

Le Marketing de Réseau Traditionnel...

Qu'est ce que c'est ?

1^{er} axe de travail : VENDRE.

ATTENTION ! dans le marketing de réseau, nous ne vendons pas..., nous PARTAGEONS !
Et en plus, nous sommes payés pour le faire !!

Avez-vous, un jour, recommandé un bon restaurant à une de vos amies ??
Avez-vous, un jour, recommandé un bon spécialiste à un de vos proches ??
Avez-vous, un jour, recommandé un film, un DVD à plusieurs de vos amis ??

Je suis certain que la réponse est **OUI !**

Et ceci, vous l'avez fait gratuitement, sans toucher un seul centime !!

Hé oui, dans cette vie, on recommande sans cesse des choses à nos amis..... et cela sans percevoir un seul centime, une seule rémunération !!

L'aventure dans laquelle vous vous lancez aujourd'hui, c'est du Marketing de Réseau ! Et, dans le Marketing de Réseau, tout repose sur le principe de la recommandation !
Sauf que dans le Marketing de Réseau, vous percevez des commissions sur le produit que VOUS avez recommandé, parce que c'est un excellent produit auquel vous croyez !!

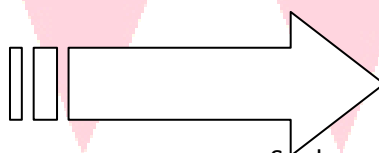
Donc, lorsque vous rencontrerez quelqu'un qui vous dira qu'il ne peut pas rejoindre votre équipe parce qu'il ne sait pas vendre, ou si vous pensez cela, dites vous qu'il ne s'agit en fait que de recommander le produit que vous aimez à des amis que vous appréciez, et là, en l'occurrence, à des amis que vous voulez protéger.... parce que la santé de vos amis vous est chère !

Et ce qui est génial, c'est que pour une fois, cette recommandation vous rapportera de l'argent !

Désormais, vous devez penser comme cela et vous verrez, en modifiant votre façon de penser à ce sujet, que vos amis vous remercieront d'avoir partagé avec eux votre produit !!

Vos recommandations deviennent.... des ventes personnelles :

Parce que chaque jour vous rencontrez des dizaines de personnes...
Sur chaque vente réalisée, vous percevez :



25 %

Sur le montant TTC de la vente.

Plus vous vendez..... plus vous gagnez !

Puis, vous verrez dans vos relations, comme vous. En les parrainant, vous commencerez à bâtir votre réseau, votre entreprise deviendront VOS FILLEULS.

Les filleuls que vous allez recruter personnellement seront appelés filleuls DE 1^{er} NIVEAU.

Vous Commencerez à vous prendre au jeu et vous voudrez développer votre réseau. Pour ce faire vous ferez des business plans.

Objectif : Faire des business plans !

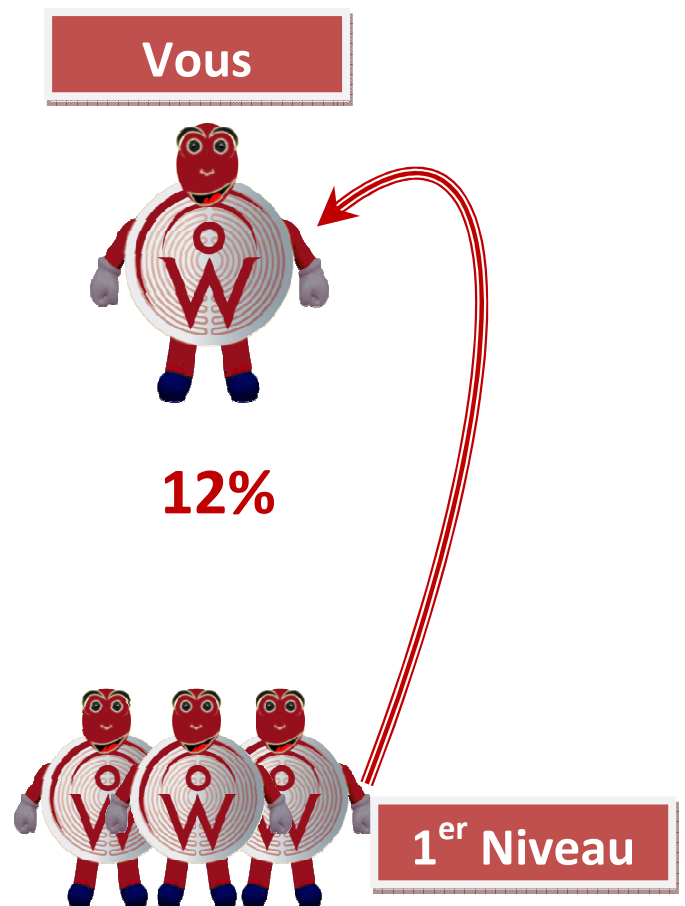
Un business plan, c'est inviter vos connaissances, ou des personnes que vous rencontrerez au fil du temps, à découvrir votre activité... votre opportunité !

Comme ce fut le cas pour vous, cette présentation doit vous permettre de recruter des personnes qui seront alléchées par cette opportunité.

Ces personnes vont donc à leur tour vendre votre produit. Sur chaque vente de vos filleuls, vous percevrez des commissions.

Plus vous recrutez « en direct », c'est-à-dire personnellement, plus le nombre de ventes sera important..... et plus votre chèque de commissions le sera également.

Sur chaque vente réalisée par l'un de vos filleuls, vous percevrez des commissions sur le Montant Remisable Hors Taxes (MRHT) de la vente.



Puis, il faudra aider votre filleul à recruter. Leurs recrues deviendront pour vous des filleuls de deuxième niveau et ainsi de suite pour créer votre 3eme puis 4eme niveau jusqu'à votre 6eme niveau car vous percevrez des commissions sur tous ces niveaux !

Explication sur le lien [«plan de commission par Réseau Traditionnel»](#)