

LES 4 CLES DE LA REUSSITE DANS LE MARKETING RELATIONNEL (2).



**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.**

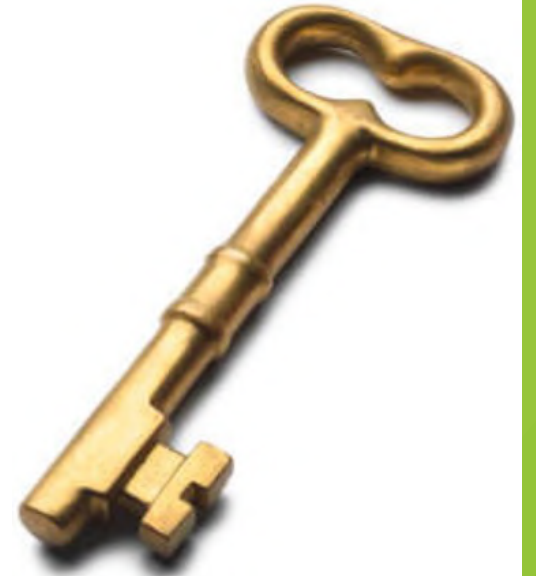


LES 4 CLES DE LA REUSSITE DANS LE MARKETING RELATIONNEL (2).

www.marketingdereseaupermanence.fr

Clé numéro 2:

**Être vous-même un utilisateur
des produits et services de votre
entreprise MLM.**



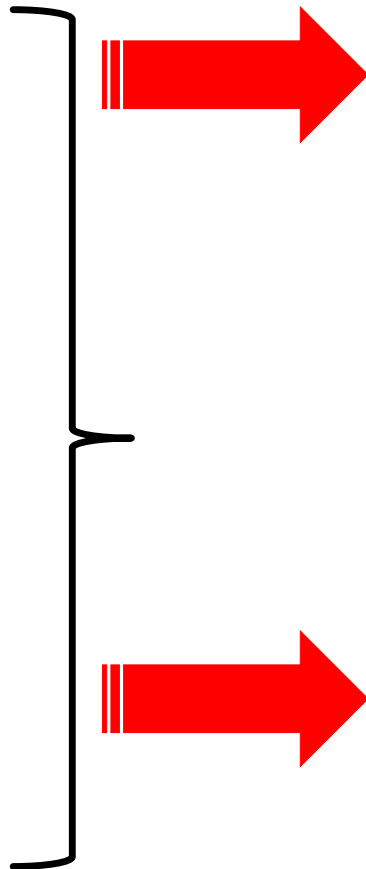
« Le marketing relationnel consiste à construire une famille de consommateurs »

DON
FAILLA



Voici des exemples de produits et services utilisés par votre foyer:

- ▶ Téléphone
- ▶ Internet
- ▶ Gaz / Electricité
- ▶ Crème hydratante
- ▶ Shampoing
- ▶ Thé
- ▶ Café
- ▶ Produits pour la perte de poids
- ▶ Vitamines et compléments alimentaires



Et voici ce que vous êtes invités à faire:

...Vous ne devez pas vous créer de nouvelles dépenses (1).

...Vous n'aurez qu'à rediriger vos dépenses pour au moins 30 € à 50 €, vers votre entreprise MLM (2).



**Votre pouvoir d'achat a toujours fait
le bonheur de plusieurs entreprises.**



**L'opportunité pour tout le réseau
est donc dans le pouvoir d'achat
de chacun de ses membres.**

Pour réussir dans le marketing relationnel :

- ▶ Il faut bâtir une équipe constituée de personnes volontaires pour acheter les produits et gagner de l'argent.
- ▶ Il ne faut pas essayer de trouver des personnes qui vont devoir vendre des produits pour gagner de l'argent.



Le saviez-vous ?



- ▶ **Seulement 3 % des personnes** sont intéressées par l'idée de **vendre des produits pour gagner de l'argent**.
- ▶ **97 % des personnes** sont intéressées par l'idée d'**acheter des produits pour gagner de l'argent** (faire des économies, par exemple via des remises ou une carte de fidélité).

Bâissez donc une organisation de représentants qui seront des acheteurs et non pas des vendeurs !

- ▶ **Votre perspective de réussite dans le marketing relationnel sera accrue d'un facteur 100** avec une stratégie qui consiste à bâtir une équipe de personnes qui sont **d'accord pour acheter des produits et gagner de l'argent.**



- ▶ **100 % des personnes n'ont aucun mal à se reconnaître comme des acheteurs de produits et services.**
- ▶ **Cela signifie que même les 3 % des vendeurs se reconnaissent comme étant des acheteurs.**

Ne passez pas votre temps à promouvoir les produits et / ou votre entreprise MLM. En le faisant vous risquerez de dégouter les gens !

Voici ce que doit être votre **définition** **du marketing de réseau...**



- ▶ « Le marketing de réseau est une méthode qui me permet de gagner de l'argent. Cette méthode marche mieux quand un grand nombre de personnes dans le réseau, y compris moi, achètent chacune une petite quantité de divers produits et services pour leur propre usage quotidien »

DON
FAILLA



Être exploité par la compagnie ou exploité la compagnie, là est la question!

- ▶ En générale, toutes les entreprise ont un but, **utiliser les individus pour une meilleure pénétration de leurs produits et services dans un marché cible**. Dans ce cas les individus sont exploités par l'entreprise.

- ▶ L'idéal pour vous c'est de **vous joindre à un groupe d'individus qui travaillent de manière coopérative, ensemble, pour avoir un meilleur style de vie grâce à leur pouvoir d'achat, en exploitant la compagnie.**

Vous pouvez tomber sur une mauvaise équipe de marketing de réseau.

- ▶ Une mauvaise équipe de marketing de réseau est une équipe qui **travaille pour aider une compagnie à vendre ses produits et services.**

Cherchez une bonne équipe de marketing de réseau.

- ▶ Une bonne équipe de marketing de réseau est une équipe qui **utilise les produits de la compagnie pour permettre à ses membres de gagner de l'argent et d'accomplir ainsi leurs rêves.**



- ▶ **Une bonne équipe a une stratégie**
pour faire réussir le plus grand
nombre de partenaires du réseau -
**pas pour faire réussir les QUELQUES
LEADERS TRÈS APPRECIÉS PAR LA
SOCIÉTÉ DE MARKETING DE RÉSEAU
POUR LES SERVICES RENDUS !**



Un carton rouge à ces leaders qui incitent les nouveaux partenaires à prendre des « Packs de Produits de 500 € voire 1500 € » sachant que ces derniers ne pourront pas les vendre facilement !

- ▶ **Ces leaders ont pris de grosses commissions au passage, en fabriquant ainsi de l'échec.**

- ▶ Ne commandez que la **quantité de produits nécessaires à votre propre consommation.**
- ▶ Et ne commandez que la **quantité de produits nécessaires à votre qualification** dans le plan de rémunération de votre société de marketing de réseau.

Avantages d'être une équipe d'acheteurs.



- ▶ Les acheteurs n'ont **pas besoin d'une incitation à la consommation.**
- ▶ Être acheteur permet de **ne pas connaître le rejet par ses proches**, ce qui arrive quand on est vendeur !
- ▶ Un acheteur a la pleine maîtrise de son statut **de qualifié à une position** dans l'entreprise.

Importance de maintenir un statut de QUALIFIE À UNE POSITION.



- ▶ La qualification est un **nombre de points minimum que l'entreprise vous exige de posséder personnellement** grâce à votre acquisition de clients.

Importance 1:

- ▶ L'entreprise justifie ainsi qu'elle distribue bien des produits et services à travers un réseau de personnes parrainées. **Ainsi, l'entreprise n'est pas pyramidale (tout système pyramidal est illégal, et cela dans tous les pays !).**

Importance de maintenir un statut de QUALIFIE À UNE POSITION.



Importance 2:

- ▶ Pas de points minimum = pas d'accès à des positions de plus en plus élevées malgré l'étendue de votre réseau.
- ▶ Pas de points minimum = pas de rémunération.

Question:

Si vous étiez entrepreneur indépendant au sein d'une entreprise X de MLM, que feriez-vous pour **avoir tout le temps votre minimum de points de qualification**, pour ne pas passer à côté de vos avancements et de l'opportunité de gagner de plus en plus d'argent ?

Réponse:

Je serai moi-même acheteur des produits et utilisateur des services de mon entreprise MLM, à hauteur du minimum de points de qualification requis, pour ne pas dépendre de qui que ce soit.

(Remarque: En générale, l'achat de 1 à 3 produits et/ou services maximum suffit pour avoir vos points de qualification dans la majorité des entreprises MLM).

Mot de la fin sur la clé numéro 2.



- ▶ **Embarquez les bonnes personnes dans le bus de votre équipe et soyez vous-même cette bonne personne !**
- ▶ **Embarquez des acheteurs et votre réussite dans le MLM est garantie !**

