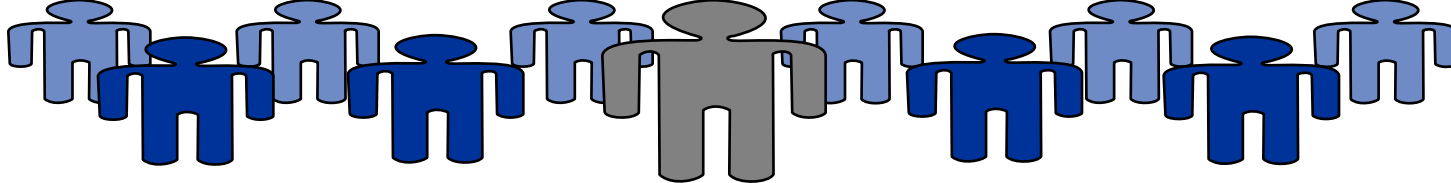


• Marketing de Réseau

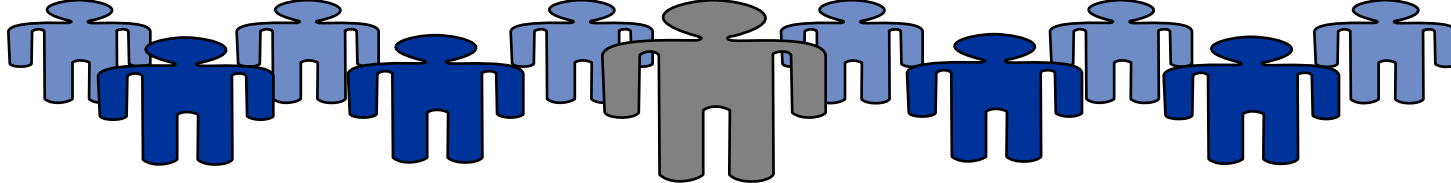
• *Le métier de la nouvelle économie*

François van KAN



Déroulement :

1. A qui est destinée cette présentation ?
2. Trois stratégies de revenu
3. Le principe du marketing de réseau (MDR)
4. Les clés du succès de cette industrie
 - ✓ succès liés aux principes du MDR
 - ✓ succès liés au comportement de ceux qui le pratiquent
5. Exemple de la société NIKKEN
6. Êtes-vous au bon endroit ?
7. Droit de question, devoir de réponse
8. Votre point de vue, et suite à donner
9. Conclusion

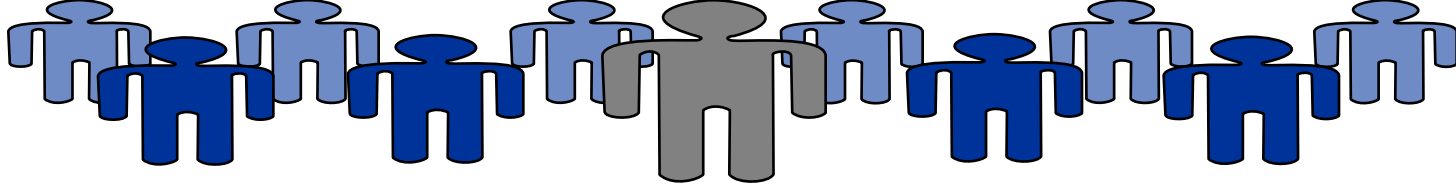


Possédez-vous votre vie ?

Si vous ôtez de 24 heures,

- votre temps de sommeil,
- votre temps au travail,
- le temps de déplacement de, vers et pour ce travail,
- le temps des autres tâches que vous devez faire,

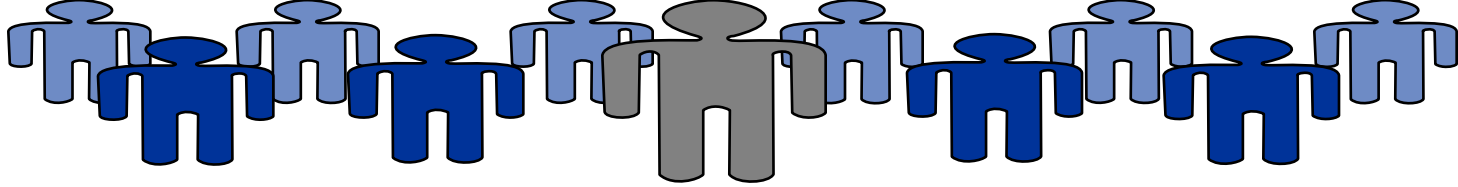
combien d'heures vous restent-ils pour faire ce que vous aimez VRAIMENT ?



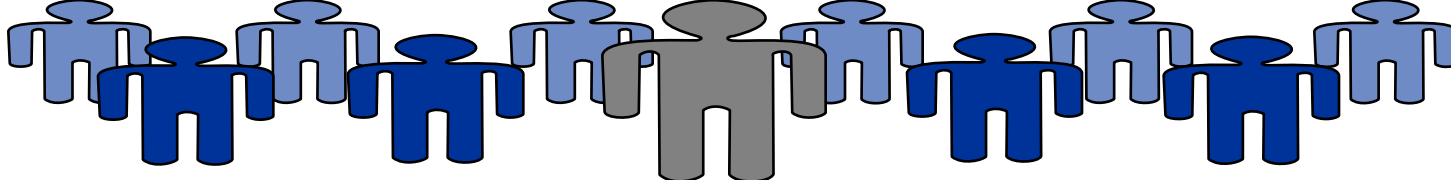
A qui s'adresse cette présentation ?

- **à ceux qui veulent**
- **posséder leur vie !**

Vous ne voulez pas un travail,
vous voulez un revenu !

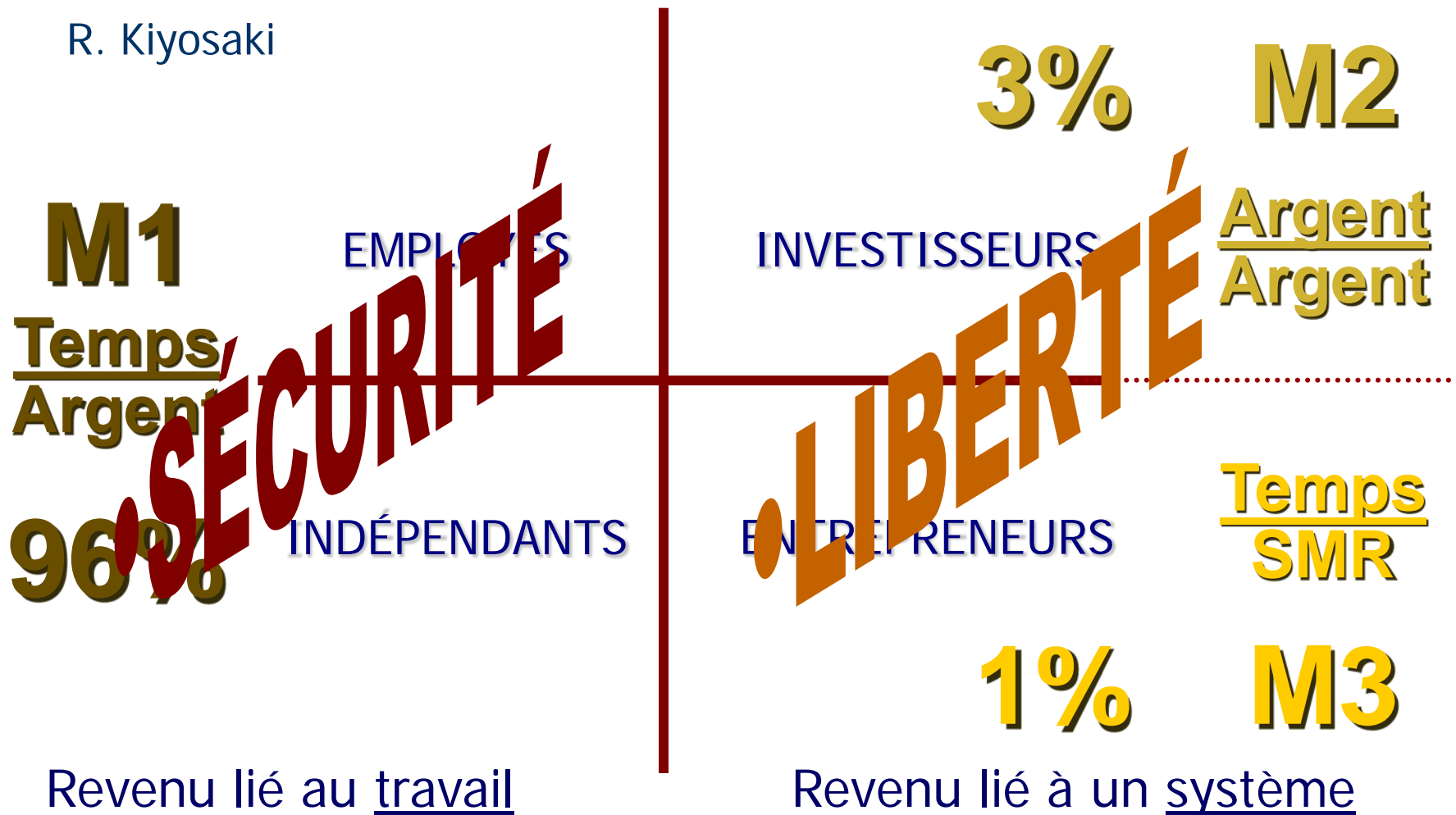


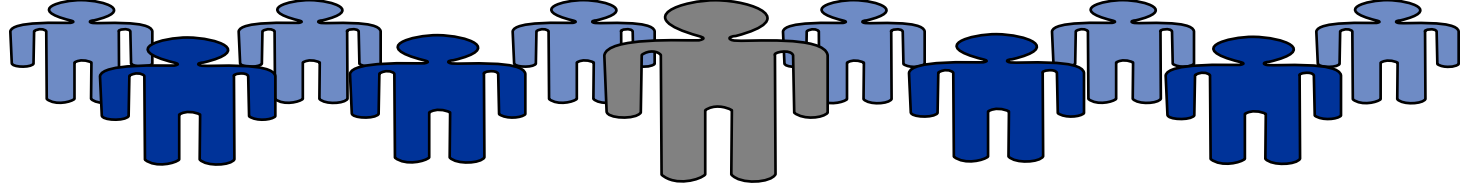
- **Le cerveau,**
- **c'est comme un parachute :**
 - **ça ne fonctionne**
 - **que lorsqu'il est ouvert !**



Trois Stratégies de Revenus

R. Kiyosaki

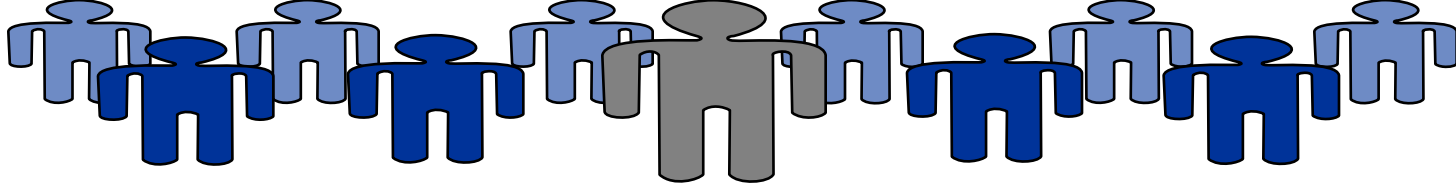




- Le Marketing de Réseau

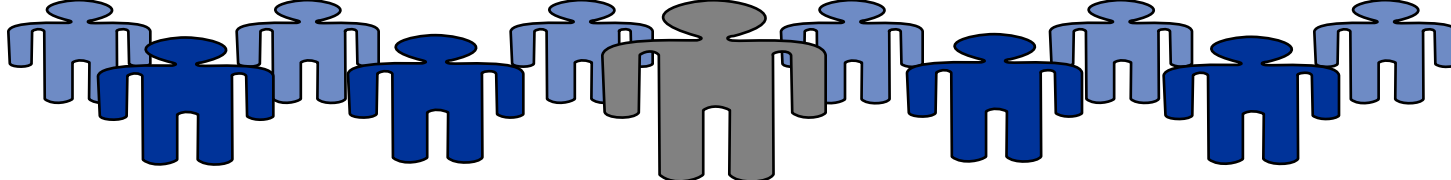
- est le nouveau

- mode de distribution



Les modes de distribution

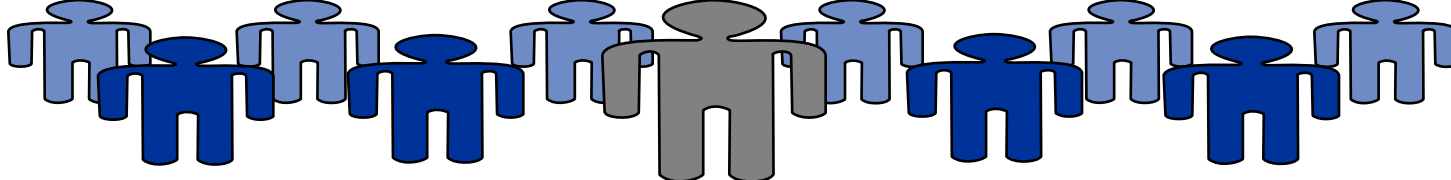
1. Commerce de proximité (détail)
2. Grande distribution
3. Vente Directe
 - a. Vente par correspondance, porte à porte, marché
 - b. Internet
 - c. Marketing de réseau (MdR)



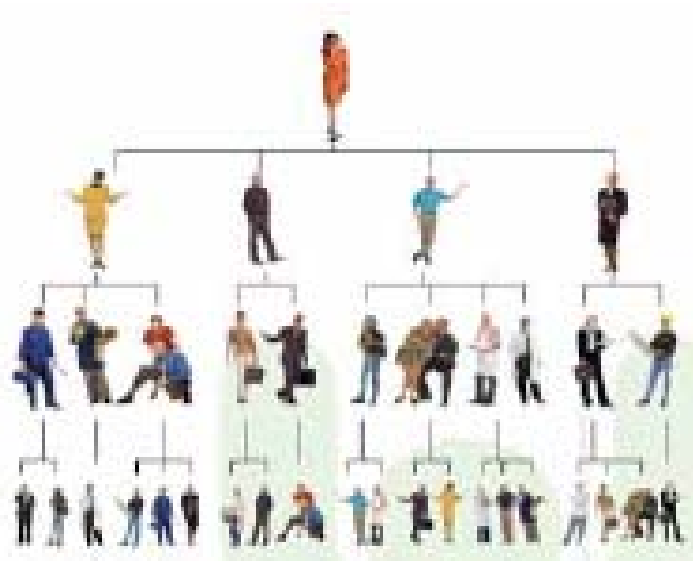
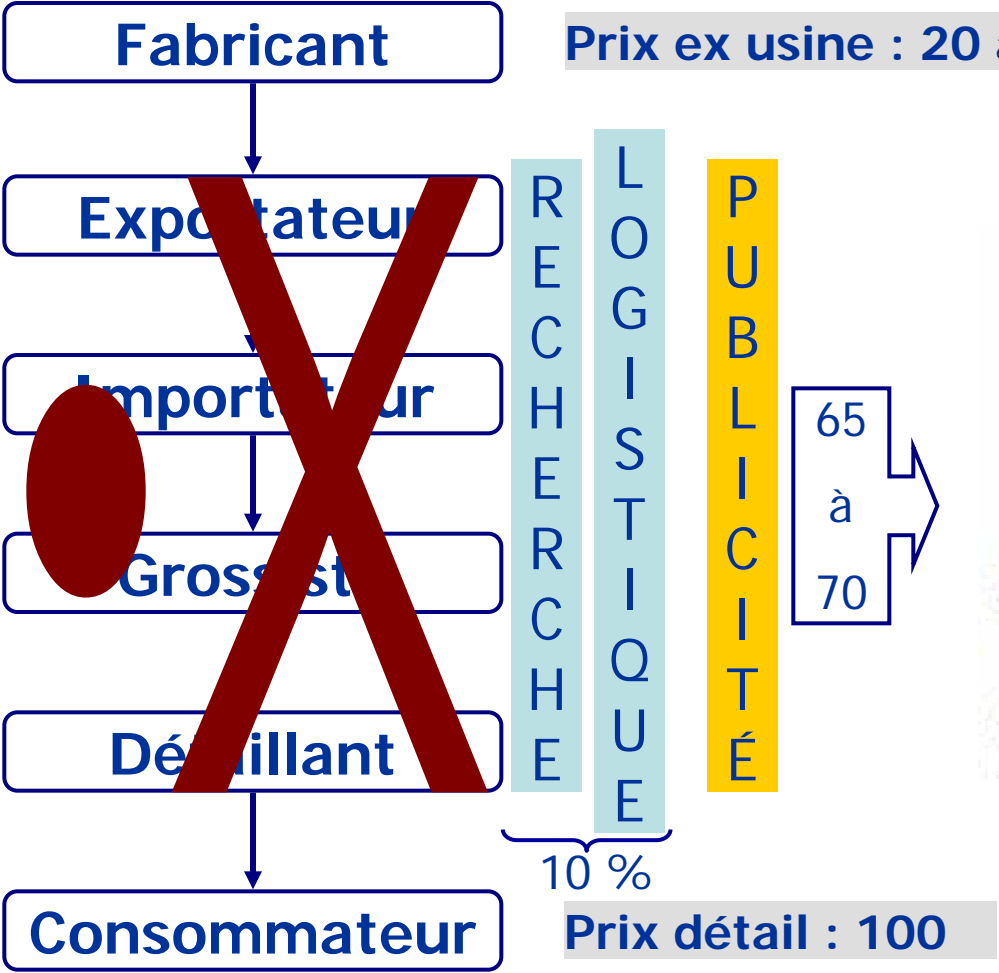
Le Marketing de Réseau

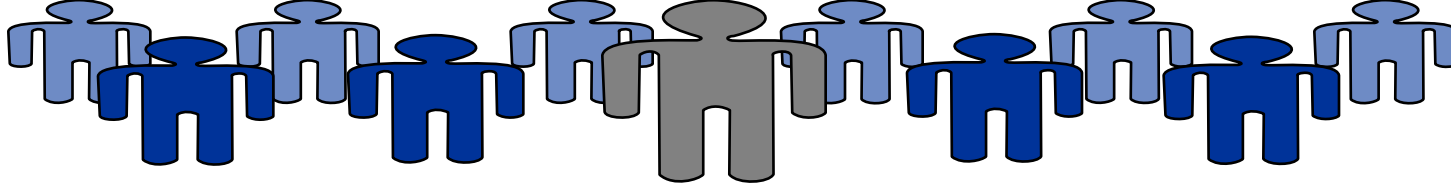
- Imaginé en 1948 (Amway) – 61 ans d'âge
- La nouvelle façon de distribuer : le MdR a progressé de 91% ces 10 dernières années
- Un C.A. énorme : plus de 200 milliards \$ dans le monde
- 38 millions de distributeurs dans le monde - 5,5 millions en Europe
- Un intérêt croissant : chaque semaine 500 000 personnes rejoignent cette activité, soit 200 millions dans les 10 prochaines années
- Un succès énorme : le marketing de réseau est utilisé par plus de 5000 entreprises dans plus de 140 pays

Source : London Chamber of Commerce



Marketing de Réseau ?



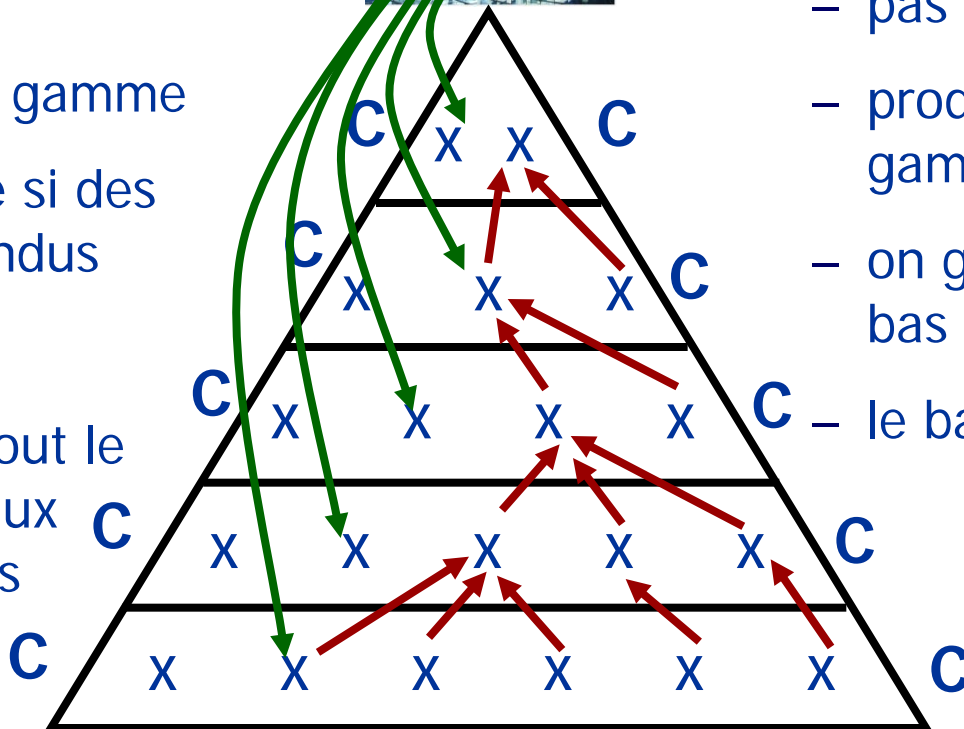


MdR vs Vente pyramidale

Toute entreprise est une pyramide !

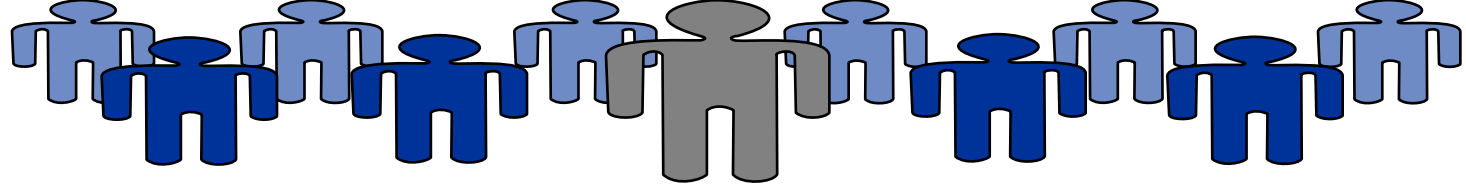
Marketing de réseau

- des clients !
- produits haut de gamme
- on ne gagne que si des produits sont vendus
- pas de stock !
- la société paye tout le monde, pas de flux d'argent entre les distributeurs



Vente pyramidale

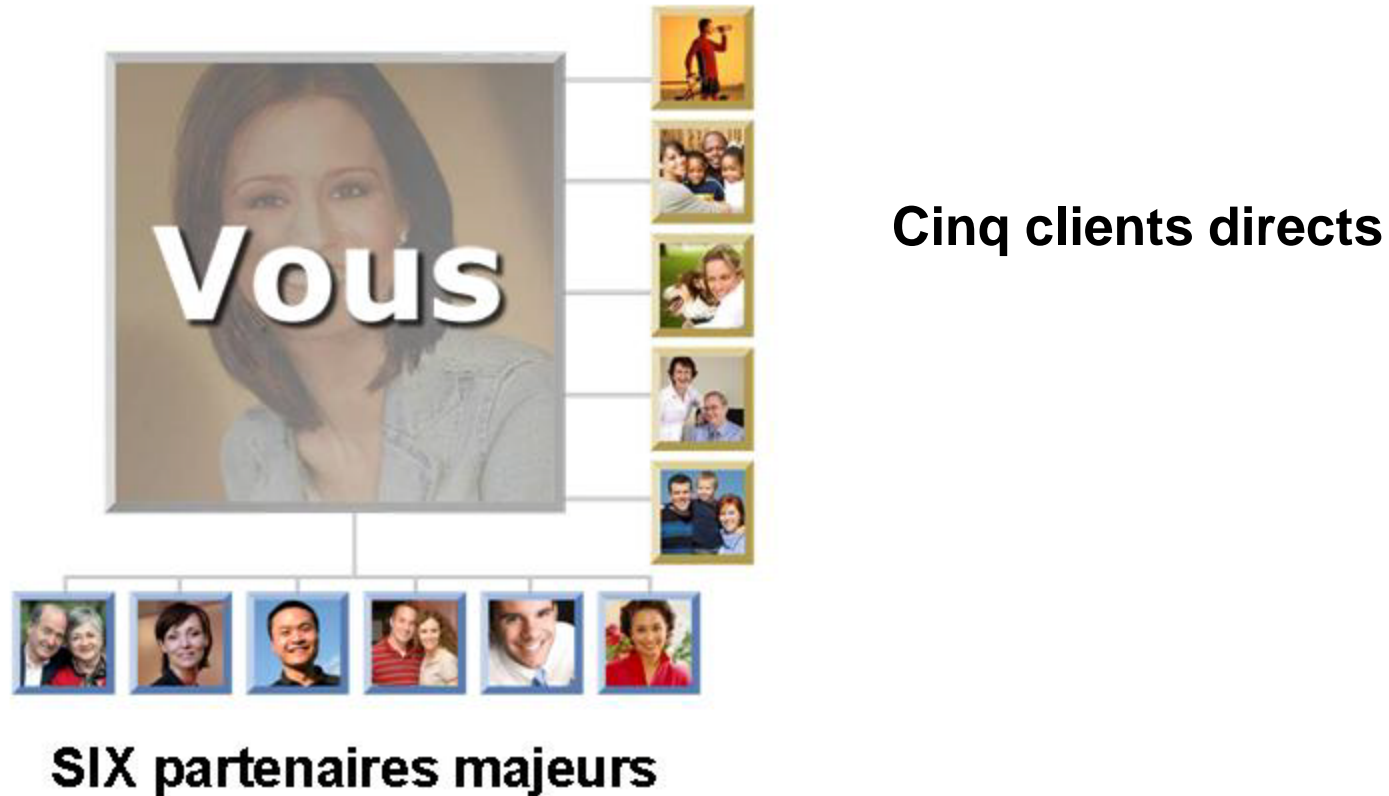
- pas de clients !
- produits (?) bas de gamme
- on gagne en forçant le bas à faire du stock
- le bas paye le haut

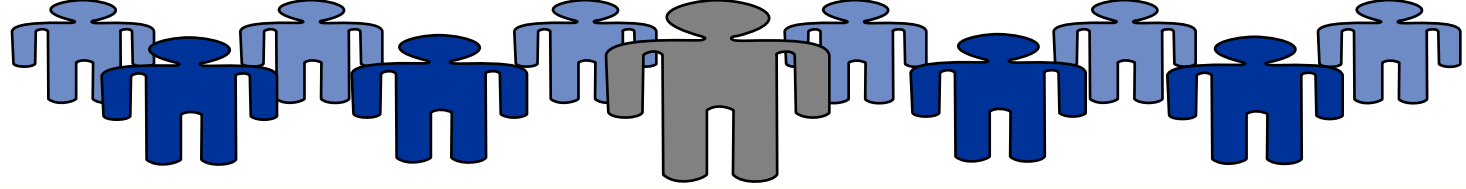


COMMENT BÂTIR VOTRE RÉSEAU

À travers les clients et les partenaires commerciaux

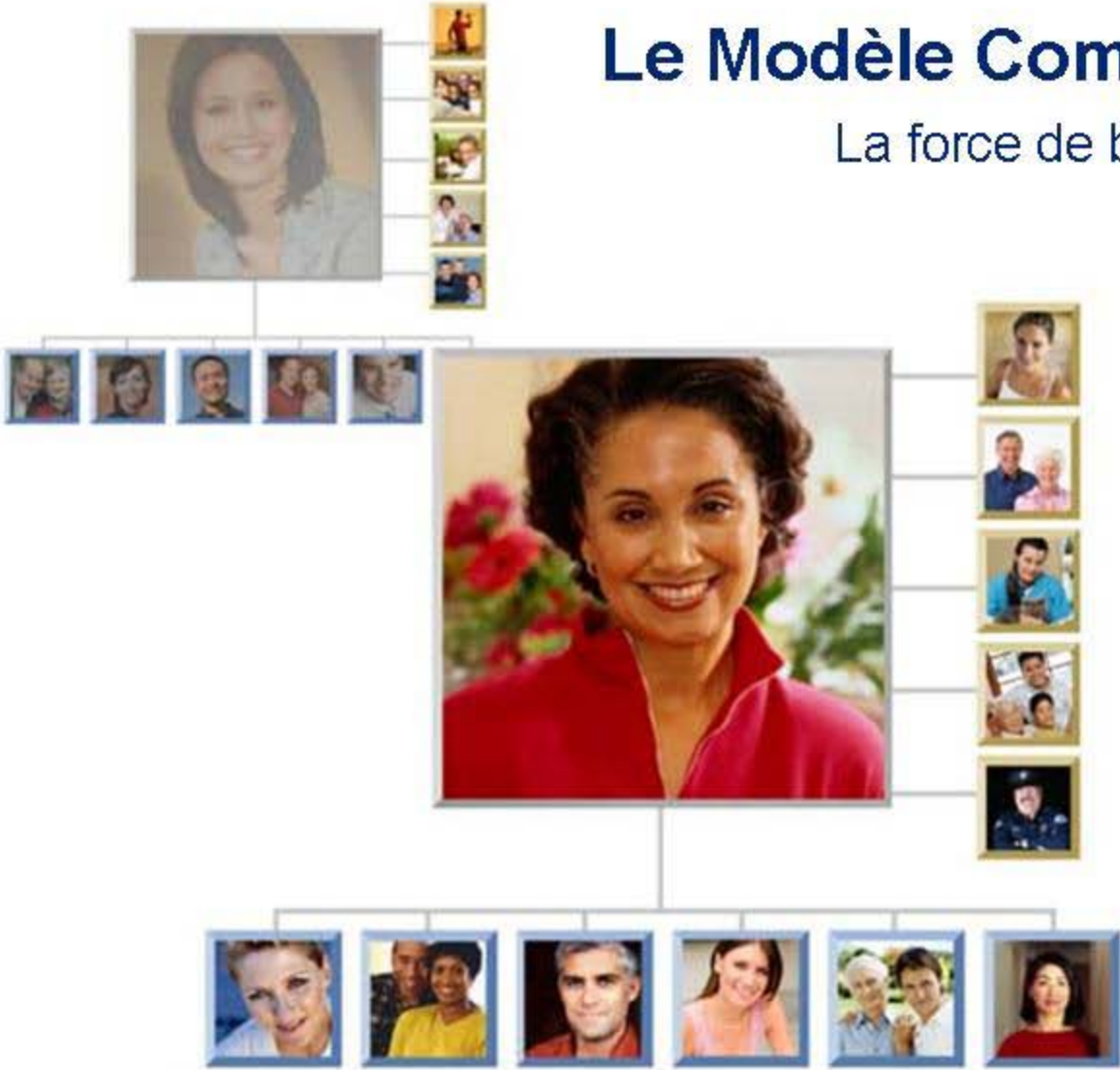
Le Modèle Commercial

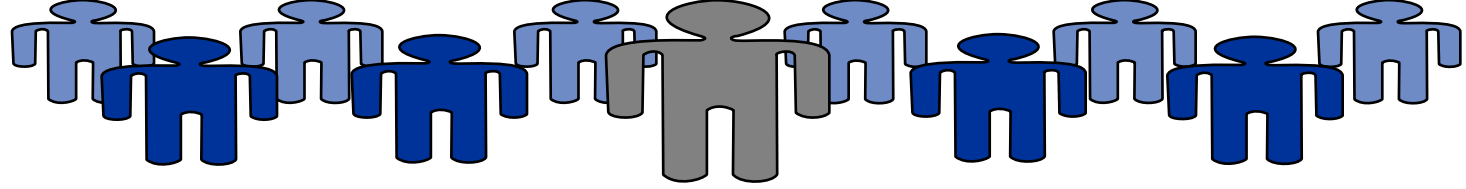




Le Modèle Commercial

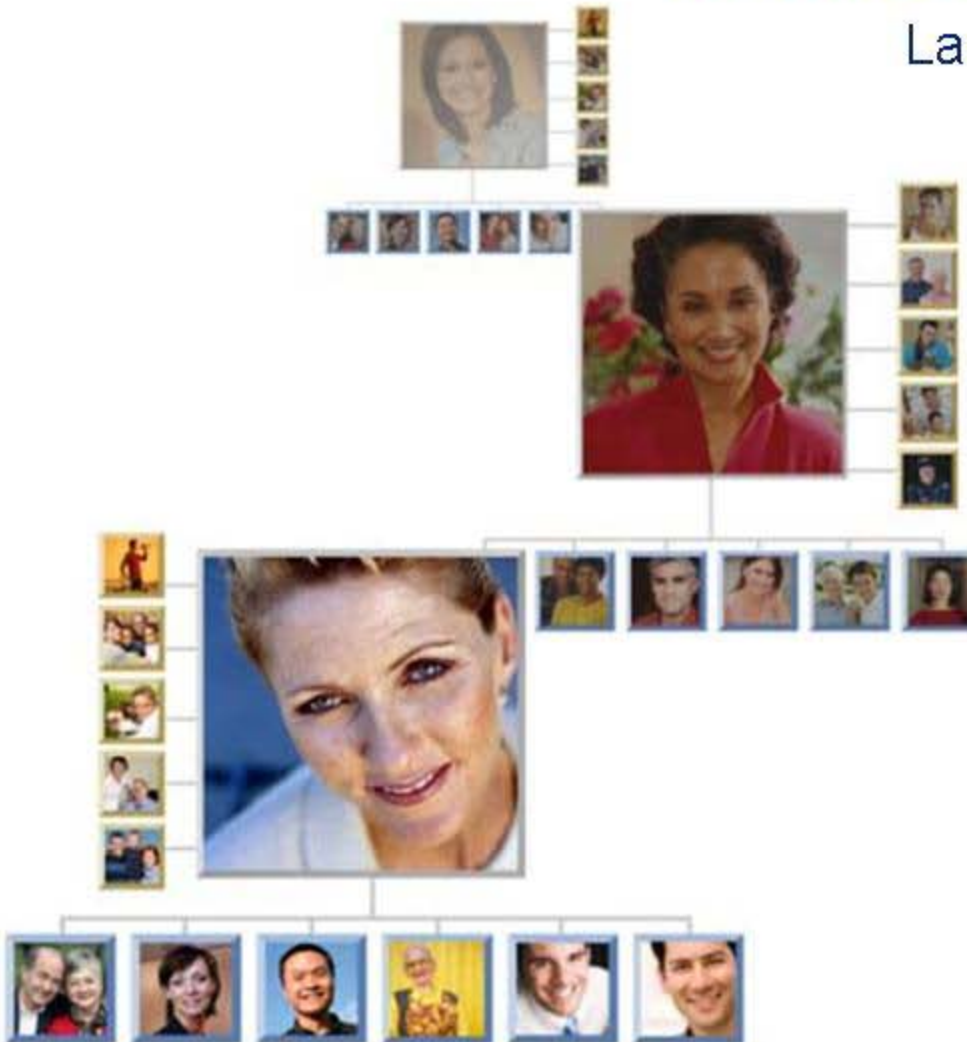
La force de bâtir un réseau

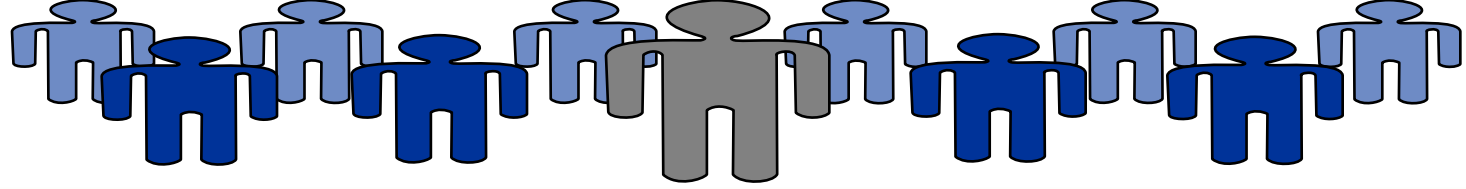




Le Modèle Commercial

La force de bâtir un réseau

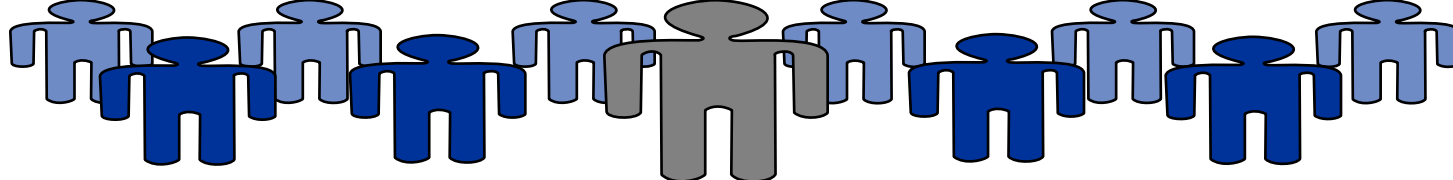




Le Modèle Commercial

La force de bâtir un réseau



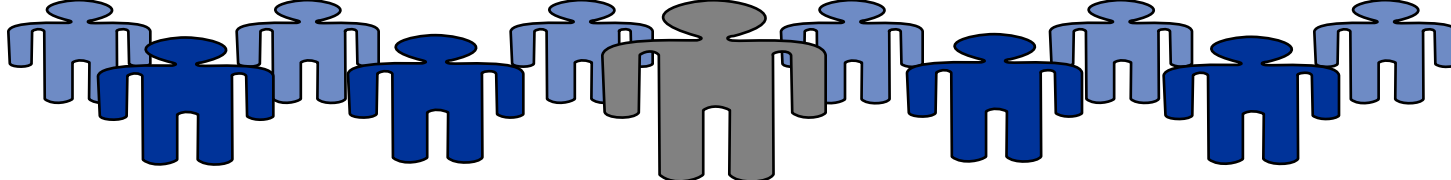


Le Marketing de réseau

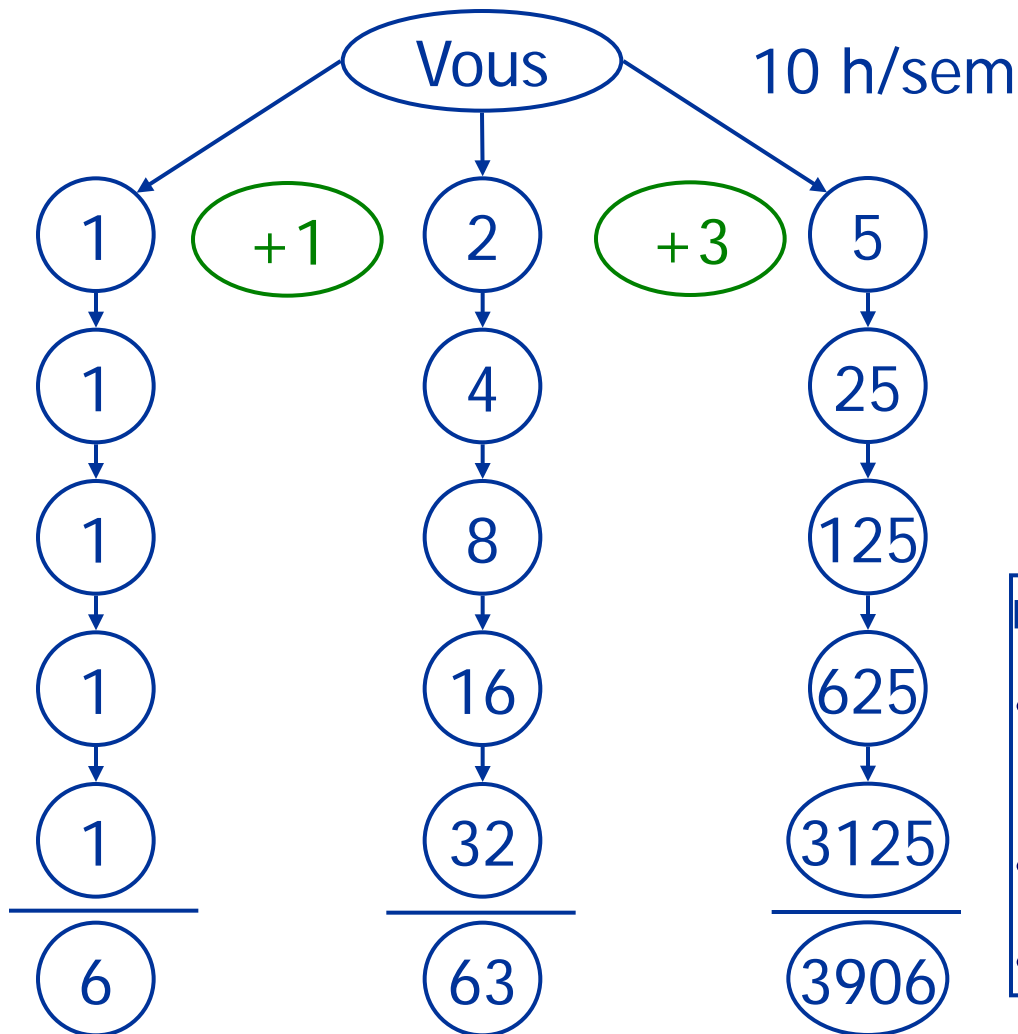
Une pyramide ? NON !

Un système d'échelles !

1. chacun son échelle – toutes sont identiques.
2. votre sponsor vous tire vers le haut
3. vous pouvez le dépasser (grimper plus haut)
4. c'est alors vous qui tirez votre sponsor
5. la seule organisation totalement « gagnant – gagnant »

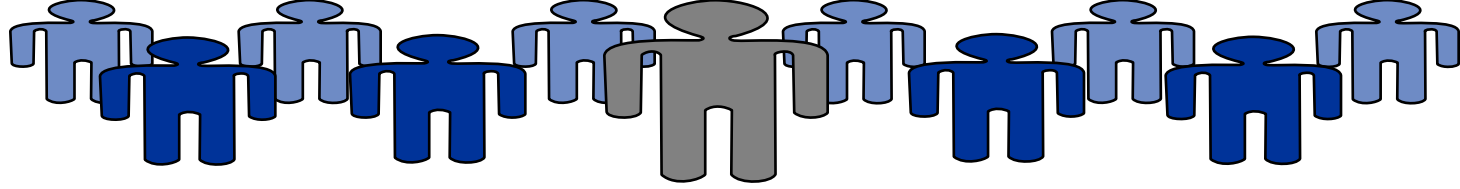


L'effet multiplicateur



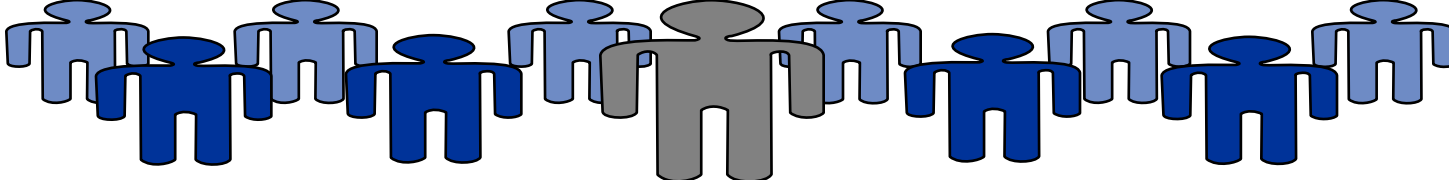
• 3 à 5 ans !

- mensuellement :
- $3906 \times 10h = 39060h$, soit 1000 pers temps plein
 - $3906 \times 100 \text{ €} = 390600 \text{ €}$
 - à 6% = 23436,- € / mois



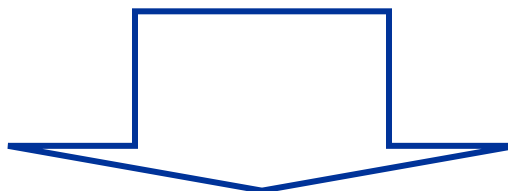
• Marketing de Réseau

les raisons de son succès...

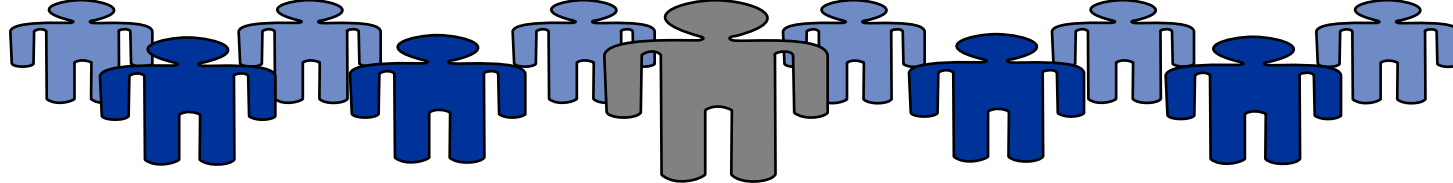


Clé du succès n°1 **La vente directe**

- La forme de publicité la plus puissante au monde est le bouche à oreille (= recommandation)
- Si les produits ne sont peu ou pas connus, ils doivent être « recommandés »



- **Le MdR est le meilleur mode de distribution pour les produits devant être « recommandés »**

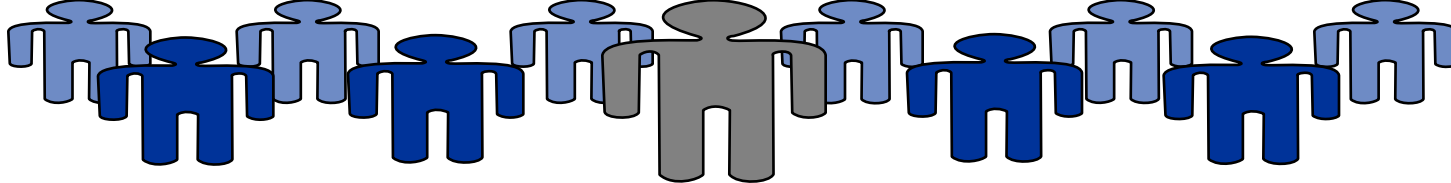


Clé du succès n°2

« VOUS »

Ceux, celles qui réussissent ont la croyance que

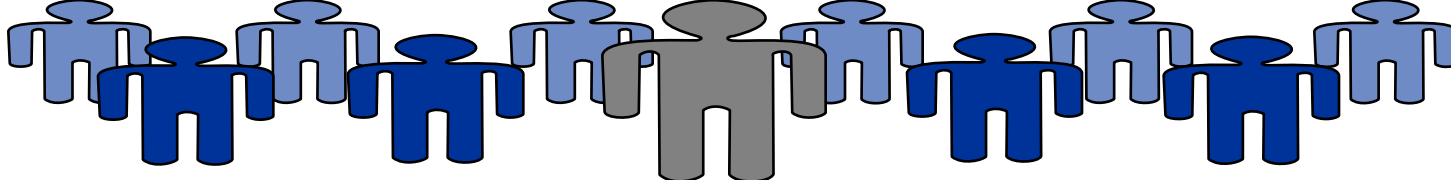
1. toute personne peut « prendre sa vie en main »
2. on peut être son propre patron, sans les soucis de l'entreprise (ni bâtiments, ni personnel, ni stock)
3. il est possible d'accéder - à terme ! - à des revenus importants en bénéficiant soi-même des avantages des produits
4. aider les autres à réussir est la meilleure façon d'assurer sa propre réussite.
5. pour s'assurer une vraie retraite, le MDR est une solution



Le MdR pour le consommateur

3 Croyances de base :

1. Vous ne pourrez jamais réaliser vos propres rêves en travaillant pour quelqu'un d'autre
2. Prospérité et liberté ne sont pas liées au revenu actif (le travail), mais au revenu passif (lié à un système)
3. Des opportunités égales pour tous devraient être exactement cela : ÉGALES !
peu importe la race, le sexe, l'âge, les convictions politiques, la nationalité, la formation,...



Le Marketing de réseau

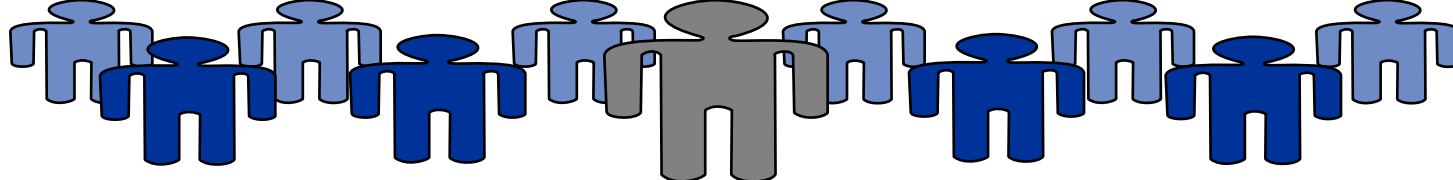
Vous lancer ?

Vous êtes le seul responsable de vos résultats, MAIS...
plus vous utilisez le « système », plus vous réussissez.

Le système ?

- est basé sur un contrat « donnant – donnant »...
- ...de travail en équipe avec vos sponsors : ils ont un intérêt direct à votre réussite, mais n'agiront que si vous agissez
- le plan d'action du succès est connu dès le départ
- la 1^{ère} année est votre formation
- nécessite de travailler sur vous-même : communication et leadership.

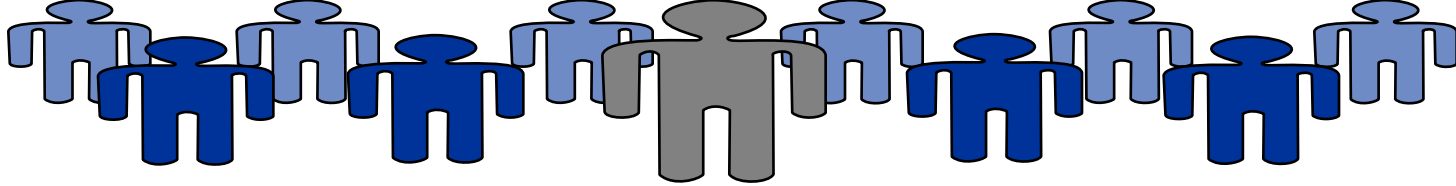
c'est le système qui vend, pas vous !



Le Marketing de réseau

Pourquoi le promouvoir ?

1. réaliser ses rêves en donnant et en recevant sur la base du seul respect humain
2. les revenus dépendent du niveau d'engagement, et seulement de cela
3. la forme de redistribution des richesses la plus éthique au monde, car basée sur l'engagement, non le temps
4. seule façon de dissocier « temps de travail » et « revenus »
5. seule façon accessible à tous d'adapter son revenu à son style de vie et non l'inverse



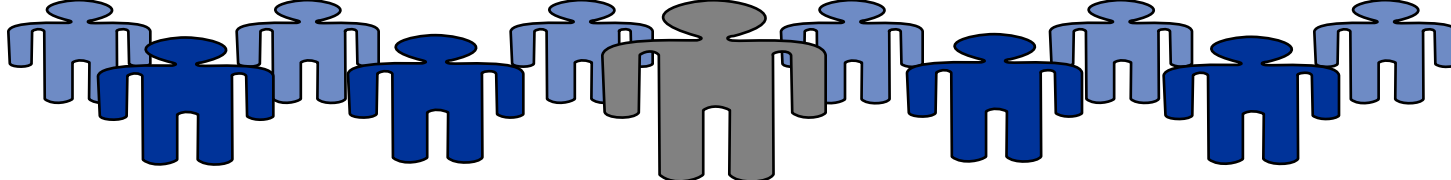
Le Marketing de Réseau

Condition de réussite ?

Nous avons tous les mêmes produits, les mêmes moyens, le même territoire, le même système de paiement, les mêmes procédures, ...

la seule différence c'est :

VOUS !



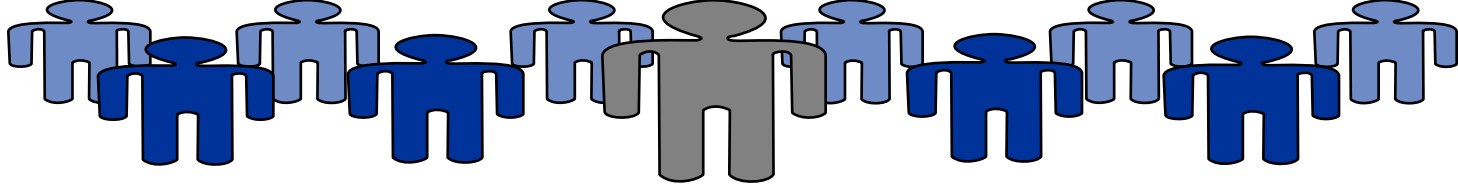
Le Marketing de Réseau en conclusion

3 qualités personnelles :

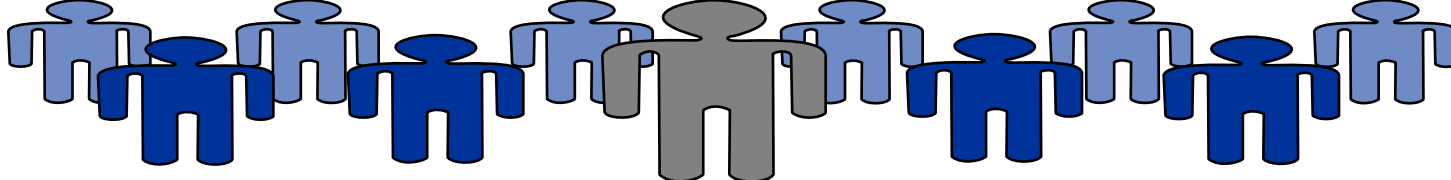
1. **Avoir le désir brûlant** de créer vos résultats de vie.
2. **La volonté de travailler** en équipe en s'imposant une discipline quotidienne
3. **Être enseignable** : accepter d'apprendre tout le temps !

3 clés de succès :

1. Être enthousiaste (le mental sur POSITIF !)
2. Gérer son temps.
3. **Imiter ceux qui réussissent.**



• L'exemple Nikken



L'Industrie du Bien-Être

- En 2000, le secteur du bien-être pesait \$200 milliards
- En 5 ans, il a doublé : \$400 milliards
- En 2010, le secteur du bien-être deviendra une industrie de \$ 1000 milliards
- L'essentiel des ventes en bien-être sont des produits nutritionnels et des affiliations à des clubs de fitness : le marché de la "**Wellness Home**" est donc virtuellement inexploité.

\$1000 milliards



NIKKEN™

L'entreprise offrant des solutions de Bien-être depuis plus de 30 ans

Fondée au Japon en 1975

Présente dans 38 pays

51 millions de clients satisfaits

2 milliards \$ de chiffre d'affaire

cotée 5A1 par Dun & Bradstreet

> 100 chercheurs à temps plein

Innovateur en technologies de pointe liées à la prévention santé

Active en Europe depuis 1998 (Belgique : 2004)

Une progression annuelle du CA de $\pm 14\%$



VOTRE PARTENAIRE...



NIKKEN™ Discover it. Live it.

Notre mission est

d'**AIDER** les individus à
DÉCOUVRIR un nouveau
style de vie et leur offrir
l'occasion de le **VIVRE** à
travers une santé et des
finances plus saines.



NUTRITION



REPOS & RELAXATION

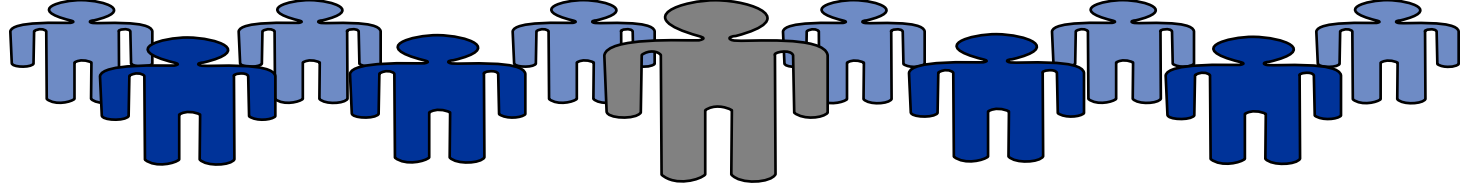


ENVIRONNEMENT

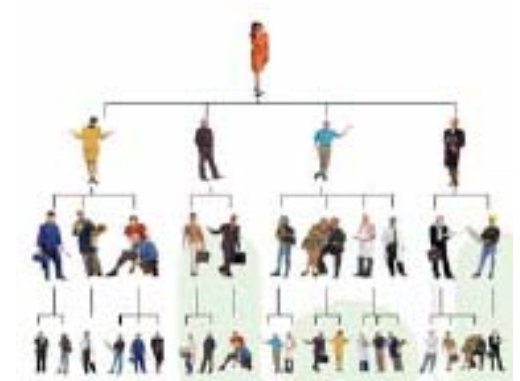


**FORME
PHYSIQUE**

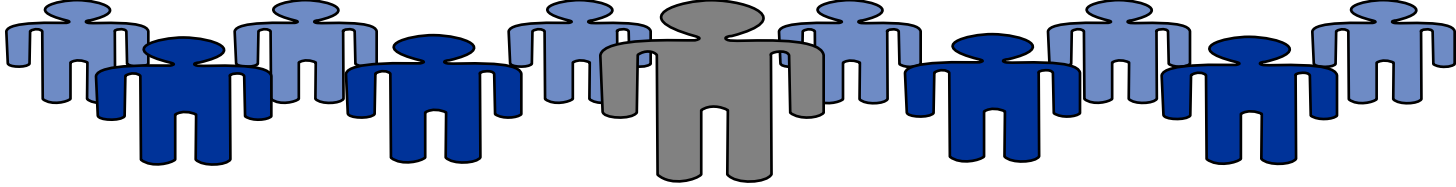
TOUTE MAISON PEUT DEVENIR UNE MAISON DE BIEN-ÊTRE



*Trouvez 6 personnes sérieuses
et aidez-les à gagner 2000 € par mois...*

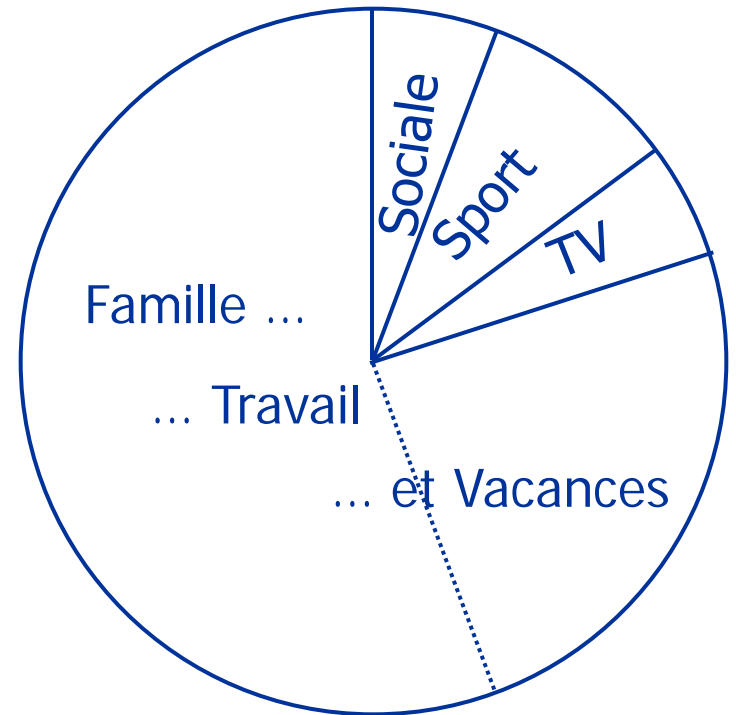
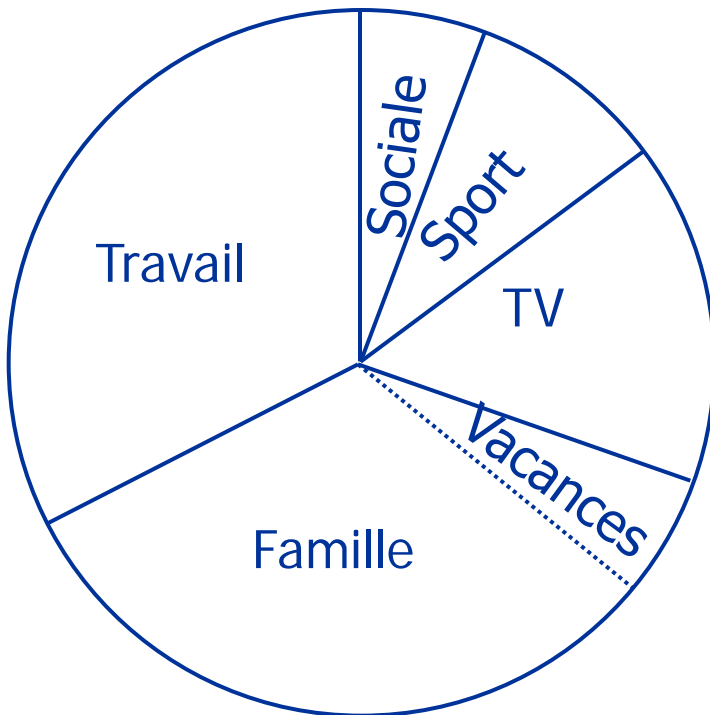


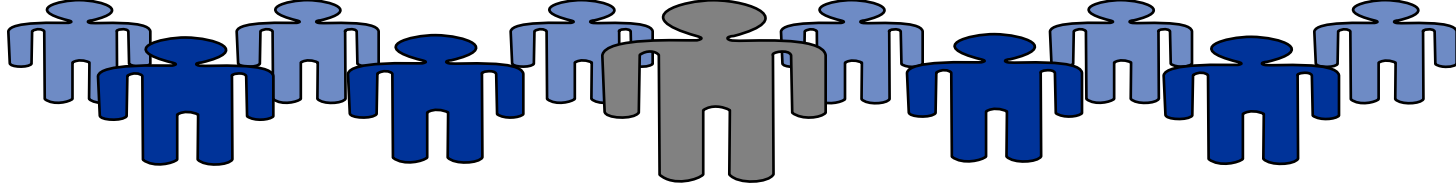
...et vous gagnerez 100 000 € par an !



Alors, êtes-vous au bon endroit ?

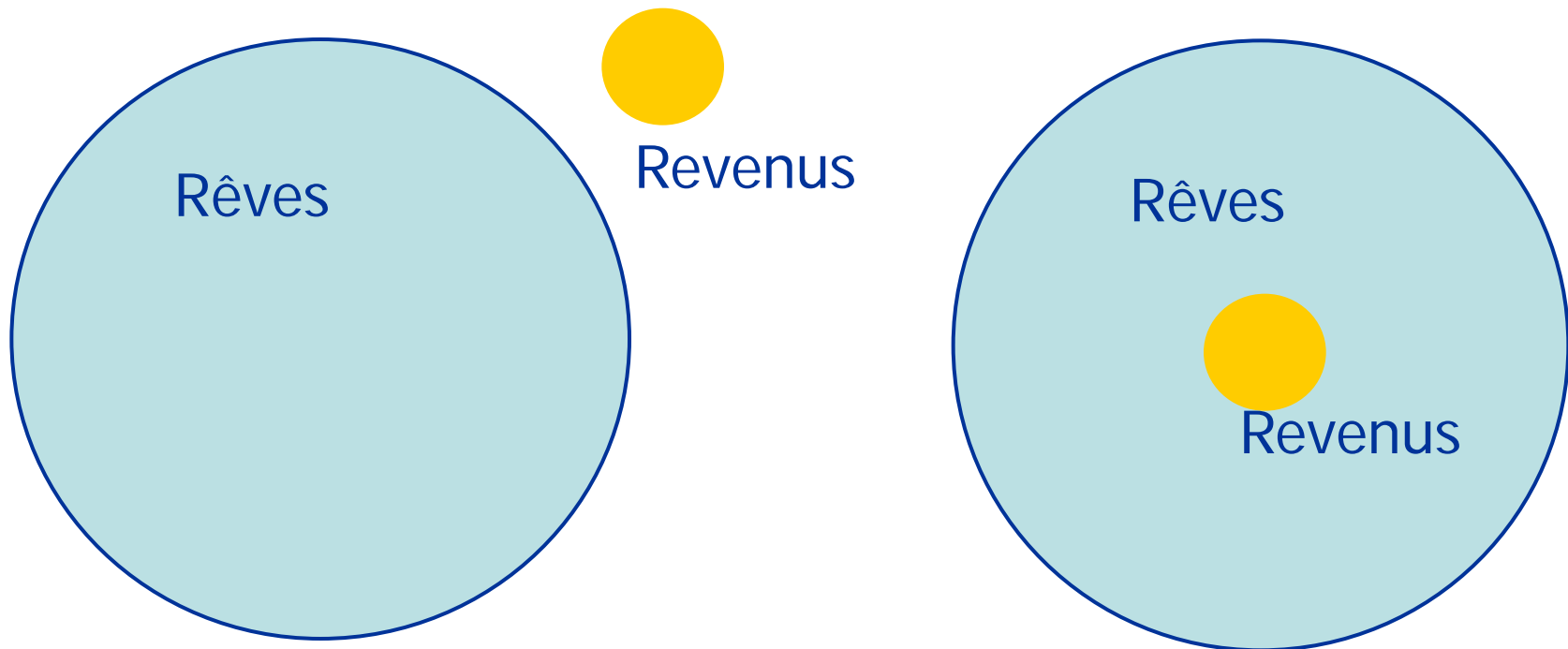
1. Qui veut adapter sa profession à sa vie privée ?

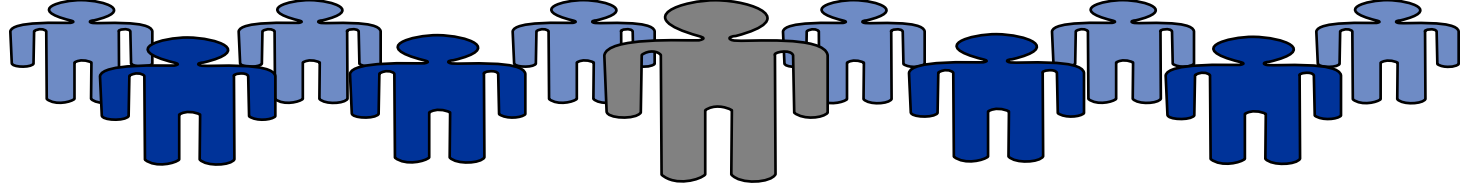




Êtes-vous au bon endroit ?

1. Qui veut adapter sa profession à sa vie privée ?
2. Qui veut adapter ses revenus à ses rêves ?



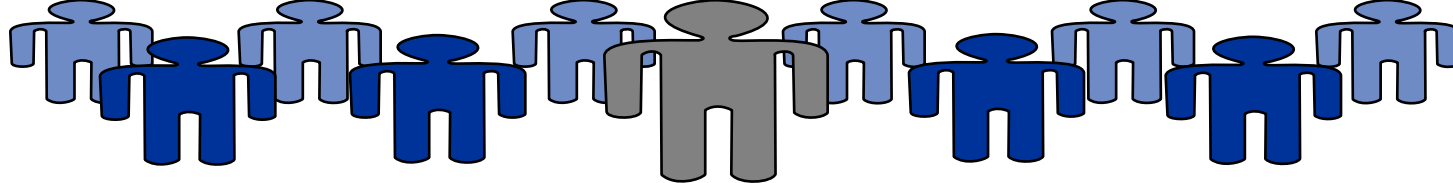


Êtes-vous au bon endroit ?

1. Qui veut adapter sa profession à sa vie privée ?
2. Qui veut adapter ses revenus à ses rêves ?
3. Qui veut dissocier son revenu de son temps de travail?

SALAIRE = votre revenu dépend de votre temps de travail.

REVENU RÉSIDUEL = votre revenu ne dépend plus de votre temps de travail !

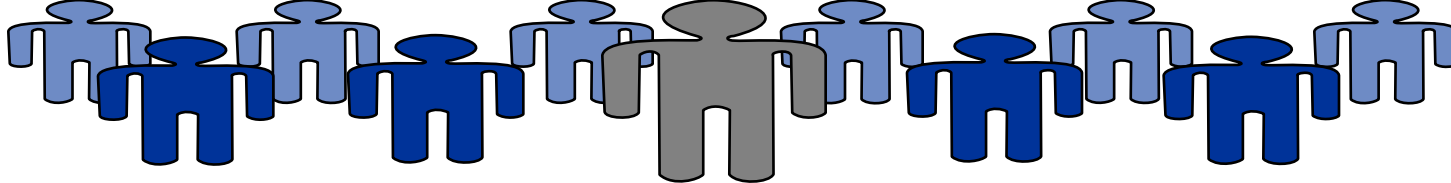


Êtes-vous au bon endroit ?

1. Qui veut adapter sa profession à sa vie privée ?
2. Qui veut adapter ses revenus à ses rêves ?
3. Qui veut dissocier son revenu de son temps de travail?
4. Qui veut avoir 100% de liberté de temps ?

*Imaginez que vous ayez tout cela,
comment serait votre vie ?*

• Voulez-vous vraiment cette vie-là ?



Vos croyances

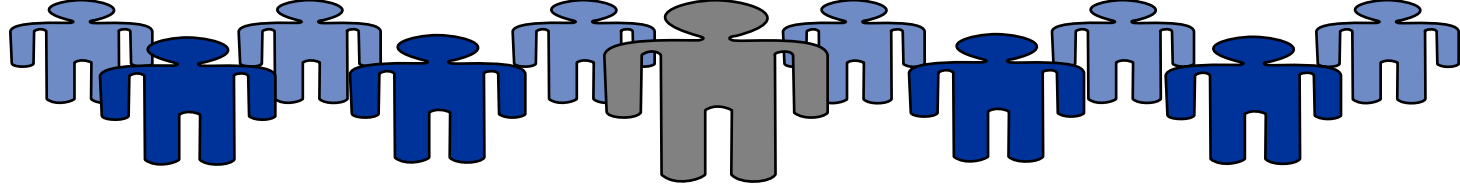
Ce n'est pas possible !

Il raconte des carabistouilles !

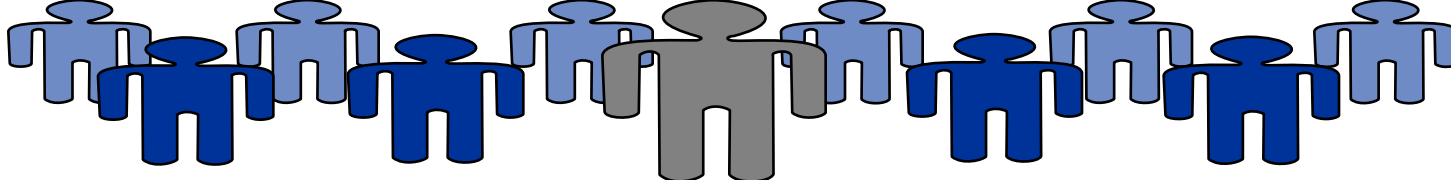
Si cela existait, cela se saurait !

Aujourd'hui, 96% de la population pense comme ça.
Pourtant, 4% de la population vit cette vie de rêve là.

• ***Voulez-vous en faire partie ?***



- **quelles questions**
- **souhaitez-vous**
- **nous poser ?**



Informez-vous !

en français :

<http://www.youtube.com/watch?v=VOIFgmirSRc> ()

en anglais :

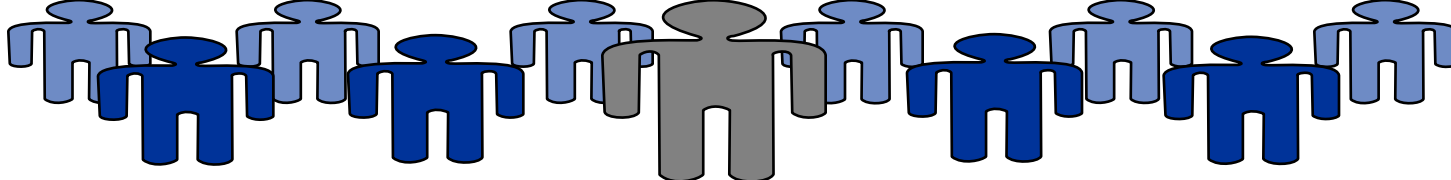
<http://www.youtube.com/watch?v=X4ql-I1Edwo>

<http://www.youtube.com/watch?v=HQM8rQzw7kY&feature=related> (Robert Kiyosaki)

http://www.youtube.com/watch?v=yQAldCAk2Co&feature=channel_page (Bill Clinton)

voir aussi : Direct Selling Association

voir aussi : le statut de VDI Mandataire, créé spécialement en France pour cette activité



Quelques livres

Sur www.libreentreprise.com

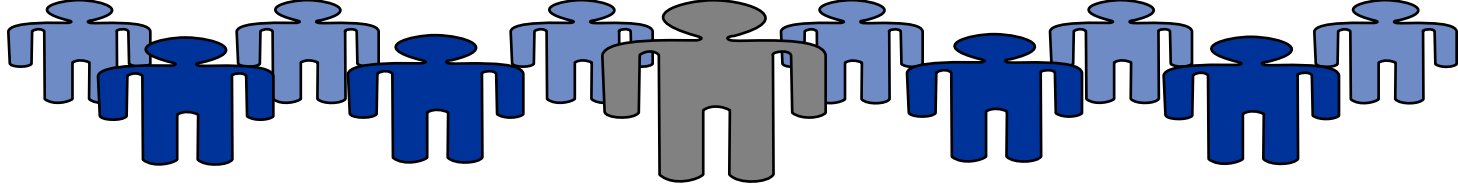
Paul DEWANDRE : « La marketing relationnel »

Burke HEDGES : « Vers la prospérité »

John KALENCH : « Actualisez votre potentiel avec le MrR »

Rod Nichols : « Aimeriez-vous exploiter ma mine d'or ? »

François van KAN : « Vous valez mieux que votre salaire »



Merci