

Le guide des 6 étapes pour devenir Top Affilié

Par Bettina Dupuy et Damien Menu

Introduction	2
Qu'est-ce que l'affiliation ?	3
Comment le vendeur peut-il savoir qui a fait la vente ?	4
Pourquoi l'affiliation est un magnifique business model ?	4
Mais avant de te faire des films, sais-tu qui peut faire de l'affiliation ?	5
Combien vas-tu devoir investir pour mettre en place ton business d'affiliation ?	6
Étape 1 : Connaître son Pourquoi : essentiel pour durer	8
Étape 2 : Déterminer sa thématique et se démarquer de la concurrence	8
Étape 3 : Construire une liste emails grâce à la puissance de la page de capture	11
Étape 4 : Choisir sa source de trafic	13
Étape 5 : Trouver les bons produits	16
1. Un bon programme d'affiliation est adapté à ton audience	16
2. Repère les experts qui ont un vrai écosystème	17
3. Teste les produits	17
4. Un système de commissionnement avantageux	18
Étape 6 : On t'accompagne pour aller plus loin	18

Introduction

Hello,

Nous sommes Bettina et Damien. Nous sommes les fondateurs de [Job2Free](#), une école digitale qui s'adresse à toutes les personnes qui souhaitent créer un business en ligne à partir de leurs compétences et/ou de leurs passions.

Pourquoi ? Parce que c'est ce que nous avons fait ! Damien, dans le business d'affiliation. Bettina, dans le copywriting ! Il y a quelques années, nous étions tous les 2 salariés...

Aujourd'hui, nous vivons plus qu'à 100% de nos activités et nous avons accompagné plus de 2 000 personnes sur le chemin d'un business rentable et pérenne.

Cet ebook est notre guide en 6 étapes pour créer **l'activité digitale la plus simple et la plus rapide à mettre en place : le business d'affiliation !**

Nous allons te donner les étapes exactes que nous avons utilisées pour créer un business rentable et pérenne. Parce que l'objectif ultime de tout aspirant entrepreneur est de pouvoir devenir indépendant financièrement et géographiquement !

On ne te dit pas que ce sera demain ou dans 3 mois, on te dit juste que c'est possible...

Si tu appliques les bonnes stratégies que tu vas découvrir dans cet ebook.

*Alors comment faire pour créer
un business d'affiliation rentable ?*

Mais commençons par le début...

Qu'est-ce que l'affiliation ?

Déjà nous voulons te rassurer. L'affiliation est un business modèle très facile à mettre en place mais surtout très facile à comprendre.

Est-ce que tu connais déjà le rôle de l'apporteur d'affaires ou du commercial dont la mission consiste à trouver des clients pour vendre les offres d'une autre société ? Parce que le business d'affiliation utilise le même principe... mais sur Internet.



Un entrepreneur (infopreneur, coach ...) ou une société ([Systeme.io](#), [Amazon](#), ...) créent un produit, une offre, une formation, un livre, un accompagnement ... et mettent en place un programme d'affiliation. Ils vont définir le pourcentage de commissionnement.

Par exemple : pour chaque formation en ligne vendue, l'affilié recevra 30% de commission sur le prix fixé.

Mais la question que tu te poses sûrement c'est :

Comment le vendeur peut-il savoir qui a fait la vente ?

Grâce à **des cookies qui sont des identifiants affiliés**, que tu peux comparer à des traceurs, qui vont lui signifier que c'est bien toi qui a généré cette vente (et non une autre personne).

Parce que chaque personne affiliée possède un identifiant unique qui lui est propre.

Pourquoi l'affiliation est un magnifique business model ?

1. Tu n'as **pas l'obligation de créer ton propre produit** ou ton propre accompagnement pour commencer à gagner de l'argent ;
2. Tu peux **rester solopreneur**, pas besoin de déléguer certaines tâches de ton business ;
3. Tu peux faire cette activité en complément de ton emploi de salarié. Il suffit d'y **consacrer quelques minutes par jour** ;
4. Tu n'as **pas de SAV** ou de remboursement à gérer car c'est le vendeur qui continue à s'occuper de tout ça. Tu es juste l'intermédiaire ;
5. Tu n'as **pas besoin d'investir de l'argent** pour débiter au contraire des autres business physiques ou en ligne.

*Sur chaque vente que tu vas faire,
tu vas gagner une commission d'affiliation.*

C'est aussi simple que ça.

On appelle ça des revenus passifs.

Et tu vas vite te rendre compte que si tu appliques sérieusement les 6 étapes présentées dans cet ebook, tu recevras des commissions d'affiliation même quand tu ne t'y attends pas (nous t'assurons que ce sont les plus savoureuses).

Imagine-toi un dimanche, tu as fait la grasse mat', les enfants t'ont laissé dormir. Tu prépares un brunch pour toute la famille. Ton business est loin dans un coin de ton cerveau. Tu savoures le moment et là, bim ! Tu reçois une notification sur ta boîte mail comme quoi tu as reçu une commission d'affiliation. Un dimanche. Alors que tu ne travailles pas et que tu profites juste de la vie.

C'est le quotidien des Tops Affiliés...

Ça te fait envie ?

On comprend pourquoi...

Mais avant de te faire des films, sais-tu qui peut faire de l'affiliation ?

On a envie de te dire tout le monde ... à partir du moment où tu connais bien ton audience ou si tu n'en as pas encore, l'audience que tu veux toucher.

(Mais on t'explique après comment faire, no panic).

- Débutants sur le web ;
- Infopreneurs ;
- Professionnels de l'accompagnement ;
- Prestataires de services ;
- Blogueurs ;
- Youtubeurs ;
- Influenceurs ;
- Podcasteurs ...

Tu comprends donc que tu peux envisager l'affiliation comme **un business à temps complet** ou te dire que ce sera juste **un complément de revenus**

en plus de ton job de salarié ou de la vente des tes formations en ligne, prestations, accompagnements.

Nous supposons qu'à ce moment de ta lecture, tu as une petite appréhension.

Tu te demandes si ça va te coûter cher pour débiter...

Combien vas-tu devoir investir pour mettre en place ton business d'affiliation ?

Oui, tu vas devoir investir. Mais sur toi.

Comprendre comment marche le business d'affiliation et savoir quoi mettre en place pour poser les premières pierres (*et que ton mur ne soit pas bancal !*).

Tu peux te former seul au risque de perdre beaucoup de temps pour trouver les bonnes infos.

OU

**→ Investir 7 euros dans cette Formation
qui va te Permettre de Débuter Tranquillement.**

Ensuite, tu as besoin d'un outil qui s'appelle **Systeme.io** et qui est **GRATUIT** dans sa version la plus simple.

[Pour accéder gratuitement à Systeme.io, clique ici.](#)

Tu auras aussi besoin de **CANVA** pour créer des visuels facilement et qui est également GRATUIT dans sa première version.

[Pour utiliser CANVA gratuitement, clique ici.](#)

Est-ce que tu te sens rassuré ?

Oui ?! Alors on continue.

Parce que nous sommes impatients de te partager nos étapes pour créer un business d'affiliation rentable et pérenne.

Mais attention, c'est très important que tu comprennes que même si la mise en place est simple et très rapide, il faudra bosser dur pour gagner ton indépendance financière et géographique.

Non, tu ne deviendras pas riche du jour au lendemain..

Si tu es ok avec ça, allons-y !

Étape 1 : Connaître son Pourquoi : essentiel pour durer

POURQUOI veux-tu te lancer dans le business en ligne et plus particulièrement dans l'affiliation ?

Quel est ton souhait profond ? Comment vois-tu ta vie dans 6 mois, dans 1 an ou dans 5 ans ?

Quelle personne veux-tu devenir ?

Si tu sais répondre à ces questions, ce sera plus facile d'atteindre tes objectifs dans le business d'affiliation.

C'est la force de ton POURQUOI qui te permettra de tenir sur le long terme.

Être entrepreneur, ce n'est pas tous les jours facile. Il y a des moments où cela marche moins bien que d'autres, des moments de doute ou de grandes déceptions.

Dans ces périodes de vulnérabilité, il peut être plus tentant, plus « facile » de tout lâcher, même si on le regrette amèrement par la suite.

Si tu n'as pas une vraie raison de te donner à fond, il y a de fortes chances que ce soit trop difficile à certains moments.

C'est la force de ton POURQUOI qui te fera tenir le coup pour traverser les épreuves et les aléas du marché ! Si tu t'aies fait une promesse à toi-même, tu tiendras bon.

Étape 2 : Déterminer sa thématique et se démarquer de la concurrence

C'est une question que nous posent beaucoup de personnes qui débutent en affiliation : *"Comment avoir plus de trafic sur les offres dont on fait la promotion et du coup plus de clients ?"*

Si c'est une interrogation que tu as aussi, lis bien ce qui va suivre parce que nous considérons que lorsqu'on pose cette question, c'est qu'on réfléchit à l'envers.

Demande toi plutôt comment faire pour que des prospects se tournent plutôt vers toi et pas vers un autre entrepreneur.

Le premier élément va d'abord être de **choisir ta thématique**. En marketing, on parle aussi **de niches**.

Voici quelques exemples de niche :

- Richesse : créer son business en ligne, investissement immobilier, investissement boursier, etc ;
- Santé : Perdre du poids, bien vieillir, mal de dos, fitness, yoga, etc ;
- Relations aux autres : séduction, développement personnel, etc ;
- Loisirs : voyager, running, fitness, culture, littérature, cinéma, etc.

Par exemple, tu peux choisir la thématique *Santé et perte de poids*.

Et c'est là où tu peux faire la plus grosse erreur qui mettrait en péril la réussite de ton projet : *Décider de t'adresser à toutes les personnes qui veulent perdre du poids*.

Pourquoi est-ce une erreur ?

Un jeune homme de 20 ans qui veut prendre du muscle n'aura pas besoin des mêmes solutions qu'une jeune mère qui veut juste perdre ses kilos de grossesse.

S'adresser à ces profils de la même manière les fera fuir tous les 2.

C'est donc à ce moment-là que tu vas devoir **identifier ton client de rêve** et l'étudier pour :

- Connaître ses caractéristiques (son âge, son genre, son lieu d'habitation, ses loisirs, ce qui le révolte, ce qui le fait rire, ses priorités, etc) ;
- Déterminer son plus gros problème, son problème DUR ;
- Trouver le message le plus adapté pour communiquer avec lui ;
- Lui proposer des offres dont il a vraiment besoin.

Peut-être n'as-tu pas encore d'idée de thématique ?

Tu as alors 2 solutions :

- T'adresser à des personnes qui te ressemblent ou qui sont une ancienne version de toi-même. Le travail est alors facilité ! Tu connais déjà les caractéristiques et les problématiques de ce client de rêve ;
- Te poser ces 3 questions : Où es-tu meilleur que la moyenne ? Par quoi es-tu passionné ? Où as-tu la plus grande expertise ? Y répondre va te permettre de déterminer dans quelle thématique tu veux oeuvrer et à quel public tu veux t'adresser.

Ce travail de positionnement va être déterminant !

C'est grâce à lui que tu vas attirer des personnes vers ton business.

Très important : à partir du moment où tu as trouvé ton positionnement, n'en change pas !

Reste Focus quoi qu'il arrive ... Ne te laisse jamais dévier de ta route par les fameux shiny objects.

→→ **Pour construire ton business d'affiliation en moins de 24 heures, clique ici.**

Étape 3 : Construire une liste emails grâce à la puissance de la page de capture

Lorsque tu as déterminé ton positionnement, tu n'es encore qu'au début de l'aventure. Mais avant de continuer, on va t'expliquer quelque chose de très important.

Où se situe la richesse de ton business ?

Dans ta liste emails. Et nulle part autre.

Pourquoi ?

Parce que si tu t'occupes MAL de ta liste emails, 1 contact va te rapporter un dollar par mois.

Ce n'est pas nous qui l'inventons mais Russell Brunson un grand marketeur américain.

Et c'est une théorie que nous avons vérifié, chacun de notre côté.

Alors maintenant, imagine si tu t'occupes BIEN de ta liste emails... que tu lui envoies des offres régulièrement, des emails de qualité avec copywriting, storytelling, etc.

1 contact peut te rapporter 2, 3, 4 euros par mois.

Ce qui signifie que si tu as une liste emails de 500 contacts, elle te rapportera au minimum 500 euros et peut-être bien 1000, 2000, 3000 euros par mois.

Intéressant, non ?

Mais encore faut-il avoir la stratégie pour récupérer tous ces contacts...

La meilleure que nous connaissons est la page de capture.

C'est quoi une page de capture ?

C'est une page web qui va être la **porte d'entrée de ton business**.

Sur cette page, tu vas proposer aux internautes de **récupérer un cadeau gratuit en échange de leur adresse email**.

Comment s'appelle ce cadeau gratuit ? **Un lead magnet**.

Mais comment être sûr de choisir le leadmagnet qui va vraiment donner envie à ton client de rêve de laisser son adresse email ?

Tu dois d'abord connaître **son problème DUR : douloureux, urgent et reconnu**.

Un problème douloureux va donc faire souffrir la personne depuis des semaines, des mois ou même des années.

Un problème urgent signifie que la personne a le désir de le régler le plus rapidement possible.

Un problème reconnu est quand la personne a conscience de son problème.

Ton Leadmagnet doit donc amener une solution pour résoudre ce problème DUR.

Et tant qu'il remplit cette condition, il peut prendre des formes complètement différentes :

- Mini Formation vidéo en ligne ;
- Livre Blanc ;
- Espace membre gratuit ;
- Etude de cas ;
- Challenge ;
- Conférence en ligne ;

- Templates offerts;
- Email de valeur reçu tous les jours ;
- Check-lists ;
- Boîtes à outils ;
- Tableaux d'audit ...

La liste n'est pas exhaustive !

Maintenant que tu as des pistes pour choisir et créer ton Leadmagnet, passons à la page de capture.

Quand tu penses page de capture, pense SIMPLICITÉ !

Une page de capture doit être composée de :

- Le mot GRATUIT ;
- Une promesse ;
- Un visuel ;
- Un formulaire d'inscription ;
- Une liste de bénéfices de ton leadmagnet ;
- Des mentions légales.

Tu as besoin de 2 outils :

- Systeme.io pour la construire, stocker les emails et héberger ton leadmagnet ;
- Canva pour construire ton ou tes visuels.

[Pour accéder à Systeme.io gratuitement, clique ici.](#)

[Pour accéder à Canva gratuitement, clique ici.](#)

Réussir sa page de capture est très important. C'est la porte d'entrée de ton business. Si elle ne séduit pas ton client de rêve, tu ne rempliras pas ta liste emails, tu ne gagneras pas d'argent.

Si tu as besoin d'aide pour mettre toutes les chances de ton côté et t'aider à construire une page de capture qui convertit, tu peux cliquer ICI.

Étape 4 : Choisir sa source de trafic

Bon maintenant que tu as cette page de capture, il va falloir que tu la poses quelque part.

Dit autrement, il va falloir que tu **te crées des sources de trafic**.

Tu peux attirer du trafic via **les réseaux sociaux, un blog, youtube, un podcast, la publicité payante...**

Mais STOP !

Avant que tu ne t'emballes à partir dans tous les sens... lis bien la suite.

Rien ne sert de vouloir être partout ! **Tu dois mettre en place des stratégies progressives :**

- **Une stratégie court terme avec le choix d'un réseau social ;**
- **Une stratégie long terme avec le choix d'une plateforme comme Youtube, un blog, un podcast, etc.**

Si tu lances tout en même temps, tu fonces droit dans le mur... Car tout cela prend du temps, exige de la régularité et de se former.

La première stratégie que tu dois mettre en place est de te créer une visibilité progressive sur un réseau social.

Pour le choisir, tu dois prendre en compte 2 critères :

- Investis le réseau social où se trouvent tes clients de rêve ;
- Investis le réseau social où tu te sens à l'aise.

Un petit conseil... ***En affiliation, Facebook est quand même le plus facile à utiliser et à cerner.***

Voici **5 conseils pour te créer un compte Facebook** qui va rapidement devenir une source de trafic :

- Crée **un compte dédié uniquement à ton activité** où tu ne partageras qu'autour de ta thématique ;
- **Travaille ton visuel de page de couverture et ta photo de profil** pour qu'ils aient un rendu professionnel et qu'ils illustrent ton travail.
- **Remplis ta biographie** en expliquant en une phrase à qui tu t'adresses et ce que tu fais ;
- **Place le lien de ta page de capture** dans la biographie ;
- Publie des **posts régulièrement**.

Donc le compte Facebook au service de ton activité, c'est la première étape.

La 2ème, c'est de mettre en place **une stratégie d'acquisition de trafic sur le long terme** et là tu as le choix entre 3 options :

- La chaîne Youtube ;
- Le Blog ;
- Le podcast.

Chacun a ses avantages et ses inconvénients et demande des compétences particulières.

Quoique tu choisisses, ***il faudra te former*** pour faire les choses comme il faut.

Cependant, la chaîne Youtube et le podcast sont plus faciles et rapides à mettre en place.

Les résultats seront plus vite là avec une chaîne Youtube.

Donc si le format vidéo ne te rebute pas... tu sais vers quoi tu dois te tourner en priorité.

Et pour obtenir des résultats encore plus rapidement, il existe un outil spécifique que tu dois utiliser : **TubeBuddy**. Il va te permettre d'**optimiser ta chaîne pour augmenter le nombre de vues et d'abonnés**.

[Pour en savoir plus sur TubeBuddy, clique ici.](#)

Si c'est plus la création d'un Podcast qui t'attire, tu devras choisir une plateforme. De notre côté, nous utilisons Ausha depuis les débuts.

[Pour en savoir plus sur Ausha, clique ici.](#)

Étape 5 : Trouver les bons produits

La première question à se poser, c'est déjà : *"C'est quoi un bon produit ?"*

On va te répondre franchement.

Un bon produit c'est un produit qui va **répondre à un besoin de ton audience et qui va lui plaire**. Mais ce n'est pas tout. Un bon produit c'est celui qui **va te faire gagner des commissions d'affiliation**.

Pour faire ton choix, voici 5 conseils :

1. Un bon programme d'affiliation est adapté à ton audience

Si tu fais de l'affiliation ou que tu as l'intention d'en faire, c'est que tu es dans l'effort et la réflexion perpétuels de créer une audience ou de la faire grandir toujours plus.

Tu as raison, c'est un formidable moyen de développer ton business et tu peux même le faire sans dépenser en publicité.

C'est possible grâce à une chaîne Youtube, un blog ou ton profil Facebook comme on l'a dit plus haut.

Mais c'est là que le danger guette.

Si ton audience n'est pas qualifiée, tu auras beaucoup de mal à lui proposer des produits ou des formations en affiliation qui viendront résoudre leurs problèmes puisque leurs besoins seront différents... Pire, tu ne sauras peut-être même pas ce qu'ils attendent de toi.

Donc avant de trouver un bon programme d'affiliation, **construis-toi une audience qualifiée et que tu vas connaître sur le bout des doigts**. Leurs problèmes et leurs espoirs !

A partir de là, il te sera très simple de choisir un produit adapté qui les poussera à cliquer et te fera gagner de belles commissions.

2. Repère les experts qui ont un vrai écosystème

Le monde du business en ligne regorge d'entrepreneurs qui ont la soif de réussir et de gagner leur indépendance financière. C'est aussi sûrement ton cas.

Mais il faut bien se l'avouer, tout le monde n'est pas au même niveau. On s'explique.

Pour choisir un bon programme d'affiliation, pense à regarder du côté de celui qui l'a créé.

Apporte-t-il une vraie valeur dans ses formations ou produits ? Semble-t-il compétent ? A-t-il déjà obtenu de bons résultats avec lui-même ? A-t-il mis en place un système marketing qui tient la route et qui va te permettre de vendre facilement ? Une bonne page de vente ? Des stratégies de vente ?

Si tu réponds oui à ces questions, c'est super ! Tu as sûrement trouvé un bon programme.

Si c'est non, réfléchis à 2 fois avant de dépenser de l'énergie là-dedans.

3. Teste les produits

Nous observons souvent ce comportement...

Des personnes qui balancent chaque jour le lien affilié d'un nouveau produit sur leur profil Facebook ou par email.

Bien évidemment, ils n'ont pas testé le quart des produits qu'ils mettent en avant. Et c'est dommage. C'est même pire, cela ne me donne pas envie de leur faire confiance.

Comment veux-tu que ta communauté achète un programme que toi-même tu n'as pas daigné utiliser ?

C'est pourquoi nous ne te conseillons pas cette stratégie mais plutôt de **tester les produits avant de faire leur promotion.**

4. Un système de commissionnement avantageux

Un bon programme d'affiliation concerne **un produit qui va te faire gagner un maximum d'argent pour un minimum d'effort.**

Pour cela, tu dois être attentif à 2 choses :

- **Le taux de commissionnement ;**
- **La politique de cookies.**

Et pour cela, la meilleure des choses à faire est d'aller discuter avec le créateur s'il est accessible ou de bien vérifier les conditions d'affiliation.

L'important est de bien comprendre les conditions d'affiliation, de les accepter si elles sont à ton avantage. Ce serait rageant de renvoyer beaucoup de monde vers un produit et de se rendre compte que le taux de commissionnement est très faible ou la politique de cookies très injuste.

Étape 6 : On t'accompagne pour aller plus loin

Tu l'as maintenant compris, l'affiliation est un super business model qui peut être lancé très rapidement.

On va même plus loin... Il peut être mis en place en moins de 24h !

Tu te dis que c'est impossible ? Sans aide, sûrement que oui.

C'est pourquoi on a voulu te mâcher le travail et te guider pas-à-pas.

Si tu as envie que ton business d'affiliation soit créé demain, clique rapidement ICI.

Nous te souhaitons une belle réussite dans tous tes projets.

A Bientôt.

Ce guide contient des liens d'affiliations.

