

Quelques conseils pour bien démarrer dans le MLM

Vous venez de démarrer une affaire dans le MLM ?

Félicitations!

Vous êtes sur la voie du succès. Je vais cependant vous donner quelques conseils pour que vous de bons début.

Tout d'abord, une explication rapide du concept marketing de réseau : des sociétés ne passant par les moyens de marketing classiques préfèrent rétribuer des particuliers qui vont faire la publicité des produits vendus réellement par ceux-ci. Vous êtes donc à partir de maintenant la vitrine vivante de la société de mlm que vous avez choisi.

Pour pouvoir réussir dans le MLM, il faut donc recommander les produits de la société que très souvent nous aurons essayer nous même. S'il ne s'agissait que de cela ce serait relativement simple mais il y a un dicton qui dit qu'il vaut mieux bénéficier de 1% du travail de 100 personnes que de 100% du travail d'une personne. Donc nous allons recruter les 100 autres qui avec nous vont faire également quelques clients. Génial.

Premier conseil lorsque vous démarrez une entreprise dans le MLM :

Tenez une réunion de famille afin d'expliquer à vos proches l'affaire que vous mettez en route et les sacrifices que cela va impliquer. Eh oui pendant les quelques mois qui vont suivre vous allez devoir réunir des personnes chez vous, assister à des formations ou à d'autres présentations, accompagner vos filleuls... Il ne s'agit pas de parrainer tout le monde, mais d'informer sur vos activités.

Déterminer en enlacement précis pour travailler

Deuxième conseil:

Ils est cruciale dans le MLM de se créer un espace de travail.

Déterminez une zone chez vous où vous effectuerez toutes les tâches concernant cette affaire et impartissez un temps. Pendant le temps imparti, consacrez-vous à 100% à votre affaire comme si le monde s'écroulerait le lendemain si vous n'aviez pas fini vos tâches. Une fois le temps écoulé, vaquez à vos occupations normales. C'est le seul moyen de ne pas laisser votre affaire envahir votre famille et pour vous personnellement cette façon de faire vous permettra de tenir plutôt que d'abandonner trop rapidement.

Ensuite, commencer à parler de votre affaire le plus rapidement que possible. Vous n'y connaissez rien? Oui, c'est vrai vous êtes nouveau, vous n'êtes pas prêt! Ben, c'est justement le moment opportun. Invitez vos amis ou connaissances à découvrir votre affaire : j'ai découvert un concept dans lequel je compte me lancer, ça a l'air génial, j'aimerais avoir ton avis, s'il te plaît. Ou alors a votre sauce. N'oubliez pas vous n'avez pas la crédibilité (pas encore gagner d'argent, manque de connaissance de la compagnie, de ses produits ou des plans de rémunération) pour expliquer le concept le but est vraiment de piquer l'intérêt de vos connaissances. Et comme ça faire en sorte présenter votre affaire à une dizaine de personne dans la première semaine.

Troisième conseil :

Le rejet dans le MLM

Ne vous attendez pas à ce que tout le monde saute de joie lorsque vous apporterez la solution anti-crise. Vous avez vu l'opportunité et avez su la saisir d'autres ne la verront pas. En moyenne vous recruterez 1 à 2 personnes sur 10 à qui vous allez présenter votre affaire. Partez dans l'esprit qu'il

vous faut 7 NON définitifs et que ces « non » ne sont pas dirigés contre vous mais contre leur auteur. Ceux qui refusent de se joindre pensent le plus souvent même des fois inconsciemment qu'ils n'en seront pas capables.

Enfin, engagez vous pour une durée d'un an minimum.

L'engagement sera plus facile à tenir, si vous avez des motivations fortes qui vous permettront de braver les obstacles (erreurs de la société, raillerie des personnes, sans compter vos soucis quotidiens). Ecrivez donc vos motivations sur une feuille de papier et relisez les le plus souvent que possible. Ne vous laissez pas abattre par le rejet, c'est une des cause d'abandon.

Moi j'ai adopté un nouvel état d'esprit lorsque j'ai appris que, de toutes les personnes que je connais, moins de la moitié ne viendra pas à mon enterrement. Que le jour des mes funérailles à peine 10 personnes pleureront. Et que s'il pleut ce jour-là, la majorité des gens soit ne se déplaceront pas alors qu'ils avaient prévu de venir, soit quitteront la procession en cours de route. Pourquoi est-ce important à mes yeux? Pourquoi dois-je m'occuper de l'avis de personnes qui ne se soucient pas plus que ça de moi? Ne laissons pas des petits rien gâcher notre vie et battons nous pour notre avenir.

About the Author

A propos de l'auteur
Armel GORON Anciennement salarié en CDI ce jeune entrepreneur a démarré en au départ à coté de son activité principale, 6 mois plus tard il a laissé son CDI pour consacré à, temps plein, à sa nouvelle activité. Si vous aussi recherchez [une solution efficace pour faire des compléments de revenus](#) n'hésitez plus cliquez sur [RéussirEnMLM.com](#)

Source: <http://www.secrets-de-comment.com> | [Formation Marketing](#) | [NetConcept, droits de revente](#)