

Quelques conseils au moment de vous lancer dans le Marketing de Réseau..

Le nombre de personnes qui rejoignent votre réseau est directement lié au nombre de personnes que vous contactez. Donc, votre objectif est d'approcher beaucoup de personnes et de parler de votre Affaire à tout le monde. ATTENTION : à tout le monde ne veut pas dire à n'importe qui ! La nuance est importante, et serait trop vaste pour que je l'explique sur cet article, mais je pense que vous comprenez l'idée sous-jacente...

Cette affaire se construit avec des personnes et aussi avec le temps ; il faut accepter les premiers mois de recevoir des revenus modestes, puis de persévérer et d'atteindre ses objectifs de construction de réseaux, avant d'en vivre très confortablement avec les Bonus de Réseau.

Quand la société est solide, le produit excellent, et le plan de compensation généreux, cette affaire ne peut que marcher.

- **N'abandonnez jamais !** "Les Réseauteurs qui sont restés fidèles à une même compagnie pendant plusieurs années et ont régulièrement continué à démarrer de nouvelles personnes sont tous devenus riches". Mark Yarnell (Votre 1ère année en Marketing de Réseau).
- **L'attitude** : 80 % de votre succès est dû à votre attitude, et seulement 20 % à vos talents.
- **Préparez-vous au découragement** : Soyez déterminé, positif, constamment constant et blindé contre l'adversité : les gens malveillants, les sceptiques, les négatifs, les moqueurs et tous les médiocres qui critiquent et ont peur du succès des autres ; sachez qu'autour de vous, beaucoup de personnes ne sont pas prêts à s'investir dans leur propre avenir, ne les laissez pas vous voler vos Rêves.
- **Plongez !** : N'attendez pas de tout savoir et sortez de votre zone de confort.
- **Soyez toujours OFFREUR** : Lorsque vous proposez vos produits et votre activité, vous faites de l'information et vous offrez un Service ; n'essayez pas de convaincre ; vous n'avez besoin de personne en particulier pour réussir dans cette affaire. Lorsque vous faites une invitation, suscitez surtout l'envie et la curiosité, avec de l'enthousiasme et une attitude sincère de service. Vous offrez du Mieux-Être et un Style de Vie. Soyez fier de votre Activité !
- **Côteyez ceux qui réussissent** : Soyez toujours là où les choses se passent dans les réunions organisées par vos Up-Line.
- **N'essayez pas de réinventer la roue !** : accepter l'expérience et les conseils de ceux qui ont déjà réussi. Avec les mêmes produits et le même Plan de Rémunération, vous aurez le même succès !
- **Croyez !** : Dans votre Up-Line, dans votre entreprise, dans vos produits, mais surtout Croyez en vous-même !

AGISSEZ ET GAGNEZ – BONNE REUSSITE.