

75
Pages

**MLM
Mania
.com**

DÉCOUVREZ

**102 Méthodes
pour des
prospects illimités**

DEPUIS 1984

Ousmane Sow

even... to pay the... and empty
pants pocket to prove his point.
You would think that would be enough
or the pointlessness of soliciting a bribe. N
as the "MMDA enforcer" instructed the dr
boss and tell him to do a "SMART Padala
091" **Corruption at the level of r**
Now the MMDA wants to implement
form of "arrest" for traffic violators. Is
or lack of conviction to make the ar
"Do we wait and let a traf
their wrong driving habits fo
before we let them know they'
them on the spot, spoil th
them learn as soon as possible.

Round and Round the Rotunda.
In case you don't know or have ne
Shaw Boulevard and Rotunda that use
mark between the old provincial r
row and Barrio Kapitolyo has be
piece by piece in order to avoid
pable oppositionists. They did it
many... and mu
light/intense... between S
Commons and Barrio Kapit
those organic intersections r
organic personnel of the P
People are also asking ab
unfinished concrete posts i
the intersection. Vendors
for an elevated platform
come they've stopped w
last three months. block
entry into the village? V
cats fighting for space.
an "accident" waiting to
It would help if th
both local and nation
exactly what they int
project taking so lon
lowed to dig, dump

Still in the area o
Avenue to St. Pau
by a number of
flow at high speed
soon discovered
a speed hump
was only on h
These half
ideas but in t
accidents. A
in a car acci
one of the r
half-hu

Bonjour et merci d'avoir téléchargé mon livre, 101 idées pour des prospects illimités ».

Comme vous le savez peut-être mon nom est Ousmane SOW, je suis le proprio et rédacteur du blog [MLMMania](http://MLMMania.net), j'avais aussi dirigé un ancien blog du nom de MLMAfrique.com.

Voilà j'ai 25 ans je fais du MLM depuis 2015 et j'adore partager mes bijoux avec vous. Oui ce sont des bijoux, parce que j'ai toujours cru qu'aucune méthode ou technique de prospection ne peut convenir à tout le monde.

Ce qui me convient ne peut pas forcément te convenir ? n'est-ce pas ?

Je parie que tu es d'accord avec moi. Dans ce livre je décris **101 idées différentes que vous pouvez utiliser pour trouver des prospects chaque jour.**

Que ce soit sur internet, hors ligne, les réseaux sociaux, le marché chaud ou marché froid, je suis sûr que vous trouverez au moins une idée qui vous conviendra.

Une idée qui vous permettra de développer votre MLM tout en restant la personne que vous êtes fier d'être.

Quand vous identifierez une idée ou méthode qui vous convient, vous pourrez peut-être manquer d'inspiration sur la façon de l'exploiter efficacement, vous n'avez qu'une chose à faire :

Vu que je suis à votre service, contactez-moi, je vous promets de faire de mon mieux pour vous aider à créer et affiner votre stratégie en fonction de votre personne ainsi que mon temps libre.

- Pour me contacter sur Facebook cliquez ici <https://www.facebook.com/ossama.sow>
- Vous pouvez aussi m'envoyer un email contact@mlmmania.net

Je suis un fervent adepte de Zig Ziglar et de sa citation :

« Si tu aides suffisamment de personnes à obtenir ce qu'ils veulent, tu obtiendras tout ce que tu veux »

Je sais que vous voulez des prospects alors je vous offre 101 idées pour trouver une stratégie qui fonctionnera pour vous.

Bonne chance et bonne lecture ; une surprise à la dernière page

Je n'aime pas non plus le dire, mais **vous n'avez pas le droit de vendre, de couper ni de modifier quoi que ce soit de ce livre**. Cci est la propriété d'Ousmane SOW et de MLMMania.

Vous avez le droit de le partager avec qui vous voulez sans aucune modification, toute modification est formellement interdite.

Pour toute question ou proposition écrivez au ccontact@mlmmania.net merci !

Introduction aux 101 idées pour des prospects illimités



Voilà c'est moi Ousmane SOW, je dois avouer qu'on m'a recommandé de mettre un costume, un look homme d'affaire, mais comme souvent je fais les choses comme je les sens.

Je ne pense pas que vous allez refermer ce livre parce que j'ai porté un pull au lieu d'un trois pièces 😊

Bah, assez parler de ma tête de mule, allons voir ce qui nous attends dans ce guide.

A noter que je publie souvent des articles formation sur mon blog www.mlmania.net donc n'oubliez pas d'ajouter l'adresse à vos favoris pour ne rien manquer !

101 idées pour des prospects illimités

Comme beaucoup d'entre vous, toutes les méthodes de prospection ne me font pas plaisir, nous sommes différents en tant que personne, c'est probablement pourquoi chacun a son propre plat préféré.

Je pense que c'est pareil avec le marketing de réseau, c'est pourquoi je n'aime pas l'idée d'imposer une façon de faire et dire que c'est forcément celle qui fonctionne pour tout le monde.

Parce que c'est faux !

J'utilise un blog et des tunnels de vente pour vendre mes produits et développer mon réseau, je sais que c'est très efficace, mais je sais aussi que ce n'est pas pour tout le monde.

Peut-être que ça me convient parce que je suis un introverti, **oui je le suis vraiment**, je préfère écouter que de m'entendre parler. Je suis aussi timide comme gars, c'est peut-être pourquoi je ne fais pas encore de vidéos 😊

Alors j'ai décidé de compiler le maximum d'idées, de stratégies et techniques possibles pour vous aider à identifier celle qui correspond le mieux à votre personne.

Sachez que chacune des méthodes ci-dessous, a déjà apporté des résultats magnifiques à beaucoup de gens. Juste pour vous dire, peu importe celle qui vous correspondra, il y'a forcément un moyen de le rendre efficace et moins douloureux.

C'est tout ce que je vous souhaite et je veux participer à votre réussite !

Ousmane SOW, www.mlmania.net / Contact : contact@mlmania.net / +221 77 476 18 78

Un dernier message avant de commencer

Une fois que vous aurez finis de lire ce livre, j'aimerais vraiment avoir vos retours et votre avis sur les idées et stratégies ci-dessous !

Vous pourrez laisser un commentaire sur cette page ou bien simplement m'envoyer vos suggestions sur Facebook.

Ce livre sera constamment mis à jour alors, j'ai besoin de vos opinions pour l'améliorer :

Pour laisser un commentaire sur le site MLM mania utilisez ce lien ci-dessous :

[Cliquez-ici pour donner votre avis](#)

Pour m'envoyer vos suggestions sur Facebook utilisez le lien ci-dessous pour voir mon profil Facebook :

<https://www.facebook.com/ossama.sow>

Merci et bonne lecture

101 méthodes pour des prospects MLM illimités

Ok, donc vous avez explosé les réseaux sociaux, envoyé des sms à tout votre répertoire téléphonique, et vous commencez à vous demander pourquoi tout ce que vous n'obtenez que des grillons, n'est-ce pas ?



Ne vous inquiétez pas vous venez de tomber sur le bon bateau, la meilleure et la plus grande liste d'idées et de méthodes pour trouver des prospects MLM.

Vous avez probablement déjà essayé quelques-unes des méthodes ci-dessous, c'est cool.

Mais nous verrons encore comment vous pourrez les améliorer et je vous garantis que vous verrez des méthodes, stratégies et techniques que vous n'aviez jamais pensé auparavant.

Allons-y et commençons par notre première méthode pour obtenir des pistes MLM.

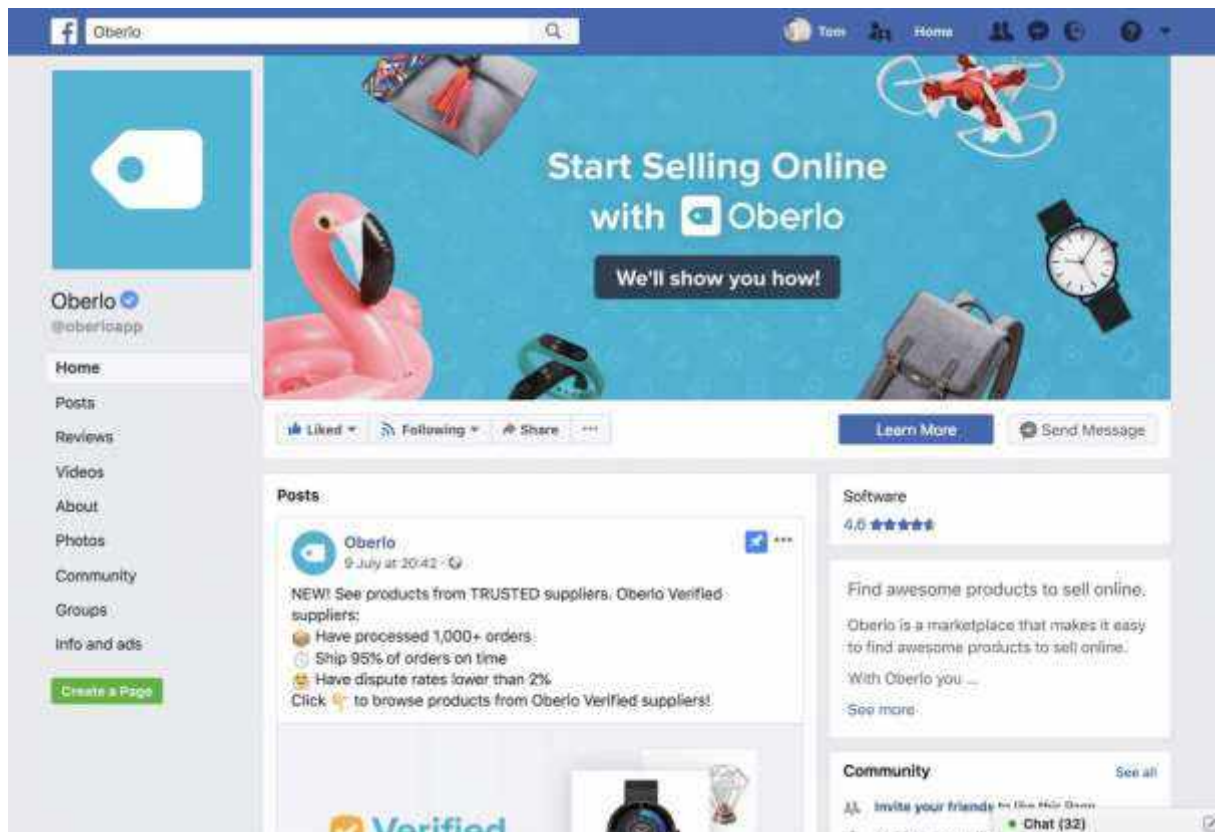
Toutes les méthodes, stratégies et techniques que nous verrons appartiennent à ces 4 catégories

- Réseaux sociaux
- Techniques d'extraction
- Méthodes supplémentaires en ligne
- Méthodes locales/ hors ligne

Les réseaux sociaux

1- Créer une page Facebook

Utilisez une page Facebook comme votre canal de communication pour vos produits et opportunité MLM.



En plus d'avoir l'air professionnel, vous identifierez facilement les prospects potentiels par les personnes qui acceptent votre invitation à « aimer la page ». Vous pouvez inviter plusieurs personnes en même temps.

Utilisez cette page pour publier régulièrement et assurez-vous d'installer l'application Facebook page manager afin de ne manquer aucun message de la part d'un prospect ou client potentiel.

Si vous avez besoin d'aide pour le configurer correctement, Hub spot a un guide pas à pas assez complet que vous pouvez consulter gratuitement.

2- Créer un groupe Facebook pour vos prospects

L'importance des groupes Facebook pour les entrepreneurs ne fait qu'augmenter. Créer un groupe sur Facebook, pour y ajouter tous vos prospects.



Résistez à la tentation de recruter immédiatement les personnes qui rejoignent le groupe.

Concentrez-vous sur l'apport de contenu précieux et partagez les avantages du style de vie que profitent votre famille et vous, grâce à votre entreprise MLM.

Ici, l'idée est de susciter l'intrigue et la curiosité dans la tête du prospect et lui donner envie d'en savoir sur vous ou votre entreprise.

3- Diffusez une annonce Facebook

Une fois que vous aurez créé votre page, vous pourrez utiliser la plateforme Facebook Ads Manager (gestionnaire des pubs Facebook) pour diffuser des annonces payantes.



C'est un moyen de cibler efficacement des données démographiques spécifique et de vous adresser directement à eux. Réfléchissez bien au type de message que vous souhaitez transmettre à un public froid. Commencez par susciter la curiosité.

Je vous recommande d'ajouter un appel à l'action pour les envoyer sur une page. Où vous capturez leurs noms et emails pour les aouter dans une séquence de suivi afin de les convertir en prospect ou client.

4- Si vous vendez un produit, faites-en un cadeau sur Facebook

Cette méthode est plus efficace lorsque votre entreprise MLM vend un produit physique.

Si la société ne fournit pas de ressources pour organiser des promotions de cadeaux, achetez des produits supplémentaires dans le but de les offrir comme cadeaux.

 A screenshot of a Facebook post from "75 Center" about a "\$100 Gift Card Giveaway". The post includes a video thumbnail and a "Boost Post" button. To the right is a "Performance for Your Post" box showing 130,306 People Reached, 91,506 Video Views, and 3,425 Reactions, Comments & Shares. A red arrow points from the "Boost Post" button to the text "RUN MASSIVE GIVEAWAYS ON FACEBOOK".

130,306 People Reached		
91,506 Video Views		
3,425 Reactions, Comments & Shares		
1,564 Like	1,073 On Post	491 On Shares
27 Love	15 On Post	12 On Shares
2 ...	0 On Post	2 On Shares
0 ...	0 On Post	2 On Shares

Cette méthode peut être utilisé pour aussi promouvoir votre page, en demandant aux gens d'aimer, de commenter ou de partager pour gagner votre cadeau gratuit.

Quand vous choisissez un gagnant, allez en Live sur votre page Facebook et prenez un moment pour introduire votre offre et comment votre public peut l'obtenir.

Faites, le suivi de toutes les personnes qui ont aimé, commenté ou partagé votre publication, elles peuvent également avoir un certain intérêt pour votre entreprise ou vos produits.

5- Faites la promotion des témoignages sur les réseaux sociaux

Que le produit ou service de votre entreprise prétend faire économiser de l'argent aux gens ou d'améliorer leur santé. Faites-en une priorité, obtenir une étude de cas, un témoignage d'un client dès que possible.

Si vous avez aidé quelqu'un à économiser de l'argent, demandez-lui d'enregistrer un témoignage d'une minute sur la façon dont vous lui avez facilité la vie.

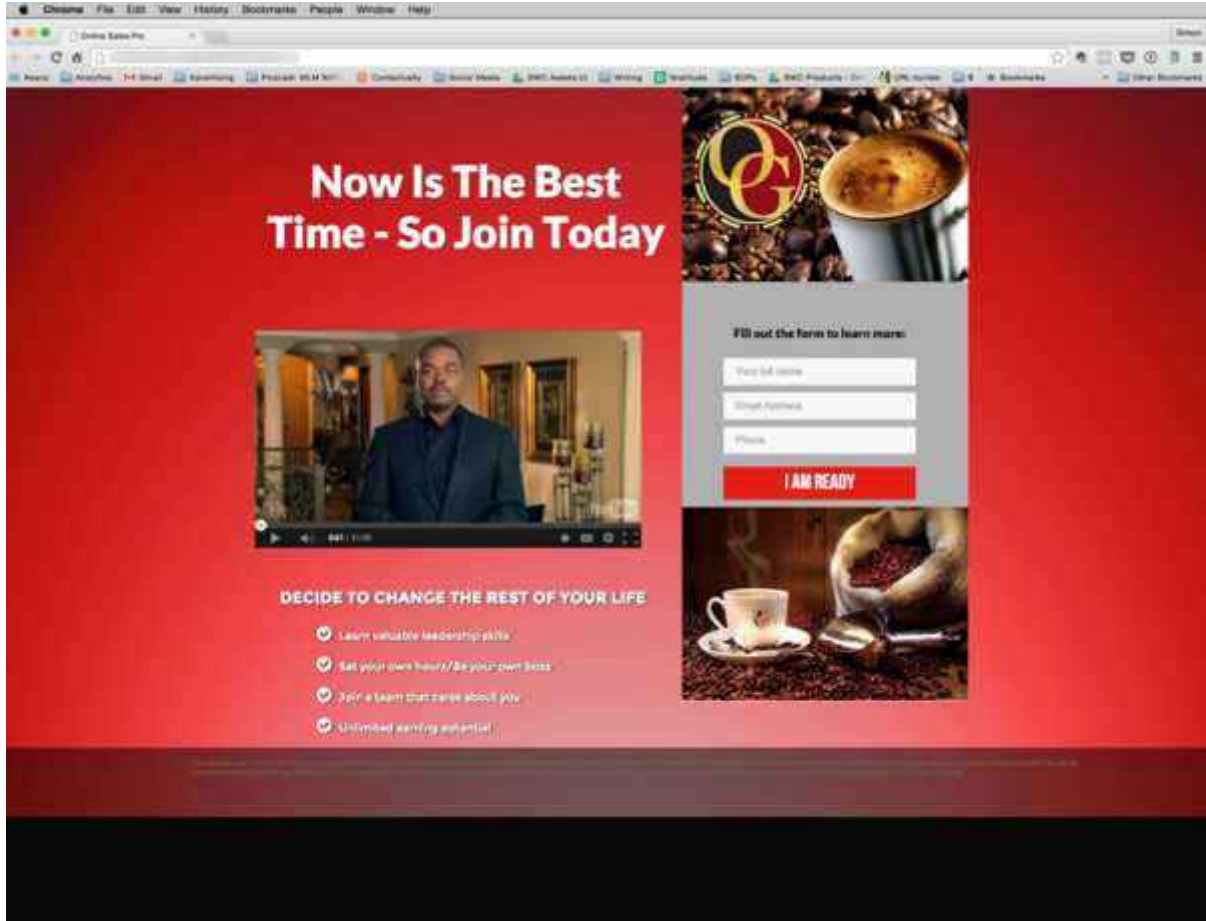
Si votre entreprise vend un produit qui aide les gens à améliorer leur santé, demandez à votre client de prendre des photos avant et après.

Utilisez ces photos ou vidéos comme un témoignage tiers, pour promouvoir les raisons pour lesquelles une personne devrait devenir client ou membre de votre équipe.



6- Utilisez une page capture personnalisée dans vos publications sur les réseaux sociaux

De nombreuses sociétés MLM, comme la mienne par exemple, fournissent des ressources numériques à leurs distributeurs. Si votre entreprise vous offre votre propre site web personnalisé, assurez-vous de l'utiliser.



Ces pages de destination sont conçues pour accélérer le processus de prospection et certaines permettent même à vos prospects de s'inscrire directement sur la page.

Donc quand vous publiez sur les réseaux sociaux, n'oubliez pas votre lien !

7- Si votre entreprise ne fournit pas de page de destination, créez une vous-même

Si votre entreprise n'est pas comme la mienne et elle ne vous fournit pas de page, alors pas de panique.

Vous pouvez facilement en créer vous-même. Utilisez un service comme système io et créer une page de destination avec un formulaire pour les prospects.

C'est facile et pratique, c'est juste un cliquez-déposez.

Ousmane SOW, www.mlmmmania.net / Contact : contact@mlmmmania.net /+221 77 476 18 78

Ne compliquez pas cette méthode, faite juste une page propre où les personnes intéressées peuvent saisir leurs informations de contact ensuite utilisez le lien de la page sur vos publications.

Pour plus de professionnalisme, achetez un nom de domaine personnalisé pour vous et votre opportunité, ensuite liez-le à la page que vous avez créé. Il s'agit d'une technique simple qu'on appelle redirection de domaine.

Si vous ne savez pas comment faire, n'hésitez pas à me laisser un message.
contact@mlmmania.net

8- Faites de la promotion sur Twitter

Twitter peut aussi être une source de prospects MLM s'il est utilisé correctement. Si vous n'avez jamais utilisé cette plateforme auparavant, vous devrez créer un profil et commencer à follower des gens.



Que vous ayez une page de destination fournie par l'entreprise ou une que vous avez créé vous-même, épinglez-le toujours dans un tweet en haut de votre profil.

Soyez actif et répondez aux commentaires ! L'idée est de créer une connexion personnelle avec vos followers qui pourrait aboutir à une conversation de prospection.

9- Exploitez Instagram à fond

Instagram est une plateforme très orientée sur le visuel et est excellent avec l'utilisation stratégique des hashtags.

Recherchez les hashtags populaires liés à l'industrie du MLM ou même spécifique aux produits que vous offrez ensuite enregistrez-les pour une utilisation régulière.



Mettez l'accent sur la qualité des photos et vidéos que vous publiez. L'utilisation des hashtags est un excellent moyen d'élargir l'audience et la visibilité de votre contenu.

N'oubliez pas publier régulièrement dans votre story, car les stories d'Instagram incluent des choses telles que demander à votre public de voter pour un sondage ou de donner un avis sur quelque chose.

C'est efficace pour booster l'engagement qui peut se transformer en plusieurs conversations de prospection.

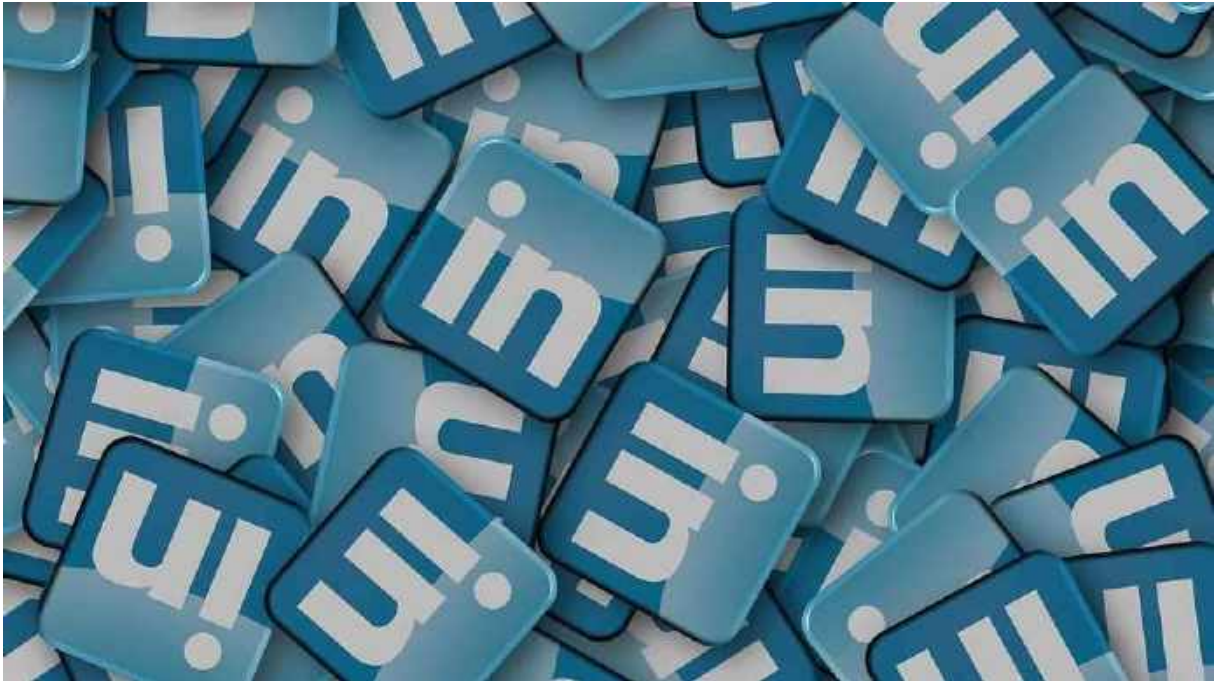
10- Utilisez LinkedIn – vous êtes un spécialiste du marketing de réseau

Il y'a de fortes chances que vous ayez probablement essayé (sans succès) d'utiliser LinkedIn pour promouvoir votre entreprise MLM ou qu'il semble être trop haut que vous n'avez même pas osé.

Ne vous inquiétez pas nous avons ce qu'il vous faut. La première chose que vous devrez apprendre à utiliser est la fonctionnalité de recherche filtrée.

Elle vous permet de rechercher spécifiquement des spécialistes du MLM ou d'autres profils qui s'intéressent à cette catégorie.

Entrez en contact avec les personnes de cette catégorie, car vous en trouverez deux fois plus. Commencez par cultiver une relation naturelle avec ceux qui s'intéressent à l'industrie du marketing de réseau.



Vous verrez également des professionnels faire ce que vous voulez faire, vous pourrez les observer et les utiliser comme source d'inspiration pour votre propre stratégie de prospection sur LinkedIn.

11- Snapchat

Nous savons tous que Snapchat a la réputation de privilégier la jeunesse, mais cela ne signifie pas que des prospects de qualité ne se trouvent pas sur la plateforme.

Si vous n'y êtes pas déjà, commencez à publier régulièrement des stories d'Snapchat dans le but de piquer la curiosité de vos abonnés.



Assurez-vous que votre profil est public afin que tout le monde puisse le voir. Suivez votre nombre de vue, ajoutez de nouveaux amis et connexions quotidiennement.

Posez des questions à vos fans qui vous encouragent et utilisez le chat pour déterminer s'ils sont des pistes potentielles ou non.

Soyez sérieux et divertissant, car le contenu ennuyeux n'a aucune chance sur Snapchat.

12- Pinterest

Vous pensiez que c'était juste pour les recettes et les projets de bricolage ?

Pinterest est une opportunité pas encore inexploitée par les distributeurs pour bâtir des relations et obtenir des prospects. La chose sur laquelle se concentrer ici, est les visuels dans vos publications.



Vous allez soit générer des prospects en partageant des articles de blog ou un lien qui mène vers un éventuel appel à l'action qui leur permet de devenir prospect.

Cependant, cette méthode n'atteint que les éléments suivants : étant donné que cette portée est parfois trop petite, vous devrez créer un contenu que vos abonnés voudront partager ou réépingle.

Vous aurez des prospects indirectement lorsque vos abonnés partagent votre contenu avec leurs abonnés. C'est ainsi que vous accéderez au marché froid sur Pinterest qui autrement n'aurait pas vu votre contenu.

13- Utilisez les influenceurs



Les influenceurs sont comme un moyen suralimenté de mettre votre produit ou opportunité devant beaucoup de gens à la fois.

Un influenceur c'est quelqu'un qui dispose d'une large fan base sur un réseau social qui est souvent suivi par des centaines de milliers ou des millions de personnes.

Vous allez probablement devoir payer et à leur tour, ils vont exposer votre article ou votre produit à des tonnes et des tonnes de personnes à la fois.

Trouvez un influenceur, (généralement sur Instagram) contactez-le. Cependant, vous devez au préalable faire le tour des influenceurs qui selon vous ont un public correspondant à votre marché cible.

Si vous vendez des bougies, cherchez plutôt un influenceur de déco intérieur plutôt qu'un coach de fitness.

C'est un peu comme une annonce payante qui vous met en contact avec beaucoup de gens, alors préparez-vous à répondre aux questions et commentaires, une fois que l'influenceur aura publié votre offre.

14- Facebook Messenger Bots

Les Messenger bots sont un excellent moyen d'automatiser l'interaction avec les prospects.

Si vous avez une page Facebook configurée, vous pouvez intégrer un service comme ManyChat pour animer une conversation de prospection sur Messenger.



Par exemple, si quelqu'un vous envoie un message sur les prix, votre Bot peut parler en votre nom et répondre aux questions. Vous pouvez définir votre objectif afin que le bot dirige le prospect vers ce que vous attendez de lui.

Par exemple, le bot peut le diriger vers une page de capture pour plus d'informations. Cela automatise le processus de réponse et de qualification, si le prospect mérite votre temps et énergie ou pas.

15- Reddit

La plateforme Reddit est un peu comme une énigme sur la façon de générer des prospects sur les réseaux sociaux.

La dernière chose à faire est de vous lancer dans une discussion et commencer à promouvoir votre opportunité. Tu vas te planter grave et très vite, si tu le fais.



Reddit est un peu comme une situation « donner avant de prendre », où vous devez d'abord trouver un moyen d'apporter de la valeur aux autres utilisateurs.

Engagez-vous sincèrement dans les discussions pertinentes à votre offre et soyez utiles aux autres utilisateurs.

Lorsque vous le faites, vous créez un environnement où se produisent des conversations pertinentes. La méthode Reddit prendra du temps mais vaut quand-même la peine d'être conservé dans votre sac d'astuces.

16- Utilisez les stars de votre entreprise comme preuve sociale

Presque chaque entreprise MLM a une poignée de célébrités ou de personnalités haute gamme en tant que parrain ou membre actif.

Trouvez des articles, des photos et des vidéos d'eux approuvant ou étant actif dans votre entreprise et utilisez-le comme une sorte de preuve sociale pour promouvoir votre offre.



Bien qu'il se soit dernièrement éloigné de l'entreprise, la société MLM ACN a pendant plusieurs années reçu l'approbation du président Donald Trump.

Il est même apparu dans l'une de leurs vidéos de présentation.

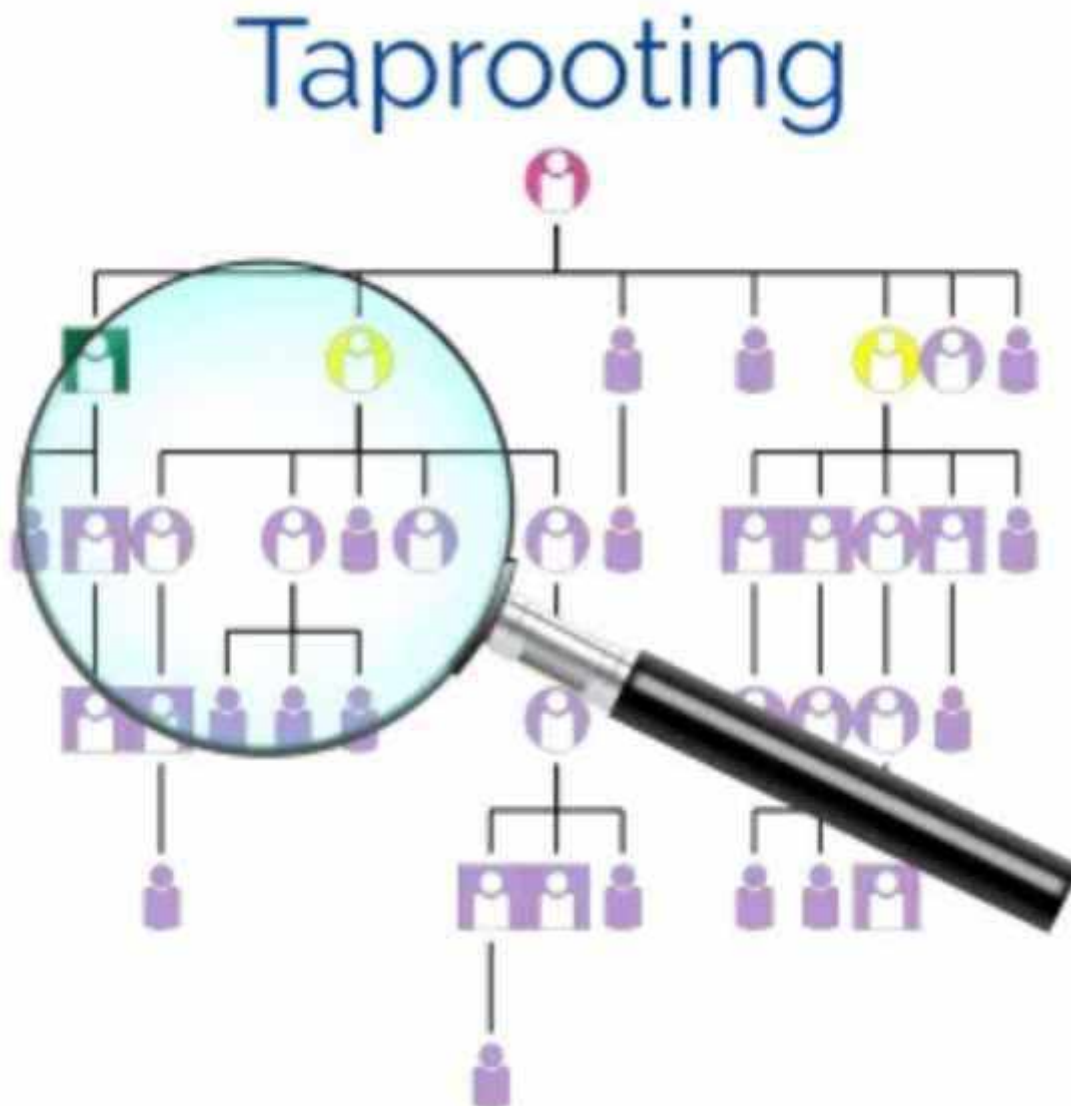
Vous serez probablement informé par votre parrain ou votre upline de tous les noms éminents de votre entreprise alors n'ayez pas peur de crier fort sur les réseaux sociaux.

C'est un moyen efficace de susciter l'intérêt des personnes qui ne font que regarder votre activité mais qui ne font jamais rien pour en savoir plus.

Les techniques de taprooting pour obtenir des prospects MLM

Le taprooting est une méthode qui vous aide à puiser dans le réseau personnel de votre recrue. C'est l'art de travailler à travers les gens.

Quand vous parrainez quelqu'un, vous essayez de récupérer une liste de 5 à 10 personnes qui selon lui seront un bon atout pour l'équipe.



17- Travaillez avec votre équipe existante

Les techniques de taprooting suivent généralement le même processus, sauf que c'est la situation qui diffère. Le concept c'est de continuer à creuser dans les ordures pour accéder à l'or.

Parfois nous constatons que les membres de notre équipe n'ont pas toujours le même niveau de créativité ou de volonté, pour exploiter leurs réseaux et faire croître l'entreprise.

Donc, c'est une bonne idée de travailler personnellement avec eux pour mettre en place une stratégie qui présente l'opportunité à leur marché chaud.

Si votre équipe est locale, une formation pratique fonctionnera très bien.

S'ils sont dans différents pays, utilisez un service comme Zoom pour organiser des réunions collectives. Non seulement vous renforcez l'unité d'équipe mais vous les encouragez aussi à poursuivre leurs efforts.

C'est presque une méthode passive pour générer des filleuls mais c'est aussi un moyen de dupliquer vos efforts pour améliorer les compétences de vos membres.

18- Votre famille et vos amis

C'est une chose que vous avez déjà faite mais nous allons simplement couvrir les bases.

Vous savez probablement déjà quel ami ou membre de famille est déjà intéressé par votre opportunité ou produit, maintenant réfléchissez aux personnes qu'ils connaissent qui pourraient être intéressées.



Demandez-leur simplement de vous mettre en contact avec un collègue ou un ami qui cherche un complément de revenu.

C'est l'une des méthodes les plus simples et les plus rapides de rencontrer de nouveaux prospects.

19- Vos relations sur les réseaux sociaux

Allez plus loin que de simplement publier des articles sur votre entreprise. Peignez toute votre liste d'amis. Prenez note des vieux amis du secondaire au lycée que vous avez perdu contact.



Ne les lancer pas directement sur une présentation, rattraper tout simplement le temps perdu et quand le moment sera venu, ils vous demanderont sûrement ce que vous faites dans la vie.

Profiter de l'occasion pour donner un aperçu de votre entreprise. Le but est de les amener à poser plus de questions, en gardant un équilibre sur les infos que vous partagez.

20- Revisitez vos « NON »



Dans votre aventure MLM, vous avez probablement rencontré les « NON, pas intéressé, non merci etc. » Ne raccrochez pas immédiatement, remerciez-les d'être franc et honnête sur leurs intentions.

Ousmane SOW, www.mlmania.net / Contact : contact@mlmania.net /+221 77 476 18 78

Profitez du moment où votre entreprise est au cœur de la conversation pour demander s'il connaît quelqu'un qui conviendrait avec ce que vous faites.

Vous ne savez jamais à qui ils peuvent vous présenter.

21- Les réceptions privées

Les réceptions privées sont une stratégie commune pratiquement, utilisée par toutes les sociétés MLM. L'objectif est d'inviter vos prospects pour une présentation en groupe au lieu du tête à tête.



Certains peuvent s'inscrire, d'autres diront non et certains seront indécis. Déterminez rapidement, qui sont les « oui » et « non » pour vous concentrer sur les « peut-être ».

Ce seront les pistes sur lesquels vous travaillerez les prochains jours et semaines afin de les convertir pour rejoindre votre entreprise.

22- Demandez « un must » à votre parrain

L'éthique de votre upline dépend du plan de compensation et du plan de marketing, donc ne le demandez que dans le cas échéant.

De toute évidence, votre upline bénéficie de votre propre croissance, normalement il est donc très investi pour que cela arrive.

Parfois ça ne fait pas de mal d'avoir un coup de pouce en ayant certains recrues du parrain dans votre downline ou simplement qu'il vous offre certains des prospects qu'il génère.

Vous bénéficiez d'un peu d'élan dans la croissance de votre entreprise et votre parrain reçoit toujours une récompense similaire pour son aide.

Personnellement je place des gens sous mes downlines mais à condition qu'ils le méritent, je le réserve uniquement à ceux qui font leur max.

Méthodes supplémentaires en ligne

23- Organisez un concours pour votre équipe

Cela peut sembler une évidence, mais stimuler l'enthousiasme et la camaraderie, est un excellent moyen pour booster votre équipe et multiplier les prospects.



Si votre entreprise paie sur une base mensuel, avec un concours vous serez souvent très proche d'un gros chèque ou d'une promotion. Si vous cherchez à y parvenir demandez à votre équipe de vous y aider.

Cependant ne demandez pas, ne mendiez pas. Organisez un concours, pour récompenser ceux qui réussiront plus de parrainages et ventes. L'argent est un excellent motivateur mais faites un choix plus créatif comme un iPad ou quelque chose du genre.

Organisez un concours en fonction de ce que votre entreprise et votre budget vous permettent, et faites exploser les compteurs de votre team.

24- Achetez un nom de domaine personnalisé

Parfois, vous ne pouvez tout simplement pas vous passer d'un petit effort de personnalisation.

Si vous avez une page de destination fournie par l'entreprise ou que vous avez créé vous-même, ajoutez un peu de style en achetant un domaine personnalisé.



Si votre nom est Adam et que vous vendez des collations vous pouvez acheter quelque chose du genre adamcollationssains.com.

Votre lien de partage devient plus facile à retenir pour vous et vos prospects. En plus c'est une belle touche personnelle lors de la promotion sur les réseaux sociaux.

25- Lancer des campagnes Google AdWords

La viabilité de vos campagnes sur Google variera en fonction de ce que vous offrez. Une chose est sûre, c'est certainement un moyen d'attirer ceux qui cherchent des choses spécifiques.

Par exemple, si vous vendez des produits amaigrissants, vous pouvez cibler des mots et expressions clés comme « **comment perdre du poids avant mon mariage** », c'est un mot clé moins cher et plus ciblé que « **comment perdre du poids** », tout court.

Les personnes qui cliquent sur le lien doivent être redirigées vers une page qui leurs informe comment vous pouvez et allez les aider, ainsi qu'un formulaire pour laisser leurs coordonnées.



Etant donné que ces prospects vous ont coûté de l'argent, alors assurez-vous de capturer leurs coordonnées pour faire un suivi rapide et efficace.

C'est une stratégie à utiliser avec parcimonie, elle peut-être très efficace pour générer des prospects mais aussi très cruelle pour votre budget si vous ne savez pas ce que vous faites.

Pour un coup de main, n'oubliez pas que je suis là pour vous aider contact@mlmmania.net

26- Utilisez les communiqués de presse

Un communiqué de presse est une approche unique de la prospection, non seulement pour renforcer votre crédibilité via des sources tiers, mais aussi d'augmenter les chances qu'un internaute tombe sur vos informations.



Un communiqué de presse utilisera des dizaines d'outils en ligne pour partager votre article que vous avez rédigé soit sur votre entreprise ou sur ce que vous faites.

Ecrivez un peu sur votre entreprise et mettez le lien vers votre page de destination pour quiconque désirant plus d'informations.

27- Trouvez des forums pertinents

Il existe des forums en ligne pour à peu près tous les idées et sujets sous le soleil. Trouvez ceux qui sont liés à l'industrie du MLM ou au thème de vos produits/ services et rejoignez

Par exemple des forums tels que la forme physique, santé, entrepreneuriat, business en ligne, les finances et types de produits spécifiques.

Cherchez à établir de nouvelles relations avec lesquelles vous pourrez continuer à discuter. Quand vous parlerez affaire, n'oubliez pas demander ce qu'ils font.

Ils vous retourneront probablement la question et ce sera l'occasion rêvée pour les qualifier et les trier pour savoir s'ils sont sérieux ou pas.

28- Démarrez un blog

Lancer un blog est un excellent moyen pour attirer des lecteurs que vous pourrez convertir en clients potentiels ou prospects pour votre entreprise.



Concentrez-vous sur la production de contenu pertinent et équilibré sur des sujets qui intéressent vraiment votre public et comment votre entreprise peut les aider.

Si votre entreprise aide à réduire les factures de téléphones portables, écrivez sur les sujets liés à la technologie et à l'industrie sans fil.

Incluez quelques informations sur les différentes façons dont les gens peuvent économiser de l'argent tout en étant bénéficiant de tous les avantages.

Ajoutez un lien ou un formulaire qu'une personne pourrait remplir pour en savoir plus sur votre offre.

29- Créer une liste d'abonnés par email

Peu importe où et comment vous obtenez les adresses emails, assurez-vous d'utiliser un autorépondeur automatique comme MailChimp, Aweber, Système Io ou autres.



Ce type de service vous permet de créer des emails personnalisés avec des photos et du contenu pouvant rediriger les lecteurs vers une page de capture, pour plus d'informations.

Vous devez rédiger à l'avance, une newsletter hebdomadaire qui ne se concentre pas toujours sur la présentation de votre entreprise. Ecrivez du contenu qui compte vraiment pour votre lecteur.

Si vous êtes dans l'industrie du fitness, offrez-leur des conseils et astuces ou même quelques recettes.

Assurez-vous de diviser vos emails en plusieurs listes : ceux qui ont rejoint votre équipe et les autres, afin qu'ils ne reçoivent pas les mêmes types d'emails.

Gardez un œil sur vos emails parce que très bientôt je sortirai un guide sur **comment utiliser un autorépondeur pour automatiser votre MLM en ligne**. Restez à l'affut !

30- Utilisez une signature électronique

Vous finirez par converser avec vos prospects via email. Discuter avec des gens qui n'ont pas encore rejoint votre liste de prospects, est tout aussi important.

Parfois, votre signature d'email est la première et peut-être la seule occasion de susciter l'intérêt de ces gens à propos de ce que vous faites.



Ajoutez les icônes de vos réseaux sociaux sur lesquelles ils peuvent cliquer mais aussi un lien pointant vers plus d'informations sur votre opportunité.

31- Craigslist

Sur Craigslist vous pouvez publier une annonce pour trouver des personnes à l'affut d'une opportunité ou d'un moyen pour gagner de l'argent.



La catégorie emploi, ne produira probablement pas une qualité de prospects aussi élevé que celui des concerts.

Etant donné que vous devrez payer pour publier dans ces sections, choisir la section concert avec un titre intrigant, sera votre meilleur pari.

Vous devrez faire couler un peu de jus créatif pour rédiger une annonce qui donne envie à en savoir plus. Indiquez clairement comment vous joindre au-delà d'un email et un simple lien.

Beaucoup d'utilisateurs Craigslist ont l'habitude d'envoyer des SMS, alors pensez à ajouter votre numéro pour une connexion immédiate avec les prospects potentiellement intéressés.

32- Rejoignez meetup.com

Vous pouvez rechercher les événements locaux qui se passent dans votre région, des groupes de personnes intéressés par des choses similaires.

Identifiez les prochains événements à venir pour rencontrer de nouvelles personnes travers les différents groupes répertoriés sur le site.

Vous trouverez des personnes partageant les mêmes idées que vous pourrez contacter et commencer à faire connaissance.

Avec le temps, ces simples connaissances peuvent se convertir en précieux prospects intéressés par votre opportunité ou vos produits et services.

33- YouTube organique

La vidéo est devenue une méthode de présentation évidente des produits et services. Créez une chaîne YouTube dans le but d'éduquer et d'informer votre audience sur les avantages de vos produits ainsi que votre opportunité.

Dans la description de vos vidéos, n'oubliez pas d'ajouter des liens et de préciser aux internautes de cliquer pour en savoir plus

La partie cool, est que vous pouvez réutiliser ces vidéos YouTube, les partager sur les autres réseaux sociaux pour augmenter le nombre de vues et d'interactions.

Choisissez bien les titres de vos vidéos, car c'est ce qui fait la différence une fois qu'elles apparaissent sur les résultats de recherche.



C'est une excellente idée d'utiliser YouTube comme principale source de prospects pour vos produits et opportunités.

34- YouTube payant

La diffusion d'annonces YouTube est une approche légèrement différente que celle de votre chaîne YouTube. Ces vidéos doivent avoir un message ciblé qui pique la curiosité du spectateur.

Étant donné que l'annonce sera diffusée au milieu d'une autre vidéo, faites tout pour rapidement susciter la curiosité et attirer l'attention.

Le plus souvent vous n'avez qu'au max 5 secondes pour convaincre la personne à cliquer sur votre annonce YouTube.

Dirigez-les vers une page spécifique afin qu'ils puissent en savoir plus sur vous et ce que vous faites. Suivez les rapports de vos annonces afin d'avoir une idée sur la performance et le nombre de clics que vous obtenez.

Ajustez ces annonces en fonction des performances et surveillez-les de près. Les annonces payantes sont un excellent moyen pour attirer des prospects rapidement ainsi que pour perdre de l'argent facilement

Assurez-vous de bien adapter votre budget et de toujours contrôler ce qui marche pour éviter des pertes inutiles.

35- La méthode d'exploitation minière

L'extraction est un moyen de trouver des personnes qui connaissent déjà l'industrie ou qui ont déjà travaillé dans le marketing de réseau.

Ousmane SOW, www.mlmanianet.net / Contact : contact@mlmanianet.net / +221 77 476 18 78



Pour utiliser cette méthode rendez-vous sur un site d'extraction de CV, ils vous demandent souvent de créer un compte gratuit. Ensuite, lancez une recherche avec le filtre « MLM ».

N'oubliez pas d'inclure les différents synonymes du mot clé tels que « marketing de réseau » « marketing relationnel » et « MLM » afin d'élargir les résultats de recherche.

Quand vous rencontrez un CV qui semble être une bonne piste, contactez-le en utilisant le formulaire du site web et gardez un œil sur une potentiel réponse.

Les individus qui vous recontacteront, seront probablement des prospects de qualité et hautement qualifiés.

36- Soyez un blogueur invité

Un article invité est un excellent moyen de présenter, vous et votre entreprise à un nouveau public.

Si vous êtes un blogueur invité, rédigez votre contenu à l'avance et contactez un blogueur qui a un public auquel vous aimeriez être présenté.

Par exemple, vous pouvez rédiger un bon article sur votre entreprise MLM et votre expérience au sein de la société, si l'article est pertinent et authentique, je vous laisserai le publier sur www.mlmmmania.net

Je n'accepte pas tous les articles, mais si le vôtre est excellent pourquoi pas ? Envoyez-moi d'abord un email contact@mlmmmania.net

Si votre MLM vend peut-être des sacs et des articles de stockages. Pour vous présenter à un public de qualité, trouvez un blogueur sur la thématique et demandez à rédiger un article invité.

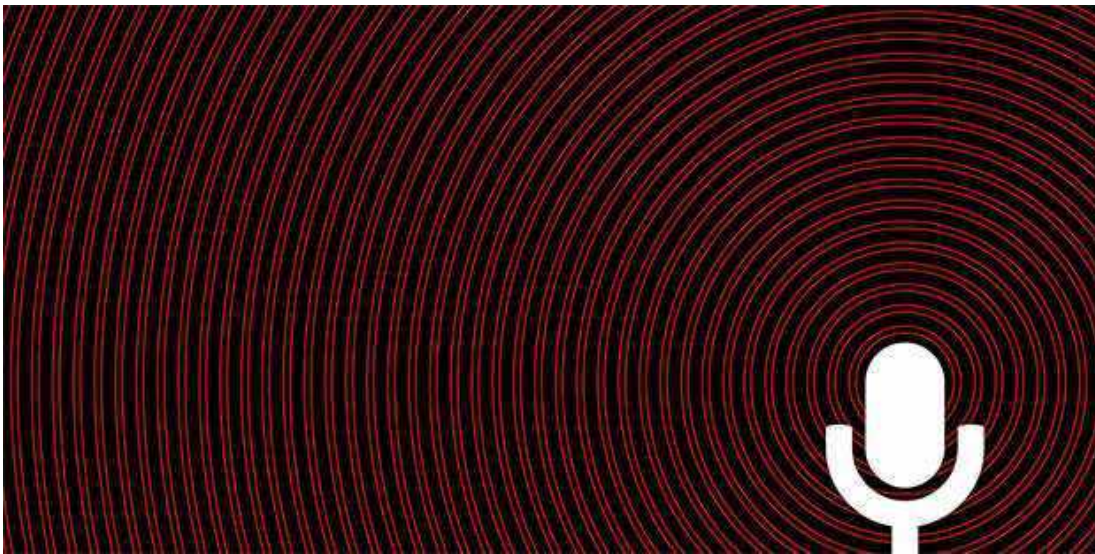
Beaucoup n'accepteront peut-être pas, mais les rares qui le feront vous rapporteront des flots de prospects sur une longue durée.

C'est un excellent moyen de présenter vos produits et opportunité à des prospects et clients potentiels que vous pourrez convertir en clients et membres d'équipe.

37- Démarrer un podcast

Mettez-vous au micro et exprimez-vous !

Evidemment que vous ne pouvez pas simplement parler du produit ou de votre opportunité, mais chaque semaine vous pouvez parler des tenants et les aboutissants de l'industrie ou d'un créneau plus ciblé !



Si vous êtes dans un MLM financier tels que l'assurance, vous pouvez discuter des principes objectives dont vos produits peuvent positivement impacter des choses comme la retraite par exemple.

L'idée c'est choisir un angle qui conduit à une conversation impartiale et régulière mais qui ne tourne pas toujours autour de votre service ou produit.

Assurez-vous d'ajouter des liens cliquables à chaque podcast que les auditeurs peuvent consulter pour plus d'informations sur vos produits ou services.

38- Campagnes de pub avancées

Ne vous laissez pas effrayé par l'expression « ciblage avancé » ! Il s'agit simplement d'une sorte d'annonce payante un peu différent d'une annonce typique que vous voyez sur Facebook.

Ce que vous faites, c'est d'utiliser le pixel Facebook sur vos pages pour suivre les personnes qui ont cliqué et vu votre page mais ont quitté sans remplir votre formulaire d'inscription.

Ce code installé sur votre page de destination affichera une annonce différente pour les personnes qui ont visité votre page sans remplir le formulaire.

Cette méthode est conçue pour afficher un message différent aux personnes dont nous savons à coup sûr, sont venues sur votre page mais n'ont pas passer à l'action.



Le remarketing est non seulement efficace pour remonter votre offre à des personnes qui ont déjà manifestés un intérêt mais c'est aussi une technique que la plupart de vos concurrents ignore l'existence.

Ferais-tu parti des premiers à me demander mon aide et rejoindre les élites de la pub avancée ? Contact@mlmmania.net

39- Démarrer un webinaire

Vous avez besoin d'un site web ou d'un tunnel de vente dans lequel vous intégrer la planification d'un webinaire. Qui est un super moyen pour présenter votre opportunité à n'importe qui dans le monde.

Que ce soit en live ou rediffusé, un webinaire est un séminaire virtuel qui présente votre personne ainsi que votre opportunité. Pour la participation, chaque personne doit remplir son nom et email dans un formulaire.

Ces coordonnées vous permettront de faire le suivi après votre webinaire.

En plus de vous attirer des prospects, c'est aussi un excellent outil que vos membres pourront utiliser dans le futur pour présenter à leurs propres prospects, surtout s'ils n'ont pas les moyens d'organiser un webinaire.

40- Quora

Quora.com est un énorme registre de questions/ réponses, utilisé par des millions de personnes dans le monde.

Commencez par rechercher le nom de votre entreprise, vous trouverez peut-être des personnes qui se posent des questions sur votre opportunité ou vos produits et services.

Vous devez être cohérent et pertinent avec les réponses et les informations que vous apportez, c'est ainsi que vous lancerez des conversations qui aboutissent à des présentations d'affaires.



Cette méthode nécessite du temps et un certain effort, mais elle ajoute à notre liste un moyen créatif qui génère des prospects plus ciblés sans efforts considérables.

41- Rédigez un Ebook

Il est temps de sortir vos talents d'auteur. Un ebook offre plusieurs options pour attirer des prospects. Pour commencer, écrivez sur un sujet qui intéressera votre créneau.



Il est important que vous exploitiez cet ebook au maximum, pour collecter le max de coordonnées possibles.

Une méthode pratique est de le mettre à la portée de tous et de l'offrir gratuitement, en ne demandant qu'un nom et un adresse email.

Ousmane SOW, www.mlmania.net / Contact : contact@mlmania.net /+221 77 476 18 78

Ainsi vous aurez des prospects que vous pourrez suivre et convertir en clients ou membres d'équipe !

42- Participer aux forums d'entrepreneuriat

Les forums des entrepreneurs sont une bonne idée pour trouver des gens qui comprennent réellement, le potentiel d'une entreprise.

La moitié du combat pour réussir dans le marketing de réseau concerne l'état d'esprit, ces forums vous présentent des personnes qui en ont déjà.

Présentez-vous en tant qu'autorité sur le créneau de votre entreprise ou de l'industrie du MLM, cette crédibilité provoquera des conversations plus approfondies avec les autres entrepreneurs.

Exploitez bien ces conversations pour convertir ces pistes en prospects, puis en clients ou membres d'équipe.

43- Utilisez un logiciel de recherche de contact

Ce genre de logiciel aide à faire des recherches rapides et avancées pour trouver des profils qui pourraient faire d'excellents membres pour votre team.



Ces types de logiciels vous permettent d'accéder aux coordonnées de votre public cible que vous souhaitez prospecter ou qui sont déjà actifs dans le MLM.

Filtrez les résultats et commencez à nouer une relation.

44- Développez une image de marque et un site web personnel

Rien ne dit que vous êtes tous impliqué et engagé dans l'entreprise que vous développez, comme une image de marque personnelle.

Prenez le temps de créer un site web ou un blog à votre image qui sera votre ultime carte de visite sur internet, votre centre des opérations.

Vous pourrez transmettre votre approche, votre style en vos propres mots, créant ainsi un moyen privilégié d'appliquer le marketing d'attraction pour attirer des clients et prospects potentiels.

Avec ce type de méthode, les détails comptent. Prenez le temps de produire un contenu excellent et réfléchissez vraiment aux choses que vos prospects aimeront trouver quand ils se pointent sur votre site.

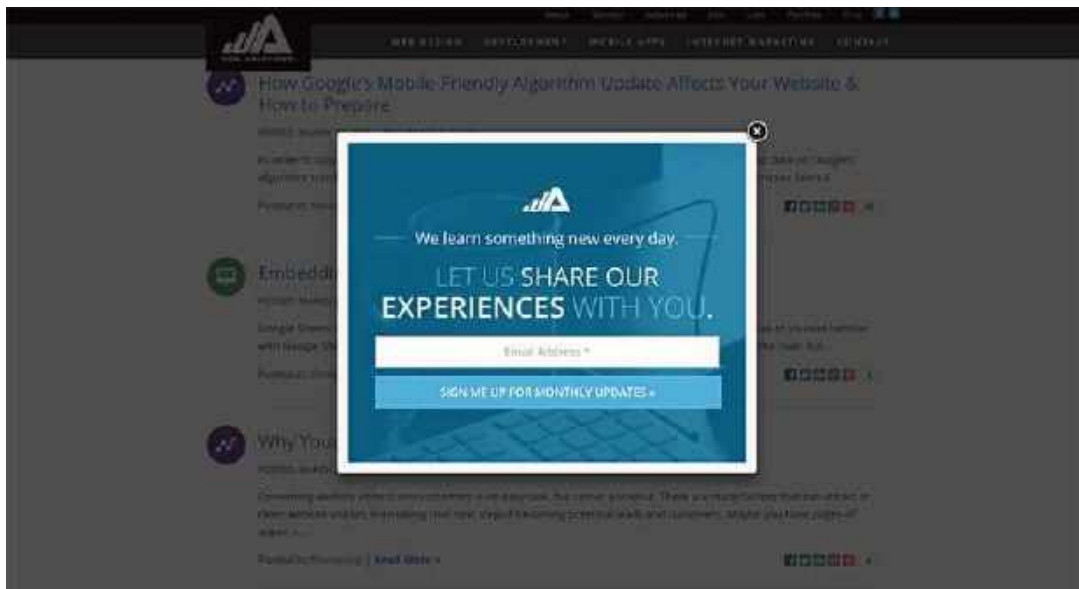
Vous devez toujours avoir une offre comme un guide gratuit qu'ils pourront télécharger en échange de leurs coordonnées, nom et adresse email.

Je peux vous aider à créer votre propre site image de marque pour attirer des prospects et clients, oui je vous assiste personnellement sur la recherche et la création de contenu.

Plus d'infos contact@mlmmania.net

45- Ajoutez un popup à votre site

Si vous avez suivi nos conseils sur la méthode #44, le popup est un moyen un peu plus agressif pour pousser les visiteurs à rejoindre votre liste de prospects.



Vos visiteurs ne peuvent pas rater un popup. En fin de compte, Il est vraiment conçu pour qu'ils prennent une décision instantanée, s'ils sont intéressés ou non.

Les visiteurs intéressés rempliront le formulaire. Il est de votre devoir d'assurer que le popup arrive rapidement et affiche un titre accrocheur qui pique l'intérêt de la personne.

Ousmane SOW, www.mlmmania.net / Contact : contact@mlmmania.net /+221 77 476 18 78

46- Utilisez un plugin de chat en direct sur votre site

Un plugin de chat en direct est un excellent moyen de suivre les visiteurs de votre site.

Il donne à tout visiteur la possibilité de tendre la main via le chat pour poser une question ou laisser un commentaire.

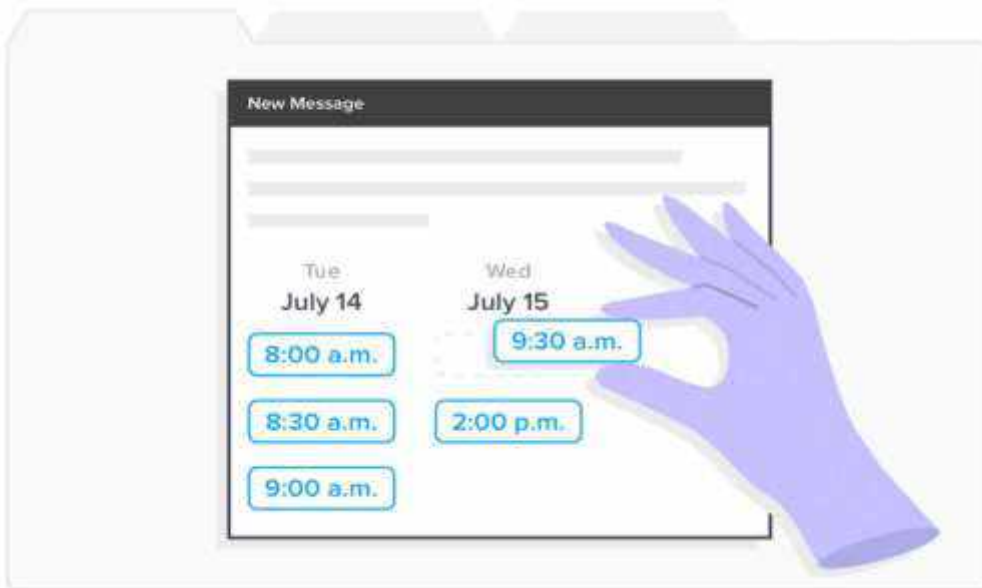
L'utilisation de ces plugins vous donne des alertes instantanées sur les messages et vous permet de discuter avec des prospects chauds.

Apportez-leur des réponses ainsi qu'une possibilité de rendez-vous qui sera l'étape suivante du processus de parrainage, pour une discussion en personne, sur Skype ou au téléphone.

Le plus tôt vous pourrez leur parler, mieux c'est !

47- Ajouter un planificateur de rendez-vous à votre site web

Utilisez un service comme [Calendly](#) pour intégrer facilement un planificateur de réunions sur votre site Web. Prenez très au sérieux les rendez-vous qui fixent vos visiteurs !



La création d'un compte [Calendly](#) est facile et la version gratuite vous suffira amplement.

Copier et coller le code d'intégration sur votre page web et BOOM ! quand un visiteur arrive sur votre site et décide de vous parler, il aura une option plus pro et plus simple qu'un formulaire de contact.

Des rappels automatiques et SMS peuvent même être configurés sur Calendly pour améliorer le taux de présence.

48- Utilisez le référencement sur les moteurs de recherche

L'optimisation pour les moteurs de recherche crée une opportunité unique et efficace pour attirer des prospects. En fonction de comment vous l'utilisez.

La méthode la plus probable est d'exploiter le SEO pour attirer des prospects. Vous pouvez même vous concentrer sur le local en fonction de la taille du marché cible et de la concurrence.

Vous aurez besoin d'un peu de temps pour l'étude du marché et des mots clés qui vous semblent utiles.



Par exemple, pensez à « **travail à domicile à DAKAR** » si vous vivez dans la capitale ensuite vous devrez vous concentrer sur ces mots clés pour créer votre contenu.

L'objectif est que votre site soit visible sur les résultats de recherche lorsque qu'une personne tape un mot ou expression clé que vous ciblez.

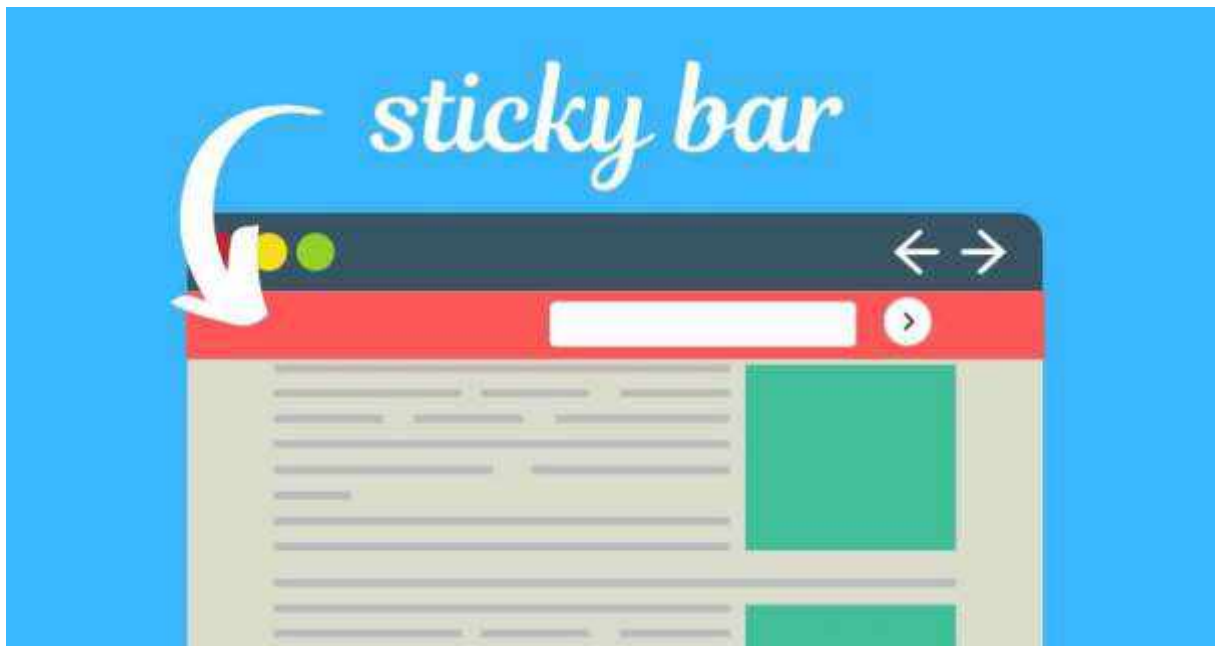
Par exemple, en ce moment je travail sur le référencement de mes articles sur mon entreprise MLM, je veux que mais articles soient sur Google à chaque fois qu'un prospect cherche des infos sur mon opportunité.

Plus vous aurez des visiteurs sur le site, mieux ce sera car vous pourrez utiliser plusieurs méthodes de prospections que nous avons énumérés ci-dessus comme les popup et page de capture, pour augmenter vos chances de conversion.

49- Utilisez le « sticky bar » de votre site web

Un appel à l'action sur le sommet de votre site web garantit que vos visiteurs ont constamment l'œil sur votre formulaire de capture.

Cette méthode est un peu différente d'une page de contact ou même d'une fenêtre popup, car un visiteur ne peut pas simplement cliquer dessus pour le fermer.



Tenez compte du message et des informations que vous affichez sur cette barre, car ils le verront tant qu'ils seront sur votre site.

Simplifiez la procédure d'inscription et de réception de votre offre comme un PDF gratuit « sur les raisons pour lesquelles votre entreprise peut impacter leur vie » en exigeant qu'un nom et un email.

50- Acheter une liste de prospects

C'est une méthode rapide pour avoir une liste de prospects immédiate prêt à l'emploi. Ils existent plusieurs options différentes de listes ciblées que ce soit par la démographie, le sexe, l'échelle nationale, religieux et autres.

Utilisez leurs filtres pour trouver le type de prospect le mieux adapté à votre entreprise ou vos produits et services.

Les couts peuvent être aussi bas que 1\$ par prospect en fonction du volume que vous achetez. C'est une méthode que je n'aime pas trop, mais il peut être rentable.

51- Marketing par SMS

Utiliser un service de sms marketing qui vous permet de communiquer rapidement avec un grand nombre de personnes.

Les sms ne sont pas uniquement réservés aux échanges entre potes, une campagne d'SMS peut également générer des prospects. Il existe plusieurs plateformes et offres pour envoyer des sms à un tas de numéros à la fois.

Pour utiliser les sms de manière efficace, votre texte doit être court et susciter l'intérêt et surtout contenir un lien vers une page de destinations. Pourquoi pas une question du genre !

« *Souhaitez-vous 1 000\$ de plus durant la période des fêtes ? cliquez ici pour savoir comment* »



Ajoutez un lien dans le SMS conduisant à une page de destination où ils peuvent s'inscrire ou bien demandez-leur au moins de simplement répondre le SMS par un « oui ».

Faites un suivi rapide et expliquez comment ils peuvent faire de l'argent avec l'opportunité de votre entreprise MLM.

52- Utilisez l'application Nextdoor

Si vous n'êtes déjà pas familier avec l'appli NEXTDOOR, il s'agit essentiellement d'un mini réseau social privé conçu pour vous connecter avec vos voisins et quartier environnant.



Le fait qu'il se concentre principalement sur le quartier et des gens qui vous entourent. C'est un outil génial pour vous présenter à des gens que vous ne connaissiez pas encore.

En plus des choses typiques que les voisins peuvent rechercher, comme des baby-sitters et autres, la capacité d'élargir votre réseau devrait toujours être votre principal objectif.

Si vous voulez vraiment profiter de cette opportunité, vous devrez sortir pour rencontrer vos voisins et s'ils sont nouveaux dans le quartier, un cadeau de bienvenu ne coûte pas grand-chose.

53- Soyez invité sur un podcast

Au cas où vous l'ignorez, la moitié des podcasts consiste à créer de nouveau contenu au public. Ce n'est pas facile d'avoir l'inspiration pour le faire régulièrement.

Beaucoup de podcasteurs sont réceptifs aux invités dans leur émission. Si vous ne connaissez pas encore quelqu'un sur lequel vous pourrez intervenir, il est temps de rechercher un, qui correspond à votre marché cible.

Si votre entreprise MLM, vend des vitamines, trouvez un podcaster sur la santé et le bien-être ensuite contactez le proprio.

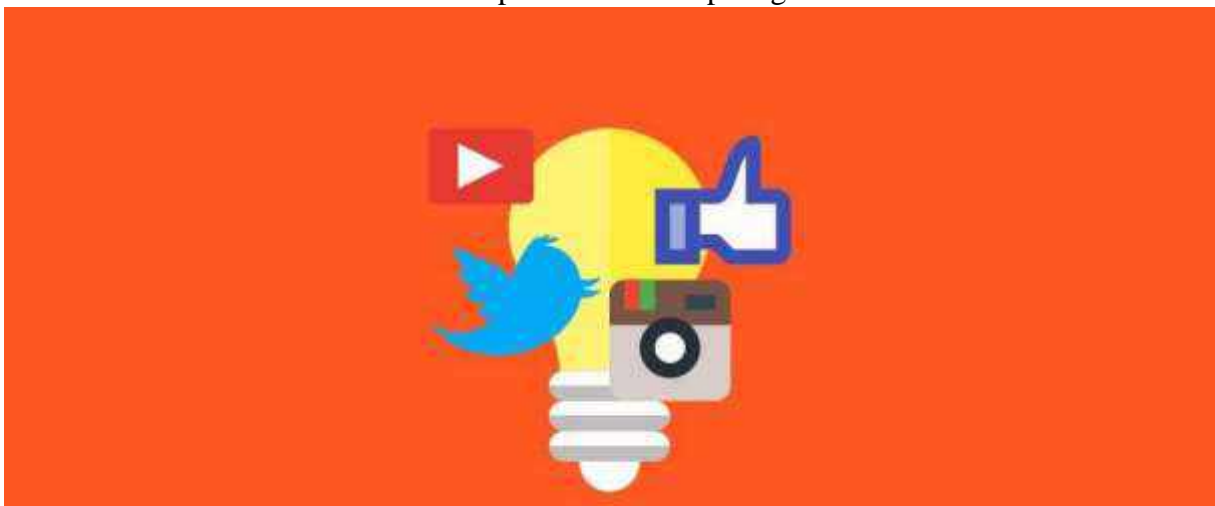
Présentez-vous avec une biographie et peut être un blog ou article que vous avez écrit pour donner un aperçu de ce dont vous êtes capable.

Vous pouvez être interviewé ou, intervenir en tant, qu'invité, avec son approbation. Demandez aussi, s'il est d'accord que vous glissez votre site web ou vos coordonnées durant le spectacle.

Ça ne coûte rien de demander !

54- Ajoutez des boutons de partage sur votre site web

Ce serait vraiment dommage que vous passiez autant de temps à créer votre blog et à rédiger vos articles sans offrir aux visiteurs la possibilité de le partager sur les réseaux sociaux.



Utilisez un plugin simple, qui vous permet, à vous et toute autre personne de partager votre contenu sur les réseaux sociaux.

C'est un moyen efficace de présenter votre contenu à de nouvelles audiences. Il est important que tous les articles que vous rédigez soit partageable sur les réseaux sociaux, en un simple clic.

Toute personne qui clique sur le bouton partager, est une nouvelle piste que vous pourrez convertir en prospect, c'est aussi une ouverture vers un nouveau public.

55- Configurez Google My Business local

C'est une méthode que très peu de MLM envisage dans leur région, mais c'est un excellent moyen de multiplier votre visibilité locale.



La création d'un profil Google My Business est un moyen gratuit et efficace de vous établir en tant qu'entreprise en ligne.

Il vaut la peine de consacrer un peu de temps au nom de votre fiche et à l'industrie dans laquelle vous vous trouvez, avant de soumettre votre profil à Google.

Si vous êtes dans le domaine de la santé envisagez de mettre un nom comme « Sow Fitness challenge Dakar », sur la fiche d'entreprise.

Le nom de votre ville sur le nom, fait savoir aux internautes que vous êtes dans l'industrie du bien-être.

Lorsque vous serez prêt à configurer votre profil vous devrez demander à Google de vous envoyer une carte de vérification via la poste qui sera envoyé à votre domicile.

Une fois votre profil vérifié ce sera une liste active. Assurez-vous de mettre votre site web et vos coordonnées sur le profil ainsi que certaines photos montrant aux internautes diverses choses tels que des témoignages, des images avant-après ou celles de votre équipe.

Les internautes locaux auront désormais un moyen facile de vous contacter et d'en savoir plus sur ce que vous faites.

56- Créer une formation ou un cours

Une partie de la croissance de votre entreprise MLM consiste à montrer aux autres comment le faire, la duplication. Prenez du temps et concentrez-vous sur la création d'un mini cours.

C'est un cours que vous pourriez promouvoir afin d'aider les autres à s'engager dans la voie de l'entrepreneuriat. Ce type de cours doit expliquer les avantages et les défis de l'entrepreneuriat.

Quand vous préparez ce cours ne vous concentrez pas uniquement sur votre opportunité. Au fur et à mesure que vous avancez, offrez-leur un mentorat, du coaching de votre part.

Faites la promotion de votre formation gratuite sur toutes les plateformes, en utilisant des outils de marketing efficaces.

Personne ne doit accéder à votre formation sans avoir rempli un formulaire de capture. Ces coordonnées vous permettront de les présenter les avantages de votre entreprise dans un avenir proche.

Méthodes de prospection locale et hors ligne

57- Les affiches

Prenez une après-midi, visitez tous les cafés locaux et zones publiques de la ville, y compris votre bureau de poste. Plusieurs de ces emplacements auront des panneaux qui vous permettront de poster des affiches.



Imprimez des affiches et épinglez-les sur ces panneaux. Prenez le temps de vous assurer qu'elles se démarquent de ceux des autres. Ajoutez un graphique et un titre accrocheur qui donne envie de lire.

C'est une méthode passive pour générer des prospects pour votre MLM, même si c'est une poignée de gens qui vous contactent, ça en valait la peine parce que vous le faites une fois et vous oubliez.

58- Connectez-vous avec votre marché chaud

Nous parlons ici du point de vue local. Avez-vous parlé de votre opportunité à votre coiffeur ? à votre barista que vous voyez le matin ?

Pensez à votre marché chaud comme toutes les personnes qui voient votre tronche chaque semaine ou chaque mois mais qui n'ont aucune idée de ce que vous faites.

Abordez-les avec une explication décontractée de votre entreprise. Evitez surtout de rendre les choses étranges, soyez conscient de la relation impliquée et respectez les décisions qu'ils prennent.

59- Apporter des invités aux événements locaux

Si Vous dirigez une équipe locale dans votre entreprise MLM, vous avez probablement des événements de formations le weekend, qui sont aussi suivi de présentations pour les invités.

Si vous ne l'avez pas encore fait, invitez certaines personnes à assister aux formations.

Non seulement ils découvriront ce que vous faites, mais ils verront également que tous les membres de votre équipe locale et auront une meilleure idée sur la culture de l'entreprise.

Ces éléments ont autant un impact sur un prospect qui a envie de rejoindre que l'opportunité d'affaire elle-même.

60- Démarrer un événement local

Si vous n'avez pas d'événement de formation ou de présentation le weekend, commencez-en un. C'est une opportunité clé pour vous affirmer en tant que leader pour votre équipe et votre entreprise.



Prenez les rênes de votre marché local et organisez un événement hebdomadaire local ou mensuel. Ça permettra à vos membres de savoir qu'ils peuvent s'appuyer sur vous pour les soutenir et les aider.

L'une des meilleures choses que vous puissiez faire pour votre équipe est de créer un environnement dans lequel ils peuvent aisément inviter leurs propres prospects.

61- Bénévolat local/ Sois un volontaire

Cette méthode implique des efforts de bienfaisance. Communiquez avec les banques alimentaires ou les organismes de bienfaisance locaux et offrez de votre temps.

Profiter de cette occasion pour non seulement pour aider les moins fortunés, mais aussi pour rencontrer d'autres personnes au grand cœur qui servent également.



Les personnes comme ça, qui servent à cœur ouvert sont le genre de poids lourds que vous voulez dans votre équipe. Entant que bénévole, apprenez à les connaître et à connaître leurs objectifs.

Si vous rencontrez une personne avec des objectifs ou/ et des désirs que votre opportunité pourrait aider à accomplir, prenez votre temps et expliquez-lui cela.

S'il maintient l'intérêt proposez de les rencontrer lors d'un café ou un déjeuner afin de présenter votre opportunité d'affaire.

62- Promouvoir dans les magazines immobiliers

Utilisez les magazines immobiliers locales pour promouvoir votre opportunité et susciter l'intérêt local. Etant donné que ces magazines sont souvent envoyés par la poste à la liste d'agent immobilier.

Vous pouvez trouver votre chemin dans des maisons et personnes que vous n'auriez jamais rencontrées ou connues dans le passé.

Bien que ce magazine soit spécialement conçu pour aider les agents immobiliers à avoir des prospects, ils ont aussi besoin de budgets publicitaires pour continuer.

Pour une somme modique, votre annonce peut se retrouver entre les mains des tonnes de personnes locales qui peuvent vous contacter en fonction de la qualité de votre annonce.

63- Les vêtements

Devenez un panneau d'affichage ambulant, imprimez des vêtements personnalisés plus attirants qu'un simple site web ou numéro de téléphone. Pensez à une phrase ou un graphique accrocheur que vous pouvez mettre au verso comme : « Avez-vous un revenu résiduel ? »



Etant donné que la plupart des entreprises MLM, offrent une certaine variation du revenu résiduel, vous pourrez le faire avec les stratégies les plus piquantes. Portez vos vêtements à chaque fois que vous sortez et préparez-vous à discuter avec des étrangers à la station de service.

64- Autocollants sur les voitures

N'oubliez d'utiliser votre voiture comme aimant à prospects. En parlant d'aimant, faites fabriquer une affiche ou un autocollant qui affiche des informations sur votre entreprise.



Prenez votre entreprise et représentez-le partout où vous allez. Incluez le lien de votre site web sur le graphique et peut-être même mentionner qu'ils peuvent vous envoyer un SMS pour plus d'informations.

L'objectif doit être de montrer une présentation claire de l'entreprise ainsi qu'un moyen simple pour vous contacter en cas de besoin.

65- Assister aux événements caritatifs

Les événements caritatifs locaux sont un autre moyen non seulement pour réseauter mais de montrer à la communauté que vous êtes un entrepreneur qui devrait être pris au sérieux.

Souvent les événements caritatifs impliquent des opportunités de parrainage ou même des articles vendus aux enchères. Si vous avez des produits physiques dans votre entreprise tels que les bougies, faites un don des certains produits à l'événement.

S'il existe des opportunités de parrainage, assurez-vous d'ajouter votre nom sur la liste. Lors de l'événement, vous pourrez côtoyer des personnes généreuses et prospères.

Il ne sera pas difficile de converser, alors profitez-en pour susciter l'intérêt de certaines personnes. N'essayez pas de vous vendre, tenez-vous avec confiance.

Vous serez surpris à quel point les auditeurs peuvent être réceptifs quand vous tenez une bonne posture.

66- Parrainer des événements sportifs locaux

Les événements sportifs locaux sont faciles à parrainer. Si vous vous adressez aux écoles secondaires vous constaterez que vous pourrez faire de la publicité dans leurs documents ou même sur les bannières autour du terrain.



Ce genre de pub est excellent pour l'image ainsi que la légitimité de votre entreprise. Vous voulez que les gens vous voient et identifient comme toute autre entreprise locale.

Mettez votre lien ainsi que vos coordonnées dessus, et parrainez régulièrement afin que la communauté locale sache que vous êtes là pour rester.

67- Achetez de l'espace pub dans les annuaires secondaires

L'espace publicitaire dans les annuaires locaux est un bon moyen pour entrer dans les foyers de la communauté locale.

Les communautés apprécient et veulent soutenir leurs entreprises locales et si vous soutenez leurs enfants dans les écoles, elles essayeront de s'en souvenir.

Ousmane SOW, www.mlmania.net / Contact : contact@mlmania.net /+221 77 476 18 78

Si vous avez la possibilité de faire des offres promotionnelles sur les produits que vous vendez, incluez-y une promo spéciale. Ça pourrait rapporter des clients supplémentaires.

68- Parrainer un véhicule de défilé local

Contactez votre chambre de commerce local ou toute autre entité qui s'occupent des défilés dans votre ville.



Utilisez votre créativité pour décorer avant de promouvoir votre entreprise. Demandez à vos amis de marcher à côté du véhicule pour distribuer des sacs à bonbons préemballés accompagné de votre carte de visite.

69- Louez un stand lors des événements de réseautage

Découvrez quand aura lieu la prochaine exposition commerciale dans votre région et louez un stand.

Ces événements sont en grande partie composés de professionnels qui tentent de réseauter et de grandir. Vous trouverez des individus plus désireux de discuter.

Intéressez-vous à ce qu'ils font et pourquoi ils sont là et ils vous rendront pareil en vous donnant l'occasion de présenter votre entreprise.

Soyez prêts avec vos cartes de visite et toute autre chose qui permettra de bien introduire votre opportunité. Faites le suivi de toutes les personnes avec qui vous échangez des cartes de visite.

Ousmane SOW, www.mlmania.net / Contact : contact@mlmania.net /+221 77 476 18 78

70- Rejoignez un groupe BNI

Rejoignez un BNI local et utilisez-le comme source de réseautage hebdomadaire.

Vous aurez la possibilité de présenter votre entreprise à tout le groupe, vous devez donc adapter votre discours à comment votre entreprise peut être intégrée dans leur vie déjà remplie.



Lors de ces réunions, il y'aura beaucoup de temps pour se mélanger, alors pensez aux différentes techniques pour approcher les gens.

Peut-être que la personne à qui vous parler ne s'intéresse pas à votre opportunité mais elle peut connaître quelqu'un qui cherche une opportunité MLM ou simplement un revenu complémentaire.

N'ayez pas peur de leur demander s'ils connaissent quelqu'un qui pourrait être intéressé.

Pour savoir comment trouver le prochain chapitre BNI local, rendez-vous sur BNI.com .

71- Un partenariat avec un autre distributeur

Cette méthode fonctionne très bien si vous avez une bonne relation avec un autre distributeur d'un créneau complément différent du vôtre.



Par exemple, vous êtes dans le domaine de la santé et du bien-être et que vous avez un associé ou ami dans le MLM du trading, vous pouvez lui envoyer un prospect plus intéressé par le FOREX qu'à la santé. Vice versa !

Lui aussi peut rencontrer une personne qui ne souhaite pas investir dans le FOREX mais qui aimerait perdre du poids. Il pourrait vous envoyer cette piste.

C'est une excellente relation bénéfique à tous les deux, sans se soucier de la concurrence directe. N'hésitez donc pas à chercher des partenaires qui ne sont pas vos concurrents.

72- Assistez aux événements sportifs locaux

La puissance du soutien communautaire est irremplaçable. Vous tissez des liens uniques du simple fait que vous vivez les mêmes émotions lors des activités locales.

Quand vous soutenez une équipe et une culture locale, cela ouvre des portes pour rencontrer de nouvelles personnes et de nouvelles amitiés. Les sports locaux sont un moyen de soutenir des familles locales et d'apprendre à connaître les piliers de la communauté.



Créez des amitiés et tissez des relations qui les permettront d'en savoir plus sur ce que vous faites.

Lorsque vous entretenez de telles relations avec votre communauté, cela vous permet de parler plus ouvertement et d'avoir un public réceptif à ce que vous dites.

Cette méthode prend du temps et nécessite de la sincérité dans votre approche mais avec le temps, elle crée des relations puissantes.

73- Les cafés locaux

Les cafés locaux sont incontournables pour le marketing de réseau. C'est un peu comme votre bureau personnel, lieu de réunion et le terrain de chasse. Le tout en un !

Si vous n'avez pas encore fait de blitz pour trouver des prospects dans les cafés, il est temps de commencer.

Gardez un œil sur les personnes qui travaillent sur un ordi portable et qui semblent bosser à distance ou même éventuellement des travailleurs indépendants.

Utilisez un décorum lorsque vous les espionnez, vous les évaluez pour savoir si vous devez les approcher ou pas.



Pour démarrer une conversation de manière fluide, proposez de leur payer un café pendant quelques minutes. Ayez votre speech au chaud, vous trouverez peut-être le prochain rock star de votre équipe, assis en face de vous.

74- Organisez une rencontre pour les entrepreneurs locaux

Créez un groupe avec lequel les entrepreneurs locaux pourront se connecter, considérez-le comme un BNI plus décontracté. C'est un environnement qui permet aux entrepreneurs de se connaître et de créer une communauté.

Planifiez comme une fois par mois ou, peut-être tous les deux mois créer un groupe de propriétaires d'entreprise qui veulent se réunir et passer du temps ensemble.

En tant que leader et organisateur, vous pouvez mettre en place un projecteur professionnel où vous permettez aux volontaires de s'exprimer sur ce qu'ils font.

Vous pouvez toujours conclure la rencontre en mentionnant votre entreprise qui l'a parrainé et un argumenter sur ce que vous faites.

Certains entrepreneurs peuvent être impressionné par vos talents d'organisateur et vous aurez probablement l'occasion d'introduire votre opportunité d'affaire.

75- Organisez une réunion de formation à l'hôtel

Les événements de formation à l'hôtel le weekend sont la pierre angulaire de nombreuses entreprises MLM. Si vous n'en avez pas un dans votre région, organisez-en.

La plupart des hôtels permettent de louer un local à un prix abordable et vous permettent d'organiser une formation/ réunion à laquelle des invités peuvent participer.

C'est aussi un excellent moyen de booster la synergie d'équipe, car votre équipe peut amener leurs prospects et augmenter le nombre de participants.

Beaucoup d'équipes organisent ses événements le samedi matin pour des raisons de calendrier.

Invitez votre équipe à se présenter chaque semaine sans faute et à prendre l'habitude de toujours s'accompagner d'un invité.

Si vous pouvez vous en tenir en ces circonstances votre équipe explosera.

76- Les appels à trois

C'est une méthode incontournable pour parler aux prospects non locaux, que ne pourrez pas rencontrer.



Si vous avez un membre qui a besoin d'aide pour convertir un prospect, demandez-lui d'organiser un appel à trois pour donner un coup de main.

Il peut parfois vous présenter en tant que leader, mentor et vous permettre de parler à son prospect en toute autorité.

Ce processus vous établit en tant que qu'autorité et permet au prospect de savoir que votre équipe est solidaire et travaille en équipe.

77- Les appels à froid

Vous cherchez un nouveau défi ? Prenez l'annuaire et commencez à appeler. Nous savons tous que ce n'est pas la méthode la plus efficace pour un nouveau venu.

Cependant, elle affinera vos compétences téléphoniques et la vitesse avec laquelle vous interagissez avec les prospects froids.

Si vous pouvez tirer quelques prospects de cette méthode, le ciel est votre limite. Un bon conseil est d'immédiatement demander 20 secondes de leurs temps au moment même où ils décrochent.

Ensuite présenter votre argument le plus enthousiaste et partez de là !

78- Rédiger et imprimer un livre

La production d'un livre est loin d'être aussi cher qu'auparavant !

Imprimez des copies physiques de votre livre et conservez-les à portée de main pour les donner aux prospects.



Un livre que vous avez écrit, prouve votre niveau d'engagement envers votre entreprise et est une excellente touche personnelle.

Ecrivez sur un sujet pertinent pour votre entreprise et assurez-vous d'inclure vos coordonnées dans le livre pour que les lecteurs puissent vous contacter.

79- Visitez un centre commercial local

Nous avons tous fait l'expérience de ces vendeurs se mettant sur votre chemin pour un aperçu rapide de leurs offres.

Arrêtez de les voir comme des ennuis, ils sont des opportunités.



Ces personnes passent leurs journées à entendre 99% de « NON » dans l'espoir de croiser un passant intéressé. La plupart se réjouiront même d'une conversation amicale.

Prenez le temps de vous renseigner sur leur rémunération (ils seront probablement lourds de commissions).

Demandez-leur s'ils souhaitent utiliser toute cette expérience pour gagner un revenu résiduel qu'ils peuvent créer et contrôler.

Vous constaterez que ces gens sont généralement intéressés à en savoir plus.

80- Exécutez un spot TV local

Prenez une place sur votre chaîne de télévision locale et filmez une publicité de votre entreprise.

Réfléchissez à ce qu'un téléspectateur verra et envisagez de présenter votre entreprise comme « en expansion dans la région et que vous cherchez des entrepreneurs en quête de revenu résiduel ».

Déposez votre lien et vos coordonnées sur la page afin qu'ils puissent vous contacter.

81- Emission de radio local

Diffusez une annonce radio pour toucher les prospects de votre marché local ensuite promouvez-la et demandez l'aide de vos membres pour une croissance locale.



Faites-leur savoir qu'ils recevront une formation individuelle et un mentorat avec une opportunité de revenu de (insérez une promesse réaliste de votre entreprise MLM)

La diffusion d'annonces comme celle-ci ne vas pas produire un grand volume de prospects, mais bon, sur cette liste, nous ne négligeons aucune piste.

82- Distribuez des prospectus au centre-ville



Imprimez des dépliants de votre opportunité d'affaire et dirigez-vous vers le centre-ville.

Accrochez un sourire et distribuez-les aux passants. Quelques personnes peuvent lire immédiatement et commencer à vous interroger.

Préparez d'avance, un argumentaire, soyez prêt et concentrez-vous sur eux. Mais ne vous aventurez pas dans une longue explication, redirigez-les vers une page web ou une vidéo.

N'hésitez pas de visiter les autres quartiers de la ville si l'un quartier ne porte pas ses fruits.

83- Revoir les anciens « NON »

Nous avons tous une longue liste de « NON », gardez leurs traces ! Certains « non » signifient pas maintenant. Chacun a son propre rythme de vie et parfois il suffit d'un meilleur moment qu'auparavant pour passer à l'action.

Revenez vers certains de vos premiers « non » au début de votre aventure MLM. Si vous avez une certaine évolution depuis lors, parlez-leur du chemin que vous avez parcouru depuis que vous lui avez parlé.

Offrez-leur des conseils, sur comment y arriver plus rapidement. Être honnête sur le chemin que vous avez parcouru, est excellent pour lui montrer que c'est aussi possible pour lui.

Vous serez plus crédible que la première fois que les aviez abordés, n'essayez pas de lui vendre quoi que ce soit, racontez votre histoire. proposez de lui tenir la main et de lui soutenir pour ses débuts.

84- Les recommandations des clients

Il n'est pas rare d'avoir des clients qui ne sont pas intéressés par l'opportunité. Ces personnes sont des acheteurs réguliers de votre produit, mais pas des vendeurs ou des distributeurs de l'entreprise.



Puisque vous savez déjà qui sont vos clients, prenez un moment et contactez-les.

Dites-leurs que vous cherchez à croître dans la région et que vous souhaitez savoir s'ils connaissent quelqu'un qui cherche un revenu complémentaire.

Puisque vous avez déjà une relation avec vos clients, c'est une question assez facile. Permettez-leur de vous recommander des gens d'une manière avec laquelle ils seront en l'aise.

Ensuite travaillez ces prospects en conséquence.

85- Offrir une formation MLM non spécifique à votre entreprise

Cette méthode nécessitera un processus avisé. Promouvoir sur les réseaux sociaux et à votre équipe une formation MLM locale pour tous les distributeurs de toutes les entreprises.

L'objectif est d'amener tous les spécialistes du marketing de réseau de toutes les entreprises à participer à une formation locale que vous mettrez en place.

Vous devrez promouvoir qu'il n'y a pas de recrutement croisé et que c'est purement éducatif et conçu pour aider tout distributeur à progresser dans son business.

Etant donné que vous avez prévu qu'il n'y aura pas de recrutement croisé, vous vous demandez probablement comment obtenir des prospects ?

Puisque vous serez celui qui dirige la formation pour aider les gens à progresser, vous devrez consacrez beaucoup d'efforts à la préparation de cette formation.

C'est l'effet cumulé qui va se produire, au fil du temps, les participants remarqueront votre cohérence ainsi que vos compétences. Etant donné, qu'en MLM ce sont les leaders qui attirent, alors votre public sera attiré par votre leadership.

Vous allez inévitablement attirer les gens à vous contacter, que ce soit lors de la formation ou la semaine suivante, les gens sont attirés par ceux qui apportent de la valeur.

Vous trouverez des personnes qui souhaitent travailler avec vous pour vos connaissances et compétences. Quand ses conversations se produisent, ce sera le moment de les voir en tant que prospect que vous pouvez convertir.

86- Drop flyers par le pare-brise

Bien que nous ne puissions pas discuter des lois de votre pays sur ce sujet, nous savons que les parkings des centres commerciaux et des cinémas ont tendance à se remplir de voitures.

Un dépliant clair est difficile à manquer et est une sorte de fusil de chasse pour diffuser votre message à plein de gens à la fois.



Bien sûr tout le monde ne prendra pas le temps de lire, si vous passez une heure à déposer des dépliants et que vous obtenez un client ou membre d'équipe, ce n'est pas trop mal.

Combien de distributeurs obtiennent 1 client ou recru en une heure d'effort ? 😊

87- Devenez plus convivial

Si ça semble très simple, vous avez raison. L'attraction de nouveaux partenaires est créé par une atmosphère et un environnement attractif.

Le marketing d'attraction devrait être l'objectif ultime dans votre entreprise MLM. La façon dont vous vous comportez et vous vous présentez, sont importants sur le nombre de prospects que vous attirez.



Si vous analysez les meilleurs salariés du MLM, vous remarquerez probablement un modèle de comportement amical et ouvert.

Ils ont appris que la présentation de vous-même **est une pièce angulaire du marketing d'attraction.**

Les gens aiment s'entourer de ceux qui leur font sentir du bien. Cela en vaut pour notre équipe ainsi que les prospects que vous rencontrez.

88- Assistez aux congrès de votre entreprise

La plupart des sociétés MLM, organisent une convention annuelle, ou trimestrielle, à l'échelle de l'entreprise.

Ces conventions sont généralement conçues pour renforcer l'engagement des membres à croître ainsi que de fournir des formations et des mises à jour sur l'entreprise.

Ces conventions sont également formidables quand apportez des prospects afin qu'ils voient l'ampleur de ce que vous essayez de construire.

De plus, la participation aux conventions est une excellente source de posts sur les réseaux sociaux, Facebook ou Instagram.

Par exemple, la publication d'une photo lorsque vous rencontrez les cadres supérieurs et leaders de votre entreprise.



C'est une opportunité de promouvoir votre entreprise et de montrer votre public à quel point vous êtes déterminé à aller de l'avant.

Avec une énergie aussi élevée, ces événements boostent l'excitation et l'enthousiasme dans votre opportunité.

L'idée est d'utiliser cet enthousiasme pour susciter le désir des gens qui vous suivent à en savoir plus sur ce que vous faites.

89- Faites des affiches dans un campus local

Dirigez-vous vers le campus scolaire le plus proche et trouvez les bâtiments communautaires (les pavillons comme on appelle chez nous).

Souvent il y'a des affiches d'offres d'emploi et d'autres opportunités de revenus à temps partiel pour les étudiants.

Elaborez un graphique ou un dépliant sur votre propre opportunité d'affaire avec un message attrayant pour un public collégial.

Veillez à ne pas utiliser le moindre appât mais contentez-vous de transmettre la flexibilité qu'offre votre opportunité.

Faites-leur savoir qu'ils peuvent faire des revenus à temps partiel qui interfèrent pas avec leurs horaires d'études et qu'ils recevront un mentorat de votre part pour atteindre leurs objectifs.

Un campus universitaire est un atout car les étudiants disposent de vaste réseaux (de larges marchés chauds) dans le campus.

90- Rejoignez la chambre de commerce

Rejoindre une chambre de commerce locale est un excellent moyen de vous établir en tant que propriétaire d'une entreprise réputée.



Rejoindre la chambre vous permet d'être répertorié dans la liste des entreprises sur le site web de la chambre et d'inclure vos informations dans la communication publique de celle-ci.

Eh bien cela ne générera pas nécessairement beaucoup de prospects, mais cela renforcera votre crédibilité et c'est une opportunité supplémentaire de vous rendre visible pour toutes les nouvelles personnes en ville.

Et tous ceux qui visiteront le répertoire de la chambre.

91- Les événements religieux

Il est assez courant que les églises/ mosquée organisent des événements pour la communauté ou au moins encouragent la société à y assister.

Si vous n'êtes pas déjà membre d'une communauté religieuse locale, envisagez de faire un effort pour assister à certains.

Non seulement c'est un bon moyen de discuter avec les membres mais aussi avec d'autres personnes présentes.



Ces événements ont tendance à attirer les mêmes personnes, donc si vous faites un effort pour y assister, vous commencerez à nouer des relations au fil du temps.

Apprenez sur ce qu'ils font et quels types d'emplois occupent-ils ?

Lorsqu'ils vous posent des questions sur votre travail, expliquez votre opportunité sous un angle où vous aidez les gens à créer un revenu supplémentaire autour de leur emploi actuel.

C'est une façon non agressive de positionner votre entreprise comme une option viable, avant même qu'ils ne s'opposent à quoi que ce soit.

En astuce avancée pour ces événements, pensez à proposer le parrainage de l'événement

Parfois, ces événements ont du mal avec la trésorerie, et si vous apportez un soutien financier, il y'a de forte chance qu'ils scandent votre nom et vous remercient publiquement.

92- Offrir un cadeau dans un magasin local

Cette méthode est difficile à faire dans les grands magasins mais pour les locaux discutez avec le propriétaire pour la mise en place d'une petite table d'une journée avec une offre gratuite.

Si vous vendez des produits physiques dans votre MLM, créez un graphique avec une promotion gratuite sur laquelle tout le monde peut participer.

Faites un simple papier de présentation qui les obligent à mettre leurs noms et adresses emails dans un bocal. Retirez le nom du gagnant à la fin de la journée et contactez-le afin de lui rendre son prix.

Ousmane SOW, www.mlmanianet.net / Contact : contact@mlmanianet.net /+221 77 476 18 78

Assurez-vous de prendre des photos quand vous remettez le prix et de les utiliser comme source de contenu pour les réseaux sociaux.

Vous aurez également les coordonnées des gens qui ont participé, des gens que vous pouvez suivre et faire une offre sympa pour leur participation.

Peut-être vous devrez les présenter vos produits ou votre entreprise en tant que client et si vous êtes en mesure de le faire, offrez-leur une bonne remise ou une promotion sur le premier achat.

93- Offrir des échantillons

Prenez le temps de préparer quelques échantillons de votre produit et d'y joindre une carte de visite. Allez dans une entreprise locale et demandez la permission de poser vos échantillons gratuits sur la table ou près registre.

Cette méthode fonctionne très bien lorsque votre entreprise a les moyens de vous fournir des échantillons en paquets ou si vous vendez des portions de produits.

Vous devrez peut-être envisager des cartes de visites personnalisées que vous joindrez aux échantillons qui incluent des informations tels que comment commander un nouveau produit et vous contacter pour en savoir plus.

FREE SAMPLES

94- Enseigner ou organiser un événement local gratuit

Selon le produit ou le service que vend votre entreprise, offrez un événement ou un atelier gratuit.

Si vous êtes dans le domaine de la santé et du bien-être, organisez un travail groupe applicable à une large tranche d'âge et incluez des rafraichissements ainsi que des échantillons de vos produits.

Si votre entreprise MLM propose des services financiers, organisez un séminaire qui aide les gens à être plus responsable avec leurs finances.

Quoi qu'il en soit vous aurez l'occasion de parler à un groupe de personnes qui pourrait être intéressé par vos produits ou à en savoir plus sur votre opportunité

Faites un suivi des clients potentiels et faites-le intelligemment.

95- Diffusez une annonce dans le journal local

Affichez une annonce dans votre journal local et faites la promotion de votre entreprise pour trouver des représentants locaux. Mettez en évidence les points clés, comme la flexibilité et le

potentiel de revenu, qui attirent l'attention du lecteur qui n'a jamais entendu parler de votre opportunité.



Incluez des informations sur la façon dont ils peuvent facilement vous joindre, comme un numéro où envoyer un SMS ou un site web à visiter.

Ce lien doit les diriger vers une page de destination où ils peuvent s'inscrire et trouver plus d'informations.

96- Mettre en place des rencontres tête à tête

Très peu de méthodes, vous offre l'opportunité de discuter avec un prospect de personne à personne.

Cette rencontre peut avoir lieu entre vous et quelqu'un qui veut entendre parler de votre entreprise.

Retrouvez-vous dans un endroit confortable pour le prospect et concentrez-vous sur l'obtention d'un oui, non ou peut-être. Si c'est un « oui » inscrivez le dans votre entreprise.

Si ce n'est pas le cas remerciez-le pour leur temps et demandez-leur s'il connaît quelqu'un qui pourrait être intéressé ?

Si c'est un « peut-être » ajoutez son nom dans votre liste de suivi et continuez à travailler sur eux jusqu'à ce qu'ils sachent ce qu'ils veulent.

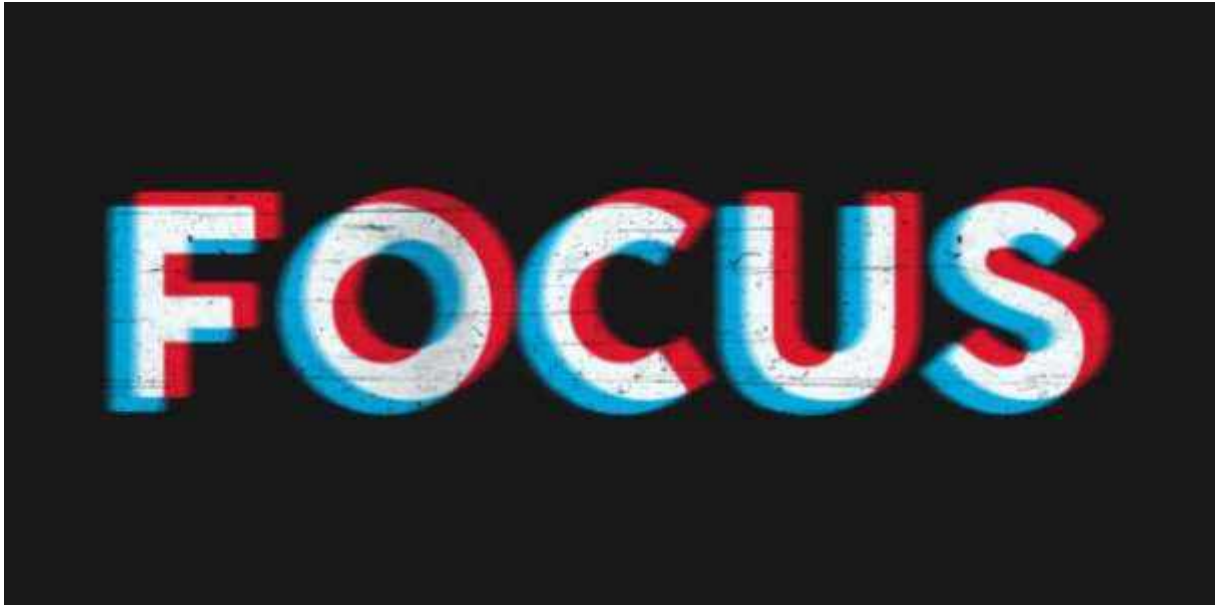
97- Affichez une cohérence sans précédent

Par expérience, l'une des meilleures choses que vous puissiez faire pour améliorer le recrutement dans votre entreprise, est de faire preuve d'une cohérence sans précédent.

Parfois, dans le MLM, les gens ont tendance à s'éparpiller lorsque les choses ne passent pas comme ils souhaitent.

Votre objectif devrait être, de déployer constamment tous vos efforts et forces pour croître votre entreprise.

Vous ne savez jamais qui vous surveille pour voir comment vous vous comportez en tant que leader. Affichez ce caractère, que ce soit en tête à tête ou sur les réseaux sociaux, est l'un des meilleurs moyens d'attirer des prospects.



Cette méthode consiste davantage à cultiver la mentalité et l'approche appropriée qui se répercutent finalement sur chaque action que vous faites.

98- Tirez parti des approbations tierces disponibles

La plupart des sociétés MLM auront des magazines ou des articles provenant de sources bien connues comme une validation par un tiers.

Utilisez ces ressources pour transmettre la crédibilité de votre entreprise, peut-être même en la mettant sur un dépliant ou votre site web (présenté ou incluse dans une publication).

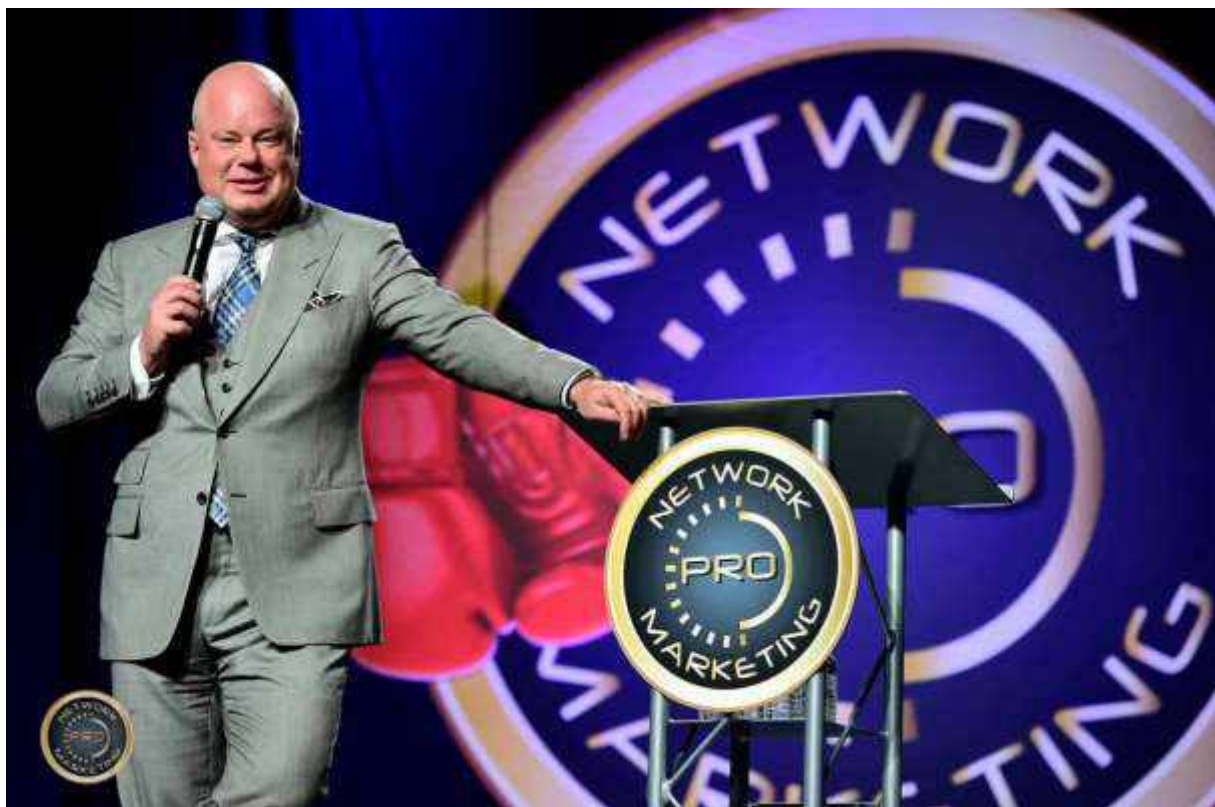
Ces informations tierces aident à créer une analyse objective de vos prospects et clients potentiels.



ACN
TAKES OVER
SUCCESS FROM HOME
MAGAZINE!

99- Assistez à la convention GoPro

La plupart des gens dans le MLM connaissent le nom d'Éric Worre. Sa philosophie de formation et de création d'entreprise, est légendaire pour les spécialistes du marketing de réseau et sa convention annuelle est un peu « Qui est Qui », dans le MLM.



Cette convention n'est destinée à aucune entreprise en particulier mais plutôt à l'industrie du marketing de réseau, pour rester à l'affût des méthodes de formation et de recrutement.

Les gros bonnets de l'industrie entraînent certains sujets et c'est un weekend de formation à haute intensité.

En plus d'une formation pertinente, la convention est une occasion de montrer à vos abonnés sur les réseaux sociaux, à quel point vous prenez votre entreprise au sérieux.

Faites des articles qui susciteront de la curiosité quant à ce que vous faites pendant la convention.

Chaque fois que quelqu'un manifeste un intérêt ou pose une question, expliquez-lui comment vous faites croire votre entreprise de manière efficace tout en enseignant aux autres à faire de même.

C'est une excellente façon de plonger profondément dans votre opportunité ou de prendre rendez-vous pour une présentation plus poussée.

100- Tendez la main aux entreprises qui publient des babillards locaux

Chaque fois que vous sortez d'un café, bureau de poste ou entreprise locale dotée d'un babillard public, sortez votre téléphone et prenez en photo toutes les cartes de visites qui y sont postées.

Certains entrepreneurs ont eu la même idée que vous de mettre leurs informations devant les passants mais vous, vous irez un peu plus loin.

Vous allez les contacter pour faire savoir que vous avez vu leurs cartes pendant que vous publiez vos informations sur le même tableau.

Dites-leur que vous garderez leur entreprise à l'esprit au cas où vous rencontrerez quelqu'un qui a besoin de leurs services et dites-leur de faire la même chose pour vous.

La plupart d'entre eux reçoivent probablement très peu de commentaires venant de ces panneaux donc le fait que vous les appeliez devrait être encourageant.

La plupart des entrepreneurs ne s'occuperont pas d'un accord de recommandation réciproque mais vous ne savez jamais quelles pistes peuvent en découler.

101- Allez à la gym

Ce n'est un secret pour personne que la détermination et la constance sont des qualités qu'on retrouve chez les amateurs de gym.

C'est exactement de cette mentalité que vous voulez dans votre équipe. Si vous êtes déjà membre d'un gymnase, prenez le temps de connaître les membres locaux.

Si tu n'es pas encore membre d'un gymnase alors il est temps de commencer.



Il y'a un respect tacite parmi les amateurs de gym engagés. Lorsque vous êtes dans ce cercle, il est facile de converser avec les autres membres. Prenez le temps de les connaître.

Nouez une relation et quand le moment sera venu, ouvrez-leurs la porte de votre opportunité.

102- Conclusion

Voici donc la liste la plus complète au monde sur les idées et façons de générer des prospects pour votre entreprise MLM.

J'espère vraiment que ça vous sera utile. Maintenant j'ai personnellement rempli ma mission je viens de vous présenter plus de 100 idées pour promouvoir votre opportunité et trouver des prospects.

Maintenant la balle est dans votre camps, vous pouvez choisir de jouer ou de ne rien faire.

J'ai toujours cru qu'aucune méthode ou formule de prospection ne pouvait convenir à tout le monde, d'où la création de ce guide.

Si vous êtes vraiment sérieux à propos de votre opportunité, vous avez forcément une ou plusieurs de ces idées qui vous conviennent et que vous pouvez appliquer dès **today**.

Choisissez une ou deux idées qui vous plaisent et contactez-moi je ferai de mon mieux pour vous montrer, la meilleure façon de vous y prendre.

Pour me contacter sur Facebook utilisez ce lien : <https://www.facebook.com/ossama.sow>

Vous pouvez aussi m'envoyer un email contact@mlmmania.net ou un message sur WhatsApp +221 77 476 18 78

Ousmane SOW, www.mlmanianet.net / Contact : contact@mlmmania.net /+221 77 476 18 78

Moi aussi je suis dans une société MLM, certes en pleine croissance mais je suis conscient de l'importance et de la difficulté pour trouver des prospects et développer son réseau.

En parlant d'opportunité, je n'ai qu'une chose à vous dire, si vous êtes vraiment content avec votre entreprise et que vous atteignez vos objectifs financiers je vous conseille vivement d'y rester et vous souhaite sincèrement plus de succès.

Mais si pour une raison quelconque par exemple :

- Vous ne gagnez rien malgré tous vos efforts
- Vous n'avez personne pour aider et vous montrer le comment faire
- Votre entreprise est devenue un nom de ménage et qu'il est difficile de développer votre réseau
- Votre entreprise n'est pas compatible avec les nouveaux outils en ligne
- Vous voulez rejoindre une équipe où on vous enseignera à maîtriser la façon dont vous préférez développer votre MLM.
- Ou que vous cherchez juste un MLM sans aucun frais d'adhésion

Ou quoi que ce soit, alors je vous invite à jeter un coup d'œil à une nouvelle opportunité que j'ai choisi personnellement après avoir examiné plus de 200.

- C'est une société de santé et bien-être avec des produits nouveaux révolutionnaires comme les CBD
- Une adhésion gratuite et une possibilité de faire des profits en tant que membre gratuit, c'est la première fois que je vois ça.
- Même en tant que membre gratuit, 2 bonus vous sont accessibles, en plus vous bénéficiez de votre propre site de vente en ligne et gagner 50% sur chaque vente
- Nous sommes la plus grande équipe, je devrais dire la famille francophone de l'entreprise, nous vous aidons à choisir et performer dans votre voie.
- Une promesse de ma part, pour les sérieux j'offre mon assistance personnelle pour la mise en place de votre système de recrutement en ligne ou hors ligne.

En d'autres termes, vous choisissez une idée parmi les 100 ci-dessus et moi je vous aide à le transformer en une machine de prospection.

Pour en savoir plus contactez-moi, sur Facebook, par email ou même via WhatsApp

Mon email : Contact@mlmmania.net

Mon profil Facebook cliquez : <https://www.facebook.com/ossama.sow>

Mon numéro WhatsApp : +221 77 476 18 78

Ousmane SOW, www.mlmmania.net / Contact : contact@mlmmania.net /+221 77 476 18 78

Une dernière chose

Merci d'avoir lu ce guide jusqu'au bout, maintenant je veux savoir ce que vous pensez de tout ce que vous venez d'apprendre.

J'ai rédigé ce guide et je suis le premier à savoir qu'il est loin de la perfection, c'est pourquoi j'ai décidé de le mettre constamment à jour.

C'est pourquoi j'ai besoin de votre aide, j'ai besoin de vos avis, vos opinions ainsi que vos suggestions pour l'améliorer.

Si vous pouvez m'accorder une minute de votre temps cliquez sur le lien ci-dessous pour me donner votre avis sur « **101 idées pour des prospects illimités** »

En plus, vous n'êtes pas obligé de me faire plaisir dites juste ce que vous en pensez et vos suggestions pour le rendre meilleur.

[Cliquez-ici pour donner votre avis](#)

Merci d'avance et n'hésitez pas de partager ce livre avec votre équipe ainsi que vos amis sur les réseaux sociaux, toute partage = merci

A votre réussite, Ousmane SOW, fondateur et rédacteur à www.mlmmmania.net