

ATTENTION : Ce dossier est protégé par les lois relatives à la protection intellectuelles et est interdit à la vente. Son utilisation est limité par les lois relatives au droit de la consommation. Toute distribution ou utilisation peut entraîner des poursuites judiciaires.

## DOSSIER N° 3

# «Les Secrets de la commercialisation par paliers multiples sur Internet»

### Proposez d'autres produits que vos produits initiaux

Ce dossier est un exmple de produit dédié à la vente, mais pensez à d'autres produits comme des logiciels, des produits de bien-être, des services en ligne (secrétariat, aide en ligne, réalisation de sites web)...

Des produits faciles à distribuer et à signaler avec la commercialisation par paliers multiples. Vous pouvez utiliser votre réseau existant de clients, d'amis et votre famille.

### Faire fonctionner votre réseau et diffusez l'information

Gardez le contact avec tous vos clients et proposez-leur de participer à un réseau de soutien et de vente d'autres produits grâce à la commercialisation par paliers multiples. Ces nouveaux produits permettront de gagner plus d'argent en utilisant la même méthode simple.

Proposez-leur d'acheter vos nouveaux produits et de devenir vendeur de ces nouveaux produits. Ils auront aussi à y gagner en utilisant leur propre réseau de clients et de vendeurs.

Faites circuler l'information sur vos nouveaux produits par votre réseau de clients et de vendeurs. Préparez des cartes de visites et des brochures prêts à être envoyés, pour les diffuser à vos clients de façon électronique ou sur papier.

### Établir un fichier client et un fichier vendeurs

Les personnes qui acceptent de vendre les nouveaux produits figurent désormais dans une nouvelle page de tableur intitulée «vendeurs». Vous pouvez établir une page par produit ou par catégorie de produit.

Indiquez dans votre page de suivis de vos vendeurs les éléments suivants :

- Nom du vendeur
- Adresse de courrier électronique du vendeur
- Adresse physique du vendeur
- Produit vendu (ou catégorie)
- Quantité achetée
- Quantité vendue

Faites de même pour vos clients pour vos nouveaux produits.

### Prendre des cours de marketing et de vente

De nombreux cours existent : des sociétés en proposent (commerciales ou des universités), des livres sur le sujet, ou des sites internet dédiés permettant de suivre ces cours

Universités	Adresses internet
<ul style="list-style-type: none"><li>• Conservatoire National des Arts et Métiers</li><li>• Universités des grandes villes (Paris, Lyon, Marseilles, Rennes, Bordeaux)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <a href="http://lea.up.univ-aix.fr/ead_web/documents/leae03-2-gestion4-cou.pdf">http://lea.up.univ-aix.fr/ead_web/documents/leae03-2-gestion4-cou.pdf</a></li><li>• <a href="http://mkg.unige.ch/">http://mkg.unige.ch/</a></li><li>• <a href="http://christophe.benavent.free.fr/">http://christophe.benavent.free.fr/</a></li></ul>

### **Motiver les gens, leur donner des aspects positifs...**

Il n'est pas difficile de motiver des gens auxquels vous avez déjà vendu un produit qu'ils ont eux-même revendus : ils vous feront confiance directement. mais donnez-leur des indications spécifiques sur le nouveau produit que vous vendez.

Le nouveau produit que vous vendez a des spécifications et ne s'adresse plus forcément à la même clientèle, jusqu'ici vous avez essentiellement eu des clients vendeurs, maintenant ce sont des clients qui vous feront la promotion finale de vos produits.

### **Réunions régulières**

La meilleure façon de relancer votre réseau, c'est de faire des réunions, même par internet (webcam, IRC, chat, MSN ou AOL Messenger...). Cela permet de mieux se connaître et d'adapter le réseau, la vente, la publicité...

Et surtout cela permet de coordonner les efforts pour la vente de produits.

Pensez à organiser des réunions pour la promotion du produit, des formations, acheter de nouveaux stocks... Toutes les occasions sont bonnes pour relancer le réseau et la vente de produits, ou encore créer de nouveaux produits.

### **Quelques autres conseils pour réussir**

- Créez une entreprise et faites-le savoir.
  - Fabriquez-vous un site Web personnalisé pour votre entreprise.
  - Parlez avec enthousiasme de votre entreprise.
  - Utilisez vos produits et/ou services régulièrement.
  - Ayez confiance en vos produits et ayez confiance en vous.
  - Travaillez 1 année au moins avec discipline, sans changer de produit.
  - Faites vos présentations d'une manière simple.
  - Faites de la publicité. Dites la vérité, soyez honnête, n'exagérez rien.
  - Gérez votre temps avec un agenda (Notez tout)
  - Donnez-vous des récompenses après avoir obtenu un objectif.
  - Soyez constant dans vos recrutements et vos ventes.
  - Restez toujours en contact : téléphone, répondeur, courrier électronique.
  - Fixez-vous des buts et objectifs mensuels réalistes.
  - Restez en contact avec vos collaborateurs (prospectus, réunion, etc)
  - Motivez votre groupe en offrant des récompenses (formation ou produit).
  - Déléguez des actions à vos associés et soulignez leur accomplissement.
  - Persistez dans tout ce que vous allez entreprendre.
  - Demandez à vos clients d'être vos références.
  - Soyez enthousiaste, positif et énergique. Soyez un homme d'affaires.
  - Travaillez vos listes et réactivez régulièrement vos contacts.
  - Construisez votre liste de contacts quotidiennement et organisez vos fichiers.
  - Ciblez vos produits avec votre clientèle (toujours en vendre plus)
- 
- Amusez-vous! c'est VOTRE entreprise.

Vous trouverez encore beaucoup d'informations sur la commercialisation par paliers multiples sur internet. Cette méthode de marketing est aussi appelée MLM (Multi-Level Marketing), MMN (Marketing Multi-Niveau) ou encore Marketing de Réseau.

## Conseils pour mieux recruter

Votre enthousiasme et motivation détermine 90% de votre efficacité. Si vous ne l'êtes pas votre futur client le ressentira. Alors, apprenez par cœur vos produits, les plans de rémunérations et tous autres outils qui peuvent vous aider à développer votre entreprise avec succès.

Écoutez les questions de votre client, écoutez-le et répondez aux questions d'une manière sûre et confiante. Parlez-lui de votre opportunité de façon positive et avec enthousiasme. Soyez honnêtes et servez-vous de faits. Ne jamais mentir ou exagérer les faits, soyez transparent. C'est le meilleur moyen d'accéder au pouvoir du succès.

Variez votre présentation et adaptez-vous au potentiel de la personne qui est devant vous. Gardez vous des points essentiels importants pour conclure l'offre d'opportunité.

Lors de la présentation, gardez le contact : si votre futur client semble perdu ou perplexe lors de votre présentation, posez lui des questions et répondez clairement. N'oubliez pas une personne confuse est un client de perdu.

Préparez-vous une histoire, qui raconte votre propre anecdote, quand vous avez commencé avec le MLM. Vous pourrez choisir une histoire d'une autre personne couronnée de succès dans votre société MLM (car de toute façon demain ce sera votre propre histoire). Ayez un cartable de présentation adapté à vous et à votre style et personnalité, avec photo et description de l'opportunité.

Si malgré le fait que vous ayez tout tenté, pour le persuader et qu'il refuse votre offre (parce que le client n'est pas prêt, ou ce n'est pas le bon moment) ; alors n'insistez pas. Laissez lui vos coordonnées et mettez son nom dans un carnet de contact à relancer, et recontactez le dans quelques mois, pour lui reparler de l'offre.

**Essayez d'obtenir des références de personnes qui pourraient être intéressées.**

Au moment du recrutement dans le réseau de client puis de vente, n'hésitez pas à proposer des formations au marketing, des exercices de simulation de vente et de parrainages lors de la rencontre avec de nouveaux clients.

ATTENTION : Ce dossier est protégé par les lois relatives à la protection intellectuelles et est interdit à la vente. Son utilisation est limité par les lois relatives au droit de la consommation. Toute distribution ou utilisation peut entraîner des poursuites judiciaires.

Pour tout renseignement, écrivez à [cathedral@laposte.net](mailto:cathedral@laposte.net)

Pour la France :

<http://www.fvd.fr/>

<http://www.finances.gouv.fr/DGCCRF/>

<http://www.legifrance.gouv.fr/>