



FORMATION

MARKETING D'ATTRACTION

BERTRAND KERVELLA

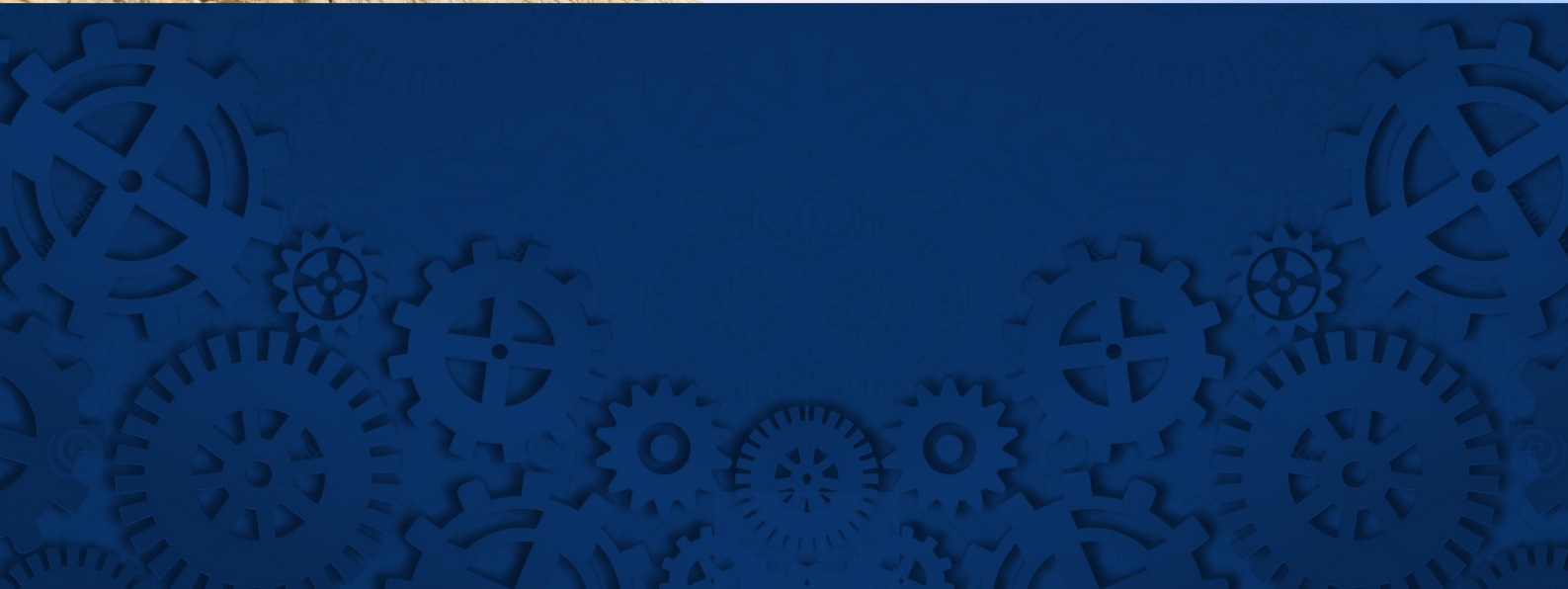


Table des matières

<u>Introduction</u>	4
<u>Module 1 : Attirez les gens à vous, plutôt que d'aller leur courir après</u>	10
1. Les limites du recrutement classique et du « marché chaud »	11
2. Optez pour le marketing d'attraction	13
3. Voyons les bénéfices du marketing d'attraction	16
4. L'erreur classique du débutant : croire que les gens rejoignent son MLM pour ses produits et son concept	18
5. Les 4 étapes du marketing d'attraction	21
Conclusion de ce 1er module	23
<u>Module 2 : Parrainer sur Internet</u>	25
1. Les deux tâches à accomplir	25
2. Donnez GRATUITEMENT sans rien attendre en retour	30
3. Faites-vous inviter !	32
4. Comment vous faire inviter ?	37
Conclusion de ce 2e module	51
<u>Module 3 : Email marketing</u>	53
1. Comment bâtir relation, respect et confiance grâce à un autorépondeur	56
2. L'argent se trouve dans vos suivis	59
3. Ce que doivent apporter vos emails	65
4. La magie de l'effet cumulé !	69
5. Comment gagner de l'argent grâce à vos emails	71
Conclusion de ce 3e module	73
<u>Module 4 : Être perçu comme un leader</u>	75
1. Concepts critiques à saisir pour réussir sur internet	77
2. La psychologie derrière le Marketing d'Attraction et comment augmenter votre Valeur Personnelle	79
3. Exemples de BAS et HAUT niveau de leadership	83
4. Autres choses à surtout éviter...	90
5. De suiveur à leader	97
Conclusion de ce 4e module	99
<u>Module 5 : Être payé en prospectant (que vous parrainiez ou pas)</u>	101
1. Comment monétiser votre liste	101
2. La simplicité de l'affiliation	102
3. La puissance du produit d'appel	104
4. Parlons argent maintenant	105
Conclusion de ce 5e module	108
<u>Module 6 : Temps de passer à l'action</u>	110
Votre 1ère tâche : décidez 1 ou 2 nouvelles compétences à maîtriser	112
Votre 2e tâche : soyez élégant et faites un photoshooting avec un PRO	114
Votre 3e tâche : créez la structure de votre blog avec WordPress	119
Votre 4e tâche : apprenez à écrire du contenu qui séduit votre audience	120
Votre 5e tâche : créez votre première formation gratuite	

.....	121
<u>Bonus 1 : Bâissez les fondations solides de votre activité</u>	126
<u>Bonus 2 : Avec qui travailler ?</u>	141
<u>Bonus 3 – N'abandonnez jamais</u>	154
<u>Pour aller plus loin, plus vite</u>	167
<u>Retrouvez les 12 vidéos</u>	168

Introduction

Le fait que vous suiviez cette formation me révèle beaucoup de choses sur vous. Ça me prouve que :

- Vous êtes motivé.
- Vous voulez exceller dans le MLM.
- Vous voulez gagner plus d'argent.
- Vous voulez prouver aux autres et à vous-même que « *OUI, vous pouvez vivre de cette activité !* »

Et plus important encore... vous sentez que **vous êtes encore loin d'avoir atteint votre potentiel.**

Comment je le sais ?

Simplement parce que je suis passé par une période où je ressentais la même chose. Je passais mes journées à me demander :

Vais-je atteindre mes objectifs ? Est-ce que ce que je suis réellement fait pour ça ? Pourquoi je n'arrive pas à parrainer ? Peut-être est-ce mieux de laisser tomber ?

Si vous vous posez ce genre de questions, alors je vous comprends. Je veux que vous sachiez que je suis passé par là...

Et je peux vous assurer qu'il y a moyen de réaliser vos rêves, d'obtenir le succès que vous recherchez et de littéralement gagner le double de votre salaire actuel... en y passant juste **quelques heures par semaine.**

Au début, il vous faudra assimiler et appliquer de nouveaux concepts. Il faudra vous battre avec vous-même pour grandir et arriver au sommet que vous visez.

Une fois au sommet, ça devient une vraie partie de rigolade et j'ai une excellente nouvelle pour vous...

Même si vous allez devoir fournir beaucoup d'efforts, même si vous allez devoir investir en vous et passer des heures à affûter votre hache pour partir en guerre avec vous-même, **tout cela va être super-fun !**

Vous allez apprendre des choses nouvelles au quotidien. Vous allez grandir et devenir de jour en jour, une meilleure personne. Une personne qui attire à elle, **plusieurs centaines de prospects chaque mois.**

Cette formation va vous dévoiler les clés pour une telle réussite.

Votre travail là-dedans ?

Prendre ces clés, les mettre dans la serrure, ouvrir les portes les unes après les autres et entrer dans ce nouvel univers que j'appelle **le marketing d'attraction** ou encore **le MLM version 2.0**

Dans cette formation, je vais vous montrer les outils pour vous transformer et vous propulser aux rangs des personnes qui réussissent le mieux.

Une fois ce voyage terminé, vous ferez officiellement partie des 5% de personnes qui peuvent **vraiment bien vivre de cette activité**, sans avoir à forcer, ni à beaucoup travailler.

Vous serez capable de :

- Parrainer en automatique 5 à 10 nouvelles personnes chaque mois.
- Inspirer les gens autour de vous par vos résultats.
- Gagner plus d'argent que vous n'avez jamais gagné dans votre vie.
- Profiter de votre temps en famille car vous aurez non seulement le temps, mais l'argent qui va avec.
- Voyager dans les plus beaux pays du monde, tout en automatisant votre travail de recrutement, parrainage et formation.
- Être payé pour prospecter, même si vos prospects ne rejoignent pas votre opportunité.

En toute franchise, je n'ai pas un doctorat en marketing, et je ne prétends pas en avoir un.

J'étais comme vous. Je passais mes journées à chercher pourquoi je tournais en rond. Pourquoi malgré mes tentatives répétées, je n'arrivais pas à parrainer...

Ça rongait mon cerveau. De toute évidence, ma manière d'approcher les gens, ma façon de présenter mon opportunité n'était pas la bonne.

Ce fut une obsession, une douleur constante et pesante. Une remise en question quotidienne qui commençait à affecter ma propre estime.

Le problème était évident : **je ne savais pas comment faire pour réussir !**

Je savais juste que je voulais finir chacune de mes journées, en disant :

« Bravo Bertrand, tu as encore parrainé une personne, aujourd'hui ! »

« Félicitations, ton nouveau filleul est un véritable champion ! »

Je voulais joindre les 2 bouts. Détruire une bonne fois pour toutes, ce décalage entre **où je me trouvais et où je voulais être**. Et ça, le plus vite possible !

Cependant, je faisais du surplace... je tournais en rond avec ces mêmes vieux concepts qu'on nous enseigne, quand on débute en MLM. Et toujours, retour à la case départ.

Pas de filleul. Aucun résultat !

J'ai enfin compris ce qu'il manquait à ma réussite : **je devais changer !**

Je devais me débarrasser de ce sentiment de faire du surplace. Je devais me faire la promesse d'obtenir un contrôle total sur ma vie, sur ma réussite.

Je savais qu'il devait y avoir un moyen. Et j'allais le trouver !

Ce fut la première étape de ce long voyage que je m'apprête à vous dévoiler...

J'ai investi en moi...

À mon 1er mois dans le MLM, étant seul et n'ayant personne pour me guider (mon parrain avait abandonné 2 semaines après m'avoir sponsorisé), j'ai investi dans plusieurs formations MLM et coaching sur internet.

J'ai sorti de ma poche plus de 2 000 € pour apprendre à bâtir un site, pour savoir comment rédiger du contenu pertinent pour mes lecteurs, pour maîtriser tous les concepts du marketing d'attraction...

Bref, j'ai investi dans les meilleures formations et séances de coaching et je ne le regrette pas !

J'ai ainsi passé des heures à étudier, à assimiler tous ces nouveaux concepts et bien entendu, **je m'imposais une règle**. Une règle qui m'a toujours servi et que vous devrez suivre également :

1. **Apprendre en continu de nouvelles choses.**
2. **Passer immédiatement à l'action.**
3. **Enseigner et partager votre connaissance.**



En suivant cette simple méthode, j'ai vite obtenu d'excellents résultats.

J'ai ainsi pu bâtir un blog MLM qui m'apporte dans les **30 000 visiteurs uniques** chaque mois. Ce qui donne en moyenne **1 500 nouveaux prospects par mois**.

D'apprenti à enseignant

Étant un ancien professeur, je n'ai pas pu résister à l'idée d'apprendre tous ces concepts marketing, de les valider en passant à l'action, pour finalement vous les enseigner de manière simple et ludique.

Cette formation est **un véritable cocktail !**

C'est le fruit détonnant de 6 années d'investissement et d'apprentissage avec les meilleurs marketeurs, de passages à l'action et de résultats validés.

Par contre, gardez bien cela à l'esprit...

Si vous vous attendez à apprendre une méthode de prospection révolutionnaire qui va changer le monde du MLM, alors je vous conseille de mettre cette formation à la poubelle et demander un remboursement.

Rien de ce que je vais vous apprendre n'est une révélation ou du jamais vu.

La plupart des techniques marketing que je m'apprête à vous enseigner existent depuis la nuit des temps et elles ont été créées par des gens bien plus intelligents que moi.

Ce que j'ai créé avec cette formation ?

C'est un système... un processus en 4 étapes qui vous montre précisément comment attirer à vous, **10 à 20 prospects qualifiés chaque jour**.

Je vous donne les bons outils et les techniques marketing que j'utilise personnellement, pour obtenir mes 1 500 prospects par mois.

Comment utiliser cette formation ?

Cette formation est organisée en 6 modules. N'essayez pas de tout assimiler d'un coup. Si vous avalez d'un trait cette formation, vos résultats augmenteront, mais vous ne pourrez pas pleinement comprendre **comment ces techniques affectent votre psychologie et vos résultats**.

Si vous voulez vraiment obtenir le meilleur de ce concept, alors prenez un jour pour suivre 1 à 2 modules et passez immédiatement à l'action. **Mettez en pratique ces enseignements !**

Vous vous engagez dans un voyage que peu de gens sont prêts à prendre. Ce voyage vous mènera aux trésors de la réussite : **devenir un leader incontesté, bâtir une large équipe et gagner de l'argent.**

Plus important encore... cette formation vous fera gagner un temps monstrueux et vous aurez une meilleure opinion de vous-même parce que vous savez que vous accomplissez quelque chose d'important chaque jour.

Avertissement

Je ne vais pas vous demander de trouver le « *sens de la vie* » ou encore, « *votre but ultime* », mais vous aurez besoin d'avoir une compréhension claire de **pourquoi vous le faites.**

Comprenez que le monde est rempli de personnes assises à attendre que quelqu'un vienne et comme par magie, les transforme en une meilleure version d'elles-mêmes.

Remettons les pieds sur terre : le génie ne viendra jamais à vous ! C'est à vous de prendre la responsabilité de votre vie à 100 % et de **devenir la personne que vous voulez être.**

Seul un faible pourcentage de la population peut travailler en complète autonomie vers un but. Ces personnes sont appelées « **des leaders** », et c'est ce que vous êtes, ou plutôt ce que vous vous apprêtez à devenir.

Le fait que vous suiviez cette formation en est la preuve !

Chaque fois que vous rencontrez un obstacle, rappelez-vous que « **les gagnants font ce que les perdants évitent de faire.** »

Êtes-vous prêt à entamer ce magnifique voyage et vous transformer en un leader du MLM ?

Alors attaquons avec le 1er module. Tournez la page vers votre nouveau VOUS...

Module 1 : Attirez les gens à vous, plutôt que d'aller leur courir après

Vous rappelez-vous pourquoi vous avez signé dans votre entreprise ?

Vous avez assisté à une superbe présentation. On vous a fait miroiter les revenus des tops leaders... **tout avait l'air fantastique** ! Il vous suffisait de parler à quelques uns de vos proches pour les faire signer.

La réalité est souvent différente...

En théorie ça a l'air facile, mais vous vous retrouvez vite limité par la loi des nombres (*le nombre de personnes figurant sur votre liste*) et également par la démotivation de vos proches, quant à vos rêves...

Ça devient rapidement la douche froide !

Pourquoi vos proches ne comprennent pas cette opportunité, cette chance que vous leur offrez ? Ça changerait pourtant complètement leur vie, et la vôtre aussi d'ailleurs...

C'est exactement ce que j'ai ressenti quand j'ai démarré dans le MLM, il y a 4 ans. Et probablement, vous êtes aussi passé par là.

Il m'a fallu plus d'un an de présentations, de suivis et de sollicitations pour enfin commencer à me constituer une petite équipe.

Mes résultats ?

J'étais épuisé et frustré.

Je passais mes journées à motiver mes filleuls, à passer des coups de fils prospect, à répondre aux questions, à essayer des « *Non merci* », à laisser des messages sur des répondeurs téléphoniques...

Je me suis rapidement dit :

« si le MLM c'est vraiment ça, mieux vaut que j'arrête tout de suite. Gagner 1 000 € par mois en passant mes journées à courir après les gens, les motiver et essayer de les retenir... je ne veux pas faire ça toute ma vie ! »

Il devait y avoir une autre approche ! Une façon plus simple de gérer cette activité et obtenir de bien meilleurs résultats, en y passant moins de temps.

D'où venait le problème ?

- **Mauvaises personnes à qui présenter mon opportunité ?**
- **Mauvaise manière d'approcher les gens ?**
- **Mauvaise communication de ma part ?**

Pour répondre à ces 3 questions et renverser le « **mauvaise** » en « **bonne** », plongeons d'abord dans les bases du MLM.

1. Les limites du recrutement classique et du « marché chaud »

Le **marché chaud** qu'est-ce que c'est exactement ?

Voyez-le comme l'ensemble des personnes que vous connaissez : vos amis, votre famille, vos collègues de travail, votre coiffeur... bref, tous ceux qui vous connaissent de près ou de loin, constituent votre marché chaud.

Et quelle est la première chose qu'on vous enseigne en MLM ?

« Faites votre liste. Ajoutez toutes les personnes que vous connaissez, même votre facteur et votre ancien prof de fac. Travaillez votre marché chaud. »

Et là, vous vous retrouvez tout de suite confronté à la loi des nombres :

Seules 2 à 3% des personnes à qui vous parlez de votre opportunité se joindront à vous.

Vu sous un autre angle, il faudrait essayer 97 à 98 « NON » pour parrainer 2 à 3 personnes.

Ces **2 à 3% de « OUI »** constituent la moyenne générale en MLM.

Bien entendu, selon votre charisme, vos résultats dans la vie, votre façon de communiquer... vous pourriez faire exploser ces résultats et parrainer 5 à 10% des personnes que vous prospectez.

Un autre problème survient rapidement

À moins que vous ayez 1 000 personnes dans votre marché chaud (à qui vous vous sentez de parler), vous vous retrouverez vite en panne sèche de prospects.

Pas de prospect = Chute de votre activité

Les prospects, c'est le nerf de la guerre ! Chaque jour, il faudrait que vous puissiez présenter votre opportunité à de nouvelles personnes.

On évoque souvent le nombre de « **5 prospects par jour** », soit 150 personnes par mois, à qui introduire votre opportunité. Ce qui vous ajouterait 3 à 5 nouveaux filleuls par mois à votre 1er niveau.

Rares sont les courageux qui osent parler à 5 personnes par jour, **pendant une à deux semaines.**

Et exceptionnels sont ceux qui osent parler à 5 personnes par jour, **pendant plusieurs mois.**

En réalisant cela, naturellement le nouveau distributeur se pose vite les mauvaises questions...

- *Où vais-je trouver 5 personnes à qui parler chaque jour pendant les 6 prochains mois ? Est-ce que j'aurai le courage de leur parler ?*
- *J'ai déjà appelé 30 de mes contacts. Personne n'est intéressé... Maintenant, à qui vais-je présenter mon opportunité ?*
- *Faut-il vraiment que j'appelle mon ami d'enfance ? Je ne lui ai pas parlé depuis 2 ans. Qu'est-ce qu'il va penser de moi ?*
- *Suis-je réellement fait pour cette activité ? Ne vaut-il pas mieux faire une pause et y revenir un peu plus tard ?*

Si vous sentez que votre liste s'essouffle, que vous avez vidé vos meilleures cartouches, alors le doute s'installe dans votre tête.

Vous butez comme je l'ai fait et comme tous les autres distributeurs, sur **cette maudite loi des nombres**.

Lorsque vous laissez ces pensées envahir votre esprit, ce n'est pas bon du tout ! Il faut immédiatement remettre le pied à l'étrier, sinon vous abandonnerez le MLM aussi vite que vous avez démarré.

Mais remettre le pied à quel étrier ? Et comment remonter la pente ? Que devez-vous changer dans votre approche pour enfin parrainer ?

2. Optez pour le marketing d'attraction

Le concept du **marketing d'attraction** est plutôt simple. Vous attirez les bonnes personnes à vous, plutôt que de leur courir après, jusqu'à votre **épuisement total**. Et parfois le leur.

Vous éviter ainsi tous ces problèmes :

- Passer pour un lourdingue qui continuellement sollicite ses proches.
- Éviter les malaises et les maladresses.

- Éviter les jugements et les moqueries.
Vous n'êtes jamais le messie dans votre famille. Ils vous connaissent et soudainement vous débarquez en apporteur d'affaires ?
Ça ne colle tout simplement pas avec l'image qu'ils ont de vous.
- Éviter de n'avoir plus personne à qui présenter votre business.
- Éviter de perdre des mois, voire des années à tourner en rond avec seulement 2 à 5 filleuls que vous cherchez désespérément à faire avancer.

Le marketing d'attraction est **une des solutions à ce problème**. Je dis bien « *une des solutions* » car beaucoup réussissent en appliquant la méthode traditionnelle de « la liste de noms ».

Pourquoi ont-ils réussi où tant d'autres échouent ?

C'est évident...

Ils avaient déjà réussi dans la vie, bien avant de faire du MLM ! Naturellement, ils sont attractifs et tout le monde est enclin à les écouter et à les suivre.

Ceux qui réussissent avec l'approche traditionnelle ont en quelque sorte « **triché** ».

Sans même le savoir, ils ont fait du marketing d'attraction.

Ils étaient déjà perçus comme des leaders. Ils réussissent dans ce qu'ils entreprennent et ils ont naturellement attiré les gens à eux.

La confiance en leur réussite a facilement convaincu leur entourage. **Ils inspirent et attirent naturellement les gens**.

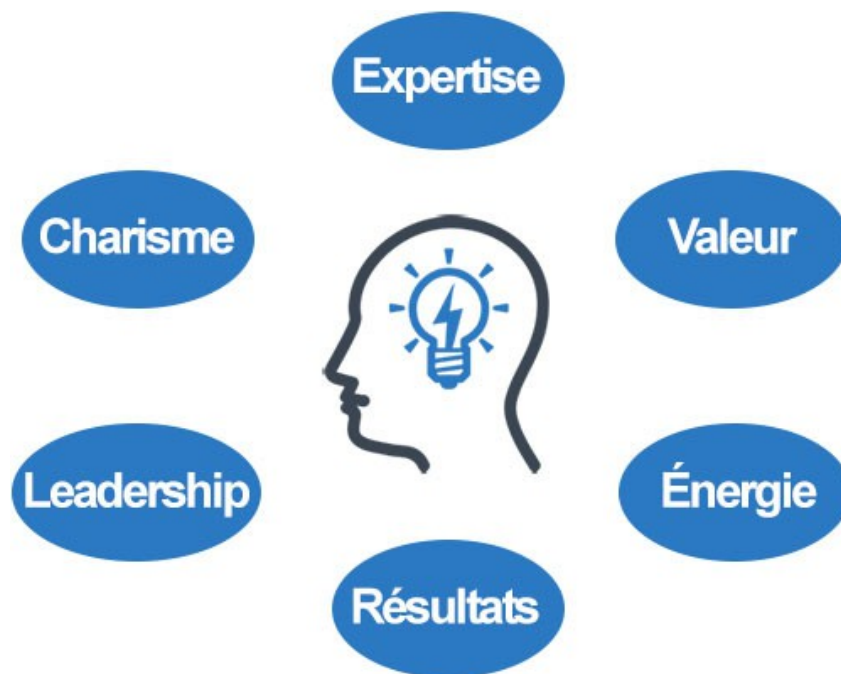
Du coup, ils ont parrainé leur entourage sans fournir de grands efforts. Et ils continuent à parrainer aisément, toute personne qui croise leur chemin.

Ce n'est pas la superbe présentation du mardi soir qui a fait le travail de parrainage. Mais bien leur forte personnalité et leur image de réussite qu'ils transmettent inconsciemment autour d'eux.

Tout ce que vous allez apprendre dans cette formation revient donc à ce même concept : **attirer les gens à vous et les parrainer.**

Que vous le fassiez sur internet ou avec l'approche directe, les gens vous suivront **VOUS et seulement VOUS.**

Ils vous suivront car vous avez : du charisme, de la valeur à partager, de l'énergie positive, des résultats, du leadership et de l'expertise.



Si vous pensez n'avoir aucun des ces éléments, surtout **ne vous inquiétez pas !**

C'est juste une question de quelques semaines de travail sur vous-même, **pour vous transformer.**

Cette formation va vous mettre sur les bons rails et vous montrer la méthode pour les obtenir en un rien de temps !

3. Voyons les bénéfices du marketing d'attraction

Le marketing d'attraction est **un concept simple**. Simple, mais pas forcément facile.

Vous devez apprendre et maîtriser de nouvelles compétences, développer votre marketing et votre sens de la communication. Cette formation est justement là, pour vous guider et vous aider à **devenir super attractif !**

Avant d'entrer dans les détails de « comment attirer jusqu'à 600 prospects qualifiés chaque mois », regardons les bénéfices du marketing d'attraction :

- **Possibilité d'atteindre rapidement des revenus de plus de 8000€ par mois.**

Il m'a fallu 4 ans pour y arriver. Et je reste persuadé que vous y arriverez bien plus rapidement. J'ai tourné en rond et j'étais perdu. Pas vous ! Vous avez désormais ce guide entre vos mains.

- **Des prospects déjà intéressés** par le marketing de réseau.

Pas besoin de les convaincre, pas besoin de longues explications ennuyeuses.

Vous ciblez les bonnes personnes. Pas votre oncle Francis qui est épanoui dans son métier et ne s'intéresse à rien d'autre ; juste les bonnes personnes ! Et c'est elles qui doivent vous prouver qu'elles méritent d'être parrainées.

- **Minimisez vos efforts et concentrez-vous sur votre marketing.**

Vous allez mettre en place des systèmes automatiques. Ces systèmes feront votre travail de prospection, présentation, parrainage, vente, formation... Vos systèmes travailleront pour vous 24h/24, 7jours/7 où que vous soyez sur cette belle planète.

- **Fini la fatigue émotionnelle, fini le rejet !**

Les gens vous courent après, plutôt que l'inverse. Ils demandent à vous rejoindre et vous devez parfois les refuser poliment car vous travaillez **UNIQUEMENT** avec les personnes que vous choisissez. Celles qui partagent votre état d'esprit.

- **Une liste intarissable de prospects** à qui présenter votre MLM. Personnellement, je génère en moyenne 600 nouveaux prospects chaque mois sur internet et je vous montrerai exactement, comment obtenir ces mêmes résultats.
- **Former vos filleuls sans même avoir à les appeler, ni devoir les rencontrer.**
Si vous avez lu le livre « *votre première année en marketing de réseau* » de Mark et Renée Yarnell vous comprendrez que votre mission en MLM est avant tout d'inspirer vos filleuls par vos résultats. Vous passez à l'action, vous obtenez des résultats et vous vous entourez des meilleurs ! (on y revient en détail à votre 3e bonus).

Est-ce que cela vous semble **possible, réaliste, atteignable** ?

C'est exactement ce que je vis au quotidien. J'ai bâti différents systèmes pour trouver en continu des prospects, pour les parrainer et/ou monétiser mes listes, former mes filleuls, leur faire dupliquer ce même concept.

Tout cela, sans presque avoir à pointer mon nez dans une conférence ou dans un séminaire.

Je peux voyager pendant plusieurs semaines, tout en augmentant mes commissions. Et je ne m'en prive pas ! Tous les 2 ou 3 mois je voyage dans un pays différent.



Avec un bon plan marketing et une connexion internet, vous pouvez travailler quand et où bon vous semble.

Et surtout, **vous faites travailler les systèmes pour vous.**

Ce sont de parfaits employés. Ils vous font gagner de l'argent, en travaillant sans relâche et ils ne se plaignent jamais !

Ne soyez pas effrayé à l'idée de recourir à des « systèmes ». C'est bien plus facile à bâtir que vous ne l'imaginez.

Je n'avais absolument aucune connaissance en informatique à mes débuts et pourtant j'ai rapidement appris à utiliser la technologie nécessaire.

Restez concentré sur **votre but final et votre POURQUOI.**

Le comment se fera naturellement. C'est juste une question de quelques heures d'apprentissage par semaine et de passage à l'action en continu.

Avant de décortiquer le côté technique, regardons d'abord **les erreurs classiques** de la personne qui débute dans le MLM.

4. L'erreur classique du débutant : croire que les gens rejoignent son MLM pour ses produits et son concept

Pour développer vos équipes, que devez-vous mettre en avant :

- Votre opportunité MLM ?
- Les produits de votre entreprise qui sont exceptionnels ?
- Son plan de rémunération qui a fait tant de millionnaires ?
- Votre parrain qui est un génie du MLM ?
- L'histoire de Pierre Machin qui est distributeur de votre entreprise depuis 4 ans et qui gagne 100 000 € par mois ?

PAS DU TOUT !

Votre réussite n'a rien avoir avec votre compagnie ! Le marketing de réseau n'est pas ce qu'il semble être.

Ça m'a pris près d'un an à réaliser que **nos services et produits MLM ne sont pas nos vrais produits !**

On n'est pas ici pour vendre des compléments alimentaires, des services internet, des crèmes anti-âge, du jus de fruits dynamisant, ou tout autre café aux vertus médicinales...

Voilà ce qui n'a aucune importance :

- *mon produit est 100% organique*
- *ma compagnie paye plus que les autres, son plan de compensation est le meilleur !*
- *mon produit est breveté. Il est conçu par des docteurs américains*
- *ma compagnie est nouvelle et n'a aucun concurrent*
- *ma compagnie est ancienne et donc fiable. Elle fait partie du top 50 des meilleurs MLM*
- *Pierre Machin vient de rejoindre cette opportunité et je suis juste à 2 niveaux sous lui*
- *ma compagnie est en lancement, une opportunité à saisir car vous ferez partie des 1ers et les 1ers gagnent toujours plus !*

Bonne nouvelle, vous n'avez plus à vous inquiéter des caractéristiques, ni du prix de vos produits. De même, vous n'avez plus à vous inquiéter de la concurrence. **Il n'y en a pas...**

Pourquoi ?

Tout simplement parce que vous êtes unique et VOUS êtes le produit.

Les gens ne se joignent pas à une entreprise de MLM, ni à des produits... oubliez tout ça ! Ce n'est pas ce qui intéresse vos prospects.

Les gens ne rejoignent pas une opportunité. **Ils se joignent à VOUS !**

Vous pourriez être en possession du meilleur produit anti-âge jamais créé auparavant, mais à moins que vous ayez un plan marketing solide pour attirer des gens à vous, vous ne gagnerez pas même un centime.

En réalité, le vrai produit qui vous rendra riche, c'est « VOUS » et le système marketing que vous utiliserez pour attirer à la fois **les leaders et les futurs leaders que vous formerez.**

Ce n'est certainement pas ce que votre parrain vous a enseigné et ça peut être confus à assimiler au début, mais c'est important d'en prendre conscience le plus tôt possible.

Bien entendu, croire en votre opportunité et adorer ses produits est crucial pour votre réussite. Néanmoins, ce n'est pas avec ça que vous parrainerez !

Les gens se joindront uniquement à vous, **pour VOUS.**

Vous êtes le produit et pour réussir, vous devez augmenter votre valeur personnelle et votre niveau d'expertise.

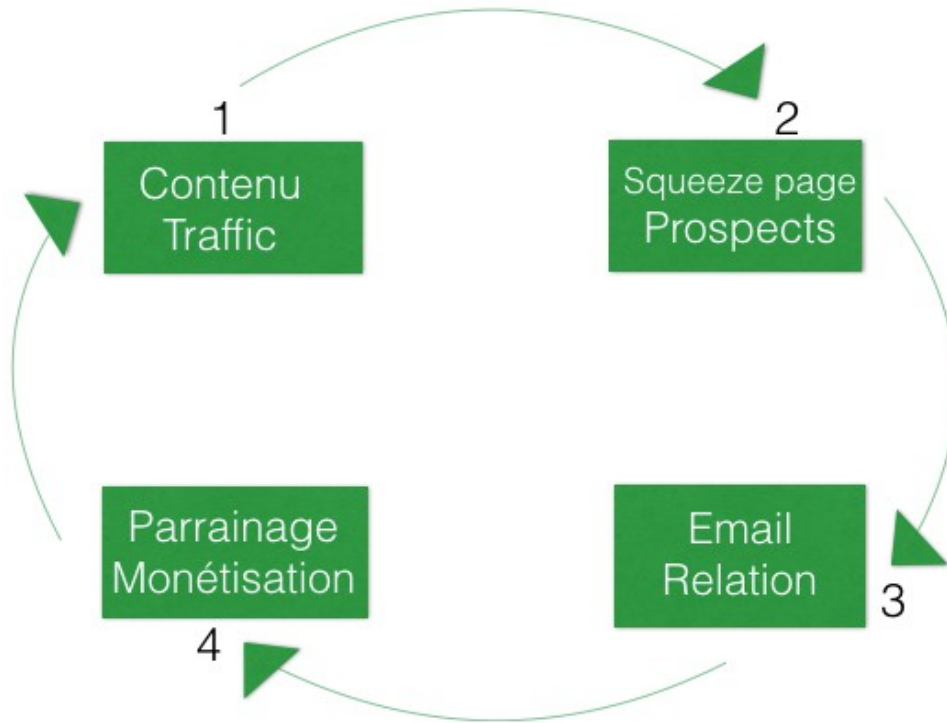
Et cela, le plus vite possible !

C'est donc ici que réside le fameux secret du marketing d'attraction :

« devenez le produit et vendez-vous très cher ! »

Pour finir ce 1er module en toute beauté, survolons les 4 étapes que vous aurez à maîtriser pour attirer une foule de prospects et **parrainer chaque mois, au moins 5 nouvelles personnes.**

5. Les 4 étapes du marketing d'attraction



Le marketing d'attraction se résume à ces 4 étapes :

1. **Créer un site internet (un blog MLM) et publier régulièrement du contenu intéressant**, afin de générer toujours plus de trafic.
2. **Constituer une liste de prospects**. En échange d'une formation gratuite, vos visiteurs vous communiquent leur adresse email. Ils entrent ainsi dans votre liste de prospects.
3. **Établir une relation de confiance avec vos prospects**, grâce aux emails envoyés par un répondeur automatique.
4. **Inviter vos prospects à se joindre à vous**, dans votre entreprise de MLM ou simplement monétiser votre liste avec des formations payantes.

C'était la version « condensée » des 4 étapes du marketing d'attraction. Dans les prochains modules, vous verrez précisément comment fonctionne chacune de ces 4 étapes.

Je vous montrerai également quels outils utiliser pour rapidement bâtir votre système et commencer à parrainer au moins **5 nouvelles personnes par mois**.



VIDÉO 1 : MARKETING D'ATTRACTION

Les 4 étapes du marketing d'attraction

Rendez-vous sur cette page pour voir la vidéo :

---> marketingdereseauolution.com/4-etapes/

Conclusion de ce 1er module

Point numéro 1 :

Pas de prospect = Chute de votre activité

Chaque jour, il faudrait que vous ayez au moins 5 nouvelles personnes à qui présenter votre opportunité.

Point numéro 2 :

Le marketing d'attraction consiste à attirer les gens à vous, plutôt que de leur courir après.

Les 3 grands bénéfices du marketing d'attraction sont :

- **Une liste intarissable de prospects déjà intéressés par le MLM.**
- **Possibilité d'atteindre rapidement des revenus de plus de 8 000€ par mois.**
- **Fini la fatigue émotionnelle, fini le rejet.**

Point numéro 3 :

Que vous le fassiez sur internet ou avec l'approche directe, les gens vous suivront **VOUS et seulement VOUS**. Ils vous suivront car vous avez du charisme, de la valeur à partager et de l'expertise.

L'étape suivante ?

Maintenant, j'imagine que vous avez plein de questions en tête et vous êtes tout excité à l'idée de parrainer sur Internet. Et vous avez bien raison !

Internet est un moteur puissant qui va vous permettre de trouver des milliers de prospects motivés, activement à la recherche d'un guide.

Il est temps de décortiquer les détails : comment ça marche concrètement ?

Prenez une grande bouffée d'air et plongeons-nous dans votre 2e module. Tournez la page...

Module 2 : Parrainer sur Internet

1. Les deux tâches à accomplir

Maintenant que vous avez décidé d'amener votre activité MLM à un niveau supérieur, Internet sera votre support principal pour communiquer et vous faire connaître.

Pour les entrepreneurs, Internet est un moyen de faire du **marketing direct** - rien de plus, rien de moins.

C'est un moyen simple et puissant pour atteindre plus de gens, plus rapidement que tout ce qui a existé jusqu'à présent, dans l'histoire du marketing.

Internet vous donne accès à des millions de clients potentiels. Cela peu importe où vous vous trouvez !



En utilisant Internet pour votre activité MLM, vous devez vous concentrer sur 2 choses :

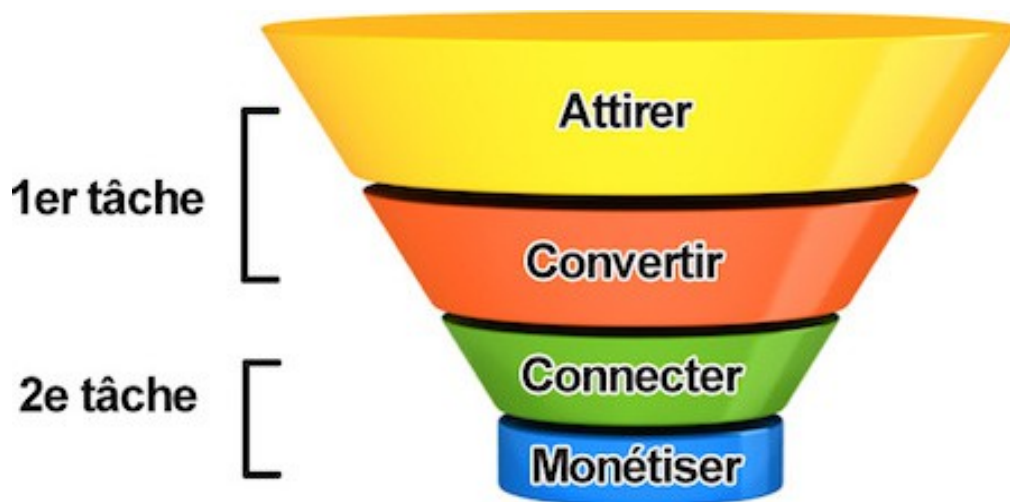
1. **le trafic (le nombre de personnes exposées à votre message)**
2. **la relation de confiance (transformer vos lecteurs en prospects, puis vos prospects en filleuls ou clients)**

Votre tâche principale est donc d'attirer l'attention des gens qui sont à la recherche de ce que vous avez à offrir, puis conduire ce trafic vers vos pages Web.

Pour cela vous utiliserez un "**entonnoir marketing**". C'est un concept marketing conçu en différentes étapes logiques.

Votre entonnoir va convertir votre trafic en prospects.

Vous aurez alors la chance d'entrer en contact avec votre audience pour gagner leur confiance et petit à petit les amener à devenir vos filleuls et/ou des clients.



Votre 1er tâche : ATTIRER et CONVERTIR

Votre rôle ici est de fournir à votre audience, l'information pertinente et utile qu'ils recherchent sur internet.

Vous attirez ainsi des visiteurs (trafic) sur votre blog et vous les dirigez vers une page de capture, aussi appelée « squeeze page » (on le reverra plus en détails d'ici quelques minutes).

Cette première étape est cruciale car elle vous permet de transformer **de simples visiteurs en prospects**.

Ces prospects seront automatiquement inscrits sur une liste de votre autorépondeur.

Si votre marketing est bien ficelé, vous pouvez estimer que chaque nouvel inscrit (prospect) vous rapportera en moyenne **1 € par mois**.

Votre premier objectif devrait être de franchir la barre des 1 000 inscrits, soit 1 000 € de revenu par mois, dans votre poche.

Une fois que vous maîtriserez bien cette première tâche, vous pourrez facilement obtenir entre **10 à 20 nouveaux inscrits (prospects) par jour**.

Mathématiquement, plus vous avez d'inscrits sur votre liste et plus vous gagnez d'argent.

Nombre de prospects	Revenu mensuel
1 prospect	1€ par mois
1 000 prospects	1 000€ par mois
5 000 prospects	5 000€ par mois
10 000 prospects	10 000€ par mois
15 000 prospects	15 000€ par mois
20 000 prospects	20 000€ par mois

Une astuce gagnante :

Beaucoup de mes filleuls qui se lancent dans le MLM sur Internet sont parfois stressés à l'idée de monétiser leur liste et **gagner de l'argent**.

C'est quelque chose de nouveau, excitant mais également effrayant pour eux.

Pour dédramatiser le côté stressant de « gagner plus d'argent », je leur recommande de se concentrer essentiellement sur « **augmenter votre nombre de prospects** ».

Augmenter votre nombre de prospects chaque mois est un défi qui est souvent amusant. Il suffit de le transformer en jeu et chercher à toujours améliorer votre marketing, pour obtenir **plus de prospects inscrits**.

Comment faire pour augmenter votre nombre d'inscrits chaque mois ?

Eh bien, vous trouverez réponse à cette question d'ici quelques minutes.



VIDÉO 2 : 1 PROSPECT = 1 € PAR MOIS

Pourquoi 1 prospect = 1 € par mois

Rendez-vous sur cette page pour voir la vidéo :

---> marketingdereseauolution.com/1-prospect-1-euro/

Votre 2e tâche : CONNECTER et MONÉTISER

Votre 2e tâche consiste à **développer une relation de confiance avec vos inscrits (prospects)** en apportant des solutions à leurs problèmes.

Vous êtes là pour les aider et les éduquer. Ils vont ainsi apprendre qui vous êtes et pourquoi ils devraient vous faire confiance (et donc acheter en passant par vous).

Les 2 maillons importants qui mènent à la vente (parrainage et/ou vente) sont donc :

1. **générer du trafic et le convertir**
2. **construire une relation avec vos prospects**

Bien entendu, **le trafic vient en premier lieu**. Sans trafic vous n'aurez pas de prospects avec qui établir une relation de confiance.

La meilleure façon d'obtenir du trafic, c'est de publier régulièrement sur votre blog les informations pertinentes qu'ils recherchent.

Cela introduit les bonnes personnes à votre « entonnoir marketing ».

Pour cela, il s'agit tout simplement d'apprendre l'art de développer du contenu répondant aux besoins et questions de vos lecteurs.

En résumé :

- Internet est le moyen marketing le plus puissant pour communiquer rapidement, facilement et à grande échelle.
- Votre objectif principal doit être : **apprendre à générer du trafic**. Tant que vous ne le maîtrisez pas, tout le reste n'a aucune importance.
- La tâche suivante consiste à **établir une relation avec vos prospects** afin de gagner leur confiance et leur respect.

2. Donnez GRATUITEMENT sans rien attendre en retour

Le moyen le plus efficace pour obtenir l'attention de vos visiteurs et également celle de vos prospects, c'est tout simplement de leur donner GRATUITEMENT les informations qu'ils recherchent.

Les gens passent en moyenne 1 à 2 heures par jour sur internet, et ils sont en mode « recherche ». Nous vivons dans **l'ère de l'information**.

Ainsi, la stratégie la plus efficace, professionnelle et automatique pour attirer des prospects, c'est de promouvoir les informations spécifiques qu'ils recherchent.

Être capable de partager de l'information de qualité et éduquer les gens, fait partie intégrante des qualités d'un leader.

Cela vous positionne immédiatement comme **un expert compétent dans votre domaine**.

Les nouveaux arrivants en MLM, paniquent habituellement à cette idée. Ils croient ne pas avoir appris assez de choses, ou ne pas être encore prêts pour être reconnu en tant qu'expert.

En réalité, le statut d'« expert » est quelque chose de très subjectif.

Ce sera déterminé dans l'esprit de vos prospects.

Vous avez seulement besoin d'avoir un peu plus de connaissances que les autres sur un sujet spécifique, pour être rapidement perçu et reconnu comme un « **expert** ».

S'il vous plaît, n'interprétez pas cette déclaration comme la permission de "faire semblant". Ça ne marchera tout simplement pas !

Il vous faut acquérir aussi vite que possible **les nouvelles compétences et les qualités** que tout le monde recherche.

Cela vous prendra certainement plusieurs mois, voire plusieurs années pour vraiment les maîtriser. Mais la bonne nouvelle, c'est que dès que vous commencez à grandir, **vous attirez tout de suite des prospects qualifiés**.

Vos premiers résultats peuvent arriver sous quelques semaines et ils grandiront au fur et à mesure que **votre expertise grandira**.

La suite logique, c'est que le marketing d'attraction va vous positionner comme une personne généreuse et comme une personne qui n'est pas dans le « besoin ».

Cela signifie simplement que **vous n'avez pas peur de donner gratuitement vos informations les plus précieuses**. Vous n'avez pas peur que les gens puissent utiliser ces informations, sans vous rejoindre dans votre entreprise de MLM.

Cela peut vous sembler terriblement contre-productif de donner sans recevoir !

Souvent, les gens ont peur de « donner trop » parce qu'ils pensent que leurs prospects vont tout simplement venir piocher les meilleurs astuces chez eux pour aller s'en servir ailleurs.

La réalité est autre...

En partageant vos meilleurs conseils et techniques, les gens sont bien plus enclins à vous suivre et à se joindre à vous, car ils peuvent voir que **vous êtes généreux et que vous pouvez les guider**.

Ils sentent que vous n'êtes pas en mode « *j'ai besoin de parrainer* ».

Cela vous positionne immédiatement comme **quelqu'un d'attractif**, qui a beaucoup de valeur à partager et qui sait réussir peu importe que vous le rejoigniez ou non !

Résultat ?

Vous attirez et séduisez les gens qui passent sur votre blog. Vous les inspirez et inconsciemment, ils se sentent en confiance. **Ils veulent vous suivre et se joindre à vous !**

Le message que vos prospects doivent **RESSENTIR** est le suivant :

« Je suis heureux de vous aider et je n'attends rien de vous. Que vous rejoigniez mon équipe ou pas, cela n'a aucune importance car j'avance, j'atteins mes objectifs et je réussis ».

C'est vraiment puissant comme sentiment et image à transmettre !

3. Faites-vous inviter !

J'aimerais que vous réfléchissiez un moment à cela... comparez l'environnement social dans lequel on vit aujourd'hui avec celui d'il y a 20 ans.

Aujourd'hui on croule sous le trop d'informations, sollicitations, publicités omniprésentes et un choix illimité d'options... tout cela 24h/24 grâce à internet. On vit dans un univers où chacun d'entre nous est sollicité de tous côtés par un marketing intempestif.

C'est devenu tellement pesant que de nouveaux systèmes apparaissent telles que les bloqueurs de publicité, les antivirus, les filtres à spams, etc.

Les gens sont devenus insensibles aux messages marketing et tentent de se protéger autant que possible de toutes ces offres.

On déteste être sollicité. On en a marre de se faire proposer tel produit, telle opportunité, tel abonnement...

On n'en veut plus !

Les gens sont bombardés d'informations et de publicités. Ils deviennent immunisés contre ce genre de pub. Ça passe complètement inaperçu.

Et pourtant...

Internet a créé un tout nouveau monde d'opportunités où chacun a les mêmes chances de gagner gros.

Vous pouvez démarrer une toute nouvelle carrière, communiquer avec la planète entière, offrir vos produits et services, tout ça avec un budget ridicule.

De toute évidence, vous voulez tirer profit de cette tendance, ou sinon, vous ne seriez pas là à m'écouter.

Malheureusement, 95% des personnes qui se lancent sur internet échouent...

La raison principale de cet échec, est tout simplement car ils n'ont pas acquis les bases marketing et les connaissances nécessaires pour réussir dans cette nouvelle économie. Économie qui est à la fois prometteuse, mais très concurrentielle.

Voyons maintenant comment retourner ces chiffres en votre faveur et vous assurer de faire partie des **5 % qui sortent du lot et se font des salaires de plus de 10 000 €.**

Faites-vous inviter par vos prospects !

Si vous voulez parrainer une personne ou lui vendre quelque chose, vous devez d'abord **vous faire inviter**. Vous faire inviter et être le bienvenu dans l'univers de votre prospect, plutôt que de lui coller aux basques en faisant du forcing.

Vous avez 2 options pour bâtir une équipe :

1. Vous pouvez simplement jouer avec les nombres et contacter continuellement de nouvelles personnes jusqu'à faire un parrainage ou une vente (**à l'ancienne**).

C'est d'ailleurs ainsi que 95 % des réseauteurs dirigent leur activité MLM.

Ou...

2. Vous pouvez vous positionner de manière à être trouvé par des prospects déjà intéressés qui vous contacteront (**le marketing d'attraction**).

La 2e option est de toute évidence plus puissante pour plusieurs raisons. Mais je vais pointer la raison essentielle et unique à garder à l'esprit :

« celui qui trouve et contacte l'autre le premier est LE facteur crucial à prendre en compte »

Reprenons ces 2 options...

Avec l'**option 1 (à l'ancienne)**, vous courrez après les gens et vous les sollicitez, alors qu'ils ne vous ont jamais rien demandé.

Avec l'**option 2 (marketing d'attraction)**, ce sont les prospects qui vous sollicitent. Ce qui signifie qu'ils vous perçoivent comme un expert, comme une personne qui a de l'autorité.

Nul besoin de souligner que ce genre de situation est vraiment puissant et vous donne une **force complètement différente**.

Le prospect vous invite dans son univers. Vous avez immédiatement « le pass » pour franchir toutes ses barrières et ses murs protecteurs.

Soudainement, tout devient tellement plus facile !

Vis-à-vis de vos prospects, vous êtes maintenant en position « **d'apporteur de solution** ». Votre expertise est demandée et activement recherchée.

À ce moment-là, parrainer devient automatique et presque sans effort.

Comment en arriver là ?

L'arme la plus puissante de votre arsenal marketing c'est **VOUS**. Car contrairement aux autres centaines d'opportunités qui jonchent internet, il n'y a qu'un seul VOUS dans tout l'univers.

Vous devez VOUS vendre !

Pour cela, la première étape consiste à **vous faire inviter**.

Pour vous faire inviter, vous devez offrir aux autres de la valeur. Quelque chose qui n'a rien à voir avec votre opportunité MLM. Quelque chose qui va vraiment les aider.

La meilleure façon d'augmenter votre valeur personnelle pour la partager avec les autres ?

Cela passe par la formation et l'apprentissage. **Apprenez ce que les autres cherchent à savoir.**

Vous connaissez certainement la fameuse phrase de l'écrivain Zig Ziglar :

« Vous pouvez obtenir tout ce que vous désirez dans la vie, si vous faites d'abord tout ce qu'il faut pour aider les autres à obtenir ce qu'ils veulent. »

Le moyen le plus rapide de devenir riche en MLM, c'est donc de résoudre une partie des problèmes des autres réseauteurs.

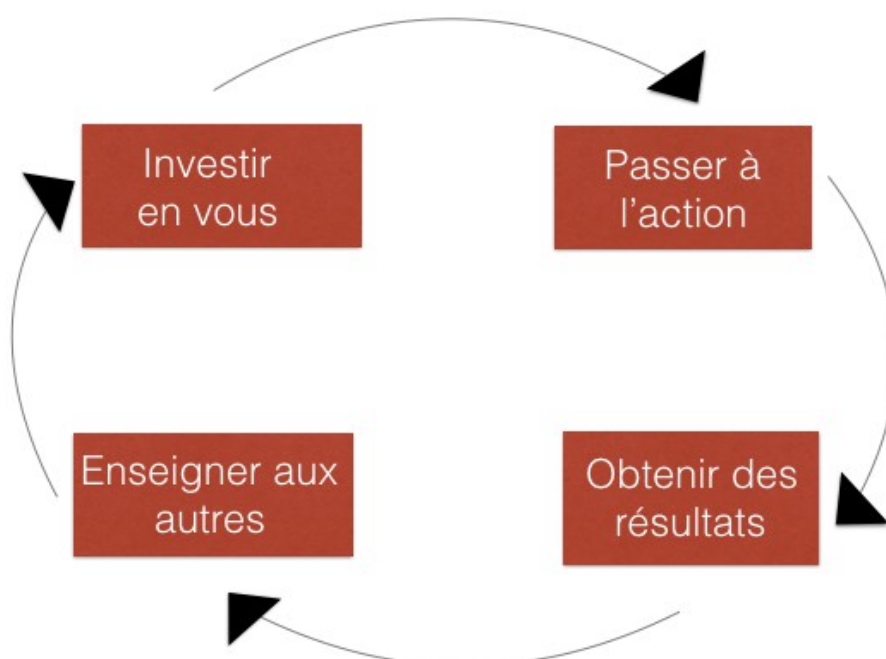
Pour cela, il vous suffit d'investir en vous et **devenir un expert**. Et vous avez le choix...

- Devenir un expert en blogging
- Devenir un expert en présentation
- Devenir un expert en appel à 3
- Devenir un expert en MLM sur FaceBook
- Devenir un expert en vidéo
- Devenir un expert en copy-writing,
- ...

Il n'y a pas de magie là-dedans !

Achetez simplement des formations comme celle-ci et mettez en pratique ce que vous apprenez.

Automatiquement vous gagnez une quantité massive de valeur à offrir à vos prospects, qui eux, ne connaissent rien de tout cela.



Si vous n'arrivez pas à parrainer, c'est parce que vous n'avez pas de vraie valeur à offrir aux autres.

Pas de valeur = Pas d'invitation

Changez ça tout de suite en vous formant !



VIDÉO 3 : LA MÉTHODE I.A.E

La méthode I.A.E (Investir, Action, Enseigner)

Rendez-vous sur cette page pour voir la vidéo :

---> marketingdereseauolution.com/methode-iae/

4. Comment vous faire inviter ?

Qu'est-ce que vos prospects recherchent sur internet ? Ils cherchent **des solutions** à leurs problèmes, **des réponses** à leurs questions, **des informations pertinentes**.

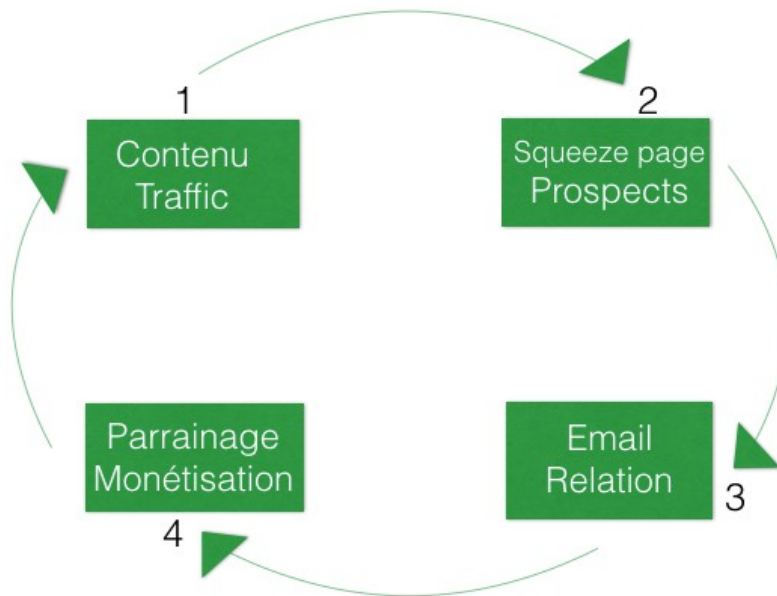
La plupart du temps, vos prospects n'ont aucune connaissance en marketing, ni en méthode de parrainage. Ils sont débutants et ils tournent en rond.

Ils recherchent quelqu'un qui peut les guider. Quelqu'un qui leur montrera exactement quoi faire. Ils ont besoin d'informations pertinentes annoncées par quelqu'un de pertinent et c'est bien cette personne que vous allez devenir.

Sur internet, il y a des dizaines de façons d'attirer du monde et la façon qui vous fera vraiment sortir du lot, c'est à travers votre blog MLM.

Ça se fait en 4 étapes :

1. **bâtir un blog MLM et générer du trafic**
2. **créer votre liste de prospects**
3. **établir une relation de confiance grâce à l'email marketing**
4. **les parrainer et/ou les monétiser**



On l'avait rapidement évoqué à l'étape précédente. Maintenant analysons précisément les 3 premières étapes.

1/ Contenu et trafic

1a/ Bâissez votre blog MLM

Beaucoup sont effrayés à l'idée de créer un blog. Ils ont peur du côté technique. Ils croient que pour bâtir un blog MLM, il faut être un webmaster, un web designer, un PRO du HTML...

La réalité ?

Bâtir un blog MLM prend **quelques heures seulement**. Vous n'avez besoin d'aucune connaissance technique. C'est super simple.

J'ai bâti mon premier blog **en 3 heures seulement**. Il n'était pas forcément très beau, mais j'étais fier de moi !

Au fil des mois, j'ai appris à mieux le designer. J'ai observé comment les grands blogueurs articulent leurs articles, leur marketing... et rapidement, j'avais plus de 8 000 personnes qui lisaient mes articles chaque mois.

Donc bâtir votre blog est la première étape. Et si comme moi, vous préférez avancer vite, voici la formation qui vous aidera :

--> bâtissez votre Blog MLM en 4 heures avec WordPress

Avec cette formation de **4 heures de vidéos**, vous démarrez de 0 en choisissant le nom de votre blog, puis **vous le bâtissez brique après brique**.

En suivant les vidéos et en cliquant exactement où on vous montre, d'ici quelques heures votre blog MLM sera prêt à accueillir vos premiers articles.



VIDÉO 4: BLOG MLM AVEC WORDPRESS

Pourquoi bâtir votre Blog MLM avec WordPress

Rendez-vous sur cette page pour voir la vidéo :

---> marketingdereseauolution.com/blog-mlm-wordpress/

1b/ Attirez du trafic en publiant du contenu pertinent

On attaque ici l'étape souvent négligée et pourtant essentielle à votre succès.

Vous pourriez trouver le remède miracle qui guérit tous les cancers, mais si vous ne publiez pas d'article, ni de vidéo à ce sujet, personne ne pourra jamais le savoir.

En MLM c'est la même chose...

Vous investissez dans des formations, vous avez appris des choses incroyables que vraiment peu de gens connaissent. Il est temps de les partager et d'asseoir votre position d'**apporteur de solution**.

Lorsque vous enseignez, vous êtes immédiatement perçu **comme un expert, un leader**.

Pourquoi ?

Parce que vous avez réponse aux problèmes des autres. Vous savez ce qu'ils ignorent. Vous êtes capable de les aider. Vous allez continuellement chercher l'information en lisant, en achetant des formations, en passant à l'action...

Vous augmentez votre connaissance et votre valeur personnelle. **Vous êtes un EXPERT !**

Comme on l'a vu précédemment, en MLM, le produit c'est **VOUS**. Pas votre entreprise, pas ses produits, pas son plan de rémunération... mais bien **VOUS**.

Les gens suivent les gens qui peuvent les aider et qu'ils apprécient.

Vous êtes le produit et de toute évidence... plus vous augmentez votre valeur personnelle, plus vos commissions grimpent au plafond !



Vous apportez le meilleur de tout ce que vous apprenez, en publiant régulièrement des articles et/ou des vidéos sur votre blog MLM. Vous attirez ainsi du trafic.

Si l'idée d'écrire des articles vous fait peur, ne vous inquiétez pas !

Comme vous, j'ai démarré à partir de 0. Je faisais les mauvaises choses et je n'avais aucun résultat.

J'ai beaucoup tourné en rond avant d'investir dans des formations pour enfin comprendre le concept de blogging : **écrire des articles ciblés qui séduisent mes lecteurs.**

Aujourd'hui, je publie en moyenne un article par semaine sur mon blog. J'y passe en tout et pour tout, 2 heures. Pas une de plus !

2 heures par semaine sur mon blog et pourtant...

Je remplis mes listes de plus de 1 000 nouveaux prospects chaque mois.

Je parraine, je vends des formations et je fais également des ventes sous affiliation. Tout cela, en passant la plupart de mon temps à voyager.

Pour arriver à ces résultats, il y a du travail à fournir en amont. Il vous faudra publier un certain nombre d'articles. Des articles ciblés et bien rédigés qui vous positionneront en apporteur de solution, en expert.

Si vous n'avez aucune idée de quoi publier, ni quelle méthode suivre pour rédiger rapidement des articles captivants, cette formation vous placera immédiatement sur l'autoroute du trafic :

→ [comment écrire 5 articles par semaine en 40 minutes](#)



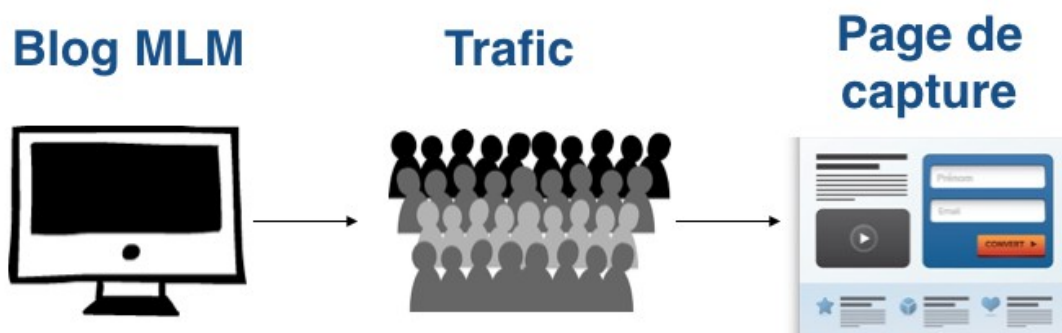
VIDÉO 5 : OBTENIR DU TRAFIC

Comment obtenir du trafic sur votre Blog MLM

Rendez-vous sur cette page pour voir la vidéo :

---> marketingdereseauolution.com/obtenir-du-traffic/

2/ proposez une formation GRATUITE en échange d'une adresse email



Vous avez bâti votre blog MLM et vous l'alimentez régulièrement de contenu pertinent. Votre trafic double chaque mois. De plus en plus de personnes partagent vos articles, postent des commentaires, vous envoient des emails.

Bravo ! Vous avez parcouru un bon bout de chemin.

L'étape suivante ? Proposer une formation gratuite et bâtir votre liste de prospects.

Connaissez-vous cette citation ? :

« **L'argent se trouve dans la liste** »

C'est assez simple à comprendre... votre revenu augmentera au rythme que votre liste de prospects grandira.

Nombre de prospects	Revenu mensuel
1 prospect	1€ par mois
1 000 prospects	1 000€ par mois
5 000 prospects	5 000€ par mois
10 000 prospects	10 000€ par mois
15 000 prospects	15 000€ par mois
20 000 prospects	20 000€ par mois

Comme discuté précédemment, on estime qu'en moyenne chaque prospect inscrit sur votre liste, vous rapporte **1 € par mois**.

Votre premier objectif devrait donc être d'atteindre **1 000 inscrits**, et cela **le plus tôt possible** !

Prenons l'exemple de mon blog...

Si je regarde mes statistiques sur Google Analytique, 33% de mes visiteurs reviennent sur mon blog.



Soit ils ont vu un post sur FaceBook et cliqué dessus, soit ils ont fait une recherche sur Google ou Yahoo et ils ont atterri sur un de mes articles.

Si 33% de mes lecteurs reviennent, ça signifie aussi que **67% des personnes venues sur mon blog ne reviendront jamais** !

Ce serait une énorme perte, si je ne faisais rien pour m'assurer de pouvoir continuer la conversation avec eux par emails.

Comment faire pour garder le contact ? Ou plutôt, comment créer un début de relation ?

Tout simplement en obtenant l'adresse email des personnes qui sont vraiment intéressées par la même chose que vous et moi : **réussir en MLM**.

Pour cela, vous avez juste à leur offrir un CADEAU GRATUIT :

1. une série de vidéos sur :

- *comment motiver ses filleuls*
- *comment répondre aux objections*
- *comment aborder un inconnu dans la rue*
- *comment inviter ses amis à assister à une présentation*
- *la méthode de parrainage en 3 étapes*

2. *L'interview d'un des leaders de votre groupe qui dévoile ses meilleures astuces de parrainage*

L'interview d'un des meilleurs vendeurs de chez xxx qui vous révèle ses 3 grands secrets de vente

L'interview d'un de vos parrains qui parraine 5 personnes par mois, uniquement via Facebook

3. Des tutoriels pratiques sur :

- *comment parrainer sur FaceBook*
- *comment créer une page de capture qui convertit*
- *comment créer des formations GRATUITES pour obtenir des prospects*
- *comment faire des vidéos qui vendent, avec un budget de 30\$*

La page de capture (squeeze page)

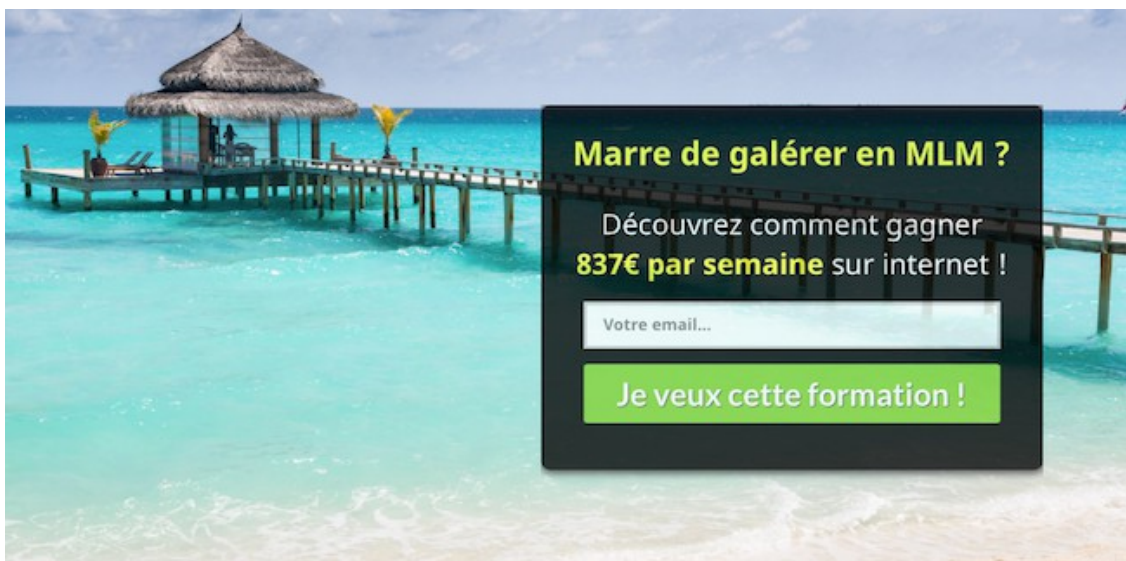
Pour accéder à votre cadeau/ formation gratuite, votre visiteur inscrit son adresse email dans ce que l'on appelle une **page de capture** (aussi appelée **squeeze page**).

Toutes les personnes qui s'y inscrivent, viennent s'ajouter à votre répondeur automatique. Vous pourrez ainsi leur envoyer une série d'emails de suivi (en automatique), ainsi que des emails ponctuels (broadcasts).

Voilà qui devrait vous aider à créer votre 1er formation gratuite :

→ [Comment créer votre formation GRATUITE en 4 jours](#)

Exemples de page de capture





VIDÉO 6 : PAGE DE CAPTURE

Comment bâtir votre première page de capture

Rendez-vous sur cette page pour voir la vidéo :

---> <http://marketingdereseauolution.com/page-de-capture/>

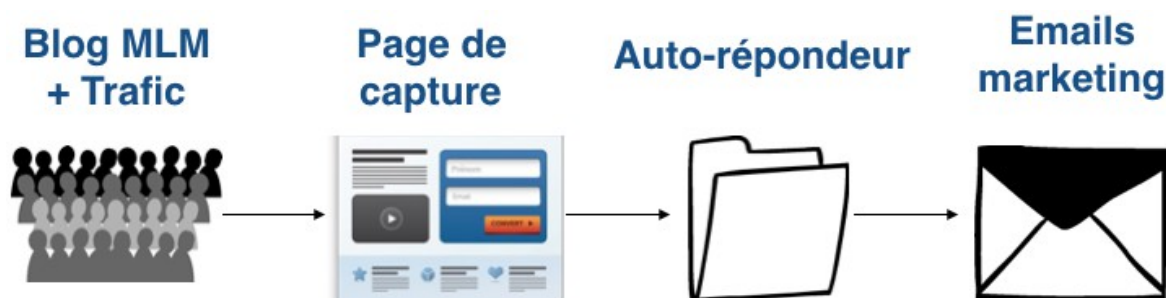
3/ Série d'emails et début de relation

La clé ici, c'est de donner des informations de grande valeur à vos prospects. Ces informations pertinentes les aideront à obtenir ce qu'ils veulent.

Partagez vos meilleures astuces, sans immédiatement leur proposer votre compagnie de MLM.

Ils doivent apprendre à vous apprécier et vous faire confiance avant de vous suivre.

Ainsi, vous communiquez régulièrement avec vos prospects, au moyen d'emails envoyés par un autorépondeur.



Tous les 2 ou 3 emails vous leur envoyez un email promotionnel :

- prise de contact pour répondre à leurs questions
- vous rejoindre dans votre opportunité et suivre votre formation
- acheter une formation que vous recommandez
- le témoignage d'une personne de votre entreprise qui vient de dépasser les 7 000 € par mois

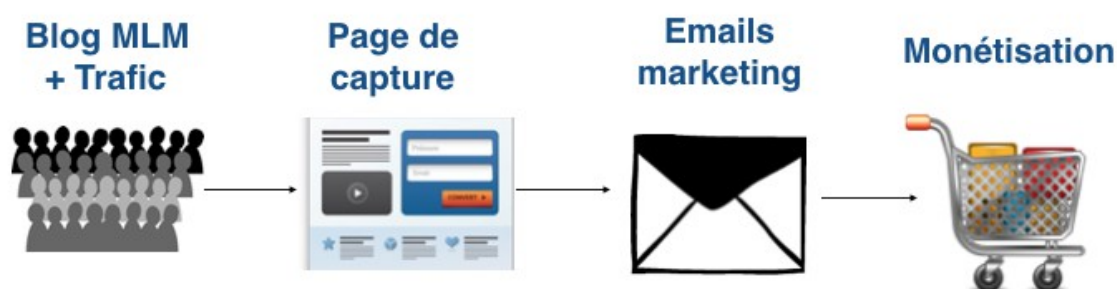
- un autre témoignage de client qui a changé sa vie grâce au produit-phare de votre opportunité et quelle leçon en tirer
- assister à LA présentation, spécialement animée par le meilleur distributeur de votre compagnie
- venir gratuitement à un séminaire, à un atelier de formation
- ...

Au fil des semaines, si votre communication est bien ficelée, que les informations que vous délivrez apportent vraiment de la valeur, vous faites des ventes et vous parrainez un certain nombre de vos prospects.

Ce processus est conçu pour **bâtir une relation de confiance** avec votre audience.

À force de recevoir des informations qui les aident vraiment à avancer, vos prospects commencent à vous faire confiance.

Un pourcentage d'entre eux passera à l'étape suivante du processus, qui est : **rejoindre votre équipe MLM** ou **acheter une formation** en passant par votre lien affilié (on le reverra plus en détail au module 5).



Comment faire si vous débutez dans l'email marketing ?

Une fois de plus, si vous êtes comme moi et vous préférez investir quelques dizaines d'euros pour savoir comment utiliser les bons outils, voici la formation qui vous montrera :

- comment bâtir des pages captures qui convertissent
- quel type de formation gratuite offrir
- comment construire votre formation gratuite
- les 3 sortes d'emails à envoyer à vos prospects

→ Cette formation sera prochainement disponible



VIDÉO 7 : LES 3 TYPES D'EMAIL

Les 3 types d'emails et la fréquence d'envoi

Rendez-vous sur cette page pour voir la vidéo :

---> marketingdereseauolution.com/email-marketing/

Conclusion de ce 2e module

Point numéro 1 :

Les 2 maillons importants qui mènent à la vente (parrainage et/ou vente) :

1. **générer du trafic et le convertir**
2. **construire une relation de confiance avec vos prospects**

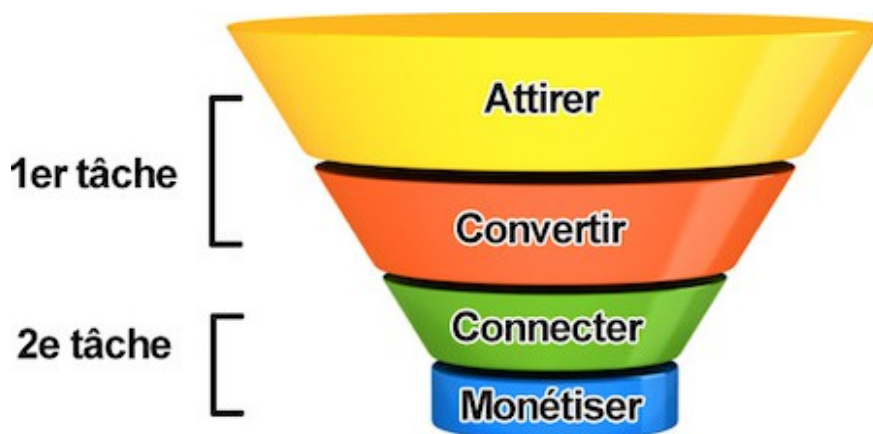
Point numéro 2 :

La meilleure façon d'obtenir du trafic, c'est de publier régulièrement sur votre blog les informations pertinentes que vos prospects recherchent.

Point numéro 3 :

Pour obtenir des prospects, il faut **vous faire inviter**. Ils vous ouvrent leurs portes et demandent à obtenir votre aide (via votre formation gratuite).

Ce processus fin et délicat, vous permet d'établir une relation de confiance avec votre prospect. Vous lui donnez vos meilleures astuces par email. Et qu'il rejoigne votre opportunité ou pas, vous cherchez à sincèrement l'aider.



Point numéro 4 :

Votre première mission est de faire grandir votre liste de prospects jusqu'à 1 000 inscrits. Vous gagnerez ainsi **vos premiers 1 000€ mensuels**.

L'étape suivante ?

Maintenant que votre liste de prospects grandit de jour en jour, il faut vous assurer d'établir une relation de confiance avec eux, de manière à ce que ce soit eux qui vous sollicitent.

Ils achèteront vos formations, vos produits et ils vous demanderont de les parrainer !

Le combat ne fait que commencer et le meilleur reste à venir avec votre 3e module. Tournez la page...

Module 3 : Email marketing

Pierre est vaguement intéressé par le MLM. Il a été sollicité plusieurs fois par 2 de ses amis. Un autre collègue, également, n'arrête pas de lui envoyer des emails au sujet de sa toute nouvelle opportunité.

Il a assisté à deux présentations. Ça titille de plus en plus sa curiosité, mais il ne se voit absolument pas faire comme tous ceux qui le sollicitent encore et encore :

- **Invitation piègeuse**
- **présentation en grande pompe où les participants font penser à une secte**
- **invitations maladroites, insistantes et répétées...**

Pierre est plus attiré par le côté humain et relationnel que par le côté « *entreprise solide, produit extraordinaire, plan de rémunération fabuleux !* »

Il s'y intéresse car il a vu que beaucoup se font de gros salaires. Il a envie lui aussi de gagner plus d'argent, de faire autre chose, d'ouvrir ses horizons...

Bref, il vient de décider : « *Il est temps de bouger !* »

2 mois plus tôt, Pierre était tombé sur votre blog, quand son voisin de gauche lui avait proposé ses patchs antidouleur.

« *Tu peux même générer un revenu à 5 chiffres d'ici 6 mois. D'autres l'ont fait avant toi, pourquoi pas toi !?* », lui avait glissé son voisin avec un sourire au coin des lèvres.

Pierre était intrigué. Il avait fait quelques recherches sans vraiment y croire. Il était tombé sur votre blog et il avait lu un de vos articles plein de bon sens.

Pierre s'était attardé sur votre page « à propos » pour en savoir un peu plus sur vous et puis, il s'était décidé à s'inscrire à votre formation gratuite.

Pierre vous a invité dans son monde ! Il vous a ouvert ses portes !

Il reçoit régulièrement vos emails et vos astuces. Toutes ces petites histoires et conseils ont retenu son attention. **Vous êtes vraiment différent !**

Pierre ne vous a jamais contacté car il était juste en mode « curieux ».

Néanmoins...

Hier encore, un collègue lui a présenté sa toute nouvelle opportunité MLM : un shake qui fait mincir.

Une fois de plus, l'entreprise et surtout l'approche maladroite n'ont pas séduit Pierre. Il en a quand même retenu les histoires de succès, les changements radicaux de vie, les gros salaires... mais il reste indécis.

Et voilà que votre 9e email arrive et aborde justement ce sujet.

Cet email est le maillon manquant, l'étincelle qui va enflammer Pierre ! Vous y abordez un des grands problèmes du MLM qui est « *comment présenter naturellement votre opportunité, sans ennuyer les gens* ».

Et c'est exactement ce qui chagrinait Pierre. Il avait peur d'ennuyer les gens et ça le bloquait !

Votre email, pourtant simple, mais bourré de bon sens a touché la corde sensible de Pierre. Vous avez apporté LA solution à son problème. Vous êtes au sommet du baromètre de Pierre. Il est chaud et motivé car VOUS êtes la pièce manquante du puzzle, vous apparaissez comme LA personne pour le guider.

Les emails que vous lui avez envoyés l'ont aidé à passer le cap. Il est prêt et **il souhaite le faire avec vous !**

Pierre veut tout savoir. Votre parcours, votre opportunité, vos produits, vos formations, comment vous allez le guider...

Il vous envoie un email et puis, il vérifie sa boîte mail toutes les 30 minutes. Il attend impatiemment de vos nouvelles. **Il veut que vous le parrainiez !**

C'est un scénario classique que je vis presque au quotidien.

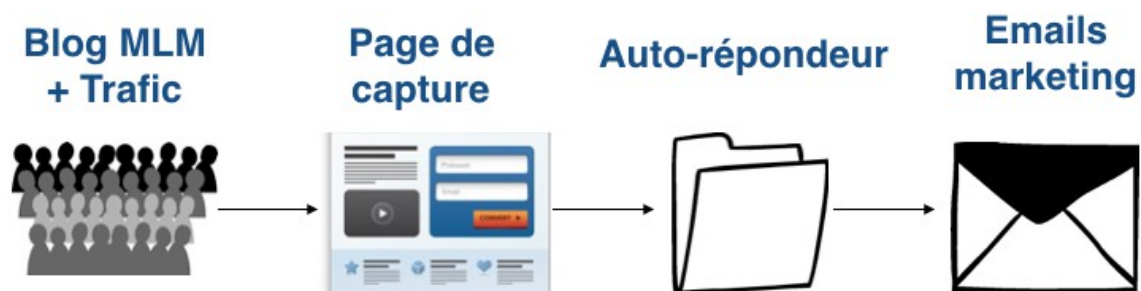
Les gens sont perdus et cherchent des solutions. Et savez-vous où ils vont les chercher ?

Sur internet. Et je suis là pour y répondre. C'est exactement ce que vous devez faire pour parrainer 5 à 10 personnes par mois.

J'envoie régulièrement des solutions par email. Je réponds aux problèmes de mes prospects, je tisse une relation de confiance pour qu'une fois LEUR moment venu, ils viennent demander à rejoindre mon équipe.

- Je n'ai pas besoin de répondre aux questions car c'est moi qui les pose.
- Je n'ai même pas besoin de passer de coup de fil.
- Je n'ai pas besoin de convaincre qui que ce soit, c'est à eux de me prouver qu'ils sont convaincus et prêts.
- J'ai des personnes avec qui je n'ai échangé aucun email qui me rejoignent chaque semaine.
- Je peux monétiser mes listes de prospects avec mes propres formations et avec d'autres formations payantes.

Et tout cela, se fait en automatique par séquences d'emails, envoyés via mon autorépondeur.



1. Comment bâtir relation, respect et confiance grâce à un autorépondeur

Certains de vos lecteurs s'inscriront à la formation gratuite que vous proposerez sur votre blog.

La suite logique ?

Leur donner ce qu'ils cherchaient et ce pour quoi ils se sont inscrits.

Vous allez ainsi envoyer à vos inscrits, de précieux renseignements qui sont pertinents et qui répondent parfaitement à leurs attentes.

Le contact régulier avec vos inscrits est très puissant, car en dehors de fournir d'excellentes informations (de manière automatique), ça leur rappelle également qu'ils étaient à la recherche :

- d'une opportunité dans laquelle s'installer
- d'un leader qui pourra les guider
- de formations à acheter pour se développer

Pendant les premiers jours qui suivent leur inscription, vous êtes essentiellement dans **un processus d'informations et de relation**.

Les gens « achèteront » votre parrainage ou vos formations une fois qu'ils vous connaissent, qu'ils vous apprécient et bien plus important que tout : **une fois qu'ils vous font confiance**.

C'est donc votre première mission :

1. **vous faire connaître**
2. **être apprécié**
3. **inspirer confiance**

C'est un moteur puissant, mais vous devez le conduire

Le fait de coupler le concept du marketing d'attraction à un autorépondeur, en fait **un moteur extrêmement puissant**. Cependant il ne pourra pas faire tout le travail pour vous.

Vous devez mettre la main à la pâte. Vous devez le conduire !

Tout comme une voiture de course, ça ne se pilote pas en automatique. Vous devez apprendre à passer les vitesses, à tourner le volant au bon moment, à contourner les obstacles, à maîtriser l'accélérateur et le frein... sinon vous foncerez droit dans le mur !

Vous devez devenir un **conducteur expérimenté** pour en tirer profit et obtenir les meilleures performances.

Pourquoi ne peut-on pas tout mettre en pilote automatique ?

Parce qu'en fin de compte, les gens veulent s'engager avec d'autres personnes qu'ils apprécient - et non pas avec une entreprise de MLM, des produits ou encore avec un système d'email marketing.

Vous devez d'abord tisser une relation de confiance et bâtir une image forte qui démontre à vos prospects :

- 1. votre niveau d'expertise**
- 2. vos qualités de leader**

Vous pouvez facilement démontrer ces qualités, simplement en partageant généreusement des informations de valeur.

L'objectif final étant de les aider honnêtement et sincèrement à **obtenir ce qu'ils veulent** (*pas ce que vous voulez*) !

Rappel : les 3 raisons pour lesquelles les gens se joindront à vous et achèteront vos produits et formations :

1. **ils vous connaissent**
2. **ils vous apprécient**
3. **et surtout... ils vous font confiance !**

Ces trois points sont particulièrement importants dans l'industrie du MLM. Dans la vente de produits classiques, tels que du fromage, des meubles, une télévision... les gens n'ont pas besoin de vous connaître, ni d'apprendre à vous faire confiance pour passer à l'achat.

Ils achètent quelque chose et votre rôle dans l'acte d'achat est de moindre importance.

En MLM c'est différent !

Les gens se joignent avant tout à vous. **Vous êtes le produit.**

On s'engage sur le long terme et **le choix du guide** devient bien plus important que le choix des produits et de l'entreprise.

Si je me joins à vous, dans la meilleure entreprise de MLM, mais que vous êtes incapable de m'aider et me former, alors quel serait mon bénéfice ?

Aucun... donc j'irai voir ailleurs !

Je préfère passer quelques jours sur internet à chercher LA bonne personne :

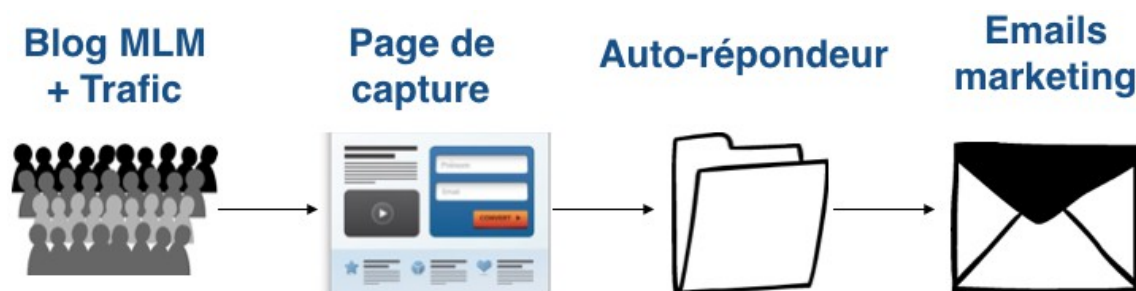
- qui parraine 5 à 10 personnes par mois
- qui génère un revenu annuel à 6 chiffres
- qui anime des séminaires sensationnels
- qui pourra m'enseigner comment réussir ! (C'est le plus important)

C'est exactement ainsi que vous, moi et tout le monde réfléchit.

On ne s'engage pas à la va-vite. Votre prospect a besoin d'un certain recul et un temps de réflexion pour se sentir à l'aise avec VOUS et être enfin prêt à sauter le pas, à vos côtés.

C'est pour cette raison que l'on utilise l'email marketing pour **prouver à votre prospect que vous êtes LA personne à suivre !**

2. L'argent se trouve dans vos suivis



Je fais probablement les choses de manière différente, lorsqu'il s'agit de prospection et de suivi.

Voilà ce que **je ne fais pas** pour bâtir mes équipes :

- Je ne passe jamais plus de 2 heures par jour à développer mon opportunité.
- Je n'achète jamais de listes de prospects.
- Je ne réponds pas à chacune des questions de mes prospects. Je pose les questions !
- Je n'appelle plus mes prospects car j'en ai tout simplement trop.
- Je ne balance pas la bannière de mon entreprise sur Facebook.

- Je ne colle pas l'autocollant de ma compagnie sur mon scooter (j'habite en Thaïlande et le scooter est plus fun que la voiture)
- Je ne porterai jamais le t-shirt de ma compagnie dans l'espoir de créer de la curiosité, pour finalement essayer de parrainer.

Et pourtant, je parraine en moyenne une dizaine de personnes par mois.

Alors qu'est-ce que je fais au juste ?

Plutôt simple... **je fais des suivis par emails**. Voilà mon grand secret ;-)

Alors que 95% des distributeurs insistent pour faire les choses à l'ancienne en souffrant, je fainéantise... je préfère travailler intelligemment que travailler dur : je laisse mes emails faire tout le travail.

Ce que vous devez réaliser...

La première chose que vous devez réaliser, c'est que vous êtes payé pour faire 2 choses, et seulement 2 choses...

1. **PARRAINER DES NOUVEAUX PARTENAIRES**
2. **FAIRE DES VENTES**

C'est tout !

C'est la seule fois où vous gagnez de l'argent. Ce sont les 2 seules activités qui vous rapportent.

Tout le reste est une pauvre utilisation de votre temps et comprendre ce concept est crucial pour produire **5 000 € et plus par mois**, avec seulement quelques heures de votre temps.

Et pourtant...

La plupart des distributeurs passent 90% de leur temps à faire toutes les tâches possibles et inimaginables qui ne rapportent strictement rien.

L'argent entre uniquement quand un prospect devient distributeur ou qu'un client passe commande.

Et cela arrive uniquement lors des suivis. C'est-à-dire à la suite de plusieurs suivis, lorsque les explications ont été données, que les objections ont été levées, que les questions ont trouvé réponse.

Et surtout, **lorsque votre prospect est prêt à passer à l'action !**

C'est son heure. C'est seulement à ce moment-là que la commande se fait et que vous êtes rémunéré.

Ainsi, **le suivi prospect** est l'activité sur laquelle vous devriez consacrer la grande majorité de votre temps car c'est bien là que vous gagnez de l'argent.

Plus vous faites de suivis et plus vous gagnez d'argent !

Malheureusement, c'est dans les suivis que le distributeur classique passe le moins de temps, ce qui explique pourquoi il gagne peu ou pas d'argent.

Et l'ironie de l'histoire... il ne peut pas faire autrement car c'est ainsi qu'on lui a appris la fameuse duplication :

- 1. fais ta liste de noms*
- 2. invite-les à une présentation*
- 3. enseigne à tes filleuls à faire de même*

Ce n'est vraiment pas sa faute, car les entreprises de MLM vont au plus simple. **Elles misent sur la loi des nombres.**

Elles savent que chaque nouveau distributeur parraine en moyenne une autre personne.

Elles savent également qu'un grand nombre de distributeurs seront rapidement convaincus par la qualité des produits et l'image forte de l'entreprise.

Même si les distributeurs ne gagnent pas d'argent, ils se transforment en « clients fidèles » et ils resteront de bons mois, avant d'abandonner pour passer à une autre opportunité.

Faut-il pour autant, jeter la pierre sur les entreprises de MLM ?

Absolument pas !

C'est à chacun de prendre entière responsabilité de son activité, de se relever les manches et de **se concentrer sur ce qui rapporte réellement**.

Alors que devez-vous faire concrètement ?

Pour parrainer 5 à 10 personnes par mois, il y a seulement 2 étapes à mener à bien. Laissez-moi vous les montrer.

A. Générez 10 à 20 prospects par jour

Je dirais que pour que votre activité MLM décolle, **5 nouveaux filleuls par mois** est le strict minimum.

Et pour parrainer 5 à 10 personnes chaque mois, il vous faut obtenir au moins **10 à 20 prospects qualifiés chaque jour**.

C'est mathématique ! Plus vous avez de prospects :

- plus vous aurez de filleuls
- plus vous ferez de ventes
- plus vous gagnerez d'argent.

Nombre de prospects	Revenu mensuel
1 prospect	1€ par mois
1 000 prospects	1 000€ par mois
5 000 prospects	5 000€ par mois
10 000 prospects	10 000€ par mois
15 000 prospects	15 000€ par mois
20 000 prospects	20 000€ par mois

B. Faites vos suivis prospects par emails

Vous connaissez déjà le classique du MLM :

1. *on invite*
2. *on présente*
3. *on fait un suivi ou deux*
4. *on parraine ou on passe à quelqu'un d'autre.*

Avec cette approche, les résultats sont souvent très maigres.

Dans 98% des cas, votre prospect n'est pas prêt. C'est VOTRE moment, mais ce n'est pas son moment à LUI.

Vous le voulez dans votre équipe, vous voulez sa réussite, vous êtes sûr qu'il en est capable ! Vous êtes prêt à tout faire pour l'aider, mais... **votre prospect, lui, n'est pas prêt du tout.**

- Il a des problèmes avec son travail. Il n'a vraiment pas la tête à ça.
- Il va se marier dans 6 mois, il est motivé mais il a d'autres choses urgentes à finir.
- Il doit partir en vacances dans 4 semaines et ce n'est pas le bon moment pour commencer.
- Il était motivé, mais son meilleur ami vient de l'en dissuader. Il a besoin d'un délai de réflexion
- Son chat vient de rendre l'âme, il est en deuil
- ...

Vous voyez, il y aurait 1 000 raisons possibles pour que ce ne soit pas l'heure de votre prospect.

Il ne s'agit pas d'insister mais d'attendre que la graine ait commencé à germer dans sa tête. Et pour cela, **il vous faut l'arroser, la cultiver, la faire pousser.**

Avec l'approche traditionnelle du MLM, c'est vraiment difficile de revenir vers votre prospect tous les 4 ou 5 jours pour lui donner une astuce, lui parler d'une « *success story* », lui proposer une période d'essai gratuite, l'inviter à jeter un œil à une formation payante...

Vous passeriez vite pour un « **gros lourd !** » Et tout le monde cherche à éviter ce genre de personnes !

Et pourtant...

Ces mêmes suivis, c'est exactement ce que je fais avec succès. Et je ne passe pas pour un « gros lourd ».

Au contraire on me remercie et on me paie pour ça.

Comment je fais ?

J'utilise tout simplement le concept d'**email marketing**.

Inconsciemment, plus on vous sent présent (dans le bon sens du terme) et plus vos chances de parrainer augmentent.

Quand il est enfin prêt, votre prospect s'adressera à vous. Pas à son voisin qui vient également de lui proposer un MLM, mais bien à VOUS car **vous avez été délicat.**

Vous êtes différent et votre prospect s'identifie plus à votre approche délicate qu'à celle de son voisin qui porte le t-shirt de l'entreprise, avec sa voiture bariolée d'autocollants : *rejoignez XYZ et changez votre vie !*

Son voisin l'a d'ailleurs appelé 3 fois cette semaine et il a déposé des brochures dans sa boîte aux lettres. C'est exactement ce qui bloque votre prospect. Il ne se voit pas faire comme son voisin.

Problème d'identification !

Par contre... l'approche fine de recevoir régulièrement des emails remplis de bon sens est plus dans son éthique. Il trouve l'approche plus noble, plus séduisante.

3. Ce que doivent apporter vos emails

La clé de la réussite pour un suivi d'email se résume à ces 3 points :

1. Chaque email doit vous positionner comme un leader, un expert

Chacun de vos emails doit créer de l'attraction et leur prouver que vous êtes un leader.

Comment leur prouver que vous êtes un leader ?

Enseignez-leur quelque chose. Peu importe ce que c'est... pour qu'on vous perçoive comme un leader, il suffit juste de leur enseigner quelque chose qu'ils ne connaissaient pas et qui leur est utile.

2. Chaque email doit apporter de la valeur à votre lecteur

Envoyer des emails est inutile si vos lecteurs ne les ouvrent pas. Le meilleur moyen de vous assurer que vos emails soient lus plutôt que supprimés, c'est de leur envoyer des informations bourrées de valeur.

Qu'ils se joignent à vous ou pas, cela n'a aucune importance. Et il est impératif qu'ils le ressentent !

Vous n'êtes pas en train d'essayer de les parrainer. Vous leur apportez le meilleur de vos connaissances, sans rien attendre en retour. C'est super important !

3. Chaque email amène à un « parrainage indirect »

Quand j'envoie un email, je ne propose pas directement mon opportunité. Je le fais indirectement au travers d'histoires ou leçons qui apportent de la valeur.

Voilà un exemple d'email :

Hier, Stéphanie est venue me voir, attristée...

Elle n'arrive pas à parrainer !

Elle présente l'opportunité sous son meilleur jour : les produits, la rémunération extraordinaire, les formations de groupes, etc.

Tout y est... ou presque.

Stéphanie met vraiment en avant tout le côté irrésistible de notre opportunité XYZ et les bénéfices à rejoindre notre groupe de formateurs.

Malheureusement, chaque fois, c'est la même réponse :

"ok, merci. Je vais y réfléchir et je te recontacte..."

Puis rien...

Malgré plusieurs prises de contact, **Stéphanie n'arrive pas à parrainer !**

J'ai regardé dans mon équipe et sur 10 personnes, 9 autres rencontrent le même problème.

J'ai donc cherché un moyen simple pour aider Stéphanie à améliorer son approche et booster ses résultats.

Aussi incroyable que cela puisse paraître, ma SOLUTION marche à merveille et les résultats sont au rendez-vous.

Elle a réussi à parrainer 3 personnes ce mois-ci, alors qu'on est à peine le 14 septembre... !

Si comme Stéphanie, vous vous heurtez continuellement à des appels sans réponse, alors la solution évoquée dans cet article ne vous laissera pas de marbre :

→ [comment Stéphanie a parrainé 3 personnes en 2 semaines](#)

Chaque jeudi à 12 h, on ouvre le débat sur ce genre de problèmes. N'hésitez pas à nous rejoindre [en cliquant ICI](#) et assistez gratuitement à une de nos formations.

Bertrand Kervella

Tél : 12345667789

Skype : mon-nom

PS. Besoin de plus de prospects qualifiés ? Cliquez ci-dessous :

→ *[Comment trouver chaque jour 10 à 20 nouveaux prospects qualifiés](#)*

PPS. Si vous tremblez chaque fois que vous vous adressez à un prospect, je vous recommande cette formation qui a changé la vie de nombreuses personnes :

→ *[\[mon lien affilié - Nom de la formation\]](#)*

Ce genre d'email fait énormément de travail, en moins de 300 mots :

1. Ça commence par une histoire réelle qui crée une identification. Mon prospect se reconnaît en Stéphanie, car il a exactement le même problème.
2. C'est très personnel et ça établit immédiatement une relation de confiance.
3. Ça me positionne en leader qui a de la valeur à transmettre. Tout simplement parce que j'apporte une solution. Je résous un de ses problèmes. Je lui prouve que je suis capable de l'aider.
4. Je lui tends une perche. Indirectement, je l'incite à me contacter. Je lui donne l'opportunité de venir vers moi, pour apprendre des techniques qui l'aideront à grandir.
5. Je monétise ma liste en proposant à mes prospects, ma formation ainsi qu'une autre formation sur laquelle je touche une commission affiliée.

Aviez-vous déjà vu un email qui pouvait faire autant de choses ?

10 à 20 prospects par jour suffisent à vous faire gagner 5 000 € par mois



Admettons que vous ajoutiez 20 nouveaux prospects par jour dans votre tunnel marketing, soit **600 prospects par mois**.

Environ 1% d'entre eux se joindront à vous pendant les 30 premiers jours. Cela dépend bien entendu de la qualité de votre tunnel marketing, de votre offre et de vos séquences d'emails.

En vous améliorant, vous pourriez également monter à **2% voire 3% de conversion.**

Vu que votre répondeur automatique continue à envoyer des emails, le mois suivant, à nouveau 1% de ces mêmes prospects, vous contacteront et voudront vous rejoindre.

Tout simplement parce que **c'est leur moment.** Cela fait plus d'un mois qu'ils reçoivent vos emails, la relation de confiance est maintenant installée. Ils sont prêts à s'engager à vos côtés.

Ou tout simplement...

Un de vos emails a déclenché un déclic et ils se sont posés la question :

*« ok, je suis prêt maintenant. Quoi faire ? Qui contacter ?
Il y a Philippe qui m'envoie régulièrement des emails et il a l'air de savoir de quoi il parle. Je vais le contacter. »*

Ça y est ! votre prospect vient taper à votre porte. Il veut en savoir plus. Il est bientôt prêt à s'engager avec vous.

Prenons un exemple :

En septembre, votre tunnel marketing s'est rempli de 600 nouveaux prospects. 1 % d'entre eux, soit 6 personnes ont décidé de vous rejoindre.

15 autres prospects (inscrits depuis août) ont pris l'initiative de vous approcher. 4 d'entre eux ont décidé de vous rejoindre.

Cela vous donne **10 filleuls en septembre.** Et ce n'est pas tout...

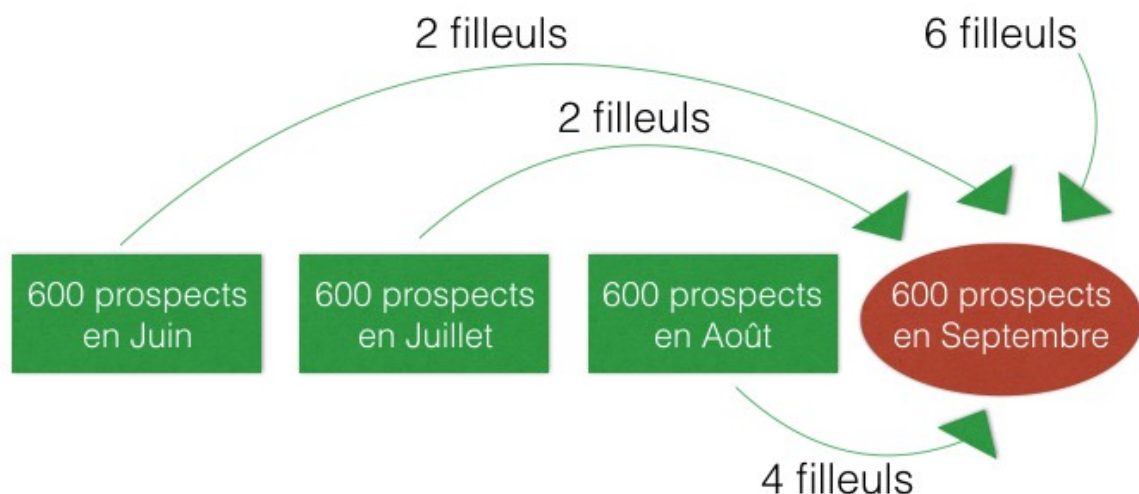
D'autres prospects sont dans votre tunnel depuis juin. 4 d'entre eux ont enfin pris la décision de rejoindre votre équipe.

C'est incroyable ! Et c'est comme ça que vous pouvez parrainer **plus de 10 personnes par mois.**

4. La magie de l'effet cumulé !

En un mois, vous parrainez des prospects qui viennent juste de rentrer dans votre tunnel marketing + des prospects du mois passé + d'autres prospects qui sont dans votre tunnel depuis 3 ou 4 mois.

14 nouveaux filleuls pour septembre



Avec un tunnel marketing solide et des séquences d'emails bien rodées, je vous laisse imaginer les résultats que vous pouvez obtenir.

Avec 600 prospects par mois, et en lançant une campagne ponctuelle d'emails, vous pourriez parrainer **jusqu'à 14 personnes en un seul mois**.

C'est hallucinant, mais c'est tout à fait logique. Et le meilleur dans tout ça, c'est que tout est géré en automatique.

Pour ceux qui n'ont jamais parrainé plus de 1 ou 2 personnes, je peux vous garantir que les choses seraient différentes, si vous pouviez obtenir **10 à 20 nouveaux prospects chaque jour**.

Rappelez-vous que le marketing de réseau est avant tout une activité **MARKETING** !

Vous devez pouvoir générer **10 à 20 nouveau prospects au quotidien**, le plus vite possible !

Si vous pensez que cet exemple est utopiste, vous vous trompez.

La seule raison qui fait que ces nombres semblent énormes est tout simplement parce que 98% des distributeurs :

- ne génèrent pas 10 à 20 prospects qualifiés par jour
- ne se positionnent pas en leader, mais en simple distributeur de l'entreprise XYZ
- ne démontrent aucune valeur personnelle dans leurs emails, ni dans leurs appels, ni dans leurs présentations
- ne savent pas générer du trafic
- n'ont aucun système marketing pour convertir leur trafic en prospect
- ne savent pas faire des suivis efficaces avec l'email marketing

Quand vous savez faire tout cela, vos résultats sont presque garantis. Car vous possédez la connaissance, les compétences et les résultats que seuls 2% des réseauteurs rassemblent.

Vous attirez naturellement énormément de monde et parrainer des nouveaux distributeurs se fait sans effort et en automatique !



VIDÉO 8 : L'EFFET CUMULÉ

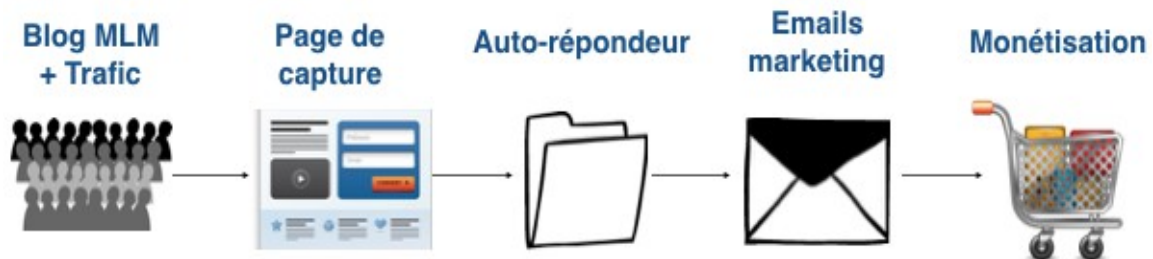
La magie de l'effet cumulé

Rendez-vous sur cette page pour voir la vidéo :

---> marketingdereseauolution.com/effet-cumule/

5. Comment gagner de l'argent grâce à vos emails

Voyons maintenant comment gagner de l'argent avec de simples emails...



Quoi que vous fassiez, 96% à 99% de vos prospects ne rejoindront jamais votre opportunité et n'achèteront jamais les produits ou services de votre entreprise MLM.

C'est juste ainsi que cela fonctionne.

Cependant, ça ne veut pas dire pour autant que vous devez abandonner 96% à 99% de vos chances de gagner de l'argent. Il existe d'autres moyens de monétiser votre liste.

Gardez bien ça à l'esprit...

Parrainer quelqu'un ou vendre vos produits MLM ne sont pas les 2 seuls moyens de gagner de l'argent.

J'espère que vous avez noté quelque chose de super important dans l'exemple d'email que je vous ai montré page 66.

Je donne à mes prospects, 5 moyens de mettre la main à la poche :

1. Devenir un distributeur et consommer les produits ou services.
2. Je recommande ma propre formation payante.
3. Si la personne achète cette première formation, il y a de fortes chances qu'elle achète « [Blog MLM avec WordPress](#) », « [5 articles par semaine](#) », « [Trafic Massif](#) » + les autres formations qui arrivent (on en reparle à votre 5e module).

4. En bas d'email, je joins mon lien affilié vers une autre formation, ce qui me rémunère un % sur chaque vente.
5. J'invite mon prospect à se joindre gratuitement à un atelier. Je pourrais à ce moment-là, lui proposer une session de coaching (en règle générale le strict minimum pour 1h de coaching est de 100€. Selon vos compétences, vous pouvez tout à fait demander 400€ de l'heure, voire bien plus).

Cette stratégie de monétisation est vraiment puissante !

Le fait qu'ils n'achètent pas vos produits MLM ne signifie pas que c'est fini. Vous pouvez tout à fait leur proposer d'autres produits, services ou formations pour les aider à mieux réussir.

4 à 5 % des prospects qui passent par mon tunnel de conversion finissent par acheter une ou plusieurs formations (les miennes ou celles d'autres personnes que je recommande sous affiliation).

C'est de l'argent obtenu sans effort car tout est automatique. Et cet argent peut être réinvesti dans mon activité :

- **dans des campagnes payantes**
- **dans des formations que j'achète pour progresser**
- **dans des outils marketing plus puissants**
- **dans des séances de coaching**
- **dans des voyages pour me relaxer et m'assurer d'être au top**

Conclusion de ce 3e module

Point numéro 1 :

Vos prospects se joindront à vous ou achèteront vos produits et formations seulement pour ces 3 raisons :

- 1. ils vous connaissent**
- 2. ils vous apprécient**
- 3. et surtout... ils vous font confiance !**

Vous gagnerez leur confiance en partageant généreusement des informations de valeur. L'objectif étant de les aider honnêtement et sincèrement à **obtenir ce qu'ils veulent**.

Point numéro 2 :

Vous êtes payé pour faire 2 choses, et uniquement 2 choses...

- 1. Parrainer des nouveaux partenaires**
- 2. Faire des ventes**

Les parrainages et les ventes se réalisent grâce aux suivis. Plus vos suivis sont efficaces et plus vous gagnerez d'argent.

Point numéro 3 :

Pour parrainer 5 à 10 personnes chaque mois, il vous faut obtenir le plus vite possible, **10 à 20 nouveaux prospects chaque jour** (300 à 600 prospects par mois).

L'étape suivante ?

Maintenant que vous commencez à bien saisir les différentes étapes du marketing d'attraction, il est temps de renforcer l'élément le plus important de ce puzzle : **être perçu comme un leader.**

C'est un processus enrichissant qui **vous permettra d'attirer une foule de personnes, pour vraiment les diriger, car vous êtes aux commandes !**

Ça se fait en plusieurs étapes et je pense sincèrement que c'est la partie la plus excitante de cette formation.

Je ne vous en dis pas plus. Découvrez-la en tournant la page...

Module 4 : Être perçu comme un leader

Un leader gagnant plus de 100 000 € par mois monte sur la scène. Il pose une question simple à l'audience : « *Qui parmi vous, aimerait me parrainer ?* »

Bien sûr, tout le monde lève la main. Il demande alors :
« *D'accord. Voulez-vous connaître le secret pour me parrainer ?* »

Tout le monde se penche pour mieux saisir son secret :
« *Si vous voulez me parrainer, vous devez devenir meilleur que moi.* »

Sa déclaration pourrait vous sembler prétentieuse voire arrogante, mais elle est remplie de bon sens.

Vous voulez parrainer quelqu'un qui a beaucoup de succès, qui a un énorme réseau, qui a des décennies d'apprentissage ?

Pour attirer quelqu'un de ce calibre dans votre entreprise, vous avez besoin d'augmenter votre niveau de leadership de façon spectaculaire.

Vous attirez les gens qui ont **un niveau de valeur et de leadership inférieur au vôtre.**

En d'autres termes, vous ne réussirez pas à parrainer quelqu'un dont le niveau de valeur et de leadership est supérieur au vôtre.

Pour vous donner un exemple... si votre leadership est évalué à 4 sur 10, alors vous ne parrainerez jamais ceux dont le niveau est supérieur à 3.

Vous parrainerez uniquement des personnes de niveau 1, 2 ou 3... autant dire que votre organisation sera vraiment fragile.

Si vous augmentez votre niveau de leadership à 8, vous attirerez des personnes de niveau 1 à 7. Vous pourrez alors **vous entourer des meilleurs et rapidement augmenter vos revenus.**

Votre niveau de valeur et votre leadership déterminent l'efficacité et la croissance de votre organisation. **Faites-les grimper au plafond le plus rapidement possible et enrichissez-vous !**

Il est temps de changer !

Si vous n'avez pas réussi jusqu'à maintenant, c'est qu'il est temps de vous réveiller et de réaliser que personne ne va venir vous bâtir une large équipe ou vous rendre riche d'un coup de baguette.

Personne ne va frapper à votre porte et vous dire : « *C'est votre jour de chance. Je vous place à la tête d'un groupe de 500 personnes.* »

Ça n'arrive jamais. **Vous devez créer votre réussite !**

À l'avenir, il vous faudra faire quelque chose de très différent de ce que vous faisiez dans le passé. C'est un fait que vous devez accepter afin de pouvoir commencer votre transformation.

Maintenant, je sais que vous vous dites probablement "*briseur de rêves !*"

Eh bien, tout ce que je peux vous répondre est ceci :

« Allez vous regarder dans le miroir. Allez voir cette personne et réfléchissez aux 5 ou 6 derniers mois dans votre activité MLM. Je peux vous promettre que si vous ne commencez pas à changer dès aujourd'hui, les 5 ou 6 prochains mois seront exactement les mêmes. »

Maintenant, est-ce déprimant ou encourageant ?

Cela dépend uniquement de vous. C'est un choix que vous devez faire. Et rassurez-vous... il est bien plus facile et agréable d'aller de l'avant et d'**entamer votre transformation** que de continuer à tourner en rond.



VIDÉO 9 : DEVENIR UN LEADER

Devenir un leader suivi par tout le monde

Rendez-vous sur cette page pour voir la vidéo :

---> marketingdereseauolution.com/leadership/

1. Concepts critiques à saisir pour réussir sur internet

Voici les concepts qui font la différence entre le succès et l'échec sur internet.

Vous ne devriez jamais, jamais essayer de "pousser" votre entreprise de MLM ou "vendre" ses produits lorsque vous publiez sur votre blog.

Faites très attention aux phrases suivantes parce que si vous ne le "comprenez" pas, vous ne réussirez pas.

- **Nous ne cherchons pas à convaincre.**
- **Nous ne mettons pas la pression.**
- **Nous ne manipulons pas.**
- **Nous ne faisons pas de fausses promesses.**
- **Nous cherchons tout simplement à aider les autres réseauteurs.**

Nous fournissons des informations de qualité, des conseils avisés pour aider les gens à grandir. Puis, nous encourageons nos prospects, via notre système marketing, à en savoir plus sur l'opportunité que nous développons.

C'est simple, c'est juste, ça ne met aucune pression et ça fonctionne !

Le meilleur dans tout ça, c'est que ce concept de marketing d'attraction anéantit immédiatement tout stress de devoir devenir un « génie de la vente » ou un « maître de la manipulation ».

Vous ciblez uniquement les bonnes personnes et vous leur donnez les informations précieuses qu'ils recherchent.

La seule chose que vous devez essayer de « vendre » est la prochaine étape dans votre tunnel marketing.

Cette prochaine étape est un processus subtil, presque romantique.

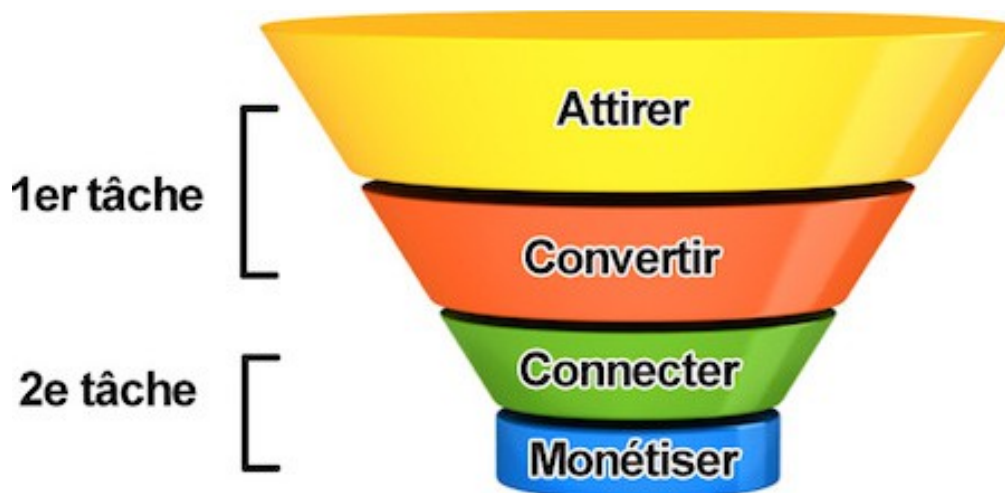
Et n'allez pas trop vite !

Ne soyez pas comme le gars qui demande à une fille de l'épouser à son premier rendez-vous !

C'est pour cela que nous ne dévoilons pas tout aux prospects, trop tôt.

Dans votre cas, la première étape consiste à inciter le prospect à cliquer sur un lien vers votre page de capture.

Cela vous permet de l'ajouter dans votre auto-répondeur pour commencer à bâtir une relation de confiance.



2. La psychologie derrière le Marketing d'Attraction et comment augmenter votre Valeur Personnelle

On a vu que le fait d'avoir de la valeur et de l'expertise à offrir aux autres est VRAIMENT attractif et c'est ce que nous allons approfondir maintenant.

Si vous avez bien fait votre travail, vos prospects commencent à vous contacter par email, par skype ou par téléphone.

Vous voulez qu'ils cherchent à vous contacter et qu'ils **vous suivent jusqu'à ce que vous acceptiez de les parrainer.**

Cela peut sembler irréaliste, mais c'est tout à fait possible.

Comme on l'a vu précédemment, on est naturellement attiré vers ceux qui ont **un niveau de valeur et de leadership supérieur au nôtre.**

Songez un instant à vos propres expériences et vous verrez que c'est vrai...

Est-ce que les courtiers en bourse vont dans des soirées avec leur femme de ménage ?

À quelques rares exceptions, non...

En tant que femme, êtes-vous plus attirée par un homme qui a un rang social plus élevé que le vôtre, peu importe son apparence physique ?

Êtes-vous attiré et inspiré par quelqu'un qui a plus de succès que vous dans cette industrie ?

Ce que vous devez retenir :

Pour parrainer une personne, votre niveau de valeur et de leadership doit être supérieur au sien.

Réfléchissez un instant...

Croyez-vous que vos prospects préférèrent travailler avec quelqu'un qui peut leur enseigner :

- comment parrainer sur internet
- comment répondre aux objections
- comment générer de l'attraction,
- comment rédiger des emails qui convertissent
- comment utiliser habilement Facebook pour parrainer
- ...

Ou au contraire, travailler avec quelqu'un de super-motivé, mais qui ne peut rien leur enseigner de nouveau ?

La réponse est évidente...

Pour parrainer sans grand effort, vous devez donc augmenter votre valeur. Et cela passe par ces 3 piliers : **votre niveau de connaissances, votre expertise et votre leadership.**

Comment générer de l'attraction ?

Lorsque vous communiquez avec vos prospects, vous devez démontrer à travers vos actes et votre communication que **vous êtes un leader !**

Voici 9 démonstrations de leadership qu'il vous faut adopter dès que possible :

1. Vous êtes rempli d'énergie, vous prenez soin de votre corps, vous respirez la santé.

Les personnes qui restent minces et sportives sont plus attractives. Cela démontre un respect pour vous-même et pour votre corps. Vous êtes immédiatement plus inspirant !

2. Vous avez le sens de l'humour et vous souriez.

Si vous sentez que vous êtes une victime de la vie, que vous êtes frustré, en colère... changez tout de suite votre attitude !

Personne ne veut être près de quelqu'un qui émane ce genre d'énergie négative.

Jouer à la victime n'apporte aucune valeur. Ni à vous, ni à personne d'autre. Souriez, amusez-vous ! Ça, c'est attractif.

3. Vous êtes élégant et raffiné dans vos choix vestimentaires.

Être habillé avec de vieux vêtements dépareillés et n'avoir aucun goût pour la mode, renvoie un manque d'intelligence sociale.

Ce qui démontre un manque de valeur.

4. Vous êtes détaché émotionnellement.

Vous ne réagissez pas aux piques et tests qu'on vous lance. Vous faites ce que vous aviez dit que vous ferez, sans vous soucier du regard, ni des commentaires des autres.

5. Vous n'essayez pas d'impressionner les autres.

Celui qui essaie d'impressionner la galerie est rapidement perçu comme une coquille vide : « *moins j'en ai, plus j'essaie d'en montrer.* »

Vous êtes un leader. Vous obtenez naturellement l'attention des autres sans même la chercher. Vous n'avez rien à prouver.

6. Vous parlez avec une voix affirmée, confiante et vous contrôlez la conversation.

Vous parlez avec une autorité calme, tout en écoutant les autres.

Vous n'avez pas peur de les interrompre. Vous n'avez pas besoin de répondre aux questions, ni de vous justifier. Vous posez les questions et vous dirigez la conversation.

7. Vous n'êtes jamais en mode « j'ai besoin... »

Ceux qui ont de la valeur à transmettre ne sont jamais dans le besoin. Que vous rejoignez leur opportunité ou pas, cela a peu d'importance pour eux. Ils vivent la pleine abondance.

Si vous avez besoin de prospects, besoin de filleuls, besoin de gagner de l'argent... les gens autour de vous le ressentent. Ils vous perçoivent comme quelqu'un qui a les crocs et qui peut faire n'importe quoi pour réussir.

En un mot, cette attitude fait PEUR et tout le monde cherche à éviter ce genre de personne.

8. Vous savez dire “non”

Vous savez bien que vous ne pouvez pas rendre tout le monde heureux. Ça n'a aucune importance que vous refusiez certaines personnes car de toute façon, vous vivez dans l'abondance.

Beaucoup de monde souhaite vous rejoindre, vous sélectionnez les meilleurs et vous devez parfois dire “non” à certains prospects.

9. Vous imposez les règles.

Vous n'abusez pas des situations, vous en prenez seulement le contrôle. Si quelqu'un veut se joindre à vous, c'est selon vos règles. C'est ce que l'on appelle avoir de la “posture”.

3. Exemples de BAS et HAUT niveau de leadership

Pour m'assurer que vous compreniez bien cette notion de **leadership**, prenons des exemples concrets.

Scénario 1 :

Vous appelez un prospect pour la première fois :

VOUS : *Bonjour Pierre, c'est Bertrand Kervella à l'appareil. J'ai vu que vous vous étiez inscrit hier sur la formation xxxx et que vous étiez intéressé par le MLM. J'étais curieux de voir si je pourrais vous aider.*

PIERRE : *ouais... ça peut m'intéresser. C'est quoi exactement votre compagnie ?*

VOUS (**leadership bas**) : *euh... notre compagnie s'appelle Xyz et elle propose d'excellents compléments alimentaires tous faits à base d'ingrédients 100% naturels. Xyz a reçu la palme d'or de la meilleure entreprise de 2015 à 2018. Et elle paie très bien. Seriez-vous intéressé de recevoir une présentation complète ?*

VOUS (**leadership haut**) : *c'est une très bonne question Pierre, et on va y répondre juste un peu plus tard. D'abord j'aimerais en savoir un peu plus sur vous et ce que vous recherchez exactement. Si ce n'est pas indiscret, actuellement qu'est-ce que vous faites dans la vie ?*

Évaluation

La réponse « leadership bas »

Le « euh... » démontre une certaine hésitation. Ça prouve que l'on n'est pas bien préparé. On réagit à sa question plutôt que de savoir où on souhaite l'amener.

Le fait de répondre à la question, donne tout le pouvoir au prospect. On le laisse immédiatement mener la conversation et prendre le contrôle.

Le fait de blablater sur notre entreprise et de débiter en quelques secondes tous ses avantages prouve également que l'on n'est pas professionnel.

Pierre a certainement lancé cette question à tout hasard sans vraiment que ça l'intéresse. Et là, on lui enfonce au fond de la gorge les grandes qualités de notre entreprise Xyz.

Et Pierre s'en moque éperdument !

Comment je le sais ?

Seriez-vous motivé à me rejoindre si je vous balançais cette phrase :

« Xyz propose d'excellents suppléments tous faits à base d'ingrédients 100% naturels. Elle a reçu la palme d'or de la meilleure entreprise de 2015 à 2018. Et elle paie très bien. »

Bon, vous l'avez compris. Ce n'est pas ce qui intéresse Pierre, ni vous, ni personne d'autre.

Que recherche Pierre... une entreprise, un produit ? Ou un leader qui s'intéresse à lui et qui pourra le guider ?

Exactement ! Sans forcément en être conscient, **Pierre cherche un leader.**

L'entreprise, ses produits et son plan de rémunération viennent vraiment en dernier.

Qu'en est-il de cette phrase : *Seriez-vous intéressé de recevoir une présentation complète ?*

Ici, vous vous positionnez en tant que servant. Vous êtes au service de Pierre (le leader) et vous ferez ce qu'il demande.

Domage... avec cette approche, vous venez juste de perdre Pierre.

Évaluation

La réponse « leadership haut »

« c'est une très bonne question Pierre, et on va y répondre juste un peu plus tard.

D'abord j'aimerais en savoir un peu plus sur vous et ce que vous recherchez exactement.

Si ce n'est pas indiscret, actuellement qu'est-ce que vous faites dans la vie ? »

Comme vous pouvez le constater, on prend immédiatement contrôle de la conversation.

Celui qui pose les questions tient les rênes. Et le fait de ne pas répondre à la question de Pierre prouve que vous êtes un leader.

Un leader garde toujours le contrôle.

Ensuite, on mène une vraie interview. Pierre est le candidat et il doit nous prouver qu'il a ce qu'il faut pour être accepté dans notre équipe.

Vous voyez, en menant vos appels ainsi, vos prospects se sentent immédiatement encadrés et guidés par quelqu'un qui sait où il va.

Ils sentent que vous êtes un leader et ça répond parfaitement à leur attente : **être guidé par quelqu'un de compétent.**

Scénario 2 :

Voyons maintenant la fin d'un appel téléphonique avec votre prospect.

PIERRE : ça pourrait éventuellement m'intéresser. Pourriez-vous m'envoyer quelques infos et également des produits pour que je puisse les tester ?

VOUS (leadership bas) : Bien sûr Pierre. Je vous envoie ça dans la journée. Je vous fais parvenir les 2 meilleurs produits pour que vous puissiez réaliser à quel point ils sont fantastiques.

Il y a la crème xxxx qui vraiment marche à merveille, d'ailleurs il y a Jeanine qui l'a utilisée sur son fils. Il était couvert d'eczéma. En une semaine, ça a presque disparu. C'est vraiment incroyable !

Je vous envoie aussi le thé yyyy qui donne une pêche d'enfer. Je le prends chaque matin en me levant et je vous assure que j'ai la patate toute la journée. Mes collègues m'ont carrément demandé ce qui m'était arrivé car depuis que je l'utilise, ils ne me reconnaissent plus.

Enfin... jugez de vous-même, je suis sûr que vous allez les adorer... pourriez-vous me communiquer votre adresse, s'il vous plaît ?

VOUS (leadership haut) : Écoutez Pierre, je vais être honnête avec vous. Je ne suis pas à la recherche de personnes qui seraient éventuellement intéressées et je n'envoie pas d'échantillon.

Voilà ce qu'on va faire... je vais vous communiquer l'adresse du site pour que vous puissiez regarder de plus près l'opportunité.

Et si vous souhaitez tester les produits, n'hésitez pas à passer commande directement sur le site.

Regardez tout ça et on en rediscute... mardi et mercredi j'ai un moment de libre à 18h et à 20h. Quel jour vous conviendrait le mieux ?

Évaluation

La réponse « leadership bas »

On abonde totalement dans le sens du prospect. Peu importe ce qu'il veut, on est là pour exhausser sa demande. Le prospect est roi !

Il ne prend même pas le contrôle, on le lui donne. Ce qui est encore pire, comme manière de prospecter.

Ensuite, on s'engage sur un « monologue produit » absolument inintéressant pour Pierre.

Est-ce qu'il recherche une crème anti-eczéma à vendre ?

Pas du tout ! Il cherche quelqu'un qui a de la poigne. Quelqu'un qui présente plus de leadership que lui et qu'il pourra suivre avec confiance.

Il ne cherche pas quelqu'un qui se plie en 4 pour lui faire plaisir. **Pierre veut réussir !**

Il veut rejoindre une équipe forte avec du leadership. Il a certainement échoué 1 ou 2 fois en faisant le même genre de « speech produit » et il ne veut pas récidiver.

Comment un leader communiquerait ? C'est ce que vous avez vu avec la 2e version...

Évaluation

La réponse « leadership haut »

Écoutez Pierre, je vais être honnête avec vous. Je ne suis pas à la recherche de personnes qui seraient éventuellement intéressées et je n'envoie pas d'échantillon.

Vous imposez les règles. Vous énoncez des critères que votre prospect se doit de respecter pour qu'il obtienne votre aide.

Votre voix est naturellement confiante et calme. Absolument pas agressive, mais ferme.

Ensuite, vous donnez des directives précises à Pierre. Vous le guidez :

« Voilà ce qu'on va faire... je vais vous communiquer l'adresse du site pour que vous puissiez regarder de plus près l'opportunité.

Et si vous souhaitez tester les produits, n'hésitez pas à passer commande directement sur le site.

Regardez tout ça et on en rediscute... mardi et mercredi j'ai un moment de libre à 18h et à 20h. Quel jour vous conviendrait le mieux ? »

Un leader guide toujours ses prospects avec des étapes clairement définies. Il ne lance pas des phrases vagues du genre :

« on en rediscute quand vous aurez un moment de libre. »

Il est précis dans ses directives :

« Regardez tout ça et on en rediscute... mardi et mercredi j'ai un moment de libre à 18h et à 20h. Quel jour vous conviendrait le mieux ? »

Ce genre de communication est vraiment puissant car ça vous donne les pleins pouvoirs.

Ça prouve à votre prospect que vous pourriez vous passer de lui. C'est bien lui qui a besoin de VOUS car **vous énoncez les règles**.

Vous êtes capable de le guider. Pierre et tous les autres prospects sont novices et perdus. Ils cherchent des solutions, ils cherchent quelqu'un qui peut les diriger.

Soyez ferme et directif et vous parrainerez tous les jours !

Et si Pierre n'aimait pas ce genre de réponse et préférerait avancer à son rythme ?

Excellente question !

Votre manière de communiquer doit être subtile. Vous n'agressez pas votre prospect, vous ne le manipulez pas.

Vous êtes tout simplement **ferme et directif**. Vous cherchez LA bonne personne.

Beaucoup de prospects préfèrent avancer à leur rythme et faire comme bon leur semble.

Je respecte tout à fait leur attitude et je ne les prendrai tout simplement pas dans mon équipe.

Si vous voulez avancer rapidement et construire une organisation solide, il vous faut des leaders. **Soit vous les trouvez, soit vous les formez !**

Par contre, il est évident que vous ne pouvez pas transformer un âne en cheval de course.

Si votre prospect vous demande 3 autres rendez-vous pour lui expliquer comment ça fonctionne car il a besoin de se sentir soutenu, guidé, plutôt que de suivre les vidéos de présentation...

De toute évidence, cette personne n'est pas faite pour entrer dans votre équipe.

Au suivant !

Vous avez beaucoup d'autres personnes à contacter. Ne perdez pas votre temps !

Le MLM est une activité professionnelle. Si votre prospect souhaite le faire à son rythme en toute dilettante, alors ce n'est pas la bonne personne.

On reviendra plus en détails sur ce point, au module suivant.

4. Autres choses à surtout éviter...

a) Laisser un message sur le répondeur plus de 2 fois

Rappeler quelqu'un plus de 2 fois est le meilleur moyen de démontrer que vous n'avez pas ou peu de leadership.

Ceux qui ont beaucoup de réussite ne le font pas... ils ne cherchent pas l'attention, ni la réponse, ni la validation de leurs prospects.

Ils vont de l'avant sans se préoccuper des autres.

Appeler et laisser un message sur le répondeur d'un prospect ?

Bien sûr. C'est juste une procédure normale de cette activité. Appeler et laisser 3 messages sur le répondeur... **ne le faites pas !**

Ce n'est pas du tout attractif. C'est insistant et lourd.

Vous remettez entre les mains de votre prospect tout votre pouvoir et vous vous réduisez à quelqu'un qui cherche une réponse et qui n'a rien d'autre à faire que courir après les gens.

Si votre prospect est le bon candidat, il viendra à vous. Le pousser à entrer dans votre opportunité condamne votre relation et condamne sa réussite car il n'est tout simplement pas prêt. Il ne le fera pas !

Il achètera peut-être 1 ou 2 produits pour que vous lâchiez prise, mais c'est tout.

Et ce n'est absolument pas l'image que vous voulez donner de vous-même.

b) Envoyer ce genre d'email

« *Bonjour Bertrand,*

Je travaille avec une nouvelle entreprise qui propose les produits xxx, yyyy, zzzz.

L'opportunité est toute nouvelle et beaucoup de personnes la rejoignent. Je suis sûr que ça pourrait t'intéresser. Tu as un bon relationnel et tu es quelqu'un d'influent.

Les personnes comme toi vont gagner beaucoup d'argent.

Pourrais-tu la regarder et me donner ton ressenti ?

*Voilà la présentation et la page pour t'inscrire si l'aventure te tente :
xxxxyyzzzentreprise.com/mon-ID-affilie*

*Amicalement,
Maturin, qui n'a aucune valeur à offrir »*

Je reçois ce genre d'email presque tous les jours.

C'est caractéristique de la personne qui n'a jamais eu de réussite en MLM et qui ne sait faire rien d'autre que de spammer tout le monde.

Cela prouve qu'il a désespérément besoin de parrainer. Il n'y a absolument aucune valeur dans cet email.

Que feriez-vous en le recevant ?

Comme moi et comme tout le monde... on répond : « *C'est gentil, mais pour le moment je suis trop occupé...* » ou simplement, on supprime l'email sans y répondre.

c) Programmer un « rendez-vous suivi »

Les rendez-vous suivi avec les prospects, personnellement, je n'en fais plus.

Je suis sûr que beaucoup ne seront pas d'accord avec ce point, mais quand il s'agit de parrainer, chacun est libre de choisir son approche.

Donc jamais de rendez-vous. À la place, je fais ce que les leaders font... je finis chaque email ou appel téléphonique avec 1 ou 2 directives précises :

« Pierre, j'ai été ravi d'échanger avec vous et de découvrir vos projets.

Voilà ce que je vous propose... d'ici 3 minutes, je vous envoie par email, la présentation avec des vidéos pour vous guider.

- 1. Prenez quelques minutes pour bien regarder tout ça.*
- 2. Notez toute question qui vous passe par la tête et revenez vers moi par email, dès que vous êtes prêt à vous engager ou si vous avez la moindre question. Ça marche ?*

Ok parfait. À très bientôt Pierre. »

C'est tout ! Je ne vais pas proposer un nouveau rendez-vous. Je ne le mets pas dans mon agenda.

J'envoie seulement un email (déjà rédigé que je copie et colle). Je l'envoie sous 5 minutes **et puis... j'oublie Pierre.**

J'avance car j'ai beaucoup d'autres prospects à qui répondre.

Je suis quelqu'un d'occupé. J'avance à mon rythme et j'avance vite. Si un prospect veut se joindre à moi, ça se fait dans mes termes et conditions.

De toute manière, mon auto répondeur se charge de faire le suivi. Pierre recevra automatiquement de mes nouvelles sous forme d'astuces, témoignages inspirants, offres spéciales... pendant plusieurs mois.

S'il souhaite rejoindre mon équipe, **c'est à lui de passer à l'action.** Je ne veux pas le forcer. Je veux m'assurer qu'il est prêt et déterminé.

d) Répondre immédiatement aux emails

Ça risque aussi de contredire ce qu'on vous a enseigné, mais une fois de plus, il n'y a pas une seule manière de gérer cette activité.

Voilà la mienne... J'ouvre mes emails seulement une fois par jour, vers 17h. J'y passe maximum 40 minutes de mon temps. Pas plus !

Les emails peuvent tuer votre activité, si vous entamez des parties de ping pong avec vos filleuls et vos prospects.

Par partie de ping pong, j'entends :

« envoyer un email et obtenir une réponse sous 20 min, y répondre, recevoir une autre question de la même personne, y répondre, etc. »

Répondre immédiatement aux emails ne fait pas avancer votre activité et ne vous rapporte pas plus d'argent. Également, ça n'aide ni vos prospects, ni vos filleuls à se responsabiliser.

Créer des systèmes automatiques, améliorer votre marketing, prospecter, parrainer, vendre... ça oui, ça vous rapporte !

Et pourtant, la majorité des gens passent leur journée à envoyer des emails ou à chatter sur FaceBook et Skype.

Mes emails sont toujours courts, avec 1 ou 2 directives précises.

Si la personne y répond immédiatement, elle aura la réponse demain.

Pour continuer à grandir, je ne peux pas me permettre d'être au service de mes filleuls et de mes prospects.

J'instaure des règles de productivité que je me dois de respecter.

Également, répondre immédiatement à un email ou chatter sur FaceBook et Skype démontre que vous n'avez rien d'important à faire.

Vous vous laissez diriger par les autres. Vous vous mettez à leur service et ce n'est absolument pas l'image que vous voulez transmettre.

Ils cherchent un leader, pas un servent !

e) Quand on me demande « comment résoudre tel ou tel problème »

J'éduque, je mets en action mes prospects et mes filleuls plutôt que de passer mes journées à leur apporter tout sur un plateau d'argent.

Voilà comment je réponds :

*« Bonjour Pierre,
Je comprends tout à fait votre inquiétude.
Et vous savez, le seul moyen de trouver réponse à vos questions, c'est tout simplement de passer à l'action.
Revoyez à nouveau cette présentation et revenez vers moi quand vous êtes prêt :
→ lien de la présentation*

*Bien amicalement,
Bertrand »*

ou encore...

*« Bonjour Pierre,
Cela fait 3 fois que vous revenez vers moi avec beaucoup de questions.
Je comprends tout à fait car c'est nouveau pour vous.
Maintenant, je pense qu'il est temps pour vous de prendre une décision.*

- 1. Vous continuez à réfléchir encore et toujours et malheureusement ça ne marchera pas avec moi.*
- 2. Vous passez à l'action et vous trouvez ainsi réponses à toutes vos questions.*

*Aujourd'hui, on est jeudi. Je vous laisse jusqu'à samedi pour prendre votre décision.
Revoyez à nouveau cette présentation et revenez vers moi samedi uniquement si vous êtes prêt :
→ lien de la présentation*

*Bien amicalement,
Bertrand »*

Ce genre d'email est excellent pour aider vos prospects à **passer à l'action**.

Ça permet également de faire le tri entre les curieux et les personnes motivées qui avaient juste besoin d'un coup de pouce.

Une autre réponse type que j'envoie chaque fois qu'un filleul me pose une question :

Bonjour Michel,

Pour les questions techniques, mieux vaut que tu les poses sur le groupe FaceBook.

Tu auras plus rapidement la réponse et le feed back d'autres personnes.

Également, tu en feras profiter les autres.

Penses à transmettre ce même message à tes filleuls et futurs filleuls.

Bien amicalement,

Bertrand

Une fois de plus c'est radical, simple et duplicable.

- Soit vous vous mettez au service de tout le monde et vous n'avancez plus, donc vous n'inspirez plus personne.
- Soit vous énoncez les règles et vous les respectez. **Vous agissez comme un vrai leader !**

f) Répondre à une invitation

On m'envoie souvent ce genre d'email :

*Bonjour Bertrand,
J'aimerais discuter avec vous, on peut se voir sur Skype ?*

Ma réponse est aussi courte :

*Bonjour,
En quoi puis-je vous être utile ?*

Avec ce genre d'email « *J'aimerais discuter avec vous* » il y a 2 situations possibles :

1. La personne est perdue et elle a besoin d'être guidée. Inutile de faire un Skype car on ne peut pas former une personne en 30 minutes. Je préfère la renvoyer vers une formation gratuite et donc la faire entrer dans mon tunnel marketing.
2. La personne cherche à me parrainer dans sa toute nouvelle opportunité. Dans ce cas, elle me ferait perdre 30 minutes.

Je lui réponds simplement « *En quoi puis-je vous être utile ?* »

Suite à sa réponse, je lui dirai que j'y jeterai un coup œil (et je le fais réellement). Ensuite, je lui pose 1 ou 2 questions. Je cherche à voir si je serais intéressé de la faire entrer dans mon équipe.

Finalement, je la renvoie vers une page de capture, à l'entrée de mon tunnel marketing.

5. De suiveur à leader

Dans ce module, vous avez vu pas mal d'emails types. Inspirez-vous de ces emails et quand on vous pose une question, renvoyez-leur la balle.

Dirigez la conversation en posant des questions et en donnant des directives super-claires !

Vous verrez que rapidement les gens vous regarderont différemment. Enfin vous avez de l'autorité ! Vous inspirez respect et vous donnez envie qu'on vous suive.

Maintenant observons ce que vous aurez à faire une fois que vous vous êtes décidé à passer **de « suiveur » à « leader »**.

La remise à niveau obligatoire

Lorsque vous évoluez de quelqu'un qui a peu de leadership vers quelqu'un rempli de leadership, **vous passerez certainement par une phase délicate.**

Vous ne saurez pas vraiment comment exprimer votre nouvelle valeur, la mentalité d'abondance et la confiance qui va avec.

Vous risquez parfois d'être hautain ou brusque.

Cela fait partie de l'apprentissage et vous aurez besoin de remettre fréquemment vos pendules à l'heure. Votre posture devra refléter votre nouveau VOUS, c-à-d quelqu'un à la fois **fort et humble**.

Rappelez-vous bien de cela...

Ceux qui détiennent de la valeur sont en harmonie avec eux-mêmes. Ils n'ont pas besoin de le démontrer. Ça se sent naturellement.

C'est pour ça que les personnes les plus puissantes sont souvent les plus humbles et modestes. **Ils n'ont absolument rien à prouver.**

Ils ne cherchent pas à contrôler ou prendre le pouvoir des autres en les rabaissant.

Les leaders transmettent leur énergie et leur pouvoir à ceux qui s'associent à eux.

C'est pour cette raison qu'ils sont attractifs. Vous gagnez en valeur juste en vous associant à eux.

Donc faites bien attention à comment vous agissez avec les autres.

Assurez-vous de toujours les traiter avec respect et humilité. **Vous êtes un leader !**

Conclusion de ce 4e module

Point numéro 1 :

Votre prospect doit sentir que votre niveau de valeur et de leadership est supérieur au sien.

Pour parrainer sans grand effort, vous devez donc augmenter votre valeur. Et cela passe par ces 3 piliers : **votre niveau de connaissances, votre expertise et votre leadership.**

Point numéro 2 :

Les 9 règles à respecter pour générer de l'attraction :

1. Vous êtes rempli d'énergie, vous prenez soin de votre corps, vous respirez la santé.
2. Vous avez le sens de l'humour et vous souriez.
3. Vous êtes élégant et raffiné dans vos choix vestimentaires.
4. Vous êtes détaché émotionnellement.
5. Vous n'essayez pas d'impressionner les autres.
6. Vous parlez avec une voix affirmée, confiante et vous contrôlez la conversation.
7. Vous n'êtes jamais en mode « *j'ai besoin...* »
8. Vous savez dire "non"
9. Vous imposez les règles.

Point numéro 3 :

Lors d'un appel prospect, dirigez la conversation en posant des questions. Écoutez attentivement la réponse, rebondissez sur ses réponses en posant d'autres questions. Vous voulez vraiment sentir si vous souhaitez l'engager dans votre équipe.

Finalement, donnez-lui des directives super-claires et laissez travailler vos emails de suivis.

L'étape suivante ?

C'est la cerise sur le gâteau... vous aller voir comment transformer votre blog MLM en une vraie mine d'or. Toutes vos compétences et vos efforts vont être enfin récompensés.

Découvrez comment monétiser votre blog MLM. Tournez la page...

Module 5 : Être payé en prospectant (que vous parrainiez ou pas)

1. Comment monétiser votre liste

C'est un fait... 98 à 99% des personnes qui s'inscriront sur votre liste ne vous rejoindront pas. Qu'ils vous adorent ou pas, ils ne seront pas prêts à quitter leur opportunité, ou peut-être que votre opportunité ne les séduira pas.

Donc, **98 à 99% de vos prospects ne rejoindront pas votre équipe.**

La question à vous poser est la suivante : que faites-vous de toutes ces personnes ? Comment pouvez-vous **monétiser votre liste**, tout en respectant votre mission : aider vos prospects à grandir.

Proposez-leur des formations payantes ! Des formations qui les aideront vraiment et qui en même temps vous rapportent de l'argent.

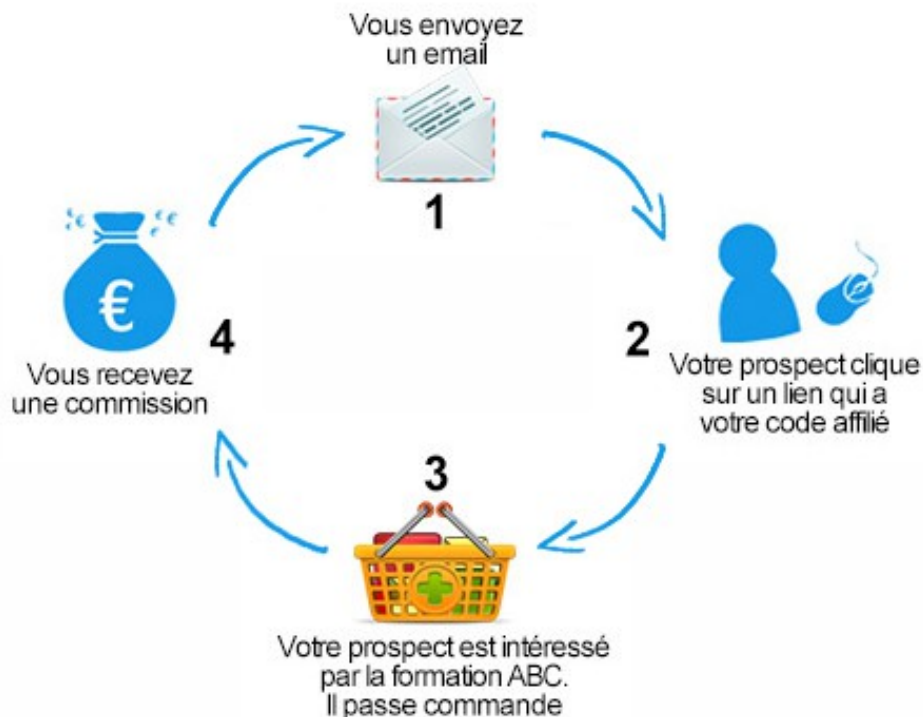
Quand je dis « formations payantes », il y a 2 moyens de le faire :

- 1. Vous créez vos propres formations pour les vendre.**
Et là, c'est une nouvelle profession qui vous prendra plusieurs mois, voire plusieurs années pour en maîtriser les rouages.
- 2. Vous commencez par le plus facile, c'est-à-dire faire de l'affiliation.**
L'affiliation consiste à recommander la formation d'une autre personne. Sur chaque vente venant de votre lien affilié, **vous touchez une commission.**

On va se concentrer sur **l'affiliation** car c'est le plus simple et le plus rapide à mettre en place, pour monétiser votre liste.

2. La simplicité de l'affiliation

Le concept de l'affiliation est simple et cela vous parlera car c'est comme le MLM, mais avec un seul niveau de profondeur.



Prenons un exemple : Vous avez acheté une formation « *comment parrainer sur Facebook* ». Celle-ci vous a énormément apporté. Vous souhaitez en faire profiter votre liste.

Vous avez obtenu un lien URL avec votre **code affilié**. Pour chaque vente provenant de votre lien, vous êtes rémunéré 50% du prix de vente.

Vous avez juste à envoyer un email à votre liste de prospects et certains d'entre eux l'achèteront. **Vous toucherez alors 50% de commission.**

Ces commissions vont tout droit dans votre poche, sans que vous ayez à gérer le service client, l'envoi de la formation, l'espace membre...

C'est de l'argent gagné facilement et sans contrainte.



VIDÉO 10 : L’AFFILIATION

La puissance de l'affiliation

Rendez-vous sur cette page pour voir la vidéo :

---> marketingdereseauolution.com/affiliation/

3. La puissance du produit d'appel

Pour générer plus de commissions avec la vente de vos propres formations et/ou avec d'autres formations sous affiliation, il y a une règle marketing à respecter.

Vous devez le faire de manière progressive, c-à-d en commençant par une formation à bas prix, entre 7 € et 30 €. Cette formation, que l'on appelle en jargon marketing « produit d'appel », va servir d'ouvre-boîte.

1. Elle apporte énormément de valeur.
2. Elle bâtit une relation de confiance avec vos clients.
3. Elle éduque vos clients.
4. Elle introduit la formation suivante.

Une formation est donc la pièce d'un immense puzzle.

Une seule formation ne suffit pas à vous mener à la réussite. Ça reste un accélérateur, une direction complémentaire, un booster... appelez-la comme vous le souhaitez, mais une formation reste **une pièce de puzzle**.

Le but de votre formation « produit d'appel » est donc d'**éduquer votre client**. Elle va ainsi motiver votre client à acheter la formation suivante, puis l'autre...

C'est d'ailleurs tout à fait logique.

Prenons mon cas. J'achète en moyenne 4 à 5 nouvelles formations par mois. J'investis en moi, **j'apprends pour grandir et mieux enseigner aux autres**.

Si je trouve qu'une formation est géniale, à votre avis, qu'est-ce que je fais ?

J'évite de perdre mon temps à chercher ailleurs. Je prends la 2e, puis la 3e formation de ce même auteur. Je vais toujours au plus simple !

4. Parlons argent maintenant

La formation que vous suivez actuellement est un exemple parfait de **produit d'appel**. Si vous observez bien, vous retrouverez exactement ces ingrédients :

1. Elle apporte énormément de valeur.
2. Elle bâtit une relation de confiance.
3. Elle éduque.
4. Elle introduit d'autres formations.

Quels avantages pourriez-vous tirer de cette formation ?

Vous pouvez la proposer à vos prospects et à vos filleuls. Vous ouvrez leurs yeux sur une autre méthode de prospection et vous êtes rémunéré pour les aider. Vous touchez ainsi **50% du prix sur chacune des ventes**.

Le plus intéressant à noter, c'est le processus de vente...

Certaines personnes qui achètent cette formation via votre lien affilié, achèteront également d'autres formations.

Vous touchez à nouveau 50% de commissions sans rien avoir à faire. Autrement dit vous percevez un « revenu passif ».

Bien entendu, vous pouvez créer vos propres formations et votre système marketing. Vous n'êtes pas obligé de promouvoir cette formation.

Mais, vous devriez y réfléchir, et en voilà la raison...

En tant que réseuteur, vous avez besoin de rapidement gagner de l'argent pour soutenir votre activité.

Bâtir une large équipe vous prendra au minimum 1 à 2 ans d'efforts soutenus. Pour couvrir vos dépenses et donc rester dans la course, **vous devez gagner de l'argent le plus tôt possible !**

Comment faire de l'affiliation ?

D'ailleurs, si vous jugez que mes formations seraient utiles à d'autres personnes, vous pouvez les promouvoir et **toucher 50% de commissions** sur chacune des ventes qui viendra de votre lien.

Vous pouvez vous inscrire à la plateforme affiliée en cliquant ci-dessous :

→ [Inscription et fonctionnement de la plateforme affiliée](#)

En allant sur cette page, vous retrouvez toutes les explications, ainsi que votre lien affilié.

À chaque vente provenant de votre lien affilié, **un cookie est ajouté sur l'ordinateur de la personne**. Ce cookie reste effectif pendant 180 jours.

Cela signifie que même si la personne n'achète pas immédiatement après avoir cliqué sur votre lien affilié, si elle revient 15 jours plus tard et qu'elle passe commande, alors **la vente est pour vous**.

Encore mieux... pour chaque autre formation que cette personne achètera, le système reconnaît que la vente vient de vous.

Et vous touchez à nouveau 50% de commission !

Vous faites le travail une seule fois et vous êtes payé pour chacune de ces ventes.

Et ces commissions affiliées soutiendront votre activité MLM. Ça vous permettra de réinvestir cet argent :

- dans votre développement personnel
- dans des formations qui vous aident à grandir
- dans des séances de coaching
- dans des séminaires « live »
- dans des sorties pour vous relaxer

Cette stratégie d'affiliation fusionne parfaitement avec votre activité de marketing de réseau car **vous apportez de la valeur à vos prospects** et vous êtes généreusement payé pour ça !

Vous continuez à les aider, à les former, à les informer. Et le moment venu, certains d'entre eux vous rejoindront.

Votre seule tâche consiste à augmenter votre nombre d'inscrits sur vos listes.

De mon côté, je m'occupe de toutes ces choses :

- 1. créer de nouvelles formations**
- 2. rédiger les pages de ventes**
- 3. améliorer le processus marketing et optimiser vos ventes**
- 4. gérer les demandes clients et l'espace membre**

Et de votre côté, vous avez simplement à :

- 1. ajouter votre lien affilié dans vos emails, sur vos publications Facebook, sur votre blog**
- 2. contacter vos prospects**
- 3. continuer à développer votre opportunité**



VIDÉO 11 : MONÉTISATION

Monétiser votre blog MLM

Rendez-vous sur cette page pour voir la vidéo :

---> marketingdereseauolution.com/monetisez-votre-liste/

Conclusion de ce 5e module

Point numéro 1 :

Pour couvrir vos dépenses et rester dans la course, **vous devez gagner de l'argent, le plus vite possible !**

98 à 99% de vos prospects ne rejoindront pas votre équipe. Songez donc à leur proposer des formations payantes. Des formations qui les aideront vraiment et qui en même temps vous rapportent de l'argent.

Il y a 2 moyens de le faire :

- 1. Vous créez vos propres formations pour les vendre.**
- 2. Vous commencez par le plus facile, c-à-d faire de l'affiliation.**

Point numéro 2 :

Pour maximiser votre nombre de ventes affiliées, optez pour la promotion de produits d'appel. Vous multipliez ainsi vos commissions sur une série de formations payantes.

Point numéro 3 :

En faisant la promotion de cette formation, vous touchez :

- **50% du prix de vente sur la vente de cette formation**
- **50% de commission pour chaque formation vendue à l'acheteur que vous avez référé.**

Pour cela, vous devez d'abord [vous inscrire ICI, à cette plateforme.](#)

L'étape suivante ?

Les 4 étapes du marketing d'attraction ne sont plus un mystère pour vous.

Maintenant, il est grand temps de passer à l'action. Ce dernier module vous montrera les 5 tâches nécessaires au lancement de votre activité MLM sur Internet.

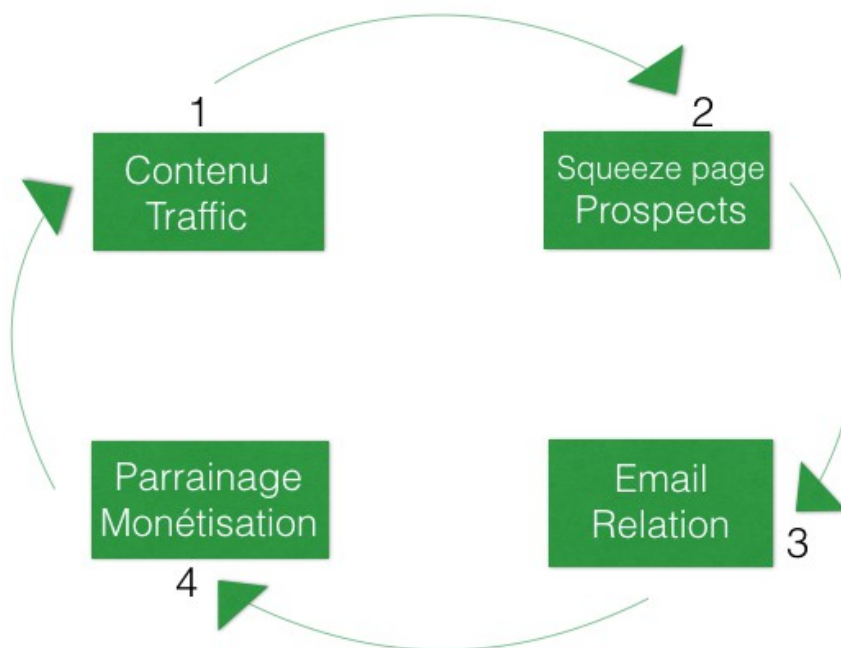
Attachez votre ceinture, remontez votre siège, retroussez vos manches. On est parti pour faire décoller votre activité !

Tournez la page...

Module 6 : Temps de passer à l'action

Félicitations ! Nous avons parcouru ensemble un bon bout de chemin. Vous avez appris la logique qui se cache derrière le marketing d'attraction, ainsi que comment le mettre en place.

Pour résumer en quelques points tout ce que vous avez appris jusqu'à maintenant, voilà comment ça se présenterait :



- 1. Bâtir votre blog MLM et rédiger des articles pour générer du trafic.**
- 2. Installer une page de capture et transformer vos lecteurs en prospects.**
- 3. Établir une relation de confiance et éduquer vos prospects via des séquences d'emails.**
- 4. Monétiser votre liste en proposant des formations adaptées à leurs besoins et en parrainant certains de vos prospects.**

Rassurez-vous, le plus gros du travail à fournir est au début. Une fois que vous maîtrisez ces 4 étapes, **tout est mis en automatique**.

Il s'agit vraiment de travailler dur et de manière intelligente pendant quelques mois. Ensuite, vous n'aurez presque plus rien à faire.

Simplement envoyer des emails, répondre aux questions de vos prospects et filleuls, et compter les commissions qui tombent chaque jour sur votre compte en banque.

Aujourd'hui, je consacre uniquement 2 à 3h de mon temps par semaine à mon blog. **Tout est automatisé**. J'y vais juste pour répondre aux commentaires et publier 1 ou 2 nouveaux articles.

Le reste de mon temps, je le passe à étudier, à améliorer mon marketing, à créer de nouvelles formations, à engager mes prospects dans mon équipe.

Toutes les ventes, tous les parrainages, toutes les formations sont gérés en automatique. **Je n'ai pas besoin d'intervenir**. J'y vais seulement pour améliorer le système.

C'est tout !

Donc si demain je décidais de voyager et de ne pas travailler plus de 3 heures par semaine, mon revenu ne diminuerait pas. C'est exactement ce qui vous attend si vous passez à l'action dès aujourd'hui et vous commencez à construire votre avenir.

Pour cela, voyons **les 5 tâches** pour mener à bien votre nouvelle aventure de marketing d'attraction.



VIDÉO 12 : VOS 5 TÂCHES

Les 5 tâches pour vite démarrer

Rendez-vous sur cette page pour voir la vidéo :

---> marketingdereseauolution.com/vos-5-taches/

Votre 1ère tâche : décidez 1 ou 2 nouvelles compétences à maîtriser

Pour gagner plus de 5 000 € par mois, il vous faudra apprendre de nouvelles compétences et **les maîtriser mieux que n'importe qui**.

Vous devez impérativement sortir du lot !

Il ne s'agit pas d'être « pas mauvais » ou encore « plutôt bon » dans votre compétence... **vous devez exceller** ! Cela attirera une foule de gens car vous avez ce qu'ils recherchent et ce qui leur manque.

Quelques idées de « nouvelles compétences » à acquérir :

- devenez un as de la vidéo sur Youtube et rassembler plus de 5 000 suiveurs
- apprenez à bloguer et attirez chaque mois 25 000 visiteurs
- soyez capable d'assurer n'importe quelle présentation. Présentation vidéo ou présentation live devant une centaine de spectateurs
- vous avez une maîtrise totale pour répondre à toute objection et question. Vous savez également l'enseigner
- vous devenez la référence en email marketing. Vous recueillez plus de 1 000 nouveaux prospects par mois dans vos listes
- ...

Ne tombez pas dans le péché de la gourmandise

Il est tentant de goûter à toutes ces nouvelles saveurs, pour au final bien comprendre chacune de ces compétences, savoir à peu près les utiliser, mais n'obtenir aucun vrai résultat.

C'est ce que fait tout le monde et **c'est très dangereux !**

Pourquoi ? Parce que vous n'allez pas jusqu'au bout des choses.

Une fois que vous savez faire des vidéos qui semblent tenir la route... BLAM ! Vous passez à FaceBook. Une fois le concept de FaceBook bien compris, c'est au tour d'apprendre à créer des formations payantes...

Vous tombez dans le piège du syndrome de l'objet brillant. Vous faites du saute-mouton, en passant d'une compétence à l'autre sans jamais les maîtriser, ni tirer aucun profit.

Comment savoir si vous maîtrisez une compétence

Regardez tout simplement vos résultats.

Combien avez-vous de nouveaux prospects chaque mois grâce à cette nouvelle compétence ? Combien avez-vous gagné en plus ce mois-ci ?

Tant que vous n'avez pas **des résultats extraordinaires**, ça signifie que vous ne la possédez pas encore !

Il faut approfondir vos connaissances, passer plus à l'action pour enfin crier au monde : « *regardez les résultats que ça m'a permis d'obtenir* » !

Inutile de sauter du coq à l'âne. Restez sur le coq et dominez-le jusqu'à en faire une poule aux œufs d'or. C'est à ce moment que vous pourrez passer à l'âne et le transformer en une vache à lait.

Le maître mot de la réussite est **la répétition**. Répétez encore et toujours les mêmes choses en cherchant à vous améliorer.

Le succès vous attend à bras ouverts et il n'est pas loin !

Votre 2e tâche : soyez élégant et faites un photoshooting avec un PRO

Vous attirez les gens du même acabit. C'est plutôt simple à comprendre... donnez une image PRO de vous-même et **vous attirerez les meilleurs !**

Nul besoin de souligner à quel point l'apparence est importante dans notre activité. Si on prend l'exemple de mon blog, les résultats ont presque doublé lorsque je suis passé d'un "**design amateur**" à un "**design professionnel**".

Pour en arriver là, il m'a fallu 1 an et 1 heure.

- **1 an pour me décider à changer les photos sur mon blog**
- **1 heure pour changer l'apparence de mon site**

Comme quoi, on peut facilement passer à côté de belles choses en se trouvant des excuses. J'ai juste remplacé les photos de mon blog par des photos prises par un photographe professionnel.

Les résultats de cette simple action étaient effarants.

Deux mois plus tard, en regardant mes statistiques je suis tombé sur le derrière... **je doublais mon nombre de pages vues !**

C'est fou, mais un petit détail qui peut sembler sans importance, peut en réalité complètement changer la donne.

On m'avait pourtant fait la remarque à plusieurs reprises, mais je me trouvais des excuses. Je répondais : *« le contenu de mon blog est intéressant, le design n'est pas si mal, je le changerai après... »*

Erreur !

« L'habit fait le moine » surtout dans une activité comme le MLM où vos prospects cherchent un guide, un leader. L'apparence joue un rôle hyper important et **elle doit être irréprochable.**

Passez par un photographe professionnel

Aux yeux de vos lecteurs, ce petit détail vous fait immédiatement passer au rang des professionnels. Vos résultats grimpent au plafond comme ça a été le cas pour moi et pour mes filleuls qui ont suivi ce même conseil :

« passez par un photographe PROFESSIONNEL ! »

Voyons maintenant les détails techniques de votre photoshooting. Il vous faudrait combien de photos ?

5 photos avec des vêtements différents et 2 ou 3 arrières plans feront parfaitement l'affaire.

Vos 5 photos vous permettront de :

1. faire des campagnes publicitaires variées, notamment sur FaceBook
2. mettre une belle image pour l'entête du blog
3. avoir une autre photo PRO pour votre page à propos
4. ajouter une autre photo sur la page « travailler ensemble »
5. poser une belle photo en bas de chacun de vos emails

Maintenant, passons au peigne fin, les vêtements nécessaires à votre photoshooting.

- **Plusieurs t-shirts en col en V.** Un noir, un blanc, un gris, un bleu...
Demandez à votre photographe quelles couleurs contrastent le mieux avec la couleur de votre peau.
- **Plusieurs chemises.** Différentes couleurs et votre photographe vous aidera à choisir la bonne chemise.
- **2 vestes légères** qui passent pour toute saison. Vous pouvez également utiliser une veste de costume, un tailleur.

- Pour les dames, soyez dans la féminité, sans toutefois trop en dévoiler. Optez également pour un maquillage léger. Prenez plusieurs **robes élégantes**. Quelque chose que vous porteriez pour une soirée très spéciale.

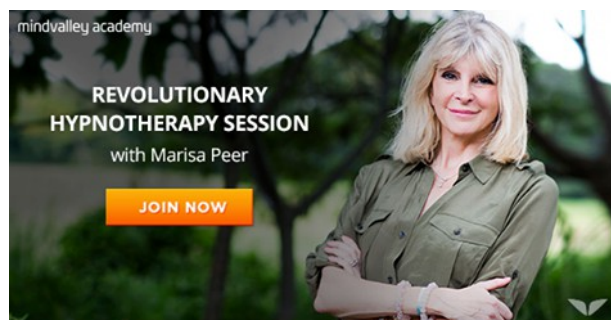
Finalement, assurez-vous de faire des photos **en studio** et également à l'extérieur, **devant de grands bâtiments**. Cela vous donne tout de suite un air « moderne ».

N'hésitez pas à consacrer une bonne journée à pister des endroits calmes et ouverts. Un grand parc, un nouveau bâtiment, de jolies portes colorées, une maison en briques... sortez de chez vous et **prenez vos marques !**

Les photos à l'extérieur doivent se faire quand la lumière du soleil est la plus douce. Soit très tôt le matin, soit une à deux heures avant que le soleil ne se couche. Cela donnera un teint frais et lumineux à votre visage.

Voici quelques images de personnages célèbres. Ça devrait vous donner une idée plus claire et « imagée » du résultat attendu. N'hésitez pas à prendre la même pose...





À garder à l'esprit :

- Évitez les photos « portrait ». Il vous faut du demi-buste ou du plein pied.
- Ne vous placez pas en plein milieu de la photo. Placez-vous à gauche ou à droite pour intégrer un texte juste à côté de vous. Si vous êtes à droite sur la photo, tournez votre buste légèrement vers la gauche. Et si vous êtes à gauche, tournez-vous légèrement vers la droite.
- Ne prenez pas un air trop sérieux. Souriez (sans toutefois avoir l'air niais). Demandez à votre photographe qu'il vous raconte une blague. S'il n'a aucun sens de l'humour, repensez à une situation hilarante, et rigolez en vous remémorant la scène.
- Ne restez pas droit comme un « I ». Tournez légèrement votre tête pour qu'il y ait de la vie dans vos images. Pareil pour les épaules, un léger décalé donne un effet plus naturel.

- Baissez légèrement le menton (vraiment légèrement). Si vous levez la tête, vous aurez l'air hautain. Si vous la baissez trop, vous aurez l'air d'un psychopathe. Pratiquez devant le miroir, afin de trouver le bon équilibre.
- Ne mettez pas les 2 mains dans les poches, sinon vous ressemblerez à un cowboy. Une seule main et légèrement entrée dans la poche, c'est bien plus sympa.
- L'appareil photo devrait être au niveau des yeux. Le photographe peut bien entendu se baisser ou se mettre plus haut que vous pour capturer des paysages ou des bâtiments, mais en règle générale gardez l'appareil photo au niveau de la tête.

Je crois que vous êtes prêt à faire un vrai photoshooting et en tirer 5 belles photos, pour solidifier votre « *personal branding* ».

Et si vous n'aviez pas les moyens de vous payer un photographe ?

Demandez à vos amis s'ils ont un bon appareil photo, ou s'ils connaissent quelqu'un qui pourrait vous donner un coup de main.

Vous pouvez également aller dans une « école de photographie » et demander s'il y aurait des étudiants intéressés à faire un photoshooting.

En échange, ils pourront utiliser vos photos pour leur portfolio.

Votre 3e tâche : créez la structure de votre blog avec WordPress

Que vous publiez des articles, que vous tourniez des vidéos ou que vous drainiez des prospects via des publicités payantes Facebook, il vous faudra un blog pour connecter tout votre système marketing.

Pour cela, utilisez **WordPress**. WordPress est LA plateforme pour bâtir un blog ou un site internet. C'est la plus populaire et la plus simple d'utilisation.

Quand je me suis lancé à la conquête du MLM sur internet, je n'étais même pas capable d'utiliser un smart phone. Je trouvais ça inutile et par fierté stupide, je faisais partie des résistants qui conservaient un vieux téléphone à touches.

Mon meilleur ami s'est moqué de moi, lorsque je lui ai annoncé mon intention d'utiliser internet pour mener à bien mes projets.

Un mois plus tard, j'étais capable de lui enseigner comment bâtir un site internet.

C'est tellement simple que vous pouvez avoir votre blog MLM prêt et opérationnel en quelques heures.

Pas besoin d'apprendre les codes HTML compliqués ou de devoir parler le langage des webmasters. Vous pouvez créer un blog comme le mien en moins de 3 heures.

Je ne vais pas m'étaler sur comment le faire car il existe une formation complète, avec des vidéos qui vous guident pas à pas.

Si vous ne l'avez pas encore saisie, cliquez ci-dessous pour l'obtenir avec une réduction de – 25% :

[→ bâtissez votre blog MLM en 4 heures](#)

Votre 4e tâche : apprenez à écrire du contenu qui séduit votre audience

Rédiger un article, c'est un peu comme envoyer un email à un ami.

Vous écrivez comme vous parlez. Pas besoin d'avoir une licence littéraire ou encore d'avoir suivi un cursus de journaliste.

Les articles que vous écrirez feront **en moyenne une page**. C'est court et rapide à écrire.

Il ne vous faut pas dépasser **1 heure par article**, sinon vous allez vite vous fatiguer et perdre de vue votre objectif.

Votre objectif n'est pas de devenir un blogueur professionnel, mais d'attirer à vous les bonnes personnes pour soit les parrainer, soit leur vendre des formations et ainsi gagner plusieurs milliers d'euros par mois.

Si vous n'avez jamais écrit autre chose que des emails, je vous recommande cette formation. Vous maîtriserez le concept du blogging en **moins de 2 heures**, sans avoir à vous torturer le cerveau.

Vous bénéficiez aussi d'une remise de – 20% en cliquant ci-dessous :

→ écrivez vos articles en 40 minutes top chrono

Votre 5e tâche : créez votre première formation gratuite

Peut-être me diriez-vous : « *ok, mais je sais pas quoi dire ! Je n'ai pas encore eu de réussite, comment pourrai-je enseigner quoi que ce soit aux autres réseauteurs ?* »

Eh bien, je suis heureux de vous annoncer que vous n'en avez pas forcément besoin. Vous avez juste besoin de connaître quelqu'un qui en sait plus que vous.

Et pour cela, vous avez 2 options :

1. Allez interviewer un expert

Vous pouvez être complètement novice sur un sujet, mais réaliser une superbe formation, en interviewant un expert. Transcrivez votre interview et envoyez-le aux personnes qui se sont inscrites à votre formation.

Je peux vous assurer que si vous préparez bien le terrain, ça se passera à merveille.

La première chose à faire est de trouver un problème à résoudre. Quel est le problème numéro 1 que vous rencontrez et que tous les nouveaux distributeurs rencontrent actuellement ?

Formulez ce problème, puis transformez-le en une liste de 8 à 10 questions. Ensuite, cherchez LA bonne personne qui pourra y répondre.

Parmi vos uplines :

- qui est le meilleur recruteur ? Allez l'interviewer !
- qui vient d'entrer dans votre compagnie et en quelques mois se retrouve propulsé au top 10 ? Allez l'interviewer !

- qui anime les meilleures présentations ? Allez l'interviewer !
- qui est le meilleur formateur ? Allez l'interviewer !
- qui réalise des vidéos d'excellente qualité avec un budget moindre ? Allez l'interviewer !
- qui sait écrire des emails persuasifs qui tournent automatiquement un prospect en filleul ? Allez l'interviewer !
- qui applique les meilleures techniques de vente et fait exploser son chiffre d'affaires ? Allez l'interviewer !

2. Inscrivez-vous à 5 formations gratuites

Une méthode qui existe depuis la nuit des temps, c'est de **trouver l'inspiration dans ce qui existe déjà**.

Inscrivez-vous à 5 formations gratuites pour trouver des idées, plutôt que d'essayer de tout faire, avec pour seul outil votre imagination.

Vous allez certainement me dire : *« oui, mais ce n'est pas honnête de copier les autres... »*

Qui vous a dit de copier ?

Il ne s'agit pas de copier, mais de voir ce qui se fait déjà et de créer quelque chose de nouveau **avec vos propres mots**, en y mettant **votre personnalité**.

Cet exercice est d'autant plus formateur car vous piochez dans de l'information de top qualité. Vous apprenez des meilleurs. Votre formation sera forcément intéressante et vous en sortirez grandi !

Cet article vous aidera à créer votre 1er formation gratuite :

[→ 4 jours pour créer votre formation GRATUITE et obtenir vos premiers 1000 prospects](#)

Comment faire parvenir votre formation gratuite à vos prospects ?

Maintenant que vous avez votre formation gratuite, il est temps de la mettre en place. Pour cela, il vous faudra 2 choses :

1. **une page de capture** (squeeze page)
2. **un autorépondeur**

Une formation complète sur « *comment construire une page de capture et quels types d'emails envoyer* » sera prochainement disponible.

Le temps que vous construisiez votre blog, que vous rédigiez suffisamment d'articles pour obtenir du trafic conséquent... j'aurai fini cette nouvelle formation vidéo sur **l'email marketing**.

Dès aujourd'hui, enclenchez en commençant par votre première tâche et puis, avancez jusqu'à bâtir **[votre blog MLM avec WordPress](#)**.

Vous êtes lancé et rien, ni personne ne peut vous arrêter !

Conclusion

Tout d'abord, je tiens à vous féliciter pour ce que vous avez déjà fait. Prenez un moment pour vraiment être fier de vous-même !

La plupart des gens ne vont jamais très loin. Tout le monde aime parler de toutes ces grandes choses qu'ils veulent accomplir, mais vraiment peu ont la passion et le désir de fournir les efforts nécessaires.

Nous avons déjà parcouru un beau voyage ensemble et je veux que vous compreniez que **c'est juste le début**. Relisez cette formation. Assurez-vous de vraiment comprendre et maîtriser les concepts qui sont expliqués ici.

Ces concepts vous donnent littéralement **un billet vers la liberté financière**. Vous pouvez maintenant construire l'équipe de vos rêves. Vous pouvez voyager dans le monde. Vous pouvez avoir une totale liberté...

Eh oui ! Votre activité peut même être exécutée depuis un ordinateur portable sur la plage.

À partir de maintenant, la seule chose que vous avez à faire, c'est **passer à l'action**. Il y aura des moments difficiles. Vous rencontrerez des obstacles. Il peut même y avoir des jours où vous voulez vraiment abandonner.

Mais, ne le faites pas !

Accrochez-vous quelques jours de plus et vous verrez rapidement la lumière. En mettant toujours un pas devant l'autre et en gardant la tête haute, même les plus grandes claques ne vous mettront jamais à terre.

Maintenant, j'ai ce sentiment étrange...

Un peu comme-ci j'avais rencontré une chouette personne pour la première fois, et que le triste moment de se dire au revoir, était venu.

Je le ressens ainsi car je veux vraiment que notre relation continue.

Ce que je veux dire, c'est que je ne veux pas que cette formation soit mon dernier contact avec vous... si vous avez aimé ce que je viens de partager avec vous, je vous invite à continuer notre relation en visitant mon blog : marketingdereseauolution.com

J'ai pas mal de cadeaux gratuits à vous offrir, et j'alimente chaque semaine mon blog de contenu qui vous sera utile pour mener à bien votre aventure.

Merci beaucoup de m'avoir suivi jusque-là et j'attends avec impatience de pouvoir vous aider à créer la vie de vos rêves, dans cette incroyable profession.

Bien amicalement,



Bertrand et Masumi Kervella

Bonus 1 : Bâissez les fondations solides de votre activité

Dans ce 1er bonus, nous nous concentrerons sur les bases de la réussite en MLM, c'est-à-dire **faire de "VOUS" la fondation solide de votre activité.**

L'argent, le temps et la liberté résultent de ces 3 éléments inextricablement liés :

1. **croire en vous**
2. **bâtir une image de « leader »**
3. **développer des compétences marketing**

Pour gagner de l'argent, vous devez d'abord préparer votre mental !

Si vous venez de démarrer votre activité MLM sur internet, j'imagine que vous êtes tout feu tout flamme. Votre esprit est enflammé par vos espoirs et vos rêves.

Vous vous voyez déjà donner la lettre de démission à votre patron, exceller dans votre nouvelle activité, faire le tour de la ville dans votre Porsche, rendre votre famille et vos amis jaloux avec cette source inépuisable d'argent que vous allez gagner dans les mois à venir...

À ce stade, c'est certainement ces pensées qui tournent dans votre tête. Et il n'y a rien de mal à cela. Au contraire... bien garder à l'esprit vos rêves et objectifs vous aidera à surmonter les obstacles.

Et tenez-vous prêt car vous allez rencontrer une multitude d'obstacles et de problèmes. Il est important de vous habituer à cette idée dès aujourd'hui.

Beaucoup de gens sont séduits à l'idée de devenir leur propre patron. Ce qui les attire dans le MLM est ce qui rend paradoxalement cette activité si difficile :

- **pas de patron**
- **pas d'horaires à respecter**
- **pas de compte à rendre**
- **pas de structure rigide**

Toutes ces choses semblent si excitantes, si "surréalistes" que beaucoup de gens tendent leur carte de crédit, posent leur signature sur le contrat et démarrent avec une mentalité de type « *je vais essayer et voir comment ça se passe* ».

Et sans même le savoir, cette pensée simple vient de condamner leur chance de réussite. Juste là, dès le début !

1. Croyez en vous et réussissez !

Comprenez cela dès le début... vous n'arriverez jamais à développer votre MLM, si vous menez votre activité en toute dilettante.

Ce n'est tout simplement pas possible de réussir ainsi !

Ce type de mentalité est parfaite pour les loisirs et pour vous amuser un peu. Et comme nous le savons tous, les loisirs nous coûtent de l'argent. Ça ne nous en rapporte pas !

Donc... avant de commencer à gagner de l'argent, assurez-vous que vous êtes engagé à 100% pour réussir. **C'est la première condition.**

Si vous observez ceux qui touchent les plus gros chèques en MLM, vous remarquerez rapidement qu'ils ont un point commun :

Ils ne testent pas, ils n'essaient pas et ils ne vont pas voir si ça marche.

La manière dont ils agissent et traitent leur affaire est complètement différente de celle du distributeur classique qui vient tenter sa chance :

- **Ils se décident et puis, ils mettent le pied au plancher.**
- **Ils engagent tout leur temps et leur énergie. D'entrée de jeu, ils établissent des objectifs solides.**
- **Ils ont une foi profonde et inébranlable dans leur capacité à réussir.**
- **Ils mettent tout en oeuvre pour apprendre et maîtriser un ensemble de nouvelles compétences.**
- **Ils restent de marbre face aux nombreux défis et obstacles. Ils avancent !**

Ce type de mentalité gagnante est LA condition primordiale au succès de toute activité. Si vous paniquez en ce moment même, en vous disant que cette description n'est vraiment pas la vôtre, alors respirez un bon coup et relaxez-vous.

Tout va bien...

Sachez que vous avez le pouvoir de vous libérer de toute croyance limitante. C'est juste une question de bien diriger vos pensées vers ce que vous allez être capable de faire.

Vous pouvez devenir cette personne qui **réussit tout ce qu'elle entreprend.**

Vous avez les mêmes capacités que tous ceux qui l'ont fait avant vous. Et vous le ferez !

2. Soyez prêt à grandir !

Tout au long de votre carrière vous allez vous améliorer. Le développement personnel, l'apprentissage et la maîtrise de nouvelles compétences ne se produisent pas du jour au lendemain.

C'est pour cela qu'il est important de **tempérer vos attentes sur vos futurs résultats**.

Acceptez ce fait...

Si jusqu'à présent vous n'avez jamais travaillé pour votre propre compte, si vous n'avez aucune compétence en marketing, si internet vous sert uniquement à envoyer des emails et faire quelques recherches...

Alors vous vous retrouvez aujourd'hui devant une énorme courbe d'apprentissage.

Vous serez mis au défi de :

- lâcher vos croyances limitantes
- les remplacer par des croyances qui vous font grandir
- apprendre et maîtriser de nouveaux concepts
- inspirer les autres plutôt que d'attendre après les autres
- rester positif, flexible et créatif malgré tous les obstacles
- vous positionner en apporteur de solutions et pas en demandeur
- faire ce que peu de personnes font et obtenir les résultats que peu de personnes obtiennent

Comprenez qu'au début, tout changement met mal à l'aise

Vous rencontrerez probablement certaines résistances :

1. **Venant de vous-même** car votre propre esprit a du mal à reconnaître un leader en vous. Jusqu'à présent, vous lui aviez fait croire le contraire.
2. **Venant de l'extérieur.** Les gens autour de vous qui voient un changement en vous, se sentent personnellement menacés et tenteront de vous remettre à votre place.

C'est humain et naturel. Comme tant d'autres avant vous, il vous faut passer par là. Vous ne pouvez pas vous permettre de laisser votre état d'esprit, ni votre entourage vous éloigner de vos objectifs.

Vous seul et votre volonté vous amèneront à la réussite !

Croire que la réussite viendra d'un système, d'un mentor, d'un plan de rémunération, d'un produit... ne peut amener qu'à une énorme déception.

Attendre après les autres, après une opportunité n'a jamais fonctionné et c'est la raison principale du fort taux d'échec en MLM.

On nous vend le côté « simple et facile » du MLM.

Il suffit d'en parler à votre entourage, de leur glisser quelques mots au sujet d'une opportunité et de les amener malicieusement à une présentation qui les fera signer.

Résultats des comptes ?

Les nouveaux distributeurs remettent tous leurs espoirs et leur responsabilité sur ces présentations. Ils essaient et viennent « *voir si ça marche* ».

Ils ne s'engagent pas à 100% et BLAM ! C'est l'échec assuré.

Ce n'est pas un sprint, mais un marathon

Comme vous vous préparez à entamer votre carrière de MLM sur internet, sachez que votre activité est **un vrai marathon. Pas un sprint !**

Il faut du temps et des efforts soutenus pour bâtir un revenu conséquent et stable.

Trop de distributeurs se lancent avec le mauvais état d'esprit.

S'ils n'ont pas gagné d'argent sur Internet dans les 30 prochains jours, ils arrêtent. Trop long pour eux !

Si tel est votre état d'esprit et si vous ne pouvez pas voir que c'est à la fois déraisonnable et irréaliste, je vous suggère d'économiser du temps, de l'énergie et de l'argent.

Mettez maintenant cette formation de côté. Demandez le remboursement et arrêtez le MLM. Cette activité n'est tout simplement pas pour vous.

Plan d'actions à suivre :

1. **Décidez de travailler à 100% de votre capacité.**
2. **Tempérez vos attentes et acceptez que vous aurez une courbe d'apprentissage abrupte.**
3. **Comprenez que cette activité est un marathon, pas un sprint !**

3. Planifiez votre activité quotidienne

Un classique quand on démarre, c'est de se retrouver submergé et dépassé par trop d'informations. Et c'est d'ailleurs une bonne chose... il vaut mieux avoir trop d'informations que pas assez.

Avoir accès aux toutes dernières formations, comprendre comment ça fonctionne, et mettre en action ce que vous avez appris... voilà le « secret » de la réussite.



La connaissance vous donne un pouvoir immense. En tant que tout nouveau dans cette activité, il est crucial pour votre développement de vous connecter chaque jour à des formations.

Par contre, la connaissance sans action ne sert strictement à rien !

Il existe 2 types de réseauteurs

Voyons les 2 types de réseauteurs que l'on rencontre souvent et qui malheureusement abandonnent sous quelques semaines :

1. **Le flambeur** : il passe à l'action sans apprendre. Il fonce droit dans le mur en commettant toutes les erreurs possibles. Quelques semaines plus tard, déçu et blessé, il abandonne.
2. **Le studieux** : il craint tellement le rejet et l'échec qu'il ne cesse de se former. Il achète toutes les formations possibles et il passe des mois à apprendre, sans jamais vraiment agir.

Personnellement, je suis passé par ces 2 phases.

J'ai démarré sur les chapeaux de roue sans savoir quoi faire, mais en croyant dur comme fer que j'allais être libre financièrement, un ou deux mois plus tard. Après tout... c'est ce qu'on m'avait fait miroiter.

Cette première étape m'a permis de commettre les plus grosses erreurs de débutants.

Le choc mural m'a bien calmé. Tout étourdi et ne comprenant pas pourquoi je ne réussissais pas, j'ai basculé **vers l'autre extrême** : étudier encore et toujours, sans passer à l'action.

J'ai fait cela pendant plus d'un an. Et nul besoin de souligner que ça ne m'a apporté aucun résultat.

Moralité... la réussite est le résultat d'une combinaison simple :

Investir dans votre apprentissage + passer à l'action chaque jour

Organisez-vous dès maintenant !

Le défi ici, c'est de bien débroussailler la route en vous organisant.

Vous avez tellement d'informations à exploiter, tellement de décisions à prendre que vous êtes rapidement confus et paralysé. Vous ne savez pas par quel bout commencer.

Peu importe depuis combien de temps vous êtes dans cette activité, vous devez comprendre qu'on a tous 24 heures dans une journée. Et dès aujourd'hui, il est crucial de bien vous organiser.

Vous devez regarder de près votre emploi du temps et trouver les plages horaires à consacrer chaque jour à votre activité (sauf le dimanche où vous vous ressourcez).

Faites-le honnêtement et soyez responsable de votre emploi du temps !

Personne d'autre que vous ne peut manager votre emploi du temps. Vous devez vous en remettre à vous-même.

Vous êtes votre propre patron et vous devez vous récompenser ou vous punir selon votre avancement.

Prenons 2 exemples :

1. Si vous regardez une série télé chaque jour de 19 heures à 21 heures, ou si vous vous laissez polluer par le journal télévisé de 20h à 20h30, posez-vous les bonnes questions :

- *Est-ce que ça m'apporte réellement quelque chose ?*
- *Est-ce que ça m'aide à atteindre mes objectifs ?*
- *En quoi ma vie changerait si je calais en plus 1h de travail chaque jour à cette heure-là ?*

2. Si chaque matin, la première chose que vous faites c'est :

- ouvrir votre ordinateur et vérifier vos emails
- jeter un œil à votre compte Facebook
- chatter avec votre soeur sur Skype
- regarder sur Youtube un chien se faire toiletter par son ami le chat

Alors, soyez assez honnête avec vous-même et reconnaissez que ça ne vous fait pas avancer. Prenez conscience que vous gâchez une heure précieuse qui suffirait à apporter les résultats que vous attendez.

Le remède à ce maux ?

Pour éviter toute distraction, éteignez toutes ces nuisances ! Mettez votre téléphone portable sur silence et posez-le dans la pièce voisine, loin de vos yeux.

Sachez également que juste le fait d'être assis devant votre ordinateur ne vous apportera pas par magie, les résultats que vous recherchez.

Vous devez définir votre temps de travail et accorder au moins **2 tranches horaires d'une heure chaque jour**.

On parle donc ici de 2 heures par jour, mais attention ! **2 heures super-productives** où vous accomplissez ce qu'une personne moyenne réalise en 3 à 4 heures avec une productivité molle.



Pour devenir un professionnel dans n'importe quel domaine, vous devez développer les habitudes et l'attitude que 97% de la population n'est tout simplement pas prête à respecter. C'est aussi simple que ça.

Plan d'action à suivre :

1. Décidez 2 tranches horaires d'une heure.
2. Marquez-les sur un calendrier papier ou sur votre agenda électronique.
3. Chaque jour, rayez votre journée si et seulement si vous avez respecté vos 2 plages horaires d'une heure.

4. Formations + Action = Résultats

Si le marketing et internet sont des choses nouvelles pour vous, alors vous former sera votre cheval de bataille.

Il vous faut apprendre, comprendre et savoir bien utiliser ces 2 éléments : **le marketing et les outils Internet.**

Voilà quelques unes des nouvelles compétences à maîtriser au cours des 2 prochaines années :

- comment être organisé et productif (il est en tête de liste car c'est la 1ère compétence à posséder pour avancer)
- comment bâtir un blog MLM
- comment rédiger du contenu attractif
- comment augmenter votre trafic
- comment créer et installer une page de capture
- comment rédiger des séquences d'emails
- comment augmenter votre nombre de prospects
- comment maîtriser le copywriting (rédaction de page de présentation, titres attractifs)
- comment améliorer votre « *Personal Branding* »
- comment être perçu et reconnu comme un expert, un leader
- comment inspirer et motiver vos filleuls
- comment faire des vidéos de présentation Power Point et parler devant la caméra
- comment animer des séminaires et des présentations qui vendent

Toutes ces compétences se complètent et peuvent être largement maîtrisées en l'espace de 2 mois par compétence.

Par exemple, si vous avez choisi d'utiliser **la rédaction d'articles** comme moyen principal d'obtenir des prospects, vos efforts devraient être exclusivement limités à cette méthode. Cela, jusqu'à ce que vous l'ayez parfaitement maîtrisée et que vos résultats le prouvent.

Attention à ne pas partir dans tous les sens !

Une erreur classique est d'apprendre une nouvelle compétence, la mettre à peine en pratique et passer immédiatement à la suivante.

Pourquoi est-ce une erreur ?

Parce que vous ne la maîtrisez pas suffisamment !

Vous la comprenez, vous savez à peu près l'utiliser mais votre niveau de compétence n'est pas assez élevé pour vraiment sortir du lot, obtenir des résultats et **en tirer vraiment profit**.

La formule gagnante est simple :

Exceller dans un seul domaine, plutôt que d'être « pas mauvais » dans tous les domaines.

La spécialisation est un élément clé de ma réussite et de la réussite de nombreux autres marketeurs.

J'ai vite compris cela en observant les meilleurs. Ils se spécialisent et continuent toujours et encore à s'améliorer **sur un seul domaine**.

De mon côté, c'est le blogging. Je suis relativement bon et je cherche continuellement à m'améliorer.

Les réseaux sociaux et la vidéo ?

Je n'y touche pas trop pour le moment. Je préfère rester concentré sur ce qui fait ma force et maximiser mon profit et mon temps.

Faites de même !

Dès que vous réalisez que vous êtes meilleur dans tel ou tel domaine, concentrez toute votre énergie et faites exploser les scores.

Prêtez une attention particulière à vos résultats

Est-ce que vous obtenez de meilleurs résultats que la semaine dernière ? Que le mois passé ? Êtes-vous plus à l'aise ? Plus rapide ?

Non... ?

Alors, revoyez vos bases. Retournez sur vos formations et cherchez où est l'erreur.

Vous devriez progresser de mois en mois. Vous devriez avoir des déclics et vous dire :

- *« mais comment ai-je pu publier un article aussi plat, aussi inintéressant ! »*
- *« qu'est-ce qui m'est passé par la tête de mettre une photo tellement moche sur l'entête de mon blog ? »*
- *« comment est-ce possible de ne pas avoir compris plus tôt cette logique marketing ? »*

Voilà le genre de réalisations que j'ai presque chaque semaine en regardant ce que j'ai produit par le passé. Cette réalisation vient de 2 choses :

1. Les nouvelles formations achetées qui ouvrent mes yeux

2. Le passage à l'action en continue

Trop souvent, j'entends les gens se plaindre parce qu'ils ont publié une vingtaine d'articles et **ils n'ont aucun résultat.**

Après une année complète de semi-passivité, ils sont tout excités car ils ont enfin publié leur première formation gratuite. Et malheureusement personne n'en veut...

Ou encore, après 5 vidéos postées sur Youtube, ils ne comprennent pas pourquoi personne ne les regardent.

Ceci est une **mentalité défaitiste** qui ne vous mènera nul part !

Il faut de la pratique constante, disciplinée et durable pour maîtriser un ensemble de nouvelles compétences.

Si vous voulez faire partie des 5% qui gagnent plus de 10 000€ par mois, vous devez maîtriser parfaitement les méthodes marketing que vous avez choisies.

Pratiquer chaque jour est la seule façon pour vous permettre d'en arriver là. Il n'y a pas de bouton magique !

La croyance en votre réussite, l'apprentissage et le passage à l'action sont les seules choses qui feront de vous une élite.

Plan d'actions à suivre :

1. **Faites un « audit » précis (et honnête) de votre journée** et déterminez combien de temps vous pouvez consacrer à votre activité.
2. **Planifiez au strict minimum 2 tranches d'une heure par jour** et demandez à votre famille de ne pas vous déranger pendant ces moments.
3. **Déterminez dans quelle méthode marketing vous allez vous spécialiser** (le blogging, les réseaux sociaux, Youtube et la vidéo, l'approche directe...)
4. Chaque jour, **mettez en action ce que vous avez appris.**
5. **Lisez 2 livres par mois.** Un livre sur le développement personnel et un livre technique (marketing, blogging, MLM, réseaux sociaux, vidéo...)

Si votre travail actuel ne vous permet vraiment pas de travailler tous les jours, assurez-vous au moins de continuer à écouter des formations, ou lire des livres chaque jour.

Restez connecté à votre activité !

Bonus 2 : Avec qui travailler ?

Vous adresser à tout le monde et voir si ça colle ou pas, c'est la stratégie valable pour l'approche traditionnelle.

Vous parlez de votre activité tout autour de vous et ensuite, vous êtes surpris...

Les plus prometteurs abandonnent rapidement, alors que votre voisine Charline qui ne paie pas de mine, se démène et parraine presque tous les jours.

Donc beaucoup de surprises et pas toujours dans le bon sens du terme.

Par contre, cibler tout le monde sur Internet... est-ce une si bonne idée ?

Sur Internet, c'est différent !

Votre message doit impérativement être ciblé et adressé à une seule personne, votre prospect idéal.

Prenons l'exemple de la marque pour chiens « Royal Canin »...

Quand vous voyez une pub avec un magnifique labrador qui saute une haie pour venir se régaler d'une bonne portion de croquettes Royal Canin, est-ce que vous êtes ému ? Est-ce que ça vous donne envie d'acheter ces croquettes ?

Si vous n'avez pas de chien, vous n'y prêtez même pas attention. Le message vous passe au dessus de la tête et vous changez de chaîne.

Quelle stratégie marketing suit la marque Royal Canin ?

Elle parle à une audience ciblée, elle utilise la psychologie de l'identification. Elle met tout son poids émotionnel pour **convaincre le convaincu**.

Et ça marche !

Pas pour vous, car vous n'avez pas de chien mais pour votre tante qui tient à son magnifique labrador.

1. En MLM, qui cibler en priorité ?

Ce bonus va de toute évidence ouvrir vos yeux sur une réalité marketing qui vous a probablement échappée jusqu'à présent.

Elle est évidente et pourtant, je suis sûr que vous n'y avez jamais songé.

Roulement de tambours... qui vous devez cibler en priorité en MLM ?

Vos meilleurs prospects sont **ceux et celles qui s'intéressent déjà au MLM**. On peut découper cette cible en 2 catégories :

1. *Ceux qui n'ont pas encore commencé et qui veulent démarrer dans le MLM. Ils cherchent **LA bonne entreprise et LE bon guide**.*
2. *Ceux qui sont déjà dans le MLM, mais qui n'ont pas encore réussi à cause d'un manque de formation, d'un manque de directives.*

Je suppose que vous avez déjà entendu ces tristes statistiques :
95% des réseauteurs tournent en rond et ne gagnent pas d'argent.

Il va de soi qu'une grande partie de ces personnes sont activement à la recherche de conseils et de solutions que VOUS pourriez apporter.

De tout évidence, vous obtiendrez de bien meilleurs résultats en vous adressant à ceux qui s'intéressent au MLM : **les réseauteurs**.

Voilà quelques raisons qui devraient vous sembler logique :

- *La plupart des réseauteurs sont perdus et cherchent désespérément une solution*
- *Les réseauteurs croient déjà en ce modèle de business*
- *Les réseauteurs ont déjà investi du temps et de l'argent dans cette industrie*
- *Les réseauteurs ont un rêve qu'ils cherchent à accomplir*
- *Les réseauteurs sont prêts et motivés à faire ce qu'il faut pour réussir*

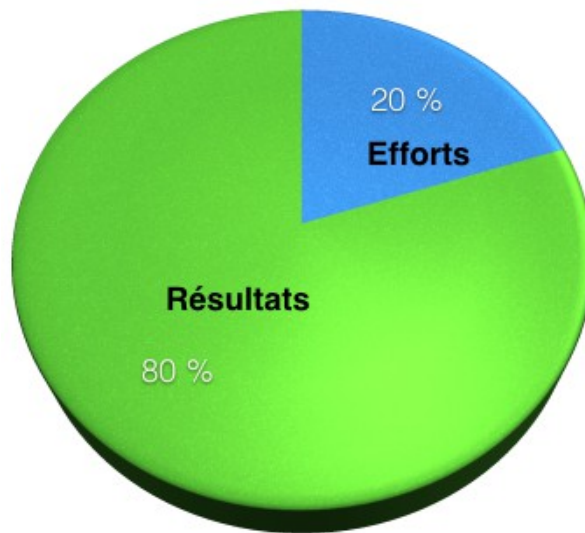
En choisissant les réseauteurs comme cible principale, votre recrutement sera donc bien plus facile et beaucoup moins frustrant qu'en tapant à l'aveuglette.

Évidemment, vous pouvez toujours essayer de parrainer des membres de votre famille ou des amis, **sans pour autant les considérer comme votre cible principale.**

Attendez le bon moment pour leur en toucher quelques mots, et surtout, **ne basez pas tout votre recrutement sur eux...** de toute évidence, ils ne sont pas assez nombreux, pour vous constituer une équipe solide.

2. Avec qui DEVEZ-VOUS travailler ?

On va se baser sur la loi de Pareto et sa fameuse règle des 20/80.



À la fin des années 1800, Vilfredo Pareto a observé que 80 % des terres en Italie appartenaient à 20 % de la population. Il s'est ensuite rendu compte que ce principe s'appliquait à presque tous les domaines de la vie.

Au fil du temps, on a simplifié ce principe pour dire qu'environ **80 % des résultats sont le produit de 20 % des causes.**

Cette même règle des 20/80 s'applique à tout :

- *80% du chiffre d'affaire est réalisé par 20% des clients.*
- *80% des plaintes viennent de 20% des clients (les plaintes viennent en général de ceux qui ne rapportent pas grand chose).*
- *80% de votre stress est provoqué par 20% de vos activités (ou de votre inactivité).*
- *80% de vos résultats sont le fruit de 20% de vos efforts.*
- ***En MLM, 80% de votre succès vient de 20% des personnes que vous parrainez.***

Si on reprend la dernière équation et on la renverse, on pourrait affirmer que 80% des personnes que vous parrainez ne feront rien ou presque rien.

Ils représenteront un maigre 20% dans la balance de vos résultats.

Que vous motiviez, poussiez, voire fassiez tout pour eux, cela n'aura **aucun effet sur cette loi inébranlable de Pareto : les 20/80.**

Pire encore...

Les 80% de personnes qui ne font rien sont souvent celles qui prennent le plus de votre temps.

Ils ont besoin d'être soutenus, rassurés, guidés, motivés... pour finalement ne jamais obtenir de résultats, se plaindre et abandonner quelques semaines plus tard.

Est-ce vraiment ces personnes avec qui vous souhaitez passer la grande majorité de votre temps ?

Je suppose que NON, alors voyons comment tirer profit de la loi de Pareto.

Utilisez cette loi des 20/80 et enrichissez-vous

80% de vos résultats viendront de 20% de vos filleuls.

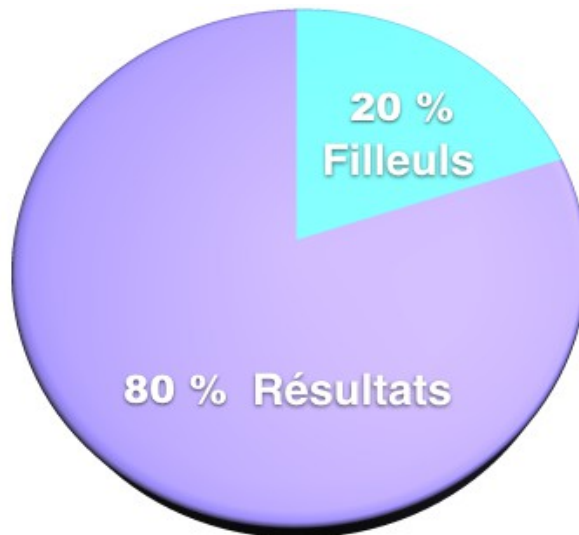
Votre VRAI travail se situe donc ici : **soutenir essentiellement vos 20% de filleuls actifs.**

Vous devez allouer toute votre énergie à ceux qui obtiennent des résultats.

Dur pour certains de l'entendre... mais faites-vous du MLM pour vous amuser et faire du social ? Ou bâtissez-vous une carrière qui vous amènera l'indépendance financière ?

C'est donc ce petit nombre de personnes qui développera votre groupe et vous amènera un succès monstrueux.

Concentrez essentiellement votre énergie sur ces personnes et accordez-leur **votre temps et votre soutien** !



Comme par magie, vous vous apercevrez qu'en général, ceux qui obtiennent de vrais résultats prennent très peu de votre temps.

Ils sont indépendants, ils passent à l'action, ils apprennent tous seuls et ils réussissent.

Le piège du management

Vouloir faire avancer les autres est un piège classique en MLM.

C'est un piège dans lequel on tombe tous, moi le premier. On veut tellement la réussite des autres, qu'on tombe dans ce « **piège du management** ».

C'est-à-dire passer tout son temps à essayer de motiver et faire avancer ceux qui font du surplace.

Je suis passé par là. J'ai même récidivé en voulant aider certaines personnes qui semblaient prometteuses, mais au final... elles ne faisaient rien d'autre que de poser des questions et apprendre de nouvelles choses, **sans jamais vraiment passer à l'action.**

Beaucoup de mes filleuls tombent également dans ce piège émotionnel et sournois qui peut totalement anéantir leur chance de succès.

Bien évidemment, les résultats de vos « *filleuls actifs* » auront **cinq à dix fois plus d'impact** sur votre carrière. Et il suffit d'y réfléchir un instant...

Si vous étiez amené à pouvoir identifier **le bon prospect**, comparé à celui qui ne fera jamais rien, vous seriez en mesure de multiplier vos résultats par **400% à 900% tous les mois.**

Vous allez me dire, « *c'est bien beau tout ça... cette théorie tient debout mais comment identifier LA bonne personne* » ?

3. Identifiez LA bonne personne, LE prospect idéal

J'ai constaté qu'il **vous faut parrainer au moins 20 personnes pour trouver 4 graines de champions** (ça rejoint bien la loi des 20/80).

La première étape sera donc de filtrer vos prospects lors d'un interview ou via un questionnaire.

Lorsque vous cherchez à sponsoriser une personne, VOUS devez poser les questions.

Vous devez vérifier :

- ses motivations,
- ses expériences passées avec le MLM,
- ses compétences,

- ses objectifs,
- son niveau de détermination,
- sa capacité à atteindre des objectifs.

Vous interviewez la personne. PAS l'inverse !

Vous recherchez LE bon candidat.

Gardez bien ça à l'esprit : vous avez une superbe opportunité à offrir aux gens, vous pouvez les aider et les former. Par contre vous ne prenez pas n'importe qui...

NON !

La personne en face de vous, doit vous prouver qu'elle sera capable de mener à bien son affaire MLM. Sinon elle perdra son temps et surtout, elle vous fera perdre le vôtre !

Les 5 questions que je pose à mes prospects

Chaque fois que je discute avec un prospect, je cherche à voir si il a les reins assez solides pour se lancer dans cette belle aventure.

J'agis comme un directeur qui cherche un nouvel associé. Je pose les questions et j'écoute attentivement les réponses.

Je ne cherche absolument pas à convaincre.

Plutôt l'inverse...

Je veux être convaincu que cette personne est ouverte, courageuse, qu'elle a de l'ambition et qu'elle est capable de réussir.

Voilà les 5 questions que je pose :

1. Pourquoi souhaitez-vous vous lancer dans cette activité ? Quel est votre but final ?

2. Combien d'argent souhaitez-vous gagner d'ici 1 à 3 ans ?

Cette question est très importante. Vous découvrirez si la personne a les pieds sur terre et si son objectif est atteignable.

3. Que ferez-vous avec l'argent que vous gagnerez ? En quoi votre vie changera ?

L'argent n'est jamais le but final. Qu'est-ce que votre prospect fera avec cet argent ? Quels rêves souhaite-t-il assouvir ?

Cette question vous permet de découvrir son « Pourquoi » qui le fera avancer malgré les obstacles et les difficultés (et il y en aura beaucoup).

4. Quel est le plus grand défi remporté dans votre vie ? Comment l'avez-vous remporté ?

Cette question peut sembler puérile, mais elle apporte 3 choses vitales :

- Ça détend l'atmosphère. Votre prospect se sent plus à l'aise et il peut plus facilement s'ouvrir.
- Votre prospect se sent valorisé.
- Vous pouvez ainsi sentir son niveau d'énergie. Est-ce un gagnant ? Est-il du genre à se battre pour réussir ?

5. Combien d'heures par jour êtes-vous prêt(e) à y consacrer ?

Cette question vous permet de sentir s'il est prêt à se retrousser les manches et fournir les efforts nécessaires.

Si elle pense n'avoir que 3 heures de disponibles par semaine, alors elle n'est pas prête.

2 heures par jour serait le strict minimum pour bâtir une activité solide, durable et rémunératrice.

On peut tout à fait, bien gagner sa vie en MLM, avec seulement 3 heures de travail par semaine. Par contre, il faut avoir déjà bâti quelque chose de robuste et ensuite, le gérer de manière passive.

2 heures par jour pendant 2 années, puis 3 heures par semaine pour maintenir le cap, là oui... c'est tout à fait réaliste.

Posez les questions et écoutez les réponses !

Le fait de poser ces questions inverse immédiatement la balance. Vous ne cherchez plus à recruter la personne.

Vous essayez de l'aider à se lancer dans une véritable activité professionnelle. Cela rassure votre prospect et vous pouvez rapidement voir si il ferait l'affaire.

Cette méthode d'interview est vraiment puissante pour ces 2 raisons :

- 1. Vous parrainez plus facilement car votre prospect se sent en confiance et bien dirigé.**
- 2. Vous choisissez les personnes avec qui vous vous sentez de travailler.**

Et si vous sentez qu'il n'est pas prêt ?

Soyez honnête, prenez des gants et dites-le lui gentiment.

Pointez du doigt qu'il y a du travail à fournir, que les résultats ne sont absolument pas garantis et qu'ils ne sont pas toujours immédiats.

Il doit être prêt à déboursier de l'argent avant de pouvoir en gagner et son succès dépendra entièrement de lui.

Demandez-lui alors : *êtes-vous réellement prêt ?*

Si il répond OUI, alors, **donnez-lui sa chance et parrainez-le !**

4. Comment gérer votre équipe ?

D'entrée de jeu, vous ne pouvez pas attribuer l'étiquette « *bon filleul* » ou « *mauvais filleul* ». Pour identifier vos 20% de champions, **il faut mettre en action et lancer des défis à vos partenaires.**

Vous leur donnez des tâches à accomplir, une mission à suivre et cela doit être **inscrit dans un laps de temps défini.**

Vos filleuls ont besoin d'être guidés, surtout au début. Le fait d'avoir des directives précises et claires les aideront à passer à l'action.

Vous mettez entre leurs mains les bons outils pour construire leur activité MLM. Ils savent quoi faire, comment le faire, quand le faire. **Il est temps pour eux de passer à l'action !**

Lorsqu'un filleul vient me demander de l'aide. Je lui réponds simplement :

Voilà ce qu'on va faire... on se donne jusqu'à vendredi.

Tu vas parler de ton opportunité à 3 personnes par jour jusqu'à vendredi (notez que je répète le jour pour accentuer la limite dans le temps).

Revois ton étape 2 de formation et va parler à 3 personnes chaque jour.

Fais-le essentiellement pour pratiquer.

Concentre-toi sur la réponse de tes prospects, écoute attentivement et note leur réaction.

Parle le moins possible. Pose des questions et écoute les réponses, puis ramène-les vers la page de présentation.

Ton objectif ici est double :

- 1. pratiquer*
- 2. analyser la réaction de tes prospects.*

Tu verras, ça se passera bien et cette expérience te permettra de grandir.

OK. Reviens vers moi vendredi, uniquement si tu as parlé à 3 personnes par jour. Ainsi, on aura matière à discuter.

Je pourrai ainsi te donner 2 ou 3 astuces qui t'aideront à mieux convertir tes prospects.

Cette approche vous apporte 3 avantages :

1. Vous aidez vos partenaires à passer à l'action, en leur mettant une légère pression positive.
2. Vous dédramatisez le passage à l'action en le transformant en jeu, avec une récompense à l'arrivée (*je pourrai te donner 2 ou 3 astuces qui t'aideront à mieux convertir tes prospects*).
3. Vous voyez immédiatement, **parmi vos filleuls qui le fait** et qui ne le fait pas.

Vous pouvez ainsi vous impliquer avec ceux qui passent à l'action car les autres ne reviendront pas vers vous.

Et si votre filleul vous sollicite à nouveau, sans être passé à l'action ?

Reprogrammez un jour et dites-lui gentiment de venir vous voir **une fois qu'il sera allé voir 3 prospects par jour**.

5. Comment faire bouger les foules ?

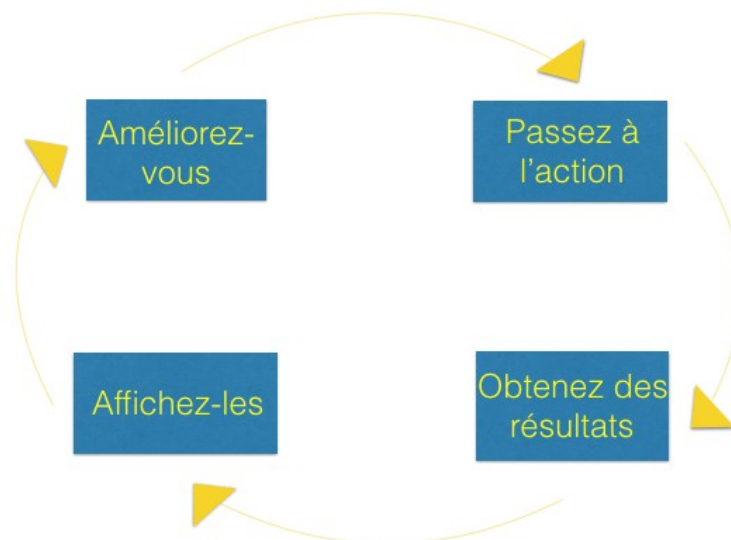
Votre rôle n'est pas de former chaque nouveau filleul. Je ne le fais pas. J'utilise des formations vidéos et j'anime des séminaires. Ensuite, **c'est à eux de passer à l'action**.

Comme nous l'avons vu précédemment, 20% de vos filleuls apporteront 80% de vos résultats.

Votre mission ? Concentrez toute votre énergie sur vos propres résultats.

Améliorez-vous en permanence, passez à l'action, obtenez des résultats et affichez-les !

Vos résultats inspireront vos partenaires. Ils dupliqueront ce que vous faites et ils passeront ainsi à l'action.



Mes résultats en MLM ont vraiment sauté au plafond après avoir compris qu'il fallait que je concentre **toute mon énergie sur mes propres performances**.

Je suis ainsi passé de « médiocres résultats et fatigue chronique » à une très forte croissance. Cette forte croissance venait de 2 sources :

1. mes propres résultats
2. les meilleurs de mon équipe qui dupliquaient mes actions.

Plan d'actions à suivre :

1. Ciblez les autres réseauteurs.
2. Posez les questions pour parrainer les bonnes personnes.
3. Définissez des tâches précises et engagez vos partenaires dans l'action.
4. Travaillez essentiellement avec les 20% qui apportent 80% des résultats.
5. Inspirez les autres par vos actions plutôt que d'essayer de les faire bouger.

Bonus 3 – N'abandonnez jamais

« Quand je n'arrive plus à avancer, je vais regarder un tailleur de pierre. Il martèle la pierre peut-être une centaine de fois sans qu'aucune fissure n'apparaisse.

Pourtant, au 101ème coup, la pierre se fend en 2.

Et je sais que ce n'était pas ce dernier coup qui l'a fait, mais tout ce qui a précédé. »

Jacob Riis

Abandonner est facile. Tout le monde peut arrêter. En fait, c'est ce que la plupart des gens font. Si tout le monde travaillait dur, en étant dévoué et déterminé, le cercle de vainqueurs serait bien plus large que ça.

Mais il n'y a pas grand monde, car la plupart des gens ne vont pas tenir le coup **assez longtemps pour réussir**.

Si vous avez le courage et la force pour vous accrocher et refuser d'abandonner, vous augmentez alors considérablement vos chances de **gagner gros**.

1. Il y a quelques bonnes raisons de ne jamais abandonner

La première raison, c'est que perdre, comme gagner, devient vite une habitude. Tous ceux qui abandonnent sont de bons perdants.

Si vous abandonnez une première fois, c'est bien plus facile d'abandonner la deuxième fois, et encore plus facile la troisième fois. **Très vite, abandonner devient un mode de vie.**

La deuxième raison, qui est la plus importante, c'est que **vous vouliez devenir quelqu'un, vous vouliez faire quelque chose de spécial dans votre vie**. Vous ne vouliez pas être comme la plupart des gens. Vous ne vouliez pas être quelqu'un de moyen et ordinaire.

Si vous abandonnez, votre chance de réaliser vos rêves est perdue.

Si vous abandonnez une fois, il y a de fortes chances que vous ne puissiez jamais rebondir. Vous devrez vivre en étant quelqu'un de moyen et ordinaire pour le reste de votre vie. Et le pire dans tout ça... vous aurez à vivre avec ce sentiment d'échec.

La vérité sur l'échec

La plupart des gens ont tellement peur de l'échec qu'ils ne font jamais rien. Ça les empêche de connaître l'échec, mais ils limitent également leur succès.

Si vous avez pour objectif de faire de grandes choses, vous rencontrerez des obstacles et quelques échecs tout au long de votre chemin.

Tout le monde échoue de temps en temps !

Regardez la coupe du monde de foot. Les 2 meilleures équipes au monde se retrouvent face à face. Mais une des deux va inévitablement perdre.

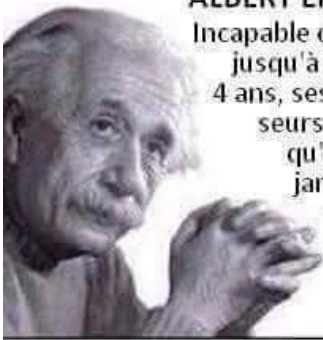
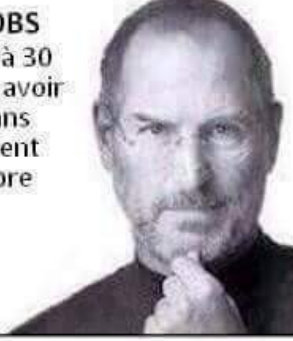
Peu importe le niveau où vous vous trouvez, il vous arrivera toujours d'avoir des déconvenues. C'est normal et ça fait partie du jeu. La chose importante à retenir, c'est que **l'échec est la fin... si vous l'acceptez**. Si un échec vous fait abandonner, vous avez vraiment perdu.

Ce que personne ne vous a dit : **l'échec est le signe que vous êtes à mi-chemin vers le succès**.

L'échec est juste une étape à franchir sur votre chemin vers le sommet. Tous les grands gagnants de ce monde le savent. Ils ont rencontré une multitude d'échecs à un moment ou un autre.

L'échec ne sera jamais la finalité, si vous n'abandonnez pas.

ÉCHECS CÉLÈBRES

 ALBERT EINSTEIN Incapable de parler jusqu'à presque 4 ans, ses professeurs disaient qu'il "n'irait jamais très loin"	 MICHAEL JORDAN Viré de son équipe de basket au lycée, il s'enferma dans sa chambre pour pleurer.
 WALT DISNEY Viré d'un journal pour "panne d'imagination" et "absence d'idées originales"	 STEVE JOBS Dépressif à 30 ans après avoir été viré sans ménagement de sa propre société
 OPRAH WINFREY Rétrogradée de son poste de présentatrice vedette parce qu'elle "n'était pas faite pour la télévision"	 LES BEATLES Virés par les studios Decca qui "n'aimaient pas leur son", disant "qu'ils n'avaient aucun avenir dans le show business"

**SI VOUS N'AVEZ JAMAIS ÉCHOUÉ
VOUS N'AVEZ JAMAIS RIEN TENTÉ DE NOUVEAU**

Continuez !

Lorsque les choses deviennent difficiles, on a tendance à se décourager et donc en faire moins qu'avant.

Erreur !

C'est le pire moment pour ralentir. Le meilleur remède contre le découragement c'est de doubler et tripler vos efforts.

Continuez à toujours avancer, même si vous n'obtenez que des mini-réussites, ça calmera vos craintes et ça vous motivera à continuer.

Même si vous êtes frustré et vous ne savez pas exactement ce que vous devez faire, **faites quelque chose**.

Rien n'est pire que de rester immobile et regarder votre rêve s'effondrer devant vous. Chaque fois que vous passez à l'action, vous ajoutez un autre bloc à la construction de votre activité. **Continuez à construire !**

2. Que faire lorsque vous voulez vraiment abandonner ?

Vous avez travaillé dur. Vous avez un rêve qui vous inspire et une volonté de réussir bien plus grande que tout. Pourtant, rien ne semble fonctionner. Vous avez fourni tellement d'efforts que vous en faites des cauchemars la nuit.

Vous devez faire face au défi le plus difficile : **surmonter la forte tentation d'abandonner**.

C'est ce moment critique qui sépare les gagnants des perdants.

Je connais très bien cette situation. Quand j'ai commencé mon activité MLM, il y avait un tas de nuits où je posais ma tête sur l'oreiller avec le sentiment que la partie était terminée.

Je ne voyais pas comment je pourrai m'en sortir une fois de plus. Je ne pouvais pas trouver de solution possible à mes problèmes. Je ne sais pas pourquoi, mais heureusement...

Je n'ai pas abandonné pendant un de ces moments où j'avais pourtant décidé de tout foutre en l'air, de jeter le MLM par la fenêtre et de passer à autre chose.

Je sais très bien ce que l'on ressent dans ces moments de détresse. Parfois, la tentation peut être presque écrasante.

Chaque fois que vous vous cognez à un de ces moments difficiles, utilisez ces trois principes fondamentaux pour vous aider à « vous accrocher ».

Fondamental 1 : Utilisez la magie des 30 jours

Une des meilleures façons de continuer à avancer dans vos épreuves les plus difficiles, c'est de **fixer des objectifs spécifiques à très court terme**.

Quand les choses vont mal, le fait de créer des petites victoires fera toute la différence entre abandonner et retrouver suffisamment d'espoirs pour vous accrocher, jusqu'à ce que les choses aillent mieux.

Lorsque vous vous sentez d'abandonner, faites un dernier effort avec **un objectif de 30 jours**.

Cela doit être un objectif sous forme de challenge. Le but ici est de revitaliser votre activité et votre croyance dans votre capacité à réussir.

Ce n'est pas le moment de fournir un effort médiocre. Fixez-vous un bel objectif et planifiez de le faire **pendant 30 jours d'affilés**.

Je sais que ces 30 jours sont magiques. C'est assez court pour en voir le bout, et assez long pour vous permettre de construire un certain élan.

Ce que personne ne sait :

Presque tout le monde est capable de soulever des montagnes pendant 30 jours.

Je sais qu'un gros effort est la dernière des choses que vous avez envie de faire dans les moments difficiles. Mais vous êtes capable de tout faire, si vous savez que c'est sur une courte période.

Foncez !

C'est le meilleur moyen que je connaisse pour à la fois, arrêter de songer à abandonner et faire quelque chose qui va créer assez de réussite pour éliminer toute pensée négative.

Fondamental 2 : Concevez un système de récompense et de punition

La récompense et la punition doivent aller de pair avec vos objectifs.

Lorsque vous vous fixez des objectifs, vous faites un engagement avec vous-même. Vous devez avoir **un système qui vous force à respecter cet engagement.**

Si rien ne se passe en cas de non-respect, à quoi ça vous sert de vous fixer des objectifs !?

Vous pouvez penser que c'est enfantin, mais un grand coup de pied au derrière, ça marche !

Le boxeur légendaire Mohamed Ali admettait détester la préparation épuisante avant un combat.

« Je détestais chaque minute d'entraînement. Mais je me disais : Ne quitte pas ! Souffre maintenant et vis le reste de ta vie comme un champion ! »

Fondamental 3 : Accordez le temps nécessaire à vos efforts pour bâtir un effet de levier

Ma plus grande frustration quand je vois les gens abandonner, c'est que souvent, **ils étaient si près de la réussite**. C'est incroyable !

Ils ne pouvaient pas le voir, mais s'ils s'étaient accrochés juste un peu plus longtemps, leur activité aurait vraiment commencé à décoller.

Le plus souvent, le problème vient de **l'impatience**. Ce n'est pas qu'ils ont échoué, c'est juste qu'ils n'y sont pas parvenus assez vite.

Je suis sûr que vous connaissez la « **magie des intérêts composés** » ou encore appelée « **effet boule de neige** ».

La magie des intérêts composés, c'est ce qui arrive quand vous utilisez le temps comme allié, pour qu'il travaille pour vous.

La plupart des gens s'essouffent, puis abandonnent. Souvent, juste avant d'avoir accordé le temps nécessaire à leurs efforts pour démarrer la magie de « **l'effet boule de neige** ».

Accordez-vous assez de temps pour réussir !

Chaque contact que vous faites, chaque article que vous publiez, chaque message envoyé sur FaceBook, chaque client que vous rencontrez... toutes ces relations personnelles que vous construisez sont ces éléments qui ajoutés les uns aux autres vous généreront d'énormes commissions.

Au bout d'un certain temps, **vos efforts deviennent toujours payants**.

Un client vous ramène un autre client. Un de vos filleuls bâtit une large équipe. Un de vos articles génère à lui seul, 2 nouveaux filleuls par mois. Une vidéo tutorielle que vous aviez postée sur Youtube l'année dernière vous rapporte 400€ de commissions par mois.

Chaque effort est un bloc qui bâtit votre avenir.

3. La dure vérité sur la réussite

Je veux que vous vous voyiez comme une de ces personnes qui veulent et vont "**devenir un leader**".

Je tiens à vous motiver à devenir cette personne. Mais je ne veux pas vous dire que tout est rose. Ça ne l'est pas !

Les points suivants ne sont pas les points les plus positifs de cette formation, mais je sais par expérience qu'ils sont nécessaires.

Fait 1 : Vous ne vous habituerez jamais au rejet

Lorsque j'ai découvert le marketing de réseau, je pensais que puisque je peux voir la « beauté du MLM », tout le monde la verrait immédiatement.

Faux !

Beaucoup de gens pensaient que j'étais fou. Et ils ne voulaient pas être dérangés avec cette histoire.

J'étais tellement sûr d'avoir raison que je ne m'étais pas préparé à l'impact puissant du rejet. Je n'étais pas préparé à voir le visage des gens qui disent :

- « *Je ne te crois pas. Tu veux bloguer ? Tu ne sais même pas écrire* »
- « *C'est une arnaque ton truc.* »
- « *Tu ne gagneras jamais rien. Tu vas seulement perdre ton temps et ton argent.* »
- « *Tu n'y arriveras jamais, c'est trop compliqué.* »

Ce que l'on ne vous a jamais dit :

Ce n'est pas parce que vous croyez en ce que vous faites, que tout le monde va y croire.

Tout le monde n'est pas comme vous. Certaines personnes sont plus intelligentes, et tout un tas de personnes sont bien plus bêtes.

Même si vous savez que vous avez raison, ne vous attendez pas à ce que tout le monde prenne votre train en marche.

Lorsque vous faites face à un rejet, rappelez-vous tous ceux qui croient en vous et écoutez cette petite voix intérieure qui dit : « *Je sais que je suis bon, et rien ne peut m'empêcher de réussir.* »

Continuez à toujours avancer !

Fait 2 : Bâtir des fondations solides vous prendra du temps, de l'énergie et de l'argent

On vous l'a certainement caché et c'est bien de l'entendre... pendant vos premiers mois, vous allez devoir apprendre des choses nouvelles, vous allez passer maladroitement à l'action, vous n'aurez pas beaucoup de résultats.

Ça vous coûtera de l'argent et peut-être que vous ne toucherez aucune commission... et **c'est normal**.

Je suis passé par là, vous y êtes déjà passé et vous allez certainement y repasser.

Ne pas gagner d'argent pendant 2 ou 3 mois et surtout en dépenser est quelque chose de tout à fait normal. Vous devez le savoir et l'accepter.

À mes débuts en MLM, j'ai investi plus de 2 000 € dans diverses formations, coaching, séminaires. Et **je n'ai rien gagné**... hormis grandir et pouvoir sortir du lot quelques mois plus tard, pour enfin réussir.

Dans une entreprise classique, un entrepreneur sera dans le négatif, en moyenne pendant 3 ans.

Vers la 4e année, il commence à générer des profits, mais jusque-là, il en est toujours de sa poche. Il a eu plus de sorties d'argent que de rentrées.

C'est vers sa 5e année qu'il commence à tirer profit de ses efforts soutenus.

Et dans l'industrie du MLM, ça donne quoi ?

Avec le concept du marketing d'attraction, on peut reprendre cette même théorie, mais **en transformant les années en mois**.

Pendant vos 3 premiers mois, vous allez devoir sortir de l'argent pour développer et maîtriser de nouvelles compétences. Vous allez travailler dur sur vous-même pour augmenter votre valeur personnelle et apprendre à communiquer sur Internet.

Vers votre 4e mois, les premiers résultats devraient pointer leur nez. Ces résultats feront boule de neige et vous aideront à mieux communiquer et attirer plus de monde.

Rappelez-vous : les résultats attirent les gens.

À votre 5e mois, tout commencera à prendre forme. Vous aurez du recul, vous comprendrez plus rapidement les choses, vous arriverez à discerner ce qui fonctionne bien et ce qui ne vous rapporte pas grand-chose.

Vous grandirez vite et vous continuerez à fournir des efforts pour optimiser vos acquis, votre communication. Vous vous positionnerez mieux en tant qu'expert.

Après un an d'efforts soutenus, **vos résultats seront solides**. Vous maîtriserez parfaitement 1 ou 2 compétences. Vous serez un expert reconnu et les gens viendront à vous en masse.

Votre groupe grandira de plus en plus et vos commissions mensuelles dépasseront les 2 000€, puis 3 000€, puis 5 000€ et cela continuera à monter...

Rappel important : pour en arriver là, vous avez travaillé dur pendant un an. Les premiers mois, vous appreniez et tout vous semblait flou. Vous avanciez pas à pas, à travers un immense brouillard marketing.

Vous ne gagniez pas d'argent et vous en dépensiez chaque mois. Vous étiez convaincu et vous saviez que quelques mois à ce rythme suffiraient pour **obtenir les résultats dont vous rêviez**.

Vous aviez décidé que quoi qu'il arrive, vous n'abandonneriez jamais ! Vous étiez un gagnant, vous êtes gagnant et vous continuerez à gagner en inspirant les autres par votre discipline, vos efforts, votre savoir et vos valeurs.

Fait 3 : Avant de pouvoir être bon, vous devez être mauvais. Et avant de pouvoir être mauvais, vous devez essayer...

Je pense qu'au début nous croyons tous, que nous avons tout ce qu'il faut pour réussir et remporter le succès en quelques semaines.

Il existe peut-être des personnes capables de faire presque tout correctement, dès le début. Cependant, la plupart d'entre nous doit passer à travers **un long processus d'apprentissage**.

Vous attendre à devenir un grand gagnant dès le début est généralement **irréaliste**.

Ma première année dans ce monde du marketing d'attraction, je voulais abandonner chaque semaine. Presque chaque jour, je me disais : « *c'est mieux d'abandonner et retourner aux bons boulots que j'ai à Tokyo.* »

Mais au lieu de me laisser aller, **je me suis accroché**. Et finalement, c'est devenu plus facile. Beaucoup plus facile. J'ai énormément appris, je me suis amélioré et finalement j'ai réussi.

Rappel : avant de pouvoir être exceptionnel, vous devez être bon. Avant de pouvoir être bon, vous devez être mauvais. Mais avant même que vous puissiez être mauvais, **vous devez essayer !**

4. Ne vous comparez surtout pas aux autres

Un peu de compétition est toujours bienvenue, mais vous ne devez pas aller trop loin !

Vous avez défini votre rêve et vous êtes prêt à y consacrer une partie de votre vie. Vous êtes sur le bon chemin.

Vous avez signé un pacte avec vous-même. Vous faites les bonnes choses et vous commencez à gagner de l'argent. Vous sentez que vous êtes vraiment sur le chemin de la victoire. Tout est fantastique !

Puis, un week-end, vous rencontrez un de vos amis. Et vous êtes foudroyé... **Il réussit 10 fois mieux que vous !**

Il vient de s'acheter une nouvelle voiture et une nouvelle maison, et il a bien plus d'argent que vous n'en avez jamais rêvé.

Il se plaint... il parraine tellement qu'il ne sait plus quoi faire de ses filleuls. Il en a trop !

D'un coup, toutes vos belles notions de réussite s'effondrent...

Vous vous dites : « *Nom de dieu ! Je suis complètement à côté de la plaque ! Je gagne quelques centaines d'euros après 6 mois alors que lui, il a déjà fait fortune !*

Tant d'efforts pour si peu !? Je suis ridicule à côté de lui !

Vais-je vraiment atteindre mes objectifs à ce rythme d'escargot ?"

Vous êtes littéralement KO...

Vous étiez fier avec vos 6 partenaires, et vous voyez débarquer ce gars-là, se plaindre car il a tellement de filleuls qu'il ne peut plus s'en occuper.

Vous vous répétez :

*« Suis-je mauvais à ce point ? Je n'y arriverai jamais ! »
Lui, il est né avec les bonnes qualités. Il avait déjà tout pour réussir. Il n'a pas à payer le prix que je paye. »*

Faux !

Tout le monde paie le prix. Toutes ces personnes ont payé leur prix quelque part, le long de leur chemin vers la réussite.

Donnez-vous une chance !

Les millionnaires de demain sont tous en bas de l'échelle. À l'heure actuelle, ils sont en train de grimper un étage après l'autre.

Et c'est vrai. Où que vous soyez sur votre chemin de la réussite, même si vous venez juste de commencer, **soyez fier de vous !**

Vous êtes en route et peu de personnes osent faire ce que vous faites à l'heure actuelle. Vous êtes un gagnant !

Pour aller plus loin, plus vite

Les 3 **autres formations** qui vous aideront à devenir un professionnel du MLM sur Internet :



Blog MLM avec WordPress

Comment bâtir votre blog MLM en moins de 5 heures

[--> Cliquez ICI pour accéder à votre formation](#)



5 articles par semaine

Comment écrire 5 articles par semaine en 40 minutes top chrono

[--> Cliquez ICI pour accéder à votre formation](#)



Créez votre formation en 5 jours

Créez vos formations en 5 jours et vendez-les entre 30€ et 200€ ...

[--> Cliquez ICI pour accéder à cette formation](#)

Retrouvez les 12 vidéos



VIDÉO 1 : MARKETING D'ATTRACTION

Les 4 étapes du marketing d'attraction

---> marketingdereseausolution.com/4-etapes/



VIDÉO 2 : 1 PROSPECT = 1 € PAR MOIS

Pourquoi 1 prospect = 1 € par mois

---> marketingdereseausolution.com/1-prospect-1-euro/



VIDÉO 3 : LA MÉTHODE I.A.E

La méthode I.A.E (Investir, Action, Enseigner)

---> marketingdereseausolution.com/methode-iae/



VIDÉO 4: BLOG MLM AVEC WORDPRESS

Pourquoi bâtir votre Blog MLM avec WordPress

---> marketingdereseausolution.com/blog-mlm-wordpress/



VIDÉO 5 : OBTENIR DU TRAFIC

Comment obtenir du trafic sur votre Blog MLM

---> marketingdereseausolution.com/obtenir-du-traffic/



VIDÉO 6 : PAGE DE CAPTURE

Comment bâtir votre première page de capture

---> <http://marketingdereseausolution.com/page-de-capture/>



VIDÉO 7 : LES 3 TYPES D'EMAIL

Les 3 types d'emails et la fréquence d'envoi

---> marketingdereseauolution.com/email-marketing/



VIDÉO 8 : L'EFFET CUMULÉ

La magie de l'effet cumulé

---> marketingdereseauolution.com/effet-cumule/



VIDÉO 9 : DEVENIR UN LEADER

Devenir un leader suivi par tout le monde

---> marketingdereseauolution.com/leadership/



VIDÉO 10 : L’AFFILIATION

La puissance de l'affiliation

---> marketingdereseauolution.com/affiliation/



VIDÉO 11 : MONÉTISATION

Monétiser votre blog MLM

---> marketingdereseauolution.com/monetisez-votre-liste/



VIDÉO 12 : VOS 5 TÂCHES

Les 5 tâches pour vite démarrer

---> marketingdereseauolution.com/vos-5-taches/



BERTRAND KERVELLA

MARKETING D'ATTRACTION

marketingdereaseausolution.com