

*affilae*



**aime**

**Les cas d'or du marketing à la performance**  
INFLUENCE MARKETING & SOCIAL MEDIA

*Une plateforme technique et humaine pour déployer vos  
stratégies d'influence à la performance tout en  
garantissant personnalisation et authenticité.*

**LES  
CAS D'OR**

DU DIGITAL

## AIME : ADN et stratégie de Marque

### ✨ Notre mantra ? It all starts inside ✨

Créée par Mathilde Lacombe en 2018, **AIME est avant tout une nouvelle façon de penser la beauté avec les compléments alimentaires.** Le produit de soin n'est plus quelque chose qui s'ajoute et transforme superficiellement, il est ce qui complète et accompagne une philosophie de vie globale, centrée sur l'individu de l'intérieur. La beauté devient rituel, elle se construit petit à petit, pour des résultats inscrits dans la durée.

**Adopter la routine AIME c'est adopter des gestes simples qui vous aident à renouer avec votre équilibre intérieur pour mieux révéler votre beauté** ❤️



2018/2020



### L'organique

Acquisition organique avec le réseau de Mathilde Lacombe (Fondatrice et ancienne de Birchbox)

aime

2021

### Activation du Paid

Intégration de l'acquisition paid et notamment de l'influence avec des partenariats influenceurs "Amies de la marque"

2022

### Boost des partenariats Influence

Lancement du programme d'Influence avec Affilae : sourcing de profils ayant un réel besoin, portant de l'intérêt pour la marque et leur philosophie in & out

## Affilae, fair-trade affiliate network

# affilae



Créée par Alexandre Dos Santos en 2012, Affilae est une plateforme d'affiliation nouvelle génération qui aide les marques à atteindre leurs objectifs en acquisition, rétention de nouveaux clients et plus largement sur des stratégies multicanales.

Affilae propose un positionnement unique pour les campagnes d'Influence de ces annonceurs permettant de :

- Mesurer la performance de vos influenceurs et ainsi créer des partenariats rentables
- Valoriser un ROI levier
- Récompenser sur les objectifs précis (Ventes, clics, affichages, parutions).
- Engager dans la durée en toute transparence



2012/2016

### Logiciel de gestion de partenariats

Création du logiciel de gestion des partenariats en affiliation, afin de générer pour les annonceurs un réseau d'affiliés durable et rentable.

2016/2018

### L'Account Management

Lancement du pôle Service : Affilae accompagne, construit et développe avec ses Account Managers des réseaux de prescripteurs influenceurs et affiliés, en apportant des réponses marketing adaptées aux besoins des annonceurs.

2019/2023

### L'influence à la performance

Optimisation des outils technologiques et de l'expertise du Pôle Account Management avec la création du Pôle Affiliate afin d'accompagner les marques dans une stratégie d'influence à la performance.

+600 clients nous font déjà confiance :



## Le Challenge de la marque AIME en influence



## L'ambition et les enjeux de la marque



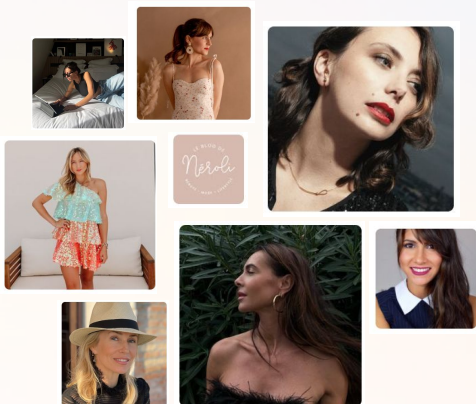
Créer un programme d'ambassadrices basé sur des outils de mesure efficace :

- Afin de répondre à un **fort objectif de croissance** des ventes et du CA sur le site e-commerce
- Soulignant les performances globales mais aussi et surtout le **Retour sur Investissement des partenariats d'Influence**
- Tout en **maîtrisant l'Image Premium** de la marque AIME

Maintenir l'humain et l'authenticité au coeur de la stratégie d'influence :

- Créer des **relations privilégiées et personnalisées** avec les influenceuses
- Travailler l'influence avec des **prises de paroles authentiques, sur le long terme** en excluant les prises de paroles "one shot"

## Key Opinion Leaders: qui ciblons-nous ?



RÉSEAUX

 INSTAGRAM



BLOG & MÉDIAS

 YOUTUBE

CATÉGORIES

 Lifestyle 

 Beauté 

 Bien-être et  
santé 

TYPOLOGIES

**MACRO**  
+ de 100K@

**MICRO**

20/50K@ uniquement  
contre dotation

TAUX  
D'ENGAGEMENT

De principe  
+ de 3 %

Exception sur des  
profils ultra affinitaires

VALEURS

 Authenticité 

## Notre proposition de valeur



### Booster la croissance du CA globale via l'Influence à la performance

#### Affilae offre un positionnement unique pour les campagnes d'Influence de la marque AIME

- ★ Apporter une mesure précise des performances des partenariats d'Influence mais aussi et surtout du Retour sur Investissement (ROI) des partenariats
- ★ Construire un réseau influenceurs récurrent & rentable en proposant une expérience de partenariat premium permettant de récompenser à la commission sur les ventes, dans la durée, les meilleurs prescripteurs de la marque AIME



### Jouer la carte de la proximité et de l'authenticité

#### AIME et Affilae capitalise sur les valeurs humaines de ces partenaires pour porter l'ADN de la marque

- ★ La proximité entre la marque et les créatrices de contenus est clé dans la stratégie de marketing d'Influence AIME : elle permet d'éduquer les influenceuses sur la manière la plus efficace de consommer les produits et ainsi de les valoriser auprès de leur communauté
- ★ Favoriser la phase de TEST et de découverte de la marque sur minimum 1 à 2 mois afin de bien garantir l'authenticité de l'influenceuse qui aura intégré les produits AIME dans sa routine Beauté

## Un support privilégié : INSTAGRAM



### Sélection du réseau social de prédilection pour inspirer les utilisateurs et leur permettre de découvrir de nouveaux produits

Un dispositif à plus de 90 % sur Instagram

1.

Plus de **500 millions d'utilisateurs** tous les jours\*

2.

Des utilisateurs qui recherchent **inspiration et découverte de nouveaux produits**

3.

Des **centres d'intérêts ultra affinitaires** avec la marque AIME : Beauté, Lifestyle et Mode

4.

85 %\*\* des utilisateurs suivent au moins une entreprise sur Instagram, ce qui en fait une **application idéale pour le social selling**

Les actions tactiques pour y répondre...  
**PLAN D' ACTIONS : ONBOARDING**

**1.** L'importance du Brief Influence Personnalisé

**L'humain et le relationnel sont au coeur de la stratégie** d'influence de la marque AIME :  
**Ajustement des briefs pour les rendre plus personnel** et adapté à l'expérience de chaque influenceuse

- **Contact spontané et personnalisé des influenceuses ayant taggué la marque AIME** sur les réseaux sociaux, directement par la marque AIME

**2.**

**Onboarding tripartite**

**AIME et AFFILAE travaille main dans la main pour onboarder les influenceuses** dans les meilleures conditions :

- Organisation de call tripartite** afin de partager l'ADN de la marque AIME
- **Identification de la gamme de produits** la plus en adéquation avec les besoins de l'influenceuses
  - **Signature d'accord de partenariat** permettant de cadrer la collaboration

**3.**

**Engagement via des "Deals cadre"**

Au delà des accords de partenariat de lancement, des **deals cadres annuels sont signés avec les principales ambassadrices :**

- La marque s'inscrit dans la routine de l'influenceuse ce qui **favorise l'authenticité et la négociation tarifaire**
- **Garantie de revenus pour les influenceuses** qui sont productrices de contenus réguliers
- **Instaure une relation d'exclusivité** et de privilège



## Les actions tactiques pour y répondre... ANIMATION DU RÉSEAUX

1.

### La place du Code Promo

#### AIME privilégie l'expérience à l'accroche commerciale :

- Absence de code promo lors des premières prises de parole des influenceuses
- Les premières mises en avant sont axées sur la présentation de la marque et des produits afin de gagner la confiance de la communauté
- Activation des codes promos une fois que l'influenceuse a réalisé sa cure et a su convaincre sa communauté

2.

### La News du mois

#### Des news dédiés sont adressés aux principales ambassadrices :

- Maintien d'une relation privilégiée entre l'influenceuse et la marque
- Intégration de la marque dans le quotidien de l'influenceuse
- Communication sur les "out of stock", les opérations du mois et les nouveautés comme la gamme MakeUp

3.

### Opération auprès des amies d'Influenceuses

#### Les ambassadrices ont été contactées pour proposer à 2 de leurs amies les produits AIME :

- Développement de la Notoriété auprès de nouvelles influenceuses
- Création d'une relation de proximité avec les ambassadrices, qui embarquent la marque dans leur cercle amical
- Mise en place de partenariat uniquement à la dotation

## Les outils de mesure & qualifications



### Ciblage des profils

Kolsquare propose un **catalogue de plus d'un million d'influenceurs français et internationaux** :

- ★ **Capacité de ciblage ultra avancée** : Score de crédibilité, intérêts, langue, localisation, tranche d'âge, genre, taille de la communauté, taux d'engagement, etc.
- ★ **Outil de suivi des prises de parole** spontanée afin d'identifier des nouveaux profils et les besoins des KOLs historiques



### Tracking des ventes

**Tracking avec précision du ROI de nos Key Opinion Leader (KOL) sur nos ventes afin de les récompenser sur la performance** qu'ils apportent à la marque AIME :

- ★ Tracking Client to Server (C2S) au format "paramètre"
  - 7 jours de trackings
  - modèle d'attribution last click
- ★ Tracking Offline
  - Codes promos



### Reporting

Un double reporting permettant de **mesurer les données de Performances mais aussi de Notoriété** :

- ★ **Reporting influence complet listant les partenariats mis en place** : reach, EMV\*, contenus, etc.
- ★ **Reporting performance listant les KPIs e-commerce** : nombre de ventes, Commissions globales, CA généré, Panier moyen, taux de conversion, contributions générées, etc.

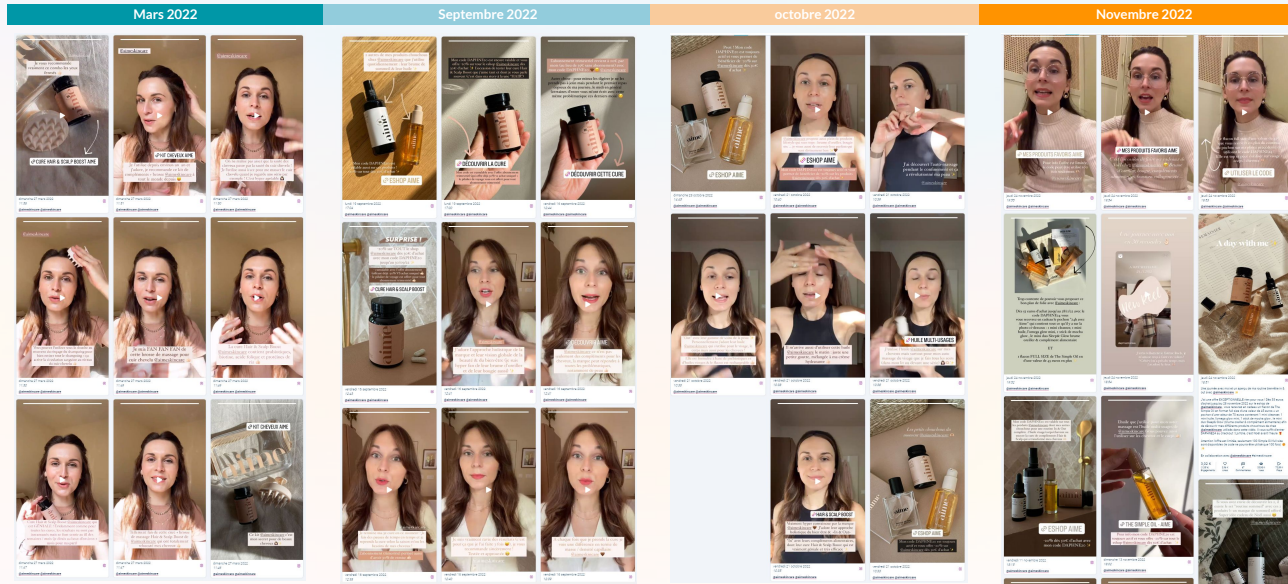
Success Stories : Test & Learn strategy  
Repositionnement du partenariat avec Daphné Moreau

Mars 2022 Test	Septembre à Novembre 2022 & Learn
<p><b>Première communication En phase de TEST</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dispositif One shot</li> <li>• Présentation de la marque / produits</li> <li>• Absence de brief détaillé</li> <li>• Dispositif uniquement en Stories</li> </ul>	<p><b>Deuxième partenariat LEARN</b></p> <p><i>Une collaboration optimisée en cours d'année pour aller chercher le potentiel de la communauté de de Daphné Moreau</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Partage d'un <b>brief personnalisé</b> lié à la cure sélectionnée par Daphné</li> <li>• Accompagnement <b>fil rouge</b> sur une cure de 3 mois de Septembre à Novembre</li> <li>• Diffusion d'un <b>code promo exclusif</b> pour la communauté de Daphné</li> <li>• Daphné a su partager avec authenticité et <b>transparence son expérience personnelle de la cure</b> via des <b>formats plus créatifs</b> tels que le <b>RÉEL</b></li> </ul>



- Importance de la récurrence
- Brief Personnalisé
- Partenariat fil rouge
- Immersion totale de l'influenceuse dans une cure
- Codes promos exclusifs
- Formats créatifs et différenciants

Success Stories : Test & Learn strategy  
Repositionnement du partenariat avec Daphné Moreau



12 Conversions  
33 Contributions  
ROI inférieur à 1



439 Conversions  
660 Contributions  
ROI de plus de 2,6

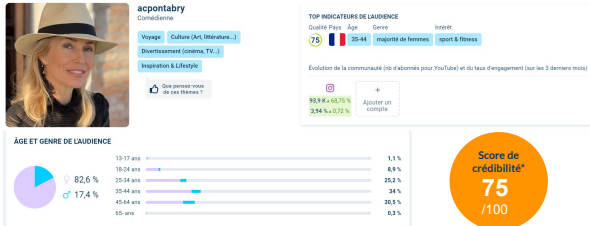


Les actions de Décembre 2022 qui ouvrent  
des perspectives pour 2023



Test sur des nouvelles typologies de cible

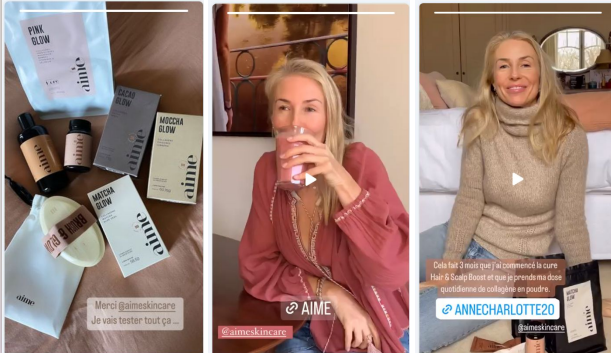
CIBLAGE D'UNE CIBLE +45 ans



Anne-Charlotte  
Pontabry représente

**12 % des  
ventes**

Influence sur le mois  
de Décembre 2022



Elargissement de la gamme Produits

LANCEMENT DE LA GAMME "MAKE UP"

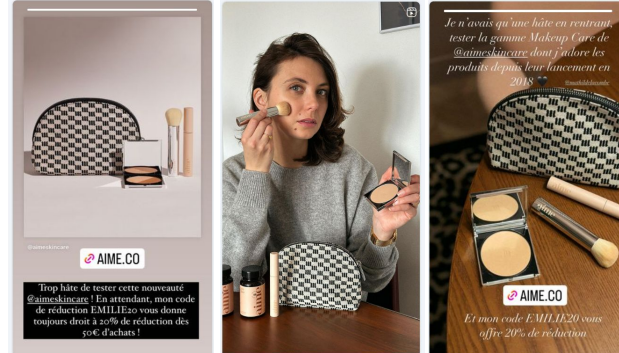


Emilie Daudin, ambassadrice  
de la marque AIME depuis  
plus d'un an a bêta testé en  
avant première la gamme  
Make Up

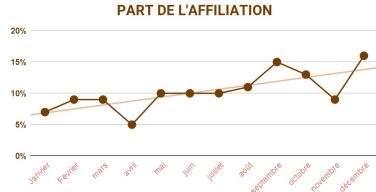
Elle a généré  
**22,7 %**

**des ventes**

Influence sur le mois  
de Décembre 2022



## Success Story: les résultats



# 11% du CA

global du site e-commerce en 2022



VOLUME DE CLICS\*

**+191 %**



VOLUME DE CONVERSIONS\*

**+69 %**



EVOLUTION DU ROI\*

**+7 %  
de ROI**



\*Comparaison entre S1 et S2 2022

\*\* Des investissements en fin d'année sur des formats publicitaires avec des frais fixes plus élevés (exemple : REEL, YT, etc.)

***affilae***

Fair Trade Affiliate Network



**Alexandre Dos Santos**

*CEO @affilae.com*



**Audrey Martinez**

*Responsible acquisition - aime.co*