

Obejrzyj nasz przewodnik wideo po interfejsie użytkownika

Niezbędne jest poznanie podstaw platformy Awin. Pozwólcie Państwo, że dzięki naszemu [przewodnikowi wideo](#) krok po kroku zapoznamy Państwa z narzędziami interfejsu, raportami i wszystkim, co jest potrzebne do rozpoczęcia pracy.

Wgraj banery używając narzędzia Moje Kreacje

Można je znaleźć klikając w zakładkę **Narzędzia > Moje kreacje**. Wydawcy będą wykorzystywać banery do promowania Państwa firmy na swoich stronach internetowych. Dobrze jest oferować zróżnicowane banery w różnych rozmiarach. Proszę zapoznać się z naszymi zaleceniami dotyczącymi banerów [tutaj](#).

Dodaj promocję lub oferty do narzędzia Moje oferty

Narzędzie to można znaleźć w zakładce **Narzędzia > Moje oferty**. Zalecamy wgrywanie do tego narzędzia wszelkich stałych promocji i ofert (np. darmowa wysyłka powyżej 150 zł), aby partnerzy zawsze mieli co promować w Państwa imieniu. Pełny artykuł na temat korzystania z tego narzędzia znajduje się [tutaj](#), a film instruktażowy [tutaj](#).

Udostępnij swój Feed produktowy

Można to znaleźć w zakładce **Narzędzia > Moje feedy produktowe**. Feedy są niezbędne, aby dostarczyć wydawcom szczegółowe informacje o produktach. Niektórzy wydawcy będą wymagać tych danych, aby generować transakcje w Państwa programie. Proszę zapoznać się z naszym przewodnikiem na temat tworzenia i przesyłania kanału produktowego [tutaj](#).

Zaproś odpowiednich wydawców z Katalogu wydawców

W zakładce **Wydawcy > Katalog wydawców** mogą Państwo wyszukiwać wydawców według nazwy, słowa kluczowego lub adresu URL, a także filtrować według typu oferowanych działań i regionu. Aby znaleźć wydawców odnoszących największe sukcesy, można sprawdzić ich wyniki w branży w zakładce **Raporty** na ich profilu.

Sprawdź Rekomendacje wydawców i zaproś, wybranych do swojego programu

Za pomocą algorytmu dopasowujemy do Państwa afiliantów, którzy naszym zdaniem dobrze do Państwa pasują. Nasze rekomendacje są dostępne w zakładce **Recommended w Katalogu Wydawców**. Mogą Państwo również oceniać partnerów, aby poprawić jakość rekomendacji wydawców, które Państwo otrzymują.

Przeczytaj nasz Przewodnik strategiczny po starcie

Uważamy, że reklamodawcy, którzy przeczytali ten przewodnik, mają największe szanse na udany i dobrze prowadzony program partnerski na Awin. Zobacz nasz przewodnik [tutaj](#).

Przestrzeganie Wytycznych dotyczących najlepszych praktyk

Proszę zapoznać się z naszymi wytycznymi dotyczącymi najlepszych praktyk w marketingu afiliacyjnym, aby mieć pewność, że Państwa program jest zgodny z normami branżowymi. Mogą Państwo zapoznać się z naszymi wytycznymi [tutaj](#).

Zaprezentuj swój program we właściwy sposób

Dobra prezentacja jest doskonałym sposobem na uruchomienie programu partnerskiego. Zadbaj o to, aby każdy zaakceptowany wydawca automatycznie otrzymał [spersonalizowaną wiadomość](#) otwierającą kanał komunikacyjny pomagający w rozwoju późniejszej relacji. Ustaw E-mail powitalny w swoim programie, czytając nasz artykuł [tutaj](#).

Przeglądaj wszystkie oczekujące zgłoszenia wydawców

Można je znaleźć w zakładce **Wydawcy > Przyjmij/odrzuć wydawców**. Proszę przejrzeć wnioski, aby zaakceptować lub odrzucić wydawców, którzy Państwa zdaniem mogliby dobrze współpracować z Państwa programem. Z czasem mogą się one nagromadzić, dlatego zalecamy ich przeglądanie co tydzień lub co dwa tygodnie.

Zatwierdzanie oczekujących prowizji

Szybka walidacja prowizji wydawców umożliwia szybszy zwrot z inwestycji dla wydawców. Pojedyncze transakcje można zatwierdzić w zakładce **Prowizje > Waliduj transakcje oczekujące**. Szybka walidacja zachęci wydawców do promowania Państwa programu, wiedząc, że nie będą musieli długo czekać na wypłatę. Jeżeli mają Państwo dużo transakcji do zatwierdzenia, mogą Państwo zatwierdzać je partiami. Instrukcje, jak to zrobić, znajdują Państwo [tutaj](#).

Sprawdzić poziom sprzedaży

W zakładce **Raporty** należy przejrzeć raport **Efektywność wydawców i Efektywność (czas)**. Jeżeli zauważą Państwo znaczny spadek sprzedaży, może to oznaczać problem, który wymaga dalszego zbadania. Aby sprawdzić, czy tracking działa tak, jak powinien, można przeprowadzić transakcję testową, w zakładce **Pomoc techniczna > Diagnostyka trackingu**.

Kontaktuj się bezpośrednio z nowo przyjętymi wydawcami

W marketingu afiliacyjnym chodzi przede wszystkim o relacje, dlatego ważne jest, aby dotrzeć do wydawców, których Państwo przyjęli do swojego programu. Proszę im opowiedzieć o swojej marce i prowadzonych przez Państwa promocjach, oraz dowiedzieć się, jakie mają możliwości marketingowe, aby Państwa promować.

Zatwierdzanie zareklamowanych transakcji

Jeżeli wydawca uważa, że prowizja nie została prawidłowo naliczona, może zgłosić zapytanie o transakcję. Można je znaleźć w zakładce **Prowizja > Waliduj zareklamowane transakcje**. Są one najczęściej spotykane wśród wydawców kuponowych oraz cashback i lojalty, ale każdy wydawca może zgłosić reklamację transakcji. Reklamacje są automatycznie zatwierdzane w ciągu 75 dni, dlatego ważne jest, aby je dokładnie monitorować.

Komunikuj się z wydawcami

Regularna komunikacja z wydawcami jest kluczowa dla rozwoju programu partnerskiego. Dbaj o to, by wydawcy byli na bieżąco z tym, co nowego dzieje się w Twoim sklepie za pośrednictwem [Centrum Komunikacji](#). Nie wahaj się informować ich o nadchodzących promocjach, nowych produktach oraz aktualizacji warunków programu. Pamiętaj, by zawsze informować ich na bieżąco.

WSKAZÓWKA:

Często Reklamodawcy odkrywają, że często wydawcy, po których się tego nie spodziewano, osiągają najlepsze wyniki, więc należy mieć otwarty umysł!