

# FORMATION AU PARRAINAGE

*Les pages liées à ce thème axé sur l'aide au parrainage sont à suivre dans l'ordre grâce à un lien en bas de page ou le menu déroulant dans le menu du titre.*

## **Qu'est-ce que le Marketing de Réseau ?**

*Sabine Flambard-Ruaud explique que*

« La notion d'échange relationnel est fondamentalement importante ; le rapport étroit, la liaison entre l'entreprise et le client allant jusqu'au partage d'idées et de valeur. L'engagement et la confiance ressortent comme construits fondamentaux de la création, du maintien et de la rupture des relations. Le marketing relationnel vise la stabilité des relations d'échange fondée sur la fidélité mutuelle non dictée par le contrat formel. »

## **Définition**

Démarche marketing centrée sur le client et sa fidélisation

## **Description**

Le marketing relationnel souhaite obtenir et renforcer la fidélité du client, grâce à son consentement volontaire (« Opt-in »), à une communication personnalisée (« One to One ») et des offres sur-mesure (« Mass Customization »). Cette approche est l'évolution naturelle, poussée par les apports des nouvelles technologies, d'un marketing transactionnel traditionnel, intrusif et focalisé sur l'offre. Applicable au travail à domicile.

## **Marketing relationnel**

Le marketing relationnel est une action que vous menez, sans le savoir, régulièrement, tout simplement en conseillant un produit et/ou un service plutôt qu'un autre à votre entourage.

Actuellement, lorsque vous êtes satisfait d'un produit ou d'un service, vous le conseillez sans que cela ne vous rapporte rien.

Si vous démarrez une activité de marketing de réseau lucrative, rien ne change puisque vous conseillez toujours à votre entourage les produits et services dont la qualité et l'intérêt vous ont convaincus et que le « business » que vous avez choisi distribue au travers de son réseau.

Ce qui change tout, c'est qu'à chaque fois que quelqu'un souscrit à l'un des produits ou services distribués par votre « business center » vous êtes rémunérés selon le plan d'affaire.

D'autre part, vous avez l'opportunité de développer votre réseau de distributeurs-affilié démultipliant ainsi le développement de votre activité.

En effet, s'il est très facile pour 1.000 personnes de vendre 1 produit ou 1 service et donc de totaliser 1.000 ventes, il est tout simplement inhumain et impossible de vouloir, seul, réaliser 1.000 ventes sans l'effet « réseau ».

## I- Première étape :

Il est impératif de connaître ses produits, notamment en les utilisant et les proposer à votre entourage.

Ainsi, vous allez effectuer vos premières ventes, vous familiariser avec les outils mais surtout vous allez prendre confiance en vous et partager votre expérience avec les autres membres de notre société.

**Illustration de votre activité de distributeur et placement de vos partenaires directs :**



*Les partenaires/clients que vous avez, génèrent un chiffre d'affaire sur lequel vous êtes rémunérés*

## II- Deuxième étape :

Développer votre réseau de distributeurs-affiliés (tout en continuant à développer votre parc de clients) en proposant aux personnes que vous rencontrez de bénéficier de l'extraordinaire opportunité dont vous bénéficiez déjà.

### **Pourquoi œuvrer à la création d'un réseau de distributeurs affiliés ?**

Parce que vous allez rendre un extraordinaire service à toutes les personnes qui veulent se créer un revenu complémentaire afin d'améliorer leur qualité de vie tout en s'épanouissant.

### **Pourquoi développer votre réseau de distributeurs affiliés ?**

Vous allez accéder à un niveau de responsabilités encore plus intéressant (management de

réseau, centralisation des compétences, partage d'informations, etc) qui, bien évidemment vous feront évoluer à des niveaux de rémunération supérieurs, encore plus intéressants, encore plus motivant et établi par le plan d'affaire qui vous a été remis lors de votre adhésion.

**Illustration du développement de votre réseau de distributeurs affiliés et de clients :**



*Vos clients, ainsi que les clients de l'ensemble de vos distributeurs génèrent un chiffre d'affaire sur lequel vous êtes rémunérés*

### **III- Le marketing de réseau : En clair comment ça marche ?**

**a) Être convaincu des produits et services proposés par votre « business » :**

Votre enthousiasme est votre 1er argument auprès de vos interlocuteurs et vous ne pouvez le transmettre que si vous êtes convaincus de l'intérêt des produits et services qu'il vous est proposé d'utiliser et de distribuer.

**b) Faire souscrire des clients aux produits et services :**

Votre enthousiasme et l'intérêt réel des produits et services que votre « business » vous propose de distribuer vous permettent de convaincre de plus en plus de clients? Vous vous constituez, à votre rythme votre revenu complémentaire.

***c) Faire adhérer de nouveaux distributeurs affiliés :***

En effet, grâce à votre enthousiasme, la qualité des produits et services distribués par votre « business » et la perception de vos nouveaux revenus complémentaires, votre entourage (mais pas seulement) va être sensible et très réceptifs à votre discours lorsque vous leurs expliquerez que grâce à votre « business »:

- Vous avez un revenu complémentaire de plus en plus important,
- Vous vous épanouissez personnellement,
- Vous rencontrez en permanence de nouvelles personnes,
- Vous participez à la réussite et à la pérennisation d'une entreprise ou d'un concept

Dès lors, de nombreuses personnes seront intéressées à participer à cette formidable aventure vous permettant ainsi de développer (à votre rythme) votre réseau de Distributeurs affiliés indépendants et donc : vos revenus.

Le facteur important (déclencheur) du marketing relationnel est la démultiplication liée au développement de votre réseau de Distributeurs Indépendants.