

LES 4 CLES DE LA REUSSITE DANS LE MARKETING RELATIONNEL (3).



**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.**

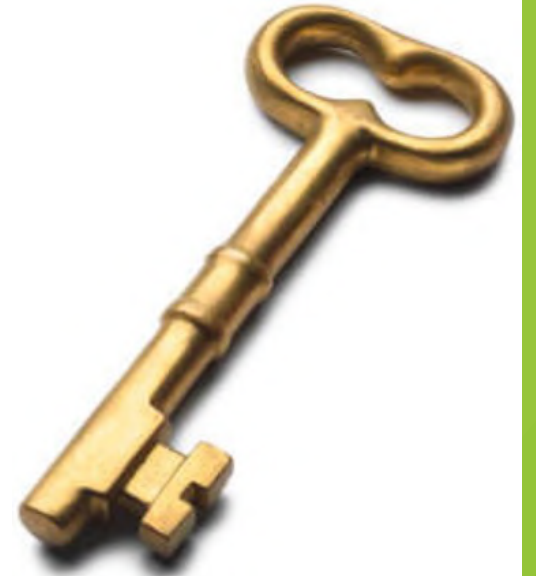


LES 4 CLES DE LA REUSSITE DANS LE MARKETING RELATIONNEL (3).

www.marketingdereseaupermanence.fr

Clé numéro 3:

**Faire un travail de saturation et
de profondeur dans votre réseau.**

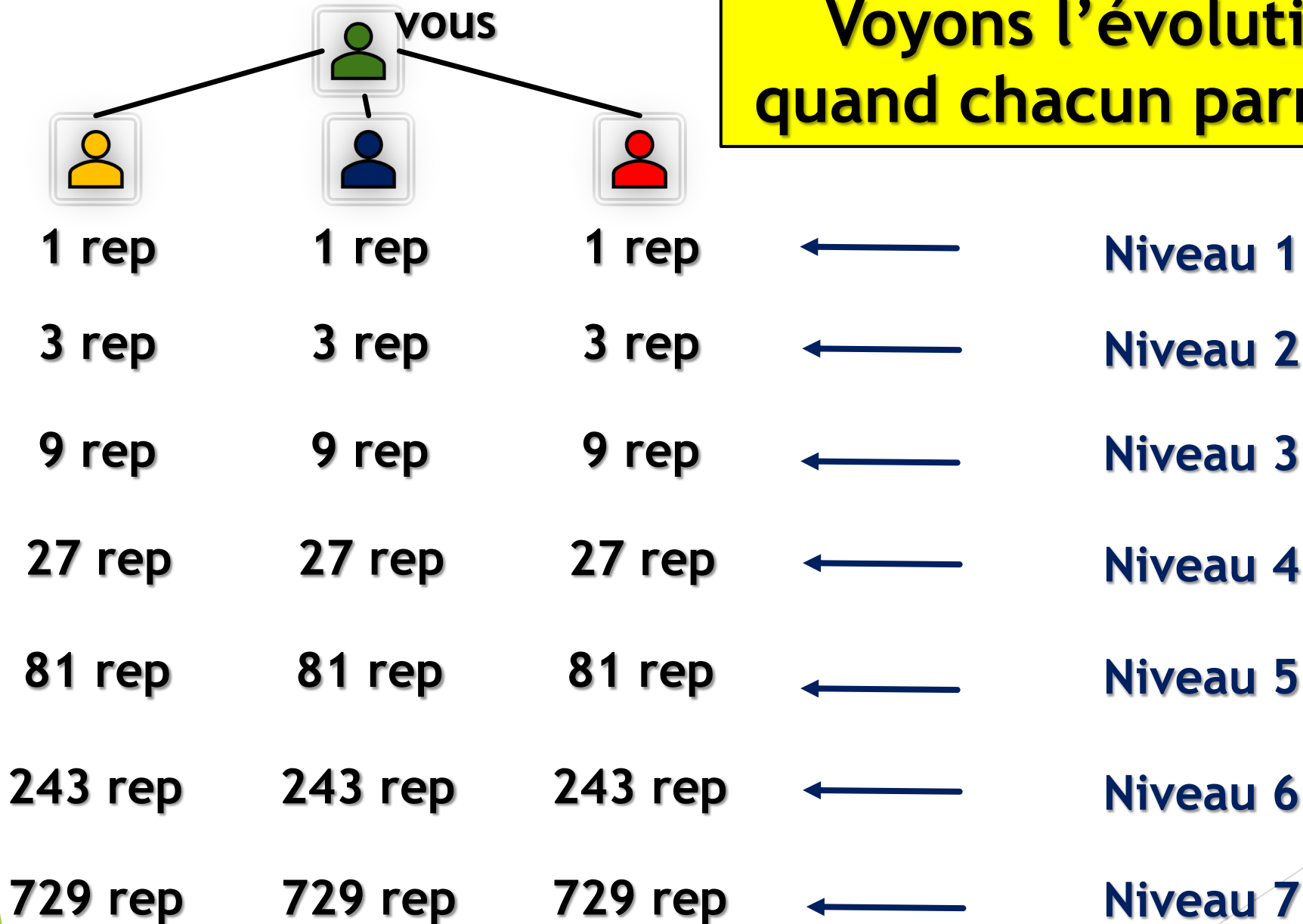


Je ne donne pas ici le nom d'une entreprise, ni la liste des produits et des services qu'elle distribue.

Le but de ce diaporama est de présenter l'importance du travail en profondeur en marketing relationnel et le principe de la saturation.

Ce diaporama est donc purement pédagogique, il ne fait pas la promotion d'une entreprise particulière de marketing relationnel.

Voyons l'évolution d'un réseau quand chacun parraine 3 personnes



Si chaque partenaire utilise **les services** de l'entreprise MLM et paie une facture de **50 Euros ...**



| Niveaux | Pourcentage commission | Nbre de partenaires (niveau par niveau) | Revenu résiduel (niveau par niveau) | Cumul revenu résiduel |
|-----------------|------------------------|--|--|-----------------------|
| Niveau 1 | 0,25 % | 3 | 0,375 € | 0,375 € |
| Niveau 2 | 0,25 % | 9 | 1,125 € | 1,5 € |
| Niveau 3 | 0,25 % | 27 | 3,375 € | 4,875 € |
| Niveau 4 | 0,50 % | 81 | 20,25 € | 25,125 € |
| Niveau 5 | 1 % | 243 | 121,5 € | 146,625 € |
| Niveau 6 | 2 % | 729 | 729 € | 875,625 € |
| Niveau 7 | 7 % | 2.187 | 7.654,5 € | 8.530,125 € |

3

Première observation



| Niveaux | Pourcentage commission | Nbre de partenaires (rep) | Revenu résiduel par niveau | Cumul revenu résiduel |
|----------|------------------------|---------------------------|----------------------------|-----------------------|
| Niveau 1 | 0,25 % | 3 | 0,375 € | 0,375 € |

Vous avez très peu de partenaires (=clients) à votre premier niveau

= Faible chiffre d'affaires au 1^{er} niveau

= Faible revenu résiduel au 1^{er} niveau

Deuxième observation



| Niveaux | Pourcentage commission | Nbre de partenaires (rep) | Revenu résiduel par niveau | Cumul revenu résiduel |
|----------|------------------------|---------------------------|----------------------------|-----------------------|
| Niveau 6 | 2 % | 729 | 729 € | 875,625 € |
| Niveau 7 | 7 % | 2.187 | 7.654,5 € | 8.530,125 € |

Vous avez un plus grand nombre de partenaires (=clients) en profondeur, aux 6^{ème} et 7^{ème} niveaux

= Gros chiffre d'affaires aux 6^{ème} et 7^{ème} niveaux

= Gros revenu résiduel aux 6^{ème} et 7^{ème} niveaux

Par exemple, pour gagner 100 euros de
revenu résiduel à votre 1^{er} niveau à
0,25 %, sur 50 euros de facturation de
services par partenaire (=client)...

**...Il vous faudrait parrainer
800 partenaires (=clients) personnellement !!!**

**800 x 50 euros = 40 000 Euros de chiffres d'affaires
40 000 € x 0,25 / 100 = 100 Euros de revenu résiduel**

Rappel: le parrainage moyen est de 2 à 3 filleuls par représentant en tout début d'activité dans le marketing relationnel.

- ▶ **Parrainez personnellement 800 personnes est très difficile (je n'ai pas dit impossible, certains y arrivent!).**
- ▶ **Utiliser l'effet de levier offert par le Marketing relationnel permet donc d'avoir plus de filleuls en profondeur.**

Chiffre d'affaires (CA) apporté par votre 7^{ème} niveau
2187 personnes x 50 euros = 109 350 euros

- ▶ **À partager avec l'entreprise MLM qui doit elle-aussi réaliser des profits.**
- ▶ **À partager avec d'autres partenaires au-dessus de vous.**
- ▶ **Vous: vous êtes payé 7% du CA du 7^{ème} niveau**
= 7 654,50 € pour vous

La profondeur, un très bon « deal ».



- ▶ Être rémunéré un plus gros pourcentage en profondeur, là où on a le plus de partenaires (=clients) et donc le plus gros chiffre d'affaires, est un très bon « deal » que propose l'entreprise de marketing relationnel dans cet exemple.

- ▶ **En règle générale, dans le marketing relationnel, c'est à partir des 4^{ème} et 5^{ème} niveaux qu'on commence à avoir un revenu résiduel conséquent.**

Comment profiter de la profondeur ?

- ▶ **Aider chaque filleul à atteindre son objectif de parrainage de trois partenaires (=clients) minimum, c'est le rôle de tout parrain !**



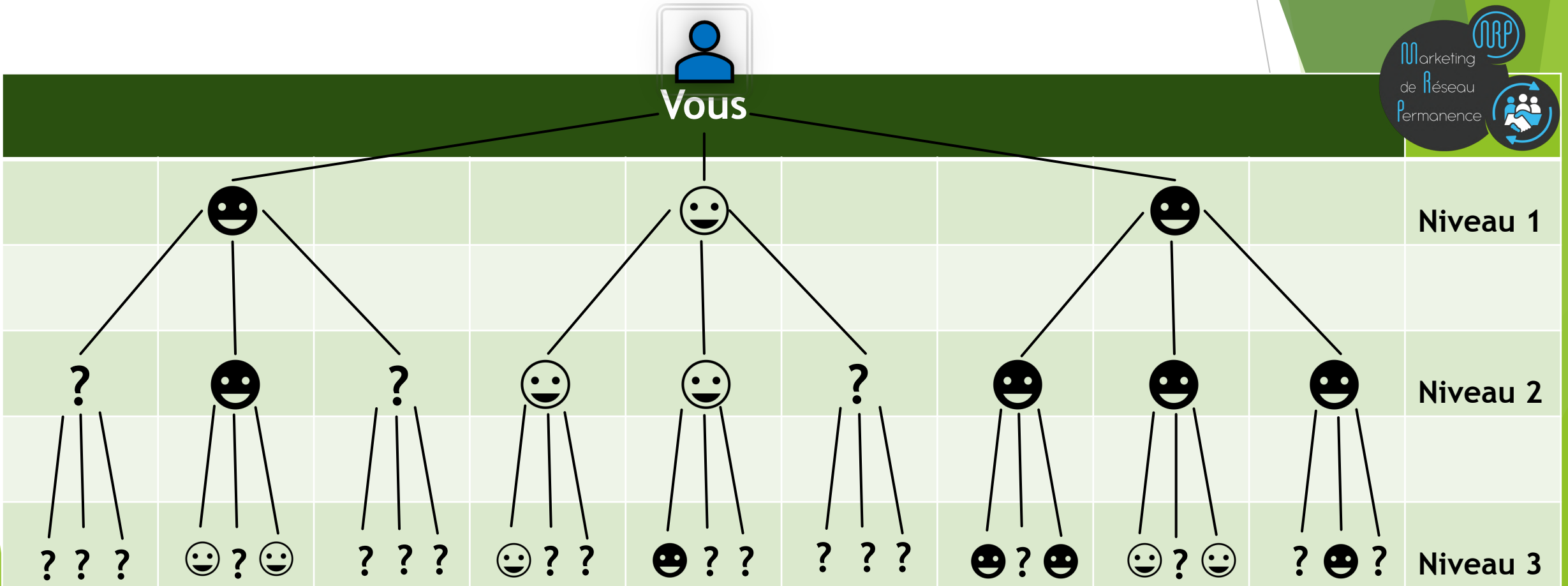
- ▶ **Chaque niveau doit être complet avec le nombre de partenaires (=clients) maximum requis, c'est le principe de la saturation.**

Importance de la saturation



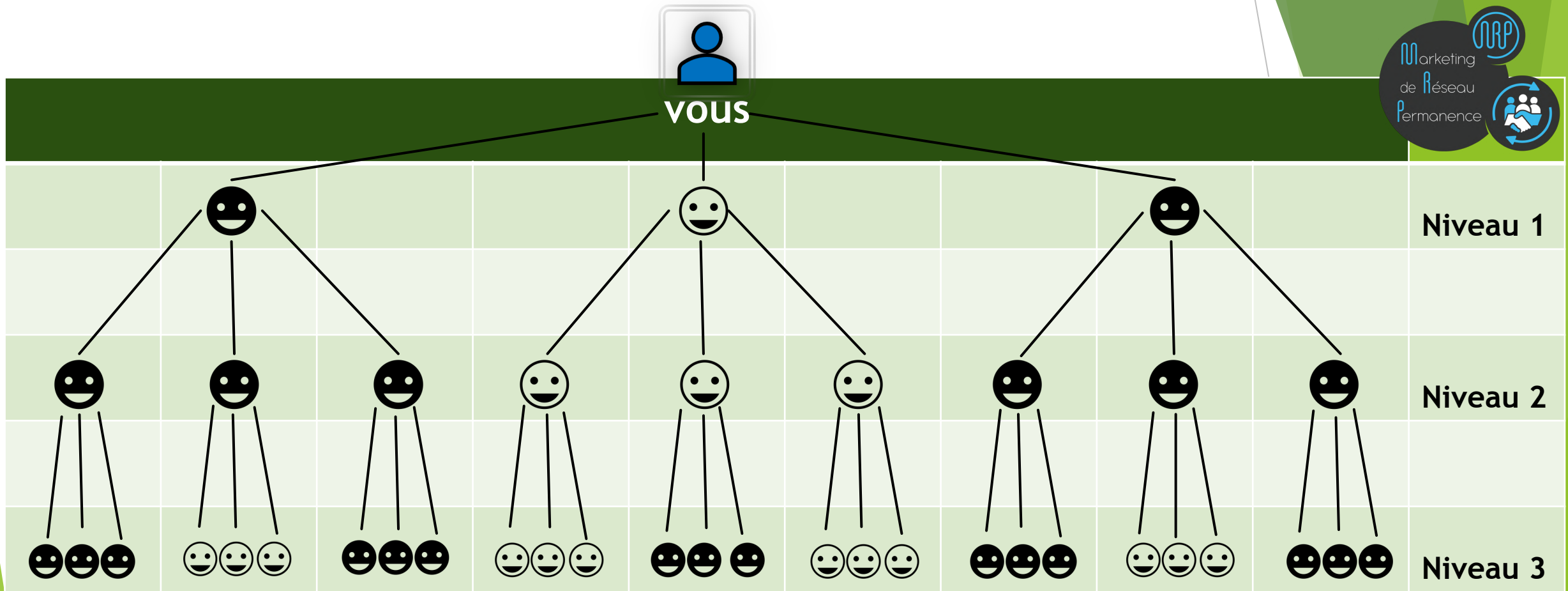
- ▶ La saturation de chaque niveau **permet d'avoir un gros chiffre d'affaire en profondeur.**
- ▶ La saturation de chaque niveau **permet de garantir une réussite maximale à chaque membre du réseau.**

Il y a **18 partenaires en moins au niveau 3** suite à l'absence totale de 3 partenaires au niveau 2, et du fait de 9 saturations incomplètes au niveau 3.



► **Perte de chiffre d'affaire en profondeur !**

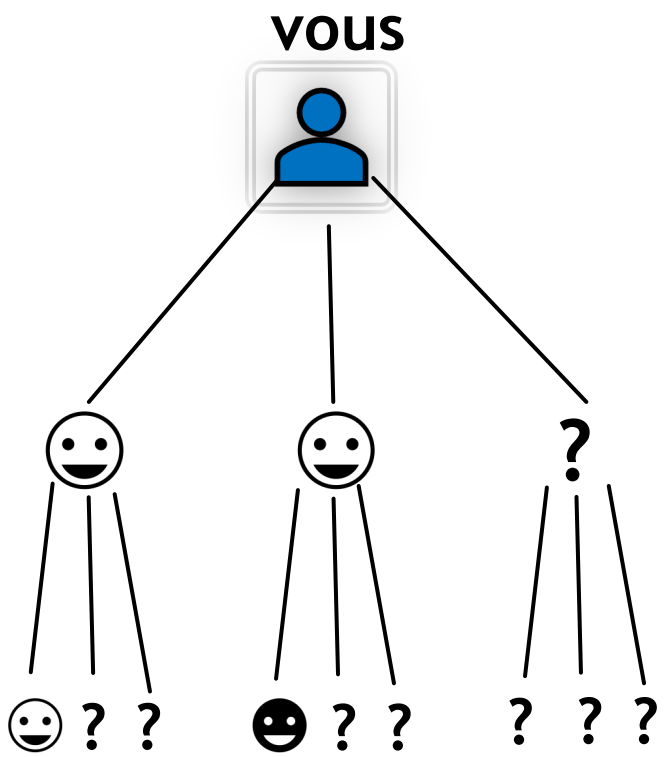
Réseau parfaitement saturé sur les niveaux 1, 2 et 3.



► Excellent chiffre d'affaire en profondeur !

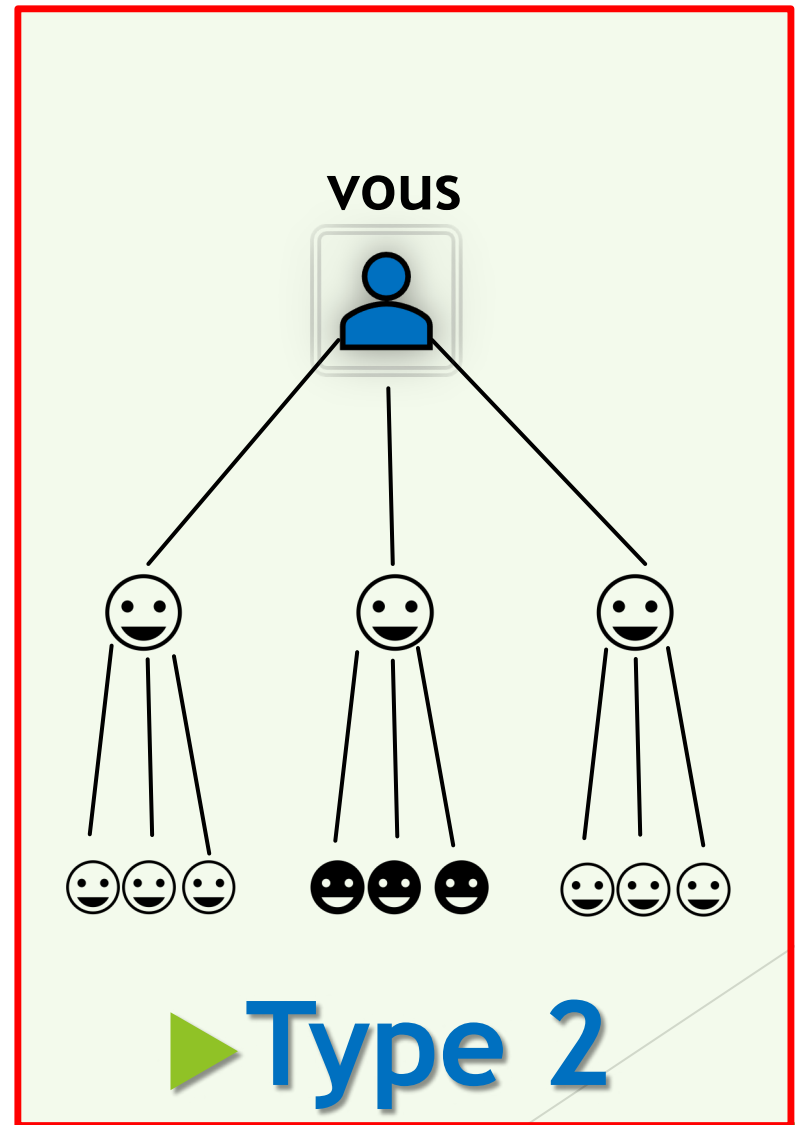
15

Quel type de réseau vous préféreriez avoir ?



► Type 1

ou



► Type 2



Mot de la fin sur la clé numéro 3.



- ▶ Préoccupez-vous d'abord et toujours de la réussite de vos filleuls. Aidez-les, par des formations, par un accompagnement, pour qu'ils parrainent chacun au moins trois personnes.
- ▶ La saturation, bien conduite dans le réseau en profondeur, permettra de maximiser les gains pour vos filleuls et pour vous!

YouBetter

