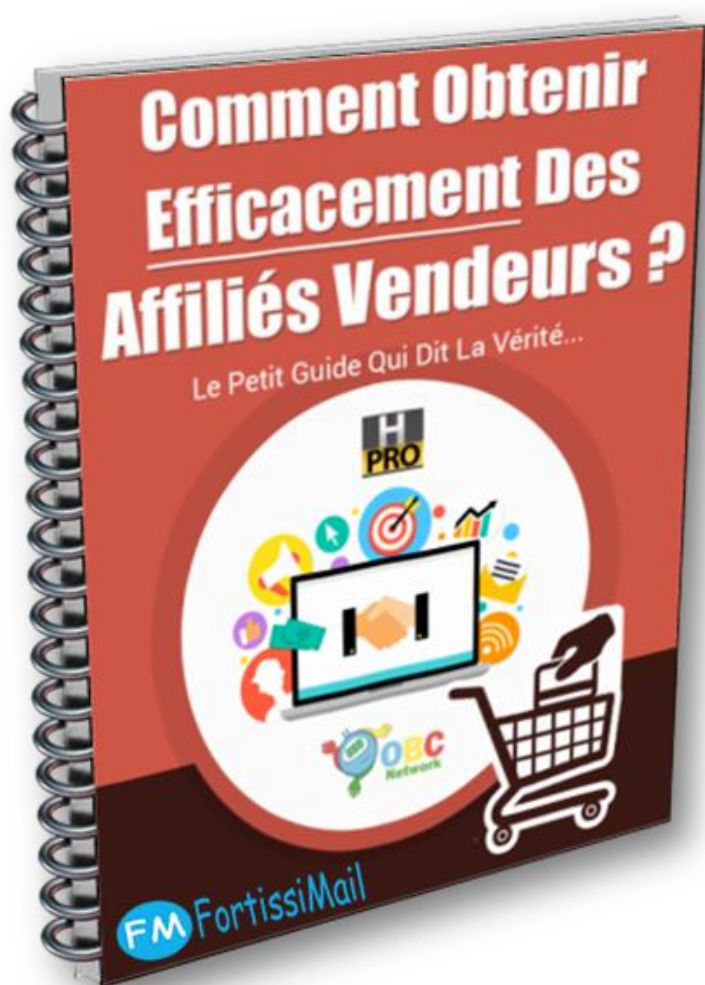


# Comment Obtenir Efficacement Des Affiliés Vendeurs ?



Présenté ici par : **Les Hébergements Web OPWH / Orlando-ProWebHost**  
Hébergements Web Professionnels & E-Mailing, Automatisation Marketing

Ce petit guide vous est offert gratuitement en totale collaboration avec :

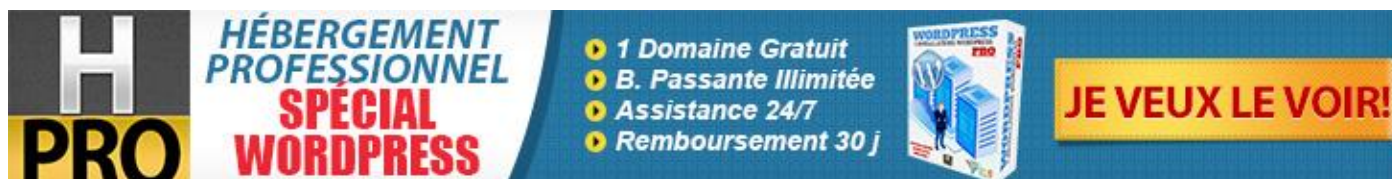
- [Les Hébergements Web Professionnels OPWH – Orlando-ProWebHost.](#)
- [L'Application FORTISSIMAIL : AutoRépondeur / E-mailing-Marketing](#)

#### Mentions Légales :

OPWH se désiste de toutes formes de responsabilités pour ce qui est d'erreurs, d'omissions, d'interprétation ou du mauvais usage des indications décrites dans ce livre numérique. Les informations ci-incluses ne sont que des guides. Tous revenus ou profits dérivés de ces informations relèvent entièrement des désirs, ambitions et compétences du lecteur individuel.

OPWH se dégage de toute responsabilité de ce que vous trouverez ou pourrez faire sur les sites dont les liens sont fournis ici strictement à titre d'information. Par ailleurs, toutes actions coïncidentes avec les applications des conseils ou informations contenues dans ce livre numérique relèvent entièrement et exclusivement de la responsabilité du lecteur individuel.

OPWH se dégage de vouloir fournir des conseils sur des questions de légalité ou de compatibilité. Si un ou des conseils légaux ou une autre forme d'assistance experte est requise, les services d'un professionnel compétent devraient être recherchés. Merci d'en prendre note.



**H PRO** HÉBERGEMENT PROFESSIONNEL **SPECIAL WORDPRESS**

- 1 Domaine Gratuit
- B. Passante Illimitée
- Assistance 24/7
- Remboursement 30 j

WORDPRESS

**JE VEUX LE VOIR!**

### Ce petit livre numérique est destiné :



**Aux Créateurs/Vendeurs de Leurs Propres Produits**



**Aux Affilié(e)s qui recrutent d'autres affilié(e)s**



**Et bien sûr, Aux [Partenaires Officiels OPWH](#)**

# Table des matières

<b>Introduction</b> .....	4
<b>A - Les Enjeux du Recrutement des Affiliés :</b> .....	6
<b>B – Trouver Vos Futurs Affiliés</b> .....	9
<b>1 - Le Premier Type D’Affilié Est Celui Qui Est Déjà Reconnu Pour Son Efficacité</b> .....	9
<b>2 - Le Second Type D’Affilié Est Quelqu’un Qui N’Est Pas (Encore) Un Affilié.</b> .....	11
<b>3 - Le Troisième Type D’Affilié Est Votre Client, Qui Achète Vos Produits Souvent.</b> .....	14
<b>Conclusion</b> .....	15

# Introduction

Trouver des affilié(e)s pour promouvoir vos propres produits et/ou vos services peut générer pour votre activité beaucoup plus d'argent que vous ne pourriez jamais en gagner vous-même.

## Parce que principalement :

- ✓ Vos affiliés attirent des acheteurs que vous n'auriez jamais pu atteindre sans leurs propres efforts de promotion au sein de leurs propres réseaux
- ✓ Ces acheteurs peuvent devenir des clients fidèles. Il est plus facile de vendre à quelqu'un qui a déjà acheté auparavant
- ✓ Les gains réalisés avec les ventes de vos affiliés s'assimilent à de l'argent « tombé du ciel » car il s'agit à chaque fois d'une agréable surprise annoncée par des e-mails avec un objet du type « Vous avez reçu un paiement » alors que vous n'aviez rien promu de tel
- ✓ Même si vous n'encaissez pas le plein tarif de vos produits lors d'une vente réalisée par un de vos affiliés (prix du produit – la commission affilié = votre gain), ce sera bien entendu beaucoup mieux que de ne pas vendre du tout
- ✓ Si vous proposez une affiliation sur des produits numériques téléchargeables, alors même en commissionnant vos affiliés à 50%, on pourra parler dans ce cas de « 100% de gains » pour vous, vu que votre produit ne vous coûte « plus rien » une fois fait et hébergé sur votre serveur...



# « Comment Recruter Une Armée D’Affiliés Qui N’Attendent Que Votre Produit Pour Le Promouvoir Partout ! »

**Bla Bla Bla Bla...**

## **Ce titre vous semble familier ?**

Un des mythes concernant le recrutement ou l’obtention d’affiliés pour promouvoir vos produits est de penser qu’il existe des gens qui n’attendent que vous, votre super produit/service et votre proposition d’affiliation, pour se mettre au travail et lancer une promotion. **Aucune chance.**

Les gens qui travaillent en affiliation, quelle qu’elle soit, sont très souvent sollicités par différentes offres à promouvoir et s’ils sont connus pour être bons et chevronnés, ils en reçoivent tous les jours beaucoup.

Alors comment comptez-vous trouver et recruter de bons affiliés ? Nous allons couvrir cela en détail plus bas dans ce petit guide mais avant, je souhaiterais éclaircir certains points...

Sur Internet, la “communauté marketing” vous dira toujours qu’il est très facile d’obtenir des affiliés. **Ce n’est pas vrai.** La réalité est que cela représente un gros travail de construction -relationnel & stratégique - et bien sûr de suivi.

Mais bonne nouvelle pour vous : 99% des fournisseurs/éditeurs de produits ne se soucieront pas de ce travail ou ils ne sauront pas quoi faire pour obtenir des affiliés... C’est pourquoi vous prendrez un gros avantage sur eux lorsque vous aurez terminé de lire ce guide, si vous agissez...

Pour obtenir l’attention de vos futurs affiliés, vous aurez besoin de les convaincre que vous et votre produit valez la peine qu’ils prennent sur leur temps pour effectuer le travail nécessaire pour votre promotion et en même temps, qu’ils vont en tirer un

réel et bon revenu (récurrent concernant [l'affiliation OPWH – Hébergements Web Professionnels](#)).

Vous aurez besoin de construire une relation de confiance et en même temps de faire preuve de beaucoup de patience. Vos affiliés potentiels ne vous diront pas souvent « oui » la première fois que vous leur ferez votre proposition. Ou ils vous diront « oui » tout de suite mais seront vite distraits par d'autres choses à promouvoir et ils vous oublieront complètement ou « s'oublieront eux-mêmes... »

Le cas de figure le plus courant est celui où les « affiliés » disent oui à tout le monde mais ne font pas de vrai travail de promotion, le font mal ou carrément pas du tout.

Vous l'aurez compris, si vous ne voulez pas tomber dans l'oubli auprès de ces personnes, vous devrez mettre en place un système de suivi (avec [une application autorépondeur](#) pour mettre en place vos messages de suivi, aussi appelés « follow-up ») pour motiver, aider et conseiller vos futurs affiliés.



## A - Les Enjeux du Recrutement des Affiliés :

Encore une fois, il n'y a aucune armée d'affiliés qui attend votre produit pour le promouvoir.

Vous devrez cependant vous construire vous-même, non pas une « armée », mais un « cercle » (plus tard un gros réseau pourquoi pas...), bref **une communauté** non parasitée (= uniquement business, par exemple dans un groupe Facebook) où vous pourrez établir des relations basées sur la confiance et aussi entretenir de réelles amitiés, commerciales mais sincères. L'un n'empêche pas l'autre, bien au contraire !

**- “Balancer” vos liens d'affiliation sur les réseaux sociaux ne suffit pas !!!**

Simplement annoncer que vous offrez un programme d'affiliation ne suffit pas. Un mythe commun parmi les nouveaux marketeurs, sans doute propagé par les « marketeurs chevronnés », est que tout ce que vous devez faire est de créer un

produit et d'annoncer votre programme d'affiliation et ensuite, les affiliés se précipiteront. C'est totalement faux et inefficace !

**- Vous devez attirer l'attention.**

Lorsque vous voulez que les gens vendent des choses pour vous, vous devez en premier lieu obtenir leur attention. Rappelez-vous que les affiliés ont des vies aussi. Ils sont occupés avec leurs propres affaires, de jour en jour, peut-être même en tant que dirigeant de leur propre entreprise et vous êtes sur le point d'ajouter plus de travail à leur journée déjà très occupée.

Vous aurez besoin d'attirer leur attention et de leur faire réaliser que la promotion de votre produit vaut bien une partie de leur temps. Leur faire comprendre aussi qu'il y a des façons de faire et des outils que vous pourrez leur fournir pour rendre votre promotion encore plus facile et plus efficace.

**- Vous devrez éduquer vos affiliés potentiels.**

Les affiliés peuvent ne pas connaître quoi que ce soit sur votre produit ou sur la façon dont votre programme peut être pertinent pour leur public. Votre produit peut être totalement différent de tout ce qu'ils diffusent actuellement/habituellement et vous aurez besoin de les informer sur « le pourquoi » votre produit est vraiment adapté pour eux.

**- Les affiliés ont mille et un choix. Tous les jours.**

Les bons affiliés sont approchés tout le temps. Comment vous démarquer de la foule ? Vous devez faire en sorte que votre programme d'affiliation semble tellement mieux / plus rémunérateur / plus pertinent / plus approprié que tout autre et montrer que votre produit est unique.

**- Vous pourriez vouloir sélectionner pour ne pas compromettre votre crédibilité...**

Quand un affilié fait la promotion de vos produits, c'est vous qu'il représente. Mais qu'en est-il si vous ne souhaitez pas associer votre nom et vos produits avec ce genre de personne ? Ou alors si ce personnage a un style totalement différent du vôtre ? Par exemple, s'il fait la promotion "de tout et de n'importe quoi", vous ne voudriez peut-être pas vous retrouver dans "ses super opportunités..."

**- Les meilleurs affiliés sont les plus difficiles à gagner.**

Réalisez que les meilleurs affiliés sont approchés sans interruption nuit et jour. Imaginez si tout le monde essayait d'obtenir votre attention – que feriez-vous ? Vous seriez prudent, et vous filtreriez toutes ces offres d'une façon ou d'une autre,

de sorte que vous n'auriez plus à faire face à elles. Préparez-vous à travailler patiemment et régulièrement pour accéder à ces affilié(e)s.

**- “Plus” ne veut pas dire forcément “Meilleur”.**

Seule une poignée de vos affiliés fera la grande majorité de vos ventes. C'est pourquoi vous voudrez passer votre temps à recruter quelques bons affiliés qui vendront assidûment plutôt que d'essayer de recruter un nombre important d'affiliés qui ne feront absolument rien.

**Maintenant que vous connaissez certains des mythes et des défis liés au recrutement et à l'utilisation des affiliés, passons à l'endroit où vous trouverez réellement vos futurs affiliés et comment les approcher.**





## B – Trouver Vos Futurs Affiliés

Au fil des ans, j'ai remarqué qu'il y avait 3 types basiques d'affiliés potentiels. Certaines personnes peuvent ne pas être d'accord avec ça – certains marketeurs croient que les bons affiliés font partie de la première catégorie que je vais mentionner ci-dessous. Mais ce qu'ils oublient c'est que chaque affilié doit commencer un jour son activité en démarrant sa première promotion de produits et/ou services. Alors, pourquoi pas commencer avec les vôtres ?

### 1 - Le Premier Type D'Affilié Est Celui Qui Est Déjà Reconnu Pour Son Efficacité

Aucun doute là-dessus, c'est la source la plus simple d'affiliés dans la mesure où ils ont déjà vendu sur le concept du marketing d'affiliation et ils savent comment procéder.

Ils ont de l'EXPERIENCE concernant le marketing d'affiliation – C'est toujours une bonne chose. De plus, vous n'avez pas à essayer de leur vendre vos produits. Vous avez seulement besoin de leur soumettre votre programme d'affiliation. Mais s'ils veulent aussi acheter, c'est mieux !

Vous devez prouver que votre produit fait ce qu'il dit, que votre lettre de vente convertit et que vous obtenez déjà des ventes. Plus vos conversions seront élevées, surtout en conjonction avec un niveau de prix élevé, plus vous risquerez de capter leur attention.

N'oubliez pas de rassurer et d'aider, si vous le pouvez, ces personnes. Vous devez vous en faire des amis avant d'avoir besoin d'eux pour promouvoir votre produit. Demander à des inconnus de promouvoir vos produits est beaucoup moins efficace que de les connaître avant et ensuite leur demander de promouvoir. C'est du bon sens, mais je sais que beaucoup de marketeurs ignorent totalement cette étape et vont directement proposer la promotion.

L'endroit le plus simple pour trouver des affiliés expérimentés ? Trouvez les affiliés qui font la promotion des produits de vos concurrents parce que ces affiliés sont le meilleur parti. Vous pouvez simplement utiliser Google pour trouver les noms de vos concurrents et voir qui fait la promotion de leurs produits. Facile, non ? Et c'est là un conseil qui n'a pas de prix, au cas où vous l'auriez ignoré.

Donc, vous avez décidé d'obtenir des affiliés chevronnés et vous savez comment les trouver. Mais qu'est-ce que vous ferrez ensuite pour les recruter ?

### **Voici les étapes que personnellement je suis généralement :**

Premièrement, je vérifie si mon produit est bien adapté à ces affiliés, à ce qu'ils proposent. Par exemple, je vais sur leur site Web s'ils en ont un, je regarde leur contenu et je cherche si mon produit correspond (ou comment il pourrait correspondre) à leur contenu, leur niche, leur marché cible - et je prends des notes.

Deuxièmement, alors que je suis sur leur site Web, je recherche des endroits spécifiques où la promotion de mon produit serait "naturelle". Par exemple, si mon produit est un tonique pour cheveux et s'ils ont un article sur les soins capillaires, ce sera un ajustement parfait. Si mon produit est un cours sur la façon de faire du marketing sur les médias sociaux et qu'ils ont une publication sur leur blog sur les réseaux sociaux, ce sera une bonne occasion aussi pour les contacter. Je note ces lieux repérés sur leurs sites/blog parce que je vais plus tard leur envoyer ces informations avec ma proposition. J'essaie toujours de minimiser les efforts que mes futurs affiliés devront faire, non seulement pour la promotion mais surtout, pour s'intéresser à moi.

La troisième chose à considérer est de savoir comment votre produit est-il meilleur (ou inédit) que ce qu'ils sont en train de promouvoir ? Est-ce que cela paie à l'affilié une commission supérieure ? Est-ce que cela convertit mieux ? Est-ce un meilleur produit pour leurs clients ? Etc.

Enfin quatrièmement : Comment entrer en contact avec un affilié ? Je ne veux pas simplement arriver "comme un cheveu sur la soupe" en disant : « Salut, je suis Laurent. O, faites la promotion de mon produit ! » Au lieu de cela, j'aime les aborder sur les médias sociaux, par email, dans des commentaires de blog, etc. sans jamais mentionner la promotion de quoi que ce soit.

Vous pourriez demander à les interviewer sur un sujet spécifique, pour leur demander des conseils, être éclairé sur leurs activités - c'est aussi une excellente façon de "chauffer" l'égo des gens pour les rendre attentifs.

Vous pouvez également proposer des articles d'invités pour leur site ou leurs publications sur leur blog. Assurez-vous aussi d'ajouter régulièrement des commentaires à leur blog - Je vous garantis qu'ils les lisent et quand ils continueront à voir votre nom souvent, ils se souviendront de vous lorsque vous les contacterez.

Et le reste dépend de vous. Il n'y a aucun moyen qui fonctionne à chaque fois. Votre produit est unique, vous êtes unique et votre potentiel est unique – vous devez utiliser vos compétences personnelles et votre bon sens.

Deux choses que je pourrais mentionner aussi : **vendez-vous, vous et votre produit**, et faites le suivi de vos conversations, avec chaque affilié potentiel, grâce à un journal de suivi.

**Ce que je veux dire**, c'est de montrer à quel point votre produit est utile et convertit, à quel point le taux de remboursement est faible, que vous payez des commissions élevées, que les gens sont ravis de votre produit, et ainsi de suite. Et gardez toujours un journal de suivi (ex : des fiches individuelles) de vos conversations avec chaque affilié potentiel afin de ne pas oublier ce qui a déjà été dit, ce que vous avez appris de l'affilié et/ou ce que vous avez promis de faire.

Aussi, **n'oubliez pas de rester en contact**. Parfois, il faut des jours, parfois des semaines et parfois des mois pour amener un bon affilié à adhérer à votre proposition d'affiliation et à la travailler correctement. Cela vaut bien le temps et les efforts dépensés si cet affilié fait beaucoup de ventes ensuite pour vous, ajoutant non seulement de l'argent à votre compte en banque mais aussi des acheteurs à votre liste. Soyez patient. Ils valent vraiment la peine d'y passer du temps et du travail. Aussi, avec un peu de psychologie, vous sentirez naturellement les gens qui seront susceptibles d'adhérer tôt ou tard à votre affiliation et ceux qui n'y adhéreront jamais. Cela vous évitera aussi de perdre du temps.

## 2 - Le Second Type D'Affilié Est Quelqu'un Qui N'Est Pas (Encore) Un Affilié.

Ces gens ont un site Web ou un blog et peut-être même qu'ils font la promotion de leurs propres produits. Ils ne font apparemment pas la promotion de ceux des autres.

Alors, pourquoi les cibler s'ils ne sont pas affiliés à qui que ce soit ? Parce que si vous pouvez les convaincre de promouvoir votre produit, ils peuvent effectivement être plus efficaces que les autres affiliés, car ils ne favoriseront aucun produit d'autres personnes. De plus, vous aurez leur « exclusivité » dès le départ. C'est un gros avantage car ils vont se concentrer uniquement sur la promotion de votre produit. Ce sont des gens qu'il faudra aider particulièrement, en leur donnant de bons outils/idées de promotion ainsi qu'une assistance rapide à la moindre demande.

Ils ont établi une confiance avec leurs lecteurs, peut-être plus de confiance que des affiliés reconnus avec leur public, parce qu'ils ne lancent pas constamment un nouveau produit. Et quand ils font finalement la promotion d'un produit en affiliation, leurs lecteurs auront tendance à s'y intéresser davantage et en prendront connaissance avec plus de soin.

Pensez-y de cette façon : Vous vous abonnez à la newsletter de Daniel et vous lisez régulièrement le blog de Daniel. Et chaque mois ou deux, Daniel sort un nouveau produit, que vous pouvez ou non acheter. Et c'est tout - Daniel ne promeut jamais les produits d'autres personnes. Ensuite, un jour, vous recevez un rapport incroyable de la part de Daniel qui vous dit que vous devriez vraiment jeter un coup d'œil à ce superbe produit qu'il vient de trouver. Qu'allez-vous penser ? Vous allez penser que ce produit doit être absolument génial si une personne qui ne promeut jamais d'autres produits vous dit de l'examiner.

Et si vous aviez reçu la même recommandation de Patrick, qui vous envoie une nouvelle offre presque tous les jours ? Vous ne voudriez probablement pas y accorder beaucoup d'attention parce que vous savez que Patrick est un affilié reconnu qui ne vous contacte que pour toucher sa commission d'affilié (ce qui est très compréhensible aussi si de plus, le produit est excellent) mais pas vraiment pour vous le conseiller.

Il y a principalement deux obstacles que vous devrez surmonter pour amener un nouvel affilié dans votre équipe : Tout d'abord, puisque cette personne n'a pas fait de marketing d'affiliation avant, vous devrez peut-être lui expliquer parfaitement le processus. Vous devrez lui apprendre comment cela fonctionne, pourquoi le marketing d'affiliation est une bonne chose pour lui et comment cela peut aboutir aussi à une bonne récompense financière pour lui par rapport à son investissement en temps.

Le deuxième obstacle est que vous voudrez démontrer à cette personne comment votre produit ou service est compatible avec ce qu'elle fait actuellement. Par exemple si sa liste se compose de personnes retraitées qui jardinent beaucoup, alors vous voudrez montrer comment votre produit s'intègre parfaitement avec ce marché. Peut-être que vous vendez une pommade pour enlever la rigidité du dos, ou

un coussin rembourré pour s'agenouiller en travaillant dans les parterres de fleurs. Des produits d'un autre secteur (la santé et l'ergonomie), effectivement loin du jardinage en tant que tel, mais totalement complémentaires voire vraiment nécessaires pour les personnes âgées !

Cependant, si votre produit concerne la façon de gagner de l'argent en ligne, évidemment, ce n'est pas un bon ajustement pour la niche de jardinage de cette personne. Ne jamais approcher quelqu'un pour devenir votre affilié si votre produit n'a pas une bonne correspondance pour sa liste. Vous allez juste perdre votre temps et lui faire perdre le sien.

Mais si vous réussissez à démontrer à votre futur affilié comment son public bénéficiera de votre produit, vous ne devriez pas avoir de problèmes à le convaincre de vous représenter.

Les étapes que vous suivrez pour gagner cette personne en tant que votre affilié sont très semblables au n° 1 ci-dessus. Regardez son site Web/Blog et déterminez si votre produit est compatible pour lui et pourquoi. Recherchez des endroits sur son site Web qui seraient de bons endroits pour promouvoir votre produit.

Ensuite, pensez aux objections possibles qu'il pourrait formuler à être votre affilié, ou être un affilié en général. Comment répondrez-vous à ces objections ?

Révélez tout le potentiel de l'affiliation en utilisant l'une des méthodes que j'ai déjà mentionnées. Pensez à quelles informations vous fournirez - taux de conversion, commissions élevées, pourquoi le produit se vendra bien avec lui, etc. Et ensuite, effectuez un suivi de vos prises de contact pour chaque affilié potentiel que vous aviez contacté. Relancez-les jusqu'à ce qu'ils vous disent "Non" trois fois, ou bien sûr jusqu'à ce qu'ils vous disent oui.

Obtenir trois "Non" est une ancienne technique de vente et celle-ci est en fait assez efficace. Tout simplement parce que s'ils disent « non » une fois ou deux cela ne signifie pas que vous ne pouvez pas offrir de nouvelles informations après chaque « non » qui peuvent alors leur faire reconsidérer votre proposition pour prendre une nouvelle décision.

Cependant, si vous arrivez au troisième "Non", il est fortement recommandé d'arrêter. Toutefois, certaines de ces personnes qui auront catégoriquement refusé à chaque fois d'en entendre plus à propos de votre affiliation, pourraient vous recontacter dans 6 mois, un an ou même beaucoup plus tard.

Elles peuvent avoir évolué dans leur mentalité, avoir appris suite à diverses formations que votre proposition est très pertinente ou totalement changé d'activité et revenir vers vous pour savoir si "votre proposition tient toujours". C'est cela aussi le Web...

### **3 - Le Troisième Type D'Affilié Est Votre Client, Qui Achète Vos Produits Souvent.**

Si vous pensez toujours que l'affilié connu et chevronné est l'affilié le plus facile à recruter, vous devriez réfléchir encore.

Les acheteurs de votre produit croient assez en celui-ci pour l'acheter avec leur propre argent et l'utiliser.

Et qui de mieux peut être votre porte-parole sinon quelqu'un qui utilise déjà votre produit ?

Alors, comment les recruterez-vous ? Parfois, il est aussi facile de mentionner votre programme d'affiliation au sein même de votre produit ou dans des documents connexes. Ne dites pas simplement : « J'ai un programme d'affiliation ». Au lieu de cela, donnez-leur tous les détails.

Dites-leur ce que vous payez comme commission(s), à quel point le produit convertit et à quel point aussi il est facile de le promouvoir grâce aux super outils de promotion que vous leur donnerez.

Ensuite, envoyez-leur un email ou deux ou trois, en leur parlant de nouveau de votre programme d'affiliation. Cela pourrait être un paragraphe ou deux à la fin d'un courrier électronique, ou un courrier électronique entièrement consacré à votre programme. Ce n'est pas aussi difficile que de convaincre pour tenter de faire une vente. Bien au contraire, vous les informez plutôt sur le concept concernant la manière de gagner de l'argent en faisant la promotion de votre produit qu'ils utilisent déjà avec une (très) grande satisfaction.

Vous devrez essentiellement les éduquer sur la bonne façon de promouvoir votre produit en fonction du support Web choisi, à construire des listes d'emails, etc. Pourquoi pas par l'intermédiaire de votre blog ou d'une plate-forme d'affiliation que vous aurez créé ?

La plupart de vos clients feront rarement une promotion efficace pour vous mais ceux qui le feront pourront parfois dépasser les performances d'un affilié connu et chevronné.

Simplement parce qu'ils croiront fermement en votre produit et ils pourront transmettre presque naturellement cela à leurs lecteurs. Ils sont crédibles, ils ont beaucoup à dire sur votre produit et ils se présentent aux autres comme un acheteur plutôt qu'un vendeur. Le meilleur de tout, c'est qu'ils peuvent partager les résultats qu'ils ont eux-mêmes obtenus avec votre programme, avec leurs propres lecteurs/acheteurs.

## Conclusion

En utilisant un mélange de ces 3 types d'affiliés, vous ne devriez avoir aucun problème à trouver des personnes pour promouvoir vos produits. La clé lors de l'approche des affiliés est de les aider, de suivre vos conversations et de les suivre continuellement, même après qu'ils auront commencé à promouvoir votre produit.

**Traitez vos meilleurs affiliés comme vos meilleurs clients parce qu'ils sont ceux qui peuvent continuellement vous envoyer des ventes, pas seulement cette semaine ou dans les prochains mois, mais pour de nombreuses années à venir.**

