

LES 4 CLES DE LA REUSSITE DANS LE MARKETING RELATIONNEL (1).



**Vous avez pris la décision de vous lancer dans le marketing relationnel ?
Super ! Mais ne le faites pas avant de prendre connaissance de ces
4 clés qui vont vous ouvrir grandement les portes de la réussite.**

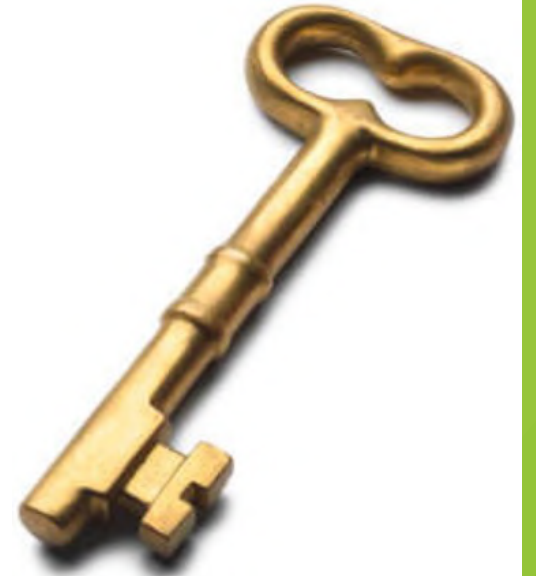


LES 4 CLES DE LA REUSSITE DANS LE MARKETING RELATIONNEL (1).

www.marketingdereseaupermanence.fr

Clé numéro 1:

**Bâtir une grande organisation
de personnes.**



- ▶ **Imaginez que vous ayez une organisation / un réseau comptant 1 092 partenaires qui sont en même temps des clients.**
- ▶ **Imaginez que chaque partenaire-client paie 50 euros de produits tous les mois.**
- ▶ **Ce serait 54 600 euros de chiffre d'affaire généré par votre réseau.**

- ▶ **Maintenant, imaginez que vous perceviez 10% de ce chiffre d'affaire:**
ce serait **5 460 euros** que vous percevriez mois après mois.
- ▶ **Et si le plan de rémunération proposait 5% de ce chiffre d'affaire: ce serait 2 730 euros** que vous percevriez mois après mois.

- ▶ Et si le plan de rémunération proposait **2,5%** de ce chiffre d'affaire: ce serait **1 365 euros** que vous percevriez mois après mois.

Considérons maintenant que l'entreprise MLM avec laquelle vous travaillez a le pire plan de rémunération de l'industrie du marketing de réseau.

- ▶ Elle vous propose seulement 1,25% de ce chiffre d'affaire: ce sera alors **682,5 euros** que vous percevriez mois après mois.

Vous l'avez compris...

- ▶ **Qu'importe le pourcentage** que l'entreprise vous proposera sur le chiffre d'affaire généré par votre réseau, **le plus important pour vous c'est d'avoir une organisation de grande taille !!!**

Ce qui est grand peut faire peur...

- ▶ Rassurez-vous, **vous n'aurez pas besoin de personnellement parrainer 1 092 personnes !**
- ▶ Cette organisation d'un millier ou de plusieurs milliers de personnes sera le **résultat d'un travail d'équipe.**



Votre mission...



- ▶ **Partager le concept du marketing relationnel à un grand nombre de personnes.**
- ▶ **Ainsi, vous trouverez 3 à 5 personnes que vous allez parrainer personnellement et apprendre à faire la même chose que vous,**
c-à-d partager le concept du marketing relationnel à leur entourage et parrainer à leur tour 3 à 5 personnes.

En marketing relationnel la taille de votre organisation augmentera grâce à une **progression géométrique**.

- ▶ **parrainez 2 personnes** si vous voulez bâtir une organisation à 2 branches
- ▶ **parrainez 3 personnes** si vous voulez bâtir une organisation à 3 branches
- ▶ **parrainez 4 personnes** si vous voulez bâtir une organisation à 4 branches
- ▶ **parrainez 6 personnes** si vous voulez bâtir une organisation à 6 branches



Comment évoluera votre équipe ?

- ▶ *Niveau 1*
- ▶ *Niveau 2*
- ▶ *Niveau 3*
- ▶ *Niveau 4*
- ▶ *Niveau 5*
- ▶ *Niveau 6*

- ▶ Vous
- ▶ 2
- ▶ 4
- ▶ 8
- ▶ 16
- ▶ 32
- ▶ 64 pers.

**Si chacun parraine
2 personnes**

- ▶ Vous
- ▶ 3
- ▶ 9
- ▶ 27
- ▶ 81
- ▶ 243
- ▶ 729 pers.

**Si chacun parraine
3 personnes**

La différence entre ces deux cas.

Si chacun parraine 2
personnes

- ▶ Niveau 1
- ▶ Niveau 2
- ▶ Niveau 3
- ▶ Niveau 4
- ▶ Niveau 5
- ▶ Niveau 6

▶ Vous
▶ 2
▶ 4
▶ 8
▶ 16
▶ 32
▶ 64 pers.

Si chacun parraine 3
personnes

▶ Vous
▶ 3
▶ 9
▶ 27
▶ 81
▶ 243
▶ 729 pers.

La différence constatée est de 665 personnes
au 6^{ème} niveau par exemple.

Mais quelle est la différence réelle entre ces deux cas ?

➔ **Réponse:** La différence réelle est de 1 personne à partir du niveau 1.
Cette légère différence au niveau 1 explique la grosse différence observée au niveau 6.

	▶ Vous	▶ Vous
▶ Niveau 1	▶ 2	▶ 3
▶ Niveau 2	▶ 4	▶ 9
▶ Niveau 3	▶ 8	▶ 27
▶ Niveau 4	▶ 16	▶ 81
▶ Niveau 5	▶ 32	▶ 243
▶ Niveau 6	▶ 64 pers.	▶ 729 pers.

La différence constatée est de 665 personnes

Voyons maintenant un autre cas...

	Si chacun parraine 2 personnes	Si chacun parraine 4 personnes
	▶ Vous	▶ Vous
▶ Niveau 1	▶ 2	▶ 4
▶ Niveau 2	▶ 4	▶ 16
▶ Niveau 3	▶ 8	▶ 64
▶ Niveau 4	▶ 16	▶ 256
▶ Niveau 5	▶ 32	▶ 1 024
▶ Niveau 6	▶ 64 pers.	▶ 4 096 pers.

**La différence constatée
est de 4 032 personnes**

Mais quelle est
la différence
réelle entre
ces deux cas ?

**Réponse: La différence
réelle est de 2 personnes**

Vous	▶ Vous
▶ 2	▶ 4
▶ 4	▶ 16
▶ 8	▶ 64
▶ 16	▶ 256
▶ 32	▶ 1 024
▶ 64 pers.	▶ 4 096 pers.

La légère différence de
2 personnes au niveau 1
explique la grosse
différence observée au
niveau 6 !

**La différence constatée
est de 4 032 personnes**

Un dernier cas...

Chacun parraine
2 personnes

	▶ Vous
▶ <i>Niveau 1</i>	▶ 2
▶ <i>Niveau 2</i>	▶ 4
▶ <i>Niveau 3</i>	▶ 8
▶ <i>Niveau 4</i>	▶ 16
▶ <i>Niveau 5</i>	▶ 32
▶ <i>Niveau 6</i>	▶ 64 pers.

Chacun parraine
5 personnes

	▶ Vous
▶	▶ 5
▶	▶ 25
▶	▶ 125
▶	▶ 625
▶	▶ 3 125
▶	▶ 15 625 pers.

La différence constatée est
de 15 561 personnes

Mais quelle est la différence réelle entre ces deux cas ?

Réponse: La différence réelle est de 3 personnes

La légère différence de 3 personnes au niveau 1 explique la grosse différence observée au niveau 6.

▶ Vous	▶ Vous
▶ 2	▶ 5
▶ 4	▶ 25
▶ 8	▶ 125
▶ 16	▶ 625
▶ 32	▶ 3 125
▶ 64 pers.	▶ 15 625 pers.

La différence constatée est de 15 561 personnes



Ne cédez pas à la tentation de viser le parrainage de 4, 5 ou de 6 !



- ▶ Tout le monde voudrait que son organisation compte un très **grand nombre de personnes rapidement** (4 032 personnes ou 15 561 personnes).
- ▶ Pour y arriver, il faudrait que chacun parraine 4 personnes ou 5 personnes ou même 6 personnes.
- ▶ Vous finiriez par **mettre la pression à vos filleuls dès le départ.**

Vous êtes Parrain, pas Patron.



- ▶ **Le Marketing relationnel est une activité qui doit se faire en toute décontraction.**
- ▶ **Personne n'est le patron de personne, chacun est à son propre compte.**
- ▶ **pas de pression !**
- ▶ **pas de harcèlement !**

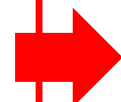
Ne mettez pas la barre haute !



- ▶ Si vous mettez la barre très haute, alors personne ne vous rejoindra !
- ▶ Si vous mettez la barre très haute, alors les quelques personnes qui vous rejoindront finiront par abandonner !
- ▶ **Dans le marketing relationnel, le parrainage moyen est de 2 à 3 personnes, en début d'activité.**

Parrainez 3 personnes et enseignez- leur à parrainer chacune 3 personnes.

- ▶ Vous
 - ▶ Niveau 1
 - ▶ Niveau 2
 - ▶ Niveau 3
 - ▶ Niveau 4
 - ▶ Niveau 5
 - ▶ Niveau 6
- | |
|-------------|
| ▶ 3 |
| ▶ 9 |
| ▶ 27 |
| ▶ 81 |
| ▶ 243 |
| ▶ 729 pers. |



En additionnant vous obtenez **1 092 personnes** dans votre organisation

Vous ferez votre 4^{ème} parrainage quand votre réseau aura atteint le 4^{ème} niveau avec vos 3 précédents parrainages .

***Idem.* Vous ferez votre 5^{ème} parrainage quand votre réseau aura atteint le 4^{ème} niveau avec le 4^{ème} parrainage .**



- ▶ **Chaque personne doit veiller à ce que le niveau représentant ses filleuls directs se forme correctement.**



Mot de la fin sur la clé numéro 1.



- ▶ Petite organisation = petit succès
- ▶ **Grande organisation = grand succès**



Pour réussir dans le marketing relationnel il vous faut tout simplement avoir un grand nombre de personnes, **chacune constituant un client.**