



# LE REVENU RESIDUEL PAR LE MARKETING RELATIONNEL.

*DÉCOUVREZ LA MEILLEURE FAÇON D'ÊTRE RÉMUNÉRÉ SUR SON TRAVAIL, NON  
PAS COMME UN EMPLOYÉ MAIS COMME UN ENTREPRENEUR INDÉPENDANT,  
ET BÂTISSEZ AINSI VOTRE FORTUNE.*

• Le dicton suivant fait l'unanimité :  
**« Tout travail mérite un salaire »**

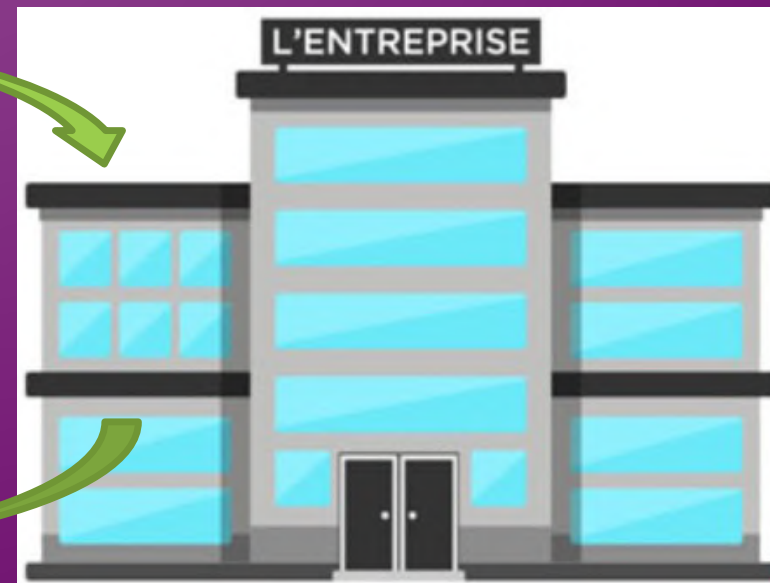
Le salaire qui vient récompenser notre travail peut nous être **payé de deux manières différentes.**

# PREMIER TYPE DE RÉMUNÉRATION.

- D'une manière générale, la grande majorité des employés **ECHANGENT DU TEMPS CONTRE DE L'ARGENT**. Ils travaillent et son **PAYES À UN TAUX HORAIRE FIXE**.



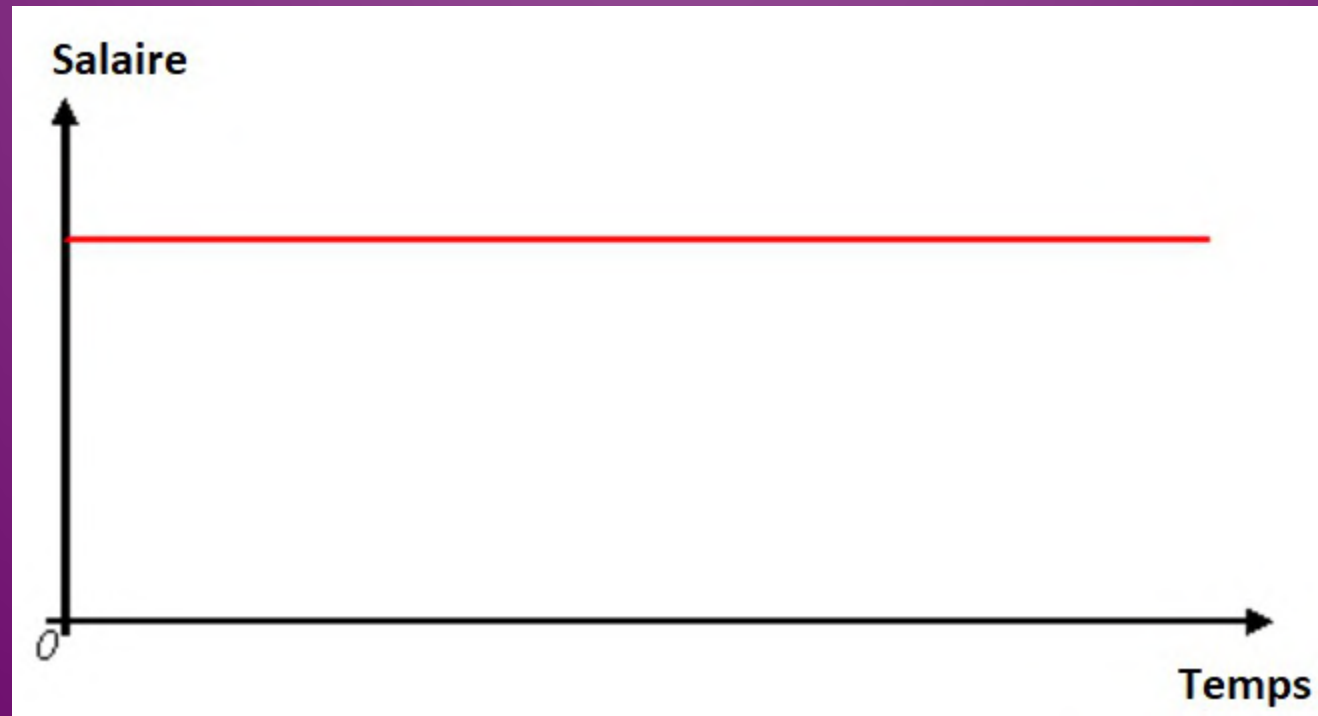
TEMPS



ARGENT

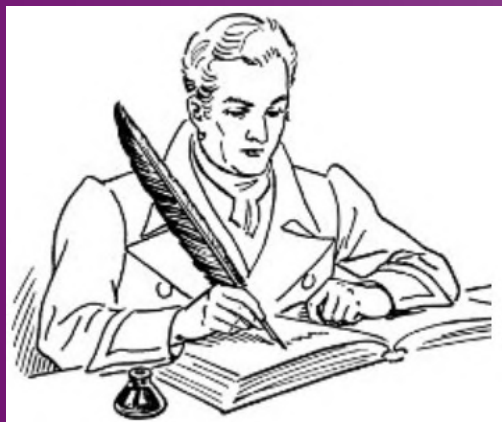
- Cet argent perçu sous forme de salaire subit très peu d'évolution dans la durée, **LE SALAIRE RESTE CONSTANT DANS LE TEMPS.**

3



- **Et que se passerait-il si on s'arrêtait de travailler ?**

# DEUXIÈME TYPE DE RÉMUNÉRATION.



- Un écrivain peut prendre du temps pour écrire un livre. Mais l'éditeur qui l'imprime et le vend verse à l'écrivain des droits d'auteur, **année après année, aussi longtemps que ce livre se vendra !**



- Un chanteur enregistre une chanson en studio. Et le chanteur est **payé chaque fois que cette chanson est diffusée** à la radio, à la télévision ou dans les boîtes de nuit (discothèques), **année après année !**

**EN D'AUTRES TERMES, L'ÉCRIVAIN ET LE CHANTEUR  
RECEVRONT TOUJOURS UNE PAIE POUR UN TRAVAIL  
QU'ILS ONT EFFECTUÉ UNE SEULE FOIS :  
C'EST LE REVENU RÉSIDUEL.**

- Dans le marketing de réseau ou marketing relationnel,  
**vous acquérez des clients pour une société,  
et vous êtes payés un pourcentage sur la facture de  
ces clients, mois après mois et année après année,** aussi  
longtemps qu'ils restent des clients de votre société de marketing de réseau.  
**C'est donc un revenu résiduel, aussi appelé revenu récurrent,  
ou revenu passif.**

# IL EXISTE DEUX FAÇONS DE GAGNER UN REVENU RÉSIDUEL EN MARKETING RELATIONNEL.



- 1<sup>ère</sup> Façon: le revenu résiduel personnel.

**C'est un revenu résiduel qui vous est versé pour des clients que vous avez acquis personnellement** (vous-même vous pouvez être votre propre client, mais aussi des proches de la famille ou des amis).

Donc, plus vous avez de clients, ou plus vos clients s'abonnent à davantage de services ou s'ils achètent plus de produits, alors plus votre revenu résiduel personnel augmente.

# Illustration

**Vous acquérez personnellement une poignée de clients sur lesquels vous percevrez des commissions, mois après mois, tant qu'ils resteront clients.**



## • 2<sup>ème</sup> Façon: le revenu résiduel par effet de levier.



**C'est un revenu résiduel qui vous est versé pour des clients acquis par d'autres représentants, qui sont arrivés dans l'entreprise avec laquelle vous travaillez par le moyen de votre parrainage.**

Donc, votre revenu résiduel augmente encore plus quand vous avez des filleuls (qui acquièrent eux aussi des clients) que si vous travailliez tout seul:

c'est **l'effet de levier.**

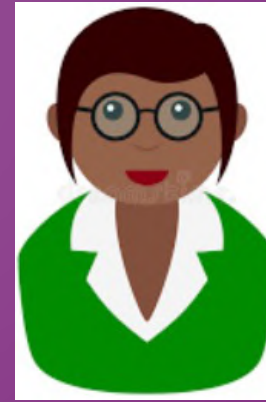
# Illustration

**Vous êtes payé sur les clients acquis par vos filleuls, mois après mois, tant qu'ils restent clients.**

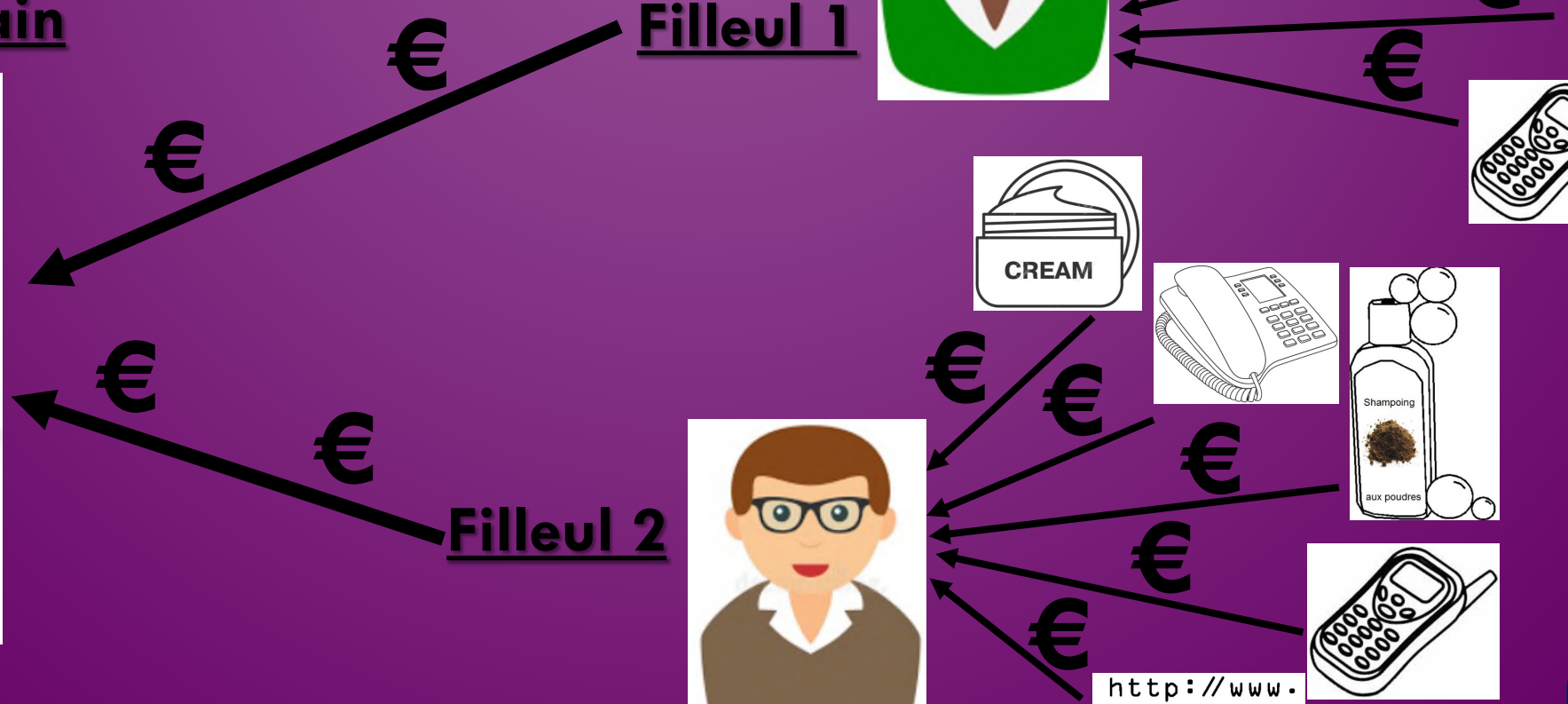
**Vous = Parrain**



**Filleul 1**



**Filleul 2**



# COMMENT ON OBTIENT UN EFFET DE LEVIER ?



**Vous**

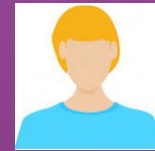
Vos deux filleuls directs



2



Tous vos filleuls indirects



4



8

16

32

64

128

**10**

**L'effet de levier s'obtient par duplication**

**( = parrainages successifs et acquisitions de clients par chaque filleul). On n'est pas payé pour parrainer, on est payé pour l'acquisition de clients !**

Dans cet exemple vous parrainez  
2 personnes, et chaque filleul  
parraine 2 personnes.



**Vous**



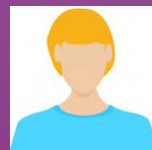
**1<sup>er</sup> niveau**



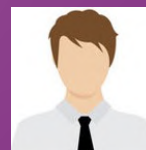
**2**



**2<sup>ème</sup> niveau**



**4**



**3<sup>ème</sup> niveau**

**8**

**4<sup>ème</sup> niveau**

**16**

**5<sup>ème</sup> niveau**

**32**

**6<sup>ème</sup> niveau**

**64**

**7<sup>ème</sup> niveau**

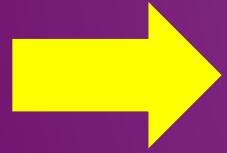
**128**

**11**

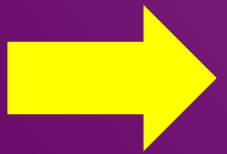
# EXEMPLE DE CALCUL D'UN REVENU RÉSIDUEL OBTENU PAR EFFET DE LEVIER AU 7<sup>ÈME</sup> NIVEAU.



- Au 7<sup>ème</sup> niveau vous aurez une équipe de **128 représentants** dans votre réseau.
- Si chaque représentant acquiert **3 clients (donc 3 services)** payant chacun une facture moyenne de **40 euros par service** :  $128 \times 3 \times 40 = 15\,360 \text{ €}$
- Si vous êtes payé sur 10% de 15 360 €, alors **vous percevrez 1 536 € de revenu résiduel, mois après mois !**



**SANS VOUS, LES GENS UTILISENT DÉJÀ  
CES PRODUITS ET SERVICES, VOUS NE  
CRÉEZ PAS UN BESOIN.**

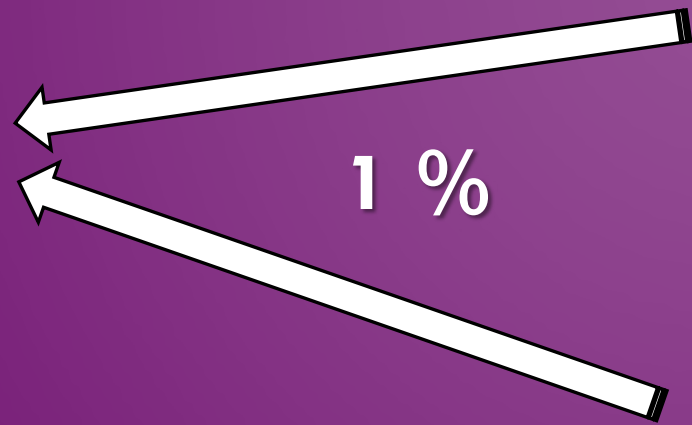
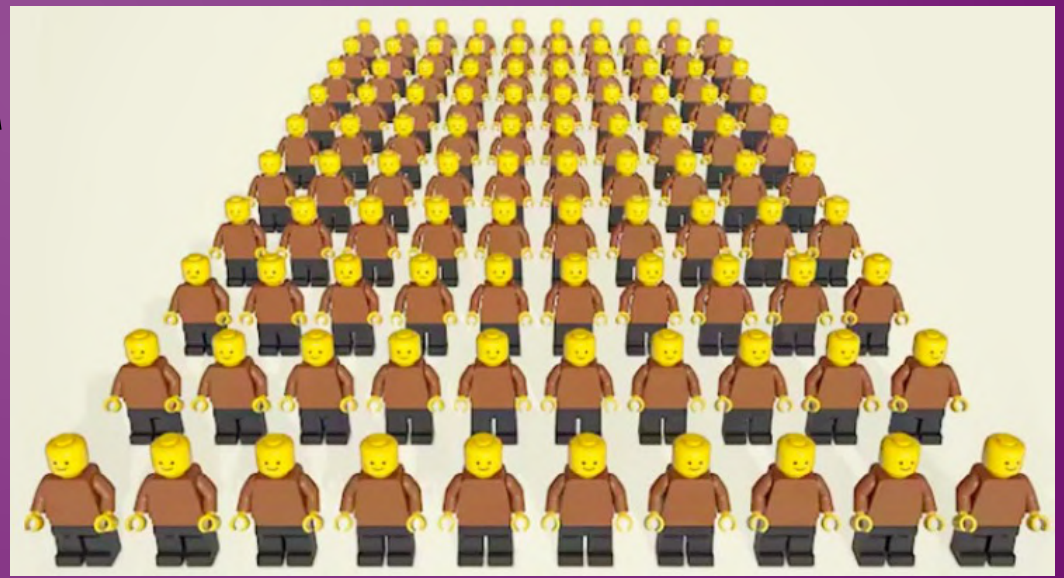


**L'OPPORTUNITÉ D'AFFAIRE, C'EST  
DE REDIRIGER CES GENS (CLIENTS)  
VERS VOUS !**

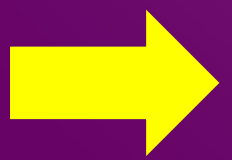
**Vous**



**100 employés**



**« AU LIEU DE GAGNER 100% DE MON  
PROPRE TRAVAIL, JE PRÉFÈRE GAGNER  
1% DU TRAVAIL DE 100 PERSONNES »**

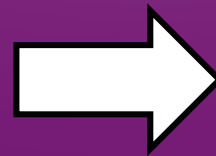


**C'est le principe de l'effet de levier**

PENDANT QUE VOUS BÂTISSEZ VOTRE REVENU RÉSIDUEL SUR LE MOYEN-LONG TERME,  
**LES ENTREPRISES DE MARKETING RELATIONNEL VOUS PAIENT  
SOUS FORME DE BONUS AUSSI APPELÉS PRIMES D'ACQUISITION  
CLIENTS SUR LE COURT TERME  
(PRIMES PAYÉES CHAQUE SEMAINE).**



- Quand on commence dans le marketing de réseau (ou marketing relationnel) c'est pour **compléter ses revenus**.
- Mais si on prend cette activité très au sérieux on peut gagner beaucoup d'argent, **atteindre l'indépendance financière**.
- Avec le marketing relationnel on peut **devenir millionnaire !**



**Déjà plusieurs millionnaires aux Etats-Unis. Vous pouvez les rejoindre !**



**NE VOUS CONTENTEZ PLUS D'ÉCHANGER VOTRE  
TEMPS CONTRE DE L'ARGENT !**



**BÂTISSEZ DÈS A PRÉSENT VOTRE REVENU RÉSIDUEL !**



**BÂTISSEZ VOTRE FORTUNE !**

**LE MARKETING RELATIONNEL EST UNE VRAIE  
OPPORTUNITE, UNE ALTERNATIVE AUX PLACEMENTS  
BANCAIRES OU À L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER.**