

B.A. BA de l'affiliation : le guide complet



Sommaire

Comprendre les bases de l'affiliation	4
Choisir le bon programme d'affiliation	9
Intégrer les liens d'affiliation dans vos contenus	11
Optimiser vos revenus d'affiliation	17
Eviter les erreurs courantes	20
Devenir affilié : quels avantages ?	22
Pourquoi devenir affilié Neoperf ?	24
Contact	26



Introduction

L'affiliation est une **méthode de monétisation efficace** qui permet aux créateurs de contenu de générer des revenus en faisant la promotion de produits ou de services.

En intégrant des liens d'affiliation dans votre contenu, vous pouvez **transformer votre passion en une source de revenus, tout en apportant de la valeur à votre audience.**

Cet article vous guide à travers les bases de l'affiliation, les différents types de programmes, l'intégration des liens et l'optimisation de vos revenus.



1. Comprendre les bases de l'affiliation

Qu'est-ce que l'affiliation ?

Explication du concept

L'affiliation est une stratégie marketing dans laquelle une entreprise récompense des partenaires, appelés affiliés, pour avoir généré du trafic ou des ventes via leurs efforts de marketing. En termes simples, les affiliés font la promotion des produits ou services d'une entreprise à travers divers canaux (blogs, réseaux sociaux, sites web, etc.), et en retour, ils reçoivent une commission pour chaque vente ou action spécifique réalisée grâce à leurs recommandations.

Les commissions peuvent varier en fonction du programme d'affiliation et du type de produit ou service promu. Cela peut inclure des commissions par vente, par clic ou par lead (inscription, abonnement, etc.).

Différence entre l'affiliation et d'autres modèles de monétisation

Publicité : l'affiliation et la publicité sont souvent confondues, mais elles présentent des différences significatives. Dans un modèle publicitaire, les créateurs de contenu gagnent de l'argent en affichant des annonces sur leurs sites ou plateformes. Les revenus proviennent généralement du nombre d'impressions (CPM - coût pour mille impressions) ou de clics (CPC - coût par clic) générés par ces annonces.

Sponsoring : le sponsoring implique qu'une entreprise paie directement un créateur de contenu pour promouvoir son produit ou service. Cela peut prendre la forme de posts sponsorisés, de vidéos, de mentions dans des articles, etc. Contrairement à l'affiliation, le sponsoring offre généralement un paiement fixe ou une somme forfaitaire, indépendamment des ventes ou des clics générés.

1. Comprendre les bases de l'affiliation

Marketing d'influence : bien que similaire au sponsoring, le marketing d'influence se concentre davantage sur les relations à long terme entre les marques et les influenceurs. Les influenceurs, grâce à leur large audience et à leur crédibilité, peuvent influencer les décisions d'achat de leurs abonnés. Les revenus peuvent provenir de partenariats sponsorisés, mais aussi de l'affiliation lorsque les influenceurs intègrent des liens affiliés dans leurs contenus.

Vente de produits et services propres : certains créateurs de contenu choisissent de vendre leurs propres produits ou services, tels que des livres, des cours en ligne, des marchandises, etc. Cette méthode de monétisation est indépendante de toute autre entreprise et peut offrir des marges bénéficiaires plus élevées. Cependant, elle nécessite souvent plus d'investissement initial en termes de temps, d'argent et d'efforts pour créer et promouvoir ces produits ou services.



L'affiliation se distingue des autres modèles de monétisation par son approche basée sur la performance, où les affiliés sont rémunérés directement pour les résultats qu'ils génèrent, offrant ainsi une opportunité flexible et potentiellement lucrative pour les créateurs de contenu.

1. Comprendre les bases de l'affiliation

Comment fonctionne l'affiliation ?

Les acteurs principaux

L'affiliation repose sur la collaboration entre plusieurs acteurs clés :

Les annonceurs (ou marchands) : ce sont les entreprises ou les individus qui vendent des produits ou des services. Ils mettent en place des programmes d'affiliation pour que des affiliés fassent la promotion de leurs produits et augmentent ainsi leurs ventes. Les annonceurs offrent des commissions pour chaque vente, clic, ou lead généré par les affiliés.

Les affiliés (également appelés éditeurs ou publishers) : les affiliés sont des créateurs de contenu, des blogueurs, des influenceurs ou tout autre individu ou organisation qui promeut les produits ou services des annonceurs. Ils intègrent des liens d'affiliation dans leur contenu et gagnent des commissions lorsqu'un utilisateur effectue une action spécifique (achat, inscription, etc.) via ces liens.

Les plateformes d'affiliation : ces plateformes servent d'intermédiaires entre les annonceurs et les affiliés. Elles agissent en tant que tiers de confiance, facilitant la gestion des programmes d'affiliation, le suivi des clics et des conversions, et le paiement des commissions.



1. Comprendre les bases de l'affiliation

Le processus de suivi des clics et des conversions

Le suivi des clics et des conversions est essentiel pour mesurer les performances des affiliés et assurer un paiement précis des commissions. Voici comment ce processus fonctionne généralement :

1. Création de liens d'affiliation

lorsque les affiliés s'inscrivent à un programme d'affiliation, ils reçoivent des liens d'affiliation uniques. Ces liens contiennent des identifiants spécifiques qui permettent de suivre les clics et les conversions générés par chaque affilié.

2. Intégration des liens dans le contenu

les affiliés intègrent ces liens dans leur contenu (articles de blog, vidéos, publications sur les réseaux sociaux, etc.). Lorsqu'un utilisateur clique sur un lien d'affiliation, il est redirigé vers le site de l'annonceur.

3. Suivi des clics

les plateformes d'affiliation utilisent des cookies ou des technologies similaires pour suivre les clics. Chaque fois qu'un utilisateur clique sur un lien d'affiliation, un cookie est placé dans son navigateur, enregistrant des informations telles que l'identifiant de l'affilié, l'heure et la date du clic.

4. Suivi des conversions

si l'utilisateur effectue une action spécifique (comme un achat) sur le site de l'annonceur après avoir cliqué sur le lien d'affiliation, le cookie permet de lier cette conversion à l'affilié. La plateforme d'affiliation enregistre alors la conversion et calcule la commission due à l'affilié.

5. Paiement des commissions

les annonceurs paient les commissions aux affiliés via la plateforme d'affiliation, selon les conditions définies dans le programme (par exemple, paiements mensuels, seuils de paiement, etc.).

1. Comprendre les bases de l'affiliation

Les types de programmes d'affiliation

Il existe plusieurs types de programmes d'affiliation, chacun avec des structures de commission différentes :

Programmes à commission par vente:

les affiliés gagnent une commission chaque fois qu'une vente est réalisée grâce à leurs efforts de promotion. Ce type de programme est courant pour les produits physiques et numériques. Les commissions peuvent être fixes (un montant spécifique par vente) ou basées sur un pourcentage du montant de la vente.

Programmes à commission par clic (CPC) :

dans ces programmes, les affiliés sont rémunérés pour chaque clic généré par leurs liens d'affiliation, indépendamment du fait que ces clics mènent ou non à une vente. Ce modèle est moins courant, mais peut être utilisé dans des secteurs où les conversions directes sont plus difficiles à mesurer.

Programmes à commission par lead (CPL) :

les affiliés gagnent une commission chaque fois qu'ils génèrent un lead qualifié pour l'annonceur. Un lead peut être défini comme une inscription à une newsletter, une demande de devis, une création de compte, etc. Ce type de programme est couramment utilisé dans les secteurs des services financiers, des assurances et des abonnements et en BtoB de manière plus générale.



2. Choisir le bon programme d'affiliation

Pour maximiser vos revenus et garantir une expérience positive pour votre audience, il est essentiel de **choisir le bon programme d'affiliation**. Voici les principaux critères à prendre en compte :

1. Pertinence du produit ou service par rapport à votre audience

- **Cohérence avec votre contenu** : assurez-vous que les produits ou services que vous allez promouvoir sont en accord avec le contenu que vous produisez. Par exemple, si vous avez un blog sur les assurances, promouvoir des polices d'assurance décennale, automobile ou santé sera plus pertinent.
- **Intérêt de votre audience** : choisissez des produits ou services qui intéressent vraiment votre audience. Plus votre audience sera intéressée, plus elle sera susceptible de cliquer sur vos liens d'affiliation et de faire des achats.

2. Taux de commission

- **Pourcentage ou montant fixe** : comparez les taux de commission proposés par différents programmes. Certains offrent un pourcentage du prix de vente, tandis que d'autres offrent un montant fixe par conversion.
- **Compétitivité** : recherchez des programmes offrant des commissions compétitives dans votre niche. Des taux de commission plus élevés peuvent significativement augmenter vos revenus.



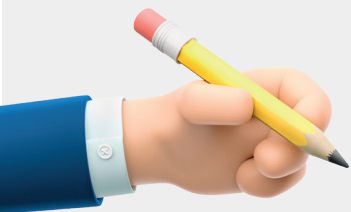
2. Choisir le bon programme d'affiliation

3. Conditions de paiement

- **Seuil de paiement** : vérifiez le montant minimum que vous devez atteindre avant de pouvoir recevoir un paiement. Certains programmes ont des seuils élevés qui peuvent retarder la réception de vos commissions.
- **Fréquence des paiements** : informez-vous sur la fréquence des paiements (mensuelle, bimensuelle, etc.) et les méthodes de paiement disponibles (virement bancaire, PayPal, chèque, etc.).

4. Fiabilité et réputation du programme

- **Avis et témoignages** : recherchez des avis et des témoignages d'autres affiliés pour évaluer la réputation du programme. Les programmes bien établis et fiables paient généralement à temps et offrent un bon support aux affiliés.
- **Transparence** : choisissez des programmes qui sont transparents sur leurs conditions et leurs politiques, notamment en matière de suivi des clics et des conversions.



En sélectionnant soigneusement les programmes d'affiliation en fonction de ces critères, vous pouvez optimiser vos efforts de monétisation et créer des partenariats fructueux qui bénéficient à la fois à vous et à votre audience.

3. Intégrer les liens d'affiliation dans vos contenus

Un lien d'affiliation est une URL unique fournie par un programme d'affiliation pour suivre le trafic et les ventes générées par un affilié. Lorsqu'un utilisateur clique sur ce lien et effectue l'action souhaitée (effectuer un achat, remplir un formulaire de contact...), l'affilié reçoit une commission. Les liens d'affiliation sont utilisés pour promouvoir des produits ou services et peuvent être intégrés de manière stratégique dans différents types de contenus pour maximiser les conversions et les revenus.

Stratégies pour intégrer les liens d'affiliation

1. Intégration naturelle vs. intégration forcée

- **Intégration naturelle** : l'intégration naturelle consiste à incorporer des liens d'affiliation de manière fluide et pertinente dans votre contenu. Par exemple, dans un article de blog sur la sécurité électronique, vous pouvez naturellement recommander des systèmes de surveillance, des alarmes de sécurité, ou des caméras de sécurité spécifiques avec des liens affiliés. L'objectif est que les liens d'affiliation apportent une valeur ajoutée à votre contenu et soient perçus comme des recommandations honnêtes et utiles par votre audience.
- **Intégration forcée** : l'intégration forcée se produit lorsque les liens d'affiliation sont insérés de manière artificielle ou intrusive, sans véritable lien avec le contenu principal. Cela peut nuire à la crédibilité de votre contenu et agacer votre audience. Pour éviter cela, assurez-vous que les produits ou services dont vous faites la promotion sont vraiment pertinents et utiles pour vos lecteurs.

3. Intégrer les liens d'affiliation dans vos contenus

2. Utilisation des critiques et des comparatifs de produits

- **Critiques de produits** : écrire des critiques détaillées et honnêtes sur les produits que vous utilisez et recommandez est une excellente façon d'intégrer des liens d'affiliation. Les lecteurs recherchent souvent des avis avant de faire un achat, et une critique bien faite peut les inciter à acheter via votre lien d'affiliation.
- **Comparatifs de produits** : comparer différents produits dans un même article peut également être très efficace. Par exemple, un article comparant plusieurs opérateurs télécoms peut inclure des liens d'affiliation pour chacun d'entre eux. Cela aide les lecteurs à faire un choix éclairé tout en vous offrant plusieurs opportunités de commission.

3. Création de guides d'achat et de tutoriels

- **Guides d'achat** : les guides d'achat sont des ressources précieuses pour les consommateurs qui recherchent des conseils sur les meilleurs produits à acheter dans une catégorie donnée. En créant des guides d'achat détaillés et informatifs, vous pouvez inclure des liens d'affiliation pour chaque produit recommandé, augmentant ainsi vos chances de générer des commissions.
- **Tutoriels** : les tutoriels montrent aux utilisateurs comment utiliser un produit ou réaliser une tâche spécifique. En intégrant des liens d'affiliation vers les produits nécessaires à la réalisation du tutoriel, vous fournissez une valeur pratique à vos lecteurs tout en augmentant vos revenus potentiels. offrant plusieurs opportunités de commission.

3. Intégrer les liens d'affiliation dans vos contenus

Meilleures pratiques pour l'insertion des liens

1. Transparence et divulgation

- **Importance de la transparence** : il est crucial d'être transparent avec votre audience concernant l'utilisation des liens d'affiliation. La transparence renforce la confiance et la crédibilité.
- **Divulgation** : assurez-vous de divulguer clairement que vous utilisez des liens d'affiliation. Par exemple, vous pouvez inclure une déclaration au début ou à la fin de votre article, ou près des liens d'affiliation, expliquant que vous gagnerez une commission si les lecteurs achètent via ces liens.

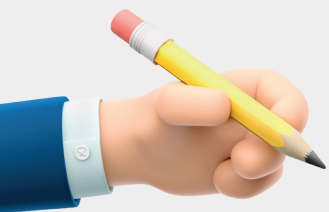
2. Placement stratégique des liens

- **Placement dans le contenu** : placez vos liens d'affiliation dans des endroits stratégiques où ils sont les plus susceptibles d'être cliqués. Les emplacements efficaces incluent le début et la fin des articles, ainsi que près des appels à l'action.
- **Appels à l'action** : utilisez des appels à l'action clairs et persuasifs pour encourager vos lecteurs à cliquer sur les liens d'affiliation. Par exemple, « Cliquez ici pour découvrir cette solution » ou « Découvrez les avis des utilisateurs ici ».

3. Intégrer les liens d'affiliation dans vos contenus

3. Utilisation de bannières et de widgets

- **Bannières** : les bannières sont des graphiques publicitaires qui peuvent être placés sur votre site web pour attirer l'attention sur les produits ou services affiliés. Utilisez des bannières attrayantes et placez-les dans des endroits visibles, comme la barre latérale ou l'en-tête de votre site.
- **Widgets** : les widgets sont des éléments interactifs que vous pouvez ajouter à votre site pour afficher des produits affiliés. Par exemple, un widget affichant les meilleures ventes dans une certaine catégorie peut encourager les clics et les achats. Assurez-vous que les widgets sont bien intégrés et qu'ils n'encombrent pas votre site.



En suivant ces stratégies et meilleures pratiques, vous pouvez intégrer des liens d'affiliation de manière efficace et professionnelle dans votre contenu, augmentant ainsi vos chances de générer des revenus tout en offrant une valeur ajoutée à votre audience.

3. Intégrer les liens d'affiliation dans vos contenus

Autres canaux d'acquisition

1. Emailing

- **Newsletters** : dans les newsletters, les liens d'affiliation peuvent être inclus en recommandant des produits ou services pertinents aux abonnés. Il est important que les liens soient bien intégrés dans le contexte du message pour maximiser les taux de clics.
- **Email marketing** : les emails dédiés peuvent présenter des produits affiliés, avec des descriptions détaillées et des appels à l'action clairs.

2. Télémarketing (TMK)

- **Scripts de vente** : les mentions de produits affiliés peuvent être intégrées dans les scripts de télévente, en expliquant les avantages et en fournissant des détails pertinents pour encourager les achats.
- **Suivi téléphonique** : lors des appels de suivi, il est utile de mentionner les produits affiliés recommandés précédemment et de demander des retours d'expérience, ce qui peut renforcer la confiance et encourager l'achat.

3. SEO

- **Optimisation de contenu** : créer du contenu optimisé pour les moteurs de recherche autour de mots-clés pertinents, en incluant des liens d'affiliation de manière naturelle, est une bonne pratique. Plus le contenu est bien classé, plus il y a de chances de générer des clics et des conversions.
- **Backlinks** : obtenir des backlinks vers le contenu affilié à partir d'autres sites web de qualité peut améliorer le référencement et augmenter le trafic vers les liens d'affiliation.

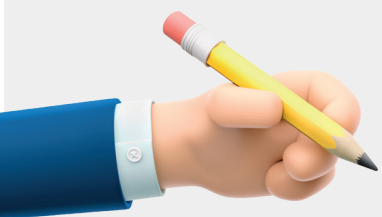
3. Intégrer les liens d'affiliation dans vos contenus

4. Réseaux sociaux

- **Publications organiques** : les posts sur les profils de réseaux sociaux peuvent inclure des liens d'affiliation, en fournissant des informations utiles et des recommandations honnêtes.
- **Publicités payantes** : les campagnes publicitaires sur les réseaux sociaux peuvent promouvoir des produits affiliés auprès de l'audience cible, en utilisant des visuels attrayants et des messages percutants.

5. Marketplaces

- **Listes de produits** : la création et la gestion de listes de produits affiliés sur des marketplaces, avec des descriptions détaillées et des avis, peuvent attirer les acheteurs potentiels.
- **Promotions spéciales** : participer à des promotions et des offres spéciales sur les marketplaces peut augmenter la visibilité des produits affiliés et encourager les achats.



Diversifier les canaux d'acquisition et utiliser des stratégies adaptées à chacun permet de maximiser les revenus d'affiliation et d'atteindre une audience plus large.

4. Optimiser vos revenus d'affiliation

Analyser les performances de vos liens d'affiliation

Outils et métriques à surveiller

- **Outils d'analyse :** utilisez des outils d'analyse tels que Google Analytics et les tableaux de bord des plateformes d'affiliation pour suivre les performances de vos liens d'affiliation. Ces outils fournissent des données cruciales pour comprendre comment vos liens d'affiliation performant.

- **Métriques clés :**

Clics : le nombre de fois que vos liens d'affiliation sont cliqués. Un nombre élevé de clics indique un bon engagement avec votre contenu.

Taux de conversion : le pourcentage de clics qui se transforment en ventes ou en actions spécifiques. Un taux de conversion élevé montre que vos recommandations sont efficaces et pertinentes.

Revenus générés : le montant total des commissions que vous avez gagné. Cela vous aide à évaluer la rentabilité de vos efforts d'affiliation.



4. Optimiser vos revenus d'affiliation

Test A/B pour optimiser les placements de liens

- **Principe du test A/B** : le test A/B consiste à créer deux versions de votre contenu (A et B) avec des différences spécifiques (par exemple, le placement des liens d'affiliation) et à comparer leurs performances pour déterminer laquelle est plus efficace.

- **Exemples de tests** :

Placement des liens : testez différents emplacements pour vos liens d'affiliation (début, milieu, fin de l'article) pour voir où ils génèrent le plus de clics et de conversions.

Types d'appels à l'action : essayez différentes formulations d'appels à l'action pour voir laquelle incite le plus les lecteurs à cliquer sur vos liens.

Augmenter le taux de conversion

Améliorer la qualité et la pertinence du contenu

- **Contenu de haute qualité** : créez du contenu bien recherché, informatif et engageant. Un contenu de qualité attire plus de lecteurs et les incite à passer plus de temps sur votre site, augmentant ainsi les chances qu'ils cliquent sur vos liens d'affiliation.
- **Pertinence** : assurez-vous que les produits ou services dont vous faites la promotion sont pertinents pour votre audience. Plus le produit est pertinent et aligné avec les intérêts de vos lecteurs, plus ils seront susceptibles de cliquer et d'acheter.

4. Optimiser vos revenus d'affiliation

Construire une relation de confiance avec votre audience

- **Authenticité et transparence** : soyez honnête et transparent sur l'utilisation des liens d'affiliation. Expliquez à votre audience comment les liens d'affiliation fonctionnent et pourquoi vous les utilisez. La confiance de votre audience est cruciale pour des conversions réussies.
- **Engagement** : interagissez régulièrement avec votre audience, répondez à leurs questions et prenez en compte leurs retours. Une audience engagée et fidèle est plus susceptible de suivre vos recommandations.

Utiliser des appels à l'action efficaces

- **Clarté et persuasion** : utilisez des appels à l'action clairs et persuasifs pour encourager vos lecteurs à cliquer sur vos liens d'affiliation. Par exemple, au lieu de « Cliquez ici », utilisez des phrases plus spécifiques et engageantes comme « Découvrez les meilleurs avis sur ce produit » ou « Achetez maintenant et économisez ».
- **Placement stratégique** : placez vos appels à l'action dans des endroits stratégiques où ils sont les plus susceptibles d'être vus et cliqués. Cela inclut à la fin des articles, après une section informative clé, ou près d'images de produits.



En optimisant l'analyse des performances, en testant différentes stratégies et en améliorant la qualité de votre contenu, vous pouvez augmenter significativement vos revenus d'affiliation tout en fournissant une valeur réelle à votre audience.

5. Éviter les erreurs courantes

Les erreurs fréquentes des affiliés débutants

1. Choisir des programmes non pertinents

- **Incohérence avec le contenu** : un affilié débutant peut être tenté de rejoindre n'importe quel programme d'affiliation qui semble prometteur sans vérifier si les produits ou services sont pertinents pour son audience.
- **Faible intérêt de l'audience** : promouvoir des produits ou services qui n'intéressent pas votre audience réduit considérablement les chances de clics et de conversions.

2. Surcharger le contenu de liens d'affiliation

- **Surabondance de liens** : remplir un article ou une page web de nombreux liens d'affiliation peut donner l'impression que le contenu est plus une publicité qu'une ressource informative. Cela peut être perçu comme du spam et réduire l'engagement de l'audience.
- **Distraction et confusion** : trop de liens peuvent distraire les lecteurs et rendre le contenu difficile à suivre, diminuant ainsi l'efficacité globale de la stratégie d'affiliation.



5. Éviter les erreurs courantes

3. Négliger la transparence avec l'audience

- **Manque de divulgation :** ne pas informer les lecteurs que vous utilisez des liens d'affiliation peut nuire à votre crédibilité et à la confiance de votre audience. De plus, cela peut enfreindre les directives légales et les politiques des programmes d'affiliation.
- **Perception de malhonnêteté :** si votre audience découvre que vous gagnez de l'argent grâce à leurs clics sans en être informée, elle peut se sentir trompée et moins encline à suivre vos recommandations à l'avenir.



En évitant ces erreurs courantes et en suivant ces conseils, vous pouvez bâtir une stratégie d'affiliation solide qui non seulement génère des revenus, mais aussi maintient et renforce la relation de confiance avec votre audience.

6. Devenir affilié : quels avantages ?

1. Revenus Passifs

L'un des plus grands avantages de l'affiliation est la possibilité de générer des revenus passifs. Une fois que vous avez intégré les liens d'affiliation dans votre contenu, vous pouvez continuer à gagner des commissions sur les ventes générées sans effort supplémentaire. C'est une excellente source de revenus supplémentaires pour les blogueurs, les influenceurs et les créateurs de contenu.

2. Faible coût de démarrage

Contrairement à d'autres modèles d'affaires en ligne, l'affiliation nécessite très peu d'investissement initial. Vous n'avez pas besoin de créer ou de gérer des produits, de vous occuper des stocks ou du service client. Vous vous concentrez uniquement sur la promotion des produits ou services.

3. Flexibilité

En tant qu'affilié, vous avez la liberté de choisir les produits ou services que vous souhaitez promouvoir. Vous pouvez sélectionner des produits qui correspondent à votre niche et à votre audience, ce qui augmente les chances de conversions et de commissions.

4. Monétisation de divers canaux

L'affiliation permet de monétiser divers canaux de communication, comme les blogs, les chaînes YouTube, les réseaux sociaux, les emails, les campagnes d'appel ou encore les newsletters. Vous pouvez intégrer des liens d'affiliation dans différents formats de contenu, ce qui augmente les opportunités de revenus.

5. Accès à des produits de qualité

En collaborant avec des réseaux d'affiliation ou des entreprises renommées, vous avez accès à une vaste gamme de produits et services de qualité à promouvoir. Cela renforce votre crédibilité auprès de votre audience et augmente la probabilité de conversions.

6. Devenir affilié : quels avantages ?

6. Pas de gestion de clientèle

Un autre avantage majeur est que vous n'avez pas à gérer le service client ou les retours de produits. L'entreprise qui offre le produit s'occupe de ces aspects, ce qui vous permet de vous concentrer uniquement sur la promotion.

7. Opportunités d'apprentissage

Devenir affilié vous expose à des stratégies de marketing digital, d'analyse de données et de gestion de campagnes. Vous pouvez acquérir des compétences précieuses qui peuvent être appliquées à d'autres aspects de votre activité en ligne.

8. Monétisation des audiences

- **Générez des revenus additionnels** : votre base de données d'adresses e-mails et de numéros de téléphones recèle un trésor inexploité : une source de revenus passifs pour alimenter votre développement commercial. Vous pouvez ensuite réinjecter les revenus générés dans vos campagnes de communication, de fidélisation et d'acquisition clients, de façon à nourrir une croissance durable.
- **Réveillez vos actifs dormants** : donnez une nouvelle vie à vos données inutilisées ! De nombreuses entreprises recherchent des informations précieuses comme les vôtres. Monétisez-les et transformez-les en un flux de revenus complémentaires. Vous optimisez ainsi vos ressources, tout en favorisant la croissance financière de votre entreprise.
- **Choisissez le modèle de rémunération qui vous correspond** : CPL pour l'acquisition de prospects, CPA pour les ventes, CPM pour la visibilité ou CPC pour le trafic qualifié : optez pour le mode de rémunération qui correspond le mieux à vos objectifs et à votre stratégie.

7. Pourquoi choisir Neoperf ?

Depuis sa création en 2000, Companeo s'est fixé pour mission de fournir les meilleures solutions d'acquisition de nouveaux clients professionnels. En 2013, Companeo a lancé Neoperf, sa **plateforme d'affiliation et de performance BtoB, dédiée à optimiser les campagnes digitales grâce à un réseau d'éditeurs agréés**. Neoperf réunit plus de 800 éditeurs soigneusement sélectionnés, garantissant la diffusion efficace des campagnes BtoB.

La plateforme Neoperf offre aux affiliés une opportunité unique de monétiser leur audience (bases de données email, sites web, etc.). Grâce à un large éventail d'annonceurs, **les affiliés peuvent maximiser leurs revenus en diffusant des campagnes BtoB ciblées et pertinentes**, avec l'aide de l'équipe dédiée. Neoperf s'adapte aux besoins de divers acteurs en proposant des fonctionnalités avancées telles que des listes noires, des relances personnalisées et une pression marketing contrôlée, le tout sans impact sur la délivrabilité des emails.

Collaborer avec Neoperf - Companeo, c'est accéder à une solution de monétisation puissante et flexible, conçue pour optimiser les profits tout en maintenant la qualité et la pertinence des campagnes diffusées.

Campagnes exclusives et diversifiées

- **Campagnes exclusives en fil rouge BtoB** : Neoperf propose des campagnes uniques spécialement conçues pour le secteur BtoB, disponibles en France et à l'international. Vous aurez accès à des opportunités exclusives qui peuvent améliorer votre monétisation.



7. Pourquoi choisir Neoperf ?

Modèle de rémunération à la performance

- **Rémunération à la performance :** les campagnes Neoperf sont essentiellement basées sur le modèle de coût par lead (CPL), permettant de maximiser vos revenus en fonction de la qualité et de la quantité des leads générés.
- **Potentiel de revenus élevé :** les campagnes à la performance permettent de cibler des audiences spécifiques et de maximiser vos gains grâce à une rémunération basée sur les résultats.

Pluralité des sources de trafic

- **Diversité des canaux :** les campagnes Neoperf utilisent divers canaux de trafic tels que l'emailing, les réseaux sociaux, les marketplaces, le SEO, et même le télémarketing. Cette pluralité offre une grande flexibilité pour atteindre et engager votre audience de manière efficace.

Outils de suivi et de reporting

- **Transparence des résultats :** grâce à la plateforme de tracking Tradedoubler, Neoperf assure une transparence totale des performances de vos campagnes. Vous pourrez suivre précisément vos résultats et ajuster vos stratégies en conséquence.



Maîtriser l'affiliation demande du temps et des efforts, mais en suivant les bonnes pratiques et en évitant les erreurs courantes, vous pouvez créer une source de revenus stable et durable. En rejoignant Neoperf, vous bénéficiez d'une plateforme solide et flexible, soutenue par l'expertise de la marque Companeo. Quels que soient vos canaux d'acquisition, Neoperf vous offre les outils et le soutien nécessaires pour transformer votre audience en une source de revenus fiable.

Rejoignez **un réseau de plus de 800 partenaires**
et commencez à monétiser efficacement votre
audience dès aujourd'hui.



traffic@neoperf.com



pro.companeo.com

Inscrivez-vous

