

Affiliation : générer des conversions en BtoB & BtoC

Boostez votre business grâce à un réseau d'affiliés

Modalité : Sur-mesure

Niveau : Tout niveau

Présentation

L'affiliation est un levier online de génération de business incontournable en B2B et B2C.

Et si votre marque s'appuyait sur des centaines de sites web partenaires pour promouvoir vos produits et vos services ?

Et si en plus, vous les commissionniez à la performance, en fonction du nombre de ventes et de leads qu'ils vous génèrent ?

Apprenez à bâtir un programme d'affiliation performant sur le long terme et gagnez du temps en développant les bons réflexes de gestion.

Objectifs

- Intégrer l'affiliation dans son mix digital d'acquisition online
- Mettre en place son programme
- Identifier, recruter et animer les bons partenaires affiliés
- Organiser la gestion et faire croître son programme et ses résultats
- Monitorer et optimiser les performances

Pré-requis & Profil des participants

Aucun pré-requis nécessaire.

Elle s'adresse aux :

- Responsable acquisition
- Trafic Manager
- Chargé de marketing digital
- Responsable marketing
- Online marketing manager
- Toute personne ayant une activité e-business et souhaitant faire croître ses leads et/ou ventes.

Télécharger en pdf

Programme

MODULE 1 : L'UNIVERS DE L'AFFILIATION

- Le marketing à la performance au sein du mix paid média de la marque,
- Les modèles économiques d'achat média online
- Les spécificités des relations dans un modèle performance
- Définition et fonctionnement de l'affiliation
- A qui s'adresse l'affiliation ?
- Structure de marché et les différents types d'affiliation
- Panorama des acteurs du marché de l'affiliation et chiffres clés
- Approche technique : tracking des conversions et mesure des performances
- Avantages et risques de l'affiliation

MODULE 2 : BATIR SON RESEAU D'AFFILIES PARTENAIRES

- Les types d'affiliés historiques (Définition, Exemple, Do & Don'ts)
- Les types d'affiliés nouvelle génération (Définition, Exemple, Do & Don'ts)
- Les spécificités de marché (FR vs ROTW)
- Les labels de qualité affiliés
- Détecter la fraude potentielle
- S'organiser pour développer son réseau affiliés

MODULE 3 : LA CHECKLIST DE LANCEMENT DE PROGRAMME

- Lancer son programme en 10 étapes
- Choisir sa plateforme d'affiliation
- Définir ses niveaux de commissions (standard et par produit)
- Une relation long terme avec ses partenaires
- 5 points clés pour attirer les affiliés
- Comment gérer ses offres / temps forts
- Quels éléments de promotion mettre à disposition des affiliés ?
- La checklist des facteurs clés de succès

MODULE 4 : GERER ET ANIMER SES AFFILIES

- Gestion technique des partenaires
- La validation des actions
- Animer son réseau : planning d'offre, matériel de promotion, challenges, rencontres
- Fidéliser ses partenaires sur le long terme
- Gérer les commissions par produits et par type d'affiliés : identifier les différents rôles d'affiliés et ajuster les niveaux de commissions

MODULE 5 : MONITORER SES PERFORMANCES

- Les 3 phases du programme d'affiliation : définir ses objectifs et KPIS
- Quels indicateurs suivre en priorité ?
- Construire son dashboard affiliation
- Attribution et contribution du canal dans le mix digital.