

LE 1er RESEAU D'AGENCES

MULTI-NIVEAUX

Rémunération : 15 Rangs de Profondeur + 1 Rang de Bonus à 13 %

Rémunération des Agences
jusqu'à 90 % de la commission H.T.

Rémunération des Agents à 71% de la commission H.T.

Rémunération des Prescripteurs 30-50-71% de la commission H.T de leur tuteur



Jean Marie CAILLE
CO-FONDATEUR REVOLIM

☎ : 06.95.42.61.96

✉ : jm.caille@revolim.com

REVOLIM se développe avec une Licence de Marque en marketing de réseau avec des Partenaires Associés sur toute la France.

Messieurs Olivier HAMOU et Jean Marie CAILLE restent actionnaires majoritaires avec 70 % du Capital, les 30 % restant, répartis entre les Collaborateurs et essentiellement sur les Formateurs.

Jean Marie CAILLE occupe le poste de Directeur Général Stratégie du Développement, avec pour objectif de se consacrer essentiellement aux Commerciaux avec une volonté d'apporter du sang neuf dans le paysage immobilier et organiser et rationaliser les Agences avec les têtes de Lignées.

Notre objectif : La création d'un Centre de Formation dans chaque Département pour l'ensemble de notre réseau de Mandataires.

OMNIUM Finance, un concept original que **Xavier CHAUSSON** a exporté des ETATS UNIS dans les années 90 à 2000. Par le "bouche à oreille", le Groupe est passé de 1 Million d'Euros à 244 Millions d'Euros, donc avec une croissance exceptionnnelle très régulière.

REVOLIM bâti son réseau de vente avec des têtes de Lignées qui sont des **AGENCES** avec carte **T** ou **G** pour ainsi former ses Agents Indépendants.

Les Particuliers étant nos principaux concurrents, nous mettons en place un Réseau de Prescripteurs.

Les Agents Commerciaux ont un statut d'Indépendant, de Chef d'Entreprise à part entière, ils sont libres de développer leur activité à leur rythme. Concrètement, ils décident s'ils ont envie de continuer à exercer une activité professionnelle parallèle. Ils sont aussi libres de nous consacrer que quelques jours par semaine. C'est la principale particularité par rapport à un réseau classique de Commerciaux dans lequel ils doivent réaliser des atteintes d'objectifs.

LES PRESCRIPTEURS : Ils ne font aucune publicité, ils fonctionnent uniquement grâce au bouche à oreille. Ils n'utilisent jamais le marketing direct. ni le couponing. ni le phoning. Notre

seule méthode, le parrainage. Résultat lorsqu'un prescripteur rencontre un ami vendeur ou acquéreur, il remonte l'information à son tuteur, cette volonté nous oblige à nous inscrire en permanence dans une démarche de qualité et dans une relation de confiance. Nous basons tout notre développement sur ce bouche à oreille. Cela permet une évolution harmonieuse du Groupe. Le Têtes de Lignées, donc nos Agences, éviteront les Filleuls et Petits-Filleuls de se faire concurrence par la mise en place de notre système et logiciel afin d'éviter de prospecter les mêmes Clients.

Le développement commercial privilégie la qualité de la relation construite par chaque Conseiller et ses Prescripteurs qui sont rémunérés de 30-50 et/ou 71 % de la commission H.T. du tuteur. **REVOLIM** n'hésite pas à échanger, à partager à 50 % ou à faire une prescription à 25 %, ce qui permet de maintenir une dynamique fructueuse. Ce commentaire à été fait le 22 novembre 2013 à Saint Raphaël.

REVOLIM se développe avec une Licence de Marque en Marketing de Réseau avec une Agence, voir deux maximum par département.

Un système novateur adapté au monde de l'immobilier d'aujourd'hui car celui-ci est en pleine mutation. Donner un service et des formations à ces Professionnels, des outils informatiques et des nouvelles technologies à nos Conseillers et surtout une autre dimension à notre fichier commun.

Le Marketing de Réseau, une Armée de Commerciaux sur 15 Rangs de profondeur PLUS un 16ème Rang de Bonus à 13 %.

Notre objectif : La Part du Particulier. Nos Agences rémunérées de 80% à 90% de la commission H.T. + Une Armée de Commerciaux, ce qui est le point faible des Enseignes et des Agences Classiques. Pour intégrer le réseau **REVOLIM** en tant qu'Agence, le profil requis Carte T ou G, est déjà un Professionnel de l'Immobilier avec si possible une expérience d'enseignement reconnu. Savoir donner pour prendre , être dynamique, mener une équipe à la réussite, être commercial, responsable, ambitieux et être à l'écoute.

FRAIS : Une Agence peut vendre son Fonds de Commerce et SA RECURRENCE

- Sans Droit d'Entrée : 0 Euros
- Sans Royalties : 0 Euros
- Surface Minimum : 60 m² (Compris l'Accueil Formation)
- Investissement : Fond de Commerce
- Fond de Roulement : Pévoir sur 6 à 9 mois
- Agencement : 8 000 Euros H.T.

* Dépôt des Statuts :	29 octobre 2012
* Site Commercial :	18 février 2013
* 1er Contrat Signé :	18 février 2013
* Logiciel Commercial :	18 février 2014
* Logiciel Back-Office :	30 décembre 2014

Possibilité de 4 Associés maximum qui partageront les charges de l'Agence. Chaque Associé sera Responsable de 2 villes par département. Leur rémunération sur leurs propres ventes sera de 80 à 90 % de la Commission H.T. Les Membres que vous parrainerez dans votre équipe gagneront 71 % H.T. du C.A. qu'ils généreront.

LE RESEAU **REVOLIM vous rémunère la récurrence de votre équipe sur 15 Rangs de profondeur + 1 Rang de Bonus à 13 %.**