

Ce qu'il faut savoir pour réussir en MLM



Préface

Chère lectrice, cher lecteur,

Voilà quasiment deux ans passés à l'édition du blog [Objectif Leader](#) dans lequel je transmets mon savoir, conseils et astuces sur le fabuleux métier qu'est le marketing relationnel, aussi appelé MLM.

Vous n'avez pas forcément le temps de consulter tous mes articles et c'est tout à fait compréhensible.

Aussi, j'ai trouvé intéressant de compiler le meilleur de ces articles dans un ebook et de le mettre **à votre disposition gratuitement**.

Vous pouvez ainsi le lire quand bon vous semble et même le partager autour de vous sans modération.

Je profite également de la parution de cet e-book pour **vous remercier** de me suivre, de me témoigner vos compliments et remerciements en commentaire mais aussi directement sur les réseaux sociaux.

Sachez également que si ce livre est paru fin 2015 mais que vous en prenez possession que bien plus tard ce n'est pas bien grave.

En effet, plus de 80 % des informations qui y sont contenues resteront valables pendant des années pour ne pas dire éternellement.

Lisez-le, relisez-le, prenez des notes si besoin; l'essentiel de ce dont vous avez besoin pour **réussir en MLM** y est contenu.

Je vous souhaite une bonne lecture et le meilleur dans votre business.



Thomas Panisi

Table des matières

Chapitre 1 : L'abc du MLM

- ❖ MLM, marketing de réseau : définition
- ❖ Comment choisir son entreprise MLM ?
- ❖ Comment définir et atteindre ses objectifs MLM ?
- ❖ Marketing de réseau VS vente pyramidale
- ❖ Réussir en MLM : premièrement la conviction
- ❖ Réussir en MLM : deuxièmement l'organisation
- ❖ Astuces et règles à suivre pour créer votre liste de noms
- ❖ Marché chaud VS marché froid : par où commencer ?
- ❖ Prospection MLM : 2 méthodes pour être EFFICACE
- ❖ Êtes-vous vendeur ou enseignant MLM ?

- ❖ Ce qu'il faut dire pour parrainer en MLM
- ❖ Le MLM c'est simple mais...
- ❖ Comment fonctionne un système binaire MLM ?
- ❖ L'argument du débordement, bon plan ou arnaque ?
- ❖ Comment gérer les objections en marketing de réseau ?
- ❖ Closing MLM : l'art de convertir vos prospects en distributeurs.
- ❖ Top 100 des entreprises MLM en 2016
- ❖ Principe de Pareto en MLM : 80 % de votre activité ne sert à rien
- ❖ 2 alternatives à l'échec en marketing de réseau pour EXPLOSER vos résultats
- ❖ Créer un blog MLM, pourquoi pas ?

Chapitre 2 : Développement personnel

- ❖ Personal Branding MLM : VOUS avant tout

- ❖ 3 astuces relationnelles MLM pour devenir INSPIRANT sans convaincre

- ❖ Comment s'auto-évaluer en MLM ? La matrice SWOT

- ❖ Comment et pourquoi rester humble ?

- ❖ Exploitez votre pouvoir intérieur

Chapitre 1 :

L'Abc du MLM



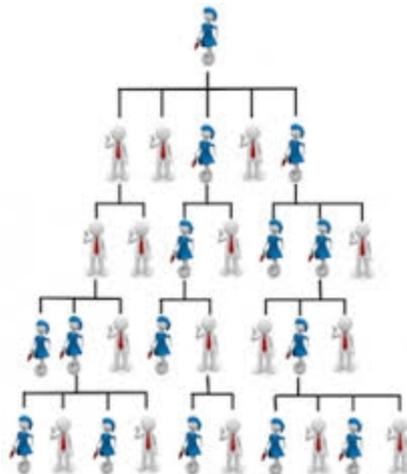
MLM, marketing de réseau : définition

Vous faites du MLM, du marketing de réseau, de la vente par système pyramidal, partie d'une secte... Voilà comment vos proches vous décrivent. Savez-vous leur donner une définition précise de votre activité ? Voyons ensemble comment présenter votre métier.

Définition du marketing de réseau

Le marketing de réseau ou MLM (Multi Level Marketing) est un **système de commercialisation**.

Ici, la promotion ne se fait non plus par les modes de communication traditionnels (panneaux/encarts publicitaires, spots TV/radio...) mais par le **bouche à oreille** au travers du **réseau** de la personne qui souhaite développer ce type d'activité.



Ce processus de recommandation par réseau implique un **plan de rémunération** propre à chaque société même si, dans les grandes lignes, le fonctionnement reste identique.

Des commissions sont reversées pour chaque vente, jusqu'ici rien de révolutionnaire.

Néanmoins, lorsqu'une personne parvient à en motiver une autre d'exercer la même activité, on parle alors de **parrainage**.

Le parrain touche alors également des commissions sur les ventes de son filleul.

Important : Pour exercer, le distributeur, a le choix d'opter entre deux statuts légaux : VDI ou autoentrepreneur.

Par ailleurs, dans le système de commercialisation classique, lorsqu'une société X souhaite vendre ses produits, elle fait appel à de nombreux intermédiaires (communication/médias, détaillant...).

A l'opposé, une société qui vend ses produits par le biais du marketing de réseau va court-circuiter toute cette chaîne d'intermédiaires pour n'en avoir qu'un seul : le distributeur.

La société peut donc reverser à ses distributeurs une **marge conséquente** voir même offrir aux meilleurs d'entre eux des **bonus hors du commun** (leasing voiture, matériel high-tech...).



Vous avez désormais une définition précise du marketing de réseau à présenter à votre marché chaud.

Ce sera ainsi plus facile pour vous de prouver que vous ne faites pas partie d'une secte ou d'un système pyramidal, n'est-ce-pas ?

Historique du marketing de réseau

Le marketing de réseau est **apparu dans les années 40 aux Etats-Unis** et a connu une popularité croissante à partir des années 50 notamment avec l'apparition d'une société que nous connaissons tous : [Tupperware](#).

En France, le lancement du marketing de réseau s'est fait en 1976 au travers d'un des pionniers du secteur : [Amway](#).

A cette époque, il n'existait aucune loi ni aucun statut légal qui encadrerait ce type d'activité.

Quand le marketing de réseau a commencé à devenir un **acteur non-négligeable sur la scène économique nationale**, concurrençant les multinationales françaises « en règle », le FISC s'est empressé d'effectuer contrôle fiscal sur contrôle fiscal.

Ceci a entraîné la désillusion (voir la faillite) de beaucoup de distributeurs et à contribué et contribue encore de nos jours à renvoyer une image péjorative de ce **mode de commercialisation** pourtant **révolutionnaire**.

Conclusion

Le marketing de réseau est méconnu en France et est souvent associé à un système de vente pyramidale ou une dérive sectaire.

Pour autant, c'est un **secteur en pleine expansion** ces dernières années. Expliquez à vos proches que c'est un métier à part entière dans lequel il faut travailler dur pour réussir.

Vous crédibiliserez ainsi votre approche et optimiserez vos résultats.

Comment choisir son entreprise MLM ?

Vous souhaitez vous lancer dans le marketing de réseau ou changer de société ? Vous vous posez alors sûrement la question : **comment choisir son entreprise MLM** ? Différents critères sont à prendre en compte pour déterminer quelle entreprise vous mènera vers la réussite à condition de vous en donner les moyens. Découvrons les ensemble.

La réussite en marketing de réseau

Tout d'abord, il faut que vous sachiez que **réussir et devenir un leader en MLM est à la portée de tout le monde**.

Néanmoins, n'espérez pas que cela va se faire d'un claquement de doigts.

Comme pour tout emploi, il faudra **faire preuve d'investissement personnel**, parfois financier, pour progresser et votre réussite se construira au fil du temps, à force de travail.

Énormément de personnes se lancent dans cette industrie sans **prendre le temps de s'y former**,

C'est vraiment sur ce point que se fait la différence entre ceux qui réussissent en MLM et ceux qui n'y parviennent pas.

A de nombreuses reprises, j'ai entendu ou lu cette phrase que je vous conseille vivement de retenir :

« Le marketing de réseau est fait pour tout le monde mais tout le monde n'est pas fait pour le marketing de réseau »

Choisir son entreprise MLM

Sachez qu'il existe dans le monde des **milliers de sociétés fonctionnant par le biais du marketing de réseau**.

Il s'en crée des nouvelles toutes les semaines et le choix est souvent difficile pour un néophyte.



Il existe des règles d'or à respecter pour choisir son entreprise MLM :

- **Choisissez un domaine qui vous plaît** : ne vous lancez pas avec une société de produits de sports si votre dernier effort physique remonte 10 ans en arrière. Vous ne serez vous-même pas convaincu et vous ne convaincrez donc que peu de monde voir personne.
- **Préférez une entreprise qui a au moins 5 ans d'ancienneté** : les sociétés MLM gagnent en popularité mais surtout en crédibilité avec l'âge. Choisir une société pérenne favorise la confiance qu'auront vos futurs filleuls et clients envers elle.
- **Les produits ou services proposés par la société doivent être des biens de consommation courante**. Ceci permettra d'une part de répondre à un besoin d'une multitude de clients potentiels et d'autre part d'avoir des ventes régulières.
- **Un système de formation dupliquable doit être assuré** soit par la société elle-même, soit par votre parrain et/ou la upline que vous intégrez. Chaque produit a ses spécificités techniques et bâtir un réseau ne se fait ni sans stratégie ni sans méthode.
- Les produits, quels qu'ils soient, doivent avoir des **prix concurrentiels** et/ou une **qualité exceptionnelle** par rapport à la concurrence.

Comment définir et atteindre ses objectifs MLM ?

Puisque vous êtes engagé(e) en marketing de réseau, vous avez certainement un but à atteindre, des objectifs MLM, n'est-ce-pas ?

Mais les connaissez-vous si bien que ça ? Pourriez-vous les énoncer à voix haute ? Essayez !

Alors ?

J'imagine que vous avez une idée « simple », qui tient en une phrase. Mais pas vraiment détaillée et posée noir sur blanc dans le détail.

Voyons ensemble comment définir précisément vos objectifs MLM pour mettre toutes les chances de votre côté afin de les atteindre.

La stratégie SMART pour définir ses objectifs MLM

En marketing traditionnel, pour définir et atteindre ses objectifs, la **stratégie SMART** (Specific, Measureable, Attainable, Relevant, Time based) est incontournable.



Comble de l'ironie, en anglais smart veut littéralement dire intelligent.

Décomposons ensemble chaque point pour mieux se rendre compte de l'utilité de chacun.

Spécifiques

Vous devez **spécifier avec précision vos objectifs** MLM, ne vous contentez pas d'un « Je veux vivre de cette activité ».

Réfléchissez bien à ce fameux seuil à atteindre et définissez le avec minutie.

Par exemple : « Je veux gagner 1500€ par mois avec le marketing de réseau dans un an jour pour jour. »

Mesurables

Vous devez obligatoirement **avoir une ou plusieurs unité de mesure** (temps, chiffre d'affaires, commissions...) pour vos objectifs MLM.

Ainsi, vous disposerez d'un outil pour vérifier à tout moment que vous êtes dans la bonne dynamique pour arriver à votre but.

En outre, vous serez toujours à temps de les réajuster « en cours de route » si vous vous rendez compte que l'évolution se s'opère pas comme vous l'espérez.

Atteignables et réalistes

Vous fixer des objectifs MLM est une bonne chose, cela vous motive à atteindre un but et maintient une dynamique positive.

Néanmoins, **restez humbles** dans leur définition : ils doivent être **réalistes et atteignables**.

Optez pour des objectifs MLM qui représentent un réel challenge en terme de résultat mais qui demeurent accessibles à vos moyens.

Pour reprendre l'exemple précédemment cité, ne prévoyez pas de gagner 1500€ par mois au bout d'un an si vous ne vous y investissez pas en conséquence.

Temporellement définis

Étroitement lié à la mesurabilité, l'aspect temporel n'en demeure pas moins important.

Pour chaque objectif MLM que vous vous fixez, une **date butoir** doit y être associée.

Cela vous évitera de tomber dans la procrastination, le fameux : « je le ferai demain ».



Astuces pour atteindre ses objectifs MLM

Maintenant que vous savez comment définir précisément vos objectifs MLM, voici 2 astuces afin de les atteindre plus facilement :

- **Décomposez-les en sous objectifs** et assurez-vous qu'ils respectent eux aussi la stratégie SMART. Atteindre un sous-objectif flattera votre ego et vous motivera à persévérer dans vos efforts.
- **Tenez un cahier de bord**. Inscrivez y vos actions ainsi que vos différents résultats (prospect, vente, commissions...). L'idée peut paraître saugrenue mais je vous garanti qu'avoir une traçabilité de votre travail et de vos résultats vous fera prendre les bonnes décisions. Essayez, vous verrez !!!

Marketing de réseau VS vente pyramidale

Le marketing de réseau est bien trop souvent associé à de la vente pyramidale. Certains de vos prospects ont déjà évoqué cette confusion ? Certainement.

Savez vous leur expliquer comment différencier les deux ? Découvrons ensemble comment prouver que votre activité est légale.

La vente pyramidale : un système illégal

La vente pyramidale est illégale et interdite en France ([article L 122-6 du code de la consommation](#)) comme dans de nombreux autres pays.

Le terme de pyramide est utilisé pour imager le fonctionnement d'un système s'étalant sur plusieurs niveaux. Chaque niveau se compose d'un nombre de personnes supérieur à celui du précédent.

Concrètement, en entrant dans un système pyramidal, vous devez parrainer d'autres personnes afin de toucher des commissions sur leur adhésion.

Vous ne devez donc **pas vendre des produits** et fidéliser vos clients, l'important c'est que vos prospects vous rejoignent.

Ainsi, **dans un système de vente pyramidale, vous gagnez de l'argent si et seulement si vous parrainez d'autres personnes.**

Plutôt sectaire comme plan de rémunération, vous ne trouvez pas ?

Néanmoins, au bout d'un certain temps, plus personne ne souhaite rejoindre le système car les plaintes se sont accumulées au point de le décrédibiliser.

Généralement à ce moment-là, le créateur de la « société » disparaît sans laisser de trace, vous laissant dans l'**incapacité de récupérer à minima votre investissement.**

Le marketing de réseau, un système légal

Le marketing de réseau est on ne peut plus légal.

D'ailleurs, la création de la [FVD](#) en 2001 s'explique principalement par un souhait d'encadrer légalement cette industrie avec l'aide du gouvernement.

En effet, la grande majorité des sociétés de marketing de réseau vous invitent lors de votre inscription à acquérir le **statut de VDI**.

Les revenus que vous dégagerez de cette activité seront ainsi enregistrés par les services des impôts.



A l'opposé d'un système de vente pyramidale, en marketing de réseau vous n'avez **aucune obligation de parrainer** d'autres personnes pour gagner de l'argent.

De la même manière, si vous parrainez une personne qui ne fait aucune vente, vous ne toucherez logiquement aucune commission.

En outre, les produits des entreprises de [MLM](#) répondent à un **réel besoin du consommateur final**. Ils sont donc commercialisables auprès d'un grand nombre de personnes ou vous pouvez vous-même les consommer.

Dans les systèmes de vente pyramidale, les frais d'inscriptions correspondent à un droit d'entrée, il n'y a aucun bénéfice immédiat à votre adhésion, aucun bien.

Par ailleurs, les sociétés utilisant le marketing de réseau offrent à leurs clients une **garantie de satisfaction** et un **délai de réflexion**.



Ainsi, comme dans les commerces traditionnels, vous pouvez dans un délai précisé à l'achat vous faire rembourser, échanger vos produits.

Une arnaque utilisant la vente pyramidale ne vous offrira jamais de telles garanties.

Conclusion

En France **le marketing de réseau souffre d'une mauvaise image**. L'entreprise que vous représentez est souvent confondue à tort avec un système de vente pyramidale.

Expliquez à ceux qui font cette erreur la nuance entre les deux.

Enseignez le également à vos prospects et vos clients.

Vous obtiendrez leur confiance et de bien meilleurs résultats.

Réussir en MLM : premièrement la conviction

Toutes les sociétés MLM vous font la même promesse : atteindre l'indépendance financière. Pourtant les statistiques sont formelles : plus de 90 % des réseauteurs n'y parviennent pas et beaucoup ne gagnent pas ou peu d'argent. C'est également votre cas ? Vous vous demandez comment réussir en MLM ? Voyons cela ensemble.

Pour atteindre un [objectif](#), il faut déjà que vous ayez la **conviction** de pouvoir l'atteindre, vous ne pensez pas ?

Dans le cas de votre activité de marketing de réseau, il est nécessaire que vous ayez foi en **trois points capitaux** : l'industrie en elle-même, l'entreprise avec laquelle vous collaborez et vous-même.

Réussir en MLM : croire en l'industrie du marketing de réseau

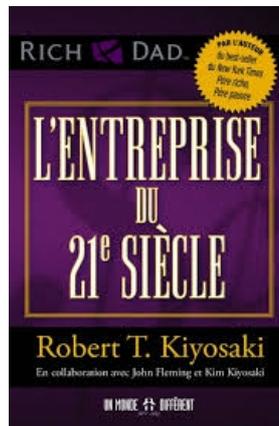
Ce n'est pas un scoop, l'économie mondiale va mal depuis quelques années. En un mot : **c'est la crise**.

Seulement quand on parle de crise économique, c'est le système traditionnel que l'on évoque, vous me suivez ?

Le MLM est un système de distribution différent comme vous l'explique en détail l'article [MLM, marketing de réseau : définition](#).

Quelques lignes ne suffiraient pas à vous vanter toutes les bonnes raisons de vous lancer sérieusement comme réseateur et si vous lisez ces lignes vous devez déjà avoir en vous une part de cette conviction.

Aussi, pour la parfaire, je ne peux que vous conseiller la lecture du livre de R. Kiyosaki « L'entreprise du 21ème siècle »



C'est un **secteur qui se porte à merveille** et ses chiffres ne cessent de croître :

- 167 milliards de \$ de chiffre d'affaires mondial en 2012
- 91 millions de distributeurs dans plus de 150 pays

Réussir en MLM : croire en votre entreprise

L'entreprise avec laquelle vous collaborez doit être un exemple de réussite pour vous, vous devez en être fier.

La première des choses dont vous devez être convaincu est que **votre société n'est pas un système pyramidal**.

Évident, n'est ce pas ?

Pourtant si tel est le cas, il est logique que vous ne parveniez pas à réussir en MLM.

Ensuite, vous devez **avoir la conviction que les produits que votre société propose sont d'excellente qualité**.

Comment faire ?

Consommez les produits de votre société.

Votre retour d'expériences amènera un poids certain dans vos argumentaires de prospection.

La règle est simple : si vous êtes vous-même convaincu, vous aurez plus de facilité à convaincre les autres.

Essayez, vous verrez.

Réussir en MLM : croyez en vous

Si vous n'en avez pas encore pris conscience, il est grand temps que ce soit le cas : **vous êtes le moteur de votre activité.**

Ni votre entreprise, aussi prestigieuse soit elle, ni votre parrain, aussi dévoué qu'il soit ne pourront vous amener vers la réussite.

S'engager en MLM, c'est créer une entreprise, VOTRE entreprise et **vous êtes le seul à en assurer la prospérité.**

Le manque de confiance en soi est un poison dans ce métier.

Si vous ne croyez pas en vous, vous ne réussirez jamais.

Ce que vous venez de lire vous a démoralisé ?

Faites du développement personnel, faites-vous coacher...

Si vous souhaitez vraiment réussir, vous y arriverez.

Réussir en MLM : deuxièmement l'organisation

Le succès en MLM passe par des règles simples. L'organisation est le second pilier indispensable si vous souhaitez **réussir en MLM**. Une bonne organisation, ça ne s'invente pas. Vous ne savez pas vous organiser ? Lisez la suite.

Comment se comportent vos filleuls lorsqu'ils démarrent leur activité ?

Ils sont hyper motivés !!!

Ils **passent à l'action** immédiatement et suivent à la lettre tous vos conseils, n'est-ce pas ?



Puis quelques semaines plus tard, souvent par manque de résultat, ils se démotivent.

Si vous passez du temps à les remotiver avec de bons conseils, ils retrouvent ce bel enthousiasme et repartent de plus belle.

Vous voyez de quoi je parle ?

Et bien cette attitude, cette activité en dents de scies, ne vous fera pas réussir en MLM.

Mieux vaut travailler sur son activité 2h/jour continuellement plutôt que 30h/semaine pendant un mois, ne rien faire le mois suivant et ainsi de suite.

Cela paraît évident mais c'est l'erreur que font énormément de réseauteurs.

Réussir en MLM : listez toutes les tâches à effectuer

C'est bien connu, il y a beaucoup à faire pour développer votre activité :

- contacter des prospects pour leur présenter votre opportunité
- répondre à vos emails
- suivre des formations
- partager sur les réseaux sociaux

Cette liste est loin d'être complète et vous remarquerez que vous avez ici les points les plus importants.

Aussi, **vous devez une fois par semaine lister les tâches à effectuer** pour la semaine suivante.

Une fois que c'est fait, priorisez celles qui feront avancer votre activité.

Hiérarchisez vos tâches selon leur importance

Parmi toutes les tâches à effectuer, certaines sont plus importantes que d'autres.

Pour reprendre la liste précédente, si vous n'y prenez pas garde vous allez passer des heures à suivre des formations, lire des ebooks...

Vous vous reconnaissez peut être ?

Loin de moi l'idée de vous dire qu'il ne faut pas se former, bien au contraire.

Mais si vous y passez les 3/4 de votre temps, pensez-vous réellement réussir en MLM ?

Non, nous sommes d'accord.

Il est donc important que vous les hiérarchisiez selon leur importance pour **savoir où sont vos priorités**.

Vous pouvez suivre mon code couleur pour repérer facilement l'importance de chaque tâche :

1. **Ce qui est indispensable**
2. **Ce qui est important**
3. **Ce qui est nécessaire**
4. **Ce qui est reportable**

Répartir vos tâches équitablement

Afin de réussir en MLM le plus rapidement possible, **concentrez vous sur les actions concrètes qui vont vous amener des résultats**.

Par exemple, présenter votre opportunité tous les jours est **indispensable**.

Les tâches **importantes** et **nécessaires** doivent être réparties équitablement sur la semaine de manière à ce qu'elles soient effectuées mais qu'elles ne « bouffent » pas vos journées.

Enfin, prenez conscience que certaines actions sont **reportables** même si vous ne devez pas les reporter éternellement.

Astuces et règles à suivre pour créer votre liste de noms

Vous faites du MLM ? Inévitablement, vous êtes donc passé par la case **liste de noms**, n'est ce pas ? Du répertoire téléphonique à la petite astuce à ne pas négliger, vous ne devez pas passer à côté de cet outil.

S'il y a bien une chose commune à toutes les opportunités de marketing relationnel, c'est bel et bien la liste de noms, vous ne pensez pas ?

Pour autant, cet **outil** ne se crée pas sans un certain savoir faire.

Vous devrez suivre quelques **règles bien précises** et jouer de petites **astuces pour agrandir un maximum votre liste de noms**.

A votre convenance, vous pouvez suivre le séminaire que j'ai animé sur le sujet (<https://www.youtube.com/watch?v=-a4Mt9HZZMI>) ou lire les lignes qui suivent.

Pourquoi et comment créer votre liste de noms ?

Dans votre activité de marketing relationnel, il vous faudra **présenter votre opportunité** à un grand nombre de personnes afin qu'ils rejoignent votre équipe et ainsi profiter de l'effet de levier fabuleux qu'offre cette activité.

Pour ce faire, **créer une liste de noms des personnes que vous connaissez de près ou de loin** vous sera d'une grande utilité.



Vous pouvez penser que vous n'oublierez personne, détrompez-vous et c'est justement là tout l'intérêt d'**inscrire noir sur blanc votre liste de prospects**.

Les grands classiques pour bâtir votre liste de noms ne vous auront certainement pas échapper et vous arriverez sûrement ainsi à une bonne centaine de personnes :

- répertoire téléphonique
- réseaux sociaux (Facebook, [Google +](#), LinkedIn...)

Pourtant il y a des petites **astuces méconnues** qui permettent de rajouter quelques dizaines de lignes à votre liste de noms.

Astuces et règle d'or pour bâtir votre liste de noms

Certaines personnes font partie de votre vie et vous les croisez régulièrement, vous êtes d'accord ?

Ces dernières atterriront donc en toute logique dans votre liste de noms par les moyens précédemment cités.

Mais avez-vous pensé à :

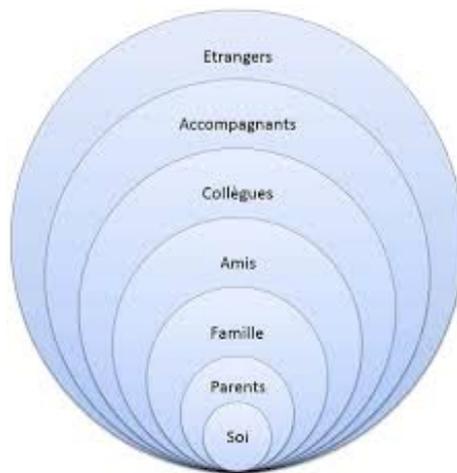
- vos commerçants de proximité ?
- les conjoints et ami(e)s de toutes les personnes faisant partie de votre liste de noms ?
- les adhérents de votre club de sport ou de l'association à laquelle vous faites partie ?

De plus, avez-vous songé qu'**en vous posant des questions toutes bêtes**, votre liste de prospect pourrait s'agrandir :

- qui possède une entreprise ?
- qui travaille de nuit ?
- qui est végétarien ? ...

Par ailleurs, il y a une règle d'or à respecter : **vous ne devez préjuger personne lorsque vous construisez votre liste de noms.**

A savoir, ne vous dites pas « Ah non, lui/elle inutile de l'inscrire, ça ne l'intéressera pas ».



Vous savez pourquoi ?

En général, c'est l'inverse qui se produit : ceux que l'on pense indisposés sont prêts à vous rejoindre et inversement.

Par ailleurs, c'est mathématiques : **plus vous aurez de personnes à qui proposer votre opportunité, plus grandes seront vos chances de trouver des filleuls.**

Remplissez donc votre liste d'un maximum de noms et pour chaque personne posez-vous la question :

« *Qui je connais qui fréquente cette personne ?* »

Cette astuce vous permettra également d'agrandir votre liste.

Prospection MLM : 2 méthodes pour être EFFICACE

La prospection est une étape incontournable dans votre activité MLM.
2 méthodes s'offrent à vous pour exposer un maximum de personnes à votre
opportunité et construire votre réseau.
Voyons ensemble quelles sont elles et comment les exploiter au mieux.

Prospection MLM traditionnelle : le bouche à oreille

La prospection MLM traditionnelle consiste à présenter votre opportunité à
votre **marché chaud** : les personnes que vous côtoyez au quotidien.

Pour cela, **établir une liste de noms** de tous ces prospects vous sera d'une grande
utilité, ne passez pas à côté !

Vous croisez certainement des centaines d'individus dans votre vie de tous les jours,
ce qui est déjà une bonne base de futurs filleuls potentiels.

Cette technique est utilisée depuis des décennies, elle a fonctionné pour des millions
de distributeurs.

Pourquoi ce ne serait pas le cas pour vous ?

Il est établi qu'**en moyenne 5% des personnes qui vous connaissent rejoindront
votre opportunité.**

Encore faut-il qu'ils sachent ce que vous faites.

Vous n'êtes pas branché(e) mathématiques ?

En résumé, si vous exposez 100 de vos amis/connaissances à votre business, 5
vous rejoindront.

Nous sommes d'accord ce n'est pas énorme.
Mais c'est comme ça.

Je ne vais pas vous vendre du rêve comme le font certains en vous disant :

« *Parlez-en à une dizaine de vos amis et très rapidement vous serez riche !* »

C'est une réalité dont vous devez être conscient : **la loi des nombres**.
Vous y êtes soumis, j'y suis soumis, tout le monde l'est.



Autre élément dont vous devez avoir conscience : en plus des **refus** que vous allez essayer, certains de vos proches vont également vous sermonner :

« *C'est un système pyramidal ton truc.*

Je connais telle personne qui a essayé ça et il a vite abandonné.

Arrêtes de rêver et trouves toi un vrai boulot... »

Si vous n'êtes pas préparé à ces réactions vous allez vite vous démoraliser et abandonner au bout de quelques semaines.

C'est ce que font 90% des personnes qui se lancent dans cette industrie, vous n'en faites pas partie n'est ce pas ?

Le pire dans cette approche est que **certains parrains/marraines ne jurent que par cette méthode.**

Pourtant, je vous le garantis pour l'avoir vécu de nombreuses fois, quand des dizaines de vos proches refusent votre opportunité et que par dessus le marché ils vous font la morale ça refroidit sévèrement !

La règle d'or de la prospection est cependant inévitable : **plus grand sera le nombre de personnes à qui vous ferait votre speech, plus grandes seront vos chances de trouver des distributeurs.**

Alors comment agrandir votre liste de prospects et éviter de tels désagréments ?

Réfléchissez à cela : combien de personnes parlent votre langue ?

Des millions, pas vrai ?

Bon, je ne vous dit pas de vous lancer dans une prospection de millions de personnes, vous n'aurez pas assez d'une vie pour le faire.

Par contre il existe de nombreux moyens d'exposer votre opportunité à de parfaits inconnus.

Vous voyez où je veux en venir ?

La prospection MLM nouvelle génération

L'avènement d'internet et de tous les outils qui en découlent sont un excellent moyen pour faire votre prospection MLM auprès d'un nombre illimité de personnes.

Certes, proposer votre MLM à de parfaits inconnus fait tomber vos chances de conversion de 5 à 2%.

Par contre **le nombre de prospects est quasi illimité** donc l'un dans l'autre vous y trouverez votre compte.

Toujours fâché avec les maths ?

Traduction : vous présentez votre opportunité aux 200 personnes que vous connaissez , 10 vont vous rejoindre (et 80 vous feront la morale).

Vous faites la même chose avec 1000 prospects que vous ne connaissez ni d'Adam ni d'Eve, 20 vous rejoindront.

« *Présenter mon opportunité à 1000 personnes !?! Et comment je fais ça ?* »

Regardez autour de vous, réfléchissez...

Non, vous ne trouvez toujours pas ?

Allez je vous aide :

- Faites votre pub sur les réseaux sociaux
- Publiez une [vidéo sur Youtube](#) qui présente votre opportunité et faites circuler le lien.
- Montez un site internet dédié à votre activité
- Parlez de votre business sur les forums
- ...

ENCORE MIEUX : **utilisez tous ces supports en optimisant votre prospection MLM là où les prospects seront qualifiés.**



« *Prospects qualifiés ? C'est quoi ça ?* »

Tout simplement les personnes qui connaissent déjà le MLM.

Vous vous doutez bien que si vous recommandez un club de sport dans une maison de retraite vous n'allez pas intéresser grand monde.

Pour le marketing relationnel c'est la même chose : **proposer votre entreprise à des prospects déjà engagés dans cette industrie agrandira considérablement vos chances de parrainage.**

C'est ce qui s'appelle les prospects qualifiés.

Vous n'aurez aucun mal à trouver des sites, forums, groupes Facebook dédiés au MLM.

Autre chose si vous voulez des bons retours : faites le dans les règles de l'art, il y a **des erreurs FATALES à ne pas reproduire.**

Des milliers de personnes les font inlassablement et s'étonnent de ne pas avoir de résultats.

Si vous voulez des résultats extraordinaires, faites des choses qui sortent de l'ordinaire.

Marché chaud VS marché froid : par où commencer ?

Vous vous posez sûrement la question « *A qui dois-je présenter mon opportunité en priorité ?* ». En réalité à tout le monde, seulement vous devez prioriser votre prise de contact. **Marché chaud/marché froid**, voyons cela ensemble.

Il n'y a pas de secret, si vous voulez réussir en marketing relationnel, vous devrez bâtir un réseau conséquent de distributeurs.

Que ce soit auprès de votre marché chaud comme de votre marché froid, vous ne devez donc pas lésiner sur la présentation de votre opportunité.

Votre marché chaud pour commencer

Le terme vous est peut être inconnu, **le marché chaud est tout simplement les personnes faisant partie de votre entourage proche, que vous croisez régulièrement.**

Ces personnes-là vous connaissent et vous font confiance, l'approche sera donc beaucoup plus facile et chaleureuse, d'où le terme de marché chaud.



Afin de n'oublier personne et de maximiser vos chances de développement rapide, tout parrain et/ou société MLM qui se respecte vous conseillera de vous constituer une liste de noms.

Afin d'optimiser vos chances d'accroître votre équipe, vous devez **établir au sein-même de votre marché chaud un top 20**.

En théorie ce sera les plus à-même de réussir en marketing relationnel : les personnes enthousiastes et dynamiques, les entrepreneurs...

Néanmoins, **compter seulement sur votre entourage pour réussir en marketing relationnel serait une erreur.**

Passons donc à la deuxième partie, votre marché froid.

Le marché froid : vaste et inépuisable

Une fois que vous avez présenté votre opportunité aux personnes qui vous entourent et que vous avez essuyé un bon nombre de refus, ne vous découragez pas comme le font 90 % des personnes qui se lancent en MLM.

En effet, n'oubliez pas que **des personnes susceptibles de rejoindre votre réseau, il en existe des centaines de milliers pour ne pas dire des millions.**

Vous voyez de qui je vous parle ? Les inconnus bien entendu !



Même si de prime abord votre approche va être délicate voir tendue, d'où le terme de marché froid, la liste est ici quasiment inépuisable.

Pensez aux personnes qui s'intéressent déjà de près ou de loin à l'industrie du marketing de réseau, vous pouvez les retrouver sur les réseaux sociaux (Facebook, [Twitter](#)...) dans les groupes dédiés à ce type d'activités.

Êtes-vous vendeur ou enseignant MLM ?

En MLM, vous trouverez deux types de profils : le vendeur et l'enseignant. Quelle est selon vous la meilleure approche pour bâtir un réseau conséquent sur le long terme ? Quels avantages et inconvénients existe-t'il pour chaque profil ? Voyons cela ensemble.

Le vendeur MLM : la quantité prime sur la qualité

Vous le savez sûrement, certaines personnes sont des vendeurs nés, ils ont ça dans la peau et parviendraient à vendre du sable au beau milieu du Sahara.

Lorsque ces personnes découvrent le MLM, ils sont d'une part séduits par la **puissance de l'effet de levier que procure la duplication** et d'autre part par la qualité du produit proposé par l'entreprise avec laquelle ils collaborent.

Ainsi, les vendeurs vont **se jeter à corps perdu dans le parrainage et la vente** et obtiendront vite des résultats.

Vous pouvez d'ailleurs être surpris par la facilité qu'ont ces personnes à parrainer rapidement.

Cependant, le vendeur oublie bien souvent de [former ses filleuls](#).

Ainsi, se sentant abandonnés et démotivés par l'absence de résultat, ces derniers quittent le réseau assez rapidement.

En réalité, les vendeurs oublient qu'il est bien plus important d'assurer un bon suivi de ses filleuls pour dupliquer ses efforts plutôt que d'en parrainer sans cesse de nouveaux.

Lorsque vous parrainez une personne pour votre activité MLM, pensez qu'il est plus important pour vous de lui apprendre à faire de même plutôt que de partir instantanément à la recherche de nouveaux partenaires.

C'est ce que fait l'enseignant MLM.

L'enseignant MLM : la qualité prime sur la quantité

Comme expliqué précédemment, vous devez concentrer vos efforts sur la duplication et non sur l'affiliation de masse.

Comment pouvez-vous devenir un bon enseignant MLM ?

Vous devez tout d'abord comprendre que pour bâtir un large réseau en MLM, l'enseignement de bonnes méthodes est la base de la réussite.



Réaliser un suivi régulier d'un petit nombre de distributeurs sérieux, comme expliqué dans l'article "[Le MLM c'est simple mais...](#)" assure un bon avenir pour la profondeur de votre réseau

La clé de la réussite est la duplication mais comprenez bien que celle-ci n'est réellement efficace qu'à partir du 3ème niveau.

En effet, lorsqu'une personne intègre votre équipe, vous devez lui enseigner à en parrainer une autre.

Une fois que cette étape est franchie, votre réseau comptera 2 niveaux et vous commencerez alors à **dupliquer vos efforts**.

Mais **l'art de l'enseignant MLM consiste à expliquer au filleul de niveau 1 comment former le filleul de niveau 2 à parrainer un distributeur de niveau 3**.

A partir de ce moment et seulement là, votre filleul direct pourra lui-même continuer à agrandir votre réseau.

Vous pouvez donc vous consacrer à la recherche de nouveaux distributeurs tout en restant disponible pour soutenir la croissance de votre premier filleul et de son équipe.

Ce qu'il faut dire pour parrainer en MLM

Aimeriez vous savoir l'attitude et les paroles à tenir auprès de vos prospects pour agrandir votre réseau ? Voyons ensemble ce qu'il faut éviter à tout prix pour ne pas griller ses contacts mais surtout **ce qu'il faut dire pour parrainer**.

Vous démarrez votre activité MLM ou vous souhaitez agrandir votre réseau. Vous disposez donc de votre [liste de noms](#) et vous vous lancez dans la prospection.

Problème : vous essayez pas mal de refus.

Comment maximiser vos chances ?

Ce qu'il faut dire pour parrainer : pas grand chose

L'erreur la plus souvent commise par les réseauteurs lorsqu'ils présentent leur opportunité est justement de trop en dire.

Vous ne devez pas vous lancer dans un argumentaire interminable vantant tous les avantages de votre compagnie, de ses produits et du plan de rémunération fabuleux qu'elle propose.

Pourquoi cela ?

Plus vous parlerez, plus vous sèmerez le trouble chez votre prospect.

La personne va vous tourner le dos et s'orientera soit vers un refus catégorique soit vers un bombardement de questions.



Là encore vous allez être **pris au piège** car par manque d'expérience ou de savoir, vous n'aurez pas forcément la réponse à toutes ses interrogations.

Même dans le cas où vous avez réponse à tout, vous ajouterez d'autres éléments qui susciteront d'autres questions et ainsi de suite.

Pour parrainer, vous devez vous concentrer justement sur ce qu'il ne faut pas dire.

Mais comment faire ?

Ce qu'il faut dire pour parrainer tient en quelques mots.

Lors d'un premier échange avec un prospect, **ce qu'il faut dire ou plutôt ce qu'il faut faire pour maximiser vos chances de le parrainer est de susciter sa curiosité.**

Parlez lui de système novateur pouvant permettre de générer un revenu complémentaire en quelques mois voir un plan de carrière pour les plus motivés.

Vous pouvez également **détourner votre approche** en demandant si il/elle ne connaît pas des personnes susceptibles d'être intéressées par un tel concept.



Le but est tout simplement d'attiser son envie d'en savoir plus et de l'amener vers une présentation poussée de votre opportunité.

Vous aurez alors accompli **la majeure partie de votre travail de prospection.**

L'étape suivante est la finalité : présenter réellement **votre opportunité MLM.**

Vous obtiendrez fatalement des refus, c'est logique et normal.

Cependant, gardez bien en-tête que vous avez fait ce qu'il faut et que **la décision finale d'adhérer ou pas n'appartient qu'à votre prospect.**

Le MLM c'est simple mais...

Beaucoup de réseauteurs, peut-être vous, pensent à tort qu'il faut parrainer des dizaines voir des centaines d'individus pour que leur activité soit prospère. Pourtant, parrainer 5 personnes dynamiques suffit amplement à réussir votre activité. Découvrez en quoi **le MLM peut être simple**.

L'effet de levier rend le MLM simple

La force du marketing de réseau se trouve dans l'effet de levier, la **duplication**.

Si je vous dis $2 \times 2 = 4$, vous me suivez n'est ce pas ?

Disons que vous vous contentez de parrainer 2 personnes et **vous leur apprenez à faire de même**.

Ainsi, si l'on prend en compte l'effet de levier de votre organisation sur 4 niveaux, vous arrivez à un total de 16 distributeurs dans votre réseau.

Vous me suivez toujours ?

Si ce n'est pas le cas, l'image ci-dessous va vous y aider.

1er niveau	2
	x2
2ème niveau	4
	x2
3ème niveau	8
	x2
4ème niveau	16

Prenons maintenant le même principe hormis le fait que vous parrainez cette fois 3 personnes à votre premier niveau, chaque membre de votre réseau procédant également de la même façon.

A votre 4ème niveau, votre réseau est maintenant constitué de 81 filleuls soit **45 personnes de plus pour seulement une personne supplémentaire par pallier.**

En faisant le même calcul avec une duplication sur 4 filleuls, votre organisation atteint 256 personnes à son 4ème niveau.

Dans le cas d'un parrainage de 5 personnes cumulé sur 4 niveaux, votre réseau est constitué de 625 filleuls !

1er niveau	2	5
	x2	x2
2ème niveau	4	25
	x2	x2
3ème niveau	8	125
	x2	x2
4ème niveau	16	625

Vous saisissez mieux la **puissance de l'effet de levier** ?

En se basant sur une duplication sur 4 niveaux, **la différence est de 609 filleuls entre un parrainage de 2 filleuls et celui de 5 personnes.**

Pourtant, vous n'avez "recruté" que 3 personnes de plus.

La duplication rend le MLM simple à condition que...

Comme dit précédemment, parrainer une poignée de personnes suffit à réussir.

Vous ne devez donc pas chercher à parrainer en quantité importante mais en qualité suffisante.

Quand je vous dis qualité, comprenez qu'il vaut mieux que vous ayez 5 **fillements dynamiques** plutôt qu'un nombre conséquent de fillements ne faisant rien.

Un petit parallèle : si dans l'armée la hiérarchie est faite de façon à ce que chaque officier n'a pas plus de 5 personnes sous ses ordres, ce n'est pas un hasard : **la gestion et le suivi** des consignes n'en est que meilleur.



Malheureusement, lorsque vous parrainez quelqu'un, vous ne pouvez pas savoir à l'avance quel sera son engagement; vous êtes obligatoirement soumis à [la loi de Pareto](#).

Ainsi, pour **bâtir votre base de 5 fillements actifs à votre premier niveau**, il vous faudra parrainer 20 à 30 personnes avant de trouver vos graines de champions et c'est là que les choses se gâtent !

Parrainer 20 à 30 personnes peut prendre des mois.

La plupart des réseauteurs se découragent après seulement quelques semaines d'activité, c'est donc tout à fait normal qu'ils ne connaissent pas la réussite.

[Créer un blog](#) peut être une excellente alternative pour d'excellents résultats à moyen et long terme.

Dans tous les cas, même si la réussite en MLM est simple en soi, il vous faudra beaucoup de **passage à l'action** et de **persévérance** pour réussir.

Comment gérer les objections en marketing de réseau ?

La recherche de nouveaux partenaires en marketing de réseau implique inévitablement de devoir faire face à des objections. Ce sont souvent les mêmes qui reviennent.

Comment les gérer ? Voyons ensemble comment réagir.

Avant de commencer, je souhaite vous faire prendre conscience d'une chose au sujet des **objections en marketing de réseau**.

Lorsque vous présentez votre opportunité à quelqu'un et que cette personne vous sort une ou plusieurs objections, c'est qu'il y a 2 raisons possibles à cela :

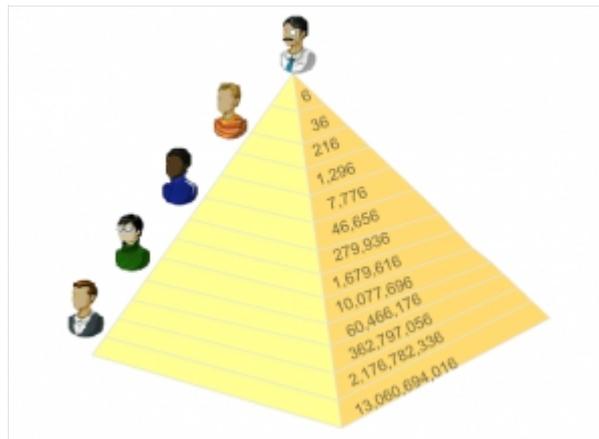
- La personne est intéressée mais souhaite **avoir un maximum d'informations** avant de se lancer.
- Votre opportunité ne l'intéresse pas et ses objections ne sont que des **excuses** pour ne pas y adhérer.



Vous devez savoir faire rapidement la distinction entre ces raisons afin d'éviter de perdre votre temps et votre énergie.

Objection n°1 en marketing de réseau : C'est pyramidal/une arnaque.

L'objection qui arrive largement en tête dans la prospection du marché chaud, c'est le fameux « C'est pyramidal, une arnaque ton affaire »



Vous y avez eu droit à plusieurs reprises, n'est ce pas ?

Je ne vais pas m'étaler sur celle-ci, vous pouvez apprendre dans l'article qui suit [comment différencier marketing de réseau et système pyramidal](#).

Objection n°2 en marketing de réseau : Je n'ai pas le temps

Cette objection revient également souvent en marketing relationnel et vous conviendrez qu'elle n'est pas simple à gérer.

En réalité, tout le monde court après le temps : vous, votre prospect, moi...

L'erreur à ne surtout pas commettre est d'éviter de lui dire des choses telles que : « On a tous le temps quand on veut. »

Faites plutôt appel à la compassion :

« Je comprends, c'est vrai que dans nos vies à 100 km/h, on imagine difficilement comment libérer du temps pour une activité complémentaire.

Ça a été mon cas également lorsque je me suis lancé...

Vous vous positionnez ainsi comme conciliant et la personne restera ouvert à entendre la suite.



Cependant, pour accéder à la vie que vous souhaitez réellement, vous devrez faire quelques sacrifices pour votre business, c'est une réalité.
Nous pouvons ensemble faire le point de votre semaine type et voir où vous pouvez libérer quelques créneaux horaires. »

Expliquez ensuite à votre prospect qu'au départ, seules 2 heures par semaine suffisent à démarrer.

Objection MLM n°3 : Combien tu gagnes toi ?

C'est une question qui revient souvent quand vous prospectez, n'est ce pas ?

Elle doit vous mettre la puce à l'oreille car c'est une objection qui prouve que votre prospect n'a pas bien saisi le fonctionnement du marketing relationnel.

En effet **la réussite en MLM est propre à chaque personne, étroitement liée à l'engagement qu'elle porte à son activité.**

Ainsi, une personne peut gagner plus que son parrain.



Pourtant, beaucoup de réseauteurs estimeront leurs chances de réussite par rapport à ce facteur.

Répondez lui que **l'important n'est pas combien vous gagnez vous mais combien il souhaite gagner lui.**

Objection MLM n°4 : Depuis combien de temps fais tu du MLM ?

Cette objection s'inscrit dans la lignée de la précédente et doit vous interpellier.

Une fois encore votre prospect évalue ses probabilités de succès par rapport à votre expérience alors qu'il est le propre acteur de sa réussite.

Si vous êtes un réseateur aguerri, voyez le comme une perche pour **mettre en avant votre expérience et ainsi votre faculté à l'épauler.**

Vous avez débarqué récemment sur la planète MLM ?



Soyez honnête avec votre contact et expliquez lui que même si vous n'avez pas beaucoup d'expériences toutes les personnes se situant au dessus de vous dans le réseau seront là pour l'aider.

C'est ce qui fait la force du marketing relationnel : les équipes sont là pour s'entraider car l'évolution de chaque partenaire profite à toute la lignée.

Vous aurez ainsi transformer l'objection en argument.

Closing MLM : l'art de convertir vos prospects en distributeurs.

Vous présentez votre opportunité à beaucoup de prospects mais pas grand monde ne vous rejoint ? Le seul moment où vous pouvez influencer sur leur décision est le closing MLM. Envie de savoir comment faire ? Je vous livre les clés dans cet article.

Mauvais closing MLM ? N'insistez pas !

Si vous voulez réussir en MLM, il vous faut bâtir un important réseau de distributeurs.

Pour y parvenir vous devez présenter (ou faire présenter) votre opportunité à un maximum de personnes.

Jusqu'ici je ne vous apprends rien.

Mais continuez, ça va vous plaire !

Vous avez écumé votre [liste de noms](#), vous parvenez même à trouver sans cesse de nouveaux prospects.

Seulement voilà : **peu de personnes vous rejoignent.**

Pour commencer, rassurez vous : ceci est tout à fait normal.

Si tout le monde disait oui, ça se saurait.

**Les non font partie du jeu de la prospection.
Vous devez les accepter et ne pas les prendre comme un affront personnel.**

En effet, ce n'est pas à vous, votre personne, qu'ils disent non mais à l'opportunité que vous leur proposez.

Chaque prospect aura une objection différente, ce sera sensiblement toujours les mêmes qui reviendront.

Vous pouvez vous y préparer afin d'avoir en permanence un temps d'avance et **maintenir une attitude dynamique et positive**.

Néanmoins quand quelqu'un vous dit non, peu importe la raison qu'il/elle invoque, **insister ne vous apportera rien de plus**.

Pire encore, vous risqueriez de le/la braquer et d'être dans l'incapacité d'établir un nouvel échange plus tard.



Si le prospect refuse de vous rejoindre, la meilleure attitude à avoir est de le remercier.

Oui, lui dire merci.

Merci d'avoir pris le temps d'écouter ce que vous aviez à lui dire.

Gardez précieusement ses coordonnées et relancez le 6 mois plus tard.

« *Pourquoi 6 mois plus tard ?* ».

Car d'ici là votre réseau aura continué à grandir, votre expérience et vos compétences se seront développées, ce sera donc plus **impactant**.

Par ailleurs, le vécu de votre prospect pendant ce temps fera éventuellement basculer la balance et il ne verra plus votre opportunité de la même façon.

Le timing est extrêmement important en MLM, vous ne pouvez pas savoir ce qui se passe dans la tête de vos prospects.

Aussi, **quelqu'un qui vous dit non aujourd'hui peut très bien vous dire oui dans 6 mois ou un an.**

Gardez simplement à l'esprit que **vous êtes là pour présenter, proposer et non convaincre**.

Le closing MLM : dernière et plus importante partie d'une présentation d'opportunité

Comme je vous l'indiquais dans l'article « [Ce qu'il faut dire pour parrainer](#) », le plus important est d'inviter vos prospects à une présentation.

80 % de votre travail en MLM se situe là.

Une fois que la présentation est faite, la décision finale ne vous appartient pas et vous ne pouvez rien faire de plus.

En fait, **le seul moment où votre intervention peut faire basculer la décision de la personne qui a vu votre présentation est le closing MLM.**

« *Le closing MLM, c'est quoi ?* ».

En français cela se traduit par l'action de fermer, verrouiller.



Dans le cadre d'une présentation MLM, **le closing correspond aux derniers échanges que vous allez avoir avec votre prospect afin de sonder son avis** quant à la présentation qu'il vient de suivre.

Cela se déroule en plusieurs étapes simples mais qui peuvent être déterminantes :

- **Qu'est-ce qui t'a plu dans ce que tu viens de voir ?**

L'intérêt de cette question est d'avoir une première impression à chaud et d'inciter à faire ressortir le positif.

Laissez s'exprimer votre interlocuteur et validez ses propos en reprenant ses propres mots puis passez à la 2ème question.

- **De 1 à 10, tu te situes où dans ce business ? 10 étant "je démarre tout de suite".**

Avec cette question vous cherchez à sonder plus précisément l'intérêt de votre prospect pour votre opportunité, la notion d'échelle vous donnera un aperçu réel de son engouement.

- **Combien aimerais tu gagner par mois ?**

En évoquant l'argent vous allez mieux pouvoir vous rendre compte des objectifs de la personne.

- **En combien de temps souhaitez tu atteindre cet objectif ?**

Maintenant que vous connaissez les objectifs de votre prospect, il s'agit de déterminer sa motivation.

Concluez avec la dernière phrase.

- **Si je te montre comment gagner X € par mois en y consacrant X heures par semaine et cela en X mois, serais-tu prêt à démarrer ?**

En fonction de la réponse :

Oui, faites les démarches nécessaires pour son démarrage et communiquez lui un plan d'action.

- Non, remerciez-le d'avoir pris le temps de vous écouter.

Comment fonctionne un système binaire MLM ?

Système de matrice binaire MLM, équipe forte et équipe faible, débordement... Vous avez déjà entendu ces termes mais vous ne comprenez pas tout ? Cet article est là pour vous éclairer.

Un système binaire MLM, c'est quoi ?

De nombreuses sociétés MLM utilisent pour leur développement un **système de matrice dit binaire**.

Ce mot vous parle mais vous ne saisissez pas réellement le fonctionnement ? Voyons donc cela ensemble.

Le mot binaire est utilisé pour évoquer la distinction entre deux parties. Par exemple en informatique, le langage binaire se compose de 0 et de 1, chacun des chiffres correspond à une donnée différente.



Mais vous n'êtes pas là pour apprendre cela, n'est ce pas ?

Revenons donc à nos moutons : le système binaire en MLM et son fonctionnement.

Dans une société de marketing relationnel qui se développe en matrice binaire, votre réseau sera divisé en deux parties : une équipe à gauche et une équipe à droite.

Votre upline (parrain/marraine et les personnes au dessus) ainsi que votre downline (vos filleuls et les filleuls de vos filleuls) sont eux aussi tributaires de ce développement en deux parties.

L'activation d'un système binaire

Vous ne faites pas du MLM pour la gloire mais pour gagner de l'argent, nous sommes d'accord ?

La première étape **pour gagner de l'argent dans une matrice binaire** est de **parrainer personnellement une personne dans chacune de vos équipes gauche et droite**.

J'insiste bien sur le personnellement car vous pourriez penser qu'un membre placé dans l'une de vos équipes par le jeu du débordement suffit à activer votre binaire.

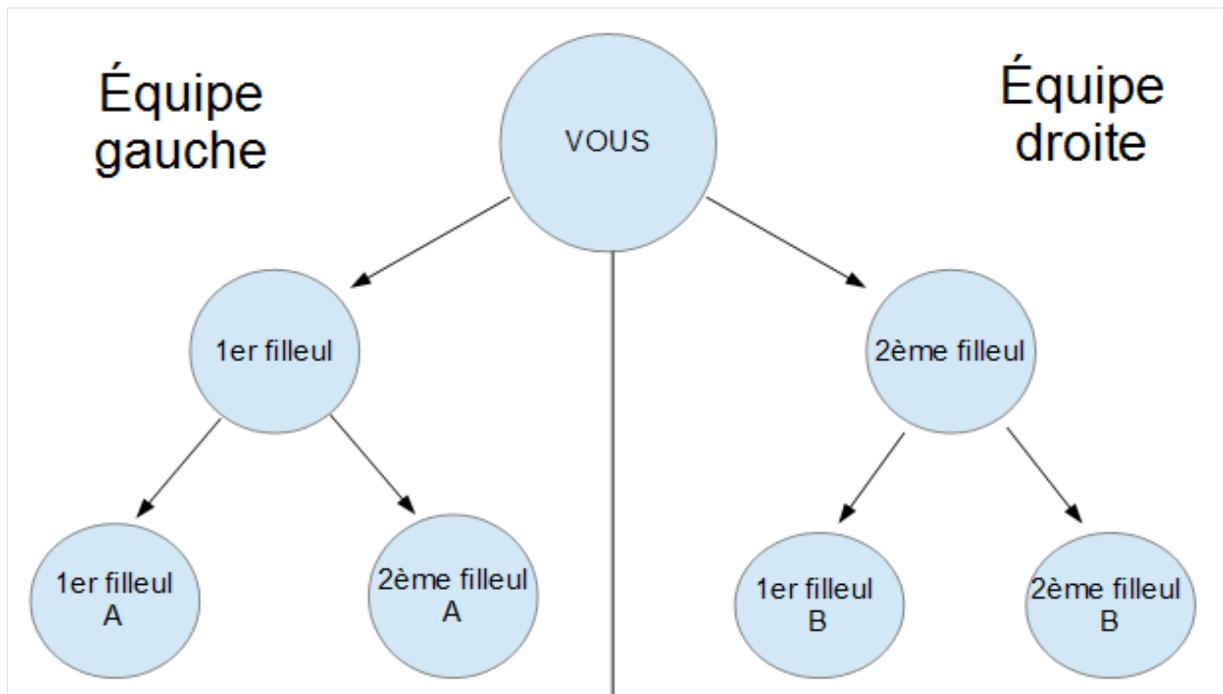
Or ce n'est pas le cas, c'est à vous de faire ce minimum de travail pour être ensuite rémunéré.

Le débordement, ça vous parle mais sans plus ?
Nous allons voir ça ensemble juste après

La duplication dans un système binaire

Comme je vous l'expliquais dans l'article « [Etes-vous vendeur ou enseignant MLM ?](#) », une fois que vous avez parrainé vos premiers filleuls, il est plus important pour vous de leur enseigner à faire la même chose plutôt que de partir instantanément à la recherche de nouvelles recrues.

En procédant ainsi, vous devriez rapidement vous retrouver avec 6 personnes dans votre réseau : 3 à gauche et 3 à droite.



Le débordement dans un système binaire

Je ne vais pas m'étaler sur ce point ici mais plutôt vous inviter à lire [l'article que j'ai écrit au sujet du débordement](#).

Sachez que si vous avez déjà un filleul actif dans chacune de vos branches, vous avez la possibilité de positionner vos nouveaux membres dans l'équipe d'un de ceux-ci.

Votre upline en placera également dans une de vos équipes, c'est ce que l'on appelle **le débordement**.

Ce mécanisme conjugué avec un bon travail d'équipe peut rapidement faire grandir votre réseau.

Néanmoins, ne comptez pas uniquement sur le débordement de votre upline car dans une matrice binaire vous êtes payé en fonction du résultat de votre équipe la plus faible.

La rémunération d'un système binaire

Vous avez constitué vos deux équipes et êtes donc éligible au plan de rémunération de votre société.

Mieux encore, votre upline a fait rentrer pas mal de personnes dans une de vos équipes par le biais du débordement.

C'est une bonne chose, MAIS...

Pour calculer votre rémunération, votre société va comptabiliser le chiffre d'affaires de vos deux équipes et vous **payer en fonction des résultats de votre équipe la plus faible.**

C'est donc un travail d'équilibriste que vous allez devoir mener pour profiter au maximum du travail de votre réseau.

L'argument du débordement, bon plan ou arnaque ?

Vous avez été approché par des distributeurs MLM vous proposant de rejoindre leur opportunité en vous évoquant l'**argument du débordement** ? Savez vous réellement à quoi le terme débordement correspond ? Voyons ensemble les avantages et inconvénients de ce mécanisme.

Argument du débordement : c'est quoi et quels sont les avantages ?

Tout d'abord, vous devez savoir que **l'argument du débordement n'a d'intérêt que pour les opportunités fonctionnant avec une matrice binaire.**

Une matrice binaire, c'est quoi ?

C'est un système de construction de réseau utilisé par bon nombre de [sociétés MLM](#) ou non pratiquant le parrainage/l'affiliation.

De cette manière, **votre réseau va se diviser en deux équipes** appelées aussi jambes ou pattes, une à droite et une à gauche.

A chaque fois que vous parrainerez une personne, vous devrez donc choisir de la placer soit dans l'équipe de droite soit dans celle de gauche.

Votre top leader, votre parrain et vos filleuls... tout le monde doit faire ce choix.

Ainsi, il y a de fortes chances que votre **upline** (les personnes se situant au-dessus de vous dans le réseau) placent des personnes dans une de votre équipe, c'est ce qui s'appelle **le débordement.**

Plutôt sympa non ? Et ce n'est pas tout !

Votre **downline**, les personnes se situant en dessous de vous dans le réseau, sont eux aussi soumis à ce choix de placement de partenaire : à droite ou à gauche.

Seulement pour ces personnes là, étant donné qu'elles sont en dessous de vous dans la matrice, peu importe leur choix **cela agrandira votre réseau** et vous sera donc profitable.

L'argument du débordement prend alors tout son sens : des filleuls que vous n'avez pas parrainé vous-même rentrent dans votre réseau et agrandissent votre équipe.

Néanmoins, ce développement indirect peut aussi vous nuire.

En quoi l'argument du débordement peut vous induire en erreur : inconvénients

Votre réseau se développe en deux équipes et aussi bien votre upline que votre downline vous permet de l'agrandir.

OK, c'est une bonne chose.

Mais sur quelle équipe la société va t'elle vous rémunérer ?
Sur l'équipe la plus faible !

Aussi, **si vous ne parrainez personne personnellement, vous aurez beau avoir un réseau monstrueux sur votre jambe forte, vous ne gagnerez pas un seul centime.**



De la même manière, si vous parrainez une personne qui est très active et agrandit son réseau à vitesse grand V, il faudra en compensation que votre équipe opposée se développe à un rythme similaire pour profiter du débordement de cette personne.

En effet, étant donné que vous êtes payé sur votre patte faible, **vous avez tout intérêt à maintenir une répartition du type 49/50** pour profiter au maximum des résultats de votre réseau.

Vous ne pouvez pas savoir à l'avance les résultats qu'une personne va avoir mais dialoguer avec, **prendre le temps de mesurer son expérience et sa détermination** peut vous aider à vous faire une idée.

Top 100 des entreprises MLM en 2016

Vous êtes d'avis de dire que votre société MLM est la meilleure ? Savez-vous où elle se positionne dans le top 100 des entreprises MLM 2016 ? Travailler avec une de ces sociétés est-il un gage de réussite pour vous ? Voyons tout cela ensemble dans les lignes qui suivent.

Quelles sociétés sont dans le Top 100 des entreprises MLM en 2016 ?

Le sujet est brûlant et est à la bouche de nombreux distributeurs :

« *Ma société MLM est la meilleure, elle bat tous les records, ses produits sont géniaux, le plan de rémunération est fantastique ! ...* »

Vous avez déjà entendu ça à maintes reprises, n'est-ce-pas ?

Pour mettre tout le monde d'accord et s'appuyer sur des faits réels, le Direct Selling News, magazine spécialisé dans la vente directe publie tous les ans un **classement des meilleures compagnies de marketing relationnel**.

Celui de 2016 est sorti le 8 avril.

Curieux de voir si votre compagnie y figure ?

Si les sociétés si magnifiques que l'on vous a proposé récemment y sont ?

Voici [les 100 des entreprises MLM les plus performantes en 2016](#).

Pour analyser l'évolution du marché, je vous propose comme je l'avais fait l'an passé, un zoom détaillé sur les 20 premières positions de ce classement.

Rang mondial 2016	Société	Chiffre d'affaires 2014	Chiffre d'affaires 2015	Évolution
1	Amway	10,8 milliards \$	9,5 milliards \$	-12,04%
2	Avon	8,9 milliards \$	6,16 milliards \$	-30,79%
3	Herbalife	5 milliards \$	4,47 milliards \$	-10,60%
4	Vonwerk	3,9 milliards \$	4 milliards \$	2,56%
5	Infinitus	2,64 milliards \$	3,88 milliards \$	46,97%
6	Mary Kay	4 milliards \$	3,7 milliards \$	-0,75%
7	Perfect	Non Connu	3,58 milliards \$	Non Connu
8	Natura	3,2 milliards \$	2,41 milliards \$	-24,69%
9	Tupperware	2,6 milliards \$	2,28 milliards \$	-12,31%
10	Nu Skin	2,57 milliards \$	2,25 milliards \$	-12,45%
11	Tiens	1,16 milliards \$	1,55 milliards \$	33,62%
12	Primerica	1,34 milliards \$	1,41 milliards \$	5,22%
13	Ambit Energy	1,5 milliards \$	1,4 milliards \$	-6,67%
14	Oriflame	1,68 milliards \$	1,35 milliards \$	-19,64%
15	Belcorp	1,4 milliards \$	1,2 milliards \$	-14,29%
16	Telecom Plus	1,1 milliards \$	1,17 milliards \$	6,36%
17	New Era	928 millions \$	1,16 milliards \$	25%
18	Jeunesse	419 millions \$	1,09 milliards \$	160,14%
19	New Avon	Non Connu	1,01 milliards \$	Non Connu
20	Young Living	Non Connu	1 milliards \$	Non Connu

Comme vous pouvez le voir, le classement n'a pas énormément bougé et l'on retrouve toujours les mêmes sociétés dans les premières places.

Fait marquant comparé à l'an passé, **pas mal de ces mêmes entreprises voient leur chiffre d'affaires baisser.**

Bon, vous allez me dire qu'elles pèsent toujours des milliards de dollars et qu'on ne va pas non plus les plaindre et je vous rejoint là dessus.

Mais quand même !

Quand les poids lourds de l'industrie connaissent une baisse de leur performance allant de 6 à 30 % de baisse d'une année sur l'autre, il y a quand même de quoi se poser des questions, non ?

En analysant de plus près les sociétés qui à l'inverse connaissent une forte hausse sur cette même période, vous êtes en droit d'en tirer certaines conclusions.

Regardez par exemple **Jeunesse** dont on entend énormément parlé ces derniers mois : plus de 160% d'évolution en 12 mois, c'est quand même épatant, n'est-ce pas ?

Les distributeurs de cette compagnie ont dû se réjouir en découvrant ces chiffres. Nul doute qu'ils useront de cet **argument** en présentant leur compagnie à leurs prospects.

Tiens et Infinitus avec leur évolution respective de 33,6 et 47% ne sont pas à plaindre non plus, pas vrai ?

Les sociétés dont beaucoup de distributeurs font la promotion en francophonie sont elles dans le top 100 des entreprises MLM 2016 ?

Et les fameuses entreprises qui ont fait le buzz ces derniers mois, où sont elles ?

Pas toutes dans ce classement en tout cas.

Vous voyez de qui je veux parler ?

Faisons un point sur les momentum francophones auxquels on a eu droit au cours des derniers trimestres pour mieux évaluer la réalité des choses :

- **Total Life Changes** qui était absent l'an passé fait son apparition cette année avec un chiffre d'affaires de 77 millions de dollars. Certes, ils sont à la 100ème position, mais ils ont le mérite d'être là.
- **LR Health & Beauty** dont les distributeurs ne manquent pas de vanter les mérites de leur société a gagné une place au classement et son chiffre d'affaires a augmenté de 3 millions de dollars.
- **It Works** est quant à elle passée de la 31ème à la 29ème place avec une évolution de 39% de son activité
- **WorldVentures**, qui est la compagnie que je développe, a gagné 15 places en 12 mois, ses ventes sont passées de 352 millions à 693 millions de dollars soit 96% d'évolution.

Avoir sa compagnie dans le top 100 des entreprises MLM en 2016 = succès garanti ?

Ceci étant, **si votre société ne figure pas au top 100 des entreprises MLM en 2016, ce n'est pas pour autant qu'elle n'est pas une bonne compagnie.**

En effet, le DSN propose aux compagnies de leur fournir leur chiffre d'affaires mais ce n'est pas une obligation.

Il est donc tout à fait probable que votre entreprise n'ait pas fait la démarche bien que ce serait se tirer une balle dans le pied de ne pas le faire tant **ce classement fait office de référence dans le milieu.**

Par ailleurs, les sociétés MLM sont ici classées en fonction de leur chiffre d'affaires.



Ce n'est pas parce qu'une entreprise fait moins de chiffre qu'une autre qu'elle est moins intéressante à développer.
D'autant plus si la firme en elle-même est assez jeune.

La plupart des sociétés figurant dans le top 20 existent depuis plus de 20 ans voir plus, c'est donc logique qu'il faille du temps pour se faire une place parmi ces "ancêtres".

De nombreux critères sont à prendre en compte pour **choisir votre entreprise MLM** et le chiffre d'affaires de celle-ci est loin d'être le plus important.

En réalité, le plus important dans votre activité de marketing relationnel n'est pas l'entreprise avec laquelle vous travaillez mais tout simplement **VOUS**.

Votre aptitude à vous différencier de la concurrence et comment vous allez pouvoir aider les personnes qui rejoignent votre réseau est bien plus crucial que la compagnie partenaire.

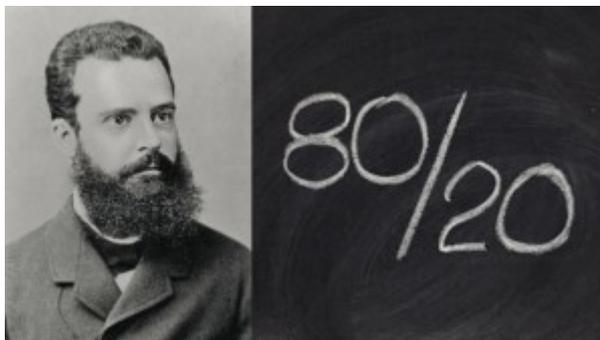
Principe de Pareto en MLM : 80 % de votre activité ne sert à rien

Connaissez-vous le principe de Pareto ? Cette loi qui s'applique à de nombreux domaines dont le MLM démontre que 80 % des résultats sont obtenus par 20 % d'efforts. De quoi se lancer dans l'analyse de votre activité, vous ne pensez pas ?

Principe de Pareto : explications

L'économiste [Vilfredo Pareto](#) à l'origine de cette loi avait remarqué que 80 % de la richesse était détenu par 20 % de la population.

Personnellement, j'ai appris ce principe durant mes études de commerce : généralement 20 % des produits rapportent à une entreprise 80 % de son chiffre d'affaires.



Pour autant, **ce même principe fonctionne pour tout un tas de domaine :**

- 20 % de vos vêtements sont portés 80 % du temps
- 20 % des personnes imposables rapportent 80 % au Trésor Public...

Mais également en sens inverse :

- 80 % des plaintes d'un SAV sont générées par 20 % des clients
- 80 % des produits pharmaceutiques sont consommés par 20 % de la population mondiale.

Maintenant que vous avez saisi le principe de Pareto, voyons voir ce que ça donne pour votre activité MLM.

Le principe de Pareto appliqué au MLM

En MLM, le principe de Pareto s'applique également : **sur 100 personnes approchées, 80 refuseront votre opportunité et 20 vous rejoindront.**

Entendez bien que ce ne sont que des chiffres théoriques comme l'est ce principe et c'est déjà des résultats convenables, n'est-ce pas ?

Seulement voilà, sur les 20 personnes que vous allez parrainer, le principe de Pareto va encore une fois se manifester !

Traduction : **20 % de vos filleuls seront vraiment actifs et efficaces et vous rapporteront 80 % de résultats.**

Une fois encore lorsque vous inversez la balance : 80 % de vos filleuls ne prendront pas leur business à cœur et vous rapporteront seulement 20 % de résultats.



80 % des résultats effectués par 20 % des filleuls

Si vous n'y prenez pas garde et que vous ignorez le principe de Pareto en MLM, vous allez gaspiller votre temps et votre énergie pour des personnes qui ne vous rapporteront pas grand-chose.

Je ne dis pas qu'il vous faut mettre en quarantaine ces «cancres» mais **il est important que vous appreniez à cerner vos champions**, ceux qui dupliqueront vos méthodes et vous feront profiter du magnifique effet cumulé qu'offre le marketing de réseau.

Vous n'avez pas de filleuls ?

Le principe de Pareto s'applique également : 80 % de ce que vous faites vous rapportent 20 % de résultats et inversement.

Peut être passez vous trop de temps sur les réseaux sociaux pour peu de résultats; vous ne lisez peut être que très peu alors que ça pourrait grandement optimiser votre réussite...

Une chose est sûre : vous devez [savoir organiser votre activité MLM](#) pour vous concentrer sur les tâches qui vous sont bénéfiques.

2 alternatives à l'échec en marketing de réseau pour EXPLOSER vos résultats

Vous êtes convaincu par le marketing de réseau mais vos résultats ne sont pas à la hauteur de vos espérances ? Votre persévérance va être récompensée : des alternatives à votre manque de résultats existent.

Si vous êtes ici à lire ces lignes, c'est que vous avez un minimum d'expérience en marketing de réseau.

Aussi, vous n'êtes pas sans savoir que contrairement aux idées reçues, ce n'est ni une arnaque ni simple d'en faire votre activité principale.

Les chiffres sont formels : seuls 5% de ceux qui pratiquent cette profession en vivent.

J'espère sincèrement que c'est votre cas.

Si ça ne l'est pas, la lecture de cet article ne devrait pas vous laisser indifférent.

Le syndrome de l'échec en marketing de réseau

Pourquoi selon vous 95% des distributeurs MLM, ne vivent pas de cette activité ?

Les réponses à cette question sont aussi diverses et variées :

- Entre le boulot, la vie de famille, les préoccupations quotidiennes... vous n'avez pas forcément toujours la motivation nécessaire pour être assidu et régulier à l'animation de votre réseau.
- Vous rejetez sans cesse la faute sur un élément extérieur : votre parrain ne vous aide pas, vos filleuls ne font rien, votre entourage ne vous soutient pas...
- Vous sautez d'une opportunité à une autre pensant que c'est l'entreprise avec laquelle vous collaboriez qui posait problème.

Je vais m'arrêter là, le but n'est pas de vous enterrer plus bas que terre.

Prenez bien conscience que **vous êtes loin d'être seul dans cette situation et que des solutions, des alternatives existent.**

Je ne vais rien vous apprendre en vous disant qu'un manque de résultats vous entraîne dans un **cercle vicieux** : pas de résultats → démotivation → moins d'action → moins de chance d'avoir des résultats...



Pourtant, malgré ces déconvenues, vous êtes toujours là.

En train de lire cet article et nourrissant encore et toujours l'espoir « Je vais y arriver ».

C'est une très bonne chose : **la persévérance fait partie des éléments clés de la réussite en marketing relationnel.**

Ceci dit, il va quand même falloir à un moment donné prendre vos responsabilités et chercher des alternatives à votre manque de résultats en marketing de réseau.

1ère alternative à l'échec en marketing de réseau : la formation

Il n'y a pas de secret, pour réussir dans un métier et le MLM ne déroge pas à la règle, **vous devez vous former.**

Acquérir les compétences nécessaires puis prouver à vos prospects que s'ils veulent réussir à leur tour, c'est VOUS qu'ils doivent rejoindre et personne d'autre.

Lire, regarder des vidéos, participer à des webinaires, aux événements organisés par votre société... est indispensable à votre réussite.

Quand vous étiez plus jeune, vous avez choisi le métier que vous vouliez faire plus tard et avez été à l'école de nombreux mois pour apprendre ce métier, non ?

Alors ne pensez-vous pas que votre succès en marketing de réseau soit soumis aux mêmes règles ?

Si vous souhaitez un condensé d'informations et un programme clef en main pour avoir des résultats rapides, je vous recommande de suivre la formation : « [Devenez un leader de l'affiliation MLM cette année](#) ».

Peut être pensez-vous qu'acheter des formations payantes n'est pas nécessaire, que vous trouvez suffisamment d'informations gratuites çà et là pour parfaire votre savoir.

Je comprends tout à fait votre raisonnement car j'avais le même.

C'est une réalité, **vous pouvez trouver bon nombre d'informations gratuitement.**

Néanmoins vous allez devoir passer des heures à fouiller à droite et à gauche toutes ces données et ce sera un vrai calvaire de les assembler dans le bon ordre.



Les formations payantes vous font économiser ce temps précieux pour vous donner accès à tout ce savoir synthétisé.

Par ailleurs, le fait d'avoir payé pour les obtenir vous impliquera beaucoup plus que si vous les aviez obtenues gratuitement.

Enfin, comme le dit Tom Peters : « Personne n'a jamais fait faillite parce qu'il dépensait trop en formation ».

Je vous le répète donc, si vous voulez un condensé d'informations pour réussir en MLM, n'hésitez pas à investir dans la formation « [Devenez un leader de l'affiliation MLM cette année](#) ».

2ème alternative à l'échec en marketing de réseau : l'affiliation multi-niveau

Si vous êtes toujours déterminé à continuer c'est qu'il y a une bonne raison, n'est-ce pas ?

Je suis persuadé que vous avez bien réalisé et compris que la grande force de ce modèle économique réside dans [l'effet de levier de la duplication](#).

Qui pourrait ne pas l'être ?

Vous travaillez dur pour **bâtir vos fondations** : avoir vos premiers filleuls; qui eux mêmes à leur tour vont en avoir et ainsi de suite.

Au bout d'un certain temps de nouvelles personnes intégreront votre réseau sans que vous n'ayez à trop forcer.



C'est bien cet effet de levier qui vous fait vibrer et persévérer, n'est-ce pas ?

Vous avez bien raison, la magie du marketing de réseau se résume à cela : tout le monde s'entraide car **le succès de chacun est intimement lié à la réussite des autres**.

Saviez-vous que ce même effet de duplication s'applique aussi en affiliation ?

Prenez par exemple la formation que je vous ai recommandé juste avant.

Au même titre qu'un produit d'une société MLM, je vous encourage à l'acheter et si vous le faites par mon intermédiaire je toucherai une **commission sur la vente**.

C'est le principe de l'affiliation.

De plus, avec AlfangeAcademy en achetant une formation vous rejoignez automatiquement **le système d'affiliation**, vous deviendrez mon filleul : exactement comme en marketing relationnel.

Enfin, si de la même façon vous vendez une formation à une personne, elle aussi rejoint le programme.

Cela deviendra votre filleul direct et le mien de 2ème niveau et ainsi de suite **sur 10 niveaux**.

L'affiliation multi-niveau est un concept encore jeune et très peu de plateformes la propose.

Il y a donc à l'heure actuelle une réelle opportunité à saisir.

Comprenez bien que **ce modèle économique créera de nouveaux millionnaires** dans les années à venir, David le créateur d'AlfangeAcademy en premier, mais pourquoi pas vous aussi ?

Créer un blog MLM, pourquoi pas ?

Vous êtes engagé en marketing de réseau depuis un certain temps et les résultats ne sont pas au rendez-vous ? Créer un blog MLM est très utile pour développer votre réseau. A travers cet article, je vous exposerai les deux principaux avantages de vous lancer dans le blogging pour votre activité.

Créer un blog MLM pour ne jamais manquer de prospects

Lorsque vous avez débuté en marketing de réseau, votre parrain ou votre entreprise vous a suggéré d'utiliser la [méthode de la liste de noms](#), n'est-ce pas ?

Si ce n'est pas le cas, en voici le principe : vous prenez une feuille et un stylo et vous notez toutes les personnes que vous connaissez. Ensuite, vous allez démarcher ces personnes pour leur proposer votre opportunité et/ou ses produits.

En règle générale, **on vous convainc de croire que cette méthode à elle seule lancera votre carrière.**

Verdict après le passage à l'action ?

Vous n'avez convaincu que peu de vos proches voir aucun.

Pire encore, vous vous êtes fait sermonné par certain(e)s via les classiques :
« *Cherches un vrai travail* », « *C'est pyramidal ton affaire* »...

Résultat ?

Vous êtes complètement démoralisé donc démotivé et la plupart (plus de 90 %) s'arrêtent là dans leur activité MLM.

La solution ?

Plutôt que de faire le tour de votre [marché chaud](#), **orientez-vous** plutôt **sur votre marché froid** : les personnes que vous ne connaissez pas.

Comment faire ?

Créer un blog MLM traitant de sujets divers et variés autour de cette industrie et **offrir de la valeur ajoutée**, des informations concrètes à vos lecteurs.

Au début, vous devrez faire vous-même la promotion de votre site mais avec le temps celui-ci sera assez bien référencé par les moteurs de recherche pour que vous deveniez un vrai aimant à prospects.

Aussi, je ne saurais vous conseiller mieux que de suivre la formation suivante :



Je l'ai moi-même suivie pour construire ce blog, elle est d'une **simplicité enfantine** et aborde les sujets fondamentaux du blogging.

Créer un blog MLM pour vous dépasser

Comme nous l'avons vu précédemment, il vous faudra **enrichir au maximum votre blog d'articles pertinents** qui apportent une vraie valeur ajoutée.

Seulement voilà, vous ne savez pas trop quoi écrire, quel sujet aborder.

Afin de ne jamais manquer d'idées et d'informations à partager, il faudra donc que vous les assimiliez vous-même au préalable pour mieux les transmettre.

Ce **besoin d'informations** deviendra au fil du temps un plaisir.

Vous prendrez goût à vous cultiver, à partager votre savoir pour enfin attirer à vous des personnes sérieuses et motivées comme vous l'êtes.

Au bout de quelques mois, vous aurez l'immense plaisir de **pouvoir vivre du marketing relationnel** depuis votre domicile, sans supérieur hiérarchique plus ou moins quand vous le voulez.

Encore mieux : vous découvrirez la joie de **vivre d'une activité qui vous plaît** et donc de ne plus avoir l'impression de travailler.

Chapitre 2 : Développement personnel



Personal Branding MLM : VOUS avant tout

Pour agrandir votre réseau de clients ou de filleuls, vous faites la promotion de votre activité MLM. Pour cela, vous mettez en avant votre entreprise et vos produits, n'est-ce pas ?

Pourtant, en marketing de réseau, la meilleure stratégie consiste à communiquer sur vous-même, c'est ce que l'on appelle le personal branding MLM.

Découvrons ensemble pourquoi il faut préférer ce plan d'action et en quoi cela va contribuer à améliorer vos résultats.

Pourquoi utiliser le personal branding MLM ?

Lorsque vous démarchez vos proches, certains sont séduits par votre requête principalement car ils vous connaissent et vous font **confiance**.

Néanmoins, en prospectant auprès de votre marché froid, vous ne vous adressez qu'à de parfaits inconnus. C'est donc en manifestant votre **leadership** que vous leur inspirerez confiance.

Vous devez pour cela **être attrayant, crédible et agréable** (mensonges et vantardise à bannir).



Je vais vous raconter une anecdote qui vous montrera pourquoi vous devez perfectionner votre personal branding MLM :

Il y a 2 ans, en naviguant sur Facebook, mes yeux sont attirés sur la présentation d'un nouveau concept.

Je clique sur le lien et regarde la vidéo de présentation.

5 minutes après, le concept a éveillé ma curiosité.

Je laisse donc un message privé à la personne ayant publié cette vidéo pour en savoir plus.

En attendant sa réponse, je vais voir son profil et là : **catastrophe !!!**

Mon interlocuteur promotionne une opportunité différente tous les mois.

Pire encore, j'ai accès à des photos de lui en état d'ébriété...

Du coup, quand je reçois sa réponse, mon intérêt pour l'opportunité est devenu inexistant.

Moralité : Vous pouvez représenter la meilleure société MLM, proposer des produits exceptionnels...

Si vos prospects ne voient pas en **VOUS** quelqu'un de **sérieux** et/ou d'**expérimenté**, vous n'obtiendrez pas ou peu de résultats.



VOUS êtes la solution à leurs problèmes et c'est **VOTRE IMAGE**, votre personal branding MLM qui les convaincra.

Comment développer votre personal branding MLM ?

Maintenant que vous avez saisi l'importance du personal branding, notamment sur Internet, voici quelques conseils pour le développer :

- **Créez un profil professionnel pour les réseaux sociaux.**

Que ce soit pour Facebook, Twitter, Google + ... il est important de distinguer vie privée et professionnelle.

L'anecdote de ce début d'article vous en explique clairement les raisons.

- **Soyez constants dans votre communication.**

Vous devez communiquer en permanence sur différents supports (réseaux sociaux, blog, vidéos).

Votre audience vous oubliera rapidement si vous ne publiez pas au minimum 2 fois par semaine.

- **Harmonisez votre image.**

Vous devez impérativement utiliser la même photo sur tous vos supports.

Ainsi, vous faciliterez la mémoire visuelle de votre public.

Vous choisirez évidemment cette photo avec grand soin

- **Soyez vous-même.**

Votre personal branding n'est ni plus ni moins que votre reflet dans le miroir : vous devez rester simple et naturel.

Ce que vous énoncez à l'oral comme à l'écrit doit être en cohérence avec votre personnalité.

- **Restez accessible.**

Vos interventions orales ou écrites doivent être compréhensibles pour le plus grand nombre.

Conclusion

Le personal branding est une stratégie payante en marketing de réseau.

Apprendre comment et pourquoi rester humble peut vous aider dans cette démarche.

Retenez bien que **votre image a plus de valeur aux yeux de vos prospects que votre entreprise ou ses produits.**

3 astuces relationnelles MLM pour devenir INSPIRANT sans convaincre

Astuces relationnelles MLM : l'art de se faire des amis.

Connaissez-vous le secret pour se faire aimer des autres ? Cela vous serait bien utile dans votre activité MLM, pas vrai ?

Imaginez avoir ce don si recherché pour attirer à vous de nombreux prospects et établir des relations saines et parrainer ainsi beaucoup plus aisément.

Voyons ensemble 3 techniques pour y parvenir.

Astuce relationnelle MLM n°1 : Ne critiquez pas, ne vous plaignez pas

Lorsque quelque chose ou plus particulièrement quelqu'un vous déplaît, vous avez pour habitude de le critiquer n'est-ce-pas ?

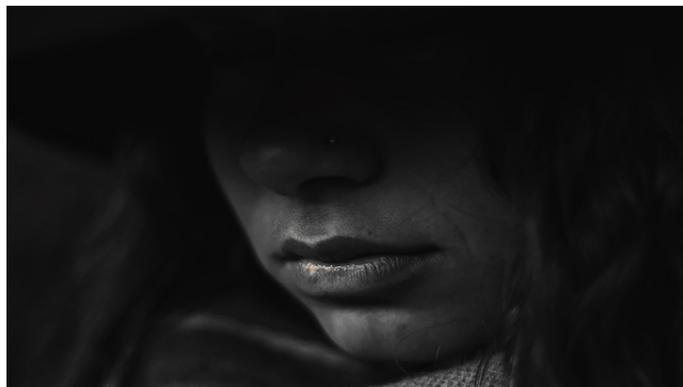
Je vous comprends, c'est naturel.

Depuis votre plus tendre enfance vous avez été témoin de critiques en tous genres : à l'école, dans vos activités sportives et/ou associatives, au travail et même en famille.

Quand quelque chose ne va pas, votre réflexe premier est de critiquer.

Pourtant, avez-vous déjà réfléchi aux **conséquences de la critique** pour la personne qui la reçoit ?

Vous allez tout simplement provoquer une perte de confiance en elle.



L'être humain n'a dans sa nature profonde aucune logique relationnelle.

Vous êtes un être empli d'émotions et seuls votre orgueil et votre amour propre dicte votre conduite.

Aussi, lorsque vous critiquez quelqu'un, il va se juger innocent, ne va pas avouer sa faiblesse et va tout faire pour se justifier.

Tout ce que vous allez récolter en retour ne sera qu'**attitude négative, défaitisme et amertume** : rien de bon pour améliorer vos relations MLM.

Parallèlement, lorsque vous avez vous même des ennuis, vos réflexes humains vous conduiront à vous plaindre et à exposer vos problèmes à qui veut bien les entendre.

Un(e) bon(ne) ami(e) sera à l'écoute et saura trouver les mots pour vous reconforter.

Mais comment réagiront ceux qui vous connaissent moins ?

Ils vous écouteront à moitié en ayant en tête : « *Mais quel(le) défaitiste, moi aussi j'en ais des problèmes tu n'es pas le centre du monde !* »

Il y a 26 siècle de cela, Confusius, un philosophe chinois, disait :

« *Ne te plains pas de la neige qui se trouve sur le toit de ton voisin quand ton seuil est malpropre.* »

Je vous laisse méditer sur cette citation pour mieux appréhender cette première astuce relationnelle MLM ;)

Astuce relationnelle MLM n°2 : Complimentez honnêtement et sincèrement

Avez-vous déjà songé à ce qui est le plus important pour un Homme ?

Qu'est ce qui vous anime le plus et vous pousse à déplacer des montagnes si nécessaire ?

Je vous donne les réponses :

- la santé et le sommeil en particulier
- vivre longtemps
- la nourriture
- la satisfaction sexuelle

- l'argent
- le bonheur de sa descendance
- le sentiment de son importance

Vous allez me dire : « *J'avais trouvé ces réponses moi-même* » et je suis persuadé que c'est une réalité.

Seulement un de ces besoins est rarement assouvi alors qu'il est autant si ce n'est plus important que les autres : **le sentiment d'importance**.

Un des meilleurs moyens dont vous disposez pour établir de bonnes relations est votre faculté de faire ressentir ce sentiment à vos proches.



Ceci dit ne vous méprenez pas : je ne vous dit pas d'employer des techniques de flatterie grossière ou de devenir un faux-cul professionnel.

Non, non, surtout pas !

Je vous parle de **complimenter honnêtement et sincèrement à la moindre occasion**.

Ne soyez pas avare un compliment ne vous coûtera rien.

Cette astuce relationnelle appliquée au quotidien changera vos résultats MLM, je vous le garantie.

Complimentez, soutenez, encouragez et vous verrez les retours que vous obtiendrez.

Astuce relationnelle MLM n°3 : Aidez l'autre à obtenir ce qu'il veut

La meilleure façon de vous faire aimer de quelqu'un est sans aucun doute de l'aider à obtenir ce qu'il veut.

Je vous le répète : **l'être humain est dans sa nature profonde égoïste et affirmer son importance est primordial.**

Lors de vos différents échanges, oubliez vous et considérez toujours le point de vue de votre interlocuteur.

Manifester sa personnalité est pour l'Homme une nécessité dominante, laissez donc l'autre s'exprimer.

Vous serez ainsi plus à même de connaître ses **objectifs MLM** et de l'aider à les atteindre.

Que se passera t'il donc à votre avis si vous l'aidez à parvenir à ses fins ?

Vous deviendrez son ange-gardien, la personne qui change sa vie et à qui elle doit beaucoup.

A ce moment là et uniquement à ce moment, vous pourrez petit à petit l'amener à faire ce qui vous intéresse vous.

Faites le de manière à ce qu'une **relation gagnant/gagnant** s'instaure.

Vous allez potentiellement avoir un nouveau filleul oui, mais il faut qu'il/elle y trouve également un bénéfice.

Comment s'auto-évaluer en MLM ?

La matrice SWOT

Vous souhaitez faire le point sur votre activité de MLM ? Evaluer vos compétences pour les mettre en avant mais aussi connaître vos points faibles afin de les améliorer ? La matrice SWOT est l'outil qu'il vous faut.

La matrice SWOT, c'est quoi ?

Il est fort probable que ce terme ne vous dise rien et que le mot matrice vous évoque quelque chose de compliqué.

Pourtant, vous allez voir que SWOT n'est que l'abréviation de plusieurs mots très simples.

Le terme matrice, quant à lui, n'est utilisé que pour regrouper ces mots en deux analyses distinctes.

A savoir :

- S = Strengths = Forces
- W = Weaknesses = Faiblesses
- O = Opportunities = Opportunités
- T = Threats = Menaces

La matrice SWOT est un outil d'[audit marketing](#).

D'un côté cela permet d'analyser les **forces et les faiblesses** d'une entreprise, c'est ce qui s'appelle l'analyse interne.

De l'autre, ce sont les facteurs externes qui sont analysés : la concurrence, l'environnement législatif...

On parle pour ces éléments d'**opportunités** et de **menaces**.



Vous m'avez suivi jusque là ?

Quoiqu'il en soit, des exemples concrets vous aideront à mieux vous rendre compte de l'utilité de l'outil.

Pourquoi utiliser la matrice SWOT ?

En interne :

Pour votre MLM, vous êtes l'acteur principal de votre réussite et de vos échecs, n'est ce pas ?

C'est donc vos propres forces et faiblesses qu'il faut poser noir sur blanc.

Ça peut vous paraître inutile mais pourtant **c'est le meilleur moyen de vous auto-évaluer.**

Je vous le répète : toute entreprise qui se respecte use régulièrement de la matrice SWOT afin d'améliorer son image.

Prendre conscience de vos qualités vous permettra de maintenir la motivation et l'énergie nécessaires à persévérer dans votre activité.

D'un autre côté, être honnête avec vous-même et énumérer vos faiblesses vous fera **prendre conscience des aspects à travailler.**



Posez-vous les bonnes questions :

- Quelles sont mes qualités et mes faiblesses ?
- Comment m'améliorer et atteindre mes objectifs ?
- Suis-je **efficace en parrainage** ?

Une fois que vous aurez fait le point sur vous-même, vous devez aussi regarder ce qu'il se passe autour de vous.

En externe :

Analyser ce qui se fait ailleurs reste un très bon moyen de vous améliorer.

Vous avez plus de chance de réussir en reproduisant ce qui fonctionne déjà plutôt qu'en innovant dans des méthodes qui vous sont propre.

Les autres réseauteurs, vos concurrents, ont peut être de meilleurs résultats que vous car ils font des choses que vous ne faites pas : c'est un exemple de menace qui peut devenir une opportunité.

Vous devez pour cela en prendre conscience.

De la même manière, il est possible que vous appliquiez des stratégies peu connues et qui cartonnent.

Ce sont des opportunités à ne pas négliger et sur lesquelles vous devez vous concentrer pour **vous démarquer**.

Comment et pourquoi rester humble ?

En développant votre activité MLM, vous devrez former vos filleuls.

Êtes-vous conscient que votre réussite dépend en partie de la leur ? Que vous devez être leur exemple ?

Pour devenir leader en marketing de réseau, vous devez apprendre à rester humble. Voyons ensemble comment y parvenir et en quoi cela va booster votre carrière.

Soyez réaliste avec vous-même

« *Personne n'est parfait* », on vous a déjà dit ça ?

C'est une réalité évidente qui est contenue dans ce proverbe.

Cependant, même si vous approuvez ces mots, inconsciemment vos faits et gestes montrent parfois le contraire.

Vous souhaitez réussir là où les autres échouent. Alors vous instaurez votre propre méthode de travail, créez vos propres outils marketing...

Seulement voilà, arrivé à un certain stade, vous vous rendez compte que vous avez satisfait votre ego mais n'avez obtenu aucun ou peu de résultats.

Je ne vous jette pas la pierre, ça arrive à tout le monde, moi y compris.



Pour progresser et faire évoluer votre réseau, vous devez sans cesse vous remettre en question et agir en conséquence.

Voici 3 pistes pour vous améliorer :

1. **Reconnaissez vos limites** : acceptez d'être inférieur à d'autres personnes et inspirez-vous d'elles pour vous améliorer.
2. **Admettez vos erreurs** : cela prouvera à vos filleuls que vous n'êtes ni têtue ni égoïste. Vous gagnerez ainsi leur respect.
3. **Ne soyez pas prétentieux** : si vous êtes vraiment doué, vos filleuls vous le feront savoir. Laissez les compliments venir à vous, cela gonflera votre motivation.

Appréciez vos filleuls

Vos filleuls sont vos partenaires de travail, **établir et maintenir une relation de confiance** avec eux est primordial pour votre réussite.

Vous n'avez pas oublié que vous avez besoin d'eux pour réussir ?

Pour les apprécier à leur juste valeur, vous devez **apprendre à connaître vos filleuls et à vous connaître**.

Les astuces qui suivent vont vous y aider :

- **Admirez leurs qualités** : cela maintiendra un climat de respect mutuel et vous rendra plus humble.
En agissant ainsi, ils vous transmettront eux aussi leur savoir.
- **Ne vous comparez pas à eux** : vous formez une équipe, la compétition n'y a pas sa place.
Vous devez plutôt primer sur l'entraide et la cohésion.
- **Acceptez leurs critiques** : vous n'êtes pas parfait.
Ce qui vous semble correct peut toujours être amélioré. Savoir écouter des avis différents et les prendre en compte est essentiel pour évoluer positivement.

- **Aidez les** : vous devez vous mettre à leur niveau.

Ce qui vous semble évident ne l'est pas forcément pour eux : l'humilité implique le respect.

En aidant vos filleuls, vous leur transmettez cet estime de l'individu si importante en marketing de réseau.

Conclusion

En marketing de réseau, vous allez être emmené à faire beaucoup de relationnel avec vos filleuls. Être orgueilleux ne vous permettra pas d'établir de bonnes relations.

Vous devez **rester humble tout en cherchant sans cesse à vous améliorer**.

Parvenez à trouver cet équilibre et votre carrière explosera.

Exploitez votre pouvoir intérieur

Qui êtes-vous réellement ? Que souhaitez-vous réaliser dans votre activité de MLM ?
Comment faire face à vos échecs et baisses de moral ?

Toutes les réponses à ces questions et à tant d'autres se trouvent en vous.
Encore faut-il savoir comment exploiter son pouvoir intérieur.

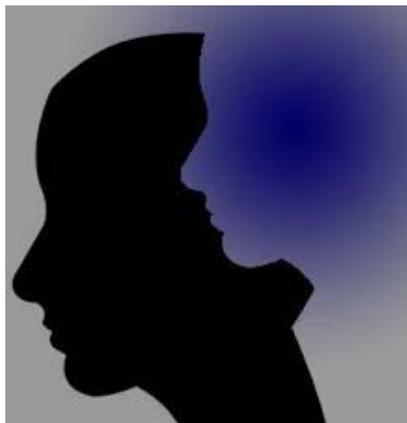
Écoutez votre voix intérieure

Même si vous n'êtes pas branché psychologie ou développement personnel, vous admettez certainement que parfois, une **voix intérieure** s'immisce dans votre vie de tous les jours.

Vous voyez de quoi je veux parler ?

Et lorsque vous parvenez à lâcher prise, à vous abandonner à vous-même, cette voix intérieure vous donne des **avis et conseils** sur ce qui vous préoccupe.

Mais réellement, vous y prêtez souvent attention à votre voix intérieure ?



Au quotidien, de la chose la plus absurde au rendez-vous le plus capital, beaucoup d'éléments viennent tourmenter votre esprit et votre pensée.

Certains d'entre eux nécessitent une **prise de décision**.

C'est généralement à ce moment-là que votre voix intérieure se manifeste, nous sommes d'accord ?

Avez-vous remarqué que lorsque vous écoutez votre voix intérieure, suivez son avis et ses conseils, vous vous sentez apaisé ?

Concrètement, vous avez ce que l'on appelle **la conscience tranquille**.

Soyez en accord avec vous même

Quoi de plus jouissif que d'être en accord avec soi ?

Votre conscience sait ce que vous êtes, elle connaît vos qualités comme vos défauts et vous appuie dans vos raisonnements. Elle incarne la **compréhension** et la **compassion** dans vos épreuves de vie et vous dirige vers votre bien.

Vous avez le choix d'évoluer en l'utilisant à bon escient ou de l'ignorer et de rester figé sur vos expériences négatives passées.

Pourtant, ce qui est passé ne peut être ni revécu ni corrigé.

Vous devez concentrer vos pensées sur le présent car c'est ce que vous faites aujourd'hui qui contribuera à améliorer votre existence future.

Si vous êtes capables de considérer vos erreurs passées comme des occasions pour vous remettre en question et vous améliorer, alors vous détenez le pouvoir intérieur.



Responsabilisez vous

Au même titre que vous ne devez pas rester figé dans votre passé, **vous devez vous responsabiliser.**

Se responsabiliser c'est **assumer vos choix et vos erreurs** en arrêtant de rejeter la faute sur les autres ou en vous cherchant des excuses.

Blâmer les autres ou se chercher des excuses revient à renoncer à votre pouvoir intérieur.

Vous contribuez ainsi à créer des schémas de pensée contre-productifs.

Chaque jour qui passe doit vous permettre d'évoluer et de construire votre futur.

Pour cela vous devez sans cesse vous soutenir vous-même en maintenant une pensée positive.

Lorsque vous doutez, questionnez-vous : « *Quel impact aura cette décision sur mon avenir ? Qu'est ce qui peut m'aider dans mes expériences passées à prendre la bonne décision ?* »

Conclusion

Le pouvoir intérieur se trouve en vous, **prenez le temps de vous interroger** avant de prendre une décision.

Si nécessaire, souvenez-vous des erreurs commises dans le passé et utilisez les comme expériences pour vous bonifier.

Assumez vos choix et vos erreurs de façon positive, comme le dit le proverbe :

« *Il n'y a que ceux qui ne font rien qui ne font pas d'erreur.* »