



FORMATION GRATUITE

*Les 3 méthodes de
prospection les plus
prisées pour trouver 5
prospects par jour*

Frédéric Arnone



Table des matières

1	Quelques méthodes de prospection	2
1.1	Les conversations froides	2
1.2	Les évènements.....	3
1.3	Publication sur site	3
1.4	La prospection par recommandation	3
1.5	Vidéos sur Youtube	3
2	Les trois méthodes les plus en vogue actuellement.....	4
2.1	Facebook	4
2.1.1	Comment créer un groupe Facebook ?	4
2.1.2	Pourquoi faire un Facebook live ?	7
2.2	Instagram	7
2.2.1	Comment ça marche ?.....	7
2.3	Le Blog	11
2.3.1	Quel est le but de créer un Blog pour faire du MLM ?	11
2.3.2	Veux-tu savoir comment on fabrique un blog ?	11
3	CONCLUSION	13

Félicitations !!

Tu as pris la bonne décision en téléchargeant ma formation gratuite. Tu la lis attentivement, ce qui te permettra de faire le bon choix pour trouver la méthode qui te correspond le mieux. Une fois fixé, il ne te restera plus qu'à passer à l'action car c'est le seul moyen qui te permet de réussir.

Je suis moi-même passé par cette situation à mes débuts. J'ai soulé ma famille et mon entourage, sans grand résultat. Certains se sont même éloignés de moi. Ce fût très dur, habitué au succès. En effet, je suis un professionnel de la santé depuis 30 ans avec 5 centres à mon actif. J'aide les gens à se sentir mieux, à prendre confiance en eux et obtenir le meilleur d'eux même. Notamment, je leur montre comment bâtir, dynamiser et optimiser le potentiel d'un centre de rééducation. Ça marche plutôt bien car à titre d'exemple, j'ai eu 5 centres et à chaque fois, j'ai augmenté le chiffre d'affaire par 3. De me retrouver là, avec rien alors que j'étais super motivé.

Du coup, j'ai cherché la méthode qui me correspondait le mieux. Je me suis formé en conséquence car avoir l'outil qui t'amène des prospects c'est bien mais le maîtriser c'est mieux.

Je te délivre quelques méthodes qui marchent et j'en approfondis 3 qui cartonnent et qui te permettront de trouver 5 prospects par jour.

1 Quelques méthodes de prospection

Il y a plusieurs méthodes pour attirer des prospects. Sache qu'elles existent et que tu peux les utiliser si tu le souhaites. Ce ne sont pas mes préférées.

Il faut tout de même les connaître et savoir les utiliser pour les transmettre à ton équipe. En effet, les personnes que tu auras avec toi auront aussi des préférences dans leur façon de prospecter. Mais c'est un autre sujet : la duplication.

1.1 Les conversations froides

Elles permettent d'engager la conversation quel que soit le lieu où la situation. Il ne faut pas être lourd et pénible, simplement courtois, poli. Créé du lien en toute circonstance. Le MLM est un métier de contact qui demande d'avoir une grande dimension humaine, de l'éducation du savoir vivre. Développer une relation de confiance quels que soient les circonstances et les lieux où tu te trouves comme à l'école de tes enfants, à la salle de sport, lors de diverses activités, en vacances et même dans la rue ou en faisant les courses par exemple.

Il faut réussir à obtenir un numéro de téléphone, un rendez-vous. Ne jamais parler de son opportunité dès le départ. On suscite la curiosité. Si tu obtiens un contact ou si les gens te posent la question, « Et vous vous faites quoi dans la vie ? » A ce moment-là, tu peux commencer à mettre en avant ton opportunité de façon professionnelle. Fait en sorte que la personne se dévoile en lui posant les bonnes questions. Tu dois te dire que tu as la solution et

elle a le problème. En posant les questions qu'il faut, tu vas sentir si tu peux l'amener dans ton aventure ou pas. Auquel cas tu n'insistes pas.

1.2 Les évènements

Ils vont dépendre des produits de la société dans laquelle tu es. Ce pourra être des shakes parties, fit parties online où à l'extérieur, des skins parties etc.

Lors de ces diverses situations, tu présentes tes produits et ton opportunité d'affaire. Il faut inviter un maximum de gens et se faire aider par sa up line au départ. Ces évènements vont te permettre de créer des contacts. Il faut inviter un maximum de monde avec leurs amis. Le but est la vente de produit, mais aussi de récupérer le plus de numéro de téléphone possible.

1.3 Publication sur site

Il s'agit de publier une annonce sur ton réseau social afin de recruter les personnes susceptibles de te rejoindre dans ton opportunité. Et oui ça marche encore faut-il bien formuler ton script.

Cette publication peut se faire aussi dans un journal ou sur différents sites gratuits. Elle touche les gens au chômage ou des personnes qui veulent un complément de revenu. Et même parfois des gens qui s'ennuie...

1.4 La prospection par recommandation

Je dirai que cette méthode vient compléter toutes les autres à partir du moment où tu fais des contacts. Il arrive souvent que des personnes te disent non. Il ne faut surtout pas se décourager !

C'est à ce moment-là qu'il faut placer les recommandations des contacts qui ne sont pas intéressés. Demandes alors à la personne si elle n'a pas des connaissances qui seraient susceptibles d'avoir le profil pour de ton opportunité ou des besoins suivant les produits que propose ta compagnie. Fais-lui écrire tous les noms et numéros de téléphone sur une liste, pour que tu puisses les contacter de sa part ultérieurement.

C'est une méthode importante à ne pas négliger qui découlent très souvent de toutes les autres.

1.5 Vidéos sur Youtube

Méthode très intéressante et efficace. Je ne fais que la décrire rapidement car quand on démarre ce n'est pas forcément la plus facile à utiliser. Elle demande d'avoir du bon matériel pour faire de la vidéo et surtout être à l'aise derrière une caméra.

Oui La vidéo c'est puissant mais ça passe ou ça casse ! Alors prudence.

Dis-moi, tu aimerais savoir comment trouver facilement jusqu'à 5 prospects par jour ? D'après toi, comment faire ? Lis la suite sur les méthodes qui vont te permettre de faire la différence.

2 Les trois méthodes les plus en vogue actuellement

2.1 Facebook

Réseau social phare des années 2000 touchant les plus de 35 ans. Facebook n'est vraiment pas à négliger car il génère plus de 2 milliards de visites par jour. Il existe plusieurs façons de l'utiliser.

Le plus souvent au démarrage de leur activité MLM beaucoup de personnes font l'erreur à mon sens de prospecter sur leur mur personnel avec leurs amis et les amis de leurs amis. En mettant en avant leur opportunité, leurs produits en fonction de la thématique et de leur compagnie. Il n'y a pas de gros résultats et on peut même se retrouver dans la phase de départ lorsqu'on sollicite sa famille et ses amis.

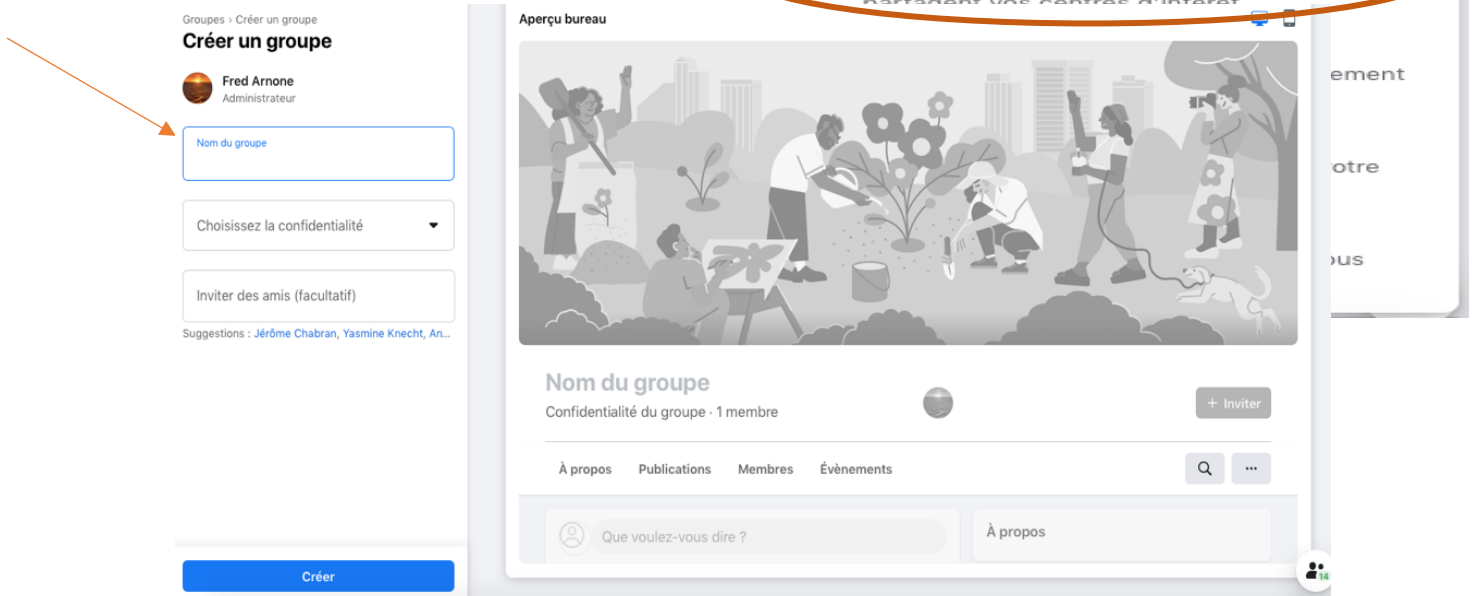
Une stratégie un peu plus judicieuse est de créer un groupe d'intérêt commun. Le but est de développer une communauté ciblée sur un thème plus précis. A la différence de la première situation c'est que les gens sont déjà intéressés par le sujet. Il devient plus facile de les capter. Il faut les inspirer et leur apporter beaucoup de valeur et de contenu. En publiant régulièrement des conseils pratiques, des offres, des vidéos, des photos, des idées.

2.1.1 Comment créer un groupe Facebook ?

Sur ton mur dans la colonne de droite il faut cliquer sur « **Groupe** » puis une fois la que la page apparait en haut à droite du bouton on clique sur « **créer un groupe** »

Créer

-  **Publication**
Partagez une publication sur le fil d'actualité.
-  **Story**
Partagez une photo ou un message.
-  **Évènement marquant**
Ajoutez un évènement marquant sur votre profil.
-  **Page**
Communiquez et partagez avec vos clients ou fans.
-  **Publicité**
Faites la promotion de votre entreprise, votre marque ou votre organisation
-  **Groupe**
Communiquez avec des personnes qui partagent vos centres d'intérêt



Remplir les informations de base en choisissant un nom simple qui suscite la curiosité. Ne pas mettre le nom de ta société.

Le groupe se met en **privé** mais pas en public ni secret.

Il faut alors commencer à publier du contenu sur le thème choisi et faire interagir tes abonnés. Tu peux alors annoncer sur ton mur personnel que tu as créé un groupe, ça ne devient pas une obligation mais plutôt tu suscites la curiosité. Dans ce sens-là, tes amis sont plus libres d'y aller ou pas.

Il faut envoyer des invitations par message privé et personnalisé. Ne pas oublier de mettre le lien du groupe créé pour que les personnes cliquent dessus.

Par la même occasion demandes de l'aide à ta communauté pour faire connaître ton groupe en leur disant « merci **de cliquer sur j'aime et de partager** »

L'idéal est de publier chaque jour entre 2 et 6 posts de qualité : conseils, astuces, photos, vidéos, témoignages, etc.

N'hésite pas à leur poser des questions pour générer de l'interactivité.

Pour mettre en avant les produits de ta société par exemple, tu peux faire des offres promotionnelles. Comme un témoignage d'un de tes membres qui a perdu 15 kilos avec tel ou tel produit.

Évite les affirmations comme : ce produit permet de maintenir une masse musculaire sans faire de sport. Ça ne marche pas, les gens ont besoin de s'identifier par de l'émotionnel.

Une optimisation de ton groupe peut être faite par des Facebook live. On en vient à la 3^{ème} manière d'utiliser Facebook.

2.1.2 Pourquoi faire un Facebook live ?

Ce sont des événements très fédérateurs vus par un très grand nombre de personnes. Facebook diffuse en priorité les Facebook live sur le fil d'actualité. A la différence des posts sur ton mur.

Un Facebook live va te permettre de faire connaître ton groupe, tes produits, ton opportunité de façon très puissante.

Il faut être structurer et clair dès le début, c'est pour cela que je te déconseille d'utiliser cette méthode quand tu démarres avec peu de résultats.

Par contre si tu décides que tu en es capable, je te donne 3 conseils pour réussir un Facebook live.

Entraînes toi avant de faire ton direct avec des petites vidéos chaque jour que tu revisionnes

-Reste naturel et décontracté

-Analyse les résultats

-Optimise ainsi ton enregistrement

2.2 Instagram

Réseau social très en vogue et très puissant actuellement, plus utilisé par les jeunes de 15 à 35 ans. Outil marketing très puissant et très efficace, beaucoup plus libre que Facebook.

2.2.1 Comment ça marche ?

Pour crée un compte, c'est facile. Tu télécharges l'application et tu t'enregistres.

De nombreux professionnels du MLM utilisent ce réseau social dans leur activité. Instagram est devenu un outil très puissant pour se faire connaître en ligne. Parce que c'est une source de prospect illimités.

Voici 5 conseils marketing pour Instagram.

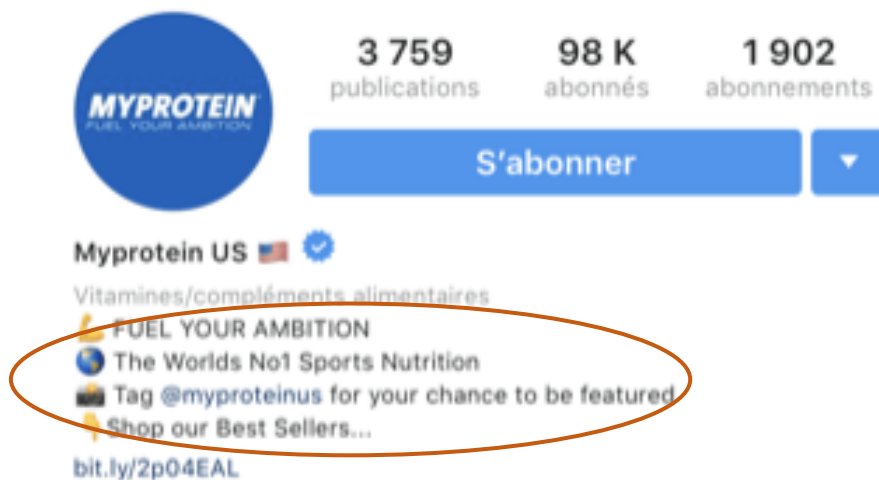
1. Optimise ton nom et ta description.

Il ne faut pas nommer ton compte du nom de tes produits ou de ta compagnie. Tu renomes ton compte en utilisant les mots clé qui t'intéressent et qui peuvent t'aider à être retrouvé. Je te conseille de mettre directement ton compte en public et directement passer ton compte en professionnel.

Je te laisse voir la marche à suivre ci-dessous :

- A. Une fois ton compte créé passe le directement en public afin que les gens puissent s'abonner librement. Par la suite, je te conseille de le passer en professionnel.
- B. Pour cela il te faut aller dans les réglages de ton Instagram (paramètres). Pour passer ton compte en public clique d'abord dans **confidentialité** et met toi en public. Une fois fait, retourne dans tes paramètres de base et clique sur **compte**, tout en bas il te sera proposé de passer ton compte en professionnel.

Pour la description met aussi des mots clé. Tu rajoutes une ligne pour chaque mot clé ou spécialité que tu souhaites mettre en avant. Il faut aller droit au but. Tu mets un émoticône à chaque ligne rendant ainsi la bio plus lisible et attractive.



2. Le funnel d'acquisition

Le 2^{ème} conseil est le lien dans la bio. Il te faut créer un lien de funnel cliquable pour atterrir sur le landing page de ton site.

De la même manière que tu peux taguer un autre utilisateur, tu peux te taguer toi-même dans la description d'un post.

Ça te donne ton premier lien cliquable qui mènera l'utilisateur jusqu'à ta bio. Le seul endroit où tu peux mettre une URL cliquable.

Pour chacun de tes posts ajoutes une phrase du type : « ***Pour en savoir plus cliques. Sur le lien dans la bio en rajoutant la mention de ta marque*** »

Il te suffira de changer le lien dans la bio à chaque publication à chaque nouveau post. Si tu ne souhaites pas changer le lien à chaque publication, il existe des outils permettant de mettre en guise de lien de bio une page reprenant tous tes derniers posts Instagram cliquables. Ainsi qu'une présentation et un lien vers ta page d'accueil de ton site.

On peut citer Ilink par exemple, tu testes et tu regardes si ça marche pour toi.

3. Instagram shopping

Cette fonctionnalité est disponible depuis 2018. Le but est de rediriger le trafic Instagram. Le hic c'est que ce n'est utilisable que pour les e-commerces. Cela ne fonctionne que si tu as un Facebook shop sur ta page Facebook et que celle-ci est associée à ton compte Instagram avec cette fonction. Tu auras la possibilité de tagger un de tes produits en vente sur la photo d'un post ce qui donnera à l'utilisateur la possibilité d'être dirigé directement vers la page produit de ton site.

4. Soigne le contenu

En utilisant de belles images, avoir un beau design est primordial. On ne le répète jamais assez mais il faut capturer les gens immédiatement. Quitte à ne pas mettre la photo si tu as un doute sur la qualité. Il faut de la couleur des contrastes, et obtenir leur attention. Il ne faut jamais oublier quel est ta concurrence dans le fil d'actualité. Si tu as une promotion ou un message important à passer mets le en surimpression sur la photo.

N'espère pas que les gens déroulent la description pour accéder à ton message. Certains le feront bien sûr mais pour la plupart non. Tu dois donc susciter leur intérêt.

5. Interactions : source d'acquisition

Il faut créer des interactions par des likes, commentaires ou suivre quelqu'un en lui envoyant un message privé. Ces actions envoient une notification native à l'utilisateur. L'interaction est créée quand cette notification arrivera.

La plupart des utilisateurs Instagram veulent savoir de qui elle provient en atterrissant ainsi sur ton profil. Si ton profil est soigné et les publications attrayantes, tu as la possibilité de passer ton message, de transformer cet utilisateur en follower, en visiteur de ton site et même en client. Alors bien entendu, tu ne dois créer des interactions qu'avec des utilisateurs appartenant à ton audience cible. Si la personne n'en fait pas partie c'est complètement inutile. Et même contre-productif car ça fausse tes métriques. Si ton message est correct tu n'as plus qu'à convertir ton prospect.

Tu peux utiliser des Hashtag liés à ton activité ou juste aller récupérer la liste de followers de tes concurrents.

Je te conseille de commencer ce travail d'interaction à la main pour cerner le comportement de ton audience. Puis par la suite tu peux automatiser tes actions avec des bots.

La seule et unique vérité est de tester quel type de post, à quelle heure et dans quel format ont obtenu le plus de clics et d'engagement.

2.3 Le Blog

Le blog MLM à la différence des deux autres méthodes est intergénérationnel. Par rapport à Facebook et Instagram, ton compte d'appartient et tu ne risques donc pas de te le faire bloquer et de perdre ainsi tous tes contacts.

2.3.1 Quel est le but de créer un Blog pour faire du MLM ?

La création de celui-ci apporte de gros avantages ; c'est plus précis en termes de prospection c'est-à-dire qu'il te permet de gagner en visibilité et de signer ton audience cible.

Des personnes qualifiées viennent directement à toi. Le système est automatisé par des mails, des annonces.

Ça fonctionne en permanence, du coup tes présentations MLM sont mécanisées pour générer des ventes et parrainer des dizaines de filleuls chaque mois.

Pour les personnes les plus timides le blogging sera plus adapté.

2.3.2 Veux-tu savoir comment on fabrique un blog ?

Il faut d'abord choisir un système de gestion de contenu pour créer ton site professionnel. Pour ma part j'ai choisi WordPress. Il te donne un accès instantané à ton propre blog. Il te faudra aussi un hébergeur web, c'est une entité ayant pour vocation de mettre à disposition des internautes des sites web conçus et gérés par des tiers. Et enfin un auto répondeur, logiciel qui répond automatiquement à un message électronique qui lui est envoyé.

C'est beaucoup plus long à mettre en place que Facebook et Instagram. Je dirais entre 3 et 4 mois.

Je vais éviter de trop te souler avec la technique surtout que ce n'est pas vraiment mon domaine.

A mon sens, il faut se faire aider par des professionnels si cela devient ton choix prioritaire. C'est ce que j'ai fait pour m'éviter bien des galères. Il existe des formations en ligne de très bonnes qualités et très professionnelles.

Prends le temps de te former, c'est un conseil que je te donne. D'une part tu t'énerveras moins ça doit rester du plaisir et deuxièmement tu iras beaucoup plus vite.

Moi j'ai choisi une formation simple et efficace. Je te donne le lien à la fin . Malgré mes faibles notions d'informatique je m'en suis bien sorti. C'est une formation très simple, très bien construite avec des vidéos que tu n'as qu'à suivre.

Ton blog sera construit en quelques mois. Et grâce à lui tu pourras drainer des prospects autre que ta famille et tes amis qui seront prêts à te suivre dans ton aventure.

Je te propose pour en savoir plus, sur la création d'un blog de cliquer sur le lien suivant : <https://frederic--bertrand.thrivecart.com/oaiu3tb/>

Il s'agit de la formation « MARKETING D'ATTRACTION » que j'ai suivie. Ça vaut vraiment le coup, elle ne coûte que 7 euros. Tu peux bien investir cette somme pour la réussite de ton avenir n'est-ce pas ?

Alors voilà, à toi d'agir.

3 CONCLUSION

Je te remercie chaleureusement d'avoir choisi et suivi ma formation gratuite. J'espère qu'elle te permettra de t'éclairer et surtout de faciliter ton choix.

Sans l'utilisation d'une des 3 méthodes qui marchent fort, il te sera difficile de trouver des personnes pour composer ton équipe.

Alors à toi de trouver la tienne. En tout cas celle qui te correspond le mieux.

Un dernier petit conseil. Ne te disperse pas en utilisant les 3 en même temps. Car trop souvent on voit certaines personnes qui font tout et finalement rien.

Je te le redis perfectionne toi et maîtrise là. Et lorsque tu seras un expert en la matière pour trouver des prospects alors à ce moment-là tu pourras aller vers une seconde méthode.

Il n'y a que comme ça que tu pourras développer une grande équipe pour ton activité MLM et ainsi augmenter ton chiffre d'affaire.

A toi de choisir maintenant ! Et tout de bon pour la suite.

Frédéric ARNONE