



# *Comment sortir de son réseau en MLM*

5 trucs pour vous aider  
à sortir de votre propre réseau et vous  
propulser avec votre entreprise en  
marketing social.



**NANCY FORTIN**

**WWW.ACADEMIEMLMFEMININ.COM**

Voici mon tout premier outil gratuit pour vous aider dans votre entreprise en marketing de réseau (MLM). Ce e-book vous fournira 5 trucs pour vous aider à sortir de votre réseau puisque cette question m'est souvent posée. Semblerait-il qu'il s'agit d'un obstacle qui cause beaucoup de tourments à plusieurs d'entre vous.



Vous est-il déjà arrivé de vous dire : «Mais à qui je vais bien pouvoir en parler?» ou «J'ai eu un départ en force et là je sens que ça commence à ralentir». Rassurez-vous, c'est normal puisque vous n'êtes pas \*seule à vivre cette situation mais nous devons alors y trouver des solutions. Donc voici, selon moi, 5 trucs efficaces pour continuer de faire tourner votre roue après votre départ avec votre entreprise MLM.

\* Dans ce e-book, le féminin l'emporte sur le masculin sans discrimination de genre.

À bientôt  
Nancy Fortin  
Votre coach virtuelle

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

**7.** Une des façons les plus simples de sortir de votre réseau est, sans aucun doute, de demander **des références** à vos clients existants. Pourquoi? Tout simplement parce que s'ils sont vos clients, c'est qu'ils connaissent déjà vos produits et font à parier qu'ils les aiment. Mais comment demander de telles références?

Tout d'abord, il faut adapter la demande à la personne à qui nous nous adressons. S'il s'agit d'une bonne amie, par exemple, vous pourriez lui demander directement si elle connaît des gens qui aimeraient essayer les produits que vous vendez et qu'elle utilise.

Vous pouvez l'aider à comprendre votre demande en spécifiant un peu qui est votre cliente type. Comme par exemple, quelqu'un pour qui la santé est très importante ou quelqu'un qui cherche des produits de qualité supérieure ou encore quelqu'un pour qui l'environnement occupe une place de choix dans ses décisions d'achats. Utilisez la valeur ajoutée de vos produits, comme la santé ou la performance et expliquez-lui que vous cherchez à bâtir une clientèle grandissante.

Vous pourriez aussi lui proposer un "cadeau" pour chaque référencement qui conclut. Bien entendu, le cadeau sera un de vos produits ou un rabais sur son prochain achat. Le but est de vous générer de nouvelles clientes qui commanderont certainement plus d'une fois. Même si, lors de la première vente avec cette cliente, vous «mangez» une partie de votre profit pour offrir un cadeau à votre amie qui vous l'a référé, vous serez gagnante sur le long terme.

Ensuite, le deuxième plus gros avantage à demander des références c'est que vous aurez déjà un point en commun avec votre nouvelle cliente. Il s'agira de votre amie commune. C'est alors beaucoup plus puissant qu'avec une inconnue puisque la nouvelle cliente aura déjà une bonne impression de vous. Elle sera plus attentive et ouverte à essayer vos produits ou à entendre parler de votre opportunité d'affaires.

Prenons un exemple dans un autre domaine pour vous expliquer ce que je veux dire. Disons que vous venez d'emménager dans une nouvelle ville et qu'il y a deux salons de coiffure. Vous hésitez à faire votre choix parmi les deux si bien que votre repousse vous crie depuis une semaine «*Youhou*, m'aurais-tu oubliée?» Si vous êtes comme moi, je suis une femme très fidèle et changer de coiffeur c'est pas évident.

Supposons que vous êtes à l'épicerie un soir dans votre nouveau quartier et que vous croisez une ancienne collègue avec qui vous vous entendiez bien. Après les salutations de base vous lui faites un compliment sur sa nouvelle coiffure qui lui va comme un gant. Elle vous dit : «Merci, je vais au salon de coiffure sur le chemin de l'église juste à côté, j'adore les coiffeuses et l'ambiance!» Vous voyez ou je veux en venir? Allez-vous encore hésiter entre les deux salons du quartier? Probablement que non, vous irez à celui que vous a référé votre amie parce que vous lui faites confiance.

La coiffeuse n'aura donc pas à travailler très fort pour réussir à vous avoir sur sa chaise. Après, il ne lui restera qu'à bien livrer la marchandise et elle vous fidélisera comme cliente pour des années. Le principe est le même! Si une de vos clientes vous réfère quelqu'un, la confiance sera déjà un peu établie. Il ne vous restera qu'à faire le nécessaire pour la fidéliser. Vous comprenez?

Donc la meilleure façon de procéder est de faire votre demande auprès de vos clientes existantes de façon individuelle et adaptée à chacune selon votre relation. Ensuite essayer de garder «la balle dans votre camp». Ce que je veux dire c'est de demander à votre amie qu'elle vous mette en contact pour que vous aillez un moyen de faire les premiers pas. Si vous attendez que les références vous contactent, armez-vous de patience! Il sera beaucoup plus efficace pour vous d'entamer le processus plutôt que d'attendre. Ne soyez pas agressive, les gens n'aiment pas ça mais prenez quand même action!

J'utilise souvent Facebook et Messenger à cette fin. Quand une amie me dit avoir quelqu'un à me référer, je lui demande de nous mettre en contact dans une conversation Messenger. De cette façon, je peux discuter et demander les coordonnées à la personne directement après avoir connecté avec elle. Vous pouvez également demander directement à votre cliente les coordonnées de la personne à contacter mais parfois les gens hésitent à vous les donner donc j'ai découvert que Messenger était une belle porte d'entrée.

Troisièmement, c'est de la publicité quasiment gratuite et ce n'est pas négligeable. Certains de mes prochains trucs vous demanderons quelques dollars d'investissement mais ici, avec les références, c'est totalement gratuit à l'exception du cadeau que vous offrirez. C'est un bel avantage.

Finalement, quand une cliente parle de vous ou de vos produits qui sont pour elle des coups de cœur, c'est souvent l'idéal. Cela s'explique facilement. Elle n'est pas en train de vendre quoique que ce soit, elle parle avec son cœur tout simplement. Alors, la future cliente potentielle ne sent pas de pression,. Au contraire, souvent ça pique sa curiosité et elle veut en savoir davantage. Donc, quand votre amie vous mets en contact, la vente est presque réglée, vous n'avez qu'à ajouter la cerise sur le «sunday» et conclure. Il y a aussi les soirées de style «démon» qui vous permettront d'aller chercher des références et de gâter votre amie mais je ne m'étirerai pas sur le sujet puisque la plupart d'entre vous connaissez déjà le principe. Donc, osez demander! Téléphonnez vos bonnes clientes aujourd'hui est demandez tout simplement leur aide.



**2.** • Ça peut paraître anodin mais votre vie sociale n'est pas à négliger. Vivez! Profitez de chaque occasion pour tisser des liens et ajoutez tout le monde que vous rencontrez sur votre Facebook. D'ailleurs si vous n'avez pas de profil Facebook, je vous conseille fortement de vous en créer un, c'est de la publicité gratuite de votre personne.

En MLM, les relations que vous tissez sont à la base de votre succès alors apprenez à devenir un As dans le développement de relations. C'est facile, posez des questions et surtout ÉCOUTEZ les gens. C'est aussi simple que ça. La plupart des gens aiment parler mais rare sont ceux qui écoutent alors soyez cette personne.

User de créativité pour demander à votre interlocutrice si vous pouvez l'ajouter sur Facebook et faites le avec elle! La raison est simple, si vous avez une super belle conversation avec disons une «Nancy Fortin» et que vous ne l'ajoutez pas sur le champs, je vous souhaite bonne chance. Nous somme 99 «Nancy Fortin» à ce jour à avoir ce nom sur Facebook. (Je les ai comptés pour vous! D'ailleurs il m'arrive de me demander s'il s'agit encore d'un nom propre ou si ça deviendra un nom commun dans le dictionnaire sous peu? Mais je m'éloigne du sujet.) Bref, si votre «Nancy Fortin» a décidé de mettre son chat comme photo de profil vous êtes foutu! Alors, de grâce ajoutez-là à vos amie sur le champs, avec elle, pour vous dire lequel des profils est le sien. Si elle n'a pas Facebook alors vous devrez y aller par un autre moyen comme le numéro de téléphone mais c'est plutôt rare.

Ensuite, quand vous serez amie Facebook elle pourra apprendre à vous connaître un peu par votre profil et vous pourrez commencer à bâtir une relation de confiance. Il est très rare, d'ailleurs je vous le déconseille, de vendre un produit ou de présenter l'opportunité d'affaire à une inconnue en plein «épluchette» de blé d'inde! D'où l'importante de l'ajouter à vos amies Facebook pour éventuellement lui proposer d'essayer



vos produits. Où et quand tisser des liens? Partout et tout le temps! J'ai rencontré une nouvelle cliente au lave-auto à la main pendant que nous attendions nos véhicule. J'ai aussi ajouté un fille à mon Facebook qui était assise à coté de moi dans un restaurant tout simplement parce qu'elle était sympathique et j'ai même une amie Facebook que j'ai rencontrée pendant que j'étais dans la salle d'attente de mon généco. (Je sais, lol) Bref, soyez créative, parlez aux gens, posez leur des questions, écoutez-les et ajoutez-les sur Facebook. Ensuite, comme je vous ai déjà mentionné, il vous restera à bâtir une relation. Donc votre vie de tous les jours peut-être riche en occasions, garder l'œil ouvert!

**3:** Il peut être intéressant de prendre un kiosque dans un marché de Noël par exemple mais ne dépensez pas trop pour ce genre de kiosque à moins qu'il y est un lien direct entre votre clientèle cible et l'événement.

Pendant un événement à kiosque, ce que vous cherchez ce sont des contacts et non seulement des ventes. Tant mieux si vous vendez des produits sur place mais premièrement n'oubliez pas de vérifier auprès du bureau chef de votre entreprise parce que ce ne sont pas toutes les entreprises en MLM qui permette le «cash and carry» lors des kiosques.



Donc, comme je le disais ce que vous cherchez ce sont des contacts. Alors la façon la plus simple c'est de faire un tirage. Par exemple, vous faites un petit emballage cadeau de vos produits à faire tirer, vous préparez une boîte et demandez au gens de remplir des coupons.

Posez deux à trois questions simples comme : Aimeriez-vous recevoir des produits à prix réduits? (lors de vos promotions) Aimeriez vous

entendre parler de l'opportunité d'affaires? Aimeriez-vous faire l'essai gratuit d'échantillons? Et vous pouvez faire une petite échelle de 1 à 10 pour que les gens puissent simplement encercler le chiffre correspondant à leur intérêt. Ensuite, une ligne pour le nom et une pour le courriel ou numéro de téléphone. Finalement, une question mathématique pour respecter la loi. Voilà, vous aurez tout plein de gens à contacter selon leurs intérêts.

Exemple :

Aimeriez-vous avoir des produits à rabais?  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Aimeriez-vous avoir de l'info sur l'opportunité d'affaires?  
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Nom : \_\_\_\_\_

# de téléphone : \_\_\_\_\_

$2 \times (10+5) =$  \_\_\_\_\_

**4.** • Les réseaux sociaux sont présents plus que jamais et vous pouvez certainement vous en servir pour sortir de votre réseau. Cependant, faites attention! Vous devez être patiente et encore là, il faudra prendre le temps de bâtir une relation avec votre future cliente ou prospect d'affaires parce que les gens sont très sollicités.

Quoi de plus agressant que de recevoir un message d'une pure inconnue qui n'en fini plus d'être long. Pas de panique, nous l'avons toutes faites (ou presque) et je peux comprendre étant donné notre niveau d'excitation quand on commence. On se dit que tout le monde devrait rejoindre notre entreprise tellement c'est génial. Cependant, notre excitation tombe d'un seul coup quand plusieurs personnes nous ignorent ou nous disent «NON!».

Et si, c'était dans notre façon de les aborder que nous nous nuisions? C'est tout simple, est-ce que vous auriez ce genre de conversation avec une inconnue au parc? J'imagine que non! Vous prendriez le temps de lui poser quelques questions, vous parleriez peut-être de la météo, bref vous prendriez du temps pour établir un climat agréable avant de lui parler de ce que vous faites dans la vie. (En passant, si ça se passe pour de vrai et que la fille du parc est sympathique, n'oubliez pas le truc #2 et ajoutez-la sur Facebook 😊 )

Donc si vous êtes d'accord pour dire que vous ne feriez pas ça au parc, pourquoi le feriez vous sur les réseaux sociaux? Vous pourriez commencer par reprendre contact avec de vieilles connaissances en prenant de leur nouvelles et en leur posant des questions sur ce que vous voyez sur le profil comme les enfants ou le dernier voyage. N'importe quoi mais intéressez-vous à elle! Ensuite après quelques échanges vous pourriez soit faire des liens avec ce qu'elle vous à écrit et votre opportunité. Comme par exemple si elle vous écrit qu'elle déteste sa job. Sinon, si ça ne s'apprête pas à la conversation, NE FAITES RIEN DE PRÉCIPITÉ! Concluez la conversation en lui disant que vous êtes

contente d'avoir eu de ses nouvelles.

Les jours qui suivent, commencez par «liker» ses publications et commenter quand vous en avez envie. Après quelques temps vous pourrez lui réécrire pour lui dire, par exemple, que son nom vous revient souvent en tête depuis votre dernière conversation pour des raisons X et que vous aimeriez lui parler de votre nouveau projet.

Un autre de mes conseils pour les réseaux sociaux, restez discrète mais présente. Je m'explique, montrez votre style de vie et votre personnalité. Il faut que les gens aillent envie de vous suivre. C'est bien si on vous voit avec un «shake» à la main après le gym et que c'est un produit que vous vendez. Sinon, une belle photo de vous prête à sortir un soir avec des boucles d'oreilles que vous vendez. Même une photo de vous avec une amie en train de cuisiner dans les plats de plastique que vous représentez. Vous comprenez?

Sur les réseaux sociaux, le produit principal c'est vous! Je ferai une formation complète sur le sujet bientôt. Le plus important, c'est de garder l'intérêt des gens donc ne «vomissez» pas votre entreprise partout sur les murs des réseaux sociaux. Si vous voulez parler de vos



promotions ou de vos produits, ça doit être maximum 20% de vos publications. Le 80% restant c'est pour parler de vous! Vous êtes *un produit du produit* comme on dit.

*N.B. Vous avez plus de chance que la personne voit votre message par Messenger, si vous êtes amies Facebook. Quand vous écrivez à une inconnue, vous pouvez tomber dans la boîte de réception des indésirables et illo est possible qu'elle ne voit pas votre message.*

**5:** Je vous ai gardé mon meilleur conseil pour la fin. Le réseautage! Peut-être que ce mot vous fait peur ou vous fait rouler les yeux comme une adolescente à qui on aurait dit : «Fait tes devoirs!» mais il n'en reste pas moins que ça peut faire une énorme différence entre votre réussite ou votre échec en MLM si vous avez un petit réseau. J'aime tellement le réseautage, pour moi c'est une façon très efficace de me faire connaître. Je peux vous assurer que si je n'avais pas fait de réseautage, je n'aurais jamais pu vivre de mon entreprise MLM.

Il en existe plusieurs types. Il y a premièrement le style 5 à 7 qui est très peu coûteux. Ce sont des événements auxquels vous pouvez aller de temps à autre sans engagement. Ce que je vous conseille alors c'est de prendre les cartes d'affaires des gens avec qui vous avez eu un bon contact et de les aviser que vous les appellerez pour un suivi. Il est important de savoir que les 5 à 7 sont une bonne façon d'établir un contact mais c'est dans les suivis téléphoniques ou par courriel que vous établirez une relation d'affaires. Aussi, il est important de ne pas oublier que tous les gens qui vont dans des événements de réseautage sont en affaires, donc l'idée c'est d'établir des bonnes relations pour ensuite vous référer mutuellement des clients. C'est du «donnant-donnant» alors essayer, vous aussi, de référer les gens quand les occasions se présentent.



Ensuite il y a les groupes fermés de réseautage. Il s'agit de groupes où il n'y a qu'une seule personne par profession. Il ne pourrait pas y avoir deux membres qui se font de la compétition directe. Le but c'est d'échanger le plus de business possible. C'est normalement très efficace mais généralement plus dispendieux. À vous de voir avec vos finances. Normalement, vous vous rencontrerez une fois par semaine ou



aux deux semaines, de cette façon vous établissez des relations durables et les références seront plus abondantes avec le temps.

Je sais que le réseautage peut vous sortir de votre zone de confort mais c'est de cette façon que l'on

grandit. Il y a de plus en plus de femmes en MLM qui font du réseautage et c'est génial parce que les gens vous prennent de plus en plus au sérieux. Ça aide à bâtir votre crédibilité! Je suis moi-même membre d'un groupe de réseautage qui se rencontre à toutes les semaines et les gens de mon groupe m'accordent la même crédibilité qu'à l'avocate ou qu'au courtier immobilier. J'ai même été élue présidente du groupe cette année.

Cela dit, j'ai lu dernièrement, qu'une personne sur deux se rend dans le stationnement de l'endroit où se trouve le réseautage et rebrousse chemin. J'en comprends donc que ça peut être intimidant mais dites-vous que la plupart des gens se sentent comme vous au départ. Sautez à l'eau et apprenez à nager une étape à la fois. Petit conseil, si vous êtes très timide, souriez au gens! Ils viendront probablement à vous. Sinon, vous pouvez aussi prendre un verre pour vous détendre, mais pas quatre! Super important, ne perdez pas votre crédibilité parce que vous étiez sous l'effet de l'alcool. Si tu souhaites avoir de l'info sur les groupes de réseautages MLM Féminin qui ont lieu aux deux semaines (partout au Québec) et qui sont très peu dispendieux, regarde cette vidéo: <https://youtu.be/WEhN5zZBqgM>

# Conclusion

Voici ce qui conclut mon premier outil, j'espère sincèrement vous avoir aidé. Vous le savez déjà sans doute, le marketing de réseau (MLM) ce n'est pas parfait, c'est simplement mieux comme le dit Éric Worre. J'ajoute à cela que ce n'est pas facile mais c'est simple. Alors essayer de le garder le plus simple possible, amusez-vous et sortez de votre zone de confort pour grandir. Si ce n'est pas déjà fait, joignez notre groupe Facebook **MLM féminin - entrepreneures en marketing de réseau** pour recevoir des conseils gratuits des membres et pour pouvoir poser vos questions.

Avec gratitude,  
Nancy Fortin, votre coach virtuelle  
owner de l'entreprise MLM féminin



*P.S. Je vous laisse aussi **le lien** vers un outil très pertinent pour planifier votre succès en MLM si vous voulez y jeter un coup d'œil. Les critiques sont unanimes, c'est unique sur le marché.*

*Lien direct : <https://academiemlmfeminin.com/forfait/planificateur/>*