



# Reportings auf der Awin Plattform



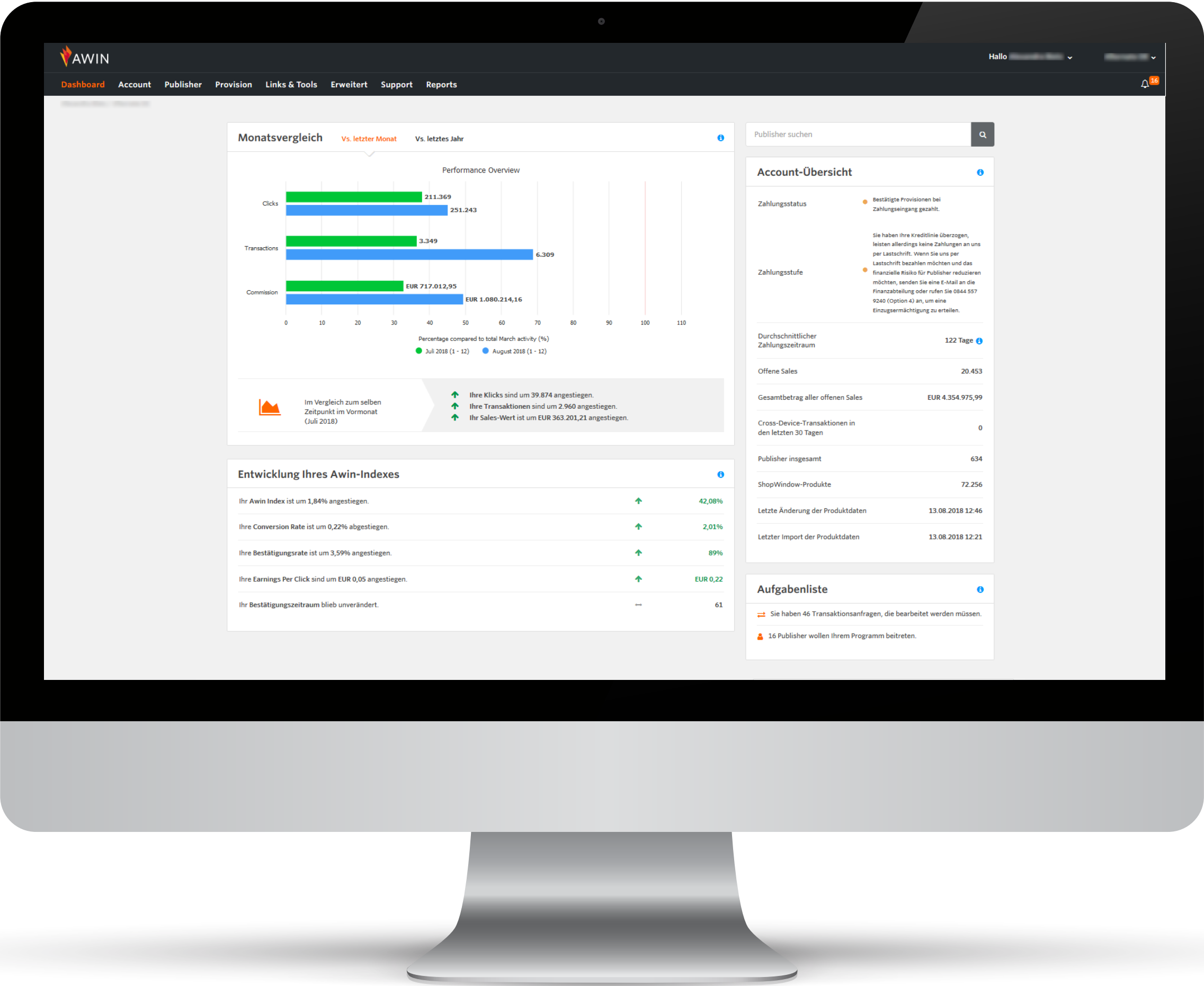
# Inhalt

Mit der neuen globalen Plattform haben Advertiser und Publisher Zugang zu einem verbesserten Tracking und optimierten Reportings, mit denen unsere Kunden fundierte und datengesteuerte Entscheidungen treffen können.

In diesem Dokument findest Du mehr Informationen darüber, wie Du Deine Affiliate-Marketing-Aktivitäten bestmöglich und effizient optimieren kannst.

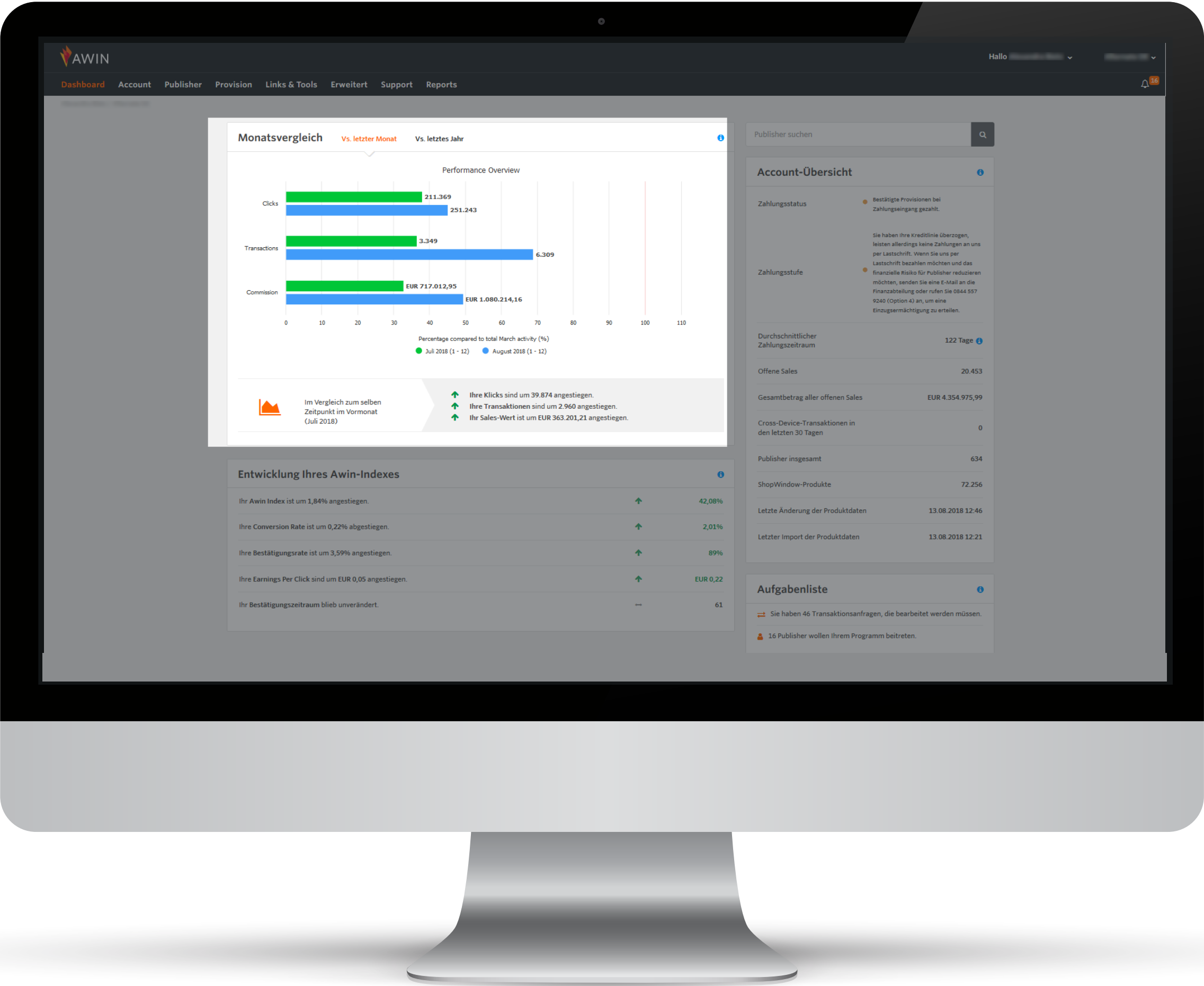
# Dashboard

Unabhängig davon, ob Du ein Advertiser oder Publisher bist, liefert Dir das Dashboard nach dem Login **einen Überblick über alle Aktivitäten in Deinem Account.**



# Monatsvergleich

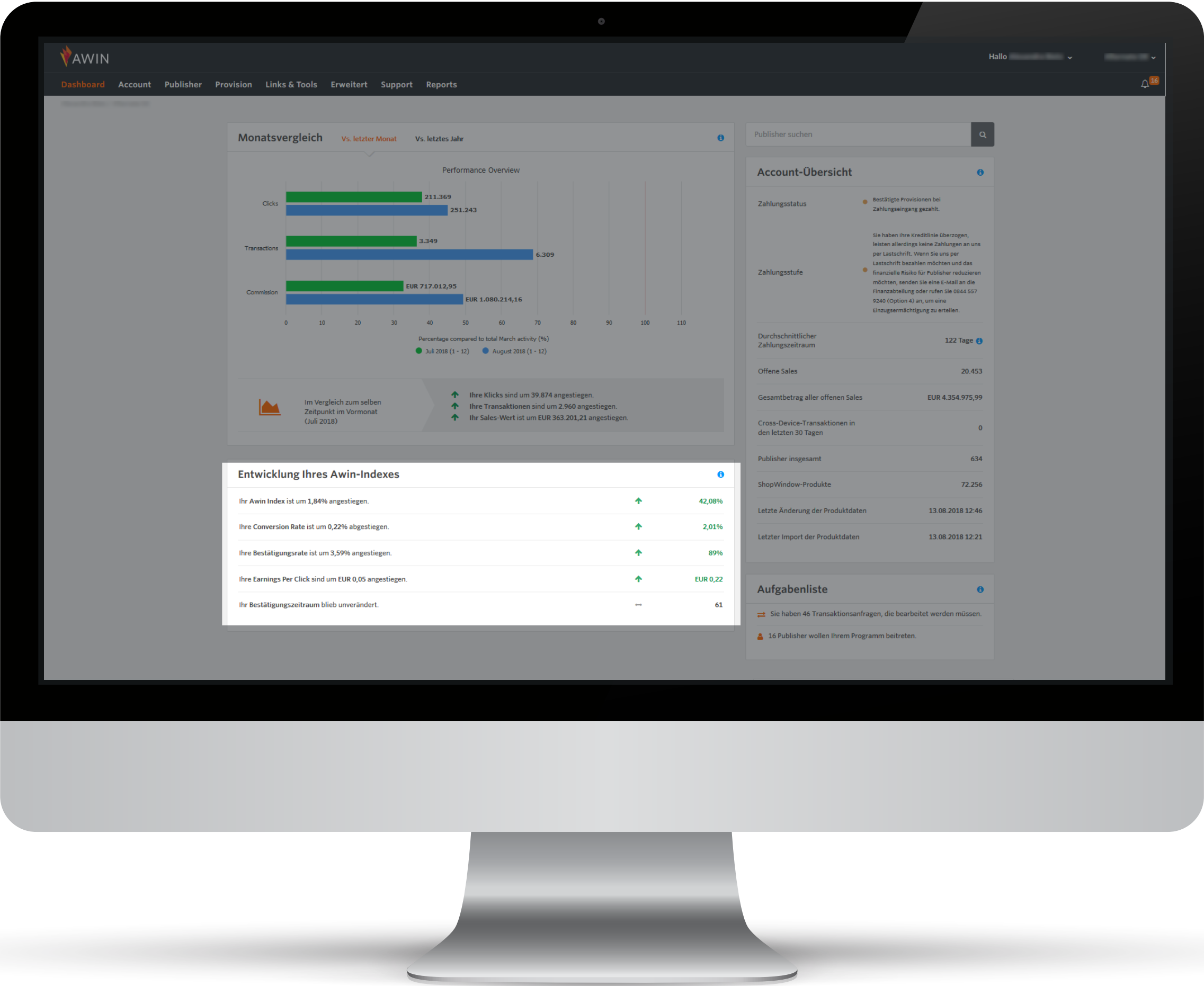
Diese Grafik zeigt eine Übersicht über **Klicks**, **Anzahl der Transaktionen** und den **Gesamtbetrag aller Sales**, wobei der aktuelle Monat (bis zum Vortag) mit dem Vormonat und dem Vorjahr verglichen wird. Die Vergleichswerte werden direkt unter der Grafik zusammengefasst und können **als Bild heruntergeladen werden**.



# Entwicklung des Awin-Indexes

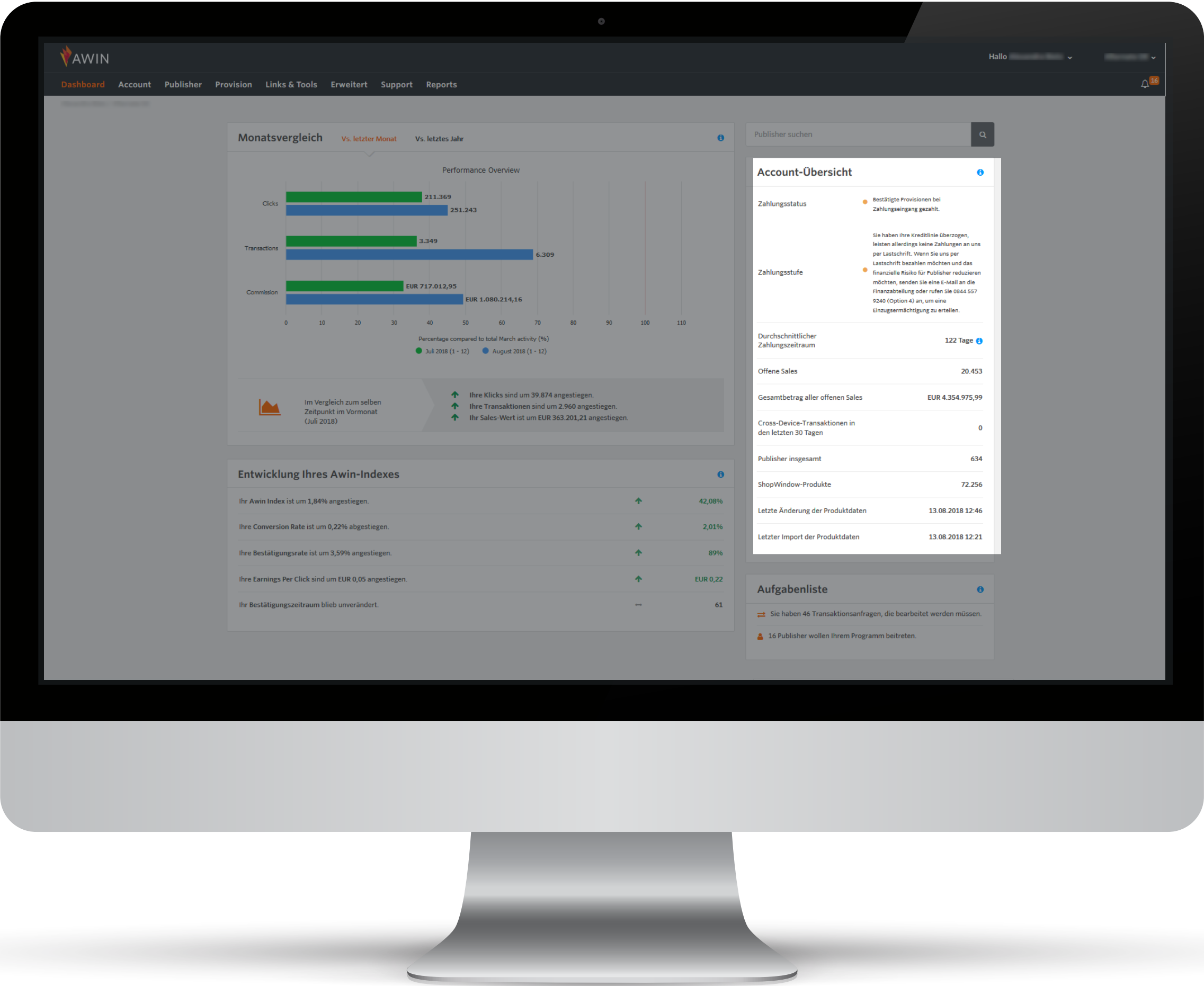
Der Awin-Index gibt einen Überblick über die Programmleistung Deines Partnerprogrammes. Er basiert auf vier Performance-Metriken und soll Publishern beim Vergleichen und Identifizieren von erfolgreichen Advertisern helfen. Der Awin-Index basiert auf der Conversion Rate, der Bestätigungsrate, dem Bestätigungszeitraum und dem Umsatz pro Klick. In der kleinen Tabelle sind diese Punkte transparent aufgelistet und ebenso im Monatsvergleich sichtbar.

Awin-Index  
(Klicke hier, um weitere Informationen zu erhalten)



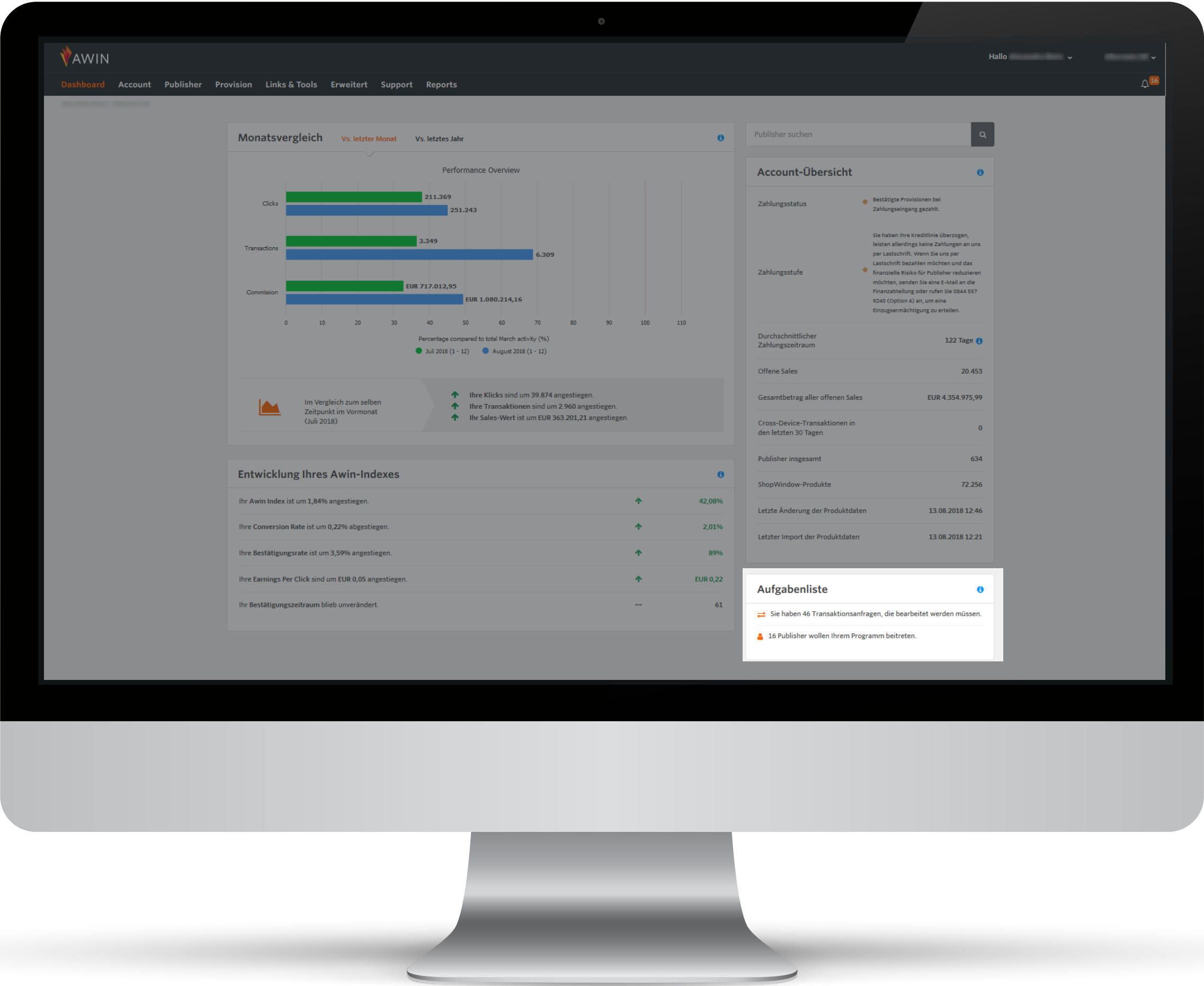
# Account-Übersicht

In diesem Feld findest Du alle wichtigen Informationen rund um Dein Programm. Auf einen Blick erhältst Du wertvolle Einblicke zum [Status des Partnerprogrammes](#) und Hinweise zu etwaigen ungewöhnlichen Aktivitäten.



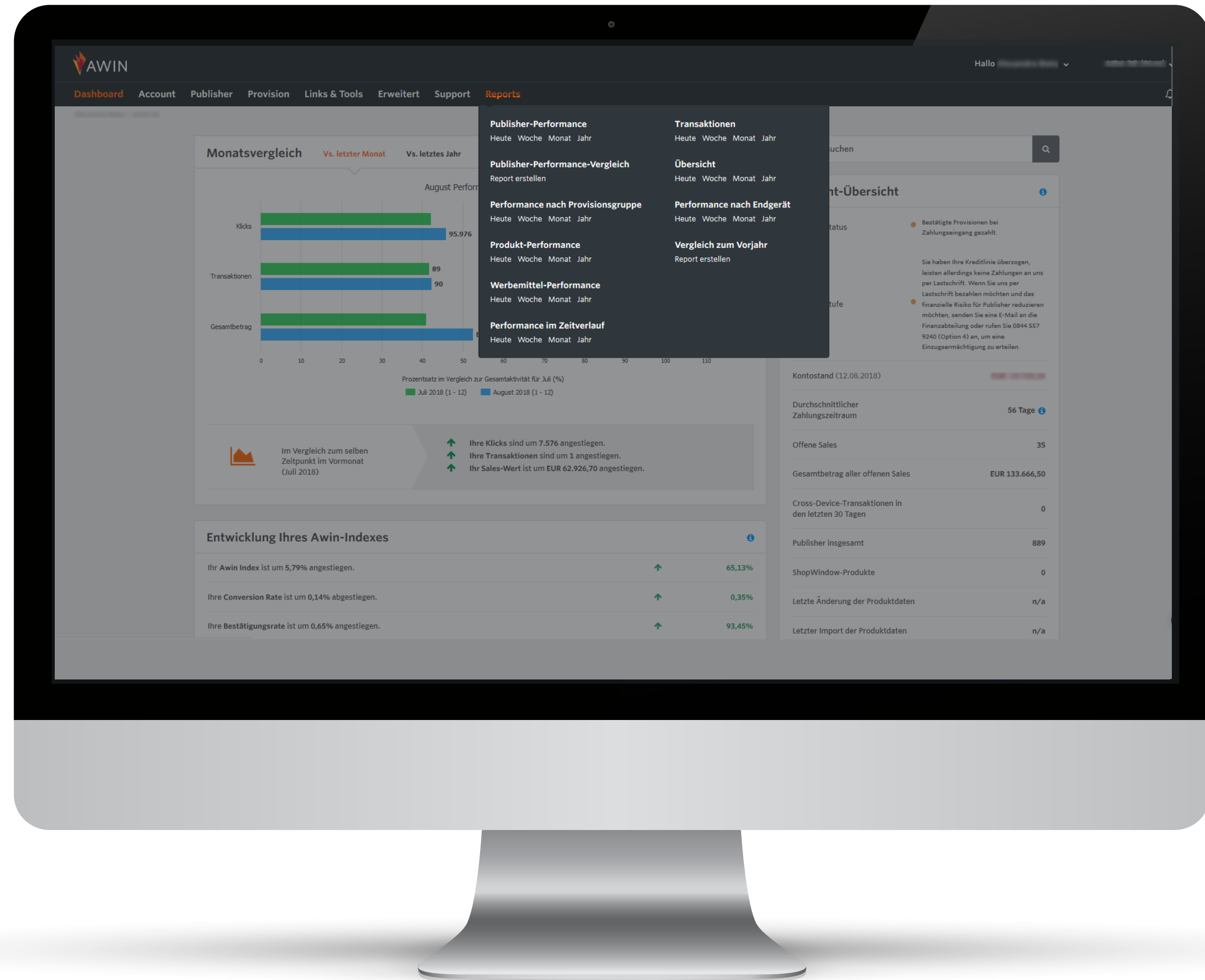
# Aufgabenliste

Die Aufgabenliste hebt **ausstehende ToDos** hervor, die für einen reibungslosen Betrieb eines Partnerprogrammes nötig sind. Beispielsweise siehst Du auf einen Blick, wie viele Transaktionen bestätigt werden müssen oder wie viele Publisher sich für Dein Programm beworben haben.




# Reports


Einer der wichtigsten Menüpunkte innerhalb der Plattform sind die **Reports**. Alle Reports sind übersichtlich unter diesem Punkt zusammengefasst und verfügen über eine Auswahl an benutzerdefinierten Filtern. Beispielsweise kannst Du mit einem Klick den gewünschten Zeitraum wählen, das Transaktions- oder Validierungsdatum einstellen oder nach Publishername filtern. Alle Reports können an dieser Stelle auch als Excel- oder CSV-Datei heruntergeladen werden.




# Publisher-Performance


Dieser Report liefert einen Überblick über die **Programmpformance pro Publisher** im gewünschten Zeitraum. Er ist automatisch nach Anzahl der Sales pro Publisher sortiert, kann aber mit einem Klick auf einen andere Punkt umsortiert werden. Folgende Daten erhältst Du:


Anzahl der Views


Anzahl der Klicks


Conversion Rate


Awin Assist\*


Gesamteinfluss\*\*

Durchschnittlicher Warenkorb

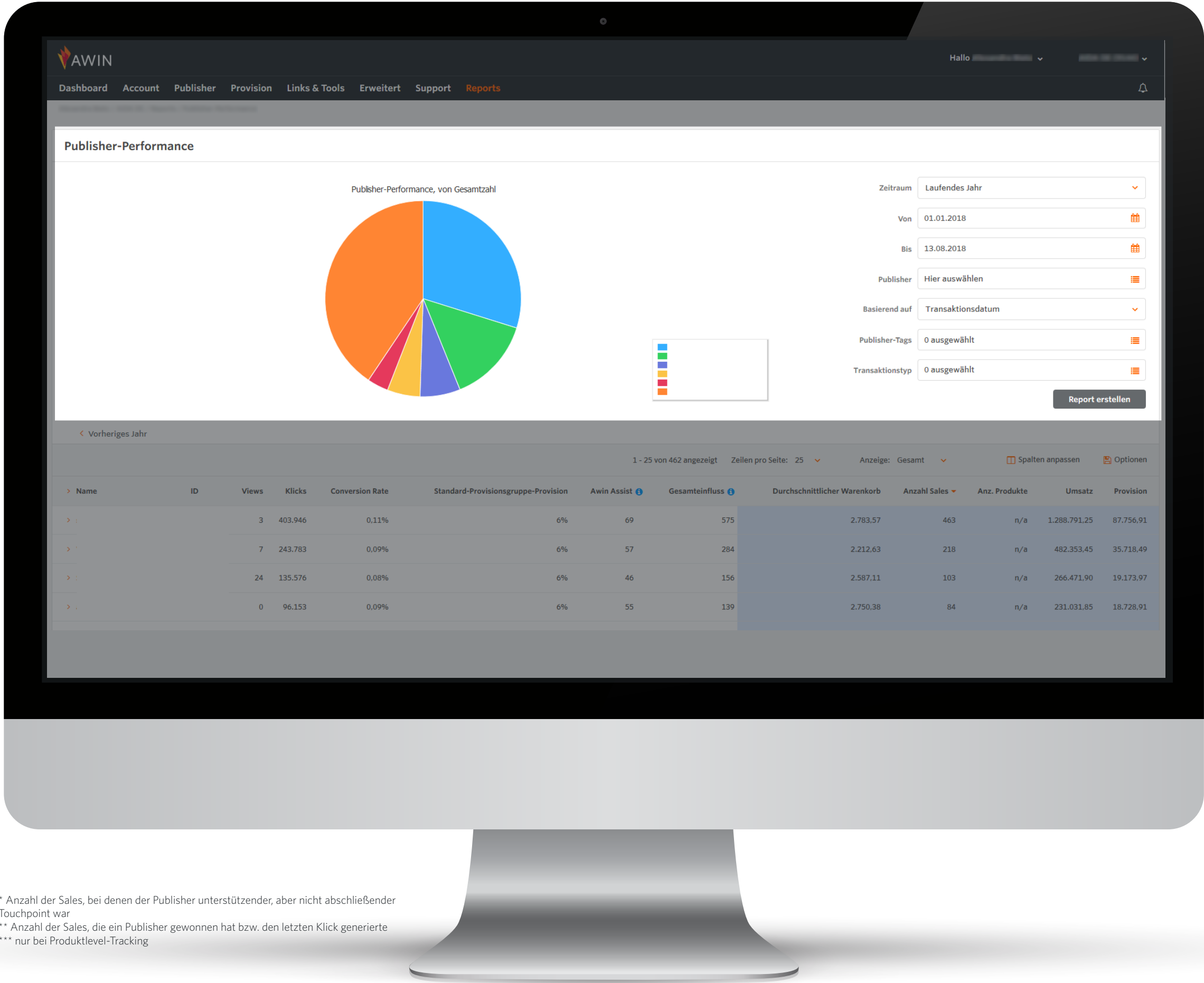
Anzahl Sales

Anzahl Produkte \*\*\*

Umsatz

Provision

Du kannst alle Spalten individuell anpassen. Wenn Du den Report herunterlädst, werden noch weitere Spalten angezeigt (siehe nächste Seite).



# Publisher-Performance

Tags (wenn Du dem Publisher Tags zugewiesen hast)

Kovertiert Solo (wenn der Publisher der einzige Touchpoint im Kaufprozess war)

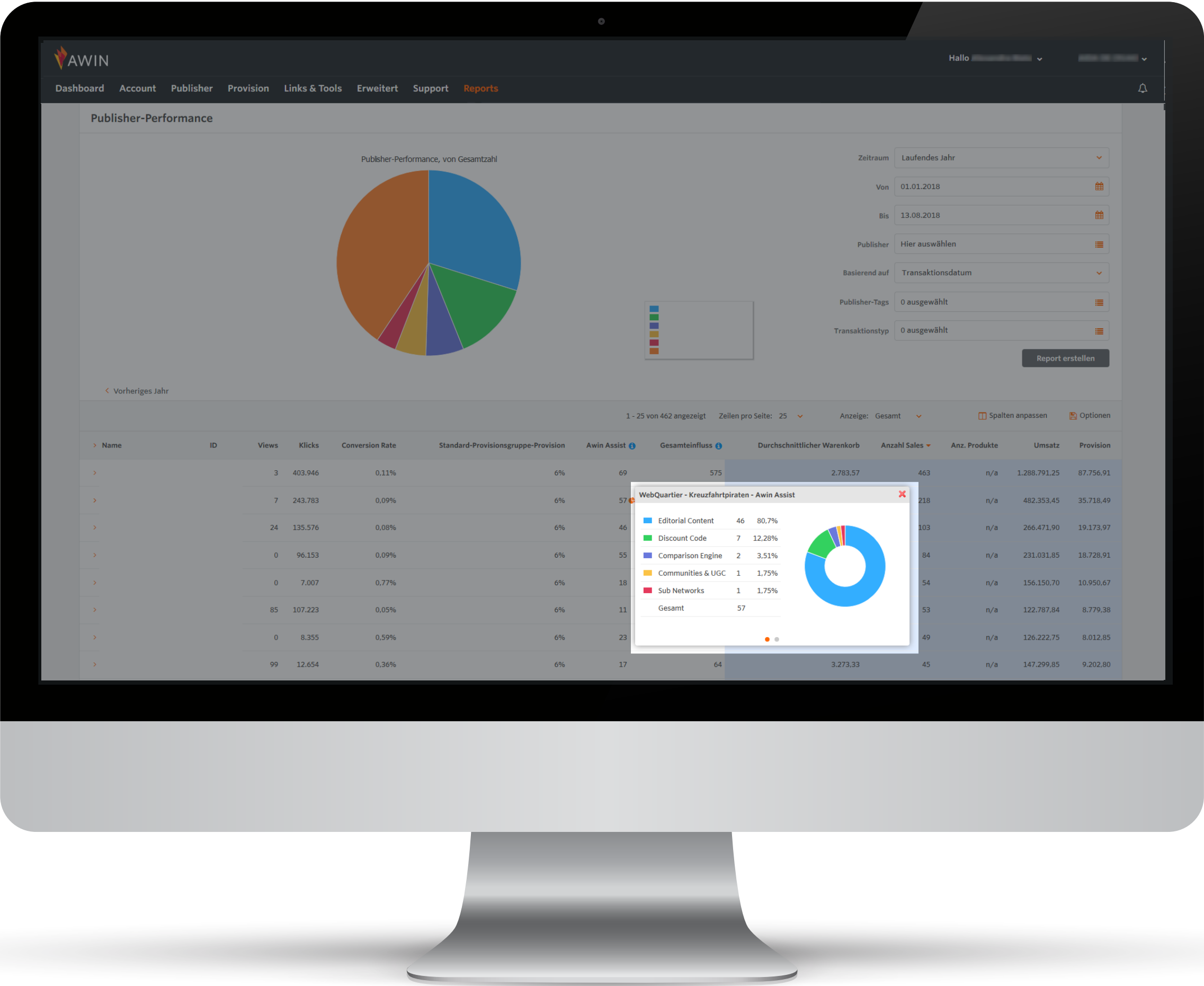
Konvertierter Awin (wenn der Publisher den Sale abgeschlossen und von anderen Publishern unterstützt wurde)

Unterstützung Awin 1. Klick (Anzahl der Sales, die ein anderen Publisher gewann, aber der Publisher der allererste Touchpoint war)

Unterstützung andere Kanäle (Anzahl der Sales, die einem anderen Kanal zugeschrieben wurden)

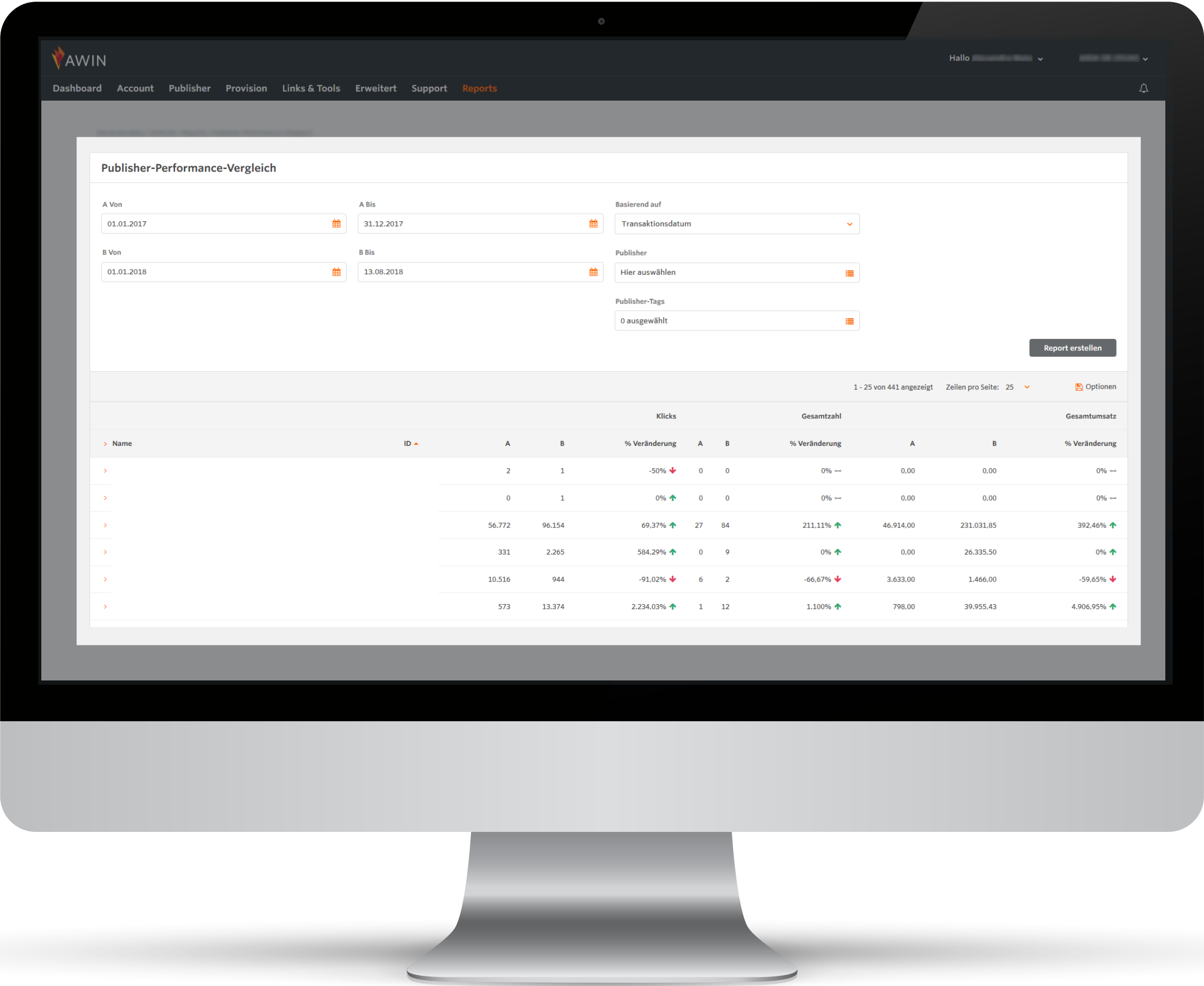
Wenn Du in dem Report auf den kleinen Pfeil links neben dem Publishernamen klickst, erhältst Du detaillierte Informationen über dessen Sales. In verschiedenen Farben werden die offenen, bestätigten und abgelehnten Sales, die Gesamtanzahl und etwaige Bonuszahlungen aufgelistet.

Weitere Informationen zu den Assists erhältst Du, indem Du mit der Maus über eine gewünschte Zeile fährst. Rechts neben der Anzahl der Awin Assists erscheint das Symbol eines Kuchendiagramms. Wenn Du dieses auswählst, öffnet sich ein kleines Fenster mit Informationen über die Publisher, die den ausgewählten Publisher überschreiben.



# Publisher-Performance-Vergleich

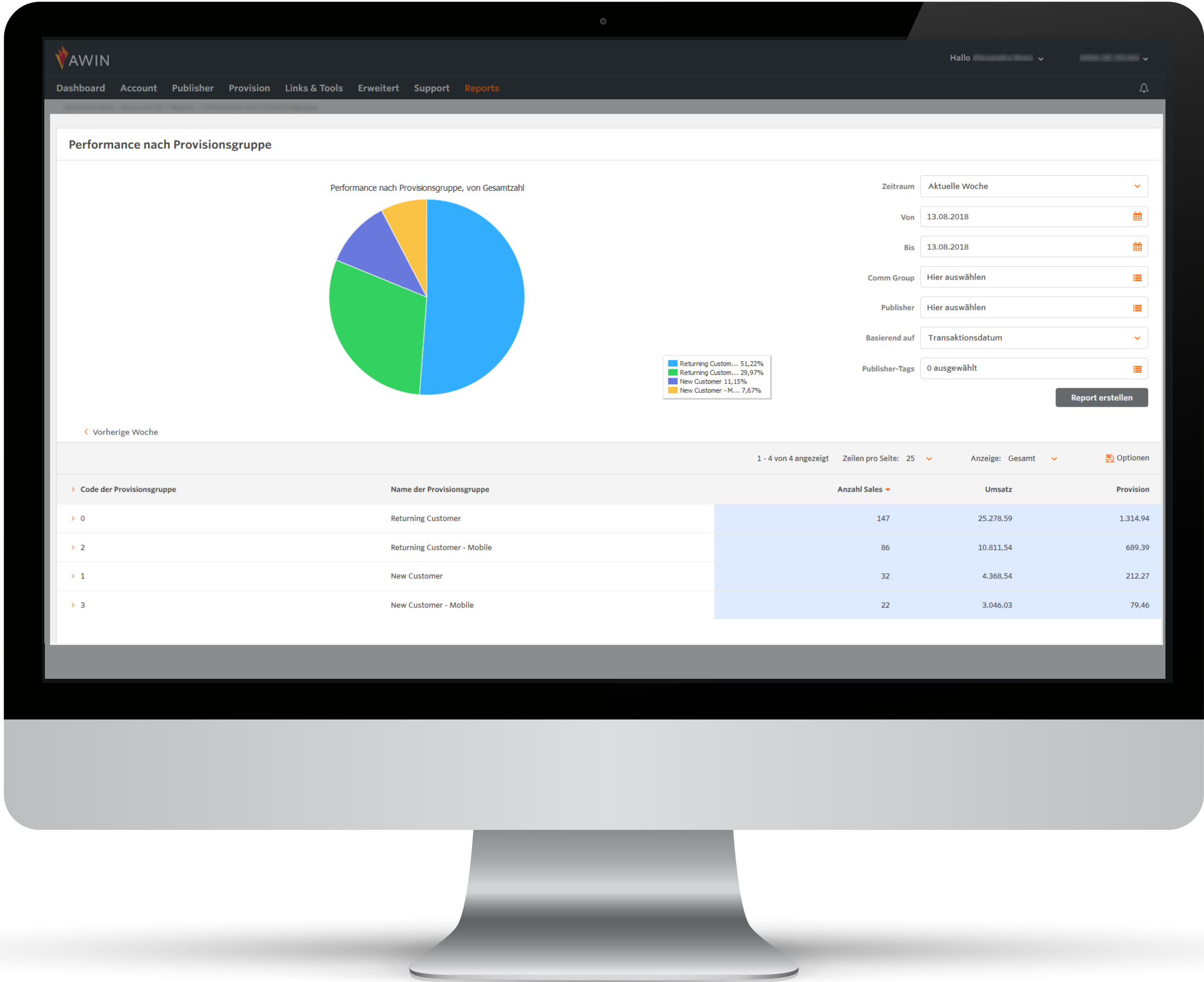
Der Publisher-Performance-Vergleich ermöglicht eine unkomplizierte Gegenüberstellung zweier Zeiträume. Dabei werden die wichtigsten KPIs verglichen: Klicks inklusive prozentualer Veränderung, Gesamtzahl der Sales inklusive prozentualer Veränderung sowie der Gesamtumsatz inklusive prozentualer Veränderung. Wenn Du auf den kleinen Pfeil links neben dem Publishername klickst, kannst Du das Sub-Segment des Publishers erfahren. Der Report wird automatisch alphabetisch nach Publishername sortiert, kann aber mit einem Klick auf einen anderen Punkt umsortiert werden.



# Performance nach Provisionsgruppe und Produkt-Performance

Der Report "Performance nach Provisionsgruppe" kann je nach Programmeinstellung die Performance nach Provisionsgruppe anzeigen. In dem Report wird nach Code der Provisionsgruppe, Name der Provisionsgruppe, Anzahl Sales, Umsatz und Provision sortiert und kann weiter nach offenen, bestätigten und abgelehnten Sales heruntergebrochen werden. In dem Report kannst Du Dir alle Provisionsgruppen anzeigen lassen und vergleichen oder nur **nach einer Gruppe filtern**.


Der Report zur Produkt-Performance ist nur für **Advertiser relevant, die Tracking auf Produktebene nutzen**. Dieser Report kann ebenso detaillierte Informationen auf Produkteben liefern und individuell angepasst werden.





# Werbemittel-Performance


Dieser Report liefert einen Überblick über die **erfolgreichsten Werbemittel** eines Advertisers und die Top-Publisher, die diese Werbemittel nutzen. Wenn Du auf das Bild-Symbol in der Spalte „Preview“ klickst, wird Dir das genutzte Bild-Werbemittel angezeigt.


Dieser Report zeigt folgende Daten an:


 Publishername und ID


 Werbemittel-Name und ID


 Tag-Name


 Views


 Klicks


 eCPM

 EPC

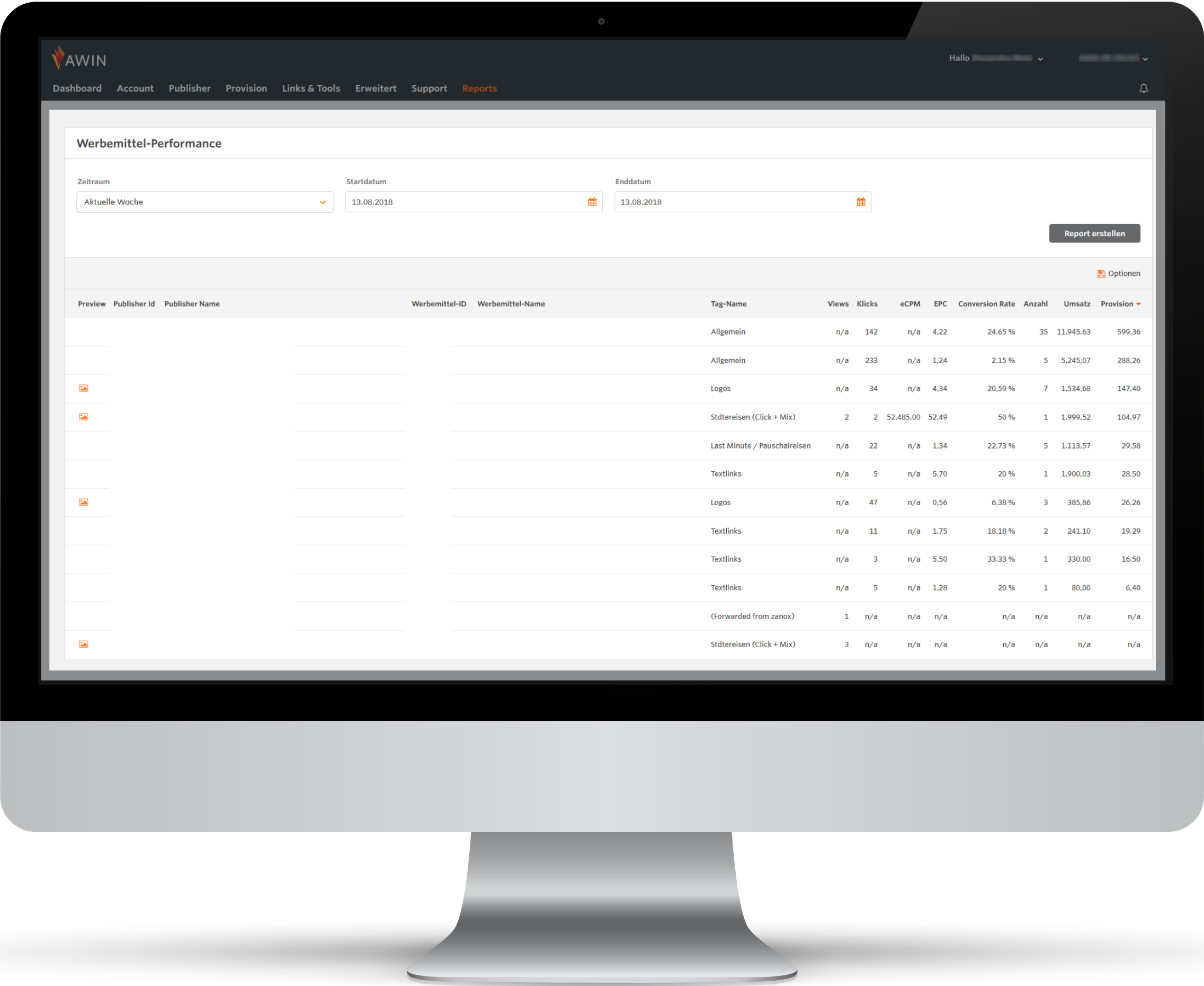
 Conversion Rate

 Anzahl der Sales

 Umsatz

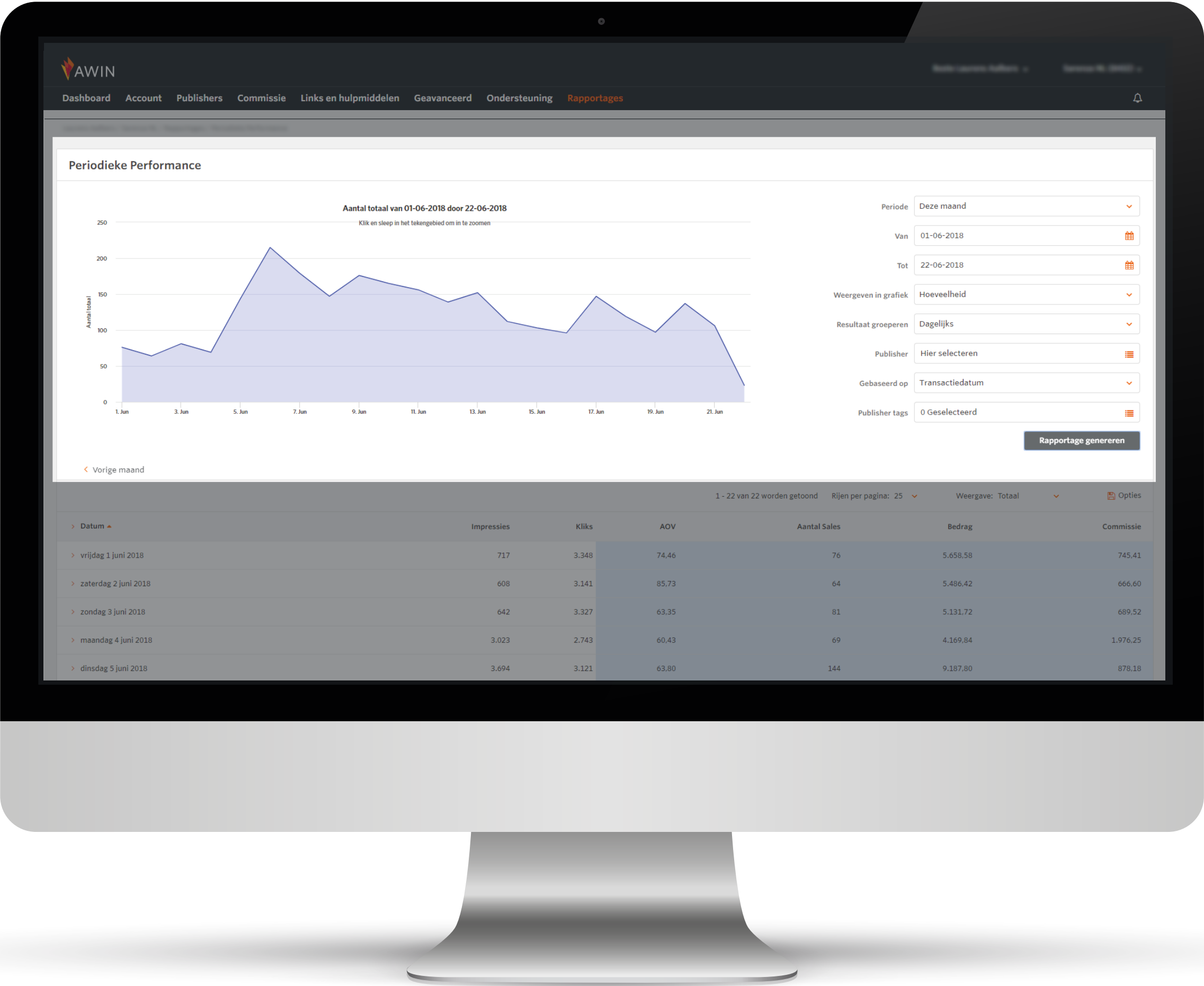
 Provision

Dieser Report wird automatisch nach Anzahl der Klicks sortiert, kann aber mit einem Klick individuell angepasst werden.



# Performance im Zeitverlauf

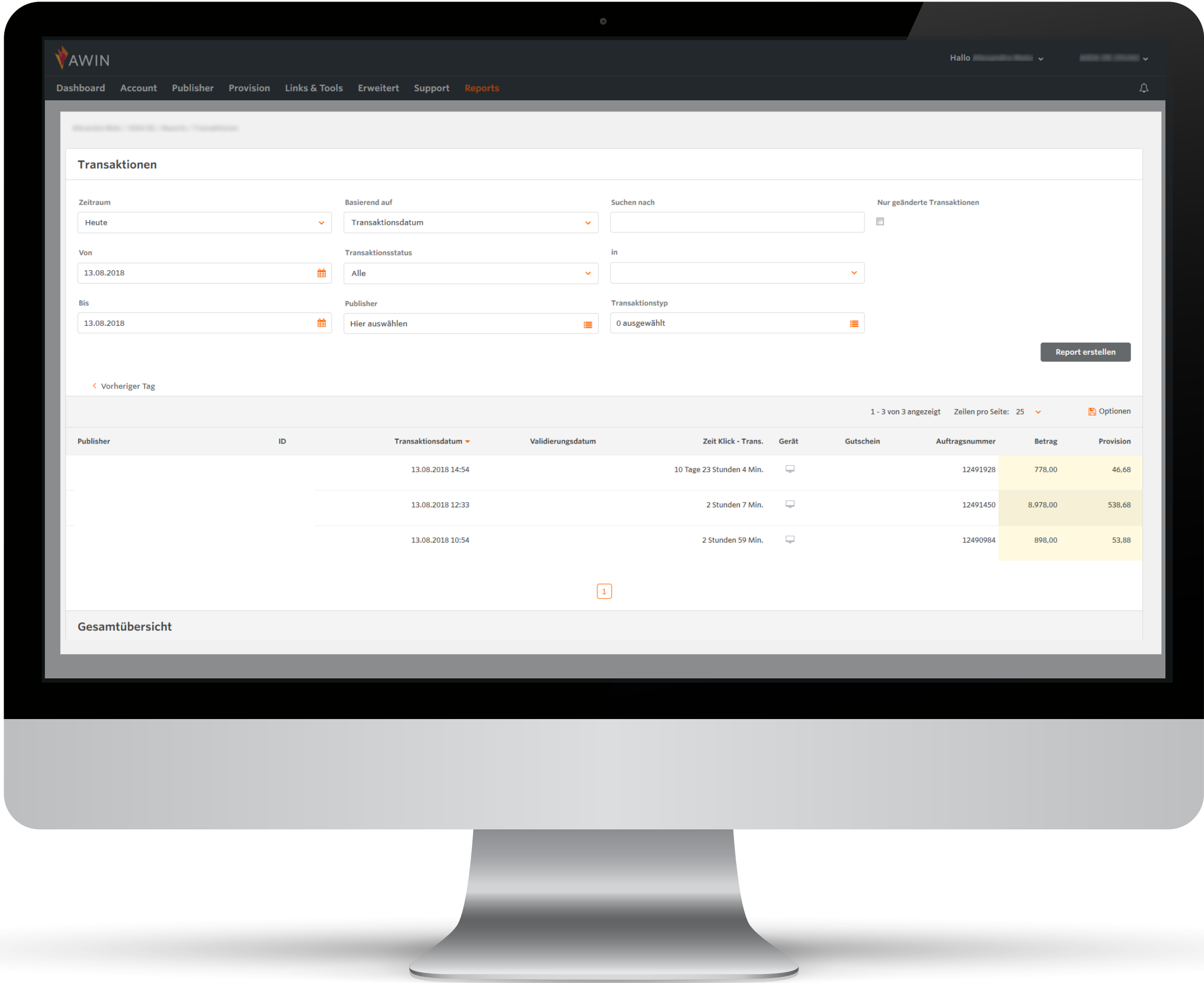
Dieser Report ist bestens geeignet, um einen [schnellen Überblick über die Performance auf Tagesebene](#) zu erhalten. Wenn Du Woche, Monat oder Jahr auswählst, werden die Daten entsprechend gruppiert und in einer übersichtlichen Grafik dargestellt. Auch dieser Report kann wie gewohnt nach verschiedenen KPIs gefiltert werden: Views, Klicks, durchschnittlicher Warenkorb, Anzahl Sales, Umsatz und Provision. Auch die Sales können wieder nach offenen, bestätigten und abgelehnten Sales heruntergebrochen werden.



# Transaktionen

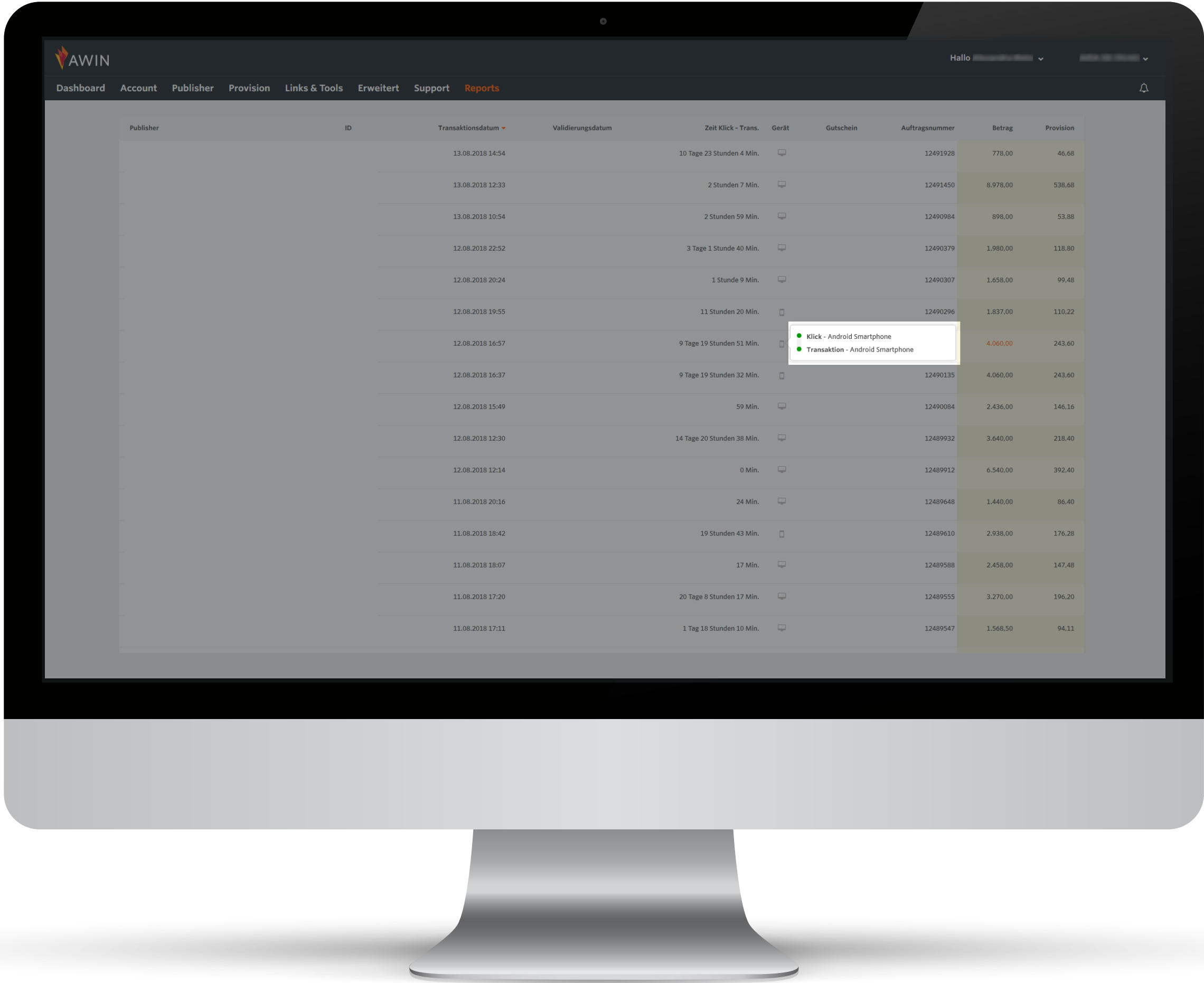
In diesem Report findest Du alle Transaktionen, die seit dem Programmstart generiert wurden. Hierbei können Advertiser nach verschiedenen Daten filtern: Transaktionsdatum, Transaktionsstatus, Publisher, IP-Adresse, Auftragsnummer, Rechnungs-ID oder Gutscheincode. Jede Transaktion wird einzeln pro Publisher aufgelistet und **enthält zusätzliche Informationen**, wie das Transaktionsdatum, Validierungsdatum (falls der Sale bereits bestätigt wurde), Zeit zwischen Klick und Transaktion, genutztes Endgerät, Gutscheincode (falls genutzt), Auftragsnummer, Betrag und Provision. Die Farbe am Ende jeder Spalte gibt den Status der Sales an:

■ bestätigt    ■ offen    ■ abgelehnt



# Transaktionen

Wenn Du mit der Maus über das Endgeräte-Symbol fährst, werden weitere [Details zum Klickpfad](#) angezeigt. So kann pro Transaktion eingesehen werden auf welchem Endgerät der erste Klick getätigt wurde und auf welchem Endgerät der Sale generiert wurde. Endgeräte werden hier nach Hardware und Betriebssystem aufgeschlüsselt.




# Übersicht


Dieser Report soll vor allem eine **übersichtliche Auflistung** der wichtigsten Informationen im gewünschten Zeitraum liefern. Dieser Report kann ebenso individuell gefiltert werden, hebt aber die folgenden Daten besonders hervor:




Anzahl der Transaktionen



Transaktion

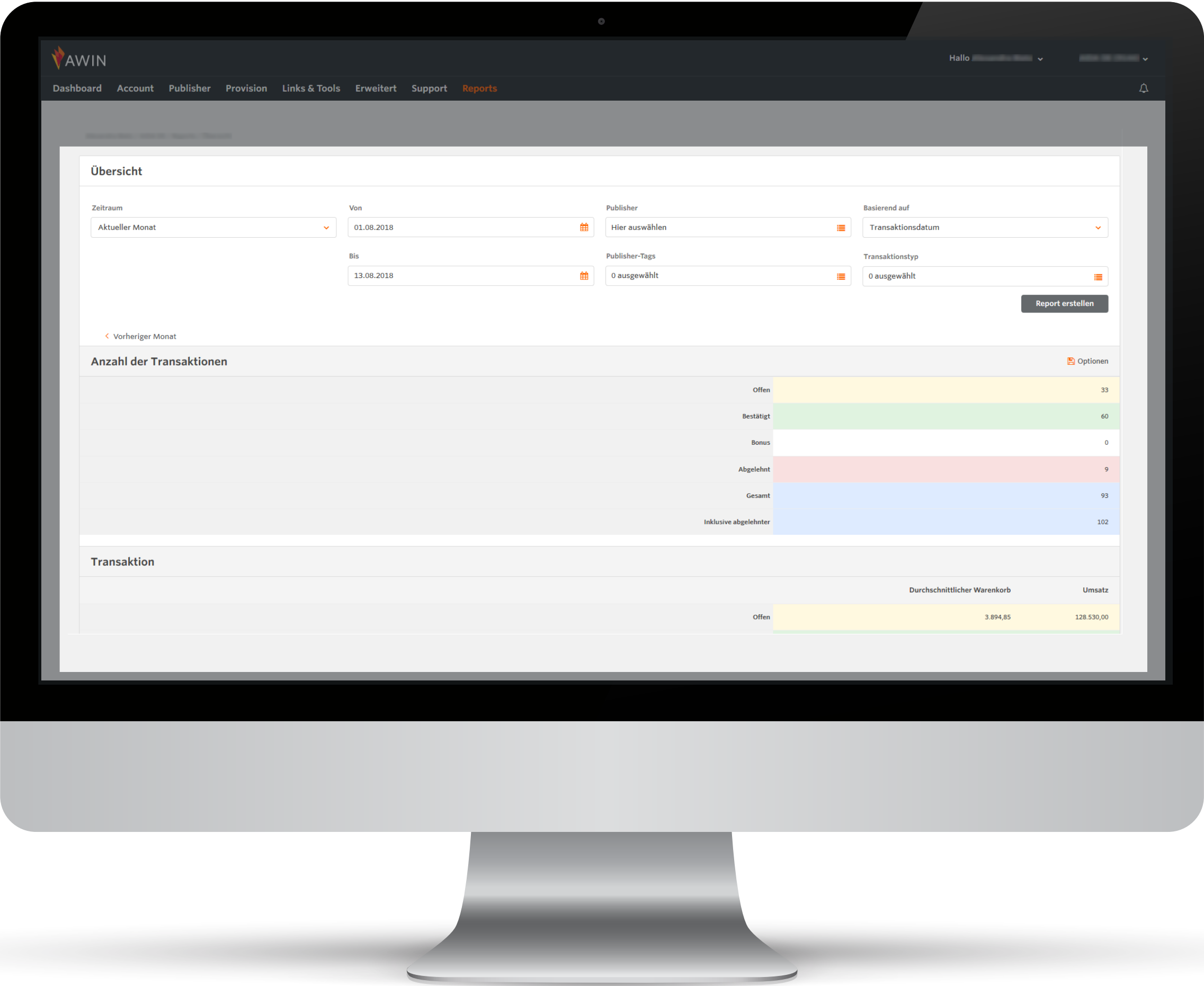


Provision



Views & Klicks


Jeder Abschnitt wird auf offene, bestätigte und abgelehnte Sales heruntergebrochen und zeigt Bonuszahlungen an. Außerdem wird neben der Gesamtanzahl auch die Gesamtanzahl inklusive abgelehnter Sales angezeigt.





# Performance nach Endgerät


Dieser Report bietet einen anderen Blick auf Daten als die anderen Reports. An dieser Stelle können Informationen zu den Endgeräten angezeigt werden, die für die Transaktionen genutzt werden. Ein wichtiger Hinweis dazu: Dieser Report enthält alle Transaktionen, auch abgelehnte. Es kann nach Gerät, Betriebssystem, Publisher und Transaktionsdatum gefiltert werden. Unter der übersichtlichen Grafik wird der Report nach Publisher gruppiert und zeigt an, welche Endgeräte über diesen Publisher genutzt werden sowie die Effizienz pro Gerät.


Die Geräte werden nach folgenden Typen kategorisiert:

 Personal computer

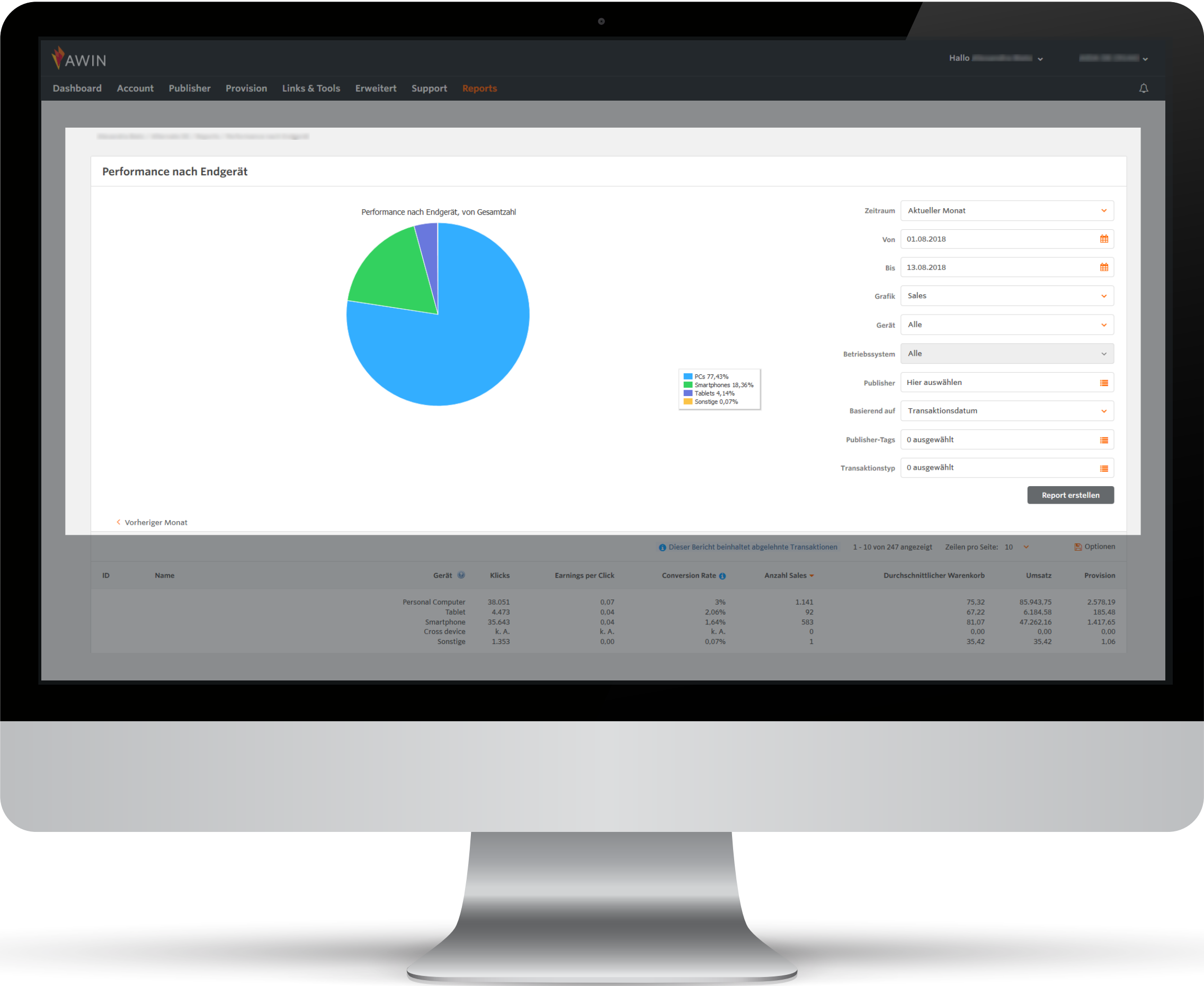
 Tablet

 Smartphone

 Cross device

 Sonstige

Geräteklassifikation  
(Klicke hier, um weitere Informationen zu erhalten.)



# Performance nach Endgerät

Mithilfe der folgenden KPIs kannst Du Trends und Optimierungsmöglichkeiten über die Endgeräte hinweg schnell erkennen:

Gerät

Klicks

Earnings per Click

Conversion Rate\*

Anzahl Sales

Durchschnittlicher Warenkorb

Umsatz

Provision

AWIN

Hallo

DashboardAccountPublisherProvisionLinks & ToolsErweitertSupportReports

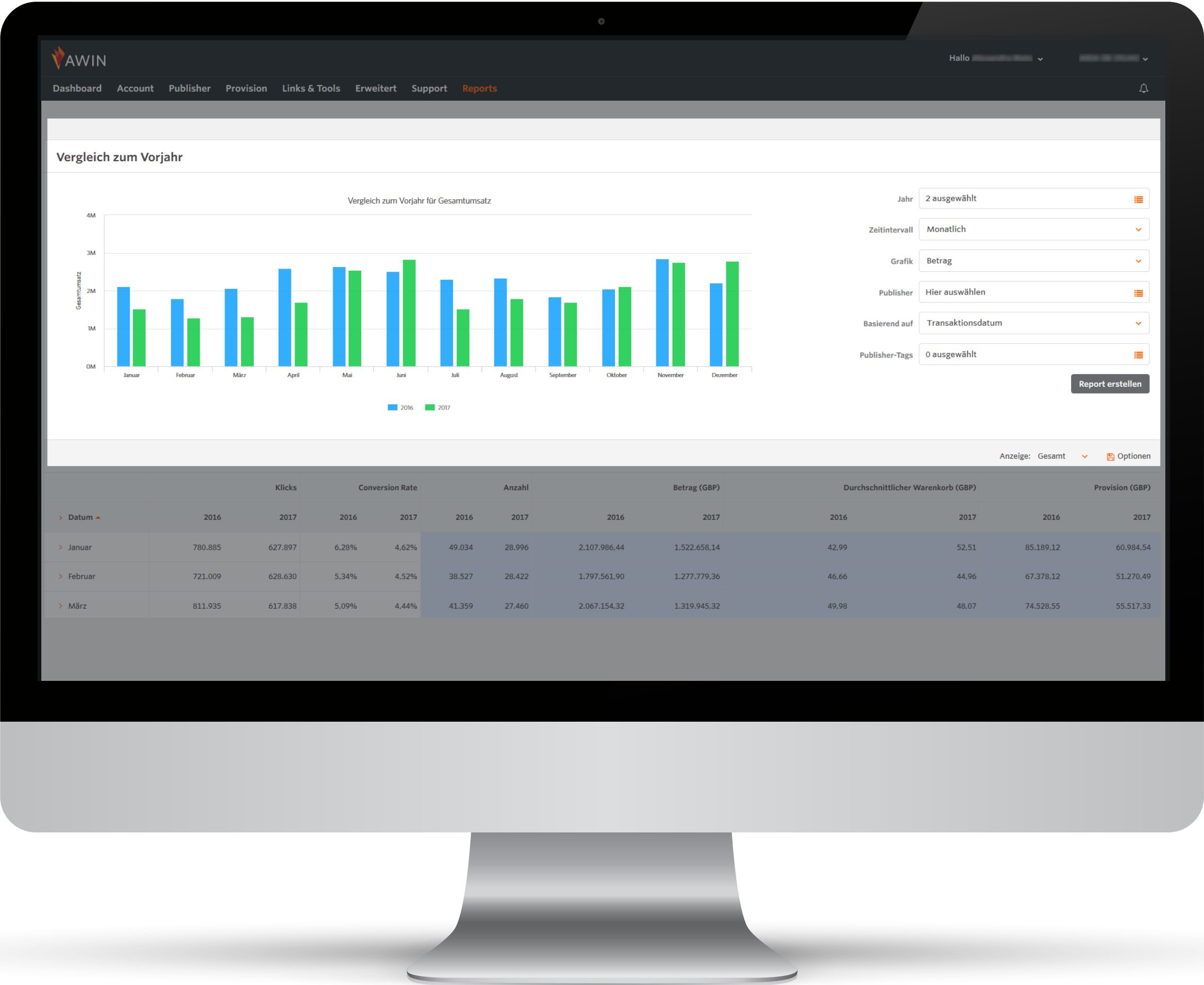
ID	Name	Gerät	Klicks	Earnings per Click	Conversion Rate	Anzahl Sales	Durchschnittlicher Warenkorb	Umsatz	Provision
		Personal Computer	38.051	0,07	3%	1.141	75.32	85.943.75	2.578.19
		Tablet	4.473	0,04	2,06%	92	67.22	6.184.58	185.48
		Smartphone	35.643	0,04	1,64%	583	81.07	47.262.16	1.417.65
		Cross device	k. A.	k. A.	k. A.	0	0,00	0,00	0,00
		Sonstige	1.353	0,00	0,07%	1	35.42	35.42	1,06
		Personal Computer	3.431	1,67	41,80%	1.434	133.01	190.736.14	5.721.85
		Tablet	179	1,06	36,87%	66	95.97	6.333.85	189.98
		Smartphone	835	0,99	25,51%	213	129.51	27.586.55	827.47
		Cross device	k. A.	k. A.	k. A.	0	0,00	0,00	0,00
		Sonstige	1	0,00	0%	0	0,00	0,00	0,00
		Personal Computer	6.557	1,10	13,22%	867	278.36	241.338.10	7.240.19
		Tablet	935	0,26	3,64%	34	239.47	8.141.90	244.27
		Smartphone	2.859	0,13	2,52%	72	177.67	12.792.26	383.78
		Cross device	k. A.	k. A.	k. A.	0	0,00	0,00	0,00
		Sonstige	31	0,00	0%	0	0,00	0,00	0,00
		Personal Computer	750	2,49	33,47%	251	248.03	62.255.09	1.867.64
		Tablet	50	1,63	34%	17	159.54	2.712.18	81.34
		Smartphone	617	0,93	15,07%	93	206.70	19.222.84	576.66
		Cross device	k. A.	k. A.	k. A.	0	0,00	0,00	0,00
		Sonstige	0	0,00	0%	0	0,00	0,00	0,00
		Personal Computer	1.030	1,36	15,05%	155	300.75	46.616.82	1.398.48
		Tablet	88	0,55	4,55%	4	400.52	1.602.07	48.07
		Smartphone	347	0,43	4,03%	14	355.11	4.971.56	149.15
		Cross device	k. A.	k. A.	k. A.	0	0,00	0,00	0,00
		Sonstige	3	0,00	0%	0	0,00	0,00	0,00
		Personal Computer	13.796	0,10	0,97%	134	337.32	45.200.54	1.356.02
		Tablet	38	0,00	0%	0	0,00	0,00	0,00
		Smartphone	206	0,01	0,97%	2	43.72	87.43	2,62
		Cross device	k. A.	k. A.	k. A.	0	0,00	0,00	0,00
		Sonstige	11	0,55	9,09%	1	201.60	201.60	6,05
		Personal Computer	6.386	0,14	1,83%	117	256.95	30.062.74	901.86
		Tablet	100	0,00	0%	0	0,00	0,00	0,00
		Smartphone	1.034	0,02	0,39%	4	165.17	660.67	19.82
		Cross device	k. A.	k. A.	k. A.	0	0,00	0,00	0,00
		Sonstige	4	0,00	0%	0	0,00	0,00	0,00
		Personal Computer	11.549	0,09	0,69%	80	455.77	36.461.38	1.093.86
		Tablet	607	0,01	0,16%	1	103.49	103.49	3,10
		Smartphone	3.618	0,03	0,25%	9	342.36	3.081.20	92.43
		Cross device	k. A.	k. A.	k. A.	0	0,00	0,00	0,00
		Sonstige	205	0,00	0%	0	0,00	0,00	0,00

\* nur für Sales und Klicks, die auf demselben Gerät generiert wurden

# Vergleich zum Vorjahr

In diesem Report können die **wichtigsten Informationen** der letzten drei Jahre angezeigt werden. Hierbei kann man zwischen den Zeitintervallen monatlich, quartalsweise oder jährlich wählen und schon wird die Grafik nach individuellen Wünschen erstellt. Du musst nicht zwingend drei Jahre wählen und kannst natürlich weitere Filter nach Deinen Wünschen setzen.

In diesem Report werden auf einen Blick Klicks, Conversion Rate, Anzahl der Sales, Umsatz, durchschnittlicher Warenkorb und Provision verglichen. Alles kann wie gewohnt auf offene, bestätigte und abgelehnte Sales heruntergebrochen werden.



# Vergleich zum Vorjahr

Wenn Du Zugriff auf eine Bandbreite von Daten hast, kannst Du Deine Affiliate-Aktivitäten stetig optimieren, indem Du neue Möglichkeiten und Herausforderungen erkennst. Unsere Reports ermöglichen Dir eine wertvolle Einschätzung der Publisher-Performance, einfache Analyse Deiner Kampagnen sowie eine Überwachung wichtiger Programm-KPIs.

Wenn Du Fragen oder Anregungen hast, kannst Du Dich jederzeit an Deinen Account Manager wenden.

