

Apa itu Affiliate Marketing?

Affiliate marketing atau pemasaran afiliasi adalah strategi pemasaran yang berkembang pesat di mana bisnis menggunakan pihak ketiga untuk mengiklankan produk mereka dan membayar mereka berdasarkan komisi.

Mitra afiliasi dapat dibayar untuk setiap prospek, pengunjung, atau penjualan yang mereka bawa ke bisnis, tergantung pada kesepakatan, hal ini membuat pemasaran afiliasi menjadi jenis pemasaran kinerja, atau pemasaran yang bergantung pada tindakan tertentu yang terjadi untuk menerima pembayaran.

Program pemasaran afiliasi telah berkembang bersama bisnis online, atau e-commerce, blogging, dan media sosial. Perusahaan pemula khususnya memandang pemasaran afiliasi sebagai cara berbiaya rendah untuk meluncurkan produk mereka.

Cara Kerja Affiliate Marketing

Affiliate marketing bekerja dengan menyebarkan tanggung jawab pemasaran dan pembuatan produk di seluruh pihak, ini memanfaatkan kemampuan berbagai individu untuk strategi pemasaran yang lebih efektif sambil memberikan bagian keuntungan kepada kontributor.

Untuk membuat ini bekerja, tiga pihak yang berbeda harus terlibat, yaitu penjual dan pencipta produk, afiliasi atau pengiklan dan konsumen. Hubungan kompleks yang dimiliki ketiga pihak ini untuk memastikan pemasaran afiliasi berhasil.

Secara umum, pemasar afiliasi menghosting situs web tempat mereka mengiklankan penawaran atas nama bisnis dan merek dengan berbagai cara, seperti blog, video, ulasan, iklan, tautan produk, dan lainnya.

Afiliasi menerima pembayaran dengan basis yang telah ditentukan sebelumnya, biasanya ketika pelanggan mengklik tautan (Pay-Per-Click), tetapi terkadang hanya ketika pelanggan benar-benar membeli produk (CPA, or Cost-Per-Acquisition).

Inilah cara kerja pemasaran afiliasi, singkatnya:

Langkah 1: Pilih *niche* yang sesuai

Langkah 2: Bergabunglah dengan program afiliasi

Langkah 3: Promosikan produk & penawaran

Langkah 4: Lacak & optimalkan konversi

Langkah 5: Terima komisi

Manfaat Affiliate Marketing

Affiliate Marketing dapat memberikan banyak manfaat bagi mereka yang menjalankannya. Ini adalah model pemasaran win-win untuk bisnis, afiliasi, dan pelanggan.

Keuntungan bagi perusahaan:

- Bisa mendapatkan pemasaran kreatif dari afiliasi dengan biaya rendah.
- Dapat menghemat uang karena perusahaan hanya akan membayar komisi sesuai dengan kebijakan konversi trafik yang telah disepakati sebelumnya.

- Tidak menanggung biaya iklan karena biasanya yang memasang iklan adalah afiliasi untuk menjangkau pasar yang lebih besar.
- Dapat membuat syarat dan ketentuan untuk mendapatkan kunjungan, aktivitas, dan penjualan berkualitas dari afiliator.
- Dapat membuat syarat dan ketentuan untuk meminimalkan penipuan klik dan tayangan.

Manfaat untuk afiliasi:

- Dapatkan uang tambahan saat berpartisipasi dalam program ini.
- Fleksibilitas jam dan tempat kerja karena Anda dapat melakukannya di waktu senggang dan dari mana saja.
- Tidak butuh modal besar untuk menyiapkan saluran pemasaran.
- Kemudahan dalam membangun saluran pemasaran seperti media sosial, blog, atau internet.
- Konsumen, di sisi lain, bisa mendapatkan keuntungan dari program ini. Mereka biasanya bisa mendapatkan diskon langsung untuk produk atau layanan jika mereka melakukan pembelian melalui tautan afiliasi.

Jenis Program Affiliate Marketing

1. Program Pemasaran Konten - Blog dan Halaman Web

Jenis afiliasi ini sangat bagus dalam hal memposting informasi tentang perusahaan dan ulasan tentang produk baru Anda. Yang perlu Anda lakukan hanyalah mengirim mereka sampel produk dan meminta mereka untuk melakukan tinjauan yang akan membantu menyebarkan berita tentang produk tersebut.

Semua hal yang ditulis blogger cenderung mendapat peringkat organik di mesin pencari. Sangat penting untuk mencari blogger yang bersedia mempromosikan produk atau perusahaan Anda dan layanannya karena ini akan membantu meningkatkan lalu lintas Anda dan pada akhirnya jumlah konversi yang Anda dapatkan.

2. Coupon-site Program

Situs kupon menjadi afiliasi yang sangat penting untuk bisnis Anda. Situs-situs ini dapat berperilaku seperti pedang bermata dua karena memiliki kelebihan dan kekurangan yang sama. Keuntungannya adalah Anda akan mendapatkan peningkatan lalu lintas ke situs web kami dan dengan demikian meningkatkan pendapatan Anda. Kerugian bekerja dengan situs kupon adalah situs ini akan memanfaatkan peringkat organik yang terkait dengan nama perusahaan Anda dan kode kupon kata.

3. Program Situs Ulasan

Jenis afiliasi ini akan membangun situs web yang akan meninjau hingga enam iklan berbeda di ceruk tertentu. Situs ulasan ini cukup populer di kalangan pemasar afiliasi.

Jenis hosting ini sebagian besar digunakan oleh tuan rumah yang berurusan dengan perusahaan kencan, perusahaan bunga, perusahaan telepon, dan semua lainnya yang membutuhkan sekitar 5 pengiklan berbeda, menempatkan mereka di satu situs dan menjalankan pencarian organik atau pencarian berbayar melalui semua halaman yang menampilkan ulasan yang berbeda.

Afiliasi hanya akan mendapatkan komisi ketika dia merujuk beberapa bisnis ke salah satu pengiklan tersebut sehingga membuat situs ulasan menjadi demografi afiliasi pemasaran yang sangat besar dan terkonversi dengan baik.

4. Portal Loyalitas

Portal loyalitas pada dasarnya adalah perusahaan yang memiliki basis keanggotaan yang sangat besar dan mampu mengekspos penawaran Anda sebagai pengiklan kepada anggotanya dan terkadang bahkan berisi kebijakan uang kembali. Ada sangat banyak portal loyalitas di pasar saat ini yang bekerja berdasarkan kinerja yang dapat Anda pilih untuk meningkatkan bisnis Anda.

5. Program Insentif

Program-program ini memiliki kelebihan dan kekurangan. Keuntungannya adalah Anda akan mendapatkan peningkatan lalu lintas prospek sementara kerugiannya adalah orang-orang yang mengambil tindakan atas iklan Anda karena mereka diberi poin cenderung menurunkan kualitas prospek dan penjualan sambil meningkatkan tingkat pengembalian.

Ada juga masalah mata uang virtual yang masih merupakan perkembangan baru dalam industri bisnis. Pengguna akan mendapatkan mata uang virtual melalui jejaring sosial mereka dan kemudian Anda mendapatkan beberapa perusahaan yang memanfaatkan pengiklan afiliasi mereka untuk memungkinkan pengguna ini menukarkan uang virtual mereka untuk melakukan pembelian dan dengan demikian melakukan penghematan. Ini baik dan buruk karena Anda mungkin mendapatkan sangat sedikit penjualan sementara volume Anda meningkat.

(oleh Irianty, praktisi Public Relations – referensi dari berbagai sumber)