



EMPIRE LIBERTGV Inc.

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

Le Marketing de Réseau versus La Vente Pyramidale, comment les différencier ?



Quand on débute dans le marketing de réseau ou marketing relationnel par manque de connaissance et attiré par l'appât du gain et par la mise en avant du plan de rémunération par le sponsor on se fait entrainer à tort dans des systèmes dits pyramidaux pour du MLM.

C'est également un grand problème pour les débutants du marketing relationnel, quand il présente son opportunité à un de ses proches parents ou amis la première des objections : haha encore une nouvelle victime du système pyramidal ou ça c'est un système pyramidal je ne veux pas me mêler de ça.

Cela engendre de la frustration, incapacité de recruter et suivi de l'abandon de tout un rêve donc l'échec. C'est la triste réalité de 95% des gens qui prennent la voie du MLM sans formation, sans une équipe qui soit capable de les former.

Nous allons ici essayer de vous donner quelques éléments pour vous permettre de différencier dans 98% des cas les systèmes pyramidaux du marketing de réseau.

La forme détermine-t-elle le fond ?

Soyons clairs la forme, la structure organisationnel d'une entreprise ne détermine de sa légalité. Tous ceux qui ont une forme pyramidale ne sont pas des systèmes pyramidaux il ne faut pas confondre une hiérarchisation, une organisation avec un système pyramidal.

Sinon les gouvernements, la famille, nos entreprises, nos écoles seraient tous des systèmes pyramidaux donc illégaux. Car ils ont tous une forme de pyramide dans leurs structures organisationnelles.

Donc la forme, la hiérarchisation ne détermine pas l'aspect légal ou illégal d'un système.

Qu'est-ce qu'un système pyramidal ou vente pyramidale ?

Littéralement : c'est une forme d'escroquerie dans laquelle le profit ne provient pas vraiment d'une activité de vente comme annoncé, mais surtout du recrutement de nouveaux membres.

Le terme *pyramidal* identifie le fait que seul les initiateurs du système (au sommet) profitent en spoliant les membres de base.

Pour distinguer la vente pyramidale du marketing relationnel. Il y trois points essentiels à prendre en compte, toute la différence réside dans ces trois points.

Les produits ou services, le parrainage et les commissions ;

Les produits ou services : Toute société de marketing relationnel sérieuse propose des produits ou des services de haute qualité. Alors que dans la vente pyramidale il n'y a souvent pas de produits ou services, ils offrent parfois des produits bidon comme des ebooks, des packs de publicités pour masquer leur système. Pas de vente de produits ou services donc illégal, pyramidal.

Le parrainage : Dans une entreprise de Marketing de Réseau ou marketing relationnel, il doit être possible de gagner de l'argent sans avoir à parrainer qui que ce soit. Il suffit de vendre.

Le parrainage n'est donc jamais obligatoire, il doit être un plus.

Les rémunérations des systèmes pyramidaux illégaux sont uniquement basées sur le parrainage. Sans le parrainage, pas d'argent... c'est illégal !

Méfiez-vous des systèmes où il n'y a pas de produits à la vente ou s'il existe ce n'est que des produits bidon des ebooks sans importance et qui plus est en anglais.

Méfiez-vous des systèmes avec des achats de pack de démarrage très coûteux, des systèmes avec un seul et unique paiement, dans une société de marketing relationnel il y a un système d'autoship.

Les commissions : Les commissions, représentent un pourcentage sur le prix de vente des produits et uniquement cela. Les primes, les bonus sont basés également sur cet élément la vente des produits.

Dans les systèmes pyramidaux, vu qu'il n'y a souvent pas de produit réel, ce n'est pas souvent le cas.

***DANS LE MARKETING RELATIONNEL, C'EST LA COMPAGNIE QUI REMUNERE LES DISTRIBUTEURS ET UNIQUEMENT ELLE. IL N'Y A AUCUN FLUX D'ARGENT ENTRE CES DISTRIBUTEURS. C'EST UNE DES RAISONS QUI FAIT QUE TOUT UN CHACUN A LES MEMES CHANCES DE REUSSITE, QUEL QUE SOIT LA PERIODE A LAQUELLE LE RESEAU A ETE REJOINT PAR CE DISTRIBUTEUR.**

****SOYEZ DONC VIGILANT LORSQUE VOUS ETES AMENE A ETUDIER UNE PROPOSITION DE MARKETING RELATIONNEL. J'ESPERE QUE C'EST QUELQUES LIGNES PUISSENT VOUS AIDER A DIFFERENCIER LA VENTE PYRAMIDALE DU MARKETING RELATIONNEL ET QU'ELLES SOIENT POUR VOUS UNE AIDE PRECIEUSE DANS VOS EFFORTS DE RECRUTEMENT DE NOUVEAUX PARTENAIRES D'AFFAIRES.**
