

Mark FARAYET

Le Marketing de Réseau

Je crée mon emploi

Ce livre a été publié sur www.bookelis.com

ISBN : 979-10-227-0076-4

© Mark FARAYET

Tous droits de reproduction, d'adaptation et de traduction,
intégrale ou partielle réservés pour tous pays.

L'auteur est seul propriétaire des droits et responsable du contenu de ce livre.

LA PUISSANCE DU MARKETING DE RÉSEAU

LE MARKETING DE RÉSEAU LE TRAVAIL IDÉAL !

J'espère que la lecture de ces premières pages vous donnera une bonne approche du **Marketing de Réseau**, de son potentiel et de son aspect novateur. Vous pourrez, en outre, prendre connaissance d'une nouvelle forme d'activité, qu'on peut démarrer à temps choisi, permettant à toute personne qui souhaite atteindre l'indépendance financière d'y parvenir, voire d'atteindre la prospérité pour celles qui en ont un **VRAI DÉSIR** de changement de mode de vie.

Voici, en **12 points**, les raisons pour lesquelles, on considère aujourd'hui, le Marketing de Réseau comme le travail idéal.

L'un des plus beaux métiers au monde !

1. Pas de bureau, horaires flexibles : Travailler depuis le confort de son domicile en choisissant ses propres horaires de travail, pas d'embouteillages, pas de stress, pas de frais de déplacements, pas de frais de garde d'enfants, ... !

2. Pas de patron, pas d'employés : Sous les ordres de personne et personne sous ses ordres. La relation qu'on a avec son parrain est une relation d'égal à égal. Être son propre PATRON, avoir sa propre entreprise : une entreprise d'entrepreneurs indépendants !

3. Temps libre : Vous disposez de plus de temps pour vous occuper de votre famille, de vos enfants, de vos centres d'intérêt. Vous prenez vos congés quand vous en avez envie et non pas quand vous le devez, vous pouvez voyager et découvrir les pays dont vous avez toujours rêvé visiter !

4. Choisir les personnes avec lesquelles on a envie de travailler : Vous travaillez avec des personnes que vous appréciez et non avec des collègues qu'on vous impose !

5. Revenus à potentiel illimité – Revenus / Salaire : Chacun travaille selon ses propres objectifs de gain et est rémunéré en fonction de ses efforts, travailler pour soi et non pas pour les autres ! « *Les salaires nous permettent de (sur)vivre alors que les REVENUS (profits) nous permettent de faire fortune !* »- Jim ROHN.

6. Revenus résiduels sous forme de rente : Vous travaillez pour assurer vous-même votre retraite et pouvoir générer des revenus récurrents à vie !

7. Travailler à l'international (un marché mondial sans limite, ni frontières) : Vous utilisez et exploitez les outils technologiques d'aujourd'hui pour développer un RÉSEAU (une organisation) à l'international sans quitter votre domicile : Skype, Facebook, Twitter, xSky, Viadéo, Hi5...

8. Aider les autres : C'est en aidant les autres à réussir que nous réussissons. La concurrence est remplacée par l'entraide !

9. Développement personnel : Vous évoluez et vous vous améliorez en travaillant sur votre développement personnel !

10. Des risques financiers limités : Vous créez votre entreprise de Marketing de Réseau avec un investissement initial faible pour acquérir des produits de consommation personnelle et des produits de démonstration. Vous n'avez aucun stock à gérer, pas de problème de trésorerie, quasiment aucune comptabilité à tenir, et pas de logistique à assurer !

Pourquoi les produits distribués sont de très grande qualité ? Le principe de la distribution en Marketing de Réseau est la suppression de tous les intermédiaires (grossistes, semi-grossistes, détaillants, ...) et des frais de publicité. La publicité se fait uniquement par le bouche à oreille. Le seul intermédiaire entre le fabricant et le consommateur est le Distributeur Indépendant. D'où la garantie d'une grande qualité des produits, autrement les produits ne trouveraient pas de succès auprès des consommateurs. Contrairement à une distribution classique où environ 80% du prix de revient d'un produit sont versés aux intermédiaires et à la publicité, les entreprises de Marketing de Réseau privilégient la bonne qualité des produits et la rémunération des Distributeurs Indépendants. En moyenne générale, les entreprises de Marketing de Réseau

attribuent plus de 50% de leur Chiffre d'Affaires comme rémunération aux Distributeurs et une grande partie est réservée à la fabrication de produits de qualité.

Pourquoi le Marketing de Réseau ne présente aucun risque financier ? S'engager dans une entreprise de Marketing de Réseau, c'est créer sa propre entreprise individuelle, une micro franchise en sorte. Comparé à d'autres formes de création d'entreprise, telle que l'entreprise traditionnelle, l'investissement initial est très faible par rapport aux revenus qu'offrent les systèmes de compensation des entreprises de Marketing de Réseau. Voici approximativement, ce qui se pratique en moyenne dans les entreprises sérieuses de Marketing de Réseau et ce qu'il faut prévoir comme investissement pour démarrer votre affaire en Marketing de Réseau. Sachant qu'en général, l'investissement de départ est rapidement financé grâce aux cinq (05) premières personnes que vous parrainez. Pour pouvoir recommander des produits, il faut les consommer.

11. Retraite à temps : Prendre sa retraite, plus tôt que prévu, pour avoir plus temps libre, à consacrer à sa famille et à ses loisirs.

12. Participation à la création de la richesse nationale : Participer à la création de la richesse nationale, au lieu de toujours tout attendre de l'état.

J'aimerais que vous réfléchissiez à ces quatre questions que Jim ROHN posait à ses prospects lorsqu'il faisait lui-même du Marketing de Réseau :

Pourquoi ?

Pourquoi pas ?

Pourquoi pas vous ?

Pourquoi pas vous maintenant ?

LEÇON N°1 : REMETTONS LES PENDULES A L'HEURE

Le marketing de réseau n'a rien à voir avec ce que les gens prétendent. **C'est plutôt la prochaine façon de faire les affaires.** « *Le Marketing de Réseau est l'école des affaires* », d'après **Robert KIYOSAKI**.

Le Marketing de Réseau, c'est la publicité et la distribution partagées d'un produit ou service, par le bouche à oreille, où même un profane ou un incompetent, comme moi, peuvent participer au concept de la publicité et de la distribution partagée, en réseau. Il est très différent de la Vente Directe, comme je l'observe auprès de certains Réseauteurs, et pour répondre à l'hésitation de mon grand-frère Bienvenu, qui pense qu'on devient un vendeur en faisant du marketing de réseau. Le marketing est une affaire de relations, alors que la vente directe est une question de chiffres d'affaires.

Nous nous sommes tous trompés, en voulant réussir en Marketing de Réseau en faisant de la vente directe. N'avions-nous pas aperçu certains distributeurs dans la rue, avec des paniers pleins d'aliments ? Probablement ébloui par l'appât du gain, nous avons fait l'impasse sur le côté relationnel du processus. La suite, nous la connaissons tous : l'abandon sans avoir réalisé nos rêves, accompagné d'une mauvaise idée du Marketing de Réseau.

Les idioties du «jeu des chiffres» nous ont appris à recruter, non pas à parrainer. Oui, recruter est différent de parrainer ! Un recruteur ne connaît pas le «**POURQUOI**» des gens qu'il a personnellement recrutés, leurs rêves, leurs objectifs, ni même le nom de leur épouse ou de leurs enfants. Tout ce qui lui importe, c'est la quantité pour se faire du blé.

Tant que nous ferons la nette différence entre recruter et parrainer, nous sommes assurés de recevoir une prime mensuelle. Pas seulement le premier mois de notre activité, mais chaque mois jusqu'à la fin de nos jours, aussi longtemps que notre filleul fera comme nous, c'est-à-dire utiliser et recommander les produits ou services de notre compagnie, par la publicité du bouche à oreille (le marketing de réseau). Parrainer, c'est apprendre à notre filleul à faire comme nous, puis à son tour à l'enseigner à ses filleuls.

Ainsi, c'est l'argent économisé de la publicité qui est redistribué aux personnes qui font la publicité et la distribution du bouche à oreille. Les compagnies de marketing de réseau ne font pas de la publicité, celle-ci est faite par ses distributeurs indépendants. C'est cela qui s'appelle de la recommandation ou «réseautage», c'est ainsi que je peux me permettre d'appeler le Marketing de Réseau, Marketing de Recommandation ou encore Marketing Relationnel.

C'est beaucoup plus facile d'obtenir une commission mensuelle en Marketing de Réseau, pour avoir fait de la recommandation, de la publicité

par le bouche à oreille, que d'obtenir une augmentation de salaire.

POURQUOI CELA FONCTIONNE-T-IL ?

Le concept de recommandation ou réseautage est très simple pour celui qui l'a appris ou qui s'est formé. Les entreprises ou compagnies qui y participent, aiment le côté «sans risques» que procure ce moyen de publicité et de distribution. Les particuliers aiment obtenir leur part de gâteau, pour avoir fait ce qu'ils font gratuitement, c'est-à-dire parler !!!!!

Les commissions qui sont versées viennent du budget publicitaire des compagnies. Je crois que vous avez maintenant compris d'où vient l'argent qu'on gagne en marketing de réseau.

Maintenant, combien de «bonus de bouche à oreille» méritez-vous ? Vous méritez la totalité du budget publicitaire. Bien sûr, vous devez le partager avec les membres de votre réseau, ceux qui vous aideront à distribuer le produit ou le service de votre compagnie.

Voyons comment ça peut-être motivant de recevoir juste **X% sur X niveaux**, et, même gagner des vacances voire une voiture, d'une entreprise de Marketing de Réseau en distribuant son produit.

Le potentiel est illimité !!!!!

En marketing de réseau, nos paroles valent de l'or et nos silences de l'argent. Regardons seulement autour de nous, pour nous rendre compte de l'ar-