

Neue Version von Partnerseller macht Affiliate-Netzwerken Konkurrenz

Dirgenheim, 17.03.2006. **Erfolgreiche Online-Partnerprogramme lassen sich auch ohne externe Dienstleister oder teure Eigenentwicklungen realisieren. Die Alternative sind fertige Softwarelösungen wie das bereits seit 2002 erhältliche Programm Partnerseller. Die beliebte Software zum Aufbauen und Verwalten eigener Partnerprogramme ist ab sofort in der neuen und stark erweiterten Version 2.1 verfügbar. Eine Testversion und Online-Demo gibt es unter www.partnerseller.de.**

Die von Grund auf neu gestaltete Partnerseller-Software speichert sämtliche Daten in einer MySQL-Datenbank und ist damit wesentlich leistungsfähiger und flexibler als ihr Vorgänger.

Webseitenbetreiber, die ein Partnerprogramm starten möchten, können das PHP-Skript einfach und schnell in ihr bestehendes Projekt integrieren. Über eine komfortable Weboberfläche lassen sich alle Einstellungen vornehmen und auch das Design für Besucher- und Partnerbereich ist beliebig gestaltbar.

Zwei Versionen: Startup und Profi

Mit der Startup- und Profi-Variante sind zwei unterschiedliche Versionen erhältlich, die sich in Preis und Funktionsumfang unterscheiden. Beide unterstützen alle Leistungen, die auch die Betreiber von Affiliate-Netzwerken bieten: Von den gängigen Abrechnungssystemen über Cookie- und IP-basierte Umsatzrückverfolgung und Besuchertracking bis hin zu Echtzeitstatistiken lässt Partnerseller keine Wünsche offen. Umfangreiche Protokolloptionen und eine ausgeklügelte Verkaufserfassung beim Bestellsystem runden die Funktionsvielfalt ab.

Zusätzliche Features stellt die Profi-Variante bereit: Sie ermöglicht den Betrieb mehrstufiger Partnerprogramme mit bis zu fünf Ebenen. Abrechnungen lassen sich im PDF-Format erstellen und Partner können mit wenig Verwaltungsaufwand über Dienstleister wie Paypal und Moneybookers bequem ausgezahlt werden. Als Werbemittel werden Banner, Popups und Layer im HTML- und Flashformat unterstützt.

Höhere Einnahmen durch Unabhängigkeit

Durch den erweiterten Funktionsumfang lassen sich auch größere Projekte eigenständig und unabhängig realisieren. Teilnahmebedingungen und Organisation bestimmen dabei allein die Partnerprogramm-betreiber. Darüber hinaus entfallen Einrichtungsgebühren oder die bei Netzwerken übliche 30-Prozent-Provision auf die Publisher-Vergütung. Wer beispielsweise monatlich eine Provision von 10.000 Euro an seine Partner auszahlt, hat jeden Monat eine Erfolgsbeteiligung von 3.000 Euro an die Netzwerk-Betreiber zu entrichten. Ohne die Dienstleister hätten Partnerprogramm-betreiber auf das Jahr umgerechnet somit 36.000 Euro eingespart.

Partnerseller ist ab 249 Euro erhältlich. Für den Vertrieb der Software existiert zudem ein attraktives Partnerprogramm. Für jede vermittelte Bestellung gibt es zehn Prozent Provision.

Pressekontakt:

Andreas Kohnle

Brühlgasse 4

73467 Dirgenheim

Telefon: +49 (0) 7362 / 91 96 66

E-Mail: info@kohnlesoft.de