

Karine WALTHER

[www.une-vie-a-se-creer.fr](http://www.une-vie-a-se-creer.fr)

# LE RESEAU DE LA REUSSITE



**Devenez le créateur de votre vie grâce au Marketing Relationnel**

## Un concept simple, efficace et accessible à tous.

Je suis très heureuse de vous offrir ce E-book car cela prouve que vous avez décidé de prendre votre avenir en main ou tout au moins que vous souhaitez changer certaines choses dans votre vie et je peux vous assurer que vous venez de faire un grand pas !

Le vrai problème quand nous cherchons l' « autre chose » qui nous ferait avancer vers une vie meilleure, c'est que nous ne savons pas vraiment ni quoi faire, ni comment faire et surtout si nous sommes réellement capables de le faire...

Le concept du Marketing Relationnel tel que je le conçois et dont je traite dans ce livre est un moyen exceptionnel d'accéder à l'entrepreneuriat sans tous les risques et les complications liés à la création d'une entreprise traditionnelle et sans quitter son emploi actuel si vous avez la chance d'en avoir un.

C'est un modèle économique simple et performant qui génère de l'emploi et qui refuse toute discrimination de sexe, de couleur de peau, de compétence et d'âge.

En effet, avec le Marketing Relationnel, quiconque souhaite travailler pour son propre compte, et qui est motivé pour faire grandir son entreprise, peut accéder à la réussite financière à laquelle chacun à droit.

Je vous explique dans ce livre comment créer une entreprise lucrative avec une méthode simple et qui a fait ses preuves. Ce système est utilisé par des millions de personnes à travers le monde qui ont toutes atteint, à des niveaux différents, la liberté financière qu'elles souhaitaient.

Je vous souhaite une belle réussite.

Karine – Votre partenaire de croissance.



## PREFACE

Pour développer votre entreprise de Marketing Relationnel qui vous mènera vers la liberté financière,

### Il ne faut pas :

- Avoir fait de grandes études de commerce, de droit ou autre.
- Avoir un capital énorme à investir pour démarrer.
- Etre un vendeur professionnel et reconnu.
- Avoir un fichier contact de 5000 personnes.
- Etre équipé des dernières technologies informatiques.
- Avoir beaucoup de temps disponible.

### Par contre il faut :

- Avoir un ou plusieurs rêves qui font battre fort votre cœur.
- Le désir de bâtir sa propre entreprise avec l'aide de ceux qui ont réussis.
- Savoir s'auto-discipliner.
- Avoir envie d'aider les autres.
- Savoir que  $5 \times 5 = 25$  (maintenant vous le savez...)
- Savoir sacrifier les émissions idiotes à la TV et les jeux sur l'ordinateur.

Le temps et l'argent sont corrélés dans le monde traditionnel de l'entreprise, ce qui n'est pas le cas dans le monde du Marketing Relationnel. Vous créez un réseau d'un certain nombre de personnes qui permettra à chacun de faire une petite partie du travail plutôt que d'être seul pour faire tout le boulot...

Une fois que vous aurez terminé de lire ce e-book vous comprendrez mieux comment fonctionne ce système de libre entreprise.

Bonne lecture.

## **1 – Définition du Marketing Relationnel**

Le terme de Marketing Relationnel est pour moi celui qui lui convient le mieux mais vous pourrez aussi entendre les termes de marketing de réseau, MLM, marketing à paliers ou niveaux multiples, vente par cooptation...

Tout d'abord, un peu d'histoire : pour ceux qui pensent que le Marketing Relationnel est un nouveau modèle économique, je tiens à vous préciser que ce concept existe depuis les années 1940 aux Etats-Unis.

Mais ce n'est qu'en 1966 que la France a légiféré ce système de distribution en créant une instance représentative des sociétés de vente directe dont fait partie le Marketing Relationnel et qui se nomme aujourd'hui la Fédération de la Vente Directe (FVD).

Et c'est souvent là que se fait la confusion entre les entreprises de vente directe (type Tupperware®) et les entreprises de Marketing Relationnel. Le principe de distribution en vente directe est que le distributeur (on pourrait dire salarié de l'entreprise) vend ses produits comme un commercial, lors de réunions, soit à son domicile, soit au domicile d'une hôtesse qui invite ses amis, famille et voisins à y participer. Les revenus émanent de la marge faite entre l'achat au prix de gros et la revente au détail. Le distributeur doit souvent avoir un stock de produits à sa disposition pour répondre à la demande ou tout au moins gérer l'acheminement des produits chez soi avant de les redistribuer à ses clients. L'intérêt est que les revenus sont immédiats, mais pour en vivre c'est un travail qui demande beaucoup de temps et d'investissement. Si la personne part en vacances, ses revenus s'arrêtent durant cette période.

En Marketing Relationnel (encore une fois, tel que je le conçois et le pratique), le principe est très différent, car il n'est pas basé sur la vente directe des produits mais sur la création d'un réseau de Patrons/Consommateurs des produits de leur entreprise. En tant que patron de votre propre entreprise, vous devez être votre meilleur client. Cela est important parce que cela vous permet de très bien connaître vos produits et leur efficacité pour pouvoir en parler en connaissance de cause et c'est aussi ce que vous allez demander à votre équipe de faire pour générer du chiffre d'affaires (c'est d'ailleurs la seule chose qu'on leur demande...).

C'est pourquoi en Marketing Relationnel on ne parle pas de « recruter » mais plutôt de « parrainer » des personnes qui souhaitent gagner des revenus en créant leur entreprise, et on ne parle pas de « vente » mais bien d'un « partage » d'informations, comme vous recommanderiez un bon restaurant ou un bon livre. C'est très important de faire cette différence. Comme son nom l'indique, le Marketing Relationnel est un moyen de distribuer des produits en se mettant en relation avec des personnes désireuses de quelque chose et qui souhaitent donc consommer ces produits. Donc il n'est pas question de convaincre qui que ce soit ni de chercher des clients à tout prix.

Vous n'êtes plus seul pour distribuer les produits, vous avez un réseau de partenaires qui travaillent avec vous dans le même but. Vous n'avez donc que très peu de temps à y consacrer puisqu'il est bien plus judicieux d'être 50 à travailler 1h par semaine que 1 à travailler 50h par semaines !! CQFD...

Et comme chaque distributeur gère uniquement ses commandes personnelles, aucun stock n'est nécessaire. Même vos clients éventuels gèrent eux-mêmes leurs commandes comme ils le feraient sur Amazon® ou La Redoute®.

Les revenus proviennent en priorité des commissions sur les achats de vos partenaires et éventuellement sur leurs ventes et vos ventes personnelles. Donc si vous partez en vacances pendant 6 mois, votre réseau continue de tourner et vos revenus continuent d'arriver. D'autant plus que vous trouverez peut-être sur votre lieu de vacances de nouveaux clients ou de nouveaux partenaires....

Le Marketing Relationnel est donc une opportunité unique de développer une activité en ne travaillant qu'avec les personnes que l'on choisit et ce à travers de nombreux pays dans le monde.

Pour bien choisir son entreprise de Marketing Relationnel, il faut savoir plusieurs choses importantes :

- Vérifiez en priorité que votre entreprise fait bien partie de la FVD car sinon il s'agit peut-être d'une société dite pyramidale qui est strictement illégale car aucun produit n'est distribué. Seul celui qui est au début de la chaîne a des chances de gagner de l'argent. Aucun intérêt...
- Vérifiez que vous pourrez vous-même consommer les produits que vous distribuez car sinon vous ne saurez pas en parler et donc vous aurez du mal à trouver des partenaires.
- Vérifiez que les produits sont utilisables par le plus grand nombre. Prenons l'exemple d'un produit qui serait des croquettes, pour chiens, sans poils, de 3 à 7 Kg, cela vous fait un marché de niche (jeu de mot subtil... !!) et vous ne ferez donc jamais fortune avec cela...

- Vous devez être convaincu de la qualité de vos produits par des résultats réels sur vous. Dans mon cas personnel, j'ai pu résoudre, grâce aux produits de soins de mon entreprise, mes problèmes d'acné qui persistaient encore à 40 ans ! Alors que j'avais investi des sommes folles dans tout un tas de produits inefficaces avant, les personnes de mon entourage ont vraiment vu la différence.
- Vérifiez aussi que les produits sont re-consommables chaque mois par vos clients et partenaires car c'est cela qui fera que vous toucherez des revenus récurrents. Si l'on prend un autre exemple, si vous distribuez des panneaux solaires, une fois que vous aurez équipé toute la toiture de votre client, il n'est pas prêt de vous repasser une commande... De même il est préférable que votre entreprise ait un catalogue de multiples produits afin de répondre au maximum aux différents goûts et besoins de vos clients.
- Enfin, vérifiez que vous êtes sur un marché porteur, pas juste une mode passagère.

Paul Zane Pilzer, économiste de renommée mondiale, explique dans son livre « La Révolution du Mieux Etre » publié en 2002, pourquoi il est judicieux de créer son entreprise de Marketing Relationnel dans le marché très porteur du bien être et notamment dans l'entreprise qui saura investir dans les secteurs de la biologie et de la biochimie cellulaire. La prochaine industrie multi milliardaire sera celle qui saura s'attaquer aux deux derniers mystères de l'être humain que sont le vieillissement et à la vitalité.

Joël de Rosnay, biologiste Français, spécialiste des origines du vivant et des nouvelles technologies, explique dans de nombreuses interviews que l'homme est responsable de la qualité et de la santé de ses cellules aussi bien à l'extérieur (la peau) qu'à l'intérieur (organisme).

Le Marketing Relationnel est un système de distribution très simple, et c'est souvent ce qui fait peur aux gens car nous cherchons toujours la complication, il ne nous paraît pas logique que quelque chose soit simple à mettre en œuvre et que cela puisse, en prime, rapporter des revenus conséquents. Et c'est pourtant le cas. Nous expliquerons dans ce livre ce qu'il est nécessaire de comprendre pour réussir dans ce domaine. Nombreux sont ceux qui ne réalisent pas le potentiel de ce système et ce qu'ils peuvent réellement en retirer, même dans ceux qui sont déjà distributeurs car ils confondent encore leur rôle avec la vente directe.

Le Marketing Relationnel a pourtant fait ses preuves en créant des millions de millionnaires grâce à leur activité d'indépendants à travers le monde et encore une fois c'est une activité qui est ouverte à tous, sans aucune discrimination et qui peut se faire en doublon de votre activité actuelle.

Il faut savoir que la vente directe (dont le Marketing Relationnel fait partie) a créé en France entre 2010 et 2013, 103 000 emplois grâce à un programme réalisé conjointement avec le Ministère de l'Emploi et de l'Economie et le soutien de la FVD. Ce programme a de ce fait été renouvelé pour 3 ans supplémentaires et est donc en plein essor.

Pour conclure ce chapitre, je dirai que pour réussir dans le Marketing Relationnel il faut un rêve (une destination), il faut un véhicule pour s'y rendre (une bonne entreprise) et il faut le permis de conduire pour démarrer (comprendre le principe du Marketing Relationnel et suivre les instructions de sa upline).

Pour le rêve et le véhicule, vous êtes seul responsable de vos choix, mais pour le permis, je vais vous expliquer maintenant comment l'obtenir...



## 2– Le principe de l'effet de levier

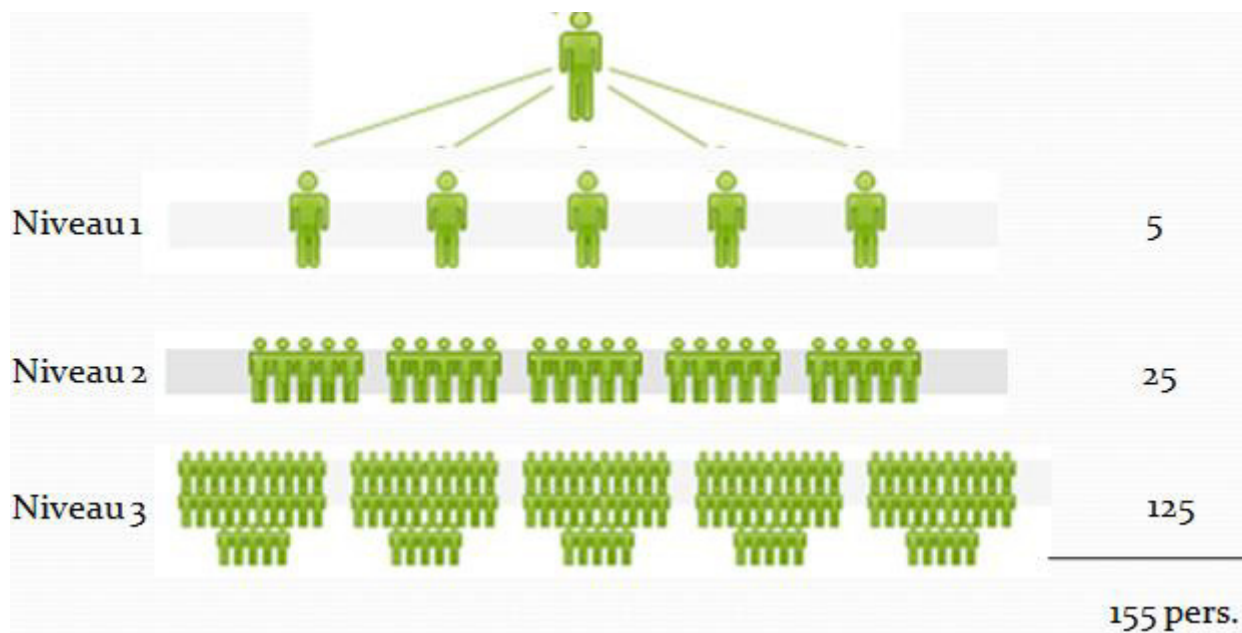
Pour bien comprendre pourquoi les revenus en Marketing Relationnel peuvent être très élevés, il suffit de comprendre l'extraordinaire pouvoir de l'effet de levier.

Pas de panique, il ne faut pas avoir fait Math Sup pour comprendre.

Comme je le disais dans le 1<sup>er</sup> chapitre, en Marketing Relationnel, nous ne travaillons pas seul, nous créons un réseau de partenaires qui font la même chose que nous. Nous verrons dans le prochain chapitre de quoi il s'agit.

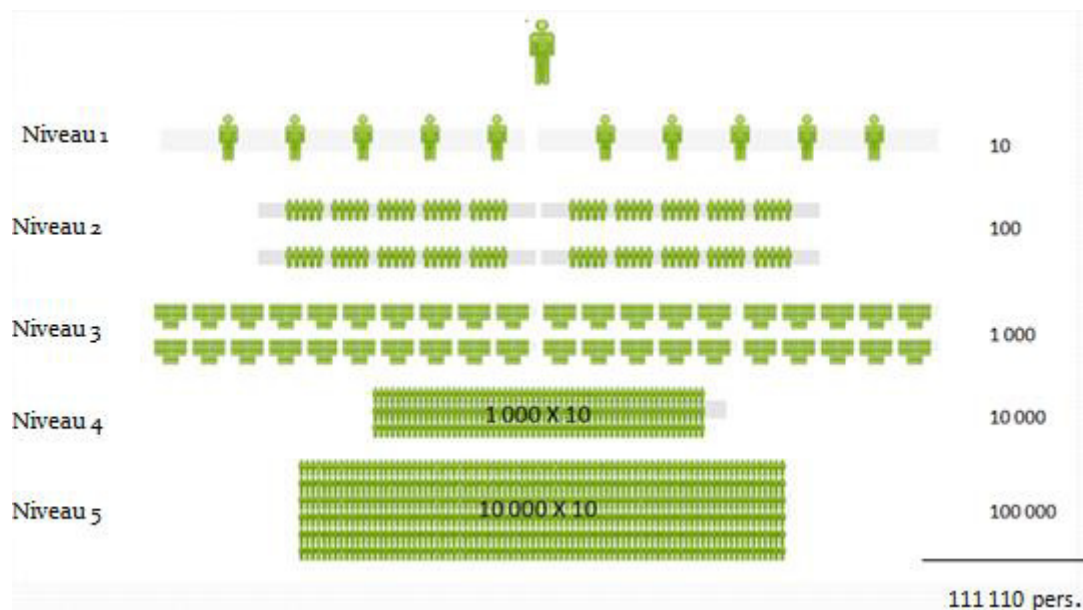
Donc, partons du début où vous êtes seul car vous venez de vous inscrire. Le système est basé uniquement sur la duplication, vous n'avez pas à réinventer la roue, juste à dupliquer. Vous parrainez 5 personnes qui ont des rêves et qui ont à cœur de les réaliser grâce au développement de leur réseau d'entrepreneurs, ces 5 personnes vont faire de même et apprendre à 5 autres personnes à en faire autant. Voilà ce que cela donne concrètement dans mon entreprise :

Comme ça on pourrait dire que cela ressemble à une pyramide, donc illégal, mais non, car si vous réfléchissez bien, toutes les entreprises ont une forme de pyramide...





Avec votre seul effort de parrainer 5 personnes, vous obtenez un réseau de 155 personnes sur seulement 3 niveaux. Mais certaines entreprises de Marketing Relationnel (c'est le cas pour la mienne) vous rémunèrent jusqu'à 5, voir 6 ou même 7 paliers en dessous de vous lorsque vous agrandissez votre lignée personnelle, voyons ce que cela donne avec 5 niveaux et 10 partenaires de niveau 1:



Vous avez parrainé 10 personnes au lieu de 5 et chacun de vos partenaires a fait de même puisqu'il s'agit de duplication, vous voilà désormais à la tête d'une entreprise de plus de 100 000 personnes !!

Est-ce que vous comprenez mieux ce qu'est l'effet de levier ? En parrainant juste 5 personnes de plus vous passez d'un réseau de 155 personnes à une entreprise de 111 110 personnes !!

Vous remarquerez qu'à ce stade nous n'avons toujours pas parlé de vendre quoi que ce soit, nous avons juste créé des patrons/consommateurs de produits.

C'est ça le Marketing Relationnel ! Créer un réseau qui vous permet de gagner de l'argent même si vous arrêtez de travailler pour un temps. Et plus votre réseau s'agrandira, plus vous pourrez partir longtemps en vacances...

Maintenant que vous avez compris le principe d'effet de levier fabuleux que représente le Marketing Relationnel, voyons quel va être réellement votre rôle en tant que nouveau patron de votre entreprise.

### 3– Votre rôle dans l'activité

Vous venez donc de découvrir ou de revoir ce que représente l'effet de levier pour le développement de votre entreprise, quel beau constat n'est-ce pas ?

Mais tout ceci n'explique pas comment on génère un chiffre d'affaires et donc un revenu.

Eh bien vous allez voir que c'est comme le reste, très simple à comprendre.

Puisque chaque personne de votre équipe est son meilleur client et achète donc des produits pour sa consommation personnelle, si l'on imagine que chaque personne n'achète que 100€ par mois de produits et que votre plan de rémunération vous octroie 10% en commissions, voici ce que cela représente comme revenus mensuels :

Si l'on reprend le 1<sup>er</sup> schéma avec une équipe de 155 personnes dont 5 uniquement ont été parrainées par vous, cela fait  $155 \times 100\text{€} = 15\,500\text{€}$  de CA donc 1 550€ de revenus mensuels. Ce qui est déjà pas mal !

Mais si l'on considère le 2<sup>ème</sup> schéma en gardant à l'esprit uniquement les 3 premiers niveaux (car ensuite les chiffres sont trop incroyables et cela risquerait de vous empêcher de dormir), cela donne 1 110 personnes qui consomment 100€ chacune soit un CA de 111 000€ et un revenu de .....

11 100€ par mois... Pas mal, non ?!

Je vous laisse faire le calcul sur 5, 6 ou 7 niveaux si cela vous amuse...

Bref, si maintenant vous souhaitez toujours jouer au vendeur et chercher des clients qui voudront bien vous acheter vos produits, soit ! Allez-y, mais franchement, à votre place, je chercherais plutôt à créer mon réseau....

Est-il encore nécessaire que je vous dise quel est votre rôle dans le Marketing Relationnel ? Oui je peux quand même vous dire que si vous voulez que votre équipe se démultiplie aussi bien que sur ce schéma, il faut que vous soyez capable de les former à la duplication. Mais rien de plus simple, envoyez-leur ce livre qui fera tout le travail à votre place...

En effet, il n'y a rien de plus à comprendre et à faire connaître que l'effet de levier et le fait de consommer les produits de son entreprise, cela ne devrait pas être trop difficile...

Vous avez juste besoin de trouver des partenaires, alors comment faire ça ? Voici la réponse...

## 4– Comment parrainer vos partenaires

Il existe un moyen très simple de trouver des partenaires et cela ne prend pas plus de 1 heure toutes étapes confondues. Je vous rappelle qu'il ne faut trouver que 5 à 10 personnes pas plus pour obtenir des revenus conséquents...

Cette recherche de partenaires va se dérouler en 3 étapes :

- Etape 1 : Papoter avec les gens.

Discutez le bout de gras avec toute personne que vous croisez. Ce n'est pas très difficile, vous faites cela tous les jours... Parlez tout d'abord de la pluie et du beau temps, puis demandez-lui comment ça va ? Normalement, vu la situation économique actuelle, vous aurez le droit à : « Je cours dans tous les sens, mes impôts ont encore augmentés, les fins de mois sont trop dures, j'en ai marre de ce boulot, je suis en plein burn-out, je n'ai pas pris de vacances depuis 2 ans, je ne vois plus mes enfants tellement je rentre tard du travail, vivement la retraite si j'y arrive.... » Et j'en passe, vous entendez cela quotidiennement...

L'idée est de pouvoir leur placer la petite phrase qui déclenche tout une fois leur litanie terminée : « Et qu'est ce que tu comptes faire pour changer ça ? »

En général il y a d'abord un gros blanc dans la conversation puis un : « Bah je n'ai pas le choix !! » C'est donc le moment de sortir votre petit pitch appris par cœur qui dit en gros : « J'ai découvert un moyen de prendre sa vie en main en créant sa propre entreprise à domicile. Ce système est aussi simple qu'il est brillant et tout le monde peut donc le mettre en pratique. Il ne nécessite aucune compétence particulière et ne réclame que peu de ton temps. Souhaites-tu découvrir de quoi il s'agit ? »

Si sa réponse est non, très bien, vous n'en parlez plus, vous n'aurez perdu que 30 secondes de votre temps, mais si la personne en face de vous n'est pas un extra-terrestre, elle devrait vous demander de quoi il s'agit...

Dans ce cas, vous passez à l'étape 2.

Une petite variante si vous n'avez même pas le temps de dire votre pitch, faites-le imprimer au dos de vos cartes de visite et tendez-la lui en lui disant de vous appeler si cela l'intéresse. Cela fonctionne si votre interlocuteur est en recherche de quelque chose pour changer réellement sa vie ou s'il est curieux.

Pour l'étape 2, vous avez deux options :

- Etape 2 - 1<sup>ère</sup> option : Envoyez ce livre à votre prospect. Vous qui êtes en train de le lire en êtes à cette étape !!

Surtout ne répondez rien à la question « de quoi s'agit-il ? » sinon vous êtes perdu. Le concept est très simple mais les gens ne sont pas forcément prêts à l'entendre et ils vont partir sur des « oui mais », sur des « et si », vont vous expliquer qu'ils ne connaissent pas ce système mais que c'est forcément une arnaque et vont vous poser plein de questions.

Une seule chose à faire donc pour ne pas avoir à répondre aux éventuelles questions que se posent votre interlocuteur c'est de lui proposer de lui envoyer un petit livre qui se lit très rapidement et qui lui expliquera de quoi il s'agit et répondra à toutes ses questions. Ensuite, si cela l'intéresse, vous fixerez un RDV pour aller de l'avant.

Prenez alors son adresse mail et assurez-le que cela ne l'engage en rien, ceci étant à titre purement informatif au vu de ses problèmes actuels, ce système pourrait bien être une solution...

Annoncez de suite que sans réponse de sa part dans les 2 ou 3 jours, vous vous permettrez de le rappeler pour prendre des nouvelles.

L'étape 2 vous aura donc pris 1 minute le temps d'envoyer le mail.

- Etape 2 – 2<sup>ème</sup> option : Vous avez un peu de temps avec la personne et vous sentez un réel intérêt pour votre activité ou un réel intérêt pour changer de vie.

Dans ce cas, vous avez la possibilité d'en dire plus mais en gardant la main sur la conversation et en expliquant votre activité de la manière suivante. Petit aparté, ce scénario est totalement adapté à mon entreprise et fonctionne d'ailleurs quasi uniquement avec celle-ci car je dispose de tous les critères énoncés dans « bien choisir son entreprise » du chapitre 1...

Voici ce que cela donne : « Je vais t'expliquer de quoi il s'agit, le principe est très simple. Je suis partie du constat suivant :

Tout le monde consomme du shampoing, du gel douche, du dentifrice tous les jours et dans tous les pays du monde ou presque. De nombreuses personnes utilisent des crèmes de soins pour le visage, des crèmes de soins pour le corps, des crèmes amincissantes... Et enfin, de plus en plus de personnes consomment des compléments alimentaires pour se garder en bonne santé et des produits de gestion de poids.

Aujourd'hui tous ces produits sont achetés via le commerce traditionnel (grandes surfaces, parapharmacie ou magasins spécialisés). Maintenant, voici comment tu peux créer des revenus conséquents en changeant simplement tes habitudes de consommation :

Tu t'inscris comme distributeur indépendant. Tu es désormais le patron de ta propre entreprise. Félicitations ! Et cela ne t'a rien coûté.

En tant que patron de ton entreprise, tu te dois d'être ton meilleur client, tu vas donc consommer les produits de ton entreprise plutôt que de les acheter à la concurrence. Logique !

Tu n'as plus qu'à expliquer à tous les gens que tu rencontres comment créer des revenus en devenant son propre patron et en étant le meilleur client de sa propre entreprise... »

A ce stade, vous reprenez les schémas ci-dessus et vous pouvez attaquer directement l'étape 3 sans reprendre de RDV, sauf si vous voulez le laisser réfléchir. Cela est un moyen encore plus rapide de trouver des partenaires mais cela ne fonctionnera pas avec toutes les entreprises de Marketing Relationnel.

- Etape 3 : RDV de présentation.

Votre prospect a lu le livre et trouve le concept vraiment intéressant, facile à mettre en pratique et il vous rappelle ou vous le rappelle pour fixer un RDV. Ou vous avez exposé votre petit scénario.

Notez que si la personne n'est pas intéressée, une fois de plus vous n'aurez pas perdu votre temps.

Il est important lors des premiers RDV d'inviter votre Upline (votre parrain) qui présentera la société, les produits et le plan de rémunération à votre place car vous ne serez peut-être pas très à l'aise avec tout cela à votre démarrage.

Un bref résumé de l'effet de levier si vous ne l'avez pas déjà fait dans l'option 2, vous ferez ensuite le point avec votre prospect sur le rêve de sa vie qui détermine son souhait de s'engager dans la création de son entreprise. Il est très important que vous et vos partenaires ayez un grand rêve car c'est cela qui déterminera votre implication dans le réseau. Trop de gens « recrutent » des personnes qui deviendront vite des boulets qu'ils vont trainer à leurs pieds du fait d'un manque total de vouloir changer quoi que ce soit dans leur vie.

Ce qui est formidable avec le Marketing Relationnel c'est que n'importe qui peut créer son entreprise et ce qui est très ennuyeux avec le Marketing Relationnel c'est que n'importe qui peut créer son entreprise... C'est donc à vous de choisir uniquement les personnes qui deviendront de vrais leaders parce qu'ils ont de grands rêves et qu'ils veulent vraiment les réaliser !!

Maintenant qu'ils savent que ce concept est LA solution pour réaliser leurs attentes, vous pouvez faire un tour rapide de la gamme des produits qu'ils auront à leur disposition. Puis sans rentrer dans tous les détails, expliquez le plan de rémunération.

A ce stade vous pouvez enregistrer votre nouveau partenaire et choisir avec lui les produits pour passer sa première commande.

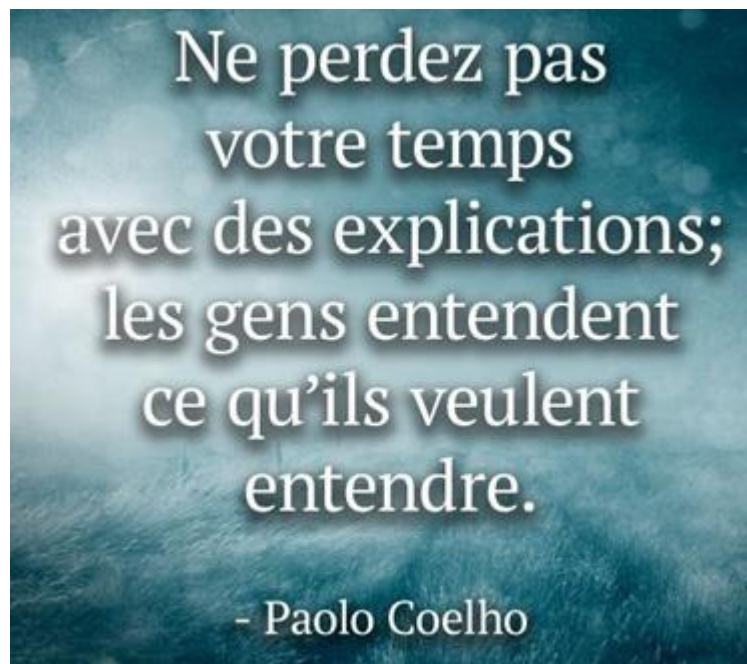
Sachez que vous obtiendrez beaucoup de « non » dans les démarches que vous ferez et c'est tant mieux. Prenez les choses comme cela, dites-vous que si tout le monde acceptait votre opportunité, il n'y aurait plus de salariés sur terre. Vous recherchez des leaders, pas des pollueurs de rêves, pas des victimes de la société. Alors dites vous que pour 4 grands leaders dans votre réseau il vous faudra peut-être 200 personnes qui n'ont pas compris le potentiel de ce que représente le Marketing Relationnel. Maintenant que vous le savez, n'en prenez pas ombrage, ce n'est pas à vous qu'ils disent « non » c'est à leur avenir. Ceci étant, les 200 ne vous diront pas tous « non », certains deviendront des clients fidèles, d'autres deviendront des petits distributeurs, d'autres vous recommanderont à leurs proches...

Vous avez désormais votre 1<sup>er</sup> partenaire, dupliquez cela encore 9 fois, apprenez-leur à faire la même chose et vous gagnerez bientôt 10 000€ par mois ou plus...

Cela peut se faire en 1 an voire moins, mais même si je vous dis qu'il vous faudra 5 ans pour gagner 10 000€ par mois, n'est-ce pas déjà extraordinaire?!

Encore une chose en conclusion : ces revenus sont des revenus passifs, cela veut dire que c'est une rente qui rentre dans votre compte en banque chaque mois. Cela signifie clairement que si vous développez votre activité correctement, dans 5 ans maximum vous serez à la retraite (pour ceux qui ne le sont pas déjà) mais riche dans les deux cas...

Et ces revenus ne tiennent pas compte des ventes qui seront faites malgré tout par vous-même ou vos partenaires avec une marge autour de 25 à 40% selon les entreprises.



## **5– Croire en ses rêves de cœur**

Croire en ses rêves est avant tout un état d'esprit. Personne ne résout ses problèmes en ressassant dans le négativisme toute la journée. On attire ce à quoi l'on pense le plus, cela s'appelle la Loi de l'Attraction.

Alors commencez par faire un travail personnel pour vous mettre dans un état d'esprit positif même si votre situation actuelle est maussade, essayez de considérer votre avenir tel que vous voulez qu'il soit et non comme il est ou comme il a été.

Imaginez votre futur, où aimeriez-vous vivre, avec qui, que feriez-vous de vos journées si vous n'aviez pas besoin de partir travailler chaque matin. En bref, si tout était possible, qu'aimeriez-vous Etre, Faire et Avoir ?

Mettez par écrit vos souhaits, faites ce que l'on appelle un tableau de visions sur lequel vous collerez l'image de cette belle voiture, de cette magnifique maison, de cette destination de vacances dont vous rêvez depuis des années...

Votre esprit travaille pour vous à condition que vous lui donniez de la matière. C'est habituellement ce que vous faites sauf que vous avez trop souvent pris l'habitude de ne lui donner que de mauvaises choses à traiter !!

Réapprenez à rêver, à voir grand, vous serez surpris des résultats !!

Et ceci vous permettra d'avoir un objectif précis sur lequel vous rattacher pour prendre en main votre activité et parler de votre entreprise à toutes les personnes que vous allez croiser chaque jour.

**Winston Churchill a dit :**

**« Tout le monde savait que c'était impossible à faire.**

**Puis un jour un homme est venu, qui ne le savait pas, et il l'a fait ».**



## **Soyez celui qui réalisera ses rêves en prenant sa vie en main...**

Maintenant que vous savez de quoi il s'agit, que pensez-vous de reprendre contact avec la personne qui vous a conseillé ce livre et de passer à l'étape 3 pour que votre avenir ressemble à vos plus beaux rêves.

Et si, comme beaucoup à la fin de cette lecture, vous avez l'impression de n'avoir toujours rien compris à ce que vous deviez faire réellement, je vous le résume encore une fois : Devenez votre propre patron en vous inscrivant dans une société de Marketing Relationnel qui vous plait et consommez les produits de votre entreprise; Apprenez aux autres à faire la même chose. C'est tout... C'est tout, c'est tout !!

Encore une petite citation à méditer :

**« Si tu continues à faire ce que tu as toujours fait,  
Tu continueras à obtenir ce que tu as toujours eu. »**

Belle réussite à vous.

**Karine Walther – Coach Professionnelle Certifiée  
& Développeur d'affaires en MLM**

[www.une-vie-a-se-creer.fr](http://www.une-vie-a-se-creer.fr)

[www.unevieasecreer.nsopportunity.com](http://www.unevieasecreer.nsopportunity.com)

[www.impulsiongagnante.com](http://www.impulsiongagnante.com)

### Note aux lecteurs :

Ce e-book est envoyé gratuitement afin que le plus grand nombre puisse bénéficier de son contenu et développer son activité plus rapidement.

Vous pouvez l'offrir et le diffuser à votre guise  
et vous pouvez citer des éléments en donnant la source de ce e-book.

Cependant, vous n'êtes pas autorisé ni à le vendre, ni à le copier  
ni à l'intégrer dans des offres punies par la loi.