

## COMMENT EVITER 4 GROSSES ERREURS POUR CONSTRUIRE EFFICACEMENT VOTRE AFFAIRE DE MARKETING DE RESEAU

En regardant ce que font la majorité des réseaux de vente à domicile, des auteurs, c'est-à-dire 95% d'entre eux, c'est-à-dire encore, ceux qui ne réussiront pas et abandonneront très rapidement, je m'aperçois qu'ils appliquent tous la même méthode (à savoir, leur démarche, c'est la seule chose qu'on leur a appris...). Voici donc les 4 erreurs qui sont communes à bon nombre de réseaux de vente, quelle que soit leur opportunité. 1/ Essayer de convaincre des prospects qui ne sont pas qualifiés. J'entends par là un prospect qui aura mis un instant pour votre produit ou opportunité, vous autorisant par là-même à entamer un dialogue avec lui. De croire que tout le monde est votre prospect est un mauvais départ. Même si vous êtes très bon en matière de techniques de vente, vous ne pourrez pas montrer quelque chose qu'il ne voit pas de lui-même. Maintenant si vous avez un réel talent, vous arriverez peut-être à le faire signer, mais c'est oublier la notion même de réseau, le but n'est pas de faire une vente unique et de s'en laver les mains. Cette personne vous quittera dans deux mois et en plus elle vous en voudra de l'avoir piégé dans cette affaire (ce qui continuera à alimenter la mauvaise réputation du MLM). Alors si votre but est de construire un réseau solide, ce n'est probablement pas la meilleure façon de faire. 2/ Prospecter et démarcher en brandissant votre opportunité. A vrai dire, tout le monde s'en fiche de votre opportunité ! Il y en a des centaines et des centaines et c'est devenu un moyen de commercialisation de plus en plus répandu, et en plus toutes les opportunités sont les meilleures au monde, les plus fantastiques, rémunératrices, exceptionnelles... Non, ce que veulent les prospects c'est savoir comment votre opportunité va régler un problème particulier auquel ils doivent faire face ou qu'ils doivent solutionner ; ces problèmes seront presque aussi nombreux et différents que les prospects (préparer sa retraite, arrondir ses fins de mois, économiser pour les études des enfants, travailler de la maison, s'occuper des enfants tout en travaillant à la maison, s'offrir un voyage, une nouvelle voiture, s'occuper de ses dettes, quitter son emploi...). Et peu importe que ce soit avec des compléments alimentaires, des services de téléphonie, des cosmétiques, ce qui compte c'est qui va les former et comment il va les aider à atteindre leurs objectifs. 3/ Perdre un temps précieux à relancer des personnes qui ne sont pas intéressées. Quel temps perdu à relancer des personnes auxquelles on ne téléphone qui n'honorent pas leur rendez-vous, qui trouvent des excuses, qui ne rappellent jamais, qui pensent que c'est pyramidal et illégal parce que leur cousin connaît quelqu'un qui connaît quelqu'un.... On en revient au 1/ ci-dessus, un prospect qualifié vous fera gagner un temps précieux. Et lorsque l'on fait cette activité à temps partiel (vous savez, je travaille à temps partiel à ma fortune et je travaille à mon emploi à temps plein ; J. Rohn), il est essentiel de bien exploiter cette plage horaire. 4/ Essayer de construire votre activité-entreprise en prenant un tiers responsable. De se positionner comme l'apprenti de quelqu'un d'autre est préjudiciable. Si vous parlez tout le temps de Pierre X ou Anne Y, les superstars de votre entreprise, alors vos prospects vont vouloir travailler avec eux. Par contre si vous montrez que vous êtes le professionnel, et que vous pouvez introduire votre prospect à votre Mentor, lors d'un appel, alors c'est différent. Des tas de réseaux de vente à domicile parlent tout le temps d'un leader dans leur groupe et force ils perdent toute valeur personnelle et crédibilité. Alors apprenez sans cesse, formez-vous (selon Robert Kiyosaki, pour réussir au 21ème siècle il faudra se former et s'adapter sans cesse) pour éviter de dupliquer ces erreurs qui nuiront au développement prospère de votre réseau. Votre Savoir est un Pouvoir. Bien Cordialement. &nbsp; &nbsp;

### About the Author

Armelle BARTHALOT est l'auteur et le créateur du [blog du mlm](http://www.blog-du-mlm.com). Elle est passionnée par le marketing de réseau et s'intéresse particulièrement aux méthodes qui permettent de développer l'activité de MLM "en ligne". Elle s'inspire pour cela des méthodes américaines qui sont en train de révolutionner l'approche traditionnelle du marketing relationnel.

Vous y apprendrez notamment à tester vos compétences d'alpha leader ou à comprendre pourquoi 90% de vos prospects n'achèteront pas vos produits ! Et si vous maîtrisez l'anglais, vous aurez gratuitement accès à une plateforme de formation d'un des meilleurs systèmes de marketing américain : [My Lead System Pro \(MLSP\)](http://www.myleadsystempro.com)