MA MÉTHODE SECRÈTE POUR

GÉNERER 15 PROSPECTS PAR SEMAINE POUR MON MLM

MAGNÉTIQUE MLM

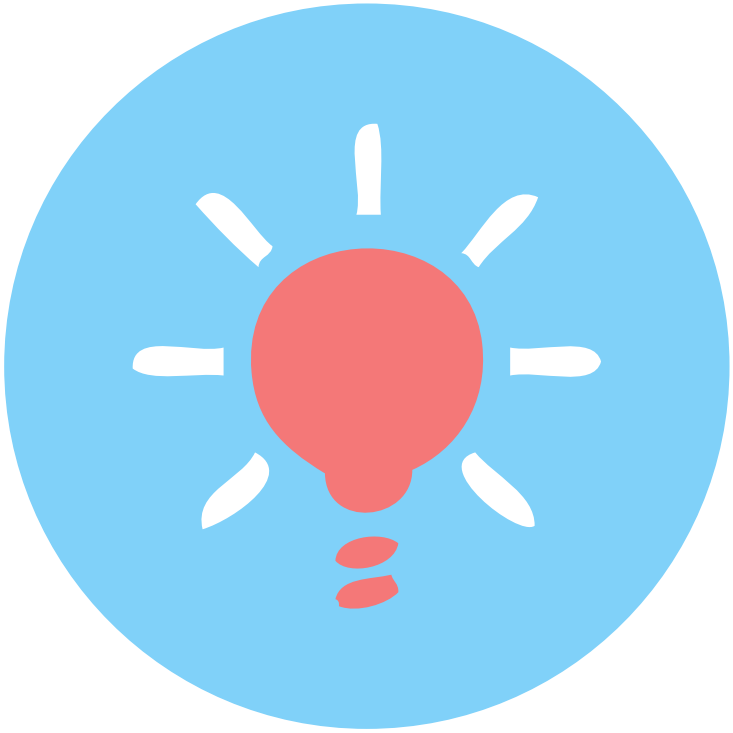
N'ESSAYE PLUS DE RECRUTER SUR FACEBOOK AVANT D'AVOIR LU ÇA !

Si t'utilises actuellement Facebook pour recruter des personnes dans ton entreprise de marketing de réseau, tu dois absolument lire ce qu'on s'apprête à te transmettre ici.
Après avoir lu cela, nous te garantissons que tu pourras faire l'économie d'innombrables et précieuses heures de stratégie marketing qui se sont avérées jusqu'à l'heure, infructueuses. Il faut que tu saches que la plupart des professionnels du marketing de réseau s'appliquent à réaliser sur les réseaux sociaux une stratégie bien différente, une stratégie qui leur garantie le succès !

Avant te dévoiler cette stratégie afin de parfaire ta communication sur Facebook, nous allons voir ensemble tous les faux pas qui entravent ta productivité sur Facebook.

ON ENTEND PAR « FAUX PAS » :

- **Le fait de publier continu ellement des images et des vidéos sur le produit ou l'entreprise « incroyable » dont tu fais la promotion.**
- **Les envois récurrents de « demandes d'ami » à des inconnus total pour leur demander de se joindre à ton équipe.**
- **Le fait de demander aux membres de ta famille ou à tes amis de promouvoir ton produit sur ton profil personnel Facebook.**
- **Enfin, peut-être le pire, le fait de spammer des groupes Facebook avec des milliers de messages copiés/collés par-ci, par-là.**



TU T'ES RECONNU DANS TOUT CE QUE NOUS VENONS DE T'ÉNUMÉRER ?

Rassure-toi, nous connaissons bien tous ces moyens employés par la plupart des marketeurs, tout simplement parce que c'est ce que nous faisions auparavant avec des résultats navrants, des résultats nuls et ce malgré tout l'investissement que nous y mettions.

À savoir que cette stratégie est purement ridicule voire irresponsable car, si nous avions continué sur cette lancée, Facebook aurait fini par fermer nos comptes définitivement.

Ainsi, avant même de risquer la fermeture de ton compte, tu peux commencer à appliquer la stratégie qu'on s'apprête à te dévoiler.

SI TU VEUX DEVENIR UN PRO, CRÉE UNE PAGE PRO !

Au départ, lorsque nous avons commencé à travailler dans le marketing de réseau, nous utilisions notre profil personnel seulement dans le but d'ajouter des inconnus, des groupes de spams ou faire de la promotion auprès des membres de nos familles respectives mais aussi auprès de nos amis. Au final, tout cela n'a été qu'une immense perte de temps !
Et comme l'adage le dit si bien : « Le temps, c'est de l'argent »
Nous avions tout faux.

On va t'énumérer ici les deux principales raisons qui font que l'utilisation de ton profil personnel sur Facebook afin de promouvoir tes produits finira toujours par nuire à ton entreprise :

ON ENTEND PAR « FAUX PAS » :

1.Tout d'abord, tu dois savoir que sur ton profil personnel, tu es limité à 5 000 amis. Crois-nous, au final, 5000 amis, c'est très peu. Tandis qu'avec une page professionnelle sur Facebook, tu n'as AUCUNE limite quant au nombre de personnes pouvant te suivre.

2. Ensuite, tu peux utiliser le service de publicité de Facebook seulement si tu as une page professionnelle (Nous allons t'expliquer dans un instant pourquoi c'est crucial pour ton entreprise)

Si tu n'es toujours pas convaincu de créer une page Facebook pro, il te suffit de regarder les plus grands leaders américains de la profession tels qu'Eric Worre, Ray Higdon, Matt Morris, Todd Falcone, ou encore Sarah Robbins. Ils utilisent tous une page professionnelle sur Facebook.

COMMENT RECEVOIR PLUS DE 20 MESSAGES DE PERSONNES QUI NE SOUHAITENT QU'UNE CHOSE, EN SAVOIR DAVANTAGE SUR CE QUE TU FAIS ?

Attention :
Si tu commences à publier explicitement des informations sur tes produits ou ta société, personne ne viendra te contacter. Tu dois savoir qu'il existe littéralement plus de 1 000 produits et sociétés diverses et variées de MLM sur le marché. Cela induit donc qu'il existe plus de 1 000 professionnels du marketing de réseau qui font comme toi, la promotion de leurs produits.

PAR CONSÉQUENT, TU DOIS NON SEULEMENT RIVALISER AVEC TOUTES CES ENTREPRISES, MAIS ÉGALEMENT CONTRE DES MILLIERS D'AUTRES DISTRIBUTEURS DANS TA PROPRE ENTREPRISE.

ALORS, TU VAS NOUS DIRE :
« COMMENT SE DIFFÉRENCIER DE LA FOULE ? »

En vendant un peu de ta personne, en d'autres termes, en partageant des morceaux de ton mode de vie, toujours sous un angle purement professionnel.

Ton individualisme fait de toi une personne unique, dès lors, tu ne pourras jamais rencontrer de la concurrence sur ta propre personnalité.

Tes valeurs et ta vision de l'entreprenariat vont véritablement devenir tes plus grands atouts pour conduire ton entreprise au succès. L'erreur fatale de certains marketeurs consiste à croire que leurs succès se résument uniquement au produit qu'ils proposent, ou à l'entreprise MLM à laquelle ils appartiennent.
Le véritable atout de ton entreprise, c'est toi.

Ainsi, chaque texte, image ou vidéo que tu te décideras à publier sur ta page professionnelle doit avoir pour objectif de développer progressivement ta marque et de fidéliser ta communauté qui t'apprécie et qui te fait déjà confiance à liker ta page.

NOUS ALLONS TE DONNER QUELQUES EXEMPLES AFIN D'ILLUSTRER NOTRE PROPOS :

• Si tu es dans le secteur "Santé et bien-être" : Poste un article, ou une image sur l'intérêt de suivre un mode de vie sain(et non en ciblant spécifiquement et uniquement tes produits, mais au sens large).

• Si tu es dans le secteur « Beauté » : Publie un article sur les moyens de rajeunir la peau ou les techniques de maquillage les plus récentes (toujours sans cibler uniquement et spécifiquement tes produits).

• Si tu es dans le secteur « Voyage » : Tu peux publier des messages sur les meilleures destinations et les meilleures astuces afin de réduire ses frais de déplacement.

• Si tu es dans le secteur « Services financiers » : Tu peux publier un article sur les méthodes en vogue afin de faire fructifier son argent avec simplicité.

Nous sommes convaincus sur le fait qu'il est beaucoup plus facile de présenter son opportunité d'affaire à quelqu'un qui a déjà manifesté un intérêt pour ce que tu fais, plutôt que de poursuivre les gens sans relâche en essayant infructueusement de capter leur attention à tout prix.

NOUS AIMERIONS TE POSER UNE QUESTION SIMPLE :

D'APRÈS TOI, QUEL EST LE MOYEN LE PLUS RAPIDE DE SE CONSTRUIRE UNE AUDIENCE FIDÈLE ?

En te tournant tout bonnement faire les gens qui te suivent déjà depuis tes débuts et qui te font confiance.

Ainsi, si tu es un professionnel expérimenté dans le marketing de réseau, tu dois avoir probablement, une assez grosse liste de contacts et de gens qui te suivent déjà. Une fois que tu auras crée ta page, tu n'auras plus qu'à les inviter à l'aimer, et leur demander d'inviter leurs amis et les amis de leurs amis pour te rejoindre. Enfin, après cela tu pourras commencer à poster ton contenu, toujours de qualité afin d'attirer progressivement de plus en plus de personnes qui auront montré un intérêt pour le secteur d'activité dans lequel tu souhaites évoluer.

Néanmoins, si débutes dans le marketing de réseau, pas de panique, le moyen le plus rapide de fidéliser une audience qui apprendra à te découvrir. L'idéal dans ce cas de figure reste d'utiliser le service publicitaire de Facebook, qui figure à l'heure actuelle, comme le meilleur service publicitaire disponible sur le marché afin de faire la promotion de tes produits mais au-delà de ça, de te faire connaître dans le métier.

ON VA TE DONNER QUELQUES EXEMPLES D'ANNONCES À FAIRE :

Par exemple, tu peux cibler une annonce sur les personnes âgées de 20 à 60 ans qui vivent à Marseille et suivent un formateur en marketing de réseau spécifique.

Ou, tu peux envoyer une autre annonce à des jeunes venant de tout le Québec qui s'intéressent à la santé et au domaine du bien-être.

Enfin, tu peux également cibler des parents aux foyer dans toute la France qui souhaitent gagner un revenu supplémentaire pour arrondir leurs fins de mois.

Tu es sans doute en train de comprendre qu'il existe une multitude de possibilités !

Et ce qui est encore plus amusant, c'est qu'en utilisant correctement le service publicitaire de Facebook, tu peux également être payé, et cela, que tes prospects décident ou pas de rejoindre ton entreprise de marketing de réseau.

COMMENT ?

AVEC CE QU'ON PEUT APPELER UNE "OFFRE TÊTE DE GONDOLE".

Le but de cette offre initiale est de générer un revenu qui permettra de recouvrir la majeure partie, sinon la totalité des coûts de publicité, tout en donnant la possibilité à tes prospects l'occasion de faire ta connaissance, de comprendre ton activité et rencontrer ton produit.

Les meilleurs produits pour réaliser une « offre tête de gondole »sont des produits d'information, tels que les livres électroniques ou des vidéos de formation.

En commercialisant de tels produits allant de 5 à 40 euros dès le départ, tu donnes aux gens la possibilité de faire un «test » de ta gamme de produits, une sorte d'échantillon de ce que tu peux proposer comme produit ou comme service, sans te pousser à t'engager massivement dans des grosses sommes d'argent pour développer le marketing autour de tes produits.

En fait, il est beaucoup plus facile de vendre un produit de détail bon marché à un client potentiel que de vendre un produit, ou un service dit de haut de gamme qui coûte entre 100 et 2 000 euros tout de suite.

La vente de produits au détail t'offre la possibilité d'instaurer un climat de confiance avec de nouveaux potentiels clients, qui viendront éventuellement rejoindre ton activité de marketing de réseau sans le moindre effort.

Si tu souhaites apprendre à créer une « offre tête de gondole », simple et efficace pour ton affaire, tu peux t'inspirer de celle donnée au-dessus (vente de produits d'information), cette dernière a permis à de nombreux leaders dans le marketing de réseau de se faire de l'argent rapidement mais aussi et surtout d'asseoir leur réputation dans la profession.

VOICI UN BREF RÉCAPITULATIF DES ÉTAPES QUE TU DEVRAS RÉALISER SUR FACEBOOK AFIN DE FAIRE CROÎTRE TON IMPACT DANS LE MARKETING DE RÉSEAU

1 - Arrête d'utiliser ton profil personnel pour ajouter des inconnus, des groupes de spams ou « harceler » les membres de ta famille et tes amis au sujet de ton entreprise.

2- Crée une page pour regrouper toute ta communauté autour de ton domaine d'activité (pour t'inspirer, tu peux consulter les pages d'autres leaders du marketing de réseau).

3- Commence à publier du contenu générique intéressant sur ton sujet de prédiction (Ne parle pas spécifiquement des produits ou de la société dont tu fais la promotion).

4- Applique des stratégies publicitaires sur Facebook pour fidéliser les personnes qui te connaissent déjà et te font déjà confiance.

5- Attends que les gens t'envoient des messages ou viennent te demander d'avantage d'informations sur ce que tu fais.

6- Présente-leur ta solution (c'est-à-dire tes produits ou ton opportunité commerciale).

7-Apprends à tes prospects à faire de même, de sorte que tu puisses tendre vers une duplication massive.

Ces 7 étapes représentent les piliers du recrutement professionnel sur Facebook, si elles sont correctement réalisées, elles peuvent faire exploser ton entreprise de marketing de réseau.

MAGNÉTIQUEMLM