

Enfin révélé: Le secret des recruteurs massif dans le MLM

La loi des moyennes en marketing relationnel

Enfin révélé: le secret des recruteurs massif en Marketing relationnel

Recruteur dans le MLM

Dans la vie comme en marketing de réseau, si vous répétez souvent une action, un ratio se dessine. Cela signifie premièrement que la répétition permet de s'améliorer et j'en reparlerai tout à l'heure, mais cela signifie également que c'est par la répétition que l'on fini par avoir un simple résultat. Comment cela s'applique dans le MLM ? Si on parle à 10 personnes, on en recrute une : C'est cela le ratio. Donc pour recruter 4 personnes, il faut parler à 40 personnes. Après 40 présentations de son activité, on commence à maîtriser le concept, à visualiser ses erreurs, à maîtriser les techniques d'invitation et finalement à s'améliorer. Le travail n'est pas fini pour autant. Dans tous les cas, on estime que pour un nouveau, la maîtrise ne viendra que par la répétition, conclusion il faut brasser.

En chiffres, pour recruter 10 personnes sur 30 jours chacun devrait présenter son affaire 100 fois dans ces 30 jours. En fait, il faut recommander son opportunité à 5 personnes par jours (5 personnes x 20 jours par mois = 100). Car on n'oublie pas, chaque fois qu'on parle à 10 personnes, on en recrute 1. Cela peut être la première ou la dixième, mais sur 10, on en recrute une. Il est très important de prendre en compte ce ratio et de l'expliquer à vos nouveaux partenaires d'affaire de façon a ce qu'ils ne se laissent pas décourager par le rejet. Oui, car si vous ne l'avez pas compris, je viens de dire que 9 personnes sur 10 refuseront votre offre ou accepteront mais abandonneront rapidement.

Je m'explique par la parabole utilisée par Jim Rohn : le semeur ambitieux.

Un semeur sème un grain d'une excellence particulière. Lorsqu'il sème, une partie de son grain tombe sur la route et est mangé par les oiseaux. Ces grains sont la part des oiseaux... Eh oui, ils prennent leur part, on y peut rien. Ces grains correspondent à notre prospect intéressé par notre concept de marketing de réseau.

Il sort de la présentation en parle à son meilleur ami qui le dissuade en 2 minutes de ne surtout pas se lancer dans une telle entreprise, donc il ne se lance pas. Il est perdu. C'est la part des oiseaux!!! Mais le semeur est ambitieux et ne s'arrête pas à là. Il continue de semer et quelques fois des grains tombent dans la terre, éclosent au mauvais moment, un petit coup de chaleur et la jeune pousse meurt. Parmi nos autres prospects, un autre devient notre partenaire et arrête on ne sait même pas pourquoi au bout d'une longue semaine. Les chaleurs jouent contre nous! Encore une fois, c'est comme ça. Surtout, pour notre semeur pas question de se décourager, il continue de semer. Certains grains vont se trouver coincés dans les ronces et l'herbe qui pousse sur les ronces vont étouffer notre grain. En Marketing relationnel, ce grain-ci correspond à notre autre prospect motivé qui promet monts et merveilles et se trouve des excuses pour ne pas mener les actions nécessaires en temps et en heure. Que peut-on y faire? Rien. Essayer de trouver des réponses, c'est perdre du temps. Il vaut mieux se concentrer sur nos grains tombés dans la terre, qui eux vont pousser lentement et se fortifier au fur et à mesure des jours, des mois, des années.

N'hésitez pas et demandez : tu connais qui ? Plutôt que d'essayer de faire vivre des grains morts et surtout PASSEZ A L'ACTION!

Nous devons nous engager à recommander notre business à 5 personnes par jours (25 personnes par semaines soit 100 prospects par mois) et devons nous forcer à le faire et à le faire durant 2 ans, si par malchance dans la semaine notre emploi du temps de nous permet pas d'assumer notre engagement alors le lendemain parlons-en à 10 personnes!

Nous devons nous accrocher à cet engagement comme s'il s'agit d'une question de vie ou de mort.

Si nous voulons avoir une chance de faire partir des 3% des gens mènent la vie rêve qui nous a été promise alors nous ne devons pas commettre les mêmes erreurs que font 97% de la population . Engageons nous auprès des gens qui nous sont chers, restons constant sur le long terme et persévérons jusqu'à ce que ce que nos rêves deviennent réalité.

Alors ? Vous sentez vous capable parler à 5 personnes par jours durant 2 ans ?

About the Author

A propos de l'auteur\nArmel 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