

4 Choses À Éviter Pour Réussir En Marketing De Réseau

Marketing de réseau, MLM, Multi-Level marketing, marketing à palier multiples, peut importe comment vous l'appellez, il s'agit d'une activité qui fait l'objet de beaucoup de commentaires. Pourquoi ? Peut-être parce qu'il s'agit d'une activité qui a permis à de nombreuses personnes de traverser le monde de gagner beaucoup d'argent. Beaucoup ont même abandonné leur emploi pour s'y consacrer à plein temps. Pour ceux qui ignorent tout du MLM ou marketing de réseau, je dirais qu'il s'agit d'un système où vos revenus dépendent des personnes que vous recrutez et parrainez, ainsi que des produits qu'ils achètent ou des abonnements auxquels ils souscrivent. En gros, votre succès financiers dépend de celui de votre réseau, plus celui-ci est grand et actif, plus vous gagnerez des revenus. Autant vous encouragez les gens à vous rejoindre dans votre entreprise, autant vous leur demandez d'en faire autant avec d'autres personnes. Ce type de marketing similaire à l'affiliation, est utilisé pour vendre des produits à un rythme régulier et rapide. Il offre plus de résultats que la vente directe. Vous touchez une commission (argent) chaque fois que l'un de vos filleuls (personne que vous recrutez et qui se place en dessous de vous) réalise une vente ou paye un auto-ship (abonnement). Ce n'est pas tout, vous touchez aussi une commission (résiduelle) sur ce que leurs filleuls vendent ou commandent, tout dépend ici du plan de rémunération de l'entreprise avec laquelle vous travaillez. Cependant, le marketing de réseau, même s'il semble assez parfait, comporte lui aussi des risques. Il n'est pas aussi facile qu'on veut vous le faire croire. La preuve, 95% au moins de ceux qui se lancent dans cette activité extrême lucrative sur du long terme abandonnent au bout de quelques mois seulement. J'aimerais donc partager une petite liste de choses à ne pas faire lorsque vous décidez de vous lancer dans le marketing à paliers multiple.

1. Ne pas suivre une bonne formation – sans formation, vous n'irez pas bien loin dans ce domaine. Pour réussir en MLM comme partout ailleurs, vous avez besoin d'une bonne formation. Seule cette dernière peut vous préparer au succès. Parfois, celle de votre parrain suffit. Encore faut-il qu'il soit lui-même bien formé.
2. Arrêter de construire votre propre réseau et attendre que vos prospects travaillent pour vous – Évitez de commettre cette erreur car rien ne vous garantit que votre réseau continuera à s'agrandir. Il y aura certainement de nombreux abandons volontaires et involontaires. Vous trouvez votre compte parce qu'ils sont là, mais s'ils ne trouvent pas le leur, alors ils vont tout simplement abandonner.
3. Recruter la mauvaise personne – oui je sais que ça ne se voit pas sur le front d'une personne. Par mauvaise personne, je parle des ceux-là qui sont facilement distraits, ou qui recherchent la facilité et rien de plus. Les recruter ne vous aidera pas vraiment. Très tôt ou tard ils s'en iront. Prenez le temps de discuter avec vos distributeurs potentiels avant de les inviter à rejoindre votre entreprise MLM.
4. Ne pas respecter le choix de... 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](#)