

présente

POURQUOI L' INDUSTRIE

DU MARKETING DE

RESEAU?

Le Marketing de Réseau c'est quoi?

Tout d'abord, pour celles et ceux qui ne connaissent pas cette industrie, on peut la retrouver sous plusieurs nom :

- Marketing de réseau
- Marketing relationnel
- MLM (Multi-Level Marketing = Vente Multi-niveaux)
- Marketing par pallier

Et c'est également souvent lié à la vente directe, la vente en réunion et la vente à domicile. Mais il existe des sociétés de vente directe, où il n'y a pas de notion de « réseau » donc il ne faut pas confondre.

Comment gagne-t-on de l'argent avec le MLM?

Pour faire très simple, les sociétés de MLM choisissent de ne pas investir dans la publicité (qui coûte énormément) mais plutôt dans des représentants indépendants qui sont rémunérés de plusieurs façons selon les sociétés.

• Une prime de vente = à chaque produit vendu, une prime touchée.

Facebook/Instagram: 229investmentcenter

• Une commission mensuelle = Si le produit est récurrent, une commission mensuelle sur le chiffre d'affaire.

Étant donné que ces opportunités d'affaires s'adressent à toute la population, pas forcément de formation commerciale, le nombre de ventes personnelles restent souvent limité à son entourage, sous forme de recommandation. C'est pour cela qu'on appelle ça le marketing relationnel.

Vous recommandez un produit d'utilisation courante à une personne de votre entourage, si elle l'utilise vous êtes rémunéré.

Mais le marché est donc limité, le chiffre d'affaires et la rémunération également...

C'est là que la notion de parrainage intervient. En recommandant cette activité à votre entourage, chaque personne qui démarre, entre dans votre équipe (votre réseau) et vous pouvez être commissionné également de plusieurs manières :

- **Prime:** A chaque vente dans votre réseau, vous touchez une prime.
- **Commission mensuelle :** Un pourcentage sur l'ensemble du chiffre d'affaires de votre équipe

C'est donc en se constituant un réseau de vente, que vous pouvez augmenter le nombre de ventes dans votre réseau et augmenter votre rémunération. C'est ainsi que plusieurs millions de personnes constituent chaque mois des revenus, allant du simple complément de salaire pour la plupart, à des véritables gros **revenus** pour certains.

Pourquoi le MLM fait-il polémique ?

En démarrant le MLM j'ai vite remarqué que c'était un sujet qui déchainait les passions.

D'un côté, les représentants, qui défendent corps et âme cette industrie. Et de l'autre, les détracteurs, qui étalent leur haine sur les forums et les blogs. Dans les deux cas, il y a souvent peu d'arguments, et ça ressemble plus à de la discussion de comptoir. Le principal « défaut » reproché aux sociétés, c'est qu'elles appliquent « un droit d'entrée » (une licence). Derrière lequel se cache des frais de gestions pour les uns, et la preuve d'un système illégal pour les autres...

Sans tomber dans cette polémique à vouloir défendre une industrie, je vous dirais seulement que le marketing de réseau c'est plusieurs milliards de dollars distribués chaque année aux représentants (dont le nombre doit surement approcher les 100 millions en 2012). Bien sûr les sociétés utilisant ce mode de distribution réalisent de formidables bénéfices, mais je connais personnellement énormément de personnes qui ont changé leur vie grâce au MLM.

D'ailleurs si Robert Kiyosaki dit qu'il s'agit du Business du 21e Siècle, il doit y avoir une raison.

Pour finir cette introduction, après 3 ans en immersion totale, voici ce que je peux dire sur les affirmations qu'on retrouve le plus souvent.

• Le MLM est une secte : Faux. Totalement Faux. Débile même.

- Les gens changent quand ils font du MLM: Vrai. La vision de la vie est différente. L'ambition aussi. Les gens s'améliorent.
- Le Marketing de réseau c'est une arnaque : Faux. Chaque objectif atteint est payé en conséquence.
- Le MLM est illégal : Faux. Pourquoi le serait-il ?
- C'est du pyramidal : Faux. Le pyramidal repose sur le parrainage exclusif. Le MLM c'est de la vente de produit. Sans produit pas de MLM.
- Tout le monde devient riche : Faux. La plupart des personnes qui gagnent de l'argent gagnent des compléments. Mais certains font carrière, en effet.
- C'est une belle opportunité : VRAI. Lisez la suite pour comprendre.

Comment le MLM a changé ma vie (Témoignage)

Le 26 mai 2009, alors que je passais les différents tests pour entrer en école d'ingénieurs, un de mes camarades m'a invité à « découvrir une opportunité d'affaires ». En me déplaçant ce soir-là, j'étais vraiment loin de m'imaginer à quel point ma vie allait être chamboulée, et que j'étais sur le point de littéralement changer de direction.

Certains me diront : « Mais de quoi parles-tu? Tu n'as pas fait millionnaire avec cette société? « . C'est vrai, en 3 ans, j'ai gagné des compléments de revenus par-ci, par-là ... Là ou des personnes ayant démarré en

même temps, voire après moi, parvenaient à faire décoller leur réseau, moi j'ai pataugé, galéré, ramé... Donc aujourd'hui, financièrement en effet, ça n'a pas changé grand-chose pour moi. Mais personnellement, je sais qu'en 3 ans, j'ai appris énormément de choses et c'est pour ça que je serais à jamais reconnaissant envers :

- la personne qui m'a invité,
- ceux qui m'ont formé,
- ceux qui m'ont aidé...
- et envers la société dans laquelle je suis représentant.

Beaucoup (trop) de personnes ne considèrent que l'aspect « financier » du MLM, et c'est logique, car c'est avant tout censé être un moyen de réaliser des compléments de revenu. Et c'est pour cela, que j'avais parfois du mal à faire comprendre à mon entourage, que **même dans les « périodes creuses » je m'enrichissais personnellement**, et ça, ça n'a pas de prix.

On dit souvent que le marketing de réseau c'est « *la vie en accéléré* » ou « *une école de la vie*« . Et je confirme, tout va très vite, on rencontre énormément de personnes. Certains se retrouvent à gérer de dizaines de personnes dans leur équipe et à gagner plusieurs milliers d'euros par mois, quelques semaines/mois après avoir été invité. C'est comme si en un moins d'un an vous passiez de stagiaire > technicien > ingénieur > manageur > directeur > directeur régional ... Tout va très vite, et il faut apprendre.

L'école du Marketing de réseau

Rapidement après avoir démarré, j'ai vite réalisé que le MLM ce n'était pas aussi facile que prévu, et que je ne serais pas forcément « riche » aussi rapidement que d'autres. Et que tout le monde ne finirait pas au top. Mais j'ai aussi voulu croire en ce que j'avais entendu un jour au détour d'une conversation : « Même si tu fais un an de marketing de réseau et que tu ne gagnes pas un seul euro. Si tu le fais sérieusement, tu auras gagné beaucoup. »

Et en effet, ma première année, et les suivantes aussi, j'ai gagné de l'argent, mais j'ai aussi découvert cet univers qui allait changer ma vision de la vie : le développement personnel. Ça a été pour moi un véritable déclic, je vais essayer de faire une liste de ce que ça m'a apporté, mais il y en a tellement ...

- La lecture. Livres que j'ai choisis moi-même, et j'ai pris plaisir à les lire alors qu'au collège/lycée, je n'ai lu aucun (ou presque) des livres qui étaient imposés.
- La confiance en soi. Avec le MLM, on assiste à tellement d'histoires de réussite, qu'on comprend que tout est possible, et que rien ne peut nous arrêter si on en a vraiment envie.
- Parler en public. En présentant chaque semaine une activité devant 10, puis 30 puis 50 puis 100 personnes... j'ai perdu cette crainte que j'avais auparavant de parler en public. Très utile pour les soutenances à l'école 2

- L'ambition. Avant, je pensais que « être ingénieur » c'était le top de la réussite sociale (dans ce que moi je pouvais atteindre). Avec le marketing de réseau, j'ai compris que le monde était plein d'opportunités, beaucoup plus rémunératrices et surtout beaucoup plus divertissantes que ce à quoi l'école nous prépare. Il suffit d'ouvrir les yeux.
- La maturité dans les affaires. A l'époque j'avais 20ans, c'était le premier « truc sérieux » que j'entreprenais. J'ai dû prendre des décisions, former des personnes, présenter mon affaire, comme un vrai entrepreneur.
- Gestion du stress et improvisation. Parfois tout ne se passe pas comme prévu, un PC qui tombe en panne pendant une présentation, un client très énervé, etc.. On apprend à réagir face à n'importe quelle situation et à garder son calme.
- **Gestion des émotions.** Les émotions et le business ne font pas bon ménage. Il faut gérer ses émotions, et rester le plus neutre possible pour être le plus efficace. Que ce soit l'euphorie ou la déprime, j'ai vite réalisé que **ces émotions étaient inutiles**, voire néfastes pour prendre des décisions.
- **Organiser son temps.** Pour beaucoup, le MLM est un plan B, il faut donc gérer le temps libre à côté de son plan A, et faire une place pour une nouvelle activité. C'était le cas pour moi avec mon école d'ingénieur.
- Le Leadership: Dans le MLM, on travaille en équipe. On gère, aide, mène une équipe.

Il y en a d'autres, mais vous avez maintenant un aperçu des qualités que le marketing de réseau permet de développer, tout en gagnant de l'argent. Il y a aussi des « concepts » de développement personnel, qui sont récurrents dans le marketing de réseau, mais qui sont également très utiles dans la vie.

- Les montagnes russes émotionnelles. La vie est faite de hauts et de bas. En avoir conscience, permet de relativiser chaque « bas » en se disant qu'un haut suivra.
- La zone de confort. C'est la cause principale de ceux qui échouent dans leur vie. Par exemple, avant je regardais la TV 2 à 3h par jour comme tout le monde. Depuis, je pense que je suis à 1 à 2h par mois. Et ce n'est pas plus mal.
- L'attitude. C'est votre attitude qui déterminera votre altitude.
- La loi de l'attraction. Ce à quoi vous pensez, vous l'attirez. En bien ou en mal.
- **Optimisme.** Avoir compris la loi de l'attraction, et être pessimiste, c'est impossible.
- La Vision. Avoir la vision c'est savoir exactement où on va et comment on y va.

Toutes ces choses, font qu'aujourd'hui j'envisage ma vie différemment.

En effet, d'un point de vue financier, **les chiffres ne me font plus peur,** un bloggeur qui m'annonce qu'il gagne 10.000€ par mois, avant j'aurais cru que c'était impossible... un entrepreneur, qui m'explique comment il a vendu sa boite plusieurs millions d'euros quelques mois seulement après sa création, oui c'est

possible. Et c'est en réalisant que « *tout est possible* » que je peux recommencer à rêver, et à prétendre à des objectifs qui peuvent sembler fou pour certains.

Ces trois années m'ont également permis d'assimiler une chose dont je n'avais pas conscience avant. Il n'y a pas que la rémunération qui compte. Je ne suis pas un partisan du proverbe « l'argent ne fait pas le bonheur », car à mon sens, c'est une excuse qui contribue à se réconforter dans la médiocrité, et à se résigner face à tout projet.

Mais je suis plutôt de l'avis que **l'argent soit important, en tant que moyen**, pour obtenir un confort de vie... Mais que justement, il ne faut pas sacrifier un confort de vie pour de l'argent. Par exemple, on est tous d'accord que gagner 4000€ par mois c'est mieux qu'en gagner 2000€. Mais si pour gagner 4000€ je dois être ingénieur dans un bureau, 60h par semaine, avec une hiérarchie détestable et des collègues moroses (oui, j'exagère peut-être, mais pas tant que ça) ... Je préfère encore « me contenter » de 2000€ gagnés en tant qu'indépendant à travailler depuis chez moi, à choisir les personnes avec qui je travaille, et avoir du temps pour moi et ma famille. Il y a des avantages et des inconvénients dans les deux situations mais je préfère les inconvénients de l'indépendance.

C'est souvent dans cette optique que les gens démarrent le marketing de réseau, mais il existe également d'autres moyens pour le faire. L'essentiel est de le faire réellement ce dans quoi vous êtes heureux. C'est pourquoi, moi, j'ai de moins en moins envie d'utiliser mon diplôme d'ingénieur qui me sera délivré dans quelques mois, même si je pourrais gagner plus d'argent qu'avec les projets que j'ai actuellement.

Le marketing relationnel, c'est une activité à laquelle on prend goût et ça devient très vite une passion. J'aime cette industrie et c'est en partie grâce à cela que j'ai persévéré dans mes efforts pendant plusieurs mois, alors que les résultats n'étaient pas toujours à la hauteur.

Si on aime le marketing de réseau, c'est surtout pour son aspect **relationnel**. En effet, en 3ans de MLM, j'ai rencontré tous types de profils. Des étudiants, des cadres, des fonctionnaires, des retraités, des entrepreneurs... Certains sont devenus de très bons amis, d'autres des partenaires d'affaires avec lesquels j'envisage de nouveaux projets. La diversité des personnes rencontrées est un véritable atout pour l'échange d'idée et l'épanouissement. Encore une fois, le MLM offre bien plus d'opportunités qu'un simple plan de rémunération.

<u>WhatsApp</u>: (+229) 67846384 <u>Facebook/Instagram</u>: 229investmentcenter

A propos de nous

Le Centre Béninois d'Investissement est un groupe de jeunes experts en business et opportunités diverses en lignes, réunis dans une unique structure afin de promouvoir les projets d'investissement et business les plus rentables et les plus surs. Ceci pour permettre à toute personne désireuse d'investir de choisir les meilleurs lieux de placements et également pour aider tout individu à bien savoir utiliser son téléphone et sa connexion internet pour se faire des compléments de revenus (pour la plupart) ou devenir immensément riche (pour certains autres).

Consciente des différents problèmes dont peuvent être confrontés toute personne – et principalement les jeunes – désirants se faire de l'argent en ligne, entreprendre, devenir indépendant ou tout simplement arrondir les fins de mois, le Centre Béninois d'Investissement propose en général des projets et business accessibles et réalisables par tout le monde.

N'hésitez pas ! Venez vous faire aider !

Pour en revenir à notre document, bien évidemment, le Centre Béninois d'Investissement a déjà déniché pour vous la meilleure société de marketing relationnel du moment.

Pour avoir plus d'informations sur celle-ci, contactez-nous.

WhatsApp: (+229) 67846384

<u>Facebook/Instagram</u>: 229investmentcenter

www.centrebenino is dinvest is sement. word press.com

