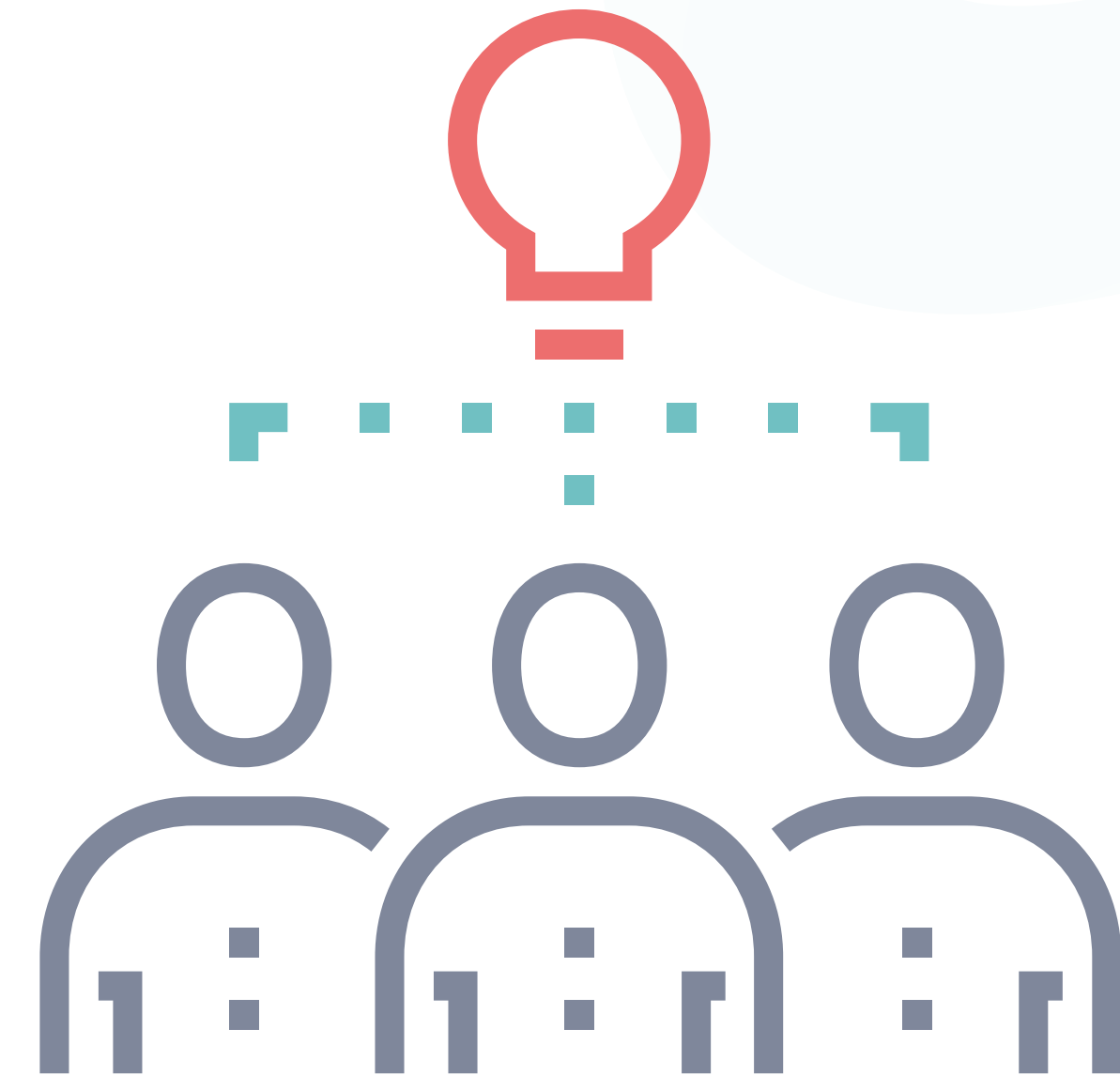




# Lojalność. Czy da się ją policzyć?

**Czy afiliacja to coś więcej niż  
magiczne zaklęcia: CPS, CPL, CPA**  
Adwords, porównywarka, mailing,  
SMS?

- Relacja między wydawcą i account managerem opiera się nie tylko na statystykach. Równie ważne jest **zaufanie**. Wydawca musi wiedzieć, że jego opiekun w sieci gra **w tej samej drużynie**.
- Account manager musi mieć też zaufanie do wydawcy w kwestii nie tylko **stabilności ruchu**, ale też w kwestii utrzymania negocjacji dotyczących **stawek premium**.



Czy **lojalność** w branży afiliacyjnej  
można przeliczyć na **pieniądze**?

## Korzyści z pracy z aff44:

- stawki premium
- stawki progowe
- szkolenia
- bonusy od kwoty faktury
- konkursy
- wyjazdy
- i bardzo duże faktury



# Czyli jednak lojalność **można** **policzyć?**



# Czyli jednak lojalność można policzyć?

Oczywiście, bo afiliacja na samym końcu to statystyki sprzedażowe i wypłaty, które generują wydawcy przy pomocy account managerów. W idealnym świecie (który istnieje, musicie mi uwierzyć na słowo) wydawcy tworzą z sieciami drużyny, które kroczą od konwersji do konwersji.



Mam nadzieję, że spojrzycie teraz na swoich accountów nie tylko jak na adresy mailowe, ale również jak na partnerów, którzy są ważnym elementem waszych mniejszych bądź większych interesów.





# Dziękuję za uwagę



**Michał Krawiel**

SENIOR ACCOUNT MANAGER  
W AFF44

TEL. 794 101 117  
[m.krawiel@aff44.com](mailto:m.krawiel@aff44.com)