

COMMENT BIEN CHOISIR SON ENTREPRISE MLM ?

10 CRITERES

Blandine K. ZEBAZE

Reseau cle2succes


A photograph of a man in a red plaid shirt and dark pants, sitting on a sand dune with sparse grass. He is looking down and to the side, resting his head on his hand, appearing thoughtful or stressed. The background is a clear blue sky.

Table des matières

<u>INTRODUCTION.....</u>	<u>3</u>
<u>PREALABLES IMPORTANTES POUR REUSSIR EN MLM.....</u>	<u>5</u>
<u>I- Le MLM a des principes auxquels il ne faut pas déroger.....</u>	<u>5</u>
<u>II- Les étapes importantes et nécessaires au développement de votre business en ligne.</u>	<u>5</u>
.....	<u>5</u>
<u>III- Le MLM étant un business de relation, un bon networker doit développer un état d'esprit de gagnant.....</u>	<u>6</u>
<u>10 CRITÈRES POUR BIEN CHOISIR SON ENTREPRISE PARTENAIRE DE MARKETING DE RESEAU.....</u>	<u>7</u>
<u>CRITÈRE N°1 : ANCIENNETÉ ET NOTORIÉTÉ.....</u>	<u>7</u>
<u>CRITÈRE N°2 : LA LÉGALITÉ.....</u>	<u>8</u>
<u>CRITÈRE N°3 : L'OUVERTURE À L'INTERNATIONAL.....</u>	<u>9</u>
<u>Critère N° 4 : QUALITE DE LA BOUTIQUE EN LIGNE ET APPLICATIONS MOBILES</u>	<u>9</u>
<u>CRITÈRE N° 5 : LES PRODUITS.....</u>	<u>10</u>
<u>Critère N°6 : UN PLAN DE COMPASSATION QUI RECOMPENSE LES EFFORTS</u>	<u>11</u>
<u>Critère N° 7 : LES VALEURS DE L'ENTREPRISE.....</u>	<u>13</u>
<u>Critère N° 8 : DES FORMATIONS DE HAUT NIVEAU OFFERT PAR L'ENTREPRISE.....</u>	<u>14</u>
<u>Critère N° 10 : L'ADAPTABILITÉ À L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE.....</u>	<u>16</u>
<u>Pourquoi allier MLM et marketing digital ?.....</u>	<u>17</u>
<u>QUE RETENIR DE CET E-BOOK ?.....</u>	<u>18</u>

INTRODUCTION



Vous êtes sur le point de rejoindre une société de MLM et souhaitez en savoir plus sur celle-ci.

Est-elle parmi les meilleures ? Comment se porte son secteur d'activité ?

Vous avez été convaincu par la présentation et le référent vous inspire confiance.

Mais cette opportunité est-elle le bon choix vers la liberté financière ? Pour travailler de chez soi ? Et dire définitivement adieu à la hiérarchie et aux ordres ? Pour gérer son temps à sa convenance ?

Selon un adage, la « prudence est mère de sûreté »

Vous souhaitez vous rassurer et vous avez raison.

C'est ce que l'on va voir dans cet e-book et pour répondre à ces questions, nous allons voir ensemble 10 points essentiels à bien assimiler,

Comment bien choisir son entreprise MLM : 10 critères

Avant d'aller plus loin, rappelons que le marketing de réseau est une méthode de vente directe par laquelle des vendeurs indépendants servent de distributeurs de biens et de services et sont encouragés à constituer et à gérer leur propre force de vente en recrutant et en formant d'autres vendeurs indépendant

La commission est perçue sur le produit des ventes du vendeur, ainsi que sur le produit des ventes de la force de vente qu'il a recrutée. Le principe est centré sur le client contrairement au marketing transactionnel qui est centré uniquement sur le produit et l'acte d'achat.

NB : ne pas confondre avec le système pyramidal illégal qui est un système de marketing de réseau dans lequel la plupart des revenus proviennent du recrutement .

PREALABLES IMPORTANTES POUR REUSSIR EN MLM

I- Le MLM a des principes auxquels il ne faut pas déroger.

- Identifier le prospect/client.
- Comprendre le client.
- Transformer les visiteurs en prospects grâce à la conversion.
- Suivre ses statistiques pour proposer des contenus hautement qualitatifs.
- Être présent sur les réseaux sociaux.
- Segmenter ses données.
- Parler d'humain à humain.

II- Les étapes importantes et nécessaires au développement de votre business en ligne.

- Étape 1 : créer un blog.
- Étape 2 : créer un aimant à prospects.
- Étape 3 : créer une séquence d'e-mails. On dit souvent que notre société de MLM est notre véhicule.
- Étape 4 : mettre en place une stratégie de suivi en automatique

III- Le MLM étant un business de relation, un bon networker doit développer un état d'esprit de gagnant



- Avoir envie d'aider les autres,
- Être prêt à donner des conseils aux futurs clients et à former les futurs membres de votre équipe,
- Être prêt à se donner à fond pour soi et son équipe,
- Se donner l'opportunité d'y arriver.
- Arrêter de douter et de croire qu'on n'en sera pas capable.
- Accepter d'apprendre afin de pouvoir dupliquer, Être « coachable »
- Savoir investir sur soi, voter un petit budget pour se former régulièrement.

Maintenant que, tout clair, comment bien choisir son entreprise partenaire MLM sans courir le risque de s'engager et la voir fermée sous peu de temps ?

Ou tout simplement ne pouvoir percevoir ses commissions aisément.

Les critères ci-dessous énumérés sont loin d'être exhaustifs, mais suffisants pour vous aider à choisir l'entreprise qui vous permettra de réaliser vos rêves.

10 CRITÈRES POUR BIEN CHOISIR SON ENTREPRISE PARTENAIRE DE MARKETING DE RESEAU

CRITÈRE N°1 : ANCIENNETÉ ET NOTORIÉTÉ

D'après le classement, les entreprises leaders de MLM sont les plus anciennes

90 % des entreprises MLM vont fermer leurs portes entre 2 et 5 ans après leur création. Au moins 5 ans d'existence, c'est acceptable

Ariix

Date de création : fondée en 2011 aux USA.

Secteur : produits bien-être, soins de la peau, compléments alimentaires...

En savoir plus : [Retrouve mon article sur Ariix juste ici](#)

DoTERRA

Date de création : fondée en 2008 aux USA.

Secteur : huiles essentielles, soins de la peau, suppléments...

En savoir plus : [Retrouve l'article sur DoTERRA juste ici](#)

Forever Living Product

Date de création : fondée en 1978 aux USA.

Secteur : produits bien-être, soins de la peau à l'Aloe Vera, nutrition et santé...

Si vous ne voulez prendre de risque, il est préférable de choisir une entreprise qui a plus de 15 ans d'existence. C'est bon signe. Elle a fait ses preuves, est reconnue et a un système qui fonctionne bien.

Si l'entreprise existe depuis longtemps cela, veut dire qu'il y a beaucoup de concurrent, c'est vrai seulement l'idée selon laquelle il n'y a plus de place à prendre dans les anciens MLM est une utopie ! Rassurez-vous il y a de la place pour tout le monde. D'ailleurs plus vous êtes nombreux, mieux c'est.

je vous stoppe regardez le top 100 des meilleurs MLM en 2022

CRITRE N°2 : LA LÉGALITÉ

Est-ce légal ? Oui, le marketing de réseau est une activité légale.

Il faut juste faire attention aux dérives et aux entreprises qui utilisent un système pyramidal de Ponzi et se font passer pour des entreprises de marketing de réseau.

Les points-clés à identifier pour s'assurer de la légalité d'une entreprise MLM

- Pas de frais d'entrée, autre que l'achat des produits.
- On ne doit pas payer pour développer son business
- Au démarrage, vous devez avoir le choix entre plusieurs produits et packs, mais rien d'obligatoire.
- Vos revenus dépendent de votre chiffre d'affaires et de celui de votre équipe.
- Vos revenus ne dépendent pas du nombre de personnes dans votre équipe... Si on vous dit que vous gagnerez X argent si vous avez X nombre de personnes dans votre équipe, c'est probablement un système pyramidal
- Pas de chiffre d'affaires obligatoire à faire, si oui l'auto-discipline que vous vous obligez à respecter pour le développement rapide de votre business
- Pas de frais d'entretien mensuel, trimestriel, semestriel ou annuel à déboursier (plusieurs entreprises cachent aux prospects l'existence de ce frais)

CRITÈRE N°3 : L'OUVERTURE À L'INTERNATIONAL

Avez-vous l'ambition de développer votre business à l'international ?

À quelle échelle voulez-vous travailler ? Au niveau local ? National, Mondial ?

Personnellement, c'est un critère qui est très important pour moi, car je veux développer un réseau de clients et partenaires à travers le monde et surtout, je veux pouvoir déménager dans un autre pays et continuer à travailler avec mon entreprise et mon équipe sans soucis.

Donc si votre rêve est de vous installer sur une île comme moi d'ici 2 ans, vous ferez mieux de vérifier si l'entreprise que vous voulez rejoindre est autorisée à travailler où vous comptez vous installer.

Plus votre entreprise [MLM](#) à des marchés [ouverts dans le monde](#), plus vous aurez d'opportunités à saisir

Il faut dans ce cas regarder si l'entreprise vous limite dans votre approche marketing, ou pas.

S'il est interdit de développer votre MLM via Internet ou les réseaux sociaux, l'international risque d'être très compliqué.

Vous voulez un outil facile d'utilisation pour vous aidez à développer votre business en ligne : [COMMENCEZ GRATUITEMENT](#)

Critère N° 4 : QUALITE DE LA BOUTIQUE EN LIGNE ET APPLICATIONS MOBILES



Est-ce que le système en place facilite le parrainage, la formation, la vente de produits, la personnalisation de la boutique, le travail à domicile sans investissement, la gestion des commandes et commissions ?

Et pour les clients, l'achat et la livraison des produits est-elle satisfaisante ?

Votre entreprise est présente dans combien de pays ? Continent ? Tout dépend de vos ambitions.

Est-il possible de personnaliser le site juste avec son identifiant ?

Est-ce possible connaître en un clic la situation de son réseau quelque soit la situation géographique de vos downlines ?

Si vous avez la réponses à ses quelques questions, passez à l'action, c bon signe .

CRITERE N° 5 : LES PRODUITS

La plupart de temps, on vous rappelle que c'est vous que les clients suivent.

Ceci est une réalité. Et vous ne devez pas abuser de la confiance de vos clients, donc être sûr de la qualité des produits que vous les proposez.



Les résultats immédiats, c'est ce que les gens recherchent.

Les produits doivent être de bonne qualité si possible Labellisés, vos clients doivent avoir de bons résultats et rapides et si possible.

Vos produits doivent être différenciants, c'est-à-dire qu'on ne doit pas les retrouver ailleurs.

Vos produits doivent être en accord avec vos valeurs et vous devez être le premier consommateur.

Pas comme le vendeur de Toyota qui conduit une Mercedes, car le considère de qualité supérieure

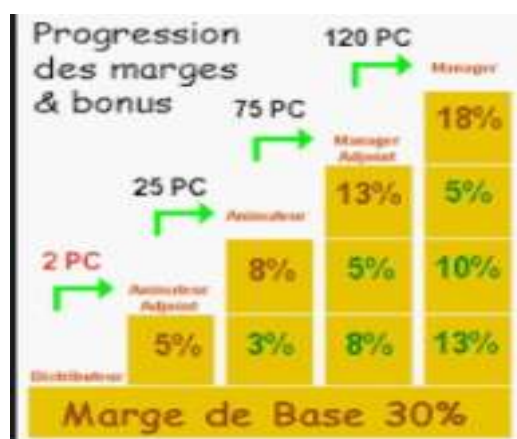
Vos produits ne doivent pas être juste une tendance.

Vous devez vous rassurer que ces produits puissent faire l'objet de publicité sur les réseaux

sociaux et surtout Facebook sans que vous couriez le risque d'être banni

Critère N°6 : UN PLAN DE COMPASSATION QUI RECOMPENSE LES EFFORTS

Il existe autant de plans de rémunération que de société MLM, mais avant de choisir son MLM, il faut analyser certains éléments.



- Est-ce que vous pouvez gagner de l'argent en ayant seulement des clients pour consommation et personnes dans votre équipe ?
- Si oui, c'est une bonne chose ! Car vous pourriez générer rapidement vos premiers sous. Et aussi, car certaines personnes ne voudront construire une équipe.
- L'entreprise va-t-elle vous rémunérer toutes les semaines ou une fois par mois ?
En fonction de votre mode de vie, ça peut être un élément à prendre en compte.
- Si vous avez l'impression que vous pouvez gagner de l'argent rapidement à court terme et que cela vous paraît un peu trop aguicheur, vous devriez vérifier si la rémunération reste intéressante sur le moyen et long terme.
- Jusqu'à quel niveau, si elle évolue ou si vous risquez de stagner sans pouvoir démultiplier vos revenus de façon exponentielle pour en vivre confortablement.

Comment bien choisir son entreprise MLM : 10 critères

- En fonction de vos ambitions, il est parfois plus intéressant de gagner moins au début pour ensuite gagner beaucoup sur le long terme.
Contrairement à une société qui va vous faire miroiter un enrichissement rapide pour finalement vous faire stagner à un niveau en dessous de vos attentes et sans possibilités d'évolution.

Critère N° 7 : LES VALEURS DE L'ENTREPRISE

Si vous adhérez aux valeurs de l'entreprise, c'est super ! Il faut que l'entreprise vous fasse vibrer, que vous soyez heureux de travailler avec elle.

Si l'humanitaire et le développement durable sont des choses importantes pour vous, choisissez une entreprise qui va dans ce sens et qui développe des projets de cœur, autres que leurs produits ou services.

L'entreprise, a-t-elle une bonne éthique, un bon état d'esprit ?

Il faut participer aux événements de l'entreprise, aller aux conventions pour rencontrer les leaders et comprendre leur vision afin de s'y identifier et de développer des stratégies pour en faire autant.



Critère N° 8 : DES FORMATIONS DE HAUT NIVEAU OFFERT PAR L'ENTREPRISE

La duplication est au cœur du système de toute entreprise de marketing de réseau.

Si le système ne peut pas être dupliqué, vous aurez toutes les peines à développer votre business !

Si vous ne pouvez pas vous dupliquer, vous ne gagnerez pas plus dans ce métier.

Si vous ne pouvez pas dupliquer la positivité, la passion et le plaisir, les gens de votre organisation ne se dupliqueront pas.

Rassurez-vous de ce que votre entreprise assure la formation des distributeurs

Mettez un peu de budget de côté pour autres formations, vous en aurez besoin, ne dit-on pas « qui veut aller loin ménage sa monture »

Participer aux événements de votre entreprise autant que possible, le fait de voir les leaders agir, leur enthousiasme et surtout l'image qu'il projette est un motivateur pour les débutants



CRITERE N° 9 : L'ÉQUIPE

Le choix de l'entreprise est important, seulement il y a un dernier point à prendre en compte : l'équipe

Est-ce que vous partagez les mêmes valeurs que l'équipe que vous allez rejoindre ?

Si vous voulez travailler avec les réseaux sociaux, vous ne voulez pas embêter les gens qui ne sont pas intéressés par votre opportunité, vous préférez t'adresser exclusivement à des prospects qualifiés et qui sont intéressés par le marketing de réseau ;

mais que l'équipe que vous voulez rejoindre utilise encore les méthodes des années 90 pour recruter leur cousine, amie et proche. Alors ça risque de ne pas coller avec tes attentes.



Renseignez-vous sur la méthode qui pourrait vous plaire, plutôt en ligne ou hors ligne ? Invitations en masse ou marketing ciblé ?

Et trouvez des personnes qui développent leurs business selon vos critères et qui ont une formation à vous transmettre, des personnes qui peuvent vous inscrire et vous guider.

Critère N° 10 : L'ADAPTABILITÉ À L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

Si de nos jours vous rencontrez une entreprise qui n'utilise pas le marketing digital, alors il faut vraiment réfléchir avant de vous engager.

À moins que vous ne soyez un digital réfractaire.



Pourquoi allier MLM et marketing digital ?

Il faut aller chercher les gens où ils se trouvent.

Aujourd'hui, la plupart des gens passent en moyenne 6 h par jour sur Internet donc le meilleur moyen de les trouver et d'aller les chercher sur les réseaux sociaux.

Et surtout ne parler qu'à ceux qui nous cherchent.

Plusieurs outils sont utilisés à cet effet, ceci fera l'objet d'un autre article. À toute suite.

Comment bien choisir son entreprise MLM : 10 critères

1 - Facebook, vous permettra de cibler uniquement des personnes qui vous cherchent, c'est-à-dire des prospects qualifiés et ceci à moindre coût contrairement aux affiches qui coûtent cher et n'atteignent pas la cible ou du moins très peu.

2 - Google ads

3 - YouTube

4 - Instagram

5 - les tunnels de ventes, simples à réaliser et très efficaces.

- Susciter la curiosité de tes prospects
- Capturer les adresses e-mail, sur Internet qui ici constitue ce que vos uplines dans la méthode traditionnelle appel créer la liste de 100 noms. Seulement, ici, ce sont des prospects qualifiés.
- Démarrer une conversation automatisée avec un secrétaire virtuel et c'est les prospects qui vous sollicitent et non vous. On renverse la donne.
- Le suivi, la partie la plus importante est automatisé quel que soit le nombre de downline. Le système automatique vous permet de gérer votre équipe avec aisance.
Pour savoir comment cela marche restez jusqu'à la fin de cette mini-formation.

En fait la liste des avantages à utiliser le digital en MLM est énorme.

Il faut juste savoir les utiliser et ceci est notre devoir de vous montrer comment ça marche. Pas besoin d'être professionnel du digital.

Vous voulez savoir plus sur notre méthode ? ICI

QUE RETENIR DE CET E-BOOK ?

Peu importe l'entreprise MLM que vous choisirez, la clé de votre succès n°1 c'est Vous et seulement Vous !

Le MLM, est tout simplement un véhicule qui pourra vous amener à construire la vie de vos rêves.

Vous êtes le pilote de ce véhicule. À vous de mettre régulièrement de l'essence et d'apprendre à le piloter davantage en suivant les bonnes étapes vers la réussite.

Le MLM est un métier comme tout autre donc, investissez sur vous, apprendre à conduire en adoptant les bonnes stratégies, tel que le marketing d'attraction qu'enseigne Bertrand Kervella

Après avoir choisi son entreprise, quelles sont [les méthodes à éviter au risque](#) de quitter le marché avant d'avoir réalisé ses rêves ?

Rendez-vous au sommet

A vos succès !