



# EMPIRE LIBERTGV Inc.

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

## ***Comment reconnaître une bonne compagnie de Marketing de Réseau ?***

### **Les 5 Critères Importants ... !**

Le marketing de réseau à des fondements, se jeter dans le marketing de réseau sans connaître ces fondements risquent de conduire à l'échec. Vu le nombre important de MLM qui existe il faut savoir choisir.

Pour cela il faut connaître les 5 critères sur lesquels repose le marketing de réseau .

Voici ces cinq critères.

### **Premier Critère ...**

#### **L'expérience et intégrité des dirigeants.**

La qualité l'expérience de l'intégrité et de la compétence des dirigeants sont essentielles, elles se mesurent par leur expérience significative dans cette industrie de MLM et par leur vision d'avenir. C'est à dire des personnes qui ont de l'expérience dans le domaine du marketing de réseau en tant que distributeur. Qui ont eu de la réussite en étant eux même des grands leaders en ayant construit un réseau.

Cette industrie lucrative attire beaucoup d'entrepreneurs enthousiastes qui, parce qu'ils avaient réussi dans un autre secteur de commerce, pensaient qu'ils pouvaient facilement reproduire leur schéma existant et l'appliquer. Rien n'est plus faux ! La structure et la gestion de ce type de société nécessitent des compétences et une expérience bien précise, que peu de dirigeants ont malheureusement.

L'équipe que vous allez rejoindre est aussi importante, car tout nouveau métier nécessite de soutien et de formation. Il faut savoir si l'équipe est capable de vous donner le soutien et la formation est de qualité dont vous avez besoin.

### **Deuxième Critère ...**

#### **Les produits et ou services**

Le deuxième point concerne les produits/services que propose la société. Les produits distribués par le Marketing de Réseau doivent être non seulement exclusifs à ce type de marché, mais encore de très grande qualité, car le succès dans ce type d'entreprise à long terme ne se trouve pas seulement dans la mise en place d'un réseau de distributeurs, mais aussi dans la vente et la consommation répétée et régulière des produits.

Un bon produit ou un bon service n'est pas seulement quelque chose de révolutionnaire, mais cela doit être un produit/service de qualité que tout le monde achète déjà. Si vous aimez quelque chose faites-en un Hobby, par contre, si tout le monde l'aime, faites-en un Business.

Si vous choisissez un produit d'avenir, et bien il vous faudra attendre... l'avenir... Et vous serez obligé de prendre une grosse part de risques, sans savoir si cela fonctionnera réellement...

Toujours concernant les produits, je ne peux que vous conseiller de choisir des produits de consommation courante. Si vous optez pour des produits tels que décoration, voyages, électroménager, etc. ce sont des ventes « uniques » et vous devrez sans cesse trouver de nouveaux clients... oubliez aussi les ebooks, les packs graphiques les produits que les gens achètent et n'utilisent même pas. Optez de préférence pour le marché du bien-être.

### **Troisième Critère ...**

#### **Une Personne, au bon Moment et au bon Endroit. (P.M.E.)**

Le troisième point c'est le "Timing". On dit souvent que pour réussir

dans sa vie, il faut être au bon moment, au bon endroit. Cela est également vrai dans le marketing de réseau. Je vous rassure tout de suite, le bon moment ne dure pas qu'un jour, mais plusieurs années...

Le choix du bon moment n'est pas simple, mais pour vous aider à mettre toutes les chances de votre côté, il faut regarder l'évolution de la société.

Si la société existe depuis 1, 2 ou 3 ans, attention danger... Beaucoup de sociétés ferment avant la troisième ou la cinquième année, vous laissant avec un goût amer de travail inachevé et de perte de temps.

Une société de 10, 15 ou 20 ans aura fait ses preuves mais les plus hautes sphères seront difficilement atteignables, elle sera sur son régime de croisière et vous pourrez vous arrondir les fins de mois, mais vous aurez grand mal à décoller réellement.

Là où vous mettrez le plus de chances de votre côté pour votre succès sera donc entre 5 et 15 ans d'existence. Au-delà de 5 ans d'existence, les preuves sont faites, le chiffre d'affaire sera toujours en pleine croissance et les promesses du départ auront toutes leurs chances de se voir réaliser.

Le bon moment, c'est choisir une entreprise juste après sa phase de fondation (après 5 années d'existence). Car avant 5 ans, elle est en démarrage et fragile, c'est un "Start Up" et c'est très risqué. Juste au moment où la phase entre en pleine expansion dite exponentielle.

### **Quatrième Critère ...**

#### **Le plan de rémunération**

Il est généralement assez complexe mais il faut absolument l'étudier correctement et se le faire expliquer par un de vos futurs partenaires. Un bon plan de rémunération doit vous permettre de gagner de l'argent dès le premier mois, et pas dans 12...

Le plan de rémunération doit être juste, équitable et lucratif. Il doit fonctionner aussi bien pour des personnes travaillant à temps partiel

qu'à plein temps, et pour celles qui souhaitent générer de gros revenus (liberté financière). Donc il doit être capable de vous permettre d'atteindre vos objectifs financiers, quels qu'ils soient.

Un bon plan de rémunération doit vous permettre de gagner rapidement un complément de revenu par votre simple travail de vente, sans pour autant avoir une obligation de parrainer.

Il doit ensuite, par le biais du parrainage et de la formation que vous donnerez à vos filleuls, vous permettre d'obtenir un réel second revenu, puis une véritable indépendance financière.

### **Cinquième Critère ...**

#### **Un système facile à dupliquer**

Le cinquième et dernier point sera le système de duplication. Le système est La MÉTHODE qui a fait ses preuves, il doit être facile simple, imitable (duplicable) par tout le monde.

Toutes les personnes que vous parrainez et celles qu'elles vont elles-mêmes parrainer ont besoin d'un système simple et efficace leur permettant un démarrage rapide et immédiat.

Une bonne équipe, doit être capable de vous expliquer simplement quelle sera votre activité, et vous permettra d'en faire autant avec vos propres filleuls.

Les outils Marketing et de Formation pour traiter votre marché chaud (les personnes que vous connaissez) et le marché dit froid (Internet, les réseaux sociaux, Facebook, Skype, Webinair, etc..).

Un système simple qui vous permet de recommander les produits, de les vendre, de parrainer et de devenir un mentor pour les personnes que parrainez personnellement et ainsi de suite.

#### **La clé de la réussite sera la FACILITÉ et SIMPLICITÉ à le DUPLIQUER**

On ne peut pas dupliquer (reproduire) quelque chose de complexe.