

KARINE WALTHER

Le réseau de la réussite

Construisez votre avenir financier grâce au marketing d'affiliation

NOTICE

La méthode la plus simple et la plus rapide pour générer des revenus à la hauteur de vos ambitions et construire un business pérenne qui va vous permettre de travailler de moins en moins tout en gagnant de plus en plus!

Sommaire

- Le Marketing d'Affiliation c'est quoi ?
- Des constats intéressants à analyser.
- Constitution de l'active de l'effet de levier de l'effet de
- Votre rôle dans l'activité
- Comment parrainer vos partenaires
- Croire en ses rêves de cœur



BIENVENUE

HEUREUSE DE PARTAGER MON UNIVERS AVEC VOUS

Je suis très heureuse de vous offrir ce e-book car je sais que vous allez en apprécier le contenu...
Cela fait maintenant plus de 8 ans que j'ai découvert cet outil exceptionnel pour construire sa liberté personnelle, professionnelle et financière. Ce concept est un moyen tellement simple et rapide d'accéder à l'entrepreneuriat moderne, que j'appelle aussi l'entreprise 3.0, que je souhaite aujourd'hui le partager avec le plus grand nombre.

En effet, en tant que coach professionnelle certifiée, j'accompagne aussi bien les salariés que les entrepreneurs dans leurs démarches de croissance. Et ce qui ressort de mes nombreux entretiens, ce sont deux choses :

- La plupart des gens ne vivent pas confortablement de leurs revenus
- Beaucoup ne croient plus dans le système bancaire traditionnel.

Vous êtes donc très nombreux à chercher des solutions alternatives sans vraiment savoir vers quoi vous tourner. Le vrai problème quand nous cherchons l' « autre chose » qui nous rendrait la vie meilleure.

c'est que nous ne savons pas vraiment ni quoi faire, ni comment faire et surtout si nous sommes réellement capables de le faire... Il y a bien sûr plusieurs manières d'entreprendre, d'investir, d'arrondir ses fins de mois ou de créer sa liberté financière mais je vais dans ce e-book vous parler de celle qui me paraît aujourd'hui la plus puissante car elle permet de générer des revenus passifs illimités sans avoir à quitter votre emploi actuel si vous êtes salarié ou votre entreprise si vous êtes dirigeant ou entrepreneur indépendant. C'est un modèle économique simple et performant qui génère de l'emploi et qui refuse toute discrimination de sexe, de couleur de peau, de compétence et d'âge. Ce système est utilisé par des millions de personnes à travers le monde qui ont toutes atteint, à des niveaux différents, la liberté qu'elles souhaitaient.

Je vous souhaite une bonne lecture et une belle réussite.

Karine Walther

Ta vie ne s'améliorera pas par hasard, Elle ira mieux par le changement

JIM ROHN

PRÉFACE

POUR DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE 3.0 QUI VOUS MÈNERA VERS LA LIBERTÉ PERSONNELLE, PROFESSIONNELLE ET FINANCIÈRE,

Il faut....

Avoir un ou plusieurs rêves qui font battre fort votre cœur.

Avoir le désir de bâtir votre propre entreprise avec l'aide de ceux qui ont réussi.

Savoir s'auto-discipliner et être coachable.

Avoir envie d'aider les autres.

Savoir que 5 X 5 = 25 (maintenant vous le savez...)

Savoir sacrifier les émissions idiotes à la TV pour récupérer du temps à la construction de votre avenir.

Il ne faut pas ...

Avoir fait de grandes études de commerce, de droit ou autre.

Avoir un capital énorme à investir pour démarrer.

Être un vendeur/commercial professionnel et reconnu.

Avoir un fichier contact de 5000 personnes.

Être équipé des dernières technologies informatiques.

Avoir beaucoup de temps disponible.

Le temps et l'argent sont corrélés dans le monde traditionnel de l'entreprise, ce qui n'est pas le cas dans le monde du Marketing d'Affiliation. Vous créez un réseau d'un certain nombre de personnes qui permettra à chacun de faire une petite partie du travail plutôt que d'être seul pour faire tout le boulot...

Une fois que vous aurez terminé de lire ce e-book vous comprendrez mieux comment fonctionne ce système de libre entreprise.



- √ Vous avez besoin de **revenus complémentaires** pour vivre plus confortablement
- Vous êtes **entrepreneur** et vous en avez marre d'échanger votre temps contre de l'argent.
- ✓ Vous êtes investisseur et vous cherchez des projets innovants dans lesquels investir.
- Vous êtes **salarié** et vous envisagez une transition professionnelle.
- Vous avez déjà des revenus corrects mais vous cherchez **une solution** pour travailler moins tout en gagnant autant voire plus.
- Vous êtes à la limite du **burn-out** et vous cherchez un moyen de sortir de cette situation difficile.
- Vous êtes **étudiant** et vous voulez être financièrement indépendant.
- ✓ Vous êtes **chômeur** et vous cherchez une solution pour rebondir.
- ✓ Vous êtes **retraité** et vous souhaitez garder une vie sociale et compléter vos revenus.
- Vous êtes **femme au foyer** et vous aimeriez avoir une activité tout en profitant de vos enfants et en créant votre indépendance financière.
- Vous êtes **militaire** à la retraite et vous cherchez une nouvelle carrière.
- Et j'en oublie surement...

INTRODUCTION

Il y a des chiffres qui ont attiré mon attention au cours de mes accompagnements en coaching et de mes recherches qui m'ont inspiré pour écrire ce e-book et partager ma connaissance de ce concept économique dont je vais vous parler.

Tout d'abord, selon une étude de l'ONPES (observatoire national de la pauvreté et de l'exclusion sociale – chiffres de 2016)

- Pour mener une vie décente, un célibataire en activité doit gagner entre 1.424 euros et 1571 euros par mois selon son lieu d'habitation.
- Pour les familles avec 2 enfants, le revenu de référence est alors évalué entre 3.284 euros et 3.515 euros.
- Seulement 41% des retraités vivant seuls dépassent le budget de référence.
- Seulement 5% des familles monoparentales avec deux enfants atteignent ou dépassent le budget de référence et 55% vivent sous le seuil de pauvreté...

Et selon une étude de l'INSEE (Institut national de la statistique et des études économiques)

- 62% des personnes qui s'inscrivent comme autoentrepreneurs démarrent effectivement une activité quelques mois plus tard.
- Et trois ans après, moins de la moitié d'entre eux sont encore actifs.
- Les trois quarts des entrepreneurs toujours actifs après 3 ans déclarent un chiffre d'affaires inférieur à 15.000 euros par an.
- Et quand il s'agit d'un revenu complémentaire, ce chiffre d'affaires est en moyenne de 8000 euros par an seulement.

Quand on voit ces chiffres, on se dit qu'il est grand temps de profiter des stratégies qui sont mises à notre disposition et dont trop peu de personnes se servent!



Le Marketing d'Affiliation c'est quoi?

Le terme de Marketing d'affiliation est pour moi celui qui lui convient le mieux mais vous pourrez aussi entendre les termes de marketing relationnel, marketing de réseau, MLM, marketing à paliers ou niveaux multiples, vente par cooptation...

Tout d'abord, un peu d'histoire : pour ceux qui pensent que le Marketing d'affiliation est un nouveau modèle économique, je tiens à vous préciser que ce concept existe depuis les années 1940 aux Etats-Unis.

Mais ce n'est qu'en 1966 que la France a légiféré ce système de distribution en créant une instance représentative des sociétés de vente directe dont fait partie le Marketing Relationnel et qui se nomme aujourd'hui la Fédération de la Vente Directe (FVD).

Et c'est souvent là que se fait la confusion entre les entreprises de vente directe (type Tupperware®) et les entreprises de Marketing Relationnel. Le principe de distribution en vente directe est que le distributeur vend ses produits comme un commercial, lors de réunions, soit à son domicile, soit au domicile d'une hôtesse qui invite ses amis, famille et voisins à y participer.

Les revenus émanent de la marge faite entre l'achat au prix de gros et la revente au détail. Le distributeur doit souvent avoir un stock de produits à sa disposition pour répondre à la demande ou tout au moins gérer l'acheminement des produits chez soi avant de les redistribuer à ses clients.

L'intérêt est que les revenus sont immédiats, mais pour en vivre c'est un travail qui demande beaucoup de temps et d'investissement. Si la personne part en vacances, ses revenus s'arrêtent durant cette période.

En Marketing de réseau (tel que je le conçois, le pratique et l'enseigne), le principe est très différent, car il n'est pas basé sur la vente directe de produits ou services mais sur la création d'un réseau de Patrons/Consommateurs des produits ou services de leur entreprise.

En tant que patron de votre propre entreprise, vous devez être votre meilleur client. Cela est important parce que cela vous permet de très bien connaître vos produits ou services pour pouvoir en parler en connaissance de cause et c'est aussi ce que vous allez demander à votre équipe de faire pour générer du chiffre d'affaires (c'est d'ailleurs la seule chose qu'on leur demande...).

C'est pourquoi en Marketing Relationnel on ne parle pas de « recruter » mais plutôt de « parrainer » des personnes qui souhaitent **gagner des revenus**, et on ne parle pas de « vente » mais bien d'un « partage » d'informations, comme vous recommanderiez un bon restaurant ou un bon livre.

C'est très important de faire cette différence. Comme son nom l'indique, le Marketing Relationnel est un moyen de distribuer des produits ou services en se mettant en relation avec des personnes désireuses de quelque chose et qui souhaitent donc investir dans ces produits ou services. Donc il n'est pas question de convaincre qui que ce soit, ni de chercher des clients à tout prix.

Vous n'êtes plus seul pour distribuer les produits ou services, vous avez un réseau de partenaires qui travaillent avec vous dans le même but. Lorsque vous aurez construit votre réseau de distribution, vous n'aurez donc que très peu de temps à y consacrer puisqu'il est bien plus judicieux d'être 50 à travailler 1h par semaine que seul à travailler 50h par semaines!! CQFD...

Vous imaginez, une entreprise clefs en mains qui ne nécessite ni locaux commerciaux, ni salariés, ni stock ni même un quelconque produit ou service à inventer! Vous n'avez rien à gérer, c'est votre partenaire industriel sur lequel vous allez vous adosser qui s'occupe de tout!

La seule chose que vous aurez à faire sera de choisir votre statut juridique mais je vous rassure, tout se fait en un clic! Ce concept économique élimine les coûts liés au recrutement puisque chacun est indépendant et élimine aussi les dépenses de publicité qui sont remplacées par la recommandation.

Les revenus proviennent de commissions évaluées en pourcentage du chiffre d'affaires généré par vos équipes et de vos ventes propres. Donc si vous partez en vacances pendant 6 mois, votre réseau continue de tourner et vos revenus continuent d'arriver.

D'autant plus que vous trouverez peutêtre sur votre lieu de vacances de nouveaux clients ou de nouveaux partenaires....

Toutes les entreprises ou presque, aujourd'hui fonctionnent sur le système du marketing d'affiliation! Votre banque, votre assurance, votre système d'alarme, votre agent immobilier, votre conseiller en gestion de patrimoine, votre boulanger... Toutes ces entreprises vous offrent un bon de réduction, un mois gratuit, un cadeau ou quelque chose en échange de votre recommandation auprès de vos proches. C'est devenu une norme! Mais cela ne vous rapporte finalement pas grand-chose...

Ici c'est bien différent et bien plus rémunérateur comme vous allez vite le comprendre...

Le Marketing d'Affiliation est donc une opportunité unique de développer une activité en ne travaillant qu'avec les personnes que l'on choisi et ce à travers de nombreux pays dans le monde.

Pour bien choisir son entreprise de Marketing Relationnel, il faut savoir plusieurs choses importantes :

 Vérifiez en priorité que votre entreprise est légale dans votre pays, car sinon il s'agit peut-être d'une société dite pyramidale ou de ponzi qui est strictement illégale car aucun produit ou service n'est distribué.
 Seul celui qui est au début de la chaîne a des chances de gagner de l'argent. Aucun intérêt...

- Vérifiez que vous pourrez vous-même consommer les produits ou services que vous distribuez car sinon vous ne saurez pas en parler et donc vous aurez du mal à trouver des partenaires.
- Vérifiez que les produits ou services sont utilisables par le plus grand nombre. Prenons l'exemple d'un produit qui serait des croquettes, pour chiens, sans poils, de 3 à 7 Kg, cela vous fait un marché de niche (jeu de mot subtil...!!) et vous ne ferez donc jamais fortune avec cela...
- Vous devez être convaincu de la qualité de ce que vous recommandez par des résultats réels sur vous ou sur des personnes ayant déjà utilisé le produit. Mais aussi en vous assurant que le produit n'est pas toxique ou ne contient pas des ingrédients qui pourraient apporter plus de problèmes à long terme qu'il n'en résout à court terme. Je pense ici à tout ce qui touche à la distribution de produits cosmétique, de santé ou de nutrition.
- Vérifiez aussi que les produits ou services sont re-consommables régulièrement par vos clients et partenaires car c'est cela qui fera que vous toucherez des revenus récurrents à vie!. Si l'on prend un autre exemple, si vous distribuez des panneaux solaires, une fois que vous aurez équipé toute la toiture de votre client, il n'est pas près de vous repasser une commande...

 Enfin, vérifiez que vous êtes sur un marché porteur, pas juste une mode passagère.

Paul Zane Pilzer, économiste de renommée mondiale, explique dans son livre « La Révolution du Mieux Etre » publié en 2002, que la prochaine industrie multi-milliardaire sera celle qui saura s'attaquer aux deux derniers mystères de l'être humain que sont le vieillissement et la vitalité.

Et de nombreux économistes parlent du Big Data et de la crypto monnaie comme l'Or noir du 21ème siècle! Faites vos propres recherches sur internet et voyez quel secteur est le plus porteur pour investir votre temps et votre argent...

Le Marketing Relationnel est un système de distribution très simple, et c'est souvent ce qui fait peur aux gens car nous cherchons toujours la complication, il ne nous paraît pas logique que quelque chose soit simple à mettre en œuvre et que cela puisse, en prime, rapporter des revenus conséquents. Et c'est pourtant le cas. Nous expliquerons dans ce livre ce qu'il est nécessaire de comprendre pour réussir dans ce domaine. Nombreux sont ceux qui ne réalisent pas le potentiel de ce système et ce qu'ils peuvent réellement en retirer, même dans ceux qui sont déjà apporteurs d'affaires car ils confondent encore leur rôle avec la vente.

Le Marketing Relationnel a pourtant fait ses preuves en créant des milliers de millionnaires grâce à leur activité d'indépendants à travers le monde et encore une fois c'est une activité qui est ouverte à tous, sans aucune discrimination et qui peut se faire en doublon de votre activité actuelle.

Il faut savoir que la vente directe (dont le Marketing Relationnel fait partie) a créé en France entre 2010 et 2013, 103 000 emplois grâce à un programme réalisé conjointement avec le Ministère de l'Emploi et de l'Economie et le soutien de la FVD. Ce programme a de ce fait été renouvelé pour 3 ans supplémentaires et est toujours en plein essor. En 2019, en Europe, 14 millions de personnes travaillent dans le secteur du marketing relationnel et plus d'un million en France.

En termes de chiffre d'affaires, l'Hexagone se place à la seconde place des pays européens, derrière l'Allemagne. C'est 5 milliards d'euros de chiffre d'affaires réalisé en France par les entreprises de la vente directe et du marketing relationnel!

Conclusion

Pour conclure ce chapitre, je dirais que pour réussir dans le Marketing Relationnel il faut :

- Une destination (un rêve),
- Un véhicule pour s'y rendre (une bonne entreprise) et
- Le permis de conduire pour démarrer (comprendre le principe du Marketing Relationnel et suivre les instructions de la personne qui est là pour vous former).

Pour la destination, vous êtes seul responsable de vos choix, mais pour le véhicule et le permis, je vais vous expliquer maintenant ce qu'il y a à savoir...

Bien sûr, je ne peux vous parler que de ce que je connais vraiment, la suite de ce e-book est donc axé sur mon expérience et ma méthode.



Des constats intéressants à analyser.

• <u>ier constat:</u>

L'actualité économique nous montre chaque jour à quel point tout le monde aimerait **gagner plus** d'argent pour vivre mieux **sans trop de contraintes**.

Lorsque vous discutez avec les gens autour de vous, les sujets qui reviennent le plus souvent sont le manque de temps, le manque d'argent, le stress quant à l'avenir et le manque de liberté.

• <u>2ème constat :</u>

La manière de consommer change. On fonctionne de plus en plus via internet. On est en connexion avec le monde entier d'un clic et les réseaux sociaux sont en pleine expansion! Si l'on veut construire une entreprise pérenne, il faut se mettre à la page!

• <u>3ème constat :</u>

partent avec leur argent.

Les gens en ont marre des publicités mensongères qui vantent des produits souvent chers et de mauvaise qualité qui ne répondent pas toujours aux besoins réels des consommateurs.

Ils en ont marre aussi de se faire arnaquer sur des sites qui vous promettent de gagner beaucoup d'argent sans rien faire et perdent beaucoup d'argent dans des investissements malhonnêtes ou des entreprises qui

La solution à tout cela existe grâce au marketing relationnel qui remet le consommateur au **centre de ses achats**. Celui-ci utilise **d'excellents produits ou services**, s'assure qu'il est affilié avec des entreprises fiables et légales et peu développer sans peur son business.

Conclusion

C'est du gagnant / gagnant pour :

- L'industriel qui n'a plus aucune dépense en publicité et peut donc mettre plus de budget dans de bons ingrédients actifs pour rendre ses produits de meilleure qualité ou de nouveaux supports d'investissements et mieux rémunérer ses apporteurs d'affaires.
- Pour le consommateur qui bénéficie de prix avantageux et qui gagne de l'argent plutôt que d'en dépenser pour devenir un entrepreneur aux revenus exponentiels.



Le principe de l'esset de levier

Pour bien comprendre pourquoi les revenus en Marketing d'Affiliation peuvent être très élevés, il suffit de **comprendre l'extraordinaire pouvoir de l'effet de levier**.

Pas de panique, il ne faut pas avoir fait Math Sup pour comprendre.

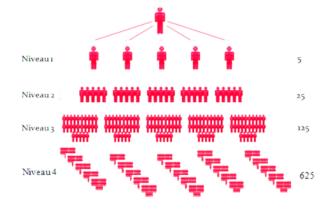
Comme je le disais dans le 1er chapitre, en Marketing Relationnel, nous ne travaillons pas seul, nous créons un réseau de partenaires qui font la même chose que nous. Nous verrons dans le prochain chapitre quel est concrètement votre rôle.

Donc, partons du début où vous êtes seul car vous venez de prendre la meilleure décision de votre vie...

Le système est basé uniquement sur **la duplication**, vous n'avez pas à réinventer la roue, juste à dupliquer.

Vous trouvez 5 personnes qui ont des rêves et qui ont à cœur de les réaliser, ces 5 personnes vont faire de même et recommander à 5 autres personnes d'en faire autant. Voilà ce que cela donne concrètement dans mes activités de développeur d'affaires.

Expliqué ainsi, on pourrait croire que cela ressemble à une pyramide, donc illégal, mais non, car si vous réfléchissez bien, toutes les entreprises ont une forme de pyramide...



Avec votre seul effort de parrainer 5 personnes, vous obtenez un réseau de 625 personnes sur 4 niveaux.



Mais le plan de rémunération n'a aucune limite dans le nombre de personnes que vous intégrez à votre équipe dans votre 1er niveau!

Si vous avez pu trouver 5 personnes, rien ne vous empêche d'en trouver 10, 50 ou 100 !

Et dans le sens de la profondeur, la limite dépend des entreprises mais se situe autour de 5 à 10 niveaux et non 4 comme dans mon exemple...

Juste par la magie de l'effet de levier, en parrainant 5 personnes, où chacun fait pareil, vous construisez un empire de plus de 625 personnes! C'est ça le Marketing d'affiliation! Créer un réseau qui vous permet de gagner de l'argent même si vous arrêtez de travailler pour un temps. Et plus votre réseau s'agrandira, plus vous pourrez partir longtemps en vacances...

Arrêtez d'échanger votre temps contre de l'argent!

Maintenant que vous avez compris le principe d'effet de levier fabuleux que représente le Marketing d'Affiliation, voyons quel va être réellement votre rôle en tant que patron de votre nouvelle entreprise 3.0.



Votre rôle dans l'activité

Vous venez donc de découvrir ou de revoir ce que représente l'effet de levier pour le développement de votre entreprise, quel beau constat n'est-ce pas ?

Mais tout ceci n'explique pas comment on génère un chiffre d'affaires et donc un revenu.

Eh bien vous allez voir que c'est comme le reste, très simple à comprendre.

Puisque chaque personne de votre équipe est son meilleur client et achète donc des produits ou services pour sa consommation personnelle, si l'on imagine que chaque personne n'investit que 100€ par mois et que votre plan de rémunération vous octroie entre 5% et 40% de commissions sur votre chiffre d'affaires global selon le développement de votre groupe de 1er niveau,

voici ce que cela représente comme revenus mensuels (ici nous allons prendre 10% de commissions pour simplifier les calculs) : Si l'on reprend notre schéma avec une

équipe de 625 personnes dont 5 uniquement ont été parrainées par vous, cela fait 625 X 100€ = 62 500€ de CA donc 6 250€ de revenus complémentaires chaque mois.

Rappelez-moi combien vous gagnez actuellement à travailler 40 ou 50 heures par semaines ?! A passer votre temps dans les bouchons ou à courir après les clients ?! Rappelez-moi combien vous rapporte l'argent que vous avez placé sur votre Livret A par an ?



Votre réseau de 625 personnes ne va pas se construire en 1 mois! C'est du travail! Je ne dis pas que c'est facile, je dis que c'est simple et que cela en vaut vraiment la peine!

Peut-être que vous allez le construire en 5 ans, en 1 an, en 6 mois... Tout dépendra de VOTRE implication (et non du bon vouloir de votre patron).

Vous allez me dire que mon calcul du 5 X 5 X 5 X 5 qui fait 625 personnes est très schématique, que dans la vraie vie cela ne se passe pas pareil et vous avez tout à fait raison!

La réalité montre en effet que pour avoir 5 vrais leaders, c'est en fait une équipe de 40 personnes qu'il va falloir créer car tout le monde ne s'investi pas de la même manière...

Plus votre équipe va être performante, plus vos revenus vont être élevés! Avec la même équipe, si vous les accompagnez bien, vous pouvez plus que **quadrupler vos revenus mensuels!**

Maintenant, je veux être sûre que vous avez bien compris le pouvoir de l'effet de levier!

Vous avez à ce stade 625 personnes dans votre réseau et touchez 6250€ par mois de commissions. Si l'on rajoute juste 1 niveau, vous vous retrouvez avec un réseau de 3125 personnes qui consomment toutes 100€ par mois pour leur consommation personnelle

et voici ce que cela donne pour vous toujours avec une commission de 10%:

3125 X 100 = 312 500€ de CA soit ... Et oui, vous avez bien calculé : 31 250€ par mois... Pas mal, non ?!

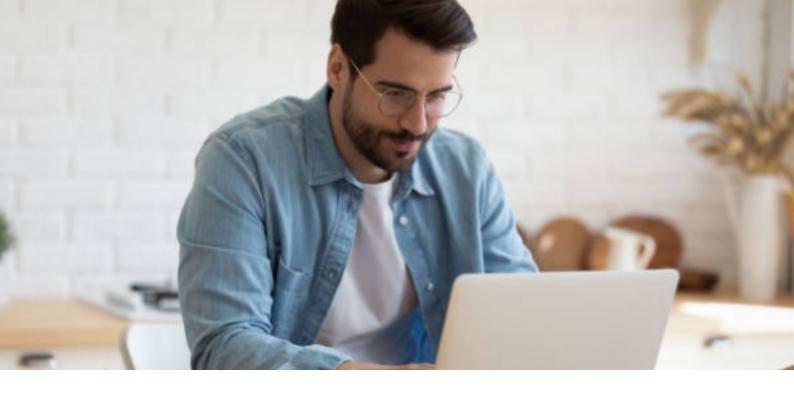
Les revenus moyens officiels dans une de mes entreprises avec un réseau de 3000 personnes dont 70 parrainées par vous seul, varient entre 24 906€ et 96 444€ par mois selon l'activité de votre équipe.



Et vous aurez remarqué que jusqu'ici je n'ai à aucun moment parlé de VENDRE quoi que ce soit! Chacun a juste investit pour lui-même et partagé son opportunité à d'autres! Ce que vous faites tous les jours sans que cela ne vous rapporte rien!

(Tu devrais aller dans ce resto il est super bon! Tu devrais aller voir ce film il est top! Vas voir mon ostéopathe, il va te remettre tes vertèbres en place! Vote pour lui c'est le meilleur! Ma sœur a écrit un livre, tu veux pas l'acheter? ...)
Vous faites de la recommandation tous les jours sans même vous en rendre compte! Maintenant vous allez pouvoir générer des revenus passifs en toute légalité!

Alors... Comment vous vous sentez à ce stade de votre lecture ? Cela commence à vous parler le pouvoir de l'effet de levier, l'entrepreneuriat 3.0 ou l'intelligence financière ?



Comment parrainer vos partenaires

Il existe un moyen très simple de trouver des partenaires et cela ne prend pas plus de 1 heure toutes étapes confondues. Je vous rappelle qu'il ne faut trouver que 40 à 70 personnes pour obtenir des revenus plus que conséquents...

Cette recherche de partenaires va se dérouler en 3 étapes :

• <u>Etape 1</u>: Papoter avec les gens.

Discutez le bout de gras avec toute personne que vous croisez. Ce n'est pas très difficile, vous faites cela tous les jours... Parlez tout d'abord de la pluie et du beau temps, puis demandez-lui comment ça va? Normalement, vue la situation économique actuelle, vous aurez le droit à : « Je cours dans tous les sens, mes impôts

ont encore augmenté, les fins de mois sont trop dures, j'en ai marre de ce boulot, je suis en plein burn-out, je n'ai pas pris de vacances depuis 2 ans, je ne vois plus mes enfants tellement je rentre tard du travail, vivement la retraite si j'y arrive, j'ai dû liquider mon entreprise.... » Et j'en passe, vous entendez cela quotidiennement...

L'idée est de pouvoir leur placer la petite phrase qui déclenche tout une fois leur litanie terminée : « **Et qu'est-ce que tu comptes faire pour changer ça ?** »

En général il y a d'abord un gros blanc dans la conversation puis un : « Bah je n'ai pas le choix, que veux tu que je fasse ?!! » C'est donc le moment de sortir votre question magique apprise par cœur qui consiste à demander :

- Est-ce que tu cherches vraiment une solution ?
- Est-ce que tu es ouvert(e) à trouver une solution ?

Ce système est aussi simple qu'il est brillant et tout le monde peut donc le mettre en pratique. Il ne nécessite aucune compétence particulière et ne réclame que peu de votre temps.

Si sa réponse est non, très bien, vous n'en parlez plus, vous n'aurez perdu que 30 secondes de votre temps, mais si la personne en face de vous n'est pas un extra-terrestre, elle devrait répondre OUI

C'est donc le moment de passer à l'étape 2!

• Etape 2: Envoyer sur un outil:

Surtout ne répondez rien à la question « de quoi s'agit-il ? » sinon vous êtes perdu.

Le concept est très simple mais les gens ne sont pas forcément prêts à l'entendre et ils vont partir sur des « oui mais », sur des « et si », vont vous expliquer qu'ils ne connaissent pas ce système mais que c'est forcément une arnaque et vont vous poser plein de questions.

Une seule chose à faire donc pour ne pas avoir à répondre aux éventuelles questions que se posent votre interlocuteur c'est de lui proposer de lui envoyer **une petite vidéo de quelques minutes** qui lui expliquera de quoi il s'agit.

Ensuite, si cela l'intéresse, vous fixerez un RDV pour aller de l'avant en faisant une visioconférence avec votre parrain ou vous l'enverrez sur une conférence qui explique plus en détail votre concept et vos produits ou services.

Prenez alors **DE SUITE** un RDV pour faire le suivi et assurez-le que cela ne l'engage en rien, ceci étant à titre purement informatif au vu de ses problèmes actuels, ce système pourrait bien être une solution...

L'étape 2 vous aura donc pris moins de 5 minutes le temps de fixer le RDV de suivi et d'envoyer le lien de la vidéo.

• Etape 3: RDV d'inscription.

Notez que si la personne n'est pas intéressée, une fois de plus vous n'aurez pas perdu votre temps.

Il est important lors des premiers RDV d'inviter votre Upline (votre parrain/celui ou celle qui vous a lancé) qui présentera la société, les produits ou services et le plan de rémunération à votre place car vous ne serez peut-être pas très à l'aise avec tout cela à votre démarrage.

Je vous rappelle que tout ceci peut se faire par téléphone, visio-conférence et il n'est pas nécessaire d'être en contact direct. C'est tout l'intérêt pour perdre encore moins de temps et vous permet de travailler sans frontières! La planète devient votre terrain de jeu!



Il est très important que vous et vos partenaires **ayez un grand rêve** car c'est cela qui déterminera votre implication dans le réseau. Trop de gens « recrutent » des personnes qui deviendront vite des boulets qu'ils vont trainer à leurs pieds du fait d'un manque total de vouloir changer quoi que ce soit dans leur vie. Ce n'est pas la quantité qui compte, c'est la qualité!

Ce qui est formidable avec le Marketing Relationnel c'est que n'importe qui peut créer son entreprise et ce qui est très ennuyeux avec le Marketing Relationnel c'est que n'importe qui peut créer son entreprise... C'est donc à vous de choisir uniquement les personnes qui deviendront de vrais leaders parce qu'ils ont de grands rêves et qu'ils veulent vraiment les réaliser!!

Maintenant qu'ils savent que ce concept est LA solution pour réaliser leurs attentes, il ne vous reste à ce stade qu'à enregistrer votre nouveau partenaire et choisir avec lui les produits ou services pour **passer sa première commande.**

Sachez que vous obtiendrez beaucoup de « non » dans les démarches que vous ferez et c'est tant mieux. Prenez les choses comme cela, dites-vous que si tout le monde acceptait votre opportunité, il n'y aurait plus de salariés sur terre!

Oui je sais cela peut paraître curieux que tout le monde ne saute pas sur cette opportunité en or mais les faits montrent que beaucoup se complaisent dans leur situation et ne sont donc tout simplement pas prêts à vivre quelque chose de mieux... C'est leur problème, pas le vôtre, ni le mien d'ailleurs...

Vous recherchez des gens responsables et motivés, pas des pollueurs de rêves, pas des victimes de la société. Alors ditesvous que pour 4 grands leaders dans votre réseau il vous faudra peut-être 200 personnes qui n'ont pas compris le potentiel de ce que représente le Marketing Relationnel. Maintenant que vous le savez, n'en prenez pas ombrage, ce n'est pas à vous qu'ils disent « non » c'est à leur avenir.

Ceci étant, les 200 ne vous diront pas tous « non », certains deviendront des clients fidèles, d'autres deviendront des petits apporteurs d'affaires, d'autres vous recommanderont à leurs proches et un certain nombre finira pour vous dire OUI après avoir vu vos résultats...

Vous avez désormais votre 1er partenaire, dupliquez cela autant de fois que vous le souhaitez, apprenez-leur à faire la même chose sur X niveaux et vous gagnerez bientôt plus que vous ne l'aviez jamais espéré!

La création de votre liberté financière peut se faire en quelques mois ou en quelques années, tout dépendra de votre volonté de voir vos rêves se réaliser... Encore une chose en conclusion : ces revenus sont des revenus passifs, cela veut dire que c'est une rente qui remplit votre compte en banque chaque mois. Cela signifie clairement que si vous développez votre activité correctement, dans moins de 5 ans vous serez à la retraite (pour ceux qui ne le sont pas déjà) mais riche dans les deux cas...



C'est une entreprise qui juridiquement est comme toutes les autres, ce qui veut dire que vous pourrez la céder à vos enfants lors de l'héritage.
Je dis cela pour celles et ceux qui s'inquiètent de l'avenir de leurs proches... Le marketing relationnel est une stratégie formidable pour construire non seulement son avenir à soi mais aussi celui de sa famille...
Et je rappelle au passage que tout profit doit être déclaré aux impôts!
Renseignez-vous donc sur le taux d'imposition valable pour votre entreprise...

Ne perdez pas votre temps avec des explications; les gens entendent ce qu'ils veulent entendre

PAOLO COELHO



Croire en ses rêves de cœur

Malgré tous les avantages que représente le marketing relationnel, certains d'entres-vous hésitent encore à franchir le pas, pourquoi? Parce que vous avez des **croyances**

limitantes!

Je vous en cite quelques-unes, comme ça vous n'aurez pas besoin de me les dire...

- <u>C'est très beau pour être vrai :</u> Le marketing de réseau a crée plus de millionnaires que n'importe quelle autre industrie dans ce monde (Les Brown)
- <u>Si c'était si simple tout le monde le</u> ferait: Non, c'est juste qu'il faut savoir prendre une **décision** qui change de l'ordinaire et que beaucoup ne sont pas prêts à la prendre...

- <u>Je n'ai pas l'étoffe d'un chef</u> <u>d'entreprise</u>: Nous travaillerons en coaching individuel sur ce thème et vous n'avez qu'à dupliquer!
- <u>Je ne vais pas savoir comment m'y</u> prendre pour vendre: Souvenezvous, c'est tout l'intérêt du marketing relationnel, c'est que l'on ne vend rien! On consomme, on explique, on éduque, on duplique, c'est tout.

Croire en ses rêves est avant tout **un état d'esprit**. Personne ne résout ses problèmes en ressassant dans le négativisme toute la journée. On attire ce sur quoi on se concentre le plus, cela s'appelle la Loi de l'Attraction.

Alors commencez par faire un travail personnel sur vous pour vous mettre dans un état d'esprit positif même si votre situation actuelle est maussade, essayez de considérer votre avenir tel que vous voulez qu'il soit et non comme il est ou comme il a été.

Imaginez votre futur, où aimeriez-vous vivre, avec qui, que feriez-vous de vos journées si vous n'aviez pas besoin de partir travailler chaque matin. En bref, si tout était possible, qu'aimeriez-vous Être, Faire et Avoir?

Mettez par écrit vos souhaits, faites ce que l'on appelle **un tableau de vision** sur lequel vous collerez l'image de cette belle voiture, de cette magnifique maison, de cette destination de vacances dont vous rêvez depuis des années...

Votre esprit travaille pour vous à condition que vous lui donniez de la matière. C'est habituellement ce que vous faites sauf que vous avez trop souvent pris l'habitude de ne lui donner que de mauvaises choses à traiter!!

Réapprenez à rêver, à voir grand, vous serez surpris des résultats!!

Et ceci vous permettra d'avoir un objectif précis sur lequel vous rattacher pour prendre en main votre vie et parler de votre entreprise à toutes les personnes que vous allez croiser chaque jour.

Winston Churchill a dit:

« Tout le monde savait que c'était impossible à faire. Puis un jour un homme est venu, qui ne le savait pas, et il l'a fait ». Soyez celui qui réalisera ses rêves en profitant de cette opportunité qui s'offre à vous!

Maintenant que vous savez de quoi il s'agit, vous avez deux solutions!

- Soit vous restez dans votre situation actuelle et c'est votre choix... Je le respecte et vous souhaite une belle continuation.
- Soit vous pensez que cette opportunité répond à vos attentes car elle vous permet :
 - De tenter une belle aventure sans prendre de gros risques financiers
 - D'aider des milliers de personnes à vivre mieux, de créer des emplois, de les aider à réaliser leurs rêves
 - De générer des revenus à la hauteur de vos ambitions
 - De construire un moyen pour travailler de moins en moins en gagnant de plus en plus (revenus passifs)
 - De pouvoir profiter pleinement de la vie sans stress
 - De sortir de votre situation financière instable
 - De faire de belles rencontres
 - De travailler intelligemment avec qui vous voulez, quand vous voulez et de n'importe où dans le monde

Et dans ce cas, je vous propose de prendre contact avec moi pour que votre avenir ressemble à vos plus beaux rêves. Et si, comme beaucoup à la fin de cette lecture, vous avez l'impression de n'avoir toujours rien compris à ce que vous devez faire réellement, je vous le résume encore une fois :

- Inscrivez-vous comme partenaire dans une société de marketing de réseau.
- Consommez les produits ou services de votre entreprise
- Trouvez 5 à 10 personnes qui veulent améliorer leur vie
- Expliquez leurs comment faire la même chose que vous.

C'est tout... C'est tout, c'est tout!

Belle réussite à vous.

66

Si tu continues à faire ce que tu as toujours fait,

Tu continueras à obtenir ce que tu as toujours eu.



Qui suis-je?

EXPLORATRICE PASSIONNÉE & COACH PROFESSIONNELLE CERTIFIÉE

Je suis Karine Walther, j'ai 47 ans, je suis mariée et mère d'un fils de 23 ans
J'ai travaillé comme salariée dans l'industrie médicale durant 20 ans.

Je suis la créatrice d'Une Vie A Se Créer ainsi que coach professionnelle certifiée et leader en marketing de réseau.

Varine Walther

Commençons l'aventure ensemble ...

Vous aimeriez rejoindre mon équipe d'entrepreneurs 3.0 ?

Vous voulez une vie à la hauteur de vos ambitions petites ou grandes en travaillant intelligemment et sereinement pour sortir du stress personnel, professionnel et financier dans lequel vous êtes actuellement?

Vous voulez vous sentir fier et aligné avec une entreprise qui rapporte et qui transforme des vies?

Je vous offre UN BILAN partenaire d'affaires par téléphone ou visio!



Tout le monde ne sera pas accepté!

- Je cherche uniquement des personnes motivées qui veulent s'investir à fond!
- Être ouvert et coachable
- Être positif
- C'est mieux d'avoir l'aval et le soutien de son conjoint

Les places sont évidemment limitées, car chaque session prend entre 45 minutes et 1 heure.

- Attention, il n'y a pas de place pour les petits curieux,
- il n'y a pas de place pour les amateurs de baguette magique, c'est un métier!
- cliquez sur le bouton ci-dessous QUE SI VOUS ETES SERIEUX.

