

Digistore24 einfach erklärt

Grundlagen, Funktionen & wichtige Links für Coaches

Von der Produkterstellung bis zum Verkauf



Was ist Digistore24?

Digistore24 ist eine Verkaufs- und Zahlungsplattform, über die digitale und – je nach Produkt und Voraussetzungen – auch physische Produkte verkauft werden können.

Typische Beispiele

- Onlinekurse
- Coachings
- Workshops
- Webinare
- Kongresspakete
- Mitgliederbereiche
- E-Books
- Dienstleistungen
- Abonnements

Digistore24 übernimmt dabei einen großen Teil der kaufmännischen und technischen Verkaufsabwicklung.

Dazu gehören beispielsweise:

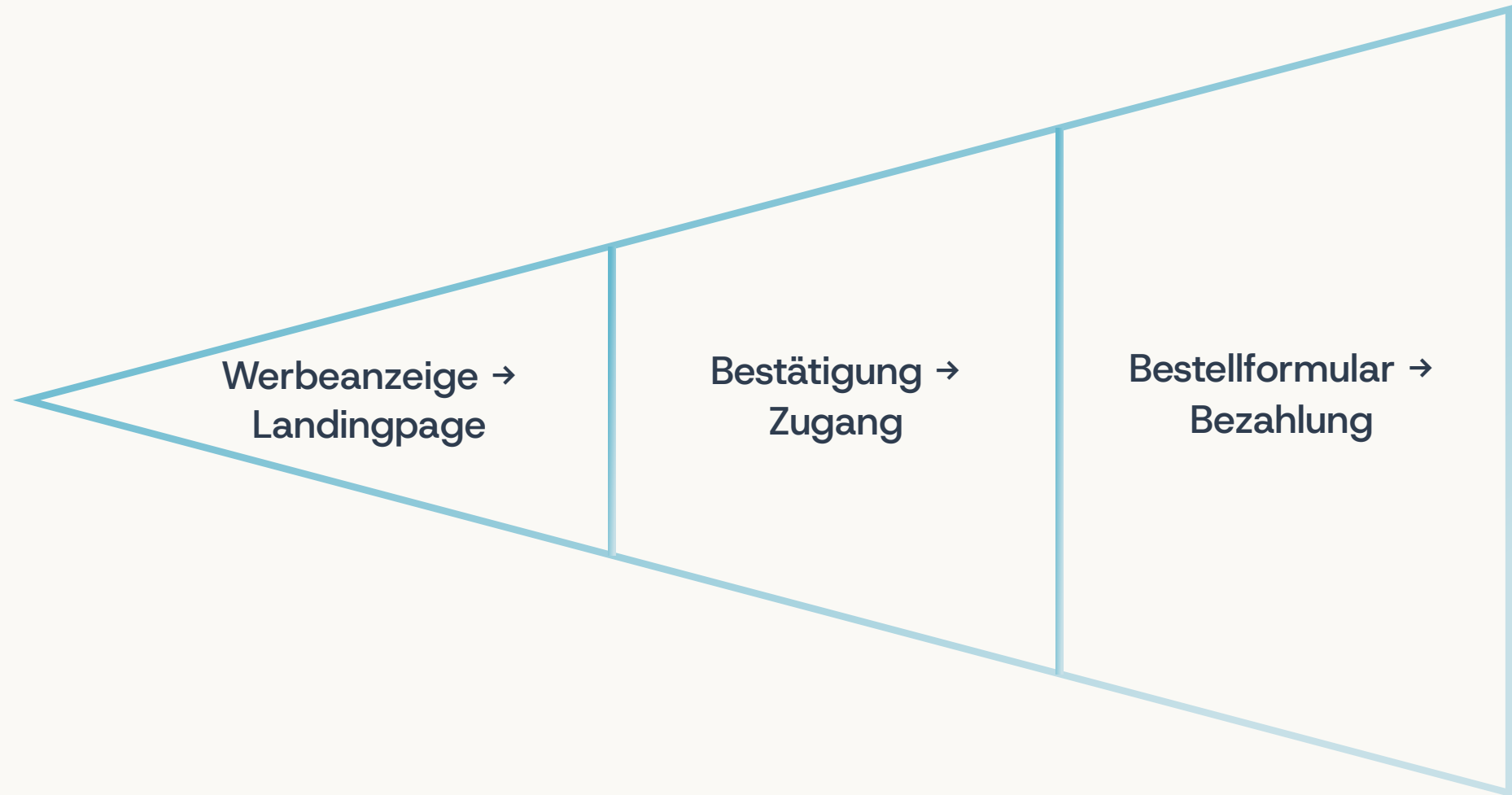
- Bestellprozess
- Zahlungsabwicklung
- Rechnungsstellung
- verschiedene Zahlungsmethoden
- Verwaltung von Bestellungen
- Rückerstattungen und Stornos
- Auszahlungen
- Affiliate-Abrechnung

Wichtig: Digistore24 ersetzt nicht automatisch die eigene Website oder den eigenen Mitgliederbereich.

Es ist vor allem die Verkaufs- und Zahlungsinfrastruktur zwischen Angebot und Kunde.

Der einfache Verkaufsprozess

Ein typischer Funnel sieht beispielsweise so aus:



Die zwei wichtigen Rollen

Bei Digistore24 begegnen uns vor allem zwei Begriffe:

VENDOR

Der Vendor ist der Anbieter bzw. Verkäufer eines Produktes.

Vendor = hat und verkauft das Produkt

AFFILIATE

Der Affiliate empfiehlt oder bewirbt ein Produkt und erhält bei einem erfolgreichen Verkauf eine Provision.

Affiliate = empfiehlt das Produkt

Eine Person oder ein Unternehmen kann grundsätzlich sowohl Vendor als auch Affiliate sein.

Was macht ein Vendor?

Als Vendor verwaltest du deine eigenen Produkte.

Typische Aufgaben:

- Produkt erstellen
- Produktname festlegen
- Preis bestimmen
- Zahlungspläne einstellen
- Verkaufsseite hinterlegen
- Danke-Seite hinterlegen
- Bestellformular konfigurieren
- Affiliates zulassen
- Affiliate-Provision bestimmen
- Rabattaktionen erstellen
- Upsells und weitere Angebote einrichten
- Verkäufe und Bestellungen auswerten

📌 Einfach gesagt: Der Vendor baut das Angebot und den Verkaufsprozess auf.



Was macht ein Affiliate?

Ein Affiliate bewirbt Produkte anderer Anbieter.

Beispiel:

Ein Coach veranstaltet einen Onlinekongress.

Andere Coaches, Speaker oder Partner empfehlen diesen Kongress über ihre eigenen Affiliate-Links.

Entsteht daraus später ein Verkauf, kann der Affiliate eine vorher festgelegte Provision erhalten.

- ❏ Affiliate-Marketing bedeutet daher: Andere Menschen helfen dir dabei, Reichweite und Verkäufe zu erzeugen – und werden bei erfolgreichen Verkäufen beteiligt.

Ein Produkt in Digistore24

Die Grundlage eines Verkaufs ist das Produkt.

Bei der Produkterstellung werden wichtige Informationen hinterlegt.

Dazu gehören beispielsweise:

- Produktname
- Produkttyp
- Beschreibung
- Preis
- Zahlungsplan
- Verkaufsseite
- Bestellformular
- Danke-Seite
- Affiliate-Einstellungen
- Provisionen

Wichtig:

Das „Produkt“ in Digistore24 ist nicht zwangsläufig der eigentliche Onlinekurs.

Digistore24 bildet vor allem den Verkauf des Produktes ab.

Die Inhalte können beispielsweise über einen externen Mitgliederbereich ausgeliefert werden.

Preis & Zahlungspläne

Je nach Angebot können unterschiedliche Zahlungsmodelle eingesetzt werden.

EINMALZAHLUNG

Der Kunde bezahlt einmal den vollständigen Preis.

RATENZAHLUNG

Der Gesamtpreis wird auf mehrere Zahlungen verteilt.

ABONNEMENT

Der Kunde bezahlt regelmäßig, beispielsweise monatlich oder jährlich.

Welches Modell sinnvoll ist, hängt vom jeweiligen Angebot ab.

Die Verkaufsseite

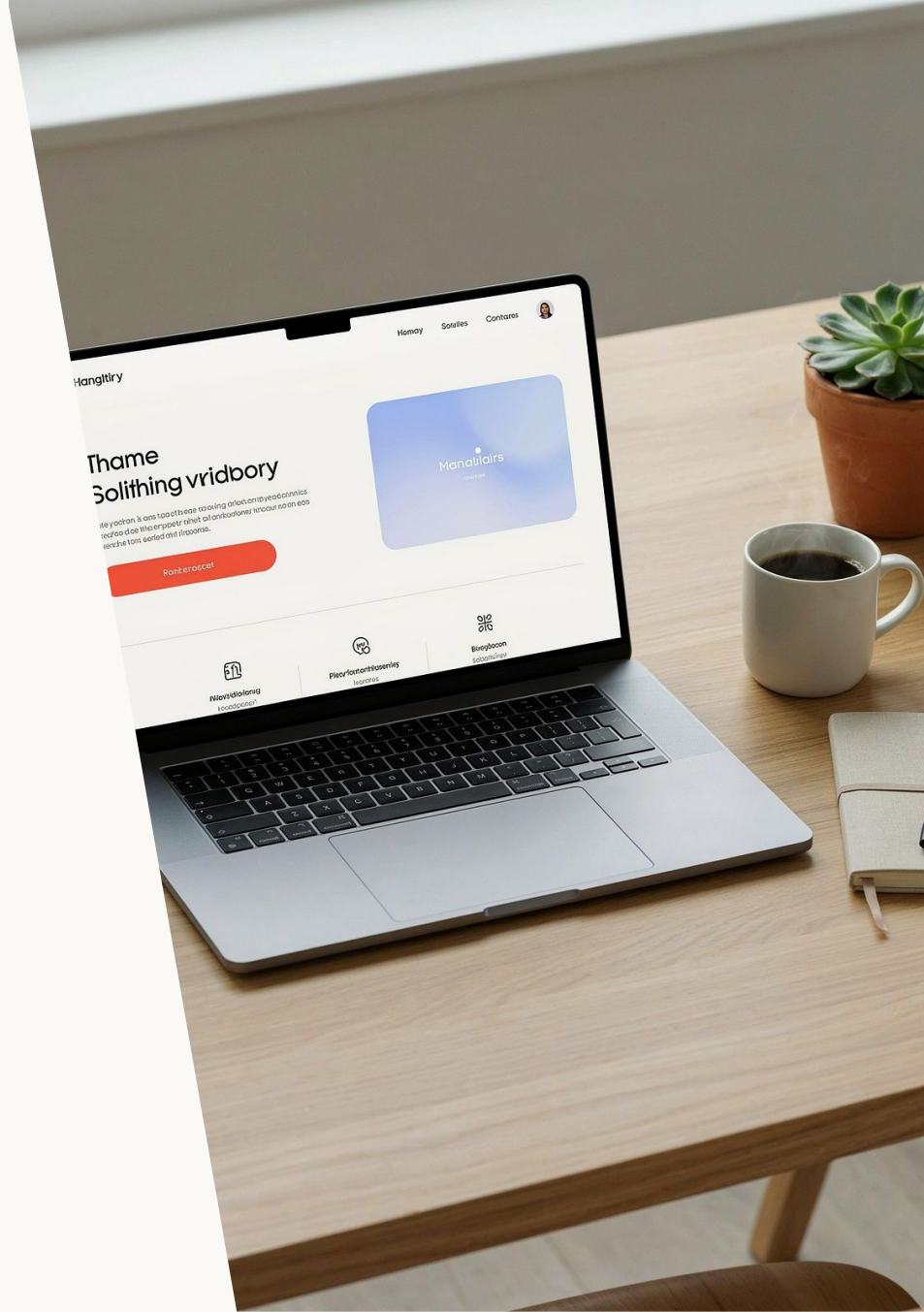
Die Verkaufsseite ist die Seite, auf der das Angebot präsentiert wird.

Sie kann beispielsweise enthalten:

- Problem und Bedarf der Zielgruppe
- Lösung
- Nutzen
- Inhalte des Angebots
- Testimonials
- Preis
- FAQ
- Call-to-Action

Beispiel:

Der Kaufen-Button führt anschließend normalerweise zum Digistore24-Bestellformular.



Das Bestellformular

Das Bestellformular ist der eigentliche Checkout.

Hier gibt der Kunde seine Daten ein und schließt die Bestellung ab.

Je nach Konfiguration können beispielsweise angezeigt werden:

- Produkt
- Preis
- Kundendaten
- Zahlungsart
- Zahlungsplan
- zusätzliche Angebote
- Bestellbutton

Der Bestellformular-Link ist deshalb der direkte Kauflink.



MERKSATZ: Bestellformular-Link = direkt zum Kauf

Rabattcodes

Mit Rabattcodes können zeitlich begrenzte oder spezielle Angebote umgesetzt werden.

Beispiele:

- 20 % Rabatt
- 50 € Preisnachlass
- Sonderaktion für bestehende Kunden
- Speaker-Rabatt
- VIP-Angebot
- Launch-Aktion

Rabattcodes eignen sich beispielsweise für:

- Aktionen
- Launches
- Bestandskunden
- Partner
- zeitlich begrenzte Kampagnen



Wichtig: Rabatte strategisch einsetzen und nicht dauerhaft den wahrgenommenen Wert des Angebots reduzieren.

Conversion-Tools

Digistore24 bietet verschiedene Möglichkeiten, den Verkaufsprozess zu optimieren.

Je nach Produkt und Konfiguration können dazu beispielsweise gehören:



optimierte Bestellformulare



Zusatzangebote & Order Bumps



Upsells & Downsells



Gutscheine & Rabattaktionen



Affiliate-Marketing



verschiedene Zahlungsmodelle

☐ Ziel: Mehr Interessenten sollen zu Kunden werden und der durchschnittliche Umsatz pro Kunde kann erhöht werden.

Order Bump

Ein Order Bump ist ein kleines Zusatzangebot direkt im Kaufprozess.

Beispiel:

Hauptprodukt: Onlinekurs für 297 €

Zusatzangebot: Workbook für 29 €

Der Kunde kann dieses Zusatzprodukt direkt beim Bestellen hinzufügen.



MERKSATZ: Order Bump = kleines Zusatzangebot direkt beim Checkout

Upsell

Ein Upsell wird typischerweise nach dem ursprünglichen Kauf angeboten.

Beispiel:

Kunde kauft: Onlinekurs für 297 €

Anschließend erhält er das Angebot:

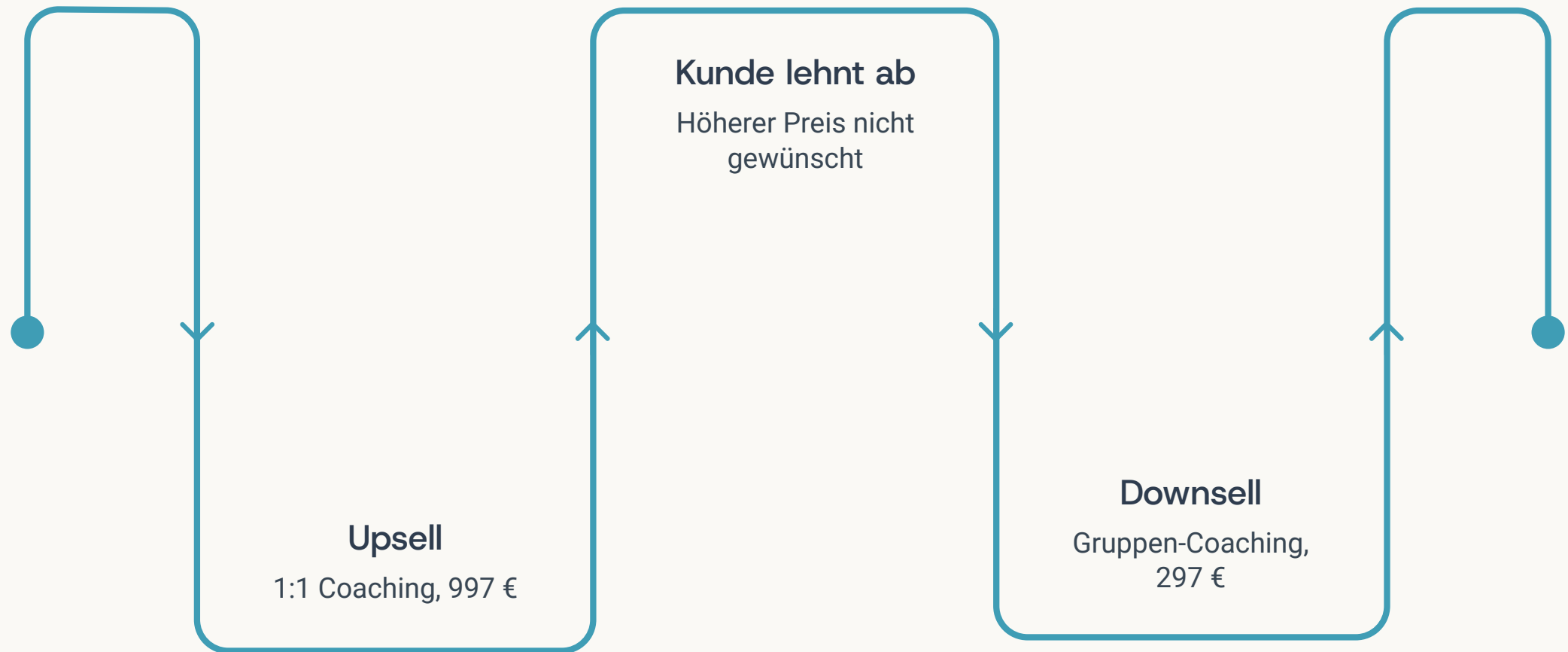
„Möchtest du zusätzlich das persönliche Intensiv-Coaching für 497 € buchen?“

Ziel:

Dem Kunden wird ein sinnvoll ergänzendes oder weiterführendes Angebot gemacht.

Downsell

Ein Downsell kann eingesetzt werden, wenn ein höherpreisiges Zusatzangebot nicht angenommen wird.



❏ Wichtig: Upsells und Downsells sollten einen echten Mehrwert bieten und logisch zum ursprünglichen Produkt passen.

Affiliate-Marketing

Als Vendor kannst du Partner dein Produkt empfehlen lassen.

Dafür wird dem Affiliate ein bestimmter Anteil bzw. eine Provision zugeordnet.

Beispiel:

Produktpreis: 500 €

Affiliate-Provision: 30 %

Entsteht ein provisionsberechtigter Verkauf über diesen Affiliate, erhält der Affiliate entsprechend der hinterlegten Regeln seine Provision.

Damit Digistore24 weiß, welcher Affiliate einen Kunden vermittelt hat, wird Affiliate-Tracking eingesetzt.

Und genau hier werden Promolink und Content-Link wichtig.



Die drei Links verstehen

Drei Links sollten klar voneinander unterschieden werden:

BESTELLFORMULAR-LINK

Führt direkt zum Checkout.

Zweck: Kaufen

PROMOLINK

Affiliate-Link zur hinterlegten Verkaufsseite.

Zweck: Verkaufsseite aufrufen + Affiliate zuordnen

CONTENT-LINK

Affiliate-Tracking-Link zu einer anderen definierten Seite bzw. einem bestimmten Content innerhalb des Funnels.

Zweck: Besucher zunächst zu einem bestimmten Inhalt oder Funnel-Schritt schicken und gleichzeitig Affiliate-Tracking ermöglichen.

Was ist ein Promolink?

Der Promolink ist ein klassischer Affiliate-Link.

Er sorgt dafür, dass der Besucher einem Affiliate zugeordnet werden kann und führt zum hinterlegten Ziel bzw. zur Verkaufsseite des Angebots.

Beispiel:

Affiliate „Peter“ empfiehlt einen Onlinekurs.

Peter teilt seinen Promolink.



Bei erfolgreicher Zuordnung kann Digistore24 erkennen, dass der Kunde über Peter gekommen ist.

❏ **MERKSATZ:** Promolink = Affiliate-Tracking + Verkaufsseite

Was ist ein Content-Link?

Nicht immer soll ein Affiliate seine Besucher direkt auf die eigentliche Verkaufsseite schicken.

Vielleicht soll er zuerst auf:

- eine Webinar-Anmeldung
- eine Kongress-Landingpage
- einen kostenlosen Workshop
- einen Blogartikel
- eine spezielle Funnel-Seite
- eine andere definierte Content-Seite

führen.

Hierfür können Content-Links eingesetzt werden.

Der Content-Link verbindet einen bestimmten Ziel-Content mit der Affiliate-Zuordnung.

 **MERKSATZ:** Content-Link = Affiliate-Tracking + definierter Content bzw. Funnel-Schritt

Promolink vs. Content-Link

PROMOLINK:

Affiliate



Promolink



Verkaufsseite



Bestellformular



Kauf

CONTENT-LINK:

Affiliate



Content-Link



z. B. Webinar / Kongress / Funnel-Seite



weitere Kommunikation / Funnel



Verkaufsseite



Bestellformular



Kauf

Praxisbeispiel Onlinekongress

Ein Coach veranstaltet einen Onlinekongress.

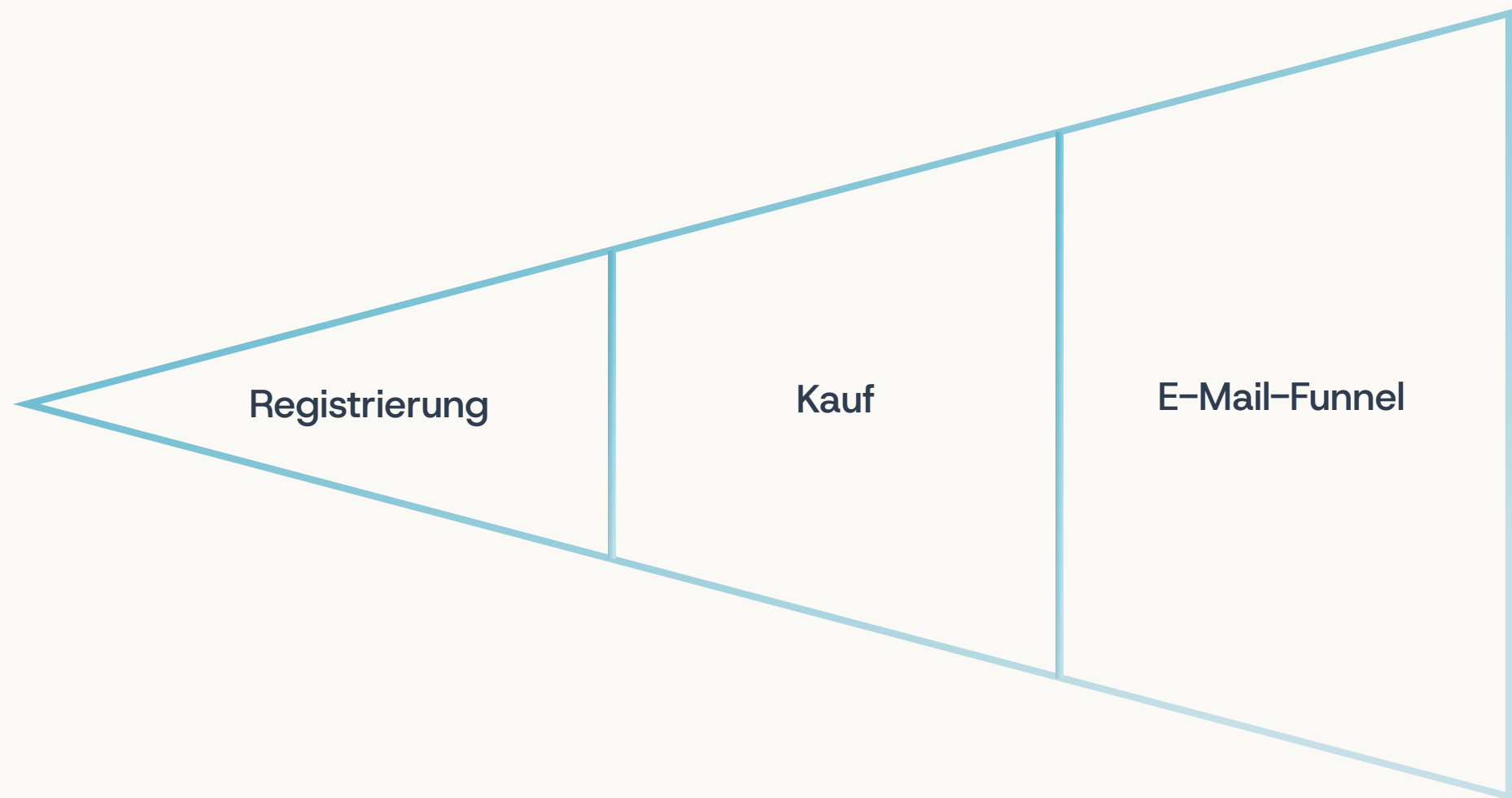
Mehrere Speaker sollen den Kongress bewerben.

Der Besucher soll aber nicht direkt ein Produkt kaufen.

Er soll sich zunächst kostenlos zum Kongress anmelden.

Deshalb kann der Affiliate einen Content-Link zur Kongress-Landingpage verwenden.

Ablauf:



So lässt sich ein Affiliate bereits am Anfang des Funnels zuordnen, obwohl der eigentliche Verkauf erst später stattfindet.

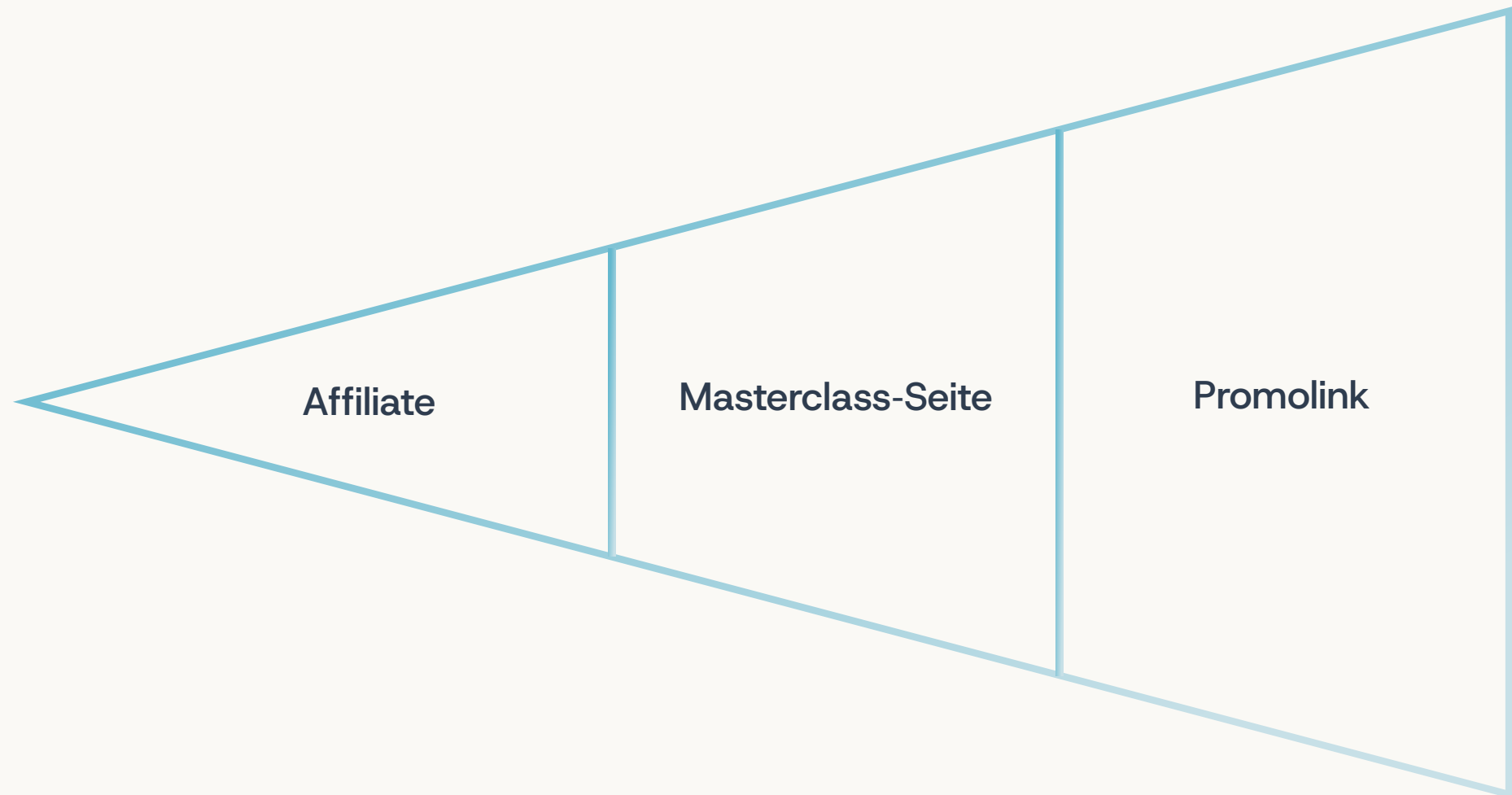
Praxisbeispiel Direktverkauf

Ein Coach verkauft eine Masterclass.

Es gibt eine fertige Verkaufsseite.

Ein Affiliate möchte die Masterclass empfehlen.

Ablauf:



Hier ist der Promolink die naheliegende Lösung, weil der Interessent direkt zur Verkaufsseite geschickt werden soll.

Welchen Link brauche ich?

Frage:

Soll der Kunde DIREKT kaufen?

→ Bestellformular-Link

Soll ein AFFILIATE den Kunden zur normalen Verkaufsseite schicken?

→ Promolink

Soll ein AFFILIATE den Kunden zunächst zu einer bestimmten anderen Seite im Funnel schicken?

→ Content-Link

Digistore24 im gesamten Funnel

Digistore24 ist ein wichtiger Teil des Verkaufsprozesses – aber nicht zwingend das gesamte System.

Ein typisches Setup eines Coaches kann beispielsweise so aussehen:

Website / Landingpage



E-Mail-Marketing



Verkaufsseite



Digistore24



Zahlung



Danke-Seite



Mitgliederbereich / Onlinekurs

Zusätzlich:

Affiliate



Promolink oder Content-Link



Funnel

Damit wird sichtbar:

Digistore24 ist die zentrale Verkaufs- und Zahlungsplattform innerhalb eines größeren Marketing- und Auslieferungssystems.

Zusammenfassung

Die wichtigsten Punkte:

VENDOR

Anbieter und Verkäufer des Produkts

AFFILIATE

Partner, der das Produkt empfiehlt

PRODUKT

das in Digistore24 angelegte Verkaufsangebot

VERKAUFSSEITE

präsentiert und verkauft das Angebot

BESTELLFORMULAR

Checkout und Bezahlung

BESTELLFORMULAR-LINK

direkter Weg zum Checkout

PROMOLINK

Affiliate-Tracking + Verkaufsseite

CONTENT-LINK

Affiliate-Tracking + definierte Content-/Funnelseite

RABATTCODE

ermöglicht Sonderpreise und Aktionen

ORDER BUMP

Zusatzangebot im Checkout

UPSELL

weiterführendes Angebot nach dem Kauf

DOWNSELL

alternatives Angebot, wenn ein vorheriges Angebot abgelehnt wurde

- ❏ **ABSCHLUSS-MERKSATZ:** Digistore24 verbindet Produkt, Verkauf, Zahlung und Affiliate-Marketing miteinander. Für Coaches bedeutet das: Du konzentrierst dich auf dein Angebot und deinen Funnel – Digistore24 übernimmt einen großen Teil der technischen und kaufmännischen Verkaufsabwicklung.