

Mlm: 3 Étapes Faciles Pour Générer Des Prospects Sur Internet

Dans cet article, je vais partager quelques secrets qui me permettent de générer des prospects pour mon entreprise de marketing de réseau. La plupart des gens qui se lancent dans le marketing de réseau échouent parce qu'ils pensent que la solution se trouve dans le fait de promouvoir son activité auprès de ses amis et sa famille. Malheureusement, il ne faut pas beaucoup de temps pour que l'excitation et les rêves de richesse laissent place à la déception. Ces personnes finissent souvent par découvrir qu'elles ne se sont pas adressées aux bonnes personnes. En fait, elles découvrent que les personnes auxquelles elles se sont adressées ne sont tout simplement pas intéressées. Si vous faites partie de cette catégorie de personnes, alors sachez que vous faites partie des 97% des personnes qui échouent dans le marketing de réseau. Comment voulez-vous devenir financièrement indépendant dans une industrie qui vous est tout à fait étrangère ? C'est parce que vous pensez mal, parce que vous ne voyez pas la solution sous le bon angle que vous choisissez. Tout se mérite dans la vie, si vous voulez réussir, vous devez le mériter. Vos prospects arriveront de vous suivre lorsque qu'ils se rendront compte de votre ignorance totale. Voici donc quelques étapes qui vous permettront de générer des prospects pour votre entreprise de marketing de réseau. Première étape : Investissez sur l'acquisition de connaissances. En d'autres termes, vous avez besoin d'une bonne formation sur le marketing de réseau, une formation aux techniques éprouvées. Ce n'est que de cette manière que vous vous aussi vous pourrez apporter de la valeur à vos prospects. Ceux qui vous suivent ont besoin de savoir d'être convaincu que vous en savez plus qu'eux. Ils y a des milliers de personnes sur des forums prêtes à abandonner et qui ont justement besoin de vos conseils, de vos recommandations. Deuxième étape : apprendre à générer des prospects. Ne soyez pas le prochain à abandonner parce que deux de vos amis vous ont dit qu'ils n'étaient pas intéressés par ce que vous leur proposiez. Evitez surtout de donner aux gens l'impression que vous voulez à tout prix qu'ils consomment vos produits ou qu'ils vous rejoignent dans votre mlm, car si vous le faites, vous vous éloignez du sujet et vous ne répondrez pas à la question principale qu'ils se posent certainement : « En quoi ce que vous me proposez me sera-t-il utile ? ». On ne répond pas à un besoin en proposant des produits ou des services, on répond à un besoin en apportant la solution la mieux adaptée. Troisième étape : savoir où trouver vos prospects – comment voulez-vous promouvoir votre mlm si vous ne savez où trouver vos prospects... Pour en savoir plus sur cet article et découvrir de nombreuses techniques de pros pour gagner de l'argent sur internet, je vous invite à découvrir mon blog: www.thierrybertrand.com.

About the Author

Thierry Bertrand

Internet Marketing Coach

[Le blog de l'emploi à domicile](#)

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