



EMPIRE LIBERTGV Inc.

Brossard, QC, Tél. : 1(438)886-4644 -E-mail : empirelibertgv@gmail.com

Je comprends le Marketing de Réseau !

Le Marketing de Réseau est un système de distribution basé sur la recommandation d'un individu à un autre couramment appelé "bouche à oreille". C'est le marketing de référencement ou marketing relationnel plus connu sous le nom de MLM (Multi Level Marketing).

Ce système de distribution a vu le jour aux États-Unis d'Amérique dans les années 30.

Combien de fois avez-vous référé un livre, un film, un restaurant, un lieu de vacances, un pays à vos contacts ? Vous a-t-on rémunéré pour cette publicité volontaire ? Non ! C'est ce mode de publicité qui est rémunéré dans le Marketing de Réseau.

Nous sommes payés pour référer l'information et conseiller le consommateur. C'est ce service à domicile personnalisé qui est apprécié et qui se développe à très grande vitesse.

Au cœur de cette industrie :

Le marketing de réseau c'est comme l'affiliation, la différence dans l'affiliation il faut toujours trouver de nouveaux clients et il n'y a pas cette notion d'équipe, vous êtes tout seul. Le marketing de réseau est une sorte de vente directe en équipe où la réussite du parrain dépend de celle du filleul. Le parrain a tout intérêt à aider son filleul à réussir. Il est rémunéré pour ce faire.

Il faut dire que la part de la fabrication dans le prix d'un produit n'est souvent que de 20-40%. Les 60-80% restant sont imputables à la

publicité, l'entreposage, la logistique ou le stockage, la distribution et les différents intermédiaires (car chacun des intermédiaires doit avoir leur propre marge). C'est ce qui se passe dans la grande distribution.

Dans une entreprise de marketing de réseau, il n'y a pas plusieurs intermédiaires ou pas d'intermédiaires du tout, pas de budget alloué à la publicité, la seule publicité c'est "de bouche à oreille". Dans ces conditions l'entreprise libère une masse d'argent assez conséquente qui servira à rémunérer ses distributeurs.

Dans le marketing de réseau, il n'y a aucun flux d'argent entre distributeurs, contrairement à certains systèmes pyramidaux illégaux. Les rémunérations des distributeurs proviennent des ventes réalisées, des consommations personnelles, et, si vous développez un réseau, des ventes et consommations de ce réseau.

Au même titre qu'un responsable commercial, dans une entreprise traditionnelle, est intéressé au chiffre d'affaire réalisé par les commerciaux de son équipe, vous serez récompensé de vos efforts de formation et de développement sur l'ensemble de votre réseau.

C'est à présent l'un des concepts qui prend le plus de puissance et le plus d'expansion dans le monde. Il a fait beaucoup de millionnaires... Si vous n'êtes pas déjà impliqué dans l'un d'eux, pensez-y. Assurez-vous que vous faites partie d'un bon réseau qui est au moins 5 ans.

Le principe est facile et simple :

" Devenez le produit de votre produit". Si un film vous a plu, vous dites à vos amis d'aller le voir, dans un marketing de réseau, vous faites tout simplement la même chose.

Vous parlez d'un produit dont vous êtes passionné et vous êtes payé pour faire connaître à d'autres ce produit que vous avez aimé. " Partagez le lien de ce site avec vos amis et bon succès avec cette entreprise que vous avez choisi. Bon choix !