



Pixum Affiliate Programm – das außergewöhnliche Marketingtool

Ideen für innovative Image- und Kundenbindungsmaßnahmen mit integriertem Umsatzpotential

Köln, Dezember 2000

Differenzierte und intelligente Image-, Marketing- und Kundenbindungskonzepte sind entscheidende Kriterien bei der Positionierung und Profilierung von im Wettbewerb stehenden Unternehmen – quer durch alle Branchen und Firmengrößen. Die elektronischen Medien und deren kommunikativ-interaktive Strukturen gewinnen bei der Suche nach attraktiven Wegen signifikant an Bedeutung. Das **Affiliate-Programm** der Pixum AG bietet Unternehmen eine vollkommen neue, innovative Möglichkeit der Imageaktivitäten im Internet: Online-Photo-Service als hochgradig emotionales, äußerst positiv besetztes Marketingtool mit **Business-Potential**. Portale, Communities und Internet-Companies setzen bereits heute auf den Pixum-Service, der jedoch auch für diverse andere Märkte kurzfristig relevant und attraktiv ist.

Fotos – ein unterschätztes Marketinginstrument?

Fotografiert wird immer – ob im Urlaub, zu Feierlichkeiten, auf Partys etc. Kein anderes Medium eignet sich besser, um einmalige Erinnerungen und bewegende Momente festzuhalten. Allein in Deutschland werden pro Jahr weit mehr als **5 Milliarden Bilder** erstellt. Im Sog der weltweit boomenden Digitalfotografie entsteht derzeit ein neuer Markt für umfassende Fotoservices im Internet. Foto-Sharing – quasi die Live-Bereitstellung der Bilder unmittelbar nach der Aufnahme für Freunde, Verwandte und Bekannte -, der Aufbau persönlicher Fotoalben im Internet (Albuming) und die Möglichkeit der Bestellung von Fotoabzügen im professionellen Labor per Mausclick (Finishing) finden immer mehr begeisterte Anhänger.

Pixum zählt zu den Pionieren in diesem Business. Qualität und Bandbreite des Pixum Services wurden bereits mehrfach von unabhängigen Fachmedien als vorbildlich prämiert. Mehr als **10.000 Kunden** werden derzeit von Pixum betreut. Die Zahl der auf die Site www.pixum.de hochgeladenen Bilder hat innerhalb von drei Monaten die 120.000 überschritten.

Ein modulares System

In seinem Affiliate-Programm bietet Pixum Geschäftskunden das gesamte eigene Angebot als **modulares System** im individuellen „Look and Feel“ an. Innerhalb von maximal drei Wochen kann jede beliebige Unternehmens-Homepage im eigenen Corporate Identity einen vollständigen Online-Photo-Service als zeitgemäßes Marketinginstrument – **mit Umsatzpotential** - integrieren.

Pixum AG
Gottesweg 64
50969 Köln

www.pixum.de

Presse:
Daniel Attallah (Vorstand/CEO)
fon: +49 (221) 65 00 40-10
fax: +49 (221) 65 00 40-99
eMail: Daniel.Attallah@pixum.com

PM-00/5
Seite 1



Die einzeln wählbaren Module bestehen aus dem Kernservice Albuming, Sharing, und Finishing – bei letzterem kooperiert Pixum mit Europas führendem Finisher **CeWe Color** – und einer umfassenden Mehrwert-Palette. Dazu gehören ein regelmäßiger Newsletter an sämtliche Kunden, eine über Hunderttausend Bilder umfassende Gallery zum Stöbern und Bestellen, ein Online-Shop und ein von professionellen Autoren erstelltes Online-Magazin rund um die digitale Fotografie.

Das Investitionsvolumen ist dabei gering und bietet neben dem Marketingwert auch die Option, an den generierten Umsätzen aus Fotobestellungen zu partizipieren. Hierbei stellt Pixum zum einen sein gesamtes Know-How und seine Kompetenz zur Verfügung, darunter eigene spezifische Softwarelösungen wie „PixumUp“ zum schnellen Hochladen der Fotos. Zum anderen bietet Pixum Pflege und Ausbau der Site an und stellt entsprechenden Speicherplatz auf dem eigenen Server zur Verfügung. Der neu entstehende Bannerplatz wird gemeinsam vermarktet und für die Umsätze aus Fotobestellungen erhält der Affiliate-Partner eine **Provision**.

Erfolgreiche Partnerschaften, enorme Potentiale

Fotografie im Internet als interaktive, kommunikative und emotionale Ergänzung zum bestehenden Marketingkonzept bietet eine vollkommen neue Möglichkeit der **Imagebildung und Kundenbindung**: einfallsreiches, außergewöhnliches Entertainment in Ergänzung der bisherigen Website.

Seit Beginn der Online-Photo-Services hat sich gezeigt, daß beispielsweise Internet-Fotoalben ein nahezu **perfektes Kundenbindungstool** sind. Wer einmal ein digitales Album angelegt hat, besucht es erfahrungsgemäß immer wieder, lädt neue Bilder hoch, vergibt neue Zugriffsberechtigungen und motiviert seine Bekannten zu regelmäßigen Besuchen.

Das Pixum Affiliate Programm hat bereits zur Traffic-Steigerung der Portale „Eltern“ (**Gruener & Jahr**) und „Weddix“ (Portal rund um das Thema Hochzeit) beigetragen. **Tomondo**, einer der führenden Ticketing-Anbieter im deutschsprachigen Bereich zählt unter www.tomondo.pixum.de ebenso zu den Pixum Geschäftskunden wie die größte Chat-Community und **United Internet-Beteiligung Metropolis** (www.metropolis.pixum.com).

„Jedes Unternehmen, das sich auf der Suche nach neuen, intelligenten und kreativen Marketing- und Kundenbindungslösungen befindet, kann sich mit einem Online-Photo-Service erfolgreich vom Wettbewerb abheben. Zudem sichert sich ein Affiliate-Partner bereits heute ein Entree in einen expansiven Markt. Vor allem für **Hersteller von Digitalkameras** und für Unternehmen, die große Stückzahlen an Digitalkameras verkaufen, liegt in Pixums Affiliate Programm eine lukrative Chance, auch nach dem Verkauf der Kamera noch an den Fotoabzügen mitzuverdienen. Aber auch Fotohändler und alle Firmen, die im weitesten Sinne mit Fotografie geschäftlich zu tun haben, finden in einem solchen Service eine ideale Möglichkeit zur mittelfristigen Erweiterung ihrer Marketing- und Business-Plattform“ faßt Pixum COO Chris Marsch die Potentiale des Affiliate Programms zusammen.

Seriösen Studien zufolge wird sich der Markt für Online-Photo-Services in Europa auf geschätzte **drei Milliarden DM** in drei Jahren explosionsartig ausweiten. Pixum liefert Bestellungen bereits heute in ganz **Westeuropa** aus und kann seinen Service in sechs verschiedenen Sprachen anbieten. Zusammen mit der anerkannt hohen Qualität der Leistungen und Angebote bietet das Pixum Affiliate Programm eine hervorragende Option, frühzeitig in einen **stark expandierenden Markt** einzusteigen – sei es aus marketingrelevanter Sicht, aus wirtschaftlichen Erwägungen oder einer Kombination aus beiden Faktoren heraus.