

LA CARRIÈRE DE QUATRE ANS[®]

SECONDE EDITION

COMMENT REALISER VOS REVES DE DIVERTISSEMENT
ET DE LIBERTE FINANCIERE

OU PAS...



RICHARD BLISS BROOKE

A PROPOS DE REVOLUTION

“C’est dans la nature même des révolutions, le renversement d’un ordre existant, qu’au tout début, seul un petit nombre de gens se trouvent impliqués. Le processus démarre de fait avec une personne et une idée, une idée qui en persuade une deuxième, puis une troisième et une quatrième, et accumule de la force jusqu’à ce que quelqu’un réussisse à démentir l’idée, que celle-ci soit assimilée par la sagesse populaire, ou qu’elle ne mette carrément le monde sens dessus dessous. Une révolution requiert non seulement des munitions, mais aussi des armes et des hommes prêts à les utiliser et à périr dans la bataille. Dans une révolution intellectuelle, il faut des idées et des défenseurs prêts à remettre en question une profession entière, les pouvoirs établis eux-mêmes, prêts à mettre en jeu leur réputation et à consacrer leur carrière à répandre l’idée par des actes autant que par des mots.”

Jude Wanniski, 1936-2005

The Way the World Works, (Touchstone Books, 1978)

LA CARRIÈRE DE QUATRE ANS[®]

SECONDE EDITION

COMMENT REALISER VOS REVES DE DIVERTISSEMENT
ET DE LIBERTE FINANCIERE

OU PAS...

PAR

RICHARD BLISS BROOKE

Copyright 2012 par High Performance People, L.L.C.

Tous droits réservés. Ce livre ne peut être recopié, en tout ou en partie, sans l'accord écrit de l'éditeur, sauf par un critique qui est autorisé à citer de brefs passages dans une révision ; de même, aucune partie de ce livre ne peut être reproduite, mémorisée dans un système d'extraction, ou transmise sous quelque forme que ce soit ou par quelque moyen que ce soit, électronique, mécanique, d'enregistrement ou autre, sans la permission écrite de l'éditeur.

ISBN # 0-9700399-2-1

Publié par High Performance People, L.L.C.

1875 North Lakewood Drive

Coeur d'Alene, ID 83814

Téléphone 888.665.8484, Fax 888.665.8485

Imprimé aux Etats-Unis

10 9 8 7 6 5 4 3 2 1

UNE INTRODUCTION DE RICHARD BROOKE



En tant qu'auteur de ce livre je suis partial. En 1977 j'avais déjà ma propre carrière de quatre ans derrière moi à Foster Farms (« Fermes Foster »), la plus grande usine de traitement de poulet du monde. Avec seulement 36 ans encore à travailler, j'ai changé d'orientation, et à l'âge de 22 ans j'ai rejoint les rangs du Marketing de Réseau. Cela m'a pris trois ans pour en vivre. J'ai abandonné 100 fois durant ma première année et j'ai vu abandonner des milliers de personnes

qui avaient démarré avant moi, en même temps que moi et après moi.

Puis j'ai compris quelque chose – et trois ans plus tard j'avais 30.000 partenaires actifs construisant l'affaire avec moi. Bien sûr des gens échouaient et abandonnaient encore mais 30.000 personnes sont restées. Je gagnais 40.000 \$ par mois en 1983 à l'âge de 28 ans. J'ai gagné des millions depuis, et j'ai coaché des dizaines de milliers de personnes à gagner de 500 à 5.000 à 50.000 \$ et plus par mois.

J'avais compris comment faire fonctionner le Marketing de Réseau. Beaucoup d'autres gens l'ont compris aussi.

Trente-six ans plus tard, j'ai vu des milliers de compagnies arriver et disparaître, et des centaines de milliers de Distributeurs remplis d'espoir abandonner avant d'y arriver... ou peut-être n'y seraient-ils jamais arrivés. J'ai vu notre profession se salir de sa propre avidité, de son égoïsme, de son immaturité et d'un manque général de caractère parmi ses leaders. J'ai entendu raconter toutes les expériences et tous les facteurs rationnels sur comment et pourquoi cette profession est le fléau de la terre. Beaucoup de ces points de vue sont mérités, justifiés et parfaitement sensés.

J'ai aussi vu que, pour les personnes qui « ont vraiment compris, » leurs vies sont pour toujours enrichies financièrement, physiquement, émotionnellement et spirituellement. Certains diront qu'on ne peut pas réussir en marketing de réseau de façon « équitable. » Je dirais que toute personne qui prend le temps de se pencher sur le Marketing de Réseau en tant que source de revenu à temps partiel ou comme une alternative valable de construction de richesse détient la même chance de réussite. La vie n'est pas équitable si vous définissez l'équité comme « tout le monde gagne. » Mes mentors ne m'ont jamais promis que la vie serait équitable. Ils m'ont juste promis qu'elle «serait. » Le reste ne dépendait que de moi.

En 2012, j'aurais pris ma retraite des Fermes Foster si j'y étais resté. Ce n'eût pas été une mauvaise chose. J'aimais les gens là et j'avais même plaisir à faire le travail. C'eût juste été différent.

Au lieu de cela, j'ai voyagé dans chaque état de l'union au moins deux fois, dans chaque province et territoire du Canada, dans plus de 20 pays fascinants (y compris Cuba trois fois), j'ai construit d'incroyables relations avec des milliers de gens du monde entier, j'ai eu d'incroyables réussites aussi bien que mon lot de cinglants

échecs. Les gens que je préfère dans le monde sont toujours mes camarades d'université et mon endroit favori dans le monde est toujours ma maison. Je suis reconnaissant d'être capable de pouvoir faire clairement ce constat.

Je présume qu'une personne peut imaginer comment quelque chose ne marchera pas ou imaginer comment elle marchera. Chaque intention produit un résultat.

LE SUCCES



En Mars 1992, le magazine SUCCESS publiait en première page le succès explosif de l'industrie du Marketing de Réseau. C'était la première fois qu'une publication majeure faisait cela dans les 50 années d'histoire de l'industrie. Sur la photo du milieu, c'est votre découpeur de poulet favori devenu Directeur Général, Richard Bliss Brooke (Vous pouvez lire comment

ils l'ont pris dans *Mach II Avec Vos Cheveux en Feu.*) Ce numéro a été la meilleure vente dans les 100 ans d'histoire du magazine.

Richard Bliss Brooke est un vétéran de 35 années dans la profession de Marketing de Réseau, membre du Conseil des Directeurs de la « Direct Selling Association » (Fédération de la Vente Directe),

membre senior du Comité d'Éthique de la DSA et titulaire de plusieurs autres distinctions parmi lesquelles:

- Auteur de *La Carrière de Quatre Ans* et de *Mach II Avec Vos Cheveux en Feu*, *L'Art de la Vision* et de *l'Auto-Motivation*
- Leader à temps plein dans le Marketing de Réseau depuis 1977
- Propriétaire de deux compagnies de Marketing de Réseau
- Expert et Défenseur de l'Industrie
- Animateur de Séminaires de Motivation
- Coach Ontologiste

TABLE DES MATIÈRES

Une Carrière de Quatre Ans ou Une Carrière de Quarante Ans ?	1
Pourquoi le Marketing de Réseau ?	9
Les Mythes du Marketing de Réseau	23
Vente Traditionnelle Comparée au Marketing de Réseau ...	31
Comment Cela Marche	35
Quatre Pierres Angulaires de la Carrière de Quatre Ans	39
La Valeur d'Actif	53
Momentum	57
La Renaissance de la Famille & de la Communauté	61
Que Chercher dans une Compagnie de Marketing de Réseau. .	65
Histoires de Réussite	69
Janine Avila	70
Ann Feinstein	74
Jordan Adler	78
Margie Aliprandi	80
Nick Sarnicola	82
Onyx Coale	86
Todd Falcone	90
Dana Collins	94
Donna Johnson	98
Randy Gage	100
Mach II With Your Hair On Fire	110

CHAPITRE

1

UNE CARRIÈRE DE QUATRE ANS OU UNE CARRIÈRE DE QUARANTE ANS ?

La sécurité est essentiellement une superstition. Elle n'existe pas dans la nature, et les enfants des hommes dans leur ensemble n'en ont pas non plus l'expérience. Éviter le danger n'est pas plus sûr à long terme qu'une exposition totale. La vie est soit une aventure audacieuse, soit elle n'est rien.

– HELEN KELLER

UNE CARRIÈRE DE QUATRE ANS OU UNE CARRIÈRE DE QUARANTE ANS ?

Le Plan 40/40/40

Depuis l'aube de la Révolution Industrielle, il y a environ 250 ans, l'idée d'une carrière a été : travailler 40 heures par semaine pendant 40 ans pour garder 40% de ce qui n'était déjà pas assez pendant les premières 40 années.

1. Obtiens une bonne éducation... un diplôme universitaire de quatre ans est ton laissez-passer.
2. Trouve un bon emploi dans une grande compagnie... beaucoup d'avantages.
3. Travaille dans cette compagnie au moins 40 heures par semaine, pendant 40 ans jusqu'à la retraite et profite de l'Age d'Or.

Les choses ont beaucoup changé depuis ce temps-la. Votre « compagnie » a plus de chance de se mettre en faillite pour éviter de vous payer la retraite que d'honorer cet engagement. Même les états, les provinces et les villes commencent à être confrontés au fait qu'ils ont promis trop et qu'ils ne peuvent pas honorer leurs promesses. Et même si la retraite est là, il y a rarement un revenu de retraite suffisant découlant de ce modèle pour vous permettre de passer du bon temps pendant votre Age d'Or. La plupart des gens font profil bas et vivent sur leurs réserves. Je ne sais pas. Peut-être croient-ils que c'est un parcours d'essai et qu'ils auront une deuxième chance.

Investir Dans Votre Avenir

Les compagnies technologiques paient aujourd'hui des enfants...de 16 à 20 ans, pour « court-circuiter l'université » et les rejoindre pour créer des produits avec elles maintenant.

Toutes choses étant égales, l'université c'est toujours plus intelligent que pas d'université. Mais certains enfants réalisent que s'ils investissent ces 4 années pleines avec les 50.000 \$ à 500.000 \$ que leur rapporteront leurs idées et talents d'affaire, ils pourront recruter un paquet de diplômés universitaires. Pensez à Bill Gates, Steve Jobs et Larry Ellison.

Le fromage a été découpé en beaucoup de petits morceaux et placé à différents endroits. Il y a un gros morceau ici dans le Marketing de Réseau.

L'Alternative de la Carrière de Quatre Ans

Pouvez-vous réellement travailler à quelque chose pendant quatre ans et en arriver à ce que cette chose vous donne tout ce que vous voulez dans la vie pour les 40 années qui suivent ?

Eh bien, oui c'est possible. Mais la plupart des gens le font-ils ? Non. La plupart des gens ne construisent pas un empire dans le Marketing de Réseau en quatre ans, qui leur permettrait de profiter d'une vie fabuleuse à partir de là.

Mais ils pourraient. Ce livre est à propos du « pourrait », pas du « devrait » ou de « l'absolu. » Simplement le « pourrait. »

D'abord nous devons le comprendre...pas à partir de la rumeur, pas d'Oncle Bob et de son naufrage dans le Marketing de Réseau il y a 20 ans. Mais comprendre les faits, juste comme nous comprenons comment cela fonctionne pour trouver un emploi.

Ensuite nous avons besoin de trouver quelque chose dans le processus qui soit attractif pour nous. Cela pourrait être l'avantage de gagner une rançon de roi, peut-être serait-ce la liberté de travailler depuis son domicile, peut-être la souplesse de choisir vos propres horaires, peut-être de vivre / travailler depuis n'importe quel endroit que vous choisirez, ou peut-être seraient-ce les savoir-faire spirituels, de leadership, de communication et relationnels que vous apprendrez. Vous devez avoir une raison vraiment bonne pour emprunter une route peu fréquentée sans quoi elle vous paraîtra trop sombre et effrayante.

Troisièmement, vous avez besoin d'apprendre à croire que cela fonctionnera pour vous et pour ceux et celles à qui vous l'offrez. Cela prend du temps mais c'est l'aspect le plus important de « comprendre cela. » La croyance ne vient pas de la réussite. La réussite vient de la croyance.

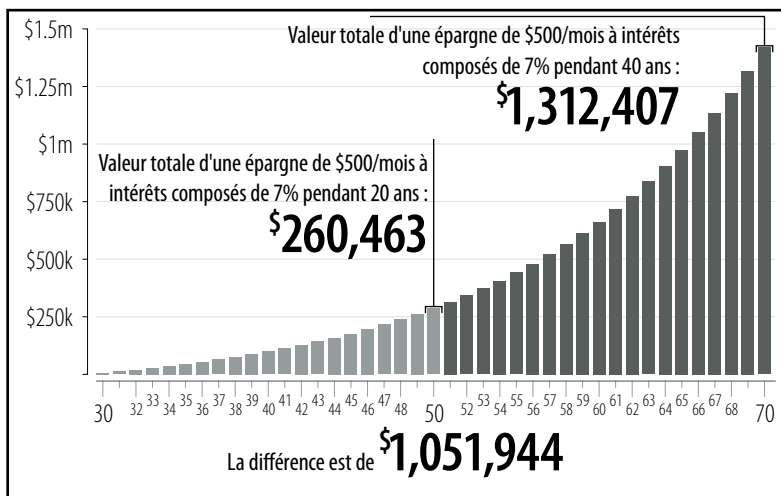
Investir Dans Votre Avenir

Les règles avec lesquelles la plupart d'entre nous ont grandi ont été régulièrement jetées par la fenêtre durant ces 30 dernières années. La loyauté à un poste de travail particulier n'apporte plus désormais la sécurité. Un diplôme universitaire de quatre ans pourrait vous apporter un emploi, mais c'est tout. La personne moyenne aujourd'hui va changer d'emploi sept à dix fois dans sa vie. La plupart ne termineront pas leur carrière dans le domaine où ils ont été diplômés.

Pour la plupart des gens économiser et investir ne débutera pas avant que leurs enfants ne quittent l'université – lorsque la plupart des adultes sont bien dans leur cinquantaine. Commencer à investir à l'âge de 50 ans ne laisse qu'environ 20 ans pour accumuler. Comme nous pouvons le voir clairement à partir du schéma d'accroissement ci-dessous, ce n'est pas tellement combien vous investissez qui est important, mais pendant *combien* de temps vous investissez.

Regardez attentivement le schéma d'accroissement pour voir la réalité en face. Investissez 500\$ par mois à 7% entre l'âge de 30 ans et 70 ans et vous aurez plus de 1,2 millions de dollars. Combien devriez-vous investir pour arriver à la même somme si vous attendez jusqu'à 50 ans ?

Pour réaliser la même valeur en liquide en seulement 20 ans (en démarrant à l'âge de 50 ans jusqu'à 70 ans), l'investissement mensuel nécessaire est de presque 2.500 \$. C'est pratiquement cinq fois le montant nécessaire si vous aviez démarré à l'âge de 30 ans !



Et notez que j'ai utilisé un taux de 7%. C'est une hypothèse assez généreuse.

La Stratégie d'Investissement

Qu'en est-il des stratégies d'investissement ? Les modèles à partir desquels nous pouvons choisir ont traditionnellement été les biens immobiliers et les actions et obligations boursières.

Investissements en Liquidités / Actions et Obligations

La plupart d'entre nous faisons ceci jusqu'à un certain point. Nous prenons ce que nous pouvons ou voulons de nos salaires, après avoir réglé les taxes et toutes nos factures. Si nous sommes chanceux et/ou frugaux, il pourrait nous rester 10% à investir.

Ce système fonctionne lorsque nous l'utilisons. Nous devons investir régulièrement, chaque mois, et nous devons investir d'une manière qui produit au moins un intérêt conservateur dans le temps, tel que 7%. N'importe lequel d'entre nous qui a commencé à faire cela depuis ses premières années de travail se retrouverait avec un volume d'épargne confortable. Pour ceux qui ont attendu, les résultats sont moins favorables. Et les actions ou obligations en bourse peuvent passer de 100% à zéro du jour au lendemain si vous choisissez le mauvais investissement, comme Enron, Global Crossings, MCI, AIG, Bear Sterns, Washington Mutual, IndyMac, Goldman Sachs, Kodak, Hostess, General Motors, SAAB, American Airlines, MF Global, Borders, Solyndra, Lehman Brothers, Delta Airlines, WorldCom, Fortis, Dexia, etc.

Immobilier

Beaucoup d'entre nous gagnons la plus grande partie de notre valeur nette par les paiements réalisés au fil du temps pour notre propre maison. Ceci fonctionne car nous devons payer quelqu'un

pour un endroit où vivre ; c'est pourquoi nous sommes régulier dans cet investissement. Dans les marchés plus haut de gamme et n'importe quelle communauté en bordure de l'eau, historiquement, le rendement est beaucoup plus élevé que 6%. Cependant, nous avons également vu des corrections de marché qui ont fait chuter les valeurs immobilières de plus de 50% même dans les marchés privilégiés de Californie et de Floride.

Le Défi

Pour la plupart des gens qui envisagent ces stratégies, il s'agit de décider dans quoi investir, et, plus important, où obtenir l'argent pour investir. Ces stratégies fonctionnent magnifiquement si vous avez les 1000 \$ par mois d'extra à investir chaque mois sans interruption pendant 25 ans. Sans cela, vous êtes un spectateur. Êtes-vous fatigués d'être spectateur ? Connaissez-vous quelqu'un d'autre qui l'est ?

CHAPITRE

2

POURQUOI LE MARKETING DE RÉSEAU ?

Il vaut bien mieux oser de vilaines choses, remporter des triomphes glorieux, même entachés d'échecs, que de faire partie de ces pauvres esprits qui ne profitent jamais beaucoup ni ne souffrent jamais beaucoup, car ils vivent dans une grisaille qui ne connaît ni victoire ni défaite.

– THEODORE ROOSEVELT

POURQUOI LE MARKETING DE RÉSEAU ?

Il y a une troisième stratégie que tout le monde peut employer pour construire une extraordinaire prospérité et liberté financière, indépendamment de l'âge, de l'expérience, de l'éducation, du niveau de revenu ou du statut social : un Revenu Résiduel de Royalties.

Un Revenu Résiduel de Royalties Offre d'Enormes Avantages

1. Vous pouvez le construire à temps partiel, n'importe quand.
2. Vous pouvez le construire de n'importe où, n'importe quelle ville, n'importe quel bureau virtuel.
3. Vous pouvez le lancer pour 500\$ à 1000\$.
4. Vous êtes « en affaire » pour vous-même, ce qui veut dire que votre compagnie associée fera tous les investissements et opérations lourds, et l'équipe que vous rejoignez a un intérêt direct dans votre réussite.
5. Vous pouvez créer assez de réduction d'impôt chaque année pour que cela en vaille la peine.
6. Vous pouvez apprendre en gagnant un revenu. Vous pouvez créer du « cash flow » dès votre premier mois.
7. Vous pouvez gagner un supplément de 500\$, 1000\$, 5000\$ ou plus par mois – chaque mois – pour investir dans les options traditionnelles de l'immobilier et des actions en bourse.
8. Et l'avantage le plus précieux et rémunérateur est celui du Revenu Résiduel de Royalties et sa valeur d'actif. Construit dans la bonne compagnie – qui a prouvé qu'elle paie dans le long terme – ce revenu peut, et devrait, être présent pour toujours.

La valeur d'actif de votre revenu de Marketing de Réseau sera environ 200 fois votre revenu mensuel. Si vous gagnez 5000\$ par

mois de Revenu Résiduel de Royalties, et que vous pouvez vous fier au maintien de ce revenu, votre Revenu Résiduel de Royalties pourrait valoir 1 million de dollars.

Combien devriez-vous gagner pour investir le montant nécessaire pour construire 1 million de dollars en immobilier ou actions boursières ? Combien de temps cela prendrait-il ? Qu'auriez-vous à sacrifier dans votre style de vie pour faire cela ?

Il est 200 fois plus facile de construire votre valeur nette des trois manières en même temps, en utilisant le revenu du Marketing de Réseau pour financer les deux autres options. Et vous pouvez atteindre votre objectif de valeur nette en cinq à dix ans, au lieu d'une vie entière.

Ouais, Mais Pourquoi le Marketing de Réseau... Commençons par Deux Simples Faits

**Fait #1:
C'est Légal.**

Aux Et ats-Unis et dans plus de 70 pays autour du globe, le Marketing de Réseau a été légalement utilisé pour la distribution de produits et pour rémunérer les Distributeurs depuis plus de 50 ans.

Pendant cette période, le Marketing de Réseau a été continuellement reconnu par les cours fédérales et les cours d'état comme une méthode légale de distribution et de rémunération lorsque les règles légales suivantes sont respectées :

1. L'objectif principal de l'activité est la vente de produits ou de services viables à un prix conduit par le marché. Ce qui veut

dire qu'il y a un marché pour le produit pour des clients ne faisant pas partie de l'opportunité financière.

2. Des revenus potentiels ne peuvent pas être promis. Même des revenus hypothétiques ne peuvent pas être suggérés sans les avertissements appropriés.
3. Les Distributeurs ne sont pas payés pour l'acte de recrutement d'autres Distributeurs (commissions de chasseur de tête). Les revenus doivent venir entièrement de la vente des produits.

Il y a beaucoup de produits ou de services pour lesquels les Distributeurs seront « clients » tant qu'il y aura une opportunité financière qui les accompagne. La fin justifie les moyens. Malheureusement, quand tout le brillant est usé, personne ne continue à utiliser le produit. Ceci est un schéma pyramidal. Le véritable test d'une compagnie légitime de Marketing de Réseau est lorsque la plupart des produits sont vendus à des consommateurs qui ne gagnent aucune commission ou royalties avec l'opportunité. La plupart des Distributeurs de Marketing de Réseau poursuivent l'opportunité de revenu mais une fois qu'ils abandonnent, ils continuent en tant que clients. Les ventes totales de la plupart des compagnies sont réalisées à partir de ces clients « en gros. » Peut-être vendent-ils assez pour obtenir leurs produits « gratuitement. » Ceci représente facilement 90% de la plupart des forces de vente de Marketing de Réseau. Les autres 10% sont réalisés par ceux qui gagnent quelques centaines de dollars par mois. Moins de 1% construit une force de vente avec ces utilisateurs et ces vendeurs et se qualifient ainsi pour la *Carrière de Quatre Ans*.

Le concept attire des promoteurs très dynamiques – certains sont éthiques, d'autres pas. De nombreuses compagnies de Marketing

de Réseau ont dépassé la ligne légalement et ont été sujet à une mauvaise presse dans les médias, ainsi qu'à des punitions civiles et criminelles.

Fait #2: la plupart des compagnies échouent, quelques-unes réussissent

On estime qu'il y a 2000 firmes de Marketing de Réseau distribuant pour plus de 30 milliards de dollars en biens et services aux Etats-Unis seulement. Seules 260 sont membres de la Fédération de Vente Directe (DSA en anglais). Il y a peu de compagnies légitimes et qui réussissent, qui ne soient pas membres de la DSA. Le chiffre de 30 milliards de dollars vient de compagnies membres et d'autres compagnies rapportant leurs ventes. La plupart de ces 2000 firmes ne rapportent jamais leurs ventes et entrent et sortent des affaires aussi rapidement que dans n'importe quelle autre industrie. Amway, Herbalife, Mary Kay Cosmetics, Forever Living Products, Nu Skin et Primerica produisent chacune plus d'un milliard de ventes annuelles, et ont été en affaire et stables depuis 30 à 50 ans.

Comme vous pouvez le voir dans ces nombres, la plupart des compagnies échouent et le font relativement rapidement (dans les 12 – 24 mois) et sont rapidement remplacées par une douzaine d'autres essayant d'attirer les cœurs et les esprits de quelques leaders qui pourraient les conduire à la croissance géométrique de la prospérité. La plupart des restaurants échouent. La plupart des firmes de nettoyage à sec échouent. La plupart des compagnies pour lesquelles nous avons travaillé à la sortie de l'école (Université ou Collège) ont déjà échoué. C'est la nature du marché libre et de l'entreprise.

Fait #3:

La Plupart des Distributeurs renoncent bien avant qu'ils auraient pu réussir.

Quelques Distributeurs individuels ont gagné et profité de Revenus Résiduels de Royalties à long terme d'un million de dollars ou plus par an, pendant des années. Beaucoup plus gagnent de 1000 \$ à 10.000 \$ par mois.

La plupart des individus qui cherchent à construire une affaire de Marketing de Réseau, cependant, abandonnent avant de voir le niveau de succès qu'ils avaient espéré.

Le Réseuteur *moyen* ne crée jamais assez de succès pour être en mesure de faire quoi que ce soit allant au-delà de l'achat de produits en gros.

Le fait est que les gens avec une ambition, un engagement et un effort *moyens* ne s'en sortent habituellement pas bien dans un métier comme le Marketing de Réseau.

Est-ce la faute du système ou de l'individu ? Les deux, je pense. Le Marketing de Réseau n'est pas facile. Qui connaissez-vous qui ne soit pas encore engagé et qui cherche à être engagé ? Personne. Nous avons un long chemin à faire pour éduquer le public et traiter le public avec respect et honneur avant qu'il y ait une demande publique pour notre profession. Pour avoir du succès, nous devons avoir un haut niveau de confiance personnelle, aimer parler aux gens, être à l'aise dans la création de nouvelles relations chaque jour, être coachable, et le plus important, être un fier ambassadeur de la

profession de Marketing de Réseau. Ce livre est conçu pour vous aider à vous faire avancer dans cette direction.

La personne ayant une confiance, une crédibilité, une estime de soi, une ambition et un savoir-faire de promotion « ordinaires » gagne rarement plus que le nécessaire pour se rembourser ses propres produits de la compagnie qu'elle représente. En quelques jours, semaines ou mois, elle renonce à l'opportunité MAIS si le produit qu'elle représente a gagné sa loyauté, elle restera un « client membre » gagnant juste le nécessaire au fil du temps pour avoir ses produits gratuitement. Ce modèle peut faire le plus gros de tout le volume de vente pour la plupart des compagnies.

Fait #4:

C'est un acteur majeur dans l'économie globale

La méthode du Marketing de Réseau dans l'industrie du marketing a été en croissance pendant 17 des 20 dernières années, dont 90% pour les 10 dernières années. Un impressionnant montant de 110 milliards de dollars de biens et de services sont vendus dans le monde entier chaque année dans cette industrie.

Voici le top 12 des compagnies de Marketing de Réseau en 2010



10,9 milliards \$



9,2 milliards \$



3 milliards \$



2,9 milliards \$



2,7 milliards \$



2,5 milliards \$



2,3 milliards \$



2,2 milliards \$



1,7 milliards \$



1,5 milliards \$



1,3 milliards \$



1,3 milliards \$

Fait #5: C'est en croissance.

Chaque semaine, 475.000 personnes dans le monde deviennent des représentants de vente pour l'une de ces compagnies. Cela représente 175.000 personnes chaque semaine rien qu'aux Etats-Unis.

Il y a 15 millions d'américains et 67 millions de personnes dans le monde entier qui participent à un certain niveau à ce concept.

Il y a vingt-cinq ans il n'y avait pas de livres écrits sur le sujet du Marketing de Réseau. Maintenant il y en a des douzaines... certains ont été vendus à des millions d'exemplaires. Il y a quinze ans aucun magazine ou journal ou émission de télévision réputé n'avait mentionné l'opportunité positive du Marketing de Réseau. Maintenant il y a des centaines d'exemples. Il y a dix ans, il n'y avait virtuellement pas de « leader de pensée » qui défendait la profession. Maintenant pratiquement tous le font.

Il y a des milliers de compagnies et des millions de représentants de vente... chacun cherchant à construire son équipe. C'est une idée dont le temps est arrivé. Et c'est sur le point d'exploser... dans le bon sens.

Ça Marche

Le principal est, le Marketing de Réseau marche et a marché pour construire des fortunes individuelles de belles à extraordinaires, depuis plus de cent ans. Quelques-unes des personnes les plus intelligentes dans le monde s'en servent à leur avantage.



Paul Zane Pilzer, Economiste de renommée mondiale et auteur du best seller *Les Prochains Millionnaires*

“Entre 2006 et 2016, il y aura 10 millions de nouveaux millionnaires rien qu’aux Etats-Unis... beaucoup provenant de la Vente Directe.”



Robert T. Kiyosaki, Auteur de *Père Riche, Père Pauvre*, et *L’Affaire du 21ème Siècle*.

“... la Vente Directe donne aux gens l’opportunité, avec très peu de risque et un très faible engagement financier, de construire leur propre revenu – générant des actifs et acquérant une grande prospérité.”



Stephen Covey, auteur des *Sept Habitudes des Gens Hautement Performants*

“Le Marketing de Réseau a atteint la maturité. Il est indéniable qu’il est devenu une méthode d’entrepreneuriat et d’indépendance pour des millions de gens.”



Bill Clinton, ex-Président des Etats-Unis

“Vous renforcez notre pays et notre économie, pas simplement en vous battant pour votre propre succès mais en offrant l’opportunité à d’autres...”



Tony Blair, ex-Premier Ministre de Grande-Bretagne

“[le Marketing de Réseau est] une énorme contribution à la prospérité globale de l’économie.”



David Bach, auteur du best-seller New York Times *Le Millionnaire Automatique*

“... vous n’avez pas besoin de créer un plan d’affaire ou de créer un produit. Vous avez seulement à trouver une compagnie de bonne réputation, en laquelle vous avez confiance, qui offre un produit ou un service dans lequel vous croyez et pour lequel vous pouvez vous passionner.”



Tom Peters, Expert légendaire en management et auteur de *En Recherche de l’Excellence* et *Le Cercle d’Innovation*

“... le premier « shift » vraiment révolutionnaire en marketing depuis l’avènement du marketing ‘moderne’ à Procter & Gamble et Harvard il y a 50 à 75 ans.”



Zig Ziglar, Auteur et conférencier légendaire

“... une affaire à domicile offre d’énormes avantages, parmi lesquels l’élimination des déplacements, des économies de temps, une réduction des dépenses, la liberté des horaires, et la chance de faire de votre famille votre priorité lorsque vous déterminez vos buts.”



Jim Collins, auteur de *Construire pour Durer* et *De Bon à Excellent*

“... comment les meilleures organisations du futur pourraient fonctionner – dans l’esprit de partenariat et de liberté, pas de possession et de contrôle.”



Seth Godin, Auteur des Best-sellers *Permission Marketing*, *Unleashing the Ideavirus* et *Purple Cow*

“Ce qui marche c’est de donner des messages personnels et sensés à des gens qui se préoccupent de quelque chose de remarquable. Les Vendeurs Directs sont dans la meilleure position pour faire ceci.”



Donald Trump, Homme d’affaire milliardaire et Propriétaire du Réseau Trump

“la Vente Directe est en fait l’un des modèles les plus anciens et les plus respectés dans le monde, et a passé le test du temps.”



Ray Chambers, Entrepreneur, Philanthrope,
Humanitaire et Propriétaire de Princess House

“Le modèle d'affaire de la Vente Directe est capable d'égaliser le terrain de jeu et de combler l'écart entre ceux qui 'possèdent' et ceux qui ne 'possèdent' pas.”



Roger Barnett, Banquier Investisseur New Yorkais,
multimilliardaire et Propriétaire de Shaklee

“... le secret le mieux gardé du monde des affaires.”



Warren Buffet, Investisseur
milliardaire et Propriétaire
de trois compagnies de
Vente Directe & Marketing
de Réseau

“Le meilleur
investissement que j'aie
jamais fait.”

CHAPITRE 3

LES MYTHES DU MARKETING DE RÉSEAU

Chaque être humain prend les limites de son propre champ de vision pour les limites du monde.

– ARTHUR SCHOPENHAUER

LES MYTHES DU MARKETING DE RÉSEAU

Mythe #1:

Commencer à la création est la meilleure manière de réussir dans une compagnie de Marketing de Réseau

La vérité est que c'est le pire des moments pour démarrer. 95% de toutes les compagnies, y compris les compagnies de Marketing de Réseau, font faillite dans leurs cinq premières années. Bien sûr, aucune compagnie ne va vous dire cela dans ses brochures de promotion. Toutes les personnes impliquées au démarrage de n'importe quelle compagnie espère qu'elle va réussir.

Un autre risque avec une nouvelle compagnie est qu'aucune compagnie ne part du bon pied dès le départ. Cela prend des années pour développer du personnel compétent et expérimenté, des procédures fiables et des services efficaces.

Le meilleur moment pour rejoindre une compagnie de Marketing de Réseau est d'habitude lorsqu'elle a au moins cinq ans d'existence, ou soutenue par une grande compagnie. A ce stade, elle a démontré un engagement et la capacité de :

- grandir avec éthique.
- rester en affaire.
- honorer ses distributeurs et ses clients.

De plus, cela vous donne l'opportunité de vous impliquer avec la

compagnie avant qu'elle ne soit si connue que tout le monde a soit déjà essayé, soit décidé qu'il n'était pas intéressé.

Mythe #2:

Le Marketing de Réseau est une opportunité pour quelqu'un ne s'en sortant pas bien financièrement de gagner un peu d'argent – peut-être même beaucoup d'argent.

Malheureusement, beaucoup d'histoires de réussite ont perpétué ce mythe avec un thème de passage de la pauvreté absolue à la richesse. Bien qu'il y ait assez de gens pour donner de la substance au mythe, cela reste un mythe.

Les mêmes savoir-faire nécessaires dans n'importe quelle affaire de marketing sont également requis en Marketing de Réseau :

- Vous devez être sûr de vous.
- Vous devez avoir de la confiance.
- Vous devez être dynamique dans votre capacité à vous exprimer.
- Vous devez avoir suffisamment de ressources pour vous propulser au travers des défis.

Ces ressources devraient inclure du capital à investir, des contacts, du temps, de la discipline et une vision positive et claire comme du cristal de l'endroit où vous voulez aller avec votre affaire – que cela soit facile ou non.

La vérité est que la plupart des gens qui ont des difficultés financières en sont là pour de multiples raisons, dont une faible estime de soi et/ou un manque de savoir-faire de base et la préparation qui permet à quelqu'un de réussir dans n'importe quoi. Le Marketing de Réseau est un modèle économique puissant et dynamique, mais pas suffisamment puissant pour permettre de surmonter le manque de préparation ou de persévérance des gens.

Le fait est que les gens qui réussissent déjà dans ce qu'ils font, quelque soit le domaine, ont aussi tendance à réussir en Marketing de Réseau. Le bon côté est qu'ils sont aptes à faire mieux financièrement en Marketing de Réseau car sa dynamique économique est tellement puissante. Les gens qui réussissent sont rarement dans une profession où ils peuvent gagner en s'appuyant sur des milliers d'autres personnes. Les agents immobiliers, les enseignants, les coachs, les professions médicales, les consultants, les propriétaires de petites entreprises, les professionnels de l'esthétique et de la forme physique peuvent être ultra-performants dans leur domaine mais comment créent-ils l'opportunité de gagner sur les efforts de milliers d'autres dans leur même profession ? Ici, ils le peuvent.

Mythe #3:

les Réseauteurs réussissent en étant à la bonne place au bon moment.

La chance est un facteur important.

Le Marketing de Réseau est un métier ; ce n'est pas un hobby, un jeu, un schéma, un accord ou une chose à faire en amateur. Les gens qui le prennent à la légère ne réussissent pas. Les gens qui le traitent comme une nouvelle carrière, une profession et un métier

ont une chance raisonnable d'en tirer un très bon rendement. Les professionnels qui le traitent comme un Art de Construction de Prospérité à « maîtriser » peuvent finalement gagner des monceaux d'argent. La plupart des gens invitent quelques personnes à regarder et puis abandonnent. Ceux qui maîtrisent la chose invitent quelques personnes chaque jour pendant un ou deux ans, et à un certain moment dans cette pratique, acquièrent l'art d'écouter plus que de parler, interprètent le rejet comme une manière d'apprendre, et apprennent comment construire leur offre avec les mots qui amènent quelqu'un à VOULOIR en savoir plus. Exactement comme toute carrière qui en vaut la peine, cela prend du temps, de la patience et de la répétition.

Le livre « Outliers » suggère brillamment que la maîtrise de n'importe quel art qui en vaille la peine requiert environ 10.000 heures de pratique. Ceci représente deux heures par jour, six jours par semaine, 50 semaines par an pendant devinez combien de temps ? La Carrière de ... Quatre Ans.

Mythe #4:

La manière dont fonctionne le Marketing de Réseau c'est que les "Gros" gagnent tout leur argent sur le dos des "Petits".

Le mythes des « Gros, Petits » est généralement perpétué par les gens qui définissent l'équité comme « tout le monde reçoit le même avantage, indépendamment de sa contribution. » C'est ainsi que fonctionne le communisme, pas le Marketing de Réseau.

En Marketing de Réseau, les gens qui attirent, forment et motivent le plus de distributeurs gagnent le plus d'argent.

Il y a fondamentalement trois niveaux de participation :

Le Client en Gros

C'est quelqu'un qui s'engage uniquement pour utiliser les produits et les acheter au même prix que les Distributeurs actifs. Ceci requiert souvent une commande minimale un peu plus importante et un renouvellement annuel, de manière très semblable à être un membre de Costco ou du Sam's Club. Beaucoup de Distributeurs finissent par devenir des clients en gros après avoir tenté l'opportunité de revenu et décidé que ce n'était pas pour eux.

Le Vendeur au Détail

Un vendeur au détail est un Distributeur qui focalise ses efforts uniquement sur la vente des produits. Dans beaucoup de cas il ne comprend pas l'opportunité de revenu suffisamment bien pour la vendre aussi bien qu'il ne vend les produits.

Un vendeur gagnera 20 à 50% de commission sur ses ventes personnelles, et la limite supérieure de ses revenus se situera habituellement dans les centaines de dollars par mois.

Le Leader de Marketing de Réseau

Un leader de Marketing de Réseau est quelqu'un qui est un client en gros, un vendeur au détail et quelqu'un qui comprend l'opportunité de revenu suffisamment que pour la vendre en plus du reste.

Un leader de Marketing de Réseau peut enrôler jusqu'à 100

personnes pour construire avec lui ; parfois deux ou trois fois plus. Parmi les centaines enrôlées, la plupart vont juste utiliser les produits ; certains vont juste les vendre, et très peu vont vraiment faire ce que le leader de Marketing de Réseau a fait en enrôlant beaucoup de gens lui-même.

Pour être un leader de Marketing de Réseau qui réussit, nous devons être capable d'enrôler beaucoup de gens pour vendre avec eux, et ils doivent pouvoir former et motiver le groupe à continuer à grandir. Meilleurs nous sommes dans ces rôles, plus nous gagnons d'argent. En termes simples, si une personne vend un petit peu et enrôle juste quelques personnes, elle gagnera beaucoup moins que quelqu'un qui vend beaucoup et enrôle, motive et forme un groupe qui grandit. Ceci est du capitalisme de base, ce que la plupart des américains du nord considèrent comme plutôt équitable.

Mythe #5:

Vous devez utiliser vos amis et votre famille pour gagner quelque chose en Marketing de Réseau.

La vérité est que vous ne devez pas et que vous ne devriez pas. Vos amis et votre famille ne devraient devenir partenaires de votre affaire que si cela devait leur servir. Si cela leur sert – s'ils y voient une opportunité pour eux-mêmes exactement comme vous l'avez vu – alors vous ne les utilisez pas, vous les servez. Si vous ne croyez pas que votre opportunité peut les servir, ne la leur offrez pas.

Une opportunité qui vous inspire vous véritablement les inspirera eux aussi plus que probablement. Offrez-la leur. S'ils disent non, respectez et honorez leur point de vue et ne devenez pas une nuisance.

Mythe #6:

**Si le Marketing de Réseau marchait vraiment,
tout le monde s'y impliquerait
et le marché deviendrait saturé.**

La vérité est que, malgré que cela soit mathématiquement possible, l'histoire a démontré que la saturation n'est pas un sujet à considérer. Il y a de nombreuses compagnies dont vous verrez les noms apparaître dans ce livre qui sont dans les affaires depuis 30-50 ans réalisant des milliards de dollars par an, en affaire avec des millions de représentants commerciaux. Pourtant vous n'êtes pas l'un d'eux. Ni les 298 millions de gens aux Etat-Unis et les 6.9 milliards de gens dans le monde entier.

De plus vous pourriez considérer un grand leader qui a sponsorisé 12 personnes il y a 2000 ans. Ils ont tous été recrutés via des réunions d'opportunité et des tête-à-tête pendant la totalité de ces deux mille années. Et pourtant la plupart de la planète ne souscrit pas à leur programme.

CHAPITRE

4

VENTE TRADITIONNELLE COMPARÉE AU MARKETING DE RÉSEAU

Beaucoup de gens craignent plus que tout le reste de prendre une position claire et sans ambiguïté allant à l'encontre de l'opinion qui prévaut. La tendance du plus grand nombre est d'adopter un point de vue qui est si ambigu qu'il inclut tout et si populaire qu'il inclut tout le monde...

— MARTIN LUTHER KING, JR.

VENTE TRADITIONNELLE COMPARÉE AU MARKETING DE RÉSEAU

La plupart d'entre nous avons grandi avec le paradigme traditionnel de la vente. Il ressemble à ceci... si on vous offre un produit et l'opportunité de gagner de l'argent en vendant ce produit, la quantité d'argent que vous gagnerez sera basée sur la quantité de produits que vous vendrez personnellement.

Dans le Paradigme Traditionnel de la Vente, si vous aviez pour but de vendre pour 1 million de \$ de produits par mois, vous pourriez engager 100 vendeurs professionnels à temps plein qui travailleraient pour vous, leur donnant à chacun un territoire et un quota de 10.000 \$ de vente par mois. S'ils ne pouvaient remplir ce quota, bien sûr, vous les mettriez à la porte et vous engageriez d'autres vendeurs qui le pourraient.

Bien que le Marketing de Réseau soit une forme de vente, il y a quelques différences très importantes. En tant que Réseuteur, vous utiliseriez un paradigme très différent pour réaliser le même volume de 1 million de \$ de vente.

Au lieu de vendeurs professionnels à temps plein avec des quotas terrifiants, le Marketing de Réseau est basé sur des clients satisfaits, dont la plupart n'aiment pas vendre mais sont heureux d'informer les autres à propos des produits qu'ils utilisent eux-mêmes. Ces clients ne sont pas des employés à temps plein ou à temps partiel. Ce sont des volontaires indépendants à temps occasionnel sans quotas ni territoires protégés. Ils « travaillent » quand ils en ressentent l'envie. Le Marketing de Réseau ne consiste pas nécessairement à

vendre personnellement un paquet de produits, même si certains Distributeurs le font. Cela consiste à **utiliser** et à **recommander** le produit et, SI vous voyez et vous croyez dans le modèle de construction de richesse à progression géométrique, à trouver beaucoup d'autres personnes qui feront pareil.

Les différences entre **Vendeurs** et **Réseauteurs** sont :

<u>Vente</u>		<u>Marketing de Réseau</u>
Temps Plein	ou	Temps Partiel
Vendeurs	ou	Consommateurs
Salariés	ou	Volontaires
Quotas	ou	Primes de Gain
Territoires Protégés	ou	Pas de Territoires
Pour vendre 1.000.000 \$:		
100 Vendeurs qui vendent chacun pour 10.000 \$ = 1.000.000 \$	ou	10.000 Volontaires qui vendent chacun pour 100 \$ = 1.000.000 \$

Le marketing de réseau est simplement un grand nombre de gens qui font un peu chacun.

CHAPITRE

5

COMMENT CELA MARCHE

Rien de ce qui en vaut la peine ne vient jamais facilement. Le travail, le travail dur et continu, est la seule manière dont vous réaliserez des résultats durables. Quoique vous vouliez dans la vie, vous devez donner quelque chose pour l'obtenir. Plus la valeur est grande, plus grand est le sacrifice qui vous est demandé.

Il y a un prix à payer si vous voulez améliorer les choses, un prix à payer pour juste laisser les choses telles qu'elles sont. L'autoroute du succès est une route à péage. Tout a un prix.

— INCONNU

COMMENT CELA MARCHE

Il y a trois activités de base requises pour créer votre propre carrière de Quatre Ans

1. Utiliser...

En premier lieu, devenez votre meilleur client. UTILISEZ tous les produits de votre compagnie de toutes les manières possibles pour découvrir autant de bénéfices et d'histoires de réussite que possible. Créez votre propre meilleure histoire de produit. Vous voudrez pouvoir dire aux gens exactement ce que ce produit a fait pour vous, et ce qui vous a conduit à vouloir l'utiliser pour toujours et le partager avec d'autres personnes. Plus puissante est votre propre histoire, plus d'impact vous aurez en recommandant le produit aux autres – et le plus important, vous ne le « vendrez » pas, vous raconterez simplement votre histoire.

2. Recommander...

C'est ici que la plupart des gens pensent qu'ils doivent vendre le produit. C'est mieux de vous voir simplement en train de le recommander, comme vous le feriez pour un bon film ou un bon restaurant. Vous écoutez les gens autour de vous... écoutez leurs problèmes. Et lorsque quelqu'un partage un problème que votre produit peut résoudre, racontez-lui simplement votre histoire. Laissez-les décider si c'est juste pour eux. Si vous recommandez un excellent restaurant italien et que la personne dise, « je n'aime pas manger Italien », dans ce cas la conversation est sans doute terminée. Si elle dit « cet endroit est trop cher », vous laissez simplement

passer cela comme étant leur opinion. Vous ne discutez pas, vrai ? Ne vendez ou ne discutez pas non plus avec les clients. Simplement, recommandez. S'il y a adéquation, parfait. Sinon, laissez aller. C'est ainsi que de nombreux Réseauteurs qui réussissent créent beaucoup de clients au fil du temps et font vendre beaucoup de produits sans se rendre nuisibles.

3. Inviter...

Inviter les gens, c'est comme recommander le produit, vous les inviter seulement à « simplement jeter un coup d'oeil » à l'opportunité de revenu. La meilleure façon de faire ceci est d'utiliser un outil tel qu'un CD, un DVD, une brochure ou un site web. Ceux qui maîtrisent l'invitation, maîtrisent finalement la Carrière de Quatre Ans.

De nouveau, il ne s'agit pas de vendre, convaincre ou argumenter. Les gens sont soit prêts dans leur vie ici et maintenant à examiner d'autres options, soit ils ne le sont pas. Argumenter avec eux à propos de savoir s'ils ont le temps et l'argent pour démarrer, ou s'ils sont bons dans la vente est une perte de temps et d'énergie. (Bien que cela soit amusant de « laisser » quelqu'un vous « vendre » ardemment pourquoil ne peut pas vendre.)

Vous n'aurez peut-être pas une histoire de revenu aussi excellente à raconter à vos prospects que votre histoire de produit. C'est pour cela que vos partenaires de la « lignée ascendante » sont là. Ils racontent leurs histoires. Il y a juste quelques clés pour inviter efficacement :

1. Soyez convaincu vous-même... de votre produit, de votre compagnie et de la Carrière de Quatre Ans. Votre conviction devrait se manifester par de l'enthousiasme, de la confiance, de la paix, de la patience, de l'acceptation, de l'amour et du leadership.

2. Soyez intéressant. Non par ce que vous dites, ce que vous véhiculez, comment vous faites votre publicité, mais en étant intéressé... intéressé par eux. Posez des questions de curiosité et ECOUTEZ. Ramenez tout à eux et ils seront honorés et commenceront à s'intéresser à vous, par conséquent intéressés dans tout ce que vous faites.
3. La maîtrise vient avec la pratique... 10.000 heures de pratique qui peuvent se convertir en 5.000 conversations sur Quatre Ans. Vous n'êtes pas dans le jeu à moins que vous invitiez de nouvelles personnes à regarder chaque jour, chaque semaine. Vous n'êtes pas dans le jeu si vous ne faites qu'y penser, vous en inquiéter, l'éviter, vous organiser pour le faire ou vous former pour le faire parfaitement. Deux par jour et 10 en cours est le plan parfait. Invitez deux nouvelles personnes chaque jour et suivez les 10 dernières que vous avez invitées jusqu'à ce qu'elles disent « Oui » ou « Non. »

CHAPITRE

6

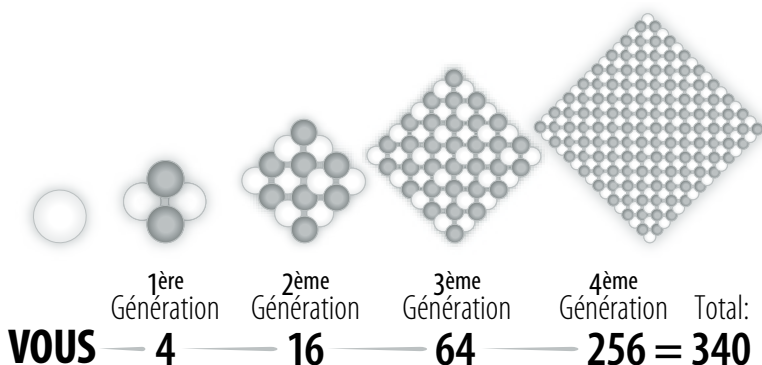
QUATRE PIERRES ANGULAIRES DE LA CARRIÈRE DE QUATRE ANS

Les Pionniers Américains DEVAIENT réussir en tant
qu'entrepreneurs... les Américains Natifs ne les auraient
pas engagés.

– RICHARD BLISS BROOKE

QUATRE PIERRES ANGULAIRES DE LA CARRIÈRE DE QUATRE ANS

Voici ce que Vous Cherchez à Construire Comme Exemple de Nombres :



Vous engagez 4 personnes (qui en engagent chacune 4)
pour 16 (qui en engagent chacune 4)
pour 64 (qui en engagent chacune 4) pour 256

Chacun(e) d'entre vous utilise et recommande simplement une moyenne de 100 \$ par mois de produits pour 34.000 \$ de ventes annuelles. Gagnant une moyenne de 10% sur chaque génération de vente pour un Revenu Résiduel de 3,410 \$ par mois.

Les Quatre Pierres Angulaires de la Carrière de Quatre Ans :

1. Les Gens
2. Les Ventes de Produits
3. Votre Revenu de Royalties
4. La Valeur d'Actif Résiduelle

Parlons d'abord des GENS. Qui sont-ils ? D'où viennent-ils ? Pourquoi avons-nous besoin d'eux ? Comprendons COMMENT les ventes sont réalisées dans le modèle du Marketing de Réseau.

La Première Pierre Angulaire est les Gens

Le Marketing de Réseau, c'est beaucoup de gens faisant chacun un petit peu, au contraire du modèle traditionnel d'affaire de vente où un petit nombre de personnes font beaucoup. Dans la vente traditionnelle, 1 million de \$ de vente pourrait être réalisé avec 100 vendeurs superstars, chacun ayant un quota de 10.000 \$. En Marketing de Réseau, vous inversez les chiffres : 10.000 « monsieur/madame Tout le Monde » volontaires réalisant chacun une moyenne de 100 \$ de vente. Donc, comment rassemblons-nous 10.000 personnes, ou même 1.000 personnes ?

Deux lois nous permettent de rassembler 1.000 personnes. La première a été écrite par les créateurs du concept de Marketing de Réseau qui disaient, en essence : « Tout le monde peut, et devrait parrainer d'autres personnes. » Ceci permet la deuxième loi : la Progression Géométrique.

C'est De Cette Manière que les Riches Deviennent Plus Riches et les Pauvres Plus Pauvres

Si vous aviez aujourd'hui 1 million de \$ à investir à 10 % :

- En 7 ans, vous auriez 2 millions de \$.
- En 14 ans, vous auriez 4 millions de \$.
- En 21 ans, vous auriez 8 millions de \$.

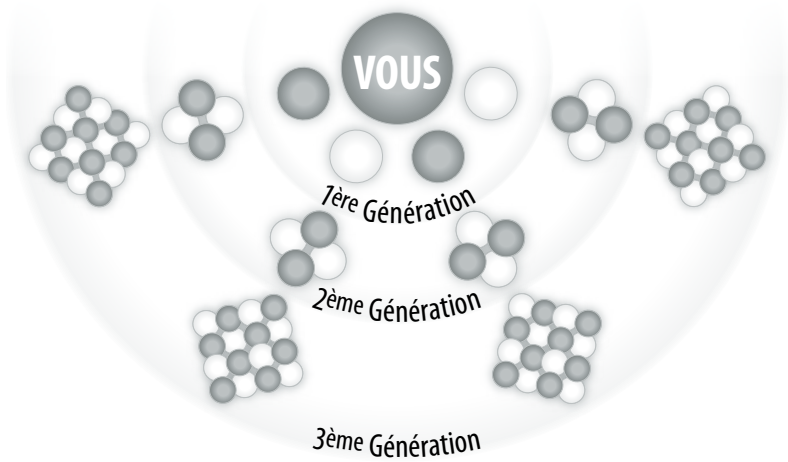
Avec 8 millions de \$ à 8% vous gagneriez 800.000 \$ par an en intérêts uniquement. Finalement, que vous soyez à 800.000 \$ par

an ou 2 millions de \$ par an, vous vous laissez à les dépenser (à des choses que vous n'appréciez pas).

Dans de nombreuses familles du « vieil argent », cette accumulation d'investissement a duré pendant tant de générations, qu'ils ne peuvent plus dépenser tout le revenu d'intérêt généré. Ils sont sur pilote automatique simplement pour continuer à devenir plus riche.

- La Progression Géométrique est au Marketing de Réseau ce que l'accumulation est à la construction de richesse.
- Vous rappelez-vous la comparaison entre le Marketing de Réseau et la vente traditionnelle ? 100 personnes contre 1.000 ?
- La question est, comment obtenez-vous 1.000 personnes « recommandant pour vous ? »
- La réponse est, vous ne les obtenez pas. Vous en obtenez juste un petit nombre... tel que quatre, et vous les guidez pour qu'ils fassent la même chose.

Le chemin pour rassembler 1.000 , 2.000 ou 30.000 personnes qui « vendent pour vous » en Marketing de Réseau est la progression géométrique. Ceci est rendu possible par la Règle de la Loi en Marketing de Réseau... que chacun, indépendamment du rang ou de l'ancienneté est encouragé à inviter et à parrainer d'autres personnes. Si vous êtes engagés depuis une journée vous êtes encouragés à inviter et engager d'autres personnes. Il en va de même si vous êtes engagés depuis 10 ans et que vous gagnez 10.000 \$ par mois. Chaque personne engage de nouveaux représentants commerciaux. Ceci crée l'effet d'accumulation.



Note: Aucun Réseuteur ne possède une organisation ressemblant exactement à celle-ci. Ceci n'est qu'une illustration d'une formule mathématique montrant la dynamique et le potentiel disponible. Il n'y a aucune manière de contrôler le nombre. grand ou petit, de gens qu'un Distributeur parrainera.

Vous engagez quatre qui engagent chacun quatre qui engagent chacun quatre, etc. $1 - 4 - 16 - 64 - 256 - 1,024$ et ainsi de suite. Et vous n'en avez engagés que quatre.

Ce N'est Pas Tout à Fait Aussi Simple que Cela En a L'Air Sur Papier

Cette progression peut devenir très vite irrésistible. Mais votre rôle en Marketing de Réseau est juste de trouver les quatre premiers – pas tout le groupe. Concentrez votre attention sur seulement les quatre premiers. Et dans les faits, vous pouvez construire en unités de 2 ou 3 ... le même concept reste vrai.

La clé pour croire dans le fait de rassembler 1.000 ou 2.000 personnes dans votre équipe est de diviser tout le processus dans un morceau de petite taille duplicable. Et ce morceau représente combien de

personnes vous (et vous seul) pouvez obtenir. La croyance réside dans une question simple que vous pouvez vous poser à vous-même :

“ *« si vous le voulez vraiment, vraiment, pourriez-vous trouver quatre personnes, n'importe où dans votre pays ou ailleurs, de n'importe quelle profession, de n'importe quel âge adulte, de n'importe quelle formation, pour faire ceci ? Avant que vous ne répondiez, définissons « faire ceci.»* ”

La définition est, utiliser le produit, le recommander à d'autres personnes et inviter d'autres personnes régulièrement à jeter un coup d'oeil sur l'opportunité... juste un coup d'oeil.

Donc je vous repose la question. Si vous le voulez vraiment, vraiment, pourriez-vous trouver quatre personnes ?

La plupart des gens répondraient oui. La raison en est, s'ils le « voulaient vraiment », toute chose semblable à celle-ci est faisable. Trouver quatre personnes pour créer une fortune n'est pas quelque chose de SI difficile à faire.

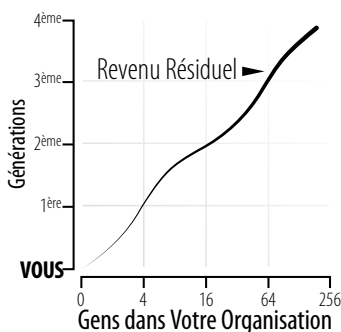
Si vous avez répondu OUI... tenez-vous en fermement à ce OUI ; c'est la clé pour croire que vous pouvez en obtenir 10.000. Pourquoi ? Parce que si vous croyez que vous en obtiendrez quatre et qu'ils sont quatre à « le faire », alors ils croient aussi qu'ils en obtiendront quatre. Si vous n'êtes pas certain...demandez-leur. Et quel est d'habitude le résultat de quelqu'un qui veut vraiment, vraiment quelque chose – mais plus important – qui croit qu'il va le faire et qui est en action en train de le faire ?

Vous êtes probablement en train de «prendre conscience» juste maintenant. C'est de cette manière que la progression géométrique

va fonctionner pour vous. Simplement croire en vos quatre et leur enseigner et les motiver à faire la même chose... chaque personne croyant qu'elle aura ses quatre créées... Vous – 4 – 16 – 64 – 256 – 1,024 et ainsi de suite.

La Deuxième Pierre Angulaire est la Vente des Produits

En comparaison avec les autres Pierres Angulaires de la Carrière de Quatre Ans, celle des gens représente l'aspect le plus important et le plus difficile à comprendre, en lequel croire, et à mettre à exécution. Ce n'est cependant pas le cas pour la Vente des Produits. Dans une affaire légitime de Marketing de Réseau, les représentants de la marque sont des clients très satisfaits... nous pourrions même dire évangéliques. Ils adorent le produit. Ils l'adorent tellement qu'ils ouvrent leur esprit à l'idée de devenir un réseuteur et à le recommander.



Certains demanderont, après avoir vu toute la progression géométrique du recrutement... » eh bien, si tout le monde recrute, qui va vendre le produit ? » J'aime laisser les gens réfléchir un moment à propos de la question qu'ils viennent juste de poser. La réponse est évidente comme la Tombe de Grant. Tout le monde vend le produit. Et plus nous avons de gens vendant le produit, plus nous en vendons. Simplement, nous ne nous inquiétons pas de combien chaque représentant vend.

Le Réseuteur moyen pourrait n'en utiliser personnellement et n'en vendre que pour 100 \$ à 300 \$ par mois. Il y aura toujours des exceptions. Il y a des gens qui vendent pour des milliers par mois. Mais tant que le produit est attractif, les distributeurs le vendront... ou plus précisément le recommanderont. Les ventes sont simplement créées par les distributeurs utilisant et offrant les produits. Donc si vous avez 2.000 représentants qui consomment et vendent chacun pour une moyenne de 200 \$ par mois, votre affaire génère 400.000 \$ par mois en vente.

La Troisième Pierre Angulaire est le Revenu de Royalties

Ceci est la pierre angulaire la plus simple à comprendre et à croire. Chaque compagnie de Marketing de Réseau a un plan de compensation qui vous rémunère sur la plupart, si pas la totalité des nombreux niveaux de représentants de votre groupe. Il s'agit du pourcentage de volume de vente que vous allez gagner sur chaque génération de représentants de la marque.

Chaque compagnie est très créative pour créer des encouragements qui induiront certains comportements de construction d'affaire. Le principal est que vous pouvez espérer gagner entre 5 et 10% sur les ventes de votre organisation entière à condition d'être qualifié pour gagner sur les générations les plus profondes. Ceci vous donne votre Revenu de Royalties. Si vos ventes sont de 400.000 \$ par mois, vous gagnez entre 20.000 \$ et 40.000 \$ par mois.

La Quatrième Pierre Angulaire est l'Aspect Résiduel de Votre Revenu et la Valeur d'Actif

Si vous continuez à utiliser le modèle théorique des quatre qui parrainent quatre, etc. dans ce cas à un moment donné vers la deuxième ou la troisième année, 256 personnes rempliront votre quatrième niveau (ou génération) de Distributeurs. Ceci résultera en un total de 340 personnes dans votre organisation de Marketing de Réseau.

Si chacun de ces Distributeurs utilise et recommande juste 200 \$ de produit par mois, il y aurait 340 personnes vendant pour un total de 68.000 \$ de produit chaque mois.

Si vous êtes payé des Royalties moyennes de 10% sur ces 68.000 \$, votre commission mensuelle sera de 6,800 \$.

Si vous pouviez compter sur elle longtemps après l'avoir construite alors elle est considérée comme résiduelle et elle aura une valeur d'actif correspondante. Par exemple 6,800 \$ par mois vaut environ 1,200.000 \$ à un taux annuel de 7% pendant une période de 10 ans. Des exemples d'autres actifs producteurs de revenus sont des biens immobiliers, des actions produisant des dividendes, des royalties provenant de brevets et de droits d'auteur. Tous ces actifs peuvent être évalués à une valeur basée sur leur historique de revenus et leurs perspectives de revenus futurs.

Réfléchissez-y. Quelle est la valeur de votre maison ? Si vous la possédez, combien pourriez-vous la louer ? Si vous êtes locataire, vous le savez déjà. Si votre maison vaut 250.000 \$ vous pourriez la louer pour 1,500 \$ par mois ou un retour annuel sur investissement du propriétaire de 7%.

Bien que vous ne pouvez vendre une Affaire de Distributeur gagnant 6,800 \$ par mois au prix de 1,200.000 \$ (beaucoup trop simple à construire par soi-même pour quelqu'un), cela vaut cela pour vous en tant qu'actif.

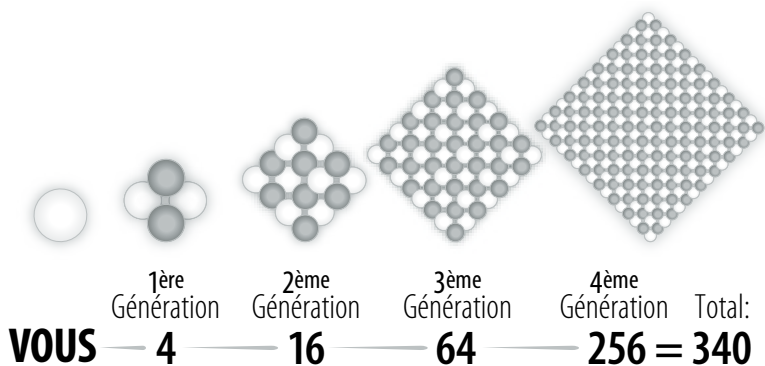
Donc comment savez-vous que cela sera résiduel ?

La Réponse est ... Dans les Chiffres

Regardez attentivement le diagramme de génération qui suit. Quelle génération vous rapporte le plus de revenu ? Clairement, c'est la quatrième génération, qui contient quatre fois plus de gens que la troisième génération qui la précède. En fait, plus de 75% du volume de vente de votre groupe – et donc, plus de 75 % de vos gains – proviennent de vos Distributeurs de quatrième génération.

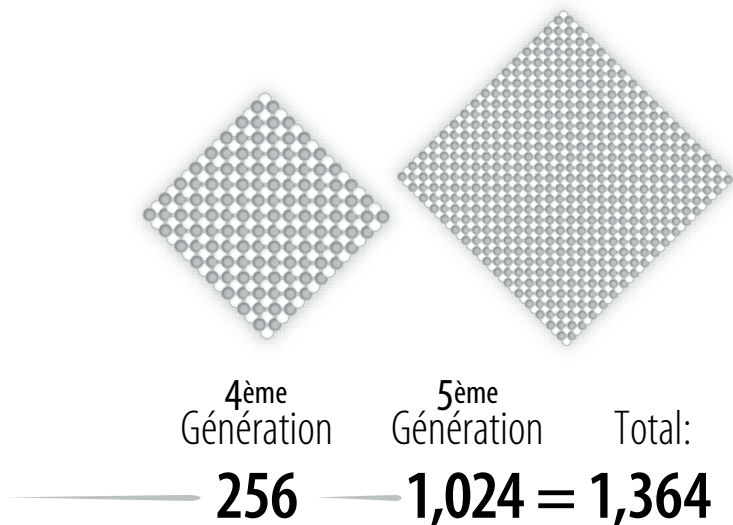
Dans ce scénario cependant, nous faisons l'hypothèse que les gens de votre quatrième génération viennent juste de démarrer l'affaire. Heureusement, ils invitent tout le monde à jeter un coup d'oeil, mais ils n'ont pas encore parrainé quelqu'un eux-mêmes, donc nous ne voyons pas encore apparaître une cinquième génération.

Tôt ou tard ceci peut changer, et lorsque chaque Distributeur de la quatrième génération aura ses quatre, vous aurez ajouté 1,024 nouveaux Distributeurs à votre cinquième génération. À 100 \$ en vente par Distributeur, et avec des Royalties de 10%, cela se traduit par des ventes additionnelles de 102,400 \$ et des gains mensuels additionnels de 10,240 \$ pour vous.



CETTE DERNIERE PIECE DU PUZZLE RASSEMBLE LE TOUT.

LORSQUE VOUS COMPRENEZ CETTE PIECE, IL EST PROBABLE QUE VOUS ALLEZ « PRENDRE CONSCIENCE » ET COMMENCER A COMPRENDRE LES POSSIBILITES DE LA CARRIÈRE DE QUATRE ANS.



Chaque personne que nous avons fait apparaître jusqu'à ce stade dans ce plan hypothétique est ce qu'on appelle un Leader. Nous avons montré que chacun en obtient quatre. Pour en obtenir quatre et vraiment « le faire » ou être un Leader, chaque Leader aura enrôlé beaucoup plus que juste quatre personnes. Vos quatre premiers ne seront sans doute pas « les quatre. » Chaque Leader engagera probablement 20 à 100 personnes pour obtenir ses propres quatre Leaders. L'idée est que dans la *Carrière de Quatre Ans*, nous ne montrons que les Leaders... les meilleurs des meilleurs. Les meilleurs promoteurs de produits, les meilleurs formateurs, les meilleurs motivateurs et les meilleurs recruteurs. Donc lorsque je dis que votre 4ème génération doit ENCORE enrôler quelqu'un, ce que je veux dire c'est que, étant donné que ce sont des Leaders... ils vont en engager quatre ou plus.

Donc calculez ce qui se produit pour votre revenu « résiduel » lorsque chacun obtient ses quatre personnels...cela grandit de 400%. La définition de Revenu Résiduel est que cela reste statique... qu'il ne grandit jamais.

Donc qu'en est-il de tous les non Leaders ? Qu'en est-il de la majorité des nouveaux Distributeurs qui n'ont pas fini par « le faire. » Certains abandonnent et ne continuent jamais à utiliser le produit. Certains renoncent à l'opportunité de revenu mais restent des clients loyaux. Certains vendent un peu et certains parrainent même quelques personnes ici et là. Mais ce ne sont pas des Leaders et AUCUN de ceux-là n'apparaît dans ce plan. Si vous les y ajoutez...

Une dernière façon d'envisager la possibilité de Revenu Résiduel est de considérer la longévité de quelques-unes des plus grandes compagnies dans l'industrie. Beaucoup ont 25 à 50 ans de croissance dans les affaires. Cela n'a pu se passer que parce que ce concept fonctionne.

Ce que cela veut dire, c'est que, si vous étiez obligé (ou si vous choisissiez) d'arrêter la construction de votre affaire de Marketing de Réseau, l'argent continuerait à arriver !

CHAPITRE

7

LA VALEUR D'ACTIF

Si nous ne changeons pas notre direction il y a des chances que nous finissions là où nous nous dirigeons.

– CHINESE PROVERB

LA VALEUR D'ACTIF

Une personne raisonnablement capable dans la bonne compagnie de Marketing de Réseau peut créer un Revenu de Royalties Résiduel mensuel de 2,500 \$ en une paire d'années et à temps partiel, une affaire valant un million de \$ dans les trois à quatre ans, et les bénéfices peuvent être doublés en utilisant les revenus supplémentaires générés par une affaire de Marketing de Réseau pour alimenter un portefeuille d'investissement. Comment vous sentiriez-vous de pouvoir investir 5.000 \$ dans votre futur chaque mois pendant les deux prochaines années ?

Comme décrit dans les chapitres précédents, des exemples d'autres actifs produisant des résultats pourraient être de l'immobilier, des actions produisant des dividendes, des royalties de droits d'auteur et de brevets. Tous ces actifs peuvent être estimés à une valeur basée sur leur historique de revenu et sur le potentiel de revenu futur.

Jetons un coup d'oeil sur la valeur d'actif d'un revenu résiduel créé par le Marketing de Réseau.

	1 ^{ère} Génération	2 ^{ème} Génération	3 ^{ème} Génération	4 ^{ème} Génération	Total:
YOU	— 4	— 16	— 64	— 256	= 340

200 \$ de ventes chacun x 340 personnes = 68,000 \$

Si chaque personne crée 200\$ de vente, cela veut dire 340 personnes créant pour 68,000\$ de ventes au total. Vous pouvez gagner une moyenne de 10%* para mois sur l'ensemble :

68,000 \$ x 10%* = 6,800 \$ par mois = 1,200,000 \$ de Valeur d'Actif

6,800 \$ par mois para exemple vaut environ 1,200,000 \$ à un taux annuel de 7% sur une période de 10 ans.

*moyenne de l'industrie.

Construisez correctement votre réseau et ses ventes et vos revenus couleront encore bien après que vous aurez quoi que ce soit à faire pour le gérer ou le faire croître. Cela ne veut pas dire que vous l'ignoriez ou que vous ne le nourrissiez pas. Lorsque nous construisons ou achetons quelque chose qui produit un revenu sans y travailler chaque jour, cela devient un actif dont la valeur monétaire est proportionnelle au revenu qu'il produit.

Bien que vous ne pourrez pas vendre pour 1,200.000 \$ un contrat d'agrément qui génère 6,800 \$ par mois (beaucoup trop facile pour quelqu'un d'en construire un par lui-même), c'est néanmoins la valeur que cela a pour vous en tant qu'actif.

En recherchant la sécurité financière ou plus dans la vie, les gens recherchent plutôt les investissements immobiliers ou les actions (ce qui nécessite de l'argent pour investir). Il faut du temps pour que ces investissements produisent suffisamment de revenus pour amener la sécurité. Imaginez ou calculez combien de temps et quel taux d'investissement il faudrait pour rassembler 1 million de \$ en immobilier. Pas votre habitation, mais des biens de location. Cela pourrait bien prendre une vie entière de sacrifices, de risques et de gestion. Et 1 million de \$ en immobilier pourrait vous permettre de gagner 5.000 \$ par mois.

Comparez ceci à un investissement unique de 1.000 \$ et seulement 10 à 20h par semaine pendant quatre ou cinq ans pour gagner le même revenu résiduel avec une valeur d'actif de 1,200.000 \$. Qu'est-ce qui est plus attractif et plus réalisable pour vous ? Ouais, pour nous aussi.

Maintenant allez un pas plus loin et pensez à une puissante Approche à Trois Branches. Vous construisez un actif de revenu résiduel d'un

million de \$ en Marketing de Réseau et vous investissez en même temps 1.000 \$ par mois, ensuite 2.000 \$, 3.000 \$ et finalement 5.000 \$ par mois en immobilier, actions, obligations, etc. Vous faites ceci pendant dix ans et vous pouvez être multimillionnaire avec trois sources de revenus.

CHAPITRE 8

MOMENTUM

La folie : refaire les mêmes choses encore et encore
et espérer des résultats différents.

– ALBERT EINSTEIN

MOMENTUM

Lancer un groupe de vente en Marketing de Réseau ressemble fort à pousser une voiture dans une montée très raide. Imaginez que vous tombiez en panne d'essence dans la montée de la colline. Au sommet de la colline la route s'aplatit pendant un petit temps et ensuite descend vers le pied de la colline où se trouve une pompe à essence. Votre mission est de sortir de la voiture, de la faire rouler dans la montée vers le sommet, de la maintenir en mouvement dans le plat jusqu'à ce que vous arriviez à la descente. Ensuite vous sautez dans la voiture et vous la conduisez jusqu'aux richesses.

C'est la même chose. Au début, vous ferez la plus grande quantité d'efforts pour promouvoir le produit et recruter de nouvelles personnes avec les résultats les plus faibles. Une fois que les choses seront en route cela prendra moins d'efforts pour les garder en mouvement, mais vous devrez continuer à pousser. Une fois que vous atteignez le « momentum » vous sautez simplement à bord et surfez sur la vague.

Le momentum se produit à des moments différents suivant la compagnie. Vous le saurez lorsque vous serez dedans. Vous ne parviendrez pas à suivre les demandes d'aide que les gens vous feront et votre groupe sera en explosion.

Pensez-y comme si vous commencez par une Smart que vous poussez dans la montée, qui devient une Audi au sommet et une Ferrari lorsque la descente est entamée.

C'est le peu de résultat par rapport à l'effort au début qui conduit la plupart des gens à abandonner. Ils n'ont pas la Vision et la Croyance des récompenses de l'autre versant.



Lancement de Votre
Affaire (1-2 ans)

La Balle Roule Pour
Vous Mais... (2-4 ans)

Masse Critique
Votre Revenu
Deviens Résiduel

Effort Maximum Pour
le Moins de Résultats

Moins d'Effort Mais Vous ne
Pouvez pas Encore Laisser Aller

Sautez Dedans et
Surfez sur la Vague

Une autre manière de voir la croissance de votre groupe est de regarder le tableau de la Pièce d'Un Cent par Jour. Si cela a pris beaucoup d'effort pour doubler cette pièce, au vu du retour sur investissement de l'effort, la plupart des gens abandonneraient. Même au milieu du mois cela ne vaut encore que 163,84 \$! Et pourtant si vous comprenez la puissance de la progression géométrique et de l'effet cumulatif alors vous SAVEZ que si vous continuez à doubler, ce petit cent vaudra plus de 5 millions de dollars à la fin du mois.

Jour 1	\$0.01	Jour 16	\$327.68
Jour 2	\$0.02	Jour 17	\$655.36
Jour 3	\$0.04	Jour 18	\$1,310.72
Jour 4	\$0.08	Jour 19	\$2,621.44
Jour 5	\$0.16	Jour 20	\$5,242.88
Jour 6	\$0.32	Jour 21	\$10,485.76
Jour 7	\$0.64	Jour 22	\$20,971.52
Jour 8	\$1.28	Jour 23	\$41,943.04
Jour 9	\$2.56	Jour 24	\$83,886.08
Jour 10	\$5.12	Jour 25	\$167,772.16
Jour 11	\$10.24	Jour 26	\$335,544.32
Jour 12	\$20.48	Jour 27	\$671,088.64
Jour 13	\$40.96	Jour 28	\$1,342,177.28
Jour 14	\$81.92	Jour 29	\$2,684,354.56
Jour 15	\$163.84	Jour 30	\$5,368,709.12



Après 30 jours, 1 Cent devient plus de 5 millions de dollars !

CHAPITRE

9

LA RENAISSANCE DE
LA FAMILLE & DE LA
COMMUNAUTÉ

C'est ce que vous apprenez après que vous savez tout
qui compte vraiment.

– COACH JOHN WOODEN

LA RENAISSANCE DE LA FAMILLE & DE LA COMMUNAUTÉ

Oui, c'est vrai que construire une organisation de vente de volontaires « en feu » est toujours un défi. Cependant, cela a été fait, et d'une manière puissante. Le plus gros défi est d'effacer les croyances négatives et les préjugés des gens à propos du concept de marketing de réseau, et de les remplacer par ce que ceux et celles d'entre nous l'ayant déjà fait savent être vrai. Et, cela vient... un jour prochain, la conscience du monde va bouger et la plupart des gens – oui, pratiquement tout le monde – vont d'une façon ou d'une autre faire partie de cette industrie dynamique et créatrice de prospérité. La reconnaissance de l'opportunité n'est pas le seul facteur qui alimente le futur du Marketing de Réseau. Il est aussi alimenté par le besoin fondamental des gens de faire partie de quelque chose de plus grand qu'eux-mêmes, et d'avoir un sens de la communauté.

La plupart d'entre nous savons trop bien que la famille s'est désintégrée dans de nombreux segments de notre pays. Etant donné que la famille est la base des voisinages et des communautés, ceux-ci ont également été compromis. La plus grande partie du monde industrialisé est profondément enracinée dans une foire d'empoigne (ndt : la « course de rats » ou « Rat race » en anglais) – des parents avec des carrières à temps plein, garderies, avancement de carrière, football, leçons de musique, téléphones, fax, email, internet, bippers, téléphones portables et manie des Blackberry/iPhone – des paiements, des paiements et encore des paiements. Certains d'entre nous gagnons la course, mais il a été dit, « nous sommes toujours des rats ! »

Aujourd'hui, les gens ont envie d'un retour à une ère de liberté réelle, sûre et relaxante, et des connexions d'âme à âme avec les autres. Les gens veulent jouer ensemble, prier ensemble, apprendre à se connaître vraiment les uns les autres, et le plus important, être connus des autres.

Nous voulons nous améliorer, avoir plus de fierté de nous-même, nous aimer et nous respecter nous-mêmes. Nous avons faim de guidance et d'assistance qui nous aideront à grandir et devenir plus forts, plus généreux et plus autonomes. Quiconque ayant parcouru toute la boucle peut vous dire qu'il y a des choses qui apportent le vrai bonheur. Le bonheur c'est « être » à la maison.

Atteindre la réussite financière et la notoriété est magnifique, particulièrement si l'alternative est d'être financièrement à court d'argent dans une vie de désespoir. Je pense que nous serions tous mieux riches, mais l'argent est relatif – plus vous possédez, plus vous pensez avoir besoin.

Ou, comme il a été dit, « L'argent est relatif. Plus vous en avez, plus vous avez de relations. » Il y a un point, cependant, où nous devons avoir la sagesse de savoir quand assez est assez.

Ce retour aux valeurs humaines fondamentales en affaire est une force subtile mais puissante qui conduit l'industrie du Marketing de Réseau. Par sa nature même, le Marketing de Réseau est une affaire impliquant beaucoup de gens. Si vous le suivez, vous aurez des gens – des milliers de gens – plein d'énergie dans votre vie. Vous aurez votre groupe, votre lignée d'aide, votre groupe local, et votre compagnie toute entière comme famille étendue et groupes communautaires.

Voici les qualités qui vont vous faire aimer de votre famille et de la communauté que vous créez :

Patience	Honnêteté	Franchise
Générosité	Intégrité	Leadership
Ouverture d'esprit	Authenticité	Amour
Coopération	Courage	Ecoute

Le Marketing de Réseau peut offrir l'environnement le plus dynamique au sein duquel nous pouvons développer notre spiritualité, et en même temps gérer notre humanité. C'est un parcours que la plupart des gens trouvent exaltant.

CHAPITRE

10

QUE CHERCHER DANS UNE COMPAGNIE DE MARKETING DE RÉSEAU

Un immeuble est intègre exactement comme un homme.
Et exactement aussi rarement.

— AYN RAND

QUE CHERCHER DANS UNE COMPAGNIE DE MARKETING DE RÉSEAU

1. Le Produit

Vous devez trouver un produit ou un service que vous aimez absolument :

- Quelque chose que vous achèteriez pour toujours, que vous soyez un Distributeur ou non.
- Quelque chose que vous pouvez recommander aux autres sans réserves.

Si vous devez *essayer* de ressentir cela à propos du produit, laissez aller. Cela ne marchera pas pour vous dans le long terme. Moins important (mais malgré tout vital) est que le produit ou le service soit consommable, ce qui veut dire que le client doit régulièrement en racheter.

Regardez la liste des compagnies gagnant plus d'un milliard de \$ et regardez le type de produits qu'elles vendent. Demandez-vous... est-ce que ce produit aura encore sa place dans 25 ans ? Y aura-t-il une demande pour lui ? Sera-t-il toujours compétitif au niveau de son prix ? Les produits de technologie et de service sont mis sur la sellette ici. Ils doivent être constamment réinventés pour garder leur place et rester compétitif. Choisissez votre ligne de produits avec un œil sur le long terme. Quel long terme ? Pendant combien de temps voulez-vous être payés ? Je préfère pour toujours.

2. La Compagnie

Vous devez être fier de votre compagnie et lui faire confiance : votre « vaisseau mère » et ses leaders. Ils sont vos partenaires dans le développement des produits, les sujets légaux et financiers, les ressources humaines, le service à la clientèle, le développement des produits, le traitement des commandes, le traitement des données, l'expansion internationale, les relations publiques, l'éthique et la culture. Ils sont cruciaux pour votre réussite à long terme.

Imaginez que vous travaillez dur pendant deux ou trois ans pour construire un groupe de Marketing de Réseau solide, et ensuite que la compagnie fasse faillite ou vous embarrasse vous et votre groupe tellement fort que tout le monde veuille s'en aller.

3. Votre Lignée d'Aide

Ce sont les gens qu'il y a au-dessus de vous dans votre lignée de parrainage. Ils seront en partenariat avec vous, vous formeront et vous assisteront. Vous passerez de nombreuses heures avec eux. Ils seront chez vous à la maison, et vous serez chez eux. Ils pourraient vous faire gagner beaucoup d'argent. Vous devez au moins les apprécier. Il est préférable que vous les aimiez, les honoriez et les respectiez.

Cherchez des gens qui sont dévoués, loyaux, concentrés, positifs, engagés, généreux, et qui réussissent. Accrochez votre wagon à une star en devenant du Marketing de Réseau et vous augmenterez considérablement votre probabilité de réussite. Et le plus important, une fois que vous aurez choisi votre sponsor et votre lignée d'aide,

écoutez-les. Suivez leur guidance. Faites-vous former par eux. Soyez enseignable. Ils ne peuvent réussir que si vous réussissez.

Choose Your Company Wisely

Vous êtes encouragés à utiliser ce livre comme point de départ de votre formation en Marketing de Réseau. Soyez un étudiant. Faites vos devoirs. Commencez à parler franchement avec la personne, quelle qu'elle soit, qui a eu la vision et le courage de vous donner ce livre.

Si vous le pouvez, trouver le bon produit, la bonne compagnie et les bonnes personnes pour vous. Si vous n'y arrivez pas, continuez à chercher. Ne transigez pas en vous échappant ou en cherchant les raisons pour lesquelles cela ne marche pas. Au lieu de cela, cherchez avec l'intention de trouver ce qui convient – peu importe le temps que cela prend ou ce que cela exige de vous.

Lorsque vous trouvez une compagnie qui vous convient, construisez votre empire. Ne soyez pas découragés par les défis et les revers ; ni même par les fautes stupides qu'elle pourrait faire. Restez avec elle envers et contre tout. Votre vie et celle de milliers de personnes pourraient être enrichies. Le monde attend...

Si vous avez des questions à propos d'une compagnie, la Fédération de Vente Directe (FVD) et la « Direct Selling Association » (DSA, Wahington DC), sont les associations professionnelles qui représentent et définissent des standards de haut niveau pour l'industrie du Marketing de Réseau. La DSA existe depuis plus de 100 ans. Vous pouvez consulter leurs sites web à FVD.fr et DSA.org

HISTOIRES DE RÉUSSITE

Les histoires qui suivent mettent en scène des personnes qui pourraient peut-être être très semblables à vous. Il est certain qu'à leurs débuts elles ne comprenaient pas ou ne croyaient pas nécessairement aux promesses du Marketing de Réseau. Et comme vous le lirez, la plupart n'ont pas eu une réussite instantanée. Beaucoup d'entre elles ont la même histoire que la plupart des gens qui s'engagent, pendant les premiers mois ou même années... « Ceci ne marche pas ! »

Pourtant si vous pouvez réfléchir aux exemples de duplication, de croissance cumulative et de la voiture qui passe la colline, cela pourrait vous aider à comprendre le sens de ces histoires de réussite massive. Ceci est une opportunité bien plus grande que ce que croient la plupart des gens. Et c'est cela la Promesse du Marketing de Réseau... que ce n'est pas seulement une opportunité. Ce que vous en faites dépend de vous.



JANINE AVILA

VISALIA, CALIFORNIA

L'INSPIRATION STIMULE L'ACTION



Janine Avila est passé à la place de première recruteuse parmi plus de 500.000 managers Tupperware dans le monde entier.

Janine Avila est remplie d'un esprit contagieux et d'une énergie sans limite qui nourrit et responsabilise les autres. C'est ce qui fait d'elle une conférencière, auteur, formatrice et coach hautement respectée au plan international. Durant les 25 dernières années, elle est devenue un leader bien connu dans l'industrie du Marketing de Réseau, à la fois comme distributrice et au niveau entreprise.

Son éducation au Marketing de Réseau est venue pratiquement entièrement par nécessité. Mère célibataire avec sept enfants, cinq biologiques et deux adoptés, Janine a cherché un moyen de se créer une sécurité financière – sans être absente dans la vie de ses enfants. En réponse, elle a développé des systèmes simples et efficaces pour la construction d'équipe et de gestion

du temps, auxquels elle attribue sa montée météorique à la place de première recruteuse parmi plus de 500.000 managers Tupperware dans le monde entier.

Après avoir construit un empire avec Tupperware, la pionnière du réseautage poursuit en réussissant la construction d'organisations avec plusieurs autres compagnies. La capacité de Janine à développer et à motiver les Distributeurs la rend très recherchée dans toute l'industrie. Elle a occupé des postes de Vice Présidente de Vente et Marketing et de Vice Présidente de la Formation dans deux compagnies de Marketing de Réseau réputées. La passion de Janine pour former d'autres personnes à créer des revenus contrôlés et prévisibles n'a jamais faibli. La philosophie sur laquelle elle a construit sa réussite est : « Construisez les gens et les gens construiront l'affaire. »

Voyageant dans le monde, Janine partage la scène avec des légendes telles que Les Brown, Jim Rohn, Richard Brooke, Brian Tracy, John Kalench, Dan McCormick, Jerry Clark et d'autres experts en développement personnel et en marketing de réseau.

Dans sa vie privée, Janine a surmonté des obstacles en apparence impossibles, tels qu'une attaque qui la priva de sa capacité à parler. Elle travailla sans relâche à réapprendre à parler en écoutant sa propre voix depuis les innombrables programmes d'enregistrement qu'elle avait enregistrés auparavant. Après avoir retrouvé la parole – et avec un niveau d'enthousiasme renouvelé – elle donna une allocation mémorable à l'événement de leadership de l'Association de Vente Directe en 2007.

« Ce n'est pas ce qui se passe dans votre vie qui compte – c'est comment vous y répondez. Il vous arrivera toujours des problèmes. C'est comme Rocky Balboa ; lorsque vous êtes mis au sol vous devez vous remettre debout et continuer à vous battre. » C'est un message fort pour les réseauteurs, dit Janine, qui continue à construire activement son affaire et à montrer aux autres ce qui est possible.

“Ce n'est pas ce qui se passe dans votre vie qui compte – c'est comment vous y répondez ”

Janine vit à Visalia, en Californie. Ses enfants sont grands et elle aime passer du temps avec ses petits-enfants et sa liberté.

Visitez JanineAvila.com

ANN FEINSTEIN

YARDLEY, PENNSYLVANIA
UNE LEADER EXCEPTIONNELLE,
QUI CHANGE LES REGLES DU JEU



Ann Feinstein a été nommée dans le Top 100 des Mentors en Vente Directe et est conférencière invitée dans les événements de Marketing de Réseau globaux.

Ayant grandi en Pennsylvanie, les parents de Ann Feinstein lui ont dit d'aller à l'Université, d'obtenir une bonne éducation et elle serait en sécurité. Suivant ce conseil, elle obtint son diplôme et devint professeur d'anglais dans une haute école et Coach de Théâtre.

Sautant sur une occasion de déménager à New York, Ann fit une transition vers le monde des affaires comme Directrice de Recherche pour une firme de conseil à la pointe dans Park Avenue. C'est là que son premier mentor dans le monde de l'entrepreneuriat lui dit, « Ann, la seule sécurité que tu auras jamais dans la vie est celle que tu te créeras pour toi-même ! »

En y repensant, ce fut un instant de changement décisif pour elle au début de sa trentaine, assise dans son box au bureau, se sentant

comme une prisonnière dans ce bâtiment de 40 étages, envisageant ce que devrait être l'étape suivante de sa carrière pour se libérer.

Sur le parcours, elle rencontra l'homme de sa vie, David, un homme d'affaire New Yorkais dans l'industrie des loisirs. Voyant le monde des affaires par les yeux d'entrepreneur de David, Ann devint encore plus décidée à se libérer de sa prison d'entreprise et de ses semaines de 70 heures et plus.

Chaque week-end Ann et David se réfugiaient dans leur ferme à chevaux du New Jersey, redoutant le chemin du retour par le Tunnel Lincoln chaque Lundi.

Ils étaient déterminés à trouver une affaire sérieuse dans laquelle ils pourraient travailler ensemble pour se libérer des corvées de salariée et de petite entreprise, et se servir de leurs talents uniques.

Alors qu'ils assistaient à une formation de développement personnel en 1987, ils furent mis en contact avec le Marketing de Réseau par un nouvel ami qu'ils venaient de se faire là, et ils surent qu'ils avaient trouvé leur opportunité parfaite.

Avec le support de David, Ann a commencé à développer leur affaire à temps partiel durant les soirées et les week-ends, tout en maintenant son emploi à temps plein. Pendant ce temps, David constata la liberté dont Ann jouissait et décida de vendre son affaire et de rejoindre Ann à plein temps. Ce partenariat a produit des résultats extraordinaires.

Pendant les 18 années qui ont suivi, leur organisation s'est étendue dans 13 pays avec une équipe de plus de 100.000 membres, même

avant Internet. Cette expérience les a préparés à l'opportunité suivante, la construction d'une équipe de plusieurs millions de dollars dans plus de 40 pays.

Ann et David sont Directeurs Exécutifs Diamant, membres du Conseil de Leadership de leur société. Ann a été nommée dans le Top 100 des Mentors en Vente Directe et est conférencière invitée dans les événements de Marketing de Réseau globaux, tandis que David est devenu un intervenant reconnu dans de nombreuses publications de Marketing de Réseau. Leur compagnie a honoré les Feinstein des prestigieuses récompenses de « Global Ambassadors » et « Inspiration de l'Année. »

Ayant le temps dans leur vie de voyager dans le monde ensemble, Ann et David sont retournés récemment dans leur région natale de Buck County en Pennsylvanie, juste au moment où leur famille avait besoin d'eux. Ca c'est LA VRAIE LIBERTE !

Leur organisation s'est étendue dans 13 pays avec une équipe de plus de 100.000 membres, même avant Internet.

Visitez AnnFeinstein.com

JORDAN ADLER

LAS VEGAS, NEVADA

UN GENEREUX MILLIONNAIRE PARTI DE RIEN



Jordan Adler, attiré par des opportunités de type "entrepreneur", gagne un revenu à sept chiffres sur base annuelle et fait don de 100% des bénéfices de son livre à des oeuvres de charité.

Jordan a découvert la profession du Marketing de Réseau dans les années 80 lorsqu'il acheta un livre sur le sujet pour 25 cents dans une vente vide-grenier. Il était intrigué par l'idée des revenus résiduels passifs. Bien qu'il ait grandi dans un quartier ouvrier, il a toujours été attiré par les opportunités d'entrepreneuriat.

Le père de Jordan prêchait la valeur d'un diplôme universitaire et de trouver un bon emploi, mais Jordan était attiré par des idées d'affaire qui pourrait un jour lui apporter la fortune.

Bien qu'il avait plusieurs emplois pour payer ses factures, il commença à répondre aux annonces qualifiées qui offraient la promesse de liberté financière. Il adhéra à 11 compagnies et les abandonna dans ses dix premières années dans la profession. Cependant, il était une éponge pour apprendre le métier de Marketing de

Réseau. Il assista à de nombreux séminaires et lut des centaines de livres. Mais il ne parraina jamais la moindre personne et ne reçut jamais de chèque durant ses 10 premières années dans le Marketing de Réseau.

Ensuite, Jordan rejoignit sa 12ème compagnie de Marketing de Réseau en 1992 et en vint à gagner plus de 8 millions de \$. Il apprit que notre réussite a tout à voir avec notre focus, notre détermination, notre attitude et notre volonté de mener des actions productives. Une fois qu'il eut compris qu'il ne trouverait pas la réussite en dehors de lui-même, tout changea. Il adopta la philosophie du « N'abandonne pas dans un mauvais jour. »

Il parraine en moyenne une personne par semaine et a fait grandir son équipe jusqu'à environ 60.000 personnes. Il a gagné plus d'un million de \$ par an dans sa compagnie actuelle ces quatre dernières années.

Jordan adore le Marketing de Réseau car il offre une chance à chaque personne de créer une croissance financière positive sans aucune expérience formelle et avec peu ou pas de capital à risque. Et il croit que « la réussite en Marketing de Réseau est en relation directe avec la mesure dans laquelle on peut donner aux autres sans attendre quelque chose en échange. »

“N'abandonne pas dans un mauvais jour.”

Jordan est l'auteur du Best-seller « Beach Money : Creating Your Dream Life Through Network Marketing ». Il est fier du fait que 100% des profits du livre sont reversés à des œuvres de charité.

Visitez www.Beachmoney.com

MARGIE ALIPRANDI

SALT LAKE CITY, UTAH
CONFERENCIERE INTERNATIONALE,
AUTEUR ET FORMATRICE



Margie Aliprandi, partant d'origines modestes, a surmonté toutes les difficultés et est maintenant mondialement réputée en Marketing de Réseau.

Il y a vingt ans, Margie Aliprandi enseignait la musique aux adolescents, était mère célibataire avec trois enfants en bas âge et n'avait aucun capital. Elle rêvait de s'acheter sa maison et de donner une meilleure vie à ses enfants, mais son salaire ne lui permettait tout simplement pas. Elle était en train de chercher autre chose lorsqu'elle trouva un produit et une compagnie dont elle tomba amoureuse. Elle se découvrit enthousiaste et à un carrefour. Margie envoya la prudence en l'air, annula son contrat de professeur et décida d'aborder le Marketing de Réseau à temps plein.

Avance rapide et vous retrouvez Margie dans la peau d'une conférencière, auteur et formatrice internationale. Dans l'année du démarrage de son affaire de Marketing de Réseau elle avait un revenu à cinq chiffres, et après trois ans elle avait le statut de millionnaire.

Comment a-t-elle fait cela ? Par la persévérance. Peu importe ce que cela coûtait, elle était prête à le faire. Son « Pourquoi » était le bien-être de ses enfants, et il était si puissant qu'elle regardait au-delà de tous les obstacles et se focalisait sur leur avenir.

Aujourd'hui, Margie a quatre enfants adultes qui ont expérimenté le monde ensemble, et leur conception de la famille s'est étendue pour inclure des gens du monde entier. Ils ont vu leur mère faire du mentoring pour des gens internationalement. Elle dit, « Mon plus grand rôle aujourd'hui est de mener les gens dans leurs grandes et petites réussites et de les aider à se sentir « reconnu » pour où ils en sont. Les vies de mes enfants sont enrichies par les expériences et ce qu'ils ont vu d'une mère qui avait tant de doutes, et qui cependant les a systématiquement surmontés – car, au bout du compte, c'est ce que j'ai fait. Lorsque je les regarde aujourd'hui, je vois les personnes qu'elles sont devenues en grande partie car j'étais un parent entreprenant. Peut-être étais-je une meilleure maman parce que je vivais mon rêve et que, dans le processus, je leur permettais d'élargir les leurs aussi. »

“La persévérance est l'habitude suprême en réseautage.”

“Pour quelques-uns, cela se produit directement, pour la plupart, cela demande de la conscience professionnelle. Continuez à semer des graines. Vous ne pouvez pas semer deux graines seulement et vous attendre à une grosse récolte. C'est la règle des 80/20 donc plantez des graines tous les jours si vous voulez que votre affaire explose. ”

Visitez MargieAliprandi.com

NICK SARNICOLA

LOS ANGELES, CALIFORNIA

UN OUVRIER QUI DEVIENT MULTI-MILLIONNAIRE



Nick Sarnicola a gagné son premier million à l'âge de 25 ans et son équipe a enrôlé 100,000 nouveaux clients et produit pour 20 millions de dollars de vente par mois.

Nick a grandi à Grand Rapids, dans le Michigan, dans une famille entièrement ouvrière de la classe moyenne. Ses quatre grands-parents ont consacré 120 ans à la même usine, engendrant trois générations de travailleurs d'usine. Très jeune il savait déjà qu'il ne serait pas l'un d'entre eux. Ignorant de la notion d'entreprenariat, il s'imagina que le baseball serait sa porte de sortie. Heureusement, à l'âge de 18 ans, il fut recruté dans le Marketing de Réseau alors qu'il travaillait à temps partiel dans le centre commercial local.

Il démarra le Marketing de Réseau sans aucune expérience dans les affaires ou dans la vente, si ce n'est la vente de vêtements. Il tomba immédiatement profondément amoureux de l'industrie. Même s'il ne gagnait pas d'argent, quelque chose, intuitivement, criait qu'il était à la bonne place et qu'il faisait les bonnes choses...

Cela lui prit quatre ans pour gagner un revenu annuel à six chiffres. Plutôt bien pour un garçon de 22 ans ayant abandonné le collège. Armé de sa réussite initiale et de quelques avatars fortuits, Nick s'associa avec Blake Mallen et Ryan Blair pour fonder leur propre compagnie de Marketing de Réseau. Nick pensait que son rôle serait celui de Vice Président avec un bureau de direction. Mais il ne devait pas en être ainsi. Il fit quelque chose de remarquable, quelque chose n'ayant virtuellement jamais été fait.

Il fit pratiquement la chose la plus illogique que quelqu'un dans cette position aurait pu faire. Il donna sa démission à 31 ans en tant que Chef de la Sécurité Informatique pour signer dans sa propre compagnie en tant que Distributeur. Il passa d'une situation où il avait un revenu garanti, des budgets, un staff, et un bureau de direction à Beverly Hills, à une situation sans revenu, sans budget et sans staff. Mais ce qu'il avait, c'était une possibilité de prouver à ses leaders comme un général de tranchée que leur modèle fonctionnerait.

Vingt-quatre mois plus tard, Nick avait conduit son équipe de vente à engager jusqu'à 100.000 nouveaux clients par mois et à produire 20 millions de \$ par mois de vente (oui, vous avez bien lu. Pensez à la Ferrari au sommet de la colline.)

Avec toutes les probabilités contre elles, leur équipe et leur compagnie allèrent jusqu'au sommet, conduisant ses gains totaux du Marketing de Réseau à plus de 10 millions de \$ en 14 ans. Cela a été un rêve devenu réalité dans tous les sens du terme.

-
- C'est beaucoup de travail, mais ce n'est rien en comparaison de creuser des tranchées.
 - Vous pouvez gagner de l'argent en faisant n'importe quoi ; faites ceci parce que vous aimez les gens.
 - Vendez-vous. Ne faites pas les choses à moitié. Pas de « un pied dedans, un pied dehors. »
 - Soyez engagés à une croissance personnelle continue.
 - Les leaders gagnent l'argent durable à long terme. Apprenez à être un leader.
 - Vendez-vous pour sortir de vos problèmes. Continuez à recruter.
 - Construisez votre affaire avec quelqu'un que vous aimez.
 - Gardez la croyance et la foi en tous temps.
 - Trouvez le champion en vous.
-

Visitez NickSarnicola.com

ONYX COALE

DELRAY BEACH, FLORIDA
CREATRICE DE MILLIONNAIRE,
MAITRE RESEAUTRICE



Onyx est l'une des femmes les mieux payées de l'Industrie de la Vente Directe. L'estimation de ses revenus est de plus de 14 millions de dollars en 6 ans. Elle s'enorgueillit de créer des leaders et de changer des vies une personne à la fois.

Le Marketing de Réseau a été présenté à Onyx pour la première fois en 2005. Ce sont les parents de sa baby-sitter qui l'ont présentée à la profession, et qui sont toujours ses sponsors aujourd'hui. Elle a dit NON plusieurs fois avant de finalement se rendre à leur domicile et d'écouter leur présentation. Onyx dit, « Une fois que j'ai vu ces cercles dessinés, goûté les produits, et vu la force du plan de compensation, je savais que c'était une opportunité d'affaire sérieuse. »

Onyx n'a été qu'avec une seule compagnie de Marketing de Réseau. Elle est une maman célibataire ayant construit une organisation personnelle de 340.000 Distributeurs. Elle est Diamant Noir Royal de sa compagnie (seulement 12 personnes dans toute la compagnie ont atteint ce niveau) et elle a aidé plus de 50 personnes à gagner plus d'un million de dollars en Marketing de Réseau.

Si vous voulez construire un revenu résiduel, Onyx dit que vous devez trouver une compagnie qui vous permettra de créer un plan à long terme. Elle préfère une compagnie possédant un programme de commande automatique. Pourquoi ? Parce que cela vous permet de créer un flux de revenu résiduel (cela veut dire que vous êtes payés encore et encore pour le travail que vous avez fait une fois). Son but est d'enseigner aux autres de chercher une compagnie dont la structure est construite sur un produit consommable dont les gens ont besoin. La commande automatique va leur envoyer leur produit mensuellement, ainsi chacun et chacune continue à gagner de l'argent même s'ils n'ont vendu le produit qu'une seule fois. Comme dit Onyx, « Géeéééééénial !!! »

Onyx raconte souvent l'histoire à propos des cinq ans que cela lui a pris de faire l'université et des milliers de dollars que cela lui a coûté. Elle a fait cela, comme beaucoup d'autres, dans l'espoir d'avoir un emploi à 60.000 \$ par an. Elle a appris plus tard que si vous passez plus ou moins quatre ans en Marketing de Réseau, il y a des chances que vous gagniez beaucoup plus que 60.000 \$ par an sans devoir faire d'emprunt pour cela ! Et soyons réaliste, le Marketing de Réseau est beaucoup plus facile que l'université et TELLEMENT plus amusant.

Elle sera la première à vous dire qu'elle est venue à cette industrie à son corps défendant. Bien qu'elle ait été capable de construire, de soutenir et de faire croître une très grande affaire, Onyx prend soin de rappeler que cela n'arrive pas du jour au lendemain. Comme tout le monde, elle a dû se développer elle-même pour pouvoir continuer à construire son esprit d'entreprise et d'entrer en contact avec des gens nouveaux et différents. Bien qu'elle soit dislexique, Onyx a appris comment surmonter cela et a lu des milliers de livres. Elle continue à lire avec avidité et à assister à tout séminaire qu'elle pense pouvoir l'aider à atteindre son rêve d'aider les autres.

Onyx a à cœur de partager l'information qu'elle a apprise, qui l'a aidée à créer de nombreux leaders. Son style de leadership est appelé « leadership de situation. » Elle rencontre les gens où ils en sont et les aide à découvrir ce qu'ils ont besoin d'apprendre à propos d'eux-même, pour qu'ils puissent grandir tant sur le plan personnel que professionnel. Elle ne duplique pas, elle crée. Ceci permet à chaque personne de construire à partir de leurs forces et d'accomplir leurs propres buts. « Je crois que tous les gens sont différents, spécialement lorsque vous étendez votre affaire à l'international. »

Une leçon qu'Onyx pense être impérative pour tout le monde est l'importance des choix. Comment vous choisissez de faire face à l'adversité peut en fait propulser votre réussite vers de nouveaux sommets. Un moment décisif dans sa carrière de Marketing de Réseau s'est produit lorsqu'Onyx n'a pas atteint sa date d'objectif pour l'obtention de la voiture. « j'avais un choix ; fixer une nouvelle date et continuer à travailler ou bien abandonner. J'ai continué. Le jour où j'ai aidé une autre femme à gagner sa propre Mercedes gratuite – WOW. Je savais que je vivais ma raison d'être. »

Tout aussi important est de choisir comment utiliser votre temps. Onyx ne croit pas à l'équilibre. Au lieu de cela, elle choisit d'être pleinement présente et concentrée sur ce qu'elle est en train de faire. Onyx explique, « mon jour moyen est très différent suivant que je suis à la maison ou bien que je voyage pour mon équipe. Si je suis à la maison, je prépare le petit déjeuner des enfants et je les conduis à l'école. Pendant qu'ils sont à l'école, je travaille avec mes groupes au téléphone ou sur Skype. Je reprends mes enfants à l'école et je veille à être totalement présente pour eux. Si je voyage avec mes équipes, je rencontre les gens, j'anime des réunions, je prends des appels, etc. Je suis concentrée à faire grandir l'affaire.

« Bien sûr j'ai maintenant la liberté de temps, et la liberté financière, mais j'ai tellement plus » dit Onyx. « J'ai appris BEAUCOUP de choses sur moi-même, et je vis ma raison d'être – aider les autres. Je pense que peu de gens dans le monde acquièrent le plaisir de vivre leur raison d'être dans la vie. Au-delà d'aider les autres, mon affaire continue à grandir et j'ai eu l'honneur d'aider à créer de nombreux nouveaux millionnaires du Marketing de Réseau. »

Poursuivant sa mission d'aider les autres, Onyx continue à promouvoir la profession du Marketing de Réseau comme un chemin vers un style de vie plus prospère et plus arrondi. Ceci commence par continuer à consacrer du temps à inviter de nouvelles recrues dans son affaire et de donner des présentations. Son approche a aidé son organisation à grandir en Amérique du Nord, Europe, Australie, Nouvelle-Zélande et Asie du Sud-est.

“Plus vous apprenez, plus vous gagnez.”

« Mon meilleur conseil pour TOUT LE MONDE dans cette affaire est de maîtriser le savoir-faire ‘ d'inviter ‘. C'est l'activité unique LA PLUS importante dans le métier du Marketing de Réseau. Lorsque vous maîtrisez ce savoir-faire, PERSONNE ne sera capable d'empêcher votre affaire d'exploser !!! »

Visitez OnyxCoale.com

TODD FALCONE

SAMMAMISH, WASHINGTON

TROUVEZ LA LIBERTE FINANCIERE ET LE BONHEUR
DANS LE MARKETING DE RESEAU



Todd Falcone a construit, depuis 1990, cinq organisations de Marketing de Réseau florissantes et gagne toujours des revenus à six chiffres.

Peu importe le niveau de réussite que Todd Falcone a atteint, il se considère toujours comme un gars moyen. Il a grandi dans une famille de la classe moyenne, où il n'y avait aucun esprit d'entreprise.

Son beau-père n'était pas riche, mais réussissait confortablement. Todd a eu une opportunité de comparer directement entre fauché et confortable, et confortable lui paraissait beaucoup plus attrayant.

Todd a fini par aller à l'université. Il surfait chaque jour sur Internet et manquait souvent les classes, mais il voulait quand même réussir dans sa vie. Au moment de recevoir son diplôme, il reçut un appel téléphonique de quelqu'un dont il croyait qu'il le recrutait pour ... un emploi (Todd était en fait recruté dans une affaire de Marketing de Réseau !)

Dans cette première expérience, Todd se retrouva 'accroc'. Il découvrit la liberté et pas de patron, et CELA, ça résonnait bien pour lui. Le choix fut facile. Il leur donna 1.000 \$ et démarra sa carrière de Marketing de Réseau.

Les deux premières années furent un échec retentissant du point de vue de la génération du moindre argent. La plupart des gens abandonnent lorsqu'ils ne gagnent rien... mais Todd RESSENTAIT que c'était quelque chose qu'il pouvait faire marcher, malgré les résultats lamentables. Il avait simplement la volonté de rester dans le coup et de se concentrer. Sa réussite est le résultat d'être resté dans le coup et de ne pas abandonner, combiné à une concentration permanente sur l'amélioration de ce que nous faisons dans cette affaire.

Avance rapide : Todd a été dans la profession du Marketing de réseau pendant plus de 22 ans. Il a construit cinq compagnies différentes pendant ces 22 ans vers ce que la plupart des gens considéreraient comme le « top » de leurs plans de compensation. Il a des groupes dépassant les 18.000 personnes, et a été l'un des mieux rémunérés année après année, depuis bientôt deux décennies.

Todd a été un sans emploi heureux depuis TRES longtemps et se considère comme totalement inemployable à ce point de sa vie, même si ses revenus ont atteint en moyenne régulièrement plusieurs centaines de milliers de dollars.

Todd s'est engagé dans le Marketing de Réseau car il avait vu la LIBERTE. Il ne l'a pas fait car il se voyait posséder un jet privé ou une Rolls Royce, mais simplement car il voulait faire ce qu'il voulait quand il en ressentait l'envie. Le point le plus important est

d'être en mesure de vivre sa vie suivant ses conditions et non celles de quelqu'un d'autre. Le Marketing de Réseau lui a aussi permis de voyager et de consacrer du temps à ses enfants.

"Vous devrez probablement travailler dur peu importe ce que vous faites ou l'endroit où vous travaillez, donc autant le faire quelque part où la récompense de votre dur labeur vous rapporte vraiment."

Le Marketing de Réseau fournit à l'individu moyen la possibilité d'atteindre la grandeur. « La grandeur est en chacun et chacune de nous, et le Marketing de Réseau fournit un véhicule pour permettre à cette grandeur de croître. » Todd y est pour la vie.

Visitez ToddFalcone.com

DANA COLLINS

SAVANNAH, GEORGIA

ELLE A TROUVE SON EMPLOI DE REVE ET SA REUSSITE
SUPREME DANS LE MARKETING DE RESEAU



Dana Collins s'est catapultée dans la réussite avec des ventes dépassant les 6 millions de dollars par mois.

Immédiatement après son diplôme de fin d'étude secondaire, Dana déménagea à New York pour s'inscrire au « Fashion Institute of Technology » (FIT, Institut de Technologie de la Mode en français). Grâce au FIT, elle pu être recommandée pour un internat chez un important concepteur. Sa vie se passait exactement comme elle l'avait visualisée.

Avec cet « emploi de rêve » vint la garde-robe et les chaussures (évidemment) de rêve, les célébrités, les défilés de mode, les voyages et tout ce qui paraissait excitant de l'extérieur. Pour pouvoir garder cet « emploi convoité » elle travaillait douze heures par jour en plus de l'école. Elle avait tout sauf une vie.

Dana décida de poursuivre son emploi de rêve dans sa ville natale de Baltimore, dans le Maryland. Elle

pensait qu'avec son expérience à New York, ouvrir sa propre boutique serait chose facile.

Mais Dana découvrit rapidement que la compréhension de la mode n'était qu'une partie de la tenue d'une boutique.

Se ressaisissant, elle décida de travailler dans le monde de l'entreprise avec une compagnie du Fortune 500. Un jour, son patron l'appela dans son bureau. Parce qu'elle avait apporté une éthique de travail newyorkaise dans une branche qui ne marchait pas et enseigné sa formule de succès à d'autres, la branche passa de la dernière à la première place dans la compagnie. Elle pensait que son patron allait lui donner une promotion. Au lieu de cela, il lui dit, "En privé, je te donnerai tout le crédit de cette réussite. En public, je le donnerai à ton collègue masculin car je n'aime pas travailler avec les femmes." Le moins que l'on puisse dire était qu'elle était en état de choc. Comment ceci avait pu se produire ?

Enfin, Dana obtint une offre d'emploi à laquelle elle s'intéressait : le Marketing de Réseau. Elle rencontra son sponsor à une foire commerciale, et découvrit l'opportunité lorsqu'on lui demanda si elle avait jamais envisagé d'avoir sa propre affaire. Dana rit et leva la main tellement rapidement qu'elle donna une gifle à son sponsor. Même si elle n'était pas intéressée à démarrer une autre affaire, Dana écouta tout ce que son sponsor disait.

Elle savait que la femme qu'elle avait rencontrée et qui l'avait introduite au Marketing de Réseau menait la vie qu'elle voulait et elle adorait les produits.

L'un des savoir-faire qu'il fallait apprendre était de ne pas s'attacher au résultat de n'importe quelle présentation. Une fois qu'elle comprit vraiment que c'était son job de raconter l'histoire de la compagnie, du produit et de la profession, et que ce n'était pas son job de convaincre ou de vendre à quiconque l'idée de se joindre à elle, son affaire devint florissante. En quelques années, elle vit son volume croître jusqu'à près de 6 millions de dollars chaque mois avec des centaines de leaders construisant à ses côtés.

"Je travaille avec les meilleures personnes que je connaisse. Nous nous aidons mutuellement à devenir meilleures ; travaillant à la réalisation d'une plus grande partie de notre potentiel. Nous donnons aux autres l'espoir qu'eux aussi peuvent avoir à la fois un emploi de rêve et une vie de rêve."

Ce qui n'apparaissait pas comme un emploi de rêve est devenu plus gratifiant que ce qu'elle aurait pu espérer ou imaginer.

Visitez Explorersclub.myarbonne.com

DONNA JOHNSON

CAVE CREEK, ARIZONA

DE COL BLEU TYPIQUE

A VICE-PRESIDENTE NATIONALE



**Donna Johnson passa de
maman célibataire sans
éducation scolaire à
Vice-Présidente Exécutive
Nationale extrêmement
performante.**

Donna a grandi en étant une “col bleu” typique du Midwest sans éducation scolaire. Elle se maria jeune et se retrouva par la suite divorcée avec trois petits enfants à l’âge de 29 ans. Ensuite, elle rencontra le fondateur et le développeur du produit d’une nouvelle compagnie de marketing de réseau. Elle tomba amoureuse des produits incroyables et de l’opportunité. Elle pensa en elle-même, “c’est trop beau pour être vrai. Quel est le piège ?” Après quelques recherches en âme et conscience, et l’utilisation des produits, Donna sut que c’était à la fois beau et vrai pour elle.

Donna démarra exactement comme n’importe quelle autre distributrice, partageant les produits qu’elle aimait et l’opportunité de revenus qu’elle avait fait grimper à un niveau respectable. Ce que Donna vendait principalement aux gens qu’elle rencontrait sur sa route était leurs propres rêves. Des

rêves auxquels beaucoup d'entre eux avaient renoncés.

Ces pages ne peuvent pas rendre justice aux histoires que Donna peut raconter à propos des succès et des défis. Il suffit de dire qu'aujourd'hui son organisation de vente produit des centaines de millions de dollars par an avec 1 million de représentants dont plus de 1000 d'entre eux conduisent des Mercedes Benz blanches de leur choix.

Donc qu'est-ce qui a maintenu Donna sur sa route ? "Cet incroyable cadeau que nous continuons à donner chaque jour lorsque nous rencontrons une nouvelle personne. Je l'appelle "la Réussite en 3-D..." nous connaissons tous des gens qui gagnent de hauts revenus, mais ont-ils le temps d'en jouir ? "la Réussite en 3-D" veut dire :

- Savoir que ce que vous faites crée une différence
- Créer de l'équilibre dans votre vie
- La paix financière

La Stratégie de réussite de Donna : "grimper sur les ailes de votre esprit !"

«Croyez en vous-même, connectez-vous au système et créez votre histoire «impliqué(e) pour la vie». Observez-vous parler. Parlez et agissez comme un Vice-Président à la pointe. Créer de l'excitation, de la passion, de l'intégrité et de l'unité dans votre équipe. Les gens veulent suivre une personne qui sait où elle va. S'ils vous connaissent, vous aiment bien et vous font confiance, vous irez loin. Nous avons un puissant esprit d'intention, venant de la chanson de Joni Erickson-Tada, «Les Ailes de l'Esprit», qui nous encourage à nous aimer nous-même au-delà de toutes les choses terrestres. Donc continuez à être tout ce que vous pouvez être, ouvrez vos ailes, et grimpez sur les Ailes de votre Esprit !»

Visitez Donna.myarbonne.com

RANDY GAGE

MIAMI BEACH, FLORIDA

D'ÉLÈVE EXPULSÉ DE L'ÉCOLE ET LAVANT DES
ASSIETTES À MULTI-MILLIONNAIRE



L'organisation de vente de Randy Gage s'étend sur 65 pays et compte plus de 200,000 membres. Ses revenus dépassent toujours le million de dollars par an et sont toujours en croissance, et il partage la propriété d'un vélomoteur qu'il sous-loue à Richard Brooke.

Randy Gage vient d'une famille modeste ; une mère célibataire ayant élevé trois enfants toute seule, au temps où elle frappait aux portes pour vendre des produits Avon. Et Randy veut vraiment dire qu'elle sortait et frappait aux portes, réellement.

La mère de Randy travailla très dur et les aimait tous, et fit de son mieux pour montrer un bon exemple. Elle avait du caractère et une solide éthique de travail. Ils étaient pauvres. Cela créait des difficultés. Et Randy n'a jamais connu son père, mais comme il dit, «Ma mère nous a bien élevés.»

En ce qui concerne l'école... Randy la détestait.

Cela ne lui convenait pas du tout. Il était pathologiquement timide et très peu sûr de lui. Il devint un

adolescent alcoolique et drogué. Il brossait l'école, fut suspendu fréquemment, et finalement expulsé avant d'avoir 16 ans.

Son premier travail a été plongeur dans un restaurant pour le salaire minimum. C'est le seul job qu'il put trouver. Il travailla jusqu'à devenir cuisinier, serveur, maître d'hôtel, et finalement un stagiaire du gérant, ensuite assistant du gérant et finalement gérant du restaurant. «Ce qui est», dit-il, «le rêve de tout plongeur.»

Bien sûr lorsqu'il devint le gérant, Randy réalisa que cela ne représentait pas le rêve américain – c'était le cauchemar américain. Il travaillait plus d'heures et gagnait moins d'argent que quand il était serveur.

A l'évidence, pensait-il, le secret est de posséder votre propre restaurant. D'être votre propre patron. Donc, Randy et son assistant gérant rassemblèrent un peu d'argent et prirent un restaurant en leasing. Ce fut un «désastre absolu.» Ils finirent par le rendre au gars qui le leur avait donné en leasing et Randy revint au travail de gestion.

Heureusement, en cours de route, Randy avait découvert le Marketing de Réseau et il gagnait un peu d'argent avec cela. Il travaillait 14 à 15 heures par jour dans le restaurant, ce qui laissait peu de temps pour faire autre chose, mais il poursuivit les deux chemins.

Son premier gros chèque provenant du Marketing de Réseau fut de 11.000 \$. Cela, plus un peu d'argent qu'il avait économisé, était suffisant pour prendre un nouveau partenaire et essayer à nouveau avec un autre restaurant. Malheureusement, ce restaurant échoua également.

Comme dit Randy, «J'apprenais lentement.»

Randy avait trente ans. Pas de maison, pas de voiture, pas d'emploi, pas d'argent à la banque, pas de carte de crédit, et il avait 55.000\$ de dettes, ce qui lui paraissait des millions en ce temps là. Il empruntait de l'argent aux amis, vendait les meubles...

C'est à ce moment que Randy s'est dit, «Tu sais, je ne vais jamais rembourser cette dette dans la restauration. Si j'y arrive, cela me prendra jusqu'à mes 60 ans. Je dois revenir au Marketing de Réseau.»

Randy entama son retour et il n'a plus jamais regardé derrière lui. Il a gagné des millions en Marketing de Réseau.

«J'ai grandi pauvre et je détestais cela», dit Randy. «J'étais autant en train de fuir la pauvreté que de me rapprocher de la richesse, mais les deux me motivaient. L'idée de l'effet de levier, être capable d'amener quelques personnes à se joindre à moi, leur enseigner, les entraîner, et recevoir une prime résiduelle sur leur productivité était réellement sexy. J'avais compris cela immédiatement.»

Mais Randy ne comprit pas le métier immédiatement. Il fallut environ cinq ans à perdre de l'argent, aller aux événements, acheter des outils, et du cash flow négatif qui l'amenèrent à réfléchir vraiment sérieusement. «Ok, j'ai fait plusieurs compagnies différentes, j'ai eu différents sponsors, des lignes de produits différentes et des plans de compensation différents, et rien de tout cela n'a marché. Donc à l'évidence, soit il s'agit d'un montage total fabriqué pour avoir mon argent, soit cela se passe en moi.»

Le point était que dans toutes ces compagnies, il y avait des gens qui réussissaient. Il y avait des gens qui gagnaient de l'argent et ils avaient les mêmes produits et le même plan de compensation et la même chose que tout ce que Randy avait, et malgré tout ils s'en sortaient et créaient de la réussite.

Il réalisa, «ce n'est pas l'affaire, ce n'est pas la compagnie ; c'est moi.»

Il réalisa, «ce n'est pas l'affaire, ce n'est pas la compagnie ; c'est moi.»
Donc Randy fit des changements.

Une fois que Randy eut pris la responsabilité de sa propre réussite et de ses échecs, et prit l'engagement de trouver une manière pour sa compagnie de travailler pour lui, tout changea. Il découvrit des manières de construire son groupe qui étaient amusantes pour lui et des manières que les autres membres de son groupe puissent dupliquer... «Cette affaire est entièrement une affaire de duplication.»

«J'ai été capable d'aider des gens qui vivaient de l'assistance sociale, élevant leurs enfants dans la cave d'un ami, qui gagnent aujourd'hui 30.000 \$ par mois. Et il ne s'agit pas vraiment de l'argent. L'argent est excellent, ne me comprenez pas mal, mais je suis surtout excité pour ces gens car c'est la dignité que cela leur donne, la croyance que cela leur donne.»

«Cela a du sens et c'est ce qui rend notre métier tellement incroyable,» dit Randy.

«Le Marketing de Réseau nous donne une occasion de créer un héritage de manières extrêmement puissantes et profondes, et dont vous ne disposez pas dans la plupart des autres affaires. Et ceci est vraiment très, très spécial.»

“Je crois en mon travail parce que je crois en vous.”

Visitez RandyGage.com

HISTOIRES DE REUSSITE

Les Histoires de Réussite dans cet ouvrage portent sur un échantillon de personnes que je connais, qui ont construit quelque chose de grand en Marketing de Réseau, et qui l'ont fait d'une manière éthique et responsable dans des compagnies ayant ces mêmes caractéristiques. Seule l'une de ces personnes fait partie de ma propre compagnie de Marketing de Réseau.

Si vous voulez distribuer une version sur mesure de ce livre avec uniquement les histoires de réussite de leaders dans votre compagnie ou organisation, contactez info@BlissBusiness.com

MERCI

Merci d'avoir lu ce livre. Nous sommes confiants que vous en connaissez un peu plus sur les défis et les possibilités de cette opportunité. Et nous sommes confiants que vous pouvez entendre la voix à l'intérieur de vous qui vous dit d'être en phase avec ces personnes et ces idées.

Tout le monde peut représenter avec succès la marque d'un produit qu'il aime. Et le Marketing de Réseau est plein de produits uniques, exclusifs et puissants. C'est obligatoire. Cela repose sur les recommandations de ses meilleurs clients pour la vente des produits.

Mais ce livre concerne autre chose. Il concerne la chance pour vous de voir les possibilités de construire une forteresse de sécurité financière autour de vous et de votre famille. Construire votre propre petit ou grand empire. Même 1000 \$ par mois durant les 20 prochaines années investis sagement vous mettent à l'abri pour toujours. Vous pouvez le faire ici.

Tout ce dont vous avez besoin est de trouver un produit que vous aimez recommander.

Une compagnie à promouvoir dans laquelle vous avez confiance et que vous respectez.

Un rêve plus grand que vos peurs et vos frustrations.

Et le reste est le futur en devenir. Votre futur.

OSER AVEC GRANDEUR

“Ce n’est pas la critique qui compte : pas l’homme qui pointe du doigt l’homme fort qui trébuche, ou qui explique comment celui qui agit aurait pu faire mieux. Le crédit appartient à l’homme qui est vraiment dans l’arène, dont le visage est barbouillé de poussière et de transpiration et de sang, qui se bat vaillamment, qui se trompe et défaille encore et encore, car il n’y a pas d’effort sans erreur ou déconvenue, mais qui connaît les grands enthousiasmes, les grandes dévotions, qui se consacre à une cause qui en vaut la peine ; qui, au mieux, connaît, à la fin, le triomphe d’une grande réalisation, et qui, au pire, s’il échoue, aura au moins échoué en osant avec grandeur, de sorte que sa place ne sera jamais avec ceux dont les âmes froides et timides n’ont connu ni victoire ni défaite.”

Theodore Roosevelt, 1858-1919

Extrait du discours Citoyenneté dans une République (Sorbonne, Paris, 23 Avril 1910)

LE JEU DE MAÎTRE

“Cherche, par dessus tout, un jeu qui vaut la peine d’être joué. Tel est le conseil de l’oracle à l’homme moderne. Le jeu étant trouvé, joue-le avec intensité – joue comme si ta vie et ta santé mentale en dépendait (elles en dépendent). Suis l’exemple des existentialistes français et fleuris une banderolle portant le mot “Engagement.” Bien que rien n’ait de signification et que toute les routes indiquent “Pas de Sortie”, bouge malgré tout comme si tes mouvements avaient une raison d’être particulière. Si la vie ne semble pas offrir un jeu qui vaut la peine d’être joué, alors inventes-en un. Car il doit être clair, même pour l’intelligence la plus embrûmée, que n’importe quel jeu vaut mieux que pas de jeu du tout.”

Robert S. DeRopp, 1913-1987

Le Jeu de Maître (Delacorte Press, 1968)

Richard est également l'auteur de *Mach II*, l'Art de la Vision et de l'Auto Motivation. Ce puissant travail connecte la Loi d'Attraction avec les Lois de l'Action, vous enseignant exactement comment penser, comment parler, comment ressentir et comment agir pour manifester vos Visions les plus folles.

"J'ai trouvé une copie de *Mach II* à la maison d'un ami. Je l'ai lu et j'ai adoré. Beaucoup de ce que font les grands athlètes pour réaliser l'impossible est fait par la visualisation. Richard cerne exactement comment cela fonctionne, pourquoi cela fonctionne, et comment n'importe qui peut l'utiliser pour réaliser de grandes choses dans sa vie. Richard a une manière unique de raconter l'histoire de sorte que nous la comprenons vraiment ! Je recommande hautement ce livre à quiconque souhaite maîtriser sa propre motivation et ses propres réalisations"

John Elway

Super Bowl MVP & NFL Hall of Fame Quarterback

"Félicitations ! Félicitations ! Félicitations ! Félicitations ! Félicitations ! Je viens juste de lire votre livre *Mach II*, et c'est un chef d'oeuvre...la tête et les épaules au-dessus de tous les autres livres de motivation que j'ai lus"

Harvey Mackay

Président et Fondateur, MackayMitchell

"Dans cette économie accélérée vous devez voyager à *Mach II*. Ce livre vous enseigne comment le faire d'une manière totalement efficace et amusante"

Mark Victor Hansen

Co-créateur de la série Bouillon de Poulet pour l'Ame, bestseller #1 du New York Times,
co-auteur du Millionnaire Minute



“Absolument
incroyable !”

John Addison
Co-CEO, Primerica

“J’adore *Mach II With Your Hair On Fire*. Je pouvais dire en lisant le livre que Richard a une passion pour changer la vie des gens. Je respecte Richard et son travail et je le remercie pour qui il est et pour la différence et l’impact qu’il crée dans la vie et les affaires des gens.”

Les Brown
Conférencier en Motivation

Richard adorerait entendre vos histoires sur l’impact que ce travail a eu dans votre vie ou dans votre affaire. Vous pouvez contacter Richard au 888.665.8484 ou via info@BlissBusiness.com

Vous pouvez commander *The Four Year Career* (en format livre, audio, et/ou video) et *Mach II With Your Hair On Fire* sur BlissBusiness.com

LA CARRIÈRE DE QUATRE ANS[®]

"*La Carrière de Quatre Ans* est sincèrement le meilleur CD que j'ai entendu sur l'industrie du Marketing de Réseau. J'ai acheté une copie à chaque leader de mon équipe pour qu'il s'en serve pour prospecter et former. Nous avons besoin de gens comme Richard Brooke comme ambassadeurs de l'industrie dans son ensemble. Il est temps pour nous toutes et tous, dans toutes les compagnies, de travailler ensemble à promouvoir le Marketing de Réseau. Nous aurions toutes et tous plus de succès en adoptant son attitude."

Maggie Williamson
USANA
Boise, Idaho

"J'ai en fait reçu une copie de *La Carrière de Quatre Ans* d'une leader de mon groupe. Elle est comme moi – nous étudions l'industrie en même temps que notre fournisseur. J'ADORE le CD et il sera communiqué à chaque membre de l'équipe que je peux atteindre. Le livre est fantastique aussi. J'utilise ces outils pour donner une vision de l'industrie à notre équipe, ce qui aidera ses membres à comprendre comment créer un revenu résiduel en construisant en profondeur, à comprendre les nombres, etc."

Rhonda Woodman
Essex, Massachusetts

"Ce que ma femme et moi aimons le plus dans *La Carrière de Quatre Ans* c'est que cela parle pour nous mieux que nous ne pourrions jamais le faire. Le prospect comprend ce qu'est le Marketing de Réseau, et peut-être plus important encore, ce qu'il n'est pas. Et maintenant, pour les BONNES RAISONS, il veut soit en apprendre plus sur notre programme, ou non. Et les deux sont ok."

Jeffrey Romualdi
Harrisburg, Pennsylvania

"J'ai toujours adoré le CD audio de *La Carrière de Quatre Ans*. J'ai regardé l'autre jour la version video et c'est excellent ! Merci Richard, pour tout ce que tu es et tout ce que tu fais."

Mark Hibbits
Norwich, United Kingdom

"J'ai commandé dix CD de *La Carrière de Quatre Ans* de Richard Brooke. C'est tout simplement phénoménal ! Je le garde dans le lecteur CD de ma voiture et il revient ainsi chaque fois que je mets la voiture en marche. Chaque fois que je l'entends, je comprends quelque chose de nouveau que j'avais manqué auparavant."

Emily Taft
Georgetown, Massachusetts

"Le revenu résiduel est l'aspect le plus excitant de la création de richesse. Ce livre vous enseigne comment construire, maintenir et profiter de votre Machine à Produire de l'Argent qu'est le Marketing de Réseau."

Lisa Jimenez
International Speaker,
Auteur de Best Sellers & Coach de Réussite
Delray Beach, Florida

"*La Carrière de Quatre Ans* est la meilleure formation que j'ai jamais entendue expliquant le Marketing de Réseau à une personne ordinaire. Merci Richard, d'avoir rendu les choses si simples, irréfutables et motivantes !"

Lynette Mansur
Plover, Wisconsin

"L'audio de *La Carrière de Quatre Ans* est très bien fait et un grand atout pour ceux qui ne «comprennent pas.» Il touche aux facteurs clés du Marketing de Réseau – utilisant des termes et des exemples faciles à comprendre – et il remet les choses à leur place."

Steve Jackson
Hamilton, Ontario – Canada

"Bourré de faits et d'histoires irréfutables, *La Carrière de Quatre Ans* est un livre puissant, de bon sens et qui dit les choses telles qu'elles sont. Lisez ceci, et vous serez plus confiante que jamais dans l'avenir de votre affaire de Marketing de Réseau. Partagez ceci avec les sceptiques dans votre vie, et ils apprécieront FINALEMENT pourquoi vous avez choisi cette profession (et plus se joindront à vous aussi)."

Sonia Stringer
La Coach d'Affaire des Femmes, auteur de "*The Ultimate Guide for Women in Network Marketing*"
San Diego, California

BLISSBUSINESS.COM

High Performance People
1875 North Lakewood Drive
Coeur d'Alene, Idaho 83814
P: 888.665.8484 | F: 888.665.8485

ISBN 0-9700399-2-1



9 780970 039927

BB
BLISS
BUSINESS