



Checklist de Démarrage

Programme Affilié RabaisLocal

Ton guide complet pour réussir tes 30 premiers jours

Bienvenue dans le programme RabaisLocal !

Cette checklist est conçue pour t'accompagner pas à pas durant tes 30 premiers jours en tant qu'affilié RabaisLocal. Chaque phase contient des actions concrètes avec des priorités claires et des temps estimés.

Objectif : À la fin de ces 30 jours, tu auras une base solide, tes premiers référés actifs et une stratégie claire pour développer ton réseau de manière durable.

 **Conseil :** Coche chaque case au fur et à mesure pour suivre ta progression !



Phase 1 : Configuration et Préparation (Jours 1-3)

Établis les fondations de ton activité d'affilié



PRIORITÉ HAUTE

1. Compléter ton profil affilié

Assure-toi que toutes tes informations sont correctes et complètes dans ton espace affilié.

- Vérifier tes coordonnées (nom, email, téléphone)
- Ajouter tes informations de paiement (virement bancaire)
- Compléter ton adresse postale
- Télécharger ta photo de profil (optionnel mais recommandé)

 **Temps estimé : 10-15 minutes**



PRIORITÉ HAUTE

2. Récupérer et tester ton lien affilié

Ton lien affilié est ton outil principal pour référer des consommateurs et commerçants.

- Copier ton lien affilié unique depuis ton espace
- Le sauvegarder dans un endroit accessible (notes, document, etc.)
- Tester le lien en l'ouvrant dans un navigateur privé
- Vérifier que ton code de référence apparaît correctement

 **Temps estimé : 5-10 minutes**



PRIORITÉ HAUTE

3. Lire le Guide Affilié 2.0 complet

Comprends en profondeur le plan de rémunération, les rangs et les stratégies de croissance.

- Lire le Guide Affilié 2.0 (version HTML ou PDF)
- Comprendre les 7 rangs et la structure de commissions
- Identifier ton objectif de rang pour les 3-6 prochains mois
- Noter les questions à poser au support si nécessaire

 **Temps estimé : 30-45 minutes**



PRIORITÉ MOYENNE

4. Regarder les 3 vidéos essentielles

Les vidéos officielles t'aideront à comprendre le concept et à le présenter facilement.

- Vidéo 1 : "Voilà pourquoi nous sommes unique" (pour rassurer)
- Vidéo 2 : "RabaisLocal en 1 minute" (pour introduire rapidement)
- Vidéo 3 : "L'IA au service du local" (pour expliquer la technologie)

 **Temps estimé : 15-20 minutes**



PRIORITÉ MOYENNE

5. Télécharger les ressources promotionnelles

Prépare tes outils de communication pour faciliter le partage.

- Télécharger le Plan de rémunération détaillé (PDF)
- Télécharger la Présentation PowerPoint (si tu prévois des rencontres en personne)
- Sauvegarder le logo RabaisLocal officiel
- Consulter les Scripts & Textes types pour t'inspirer

 **Temps estimé : 10-15 minutes**



PRIORITÉ BASSE

6. Rejoindre la communauté sur les réseaux sociaux

Connecte-toi avec d'autres affiliés pour partager des conseils et rester motivé.

- Liker la page Facebook RabaisLocal
- Rejoindre le groupe privé Facebook des affiliés (si disponible)
- Activer les notifications pour ne rien manquer
- Faire un post de présentation dans le groupe

 **Temps estimé : 10 minutes**

Conseil de pro :

Ne te précipite pas ! Ces 3 premiers jours sont cruciaux pour comprendre le système. Plus tu maîtrises le concept maintenant, plus tu seras confiant et efficace quand tu commenceras à partager ton lien.



Phase 2 : Premiers Pas et Stratégie (Jours 4-7)

Définis ta stratégie et prépare ton message



PRIORITÉ HAUTE

7. Créer ta liste de contacts prioritaires

Identifie les personnes dans ton réseau qui pourraient être intéressées par RabaisLocal.

- Lister 15 consommateurs proches (famille, amis, collègues)
- Lister 20 consommateurs moins proches (connaissances)
- Lister 4 commerçants proches (commerçants que tu connais bien)
- Lister 10 commerçants moins proches (commerçants de ta région)



Astuce : Comment se rappeler de connaissances oubliées...

Temps estimé : 30-45 minutes



PRIORITÉ HAUTE

8. Préparer ton pitch de 30-60 secondes

Crée un message court et percutant pour présenter RabaisLocal de manière naturelle.

- Lire les exemples de messages dans le guide "Comment partager"
- Adapter un script à ton style personnel
- Pratiquer ton pitch à voix haute (devant un miroir ou avec un proche)
- Préparer 2 versions : une pour consommateurs, une pour commerçants

Temps estimé : 20-30 minutes



PRIORITÉ MOYENNE

9. Décider de ta stratégie de partage

Choisis si tu veux être passif (envoyer ton lien) ou actif (accompagner ton réseau).

- Lire la section "Deux styles possibles" dans le plan de rémunération
- Évaluer le temps que tu peux consacrer chaque semaine
- Fixer un objectif réaliste pour ton premier mois (ex: 5-10 inscriptions)
- Noter ta stratégie dans un document personnel

Temps estimé : 15-20 minutes



PRIORITÉ MOYENNE

10. Personnaliser tes messages types

Adapte les scripts fournis à ton style et à ton réseau.

- Copier 3-5 messages types depuis la page "Scripts & Textes types"
- Les personnaliser avec ton propre vocabulaire
- Les sauvegarder dans un document accessible (notes, Google Docs, etc.)
- Préparer des variations pour différents types de contacts

 **Temps estimé : 20-30 minutes**



PRIORITÉ BASSE

11. Préparer ta signature email et bio réseaux sociaux

Intègre subtilement ton lien affilié dans tes communications quotidiennes.

- Ajouter une ligne sur RabaisLocal dans ta signature email
- Mettre ton lien affilié dans ta bio Facebook (si pertinent)
- Créer un post épinglé sur ton profil avec ton lien (optionnel)
- Préparer une story Instagram pour annoncer ton lancement (optionnel)

 **Temps estimé : 15-20 minutes**

Attention :

Ne spamme JAMAIS ton lien ! La méthode recommandée est de parler AVANT d'envoyer ton lien (taux de conversion 28-35% vs 4-8%). Privilégie toujours la qualité à la quantité.



Phase 3 : Action et Premiers Référés (Jours 8-14)

Commence à partager activement et à obtenir tes premières inscriptions



PRIORITÉ HAUTE

12. Contacter tes 5 premiers contacts prioritaires

Commence par tes contacts les plus proches qui ont le plus de chances d'adhérer.

- Sélectionner 5 personnes dans ta liste de contacts prioritaires
- Les contacter individuellement (appel, Messenger, texto)
- Utiliser la Méthode 2 : parler AVANT d'envoyer le lien
- Noter les réactions et les inscriptions dans un document de suivi

 **Temps estimé : 1-2 heures (réparti sur plusieurs jours)**



PRIORITÉ HAUTE

13. Faire ton premier post public sur Facebook

Annonce subtilement ton association avec RabaisLocal à ton réseau plus large.

- Rédiger un post authentique (pas de copier-coller évident)
- Partager pourquoi TU crois en RabaisLocal (achat local, économies, etc.)
- Ajouter ton lien affilié à la fin du post
- Inclure la vidéo "RabaisLocal en 1 minute" si possible

 **Temps estimé : 20-30 minutes**



PRIORITÉ HAUTE

14. Suivre tes premières inscriptions

Vérifie ton tableau de bord affilié et familiarise-toi avec le suivi.

- Consulter ton tableau de bord affilié quotidiennement
- Identifier qui s'est inscrit via ton lien
- Remercier personnellement chaque nouveau référé
- Offrir ton aide s'ils ont des questions sur la plateforme

 **Temps estimé : 10-15 minutes par jour**



PRIORITÉ MOYENNE

15. Contacter 2-3 commerçants de ta région

Les commerçants peuvent générer beaucoup de volume via leurs propres clients.

- Identifier 2-3 commerçants que tu connais ou fréquentes régulièrement
- Les contacter en personne ou par téléphone (privilégier le direct)
- Expliquer les avantages pour leur commerce (visibilité, nouveaux clients)
- Envoyer ton lien et offrir de les aider à s'inscrire

 **Temps estimé : 1-2 heures**



PRIORITÉ MOYENNE

16. Envoyer une série de messages par Messenger/SMS

Continue à élargir ta portée avec des messages personnalisés.

- Sélectionner 10-15 contacts supplémentaires de ta liste
- Envoyer des messages individualisés (pas de messages groupés)
- Espacer les envois pour rester naturel (2-3 par jour maximum)
- Suivre les réponses et ajuster ton approche selon les retours

 **Temps estimé : 30-45 minutes réparti sur la semaine**



PRIORITÉ BASSE

17. Créer du contenu visuel pour tes réseaux sociaux

Utilise les bannières et logos officiels pour créer des visuels attrayants.

- Télécharger le logo RabaisLocal depuis la section ressources
- Créer 2-3 visuels simples avec Canva ou un outil similaire
- Planifier des posts pour les prochaines semaines
- Varier les formats : carrousel, story, vidéo courte, etc.

 **Temps estimé : 1-2 heures**

Astuce du fondateur :

À ce stade, ton objectif est d'obtenir tes 5-10 premières inscriptions. Concentre-toi sur la QUALITÉ des contacts plutôt que la quantité. Une personne convaincue qui comprend bien le concept vaut mieux que 10 inscriptions passives.

Phase 4 : Duplication et Formation (Jours 15-21)

Aide tes premiers référés à devenir actifs et à dupliquer ton succès



PRIORITÉ HAUTE

18. Identifier tes affiliés potentiels dans ton réseau

Parmi tes référés, certains pourraient devenir affiliés et développer leur propre réseau.

- Passer en revue tes référés actuels
- Identifier 2-3 personnes motivées et bien connectées
- Les contacter pour leur parler du programme affilié
- Leur envoyer le Guide Affilié 2.0 et le Plan de rémunération

 **Temps estimé : 1-2 heures**



PRIORITÉ HAUTE

19. Organiser un appel ou rencontre avec tes nouveaux affiliés

Aide tes affiliés directs à bien démarrer en partageant tes apprentissages.

- Planifier un appel individuel ou de groupe avec tes nouveaux affiliés
- Partager les ressources essentielles (vidéos, guides, scripts)
- Répondre à leurs questions et rassurer leurs préoccupations
- Les encourager à faire leurs premiers pas dans les 48h

 **Temps estimé : 30-60 minutes par affilié**



PRIORITÉ HAUTE

20. Créer un document de formation simplifié

Prépare un guide rapide pour aider tes futurs affiliés à démarrer rapidement.

- Créer un document Google Docs ou PDF de 1-2 pages
- Inclure : ton lien vers les ressources, ton meilleur script, 3 étapes pour démarrer
- Partager ce document avec tous tes nouveaux affiliés
- Mettre à jour ce document selon tes apprentissages

 Temps estimé : 45-60 minutes



PRIORITÉ MOYENNE

21. Suivre les activités de ton réseau niveau 1

Reste connecté avec tes référés directs pour maximiser leur engagement.

- Vérifier ton tableau de bord pour voir qui est actif
- Contacter ceux qui ne sont pas encore actifs pour offrir ton aide
- Féliciter ceux qui ont déjà commencé à partager
- Créer un groupe Messenger ou WhatsApp pour faciliter la communication

 Temps estimé : 30 minutes par semaine



PRIORITÉ MOYENNE

22. Analyser tes statistiques et ajuster ta stratégie

Prends du recul pour voir ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas.

- Consulter tes statistiques : nombre d'inscriptions, taux de conversion, volume généré
- Identifier tes meilleures sources de référés (Facebook, messages directs, en personne)
- Noter ce qui a bien fonctionné et ce qui a échoué
- Ajuster ta stratégie pour les 2 prochaines semaines

 Temps estimé : 30-45 minutes



PRIORITÉ BASSE

23. Célébrer tes premiers succès

Prends un moment pour reconnaître tes progrès et rester motivé.

- Faire le bilan de tes 3 premières semaines
- Partager ton succès dans le groupe Facebook des affiliés
- Te fixer un petit objectif récompense (repas, sortie, etc.)
- Remercier les personnes qui t'ont soutenu

Temps estimé : 15-20 minutes



Ressources pour cette phase :

- Guide Affilié 2.0 – Section "Duplication"
- Scripts & Textes types – Pour aider tes affiliés
- Vidéos à partager – Pour former tes nouveaux affiliés
- Groupe Facebook affiliés – Pour partager tes questions et succès



Phase 5 : Optimisation et Croissance (Jours 22-30)

Consolide ton réseau et prépare ta croissance à long terme



PRIORITÉ HAUTE

24. Organiser ta première formation de groupe

Rassemble tes affiliés pour une session de formation collective.

- Planifier un appel Zoom ou une rencontre en personne (45-60 min)
- Préparer un ordre du jour : introduction, plan de rémunération, Q&A
- Inviter tous tes affiliés actifs et potentiels
- Enregistrer la session pour ceux qui ne peuvent pas assister

Temps estimé : 2-3 heures (préparation + formation)



PRIORITÉ HAUTE

25. Identifier et former ton premier leader potentiel

Trouve la personne la plus motivée de ton réseau et investis du temps avec elle.

- Identifier 1 personne très motivée qui pourrait devenir leader
- Planifier un accompagnement personnalisé avec cette personne
- L'aider à atteindre ses premiers objectifs (ex: 5-10 référés)
- Partager tes meilleurs conseils et stratégies

 **Temps estimé : 1-2 heures par semaine**



PRIORITÉ HAUTE

26. Vérifier tes premières commissions

Assure-toi que tout fonctionne correctement au niveau des paiements.

- Consulter ton tableau de bord pour voir tes commissions accumulées
- Vérifier que tes informations de paiement sont correctes
- Comprendre quand tu recevras ton premier virement (seuil de 25\$)
- Contacter le support si tu as des questions sur les paiements

 **Temps estimé : 15-20 minutes**



PRIORITÉ MOYENNE

27. Planifier ta stratégie pour les 60 prochains jours

Définis tes objectifs et tes actions pour les 2 prochains mois.

- Fixer un objectif de rang pour les 60 prochains jours (ex: Bâtitteur → Coordonnateur)
- Calculer le volume d'équipe nécessaire pour atteindre ce rang
- Planifier combien de nouveaux référés tu dois obtenir par semaine
- Créer un calendrier d'actions pour les 8 prochaines semaines

 **Temps estimé : 45-60 minutes**



PRIORITÉ MOYENNE

28. Automatiser ta prospection avec du contenu récurrent

Crée un système de contenu pour partager régulièrement sans effort.

- Planifier 1-2 posts par semaine sur Facebook pour les 4 prochaines semaines
- Créer une série de 3-5 stories Instagram à publier régulièrement
- Préparer 5-10 messages types personnalisables pour différentes situations
- Automatiser ta signature email avec ton lien affilié

 Temps estimé : 1-2 heures



PRIORITÉ MOYENNE

29. Créer un système de suivi pour ton réseau

Utilise un outil simple pour suivre l'activité de ton réseau.

- Créer une feuille Excel ou Google Sheets
- Colonnes suggérées : Nom, Date inscription, Statut (consommateur/affilié), Niveau, Activité
- Ajouter tous tes référés actuels dans ce tableau
- Mettre à jour ce tableau chaque semaine

 Temps estimé : 30-45 minutes



PRIORITÉ BASSE

30. Faire le bilan complet de tes 30 premiers jours

Prends le temps de réfléchir à ton parcours et de célébrer tes réussites.

- Calculer ton nombre total d'inscriptions (consommateurs + affiliés)
- Calculer ton volume d'équipe généré
- Calculer tes commissions totales accumulées
- Identifier 3 leçons apprises et 3 objectifs pour les 30 prochains jours
- Partager ton témoignage dans le groupe Facebook pour inspirer d'autres affiliés

 Temps estimé : 30-45 minutes

Rappel important :

Les 30 premiers jours ne sont que le début ! Le vrai succès en affiliation se construit sur 6-12 mois avec de la constance et de la persévérance. Continue à apprendre, à t'adapter et à soutenir ton réseau.

Bonus : Au-delà des 30 jours

Une fois tes 30 premiers jours complétés, voici les stratégies avancées pour continuer à croître :

- **Organiser des webinaires mensuels** pour former ton réseau et attirer de nouveaux affiliés
- **Créer des défis de croissance** avec ton équipe (ex: "Qui obtient 10 nouveaux référés ce mois-ci?")
- **Développer des partenariats locaux** avec des commerçants pour créer des promotions exclusives
- **Utiliser la publicité payante** (Facebook Ads, Google Ads) une fois que tu maîtrises l'organique
- **Créer du contenu éducatif** (blog, vidéos YouTube, podcast) pour attirer un public plus large

Récapitulatif : Tes objectifs minimums pour 30 jours



Inscriptions

Objectif minimum : 10-15 consommateurs + 2-3 affiliés actifs dans ton réseau direct



Volume d'équipe

Objectif minimum : 500-1000\$ de volume mensuel pour viser le rang Bâtisseur



Formation

Objectif minimum : Avoir formé au moins 1-2 affiliés qui ont obtenu leurs premiers référés



Système

Objectif minimum : Avoir un système de suivi et un calendrier de contenu pour les prochaines semaines



Félicitations pour ton engagement !

Tu as maintenant toutes les clés pour réussir en tant qu'affilié RabaisLocal. N'oublie pas : le succès vient de la **constance**, pas de la perfection.

♥ L'équipe RabaisLocal est là pour t'accompagner à chaque étape de ton parcours.

Document créé le 13 décembre 2025 | Version 1.0

© RabaisLocal – Programme Affilié