



Almere, 17 februari 2010

### **Daisycon: 1250e campagne live**

17 januari 2010 is een mijlpaal in de geschiedenis van Daisycon. Met het live gaan van de campagne van Levi's jeans is namelijk het magische aantal van 1250 actieve campagnes bereikt. Met dit aantal heeft Daisycon nog altijd met stip het grootste aanbod van campagnes op het gebied van performance based online marketing in Nederland. Het gaat om affiliateprogramma's, CPC-campagnes en lead-campagnes.

Daisycon startte in 2000 met de affiliateprogramma's van Autobandenmarkt, United Consumers, Geldshop, Leesmap.nl, Drogisterij.net, Typhone, GSMplaza en Jiba. Opvallend is dat al deze adverteerders nog steeds met veel succes actief zijn binnen het netwerk van Daisycon. Vanaf vandaag heeft Daisycon dus maar liefst 1250 actieve programma's en het aantal blijft nog altijd sterk groeien.

"Performance based online marketing en dan met name affiliatemarketing wordt steeds meer mainstream" aldus managing director Marko Dorbrochelski. "We zien dat steeds meer grote merken de kracht van affiliatemarketing ontdekken, Levi's is hier weer een voorbeeld van".

Recent onderzoek van Yonago toont aan dat maar liefst 72,5 procent van alle publishers (website-eigenaren en e-mailmarketeers) in Nederland samenwerkt met Daisycon. Naast dat Daisycon leidend wil zijn op het gebied van techniek en service, draagt natuurlijk ook het gigantische aanbod van campagnes er aan bij dat publishers zich aansluiten bij Daisycon. Voor ieder type website is wel een adverteerder te vinden. Daarmee bespaart Daisycon haar publishers jaarlijks veel saleskosten. Met zo'n groot aanbod hoeven publishers nooit meer zelf op zoek te gaan naar adverteerders en kunnen ze uitgebreid experimenteren bij welke adverteerder ze het meeste kunnen verdienen.

### **Performance based online marketing**

Het succes van Daisycon zit hem in het feit dat alle diensten performance based zijn. Adverteerders betalen alleen als een bezoeker van een publisher overgaat tot een van te voren bepaalde actie. Dit kan een vergoeding per click zijn, maar ook een vergoeding voor het achterlaten van gegevens (een lead) of zelfs een vergoeding per verkoop (sale).

Publishers kunnen, door hun bezoekers en de campagnes goed op elkaar af te stemmen, per bezoeker veel meer verdienen dan bij normale online marketing.

### **- Extra informatie -**

#### **Over Daisycon**

Daisycon speelt al 10 jaar een toonaangevende rol in Nederland op het gebied van performance based online marketing. Met de oplossingen Affiliate Marketing, CPC Advertising en Lead Generation biedt zij adverteerders een compleet pakket aan op het gebied van online adverteren. Daarnaast voert Daisycon het merk Paxz. Paxz is het eerste gespecialiseerde affiliaten netwerk voor vakanties en reizen.

#### **Noot voor de redactie**

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Marko Dobroschelski, Managing Director van Daisycon BV: 036 5483770 of stuur een e-mail naar [marketing.nl@daisycon.com](mailto:marketing.nl@daisycon.com)