

OnlineDurchbruch 2

Kongress



Notizen und
Aufgaben zum
Kongress-
Interview

Claus-Stefan Duffner



DIGISTORE24 ALS ZAHLUNGSANBIETER

Generell solltest Du aus mehreren Gründen mit einem Zahlungsanbieter zusammen arbeiten anstatt selber Rechnungen zu verschicken: Zum einen ist es sehr bequem die ganze Abwicklung über einen Anbieter automatisiert zu erledigen. Zum anderen ist das Schreiben von Rechnungen vielleicht dann noch eine ernst zu nehmende Möglichkeit, wenn Du wenige Verkäufe mit jeweils hohen Gesamtbeträgen buchst. Wenn Du aber beispielsweise 200 mal einen Online-Kurs für 19€ verkaufst, dann bist Du nur noch am Rechnungen schreiben und hast am Ende mehr dafür ausgegeben, als Umsatz entstanden ist.

Dann solltest Du auch bedenken, dass Digistore24 für Dich Stornos, Mahnungen und Zahlungsausfälle für Dich abwickeln. Du hast mit der gesamten administrativen Arbeit überhaupt keinen Stress mehr. Dies kann auch für die Beziehung zu einem Coachee sehr förderlich sein, da der ganze Ärger bei verspäteten Ratenzahlungen mit Digistore24 und nicht mit Dir direkt abläuft.

Ein weiteres wichtiges Thema ist die Sicherheit. Je mehr Kundendaten Du direkt im Unternehmen hast, desto größer ist auch die Verantwortung und das Risiko. Wenn Du mit einem Zahlungsanbieter arbeitest, dann hast Du keine Bank- oder Kreditkarten-Daten Deiner Kunden. Entsprechend wäre eine Datensicherheitslücke weniger kritisch.

Bei den großen Zahlungsanbietern steht Dir außerdem ein transparentes Affiliate-System zur Verfügung. Das heißt, dass sich Deine Partner nicht einfach nur darauf verlassen müssen, dass schon alles mit rechten Dingen zugeht. Durch die unabhängige Plattform und die Vertrauenswürdigkeit eines etablierten Anbieters wie z.B. Digistore24 können Deine Affiliates sicher sein, dass alles fair und geordnet von Statten geht.

Definition: Affiliate-Marketing → Empfehlungs-Marketing. Partner empfehlen ihren Kontakten Deine Produkte und erhalten bei einem Verkauf eine vorher festgelegte Provision.



DIGISTORE24 ALS ZAHLUNGSANBIETER

Ein großer Vorteil ergibt sich bei der Buchhaltung. Da Du nicht 200 einzelne Käufe buchen musst sondern eine Überweisung der gesamten Summe erhältst, ist dies auch nur ein Posten in der Buchhaltung und Steuererklärung. Einzelne Buchungen auf Rechnung können also mit einem extremen Mehraufwand verbunden sein.

Du solltest beachten, dass Digistore24 ab einem Rechnungspreis von mehr als 400€ eine deutlich niedrigere Provision verlangt. Gerade als Anbieter*in von hochpreisigen Angeboten ist es also wichtig, genau hinzusehen und richtig zu rechnen. In solchen Fällen kann es sein, dass Du bei einem scheinbar günstigeren Anbieter doch mehr zahlst, da sich hier an der Gebühr für den Zahlungsanbieter nichts ändert.

Der Aufwand für die technische Umsetzung wird von vielen Anbietern überschätzt. Es gibt gute Anleitungen, die einem Schritt für Schritt zeigen, wie es geht. Also keine Angst vor der Technik!

ACTION STEPS FÜR DURCHSTARTER:

- Erstelle Dir einen Account bei Digistore24!
- Schaffe Dir das nötige Grundwissen drauf (z.B. mit Claus-Stefans „Digital-Code“ und/oder Stefans „Affiliate-Woche“)!
- Lege los und bleibe dran!



PRAXIS AUFGABEN

*Digistore24 als
Zahlungsanbieter*



PRAXIS-AUFGABEN

DIGISTORE24 ALS ZAHLUNGSANBIETER

1.) Gehe auf den Marktplatz von Digistore24 und schau Dir einmal an, welche Produkte dort für Deine Nische angeboten werden! Welche Produkte könntest Du als Affiliate promoten?

2.) Egal ob Du Vendor oder Affiliate bist: Schau Dir einmal den Steuer- und Provisionsrechner von Digistore24 (<https://help.digistore24.com/de/articles/1136>) an und finde heraus, wie der Verkaufspreis eines Produktes aufgeteilt wird!

DEINE NOTIZEN

DIGISTORE24 ALS ZAHLUNGSANBIETER
