

GUIDE PRATIQUE CONSTRUCTION D'UNE ORGANISATION

En 90 jours jusqu'au Leader de Team Junior



Contenu:

Conditions de base
Fixer un objectif
Liste des noms
Prendre rendez-vous
Présentation du plan marketing
Formation
Histoires de succès

Auteur:

Holger Kunath
Président LR



Partenaire indépendant
LR Health & Beauty Systems



PREFACE

Le mot magique pour monter avec succès une entreprise est le multi-level marketing (MLM). Le chiffre d'affaires obtenu avec la vente de produits par des partenaires dans le monde entier est de plus de 100 milliards d'euros.

Plus de 60 millions de partenaires agissent mondialement – et leur nombre s'agrandit chaque année. Beaucoup de cadres obtiennent un revenu mensuel de plus de 10.000 euros, Networkers de pointe plus de 100.000 euros. On ne sait pas combien de millionnaires MLM existent dans le monde, mais leur nombre doit être considérable. Le MLM fait aujourd'hui partie des activités commerciales les plus productives et profitable des professions libres.

MLM est une possibilité fantastique de décider soi-même de la hauteur de son revenu d'après sa propre performance. L'entreprise LR-Health & Beauty Systems donne toutes les bases nécessaires pour pouvoir réaliser ses idées de revenus : produits haut de gamme, plus de 20 années d'expériences, un plan marketing génial, des possibilités d'expansions internationales et un développement solide du marché.

Et nous sommes qu'au début du développement. Dans les prochaines années plus de cent milles personnes se décideront pour LR et fourniront des millions de clients. Nous allons vers des temps prospères.

Utilisez votre chance à réaliser vos rêves et objectifs avec LR!

CONTENU

Conditions de base pour le succès	4-5
Fixer un objectif	6-10
En 90 jours jusqu'au Leader de Team Junior	11-12
Liste des noms	15-17
Contacts directs	18-19
Prendre rendez-vous	20-23
Présentation du plan marketing	24-30
Formation	31-37
Le plan marketing	38
Histoires de succès	39-53
L'échelle de carrière	54



Dans cette brochure je vous expliquerai ma méthode de travail éprouvée. Je vous prie de tout lire attentivement et n'essayez pas de suivre votre propre chemin.

Il n'y a pas de raccourci vers le succès !

Copyright by Holger Kunath GmbH / 06/2010 / Tous droits réservés.

La reproduction, y compris des extraits, ainsi que la diffusion par image, radio, télévision et internet, par reproduction photomécanique, bande de son et des systèmes de traitement de données de tout genre est seulement permise avec la permission écrite de l'auteur.

Mise en page et impression: DRUCKEREI DÖRR GMBH, Püttlingen

CONDITIONS DE BASE...

Utiliser soi-même
les produits LR

**Pourquoi est-il si important
d'utiliser soi-même les produits LR?**

- > La crédibilité
- > La connaissance des produits
- > Le pouvoir de la persuasion
- > L'économie?
- > donner l'exemple envers ses
propres partenaires

**Il n'existe pas de boulangers, qui achètent leurs
pains ailleurs !**

Une bonne présentation
de soi-même

Faites toujours attention à avoir une image soignée et des
vêtements correctes. Toutes vos chances sont dans la première
rencontre !

**Imaginez un banquier, cheveux longs et sales, en jeans,
chemise déboutonné, boucles d'oreilles et bottes de
cow-boy.**

Équipement

Imaginez que vous vouliez maigrir de 5 kilos avant de manger
moins?

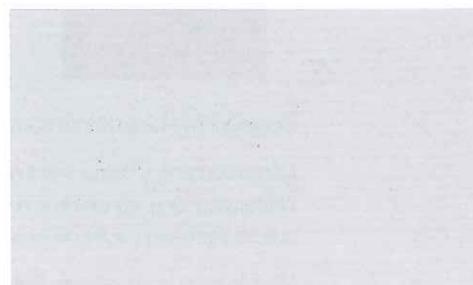
Tout comme on ne peut pas avoir du succès sans investir!

**On ne doit que vendre un set de parfum pour financer
la Star-Box ! Commandez des produits pour les utiliser
en tant qu'échantillons, des testeurs et des catalogues
et n'économisez pas sur les brochures de votre Leader
d'Organisation.**

Liste des noms

Si vous voulez aller de Marseille à Paris en voiture, vous devez
faire le plein d'essence pour arriver à destination !

**Pour réussir votre affaire LR, vous avez besoin d'une
liste de noms remplies !**



... POUR UNE CARRIERE LR PROSPERE!

Investissez 10 à 15 heures de travail par semaine.

Imaginez que votre supérieur vous propose une augmentation de 1000 €, si vous travaillez deux heures de plus par jour. Si vous acceptiez cette offre, vous devriez commencer avec LR.

Avec 2 heures par jour vous pouvez à long terme gagner plus d'argent!

Participation aux séminaires

Pour votre profession vous êtes prêt à faire une formation de 2 à 3 ans ou même d'étudier 5 années. C'est en forgeant qu'on devient forgeron.

Sans une participation régulière aux séminaires - pas de succes!

Vous êtes la seule personne qui pourrait vous en empêcher!

Motivation,
Enthousiasme & Zèle

Votre point de vue envers LR est crucial pour votre succès professionnel. Vous devez être passionné et enthousiaste - et la réussite vous est garantie.

Trouvez d'abord ce qui vous motive et ce que vous voulez atteindre dans votre vie grâce à LR. Fixez-vous un objectif bien précis et faites tout pour y arriver !



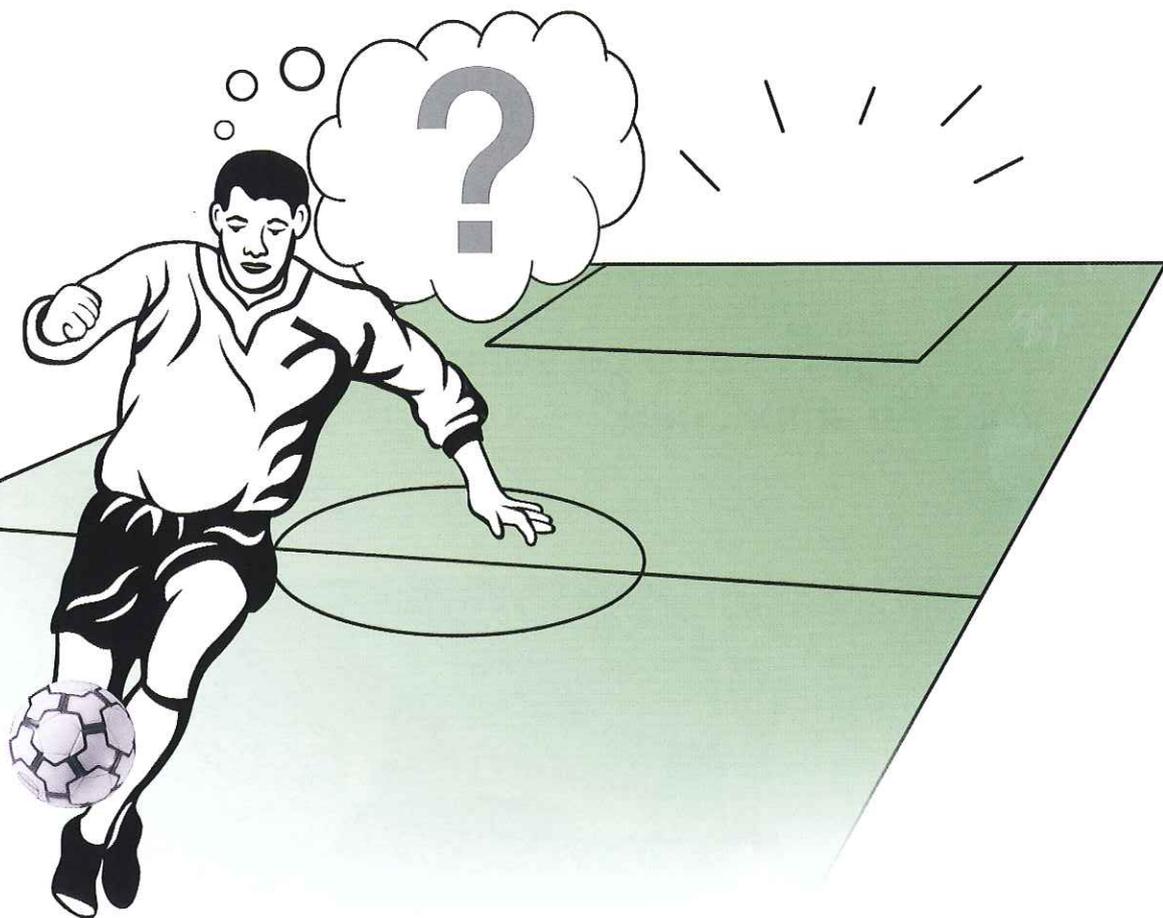
FIXER UN OBJECTIF

Fixez un objectif, pour que votre affaire LR ait un sens!

> 80% de votre succès dépend de votre objectif!

> Et seulement 20% de votre succès dépend de votre connaissance du concept !

Imaginez une partie de foot sans but!



Les buts sont vos objectifs dans votre affaire LR!

C'EST QUOI UN OBJECTIF?

> Fixez un objectif bien précis!

Par exemple: Mercedes SLK noir avec du cuir noir, jantes en alu, clim' et lecteur cd.

> Décidez d'un délai précis afin d'atteindre votre objectif!

> Inscrivez votre objectif sur un papier!

Conseil : Procurez-vous des prospectus ou des modèles. Fabriquez un collage de vos objectifs!

> Malgré toute votre motivation, vos objectifs doivent rester réalisables!

> Croyez fermement à votre succès!

Même si votre entourage ne vous en croit pas capable: Vous devez avoir un désir indomptable pour la réalisation !

> Faites un planning pour atteindre vos objectifs!

Il est statistiquement prouvé, que les personnes qui fixent leurs objectifs à l'écrit, les réalisent beaucoup plus souvent. Avoir des objectifs dans la vie est extrêmement important!



Imaginez que vous voulez partir en vacances. Vous êtes assis dans votre voiture avec vos bagages de fait, mais vous ne savez pas où aller?! Sans objectif vous tournez en rond, voir à rester sur place. Bizarrement les vacances sont la seule période de l'année où les gens

ont tout organisé d'avance. Commencez aujourd'hui à organiser votre vie. Fixez des objectifs et vous allez être surpris de votre potentiel. Soyez le capitaine de votre vie et pas le passager. Ne restez pas le pion, devenez joueur!

MOTIVATION «PARTIR DE...»

Analyse du réel:
Ecrivez toutes les choses
qui vous gênent dans votre
vie actuelle!

Soyez honnête avec vous-même en écrivant ces lignes.
Nous refoulons, souvent pendant des années, les
choses qui nous gênent, jusqu'à les considérer comme
normal. «Qui pense être quelqu'un, arrête de devenir
quelqu'un!» (Socrate)



A large rectangular box containing ten horizontal lines for writing.

La plupart des éléments sur cette liste auront probablement un impact direct ou indirect par un manque de budget personnel. Si en regardant ces lignes vous réagissez avec colère, ça vous donnera le courage de prendre des dispositions en faveur d'un changement qui vous sera bénéfique. Pour changer fondamentalement

quelque chose dans la vie, on a besoin d'une grande «insatisfaction positive». Beaucoup de grandes carrières ont leur origine dans des situations difficiles, par exemple : Walt Disney avait déjà fait faillite deux fois, avant que l'empire d'aujourd'hui se battît. Prenez en compte que vous n'avez qu'une vie!

LA MOTIVATION

«ALLER VERS...»

Vision du futur:
notez à quoi votre vie doit
ressembler dans 5 ans!



Maison / Appartement
Voiture
Compagnon, Famille, Enfants
Carrière
Vacances
Loisirs / Art de vivre
Fortune
Santé
Amitiés

Vos pensées ont une puissance incroyable pour la réalisation. Cependant, la plupart des personnes n'en sont pas conscientes. Vous êtes ce que vous pensez! Vous vous retrouverez dans 5 ans à l'endroit, auquel vous avez pensé aujourd'hui.

Mais si vous ne vous inquiétez pas de votre avenir, vous allez rester sur place et dans 5 ans vous vivrez

toujours dans le même appartement, conduirez la même voiture et ferez le même travail tous les jours.

Je vous conseille d'encadrer les prospectus de vos objectifs et de les accrocher chez vous afin de les voir tous les jours. Vous serez surpris plus tard de constater comment peu à peu tout s'est réalisé!

DEVENIR LEADER DE TEAM JUNIOR EN 90 JOURS!

A partir du moment où vous avez compris le concept LR et que vous travaillez vraiment chaque jour, ça ne prend que 3 mois pour devenir Leader de Team Junior.

C'est comme ça que vous devenez Leader de Team Junior:

Qualification Leader de Team Junior:	12.000	PW
Chiffre d'affaires par partenaire ca.	250	PW
<hr/>		
Nombre de partenaires nécessaires?	48	partenaires
En ligne directe? (le reste des partenaires se forme en profondeur)	20	lignes directes

Votre tâche est donc:

D'inscrire en 90 jours, 20 nouvelles lignes directes:

Avec un taux d'inscription de 1 sur 3 ce seront donc **60 entretiens**

Pour avoir 60 entretiens en 90 jours (12 semaines) vous devez donc **5 entretiens par semaine!**

On ne peut pas atteindre le niveau des 21% lentement : Ayez par semaine 5 entretiens !



CLES DU SUCCES: 10 – 5 – 5

1er mois: Junior Manager

Comme vous ne devez pas encore vous occuper d'un groupe, inscrivez **10 lignes directes dès le premier mois!**

2ème mois: Manager

Inscrivez **5 autres lignes directes** et organisez parallèlement avec vos partenaires des soirées de parrainages. (voir le chapitre Formation p.35)

3ème mois : Leader de Team Junior

Inscrivez **5 autres lignes directes** et organisez parallèlement avec vos partenaires des soirées de parrainages. Veillez à une vive participation à la présentation d'entreprise et travaillez étroitement avec votre Leader de Team et d'Organisation.

...ou expliqué d'une autre façon:

Construisez 3 Managers Juniors, qui veulent conduire une voiture de fonction.

Ainsi vous avez déjà le chiffre d'affaires pour votre Leader de Team Junior

Voiture de manager en France et en Belgique et en Luxembourg
Renault Twingo



Voiture de manager en Autriche et Suisse
Opel Corsa



Voiture de manager En Allemagne
VW Polo



ECHELLE DE CARRIERE HORS PROFESSIONNEL

	Qualification	Bonus dans l'année
 Junior Manager	250 PW de chiffre d'affaire personnel 4000 PW de chiffre d'affaire du groupe basé sur 3 lignes à bonus	2000,- € à 5000,- € + prime de leasing pour la voiture de fonction
 Manager	250 PW de chiffre d'affaire personnel 4000 PW de chiffre d'affaire du groupe basé sur 4 lignes à bonus	5000,- € à 10000,- € + prime élevée de leasing pour la voiture de fonction
 Leader de Team Junior	250 PW de chiffre d'affaire personnel 12000 PW de chiffre d'affaire du groupe basé sur 6 lignes à bonus	10.000,- € à 25.000,- € + prime élevée de leasing pour la voiture de fonction
 Leader de Team	100 PW de chiffre d'affaire personnel 16000 PW de chiffre d'affaire au total basé sur 8 lignes à bonus 3 mois de suite	10.000,- € à 35.000,- € + 3% de bonus des cadres + Support informatique pour Leader de Team
 Leader d'Organisation	100 PW de chiffre d'affaire personnel 24000 PW de chiffre d'affaire au total basé sur 12 lignes à bonus 6 mois de suite	20.000,- € à 45.000,- € + 3% de bonus des cadres + Gala LR + Mercedes LR

* A partir de leader de Team les points personnels comptent pour la qualification



VOTRE CLE VERS LE SUCCES



LISTE DES NOMS

La liste des noms est votre capital pour fonder votre entreprise. Pour atteindre le niveau des 21% vous avez besoin d'au moins 150 noms avec numéros de téléphone.

CONSEILS

- > feuilletez vos albums photos
Vous y découvrirez beaucoup de connaissances.
- > CV
Qui connais-je de l'école, de la formation ...
- > Prénom
Qui connais-je s'appelant Pierre ou Anne, ...
- > caractéristiques
Qui connais-je avec des lunettes, avec une barbe, ...

**REGLE FONDAMENTALE:
NE CHOISISSEZ PAS!**

Il est prouvé statistiquement, qu'à l'âge de 30 ans nous avons déjà fait 2000 connaissances!

Réfléchissez, combien de noms vous viendraient en tête, si vous receviez 100,- € pour chaque nom?!



LISTE DES NOMS

Vous possédez dans votre mémoire un potentiel gigantesque de noms. Ces noms sont dans des tiroirs, qui s'ouvriront par des mots clé.

La famille

Du côté maternel / du côté paternel / du conjoint / des amis et des connaissances

Des gens, qui gagnent de l'argent grâce à moi:

Vendeur dans un magasin / livreur de fioul / blanchisserie / coiffeur / boulanger / charcutier / buraliste / médecin, dentiste, assistante médicale / pharmacien et droguiste / garagiste / pompiste / mécanicien / concessionnaire d'automobile / magasin m'envoyant des factures / représentants et agents (assurance, immobilier, ...).

Commune, associations, clubs:

Coéquipiers / membres / fondateur / président / personnes ayant la même passion: Photo, modélisme, artisanat, musique, théâtre, voiture, camping ...

Appartement, maison:

Architectes / entrepreneurs / fournisseurs / propriétaires / locataires précédents / agents immobiliers / syndiques / notaires/ plombiers, plâtriers, peintres / menuisiers, électriciens / et tous autres ouvriers ...

Éducation scolaire:

maternelle / camarades de classe (primaire et secondaire, ...) / camarades d'université / confrérie / parents d'amis / participants à des cours et stages de formations / enseignants et formateurs / compagnons du service militaire.

Enfants, conjoint:

Contacts scolaires et professionnels de mon compagnon / organisations, dont mon compagnon fait parti/ relations de mon compagnon/enfants / enseignants, éducateurs et instructeurs des enfants / connaissances et amis des enfants.

Travail:

Collègues (également de l'emploi précédent) / supérieurs et subordonnés / clients / concurrents / les membres des associations professionnelles / participants de séminaires ou de cours / secrétaires

Manifestations sociales:

Anniversaires / jubilé / fêtes / dancing /bal / mariage / fêtes d'anniversaire de mariage/ célébrations (clubs, salons, ...) / fêtes scolaires

Quartier:

Anciens voisins et amis / voisins et amis actuels / voisins et propriétaires terriens / agents immobiliers.

Connaissances de vacances:

agence de voyage / guides / animateurs / restaurateurs et hôteliers / serveurs et autres membres du personnel / connaissances de vacances (feuilleter anciens albums).

Caractéristiques:

Qui connais-je ...
... avec des cheveux blonds / noirs / roux?
... qui est enveloppé, mince, petit ou grand?
... qui conduit une Renault, Citroën ou Mercedes?
... qui joue au tennis, au foot, etc. ?
... qui est jolie?
... qui porte une barbe?
... qui gagne beaucoup d'argent?
... qui part souvent en vacances?



RECOMMANDATIONS

Demandez des recommandations à vos amis, à vos connaissances et bien sûr à vos clients pour votre affaire. Proposez pour chaque médiation positive 25 € et pour ceux qui deviendront plus tard 21%, même 500,- €!

LISTE DES NOMS

Femme	Eve	Madeleine	Alfred	François	Marc
Aurélie	Eliane	Michèle	Alexandre	Gauthier	Marc-Edouard
Aude	Françoise	Nadja	Anthony	Gérard	Michael
Audrey	Florence	Olivia	Antoine	Georges	Mathieu
Alice	Gabrielle	Odile	Albert	Gilles	Maurice
Agnès	Gisèle	Pauline	Arthur	Grégoire	Nathan
Anne	Geneviève	Patricia	Alain	Guillaume	Noël
Anne-Marie	Hélène	Régine	Bernard	Henri	Nicolas
Barbara	Ingrid	Rose	Benjamin	Hugo	Olivier
Blandine	Irène	Raymonde	Benoit	Joris	Paul
Brigitte	Isabelle	Simone	Bruno	Jean-Paul	Pierre
Béatrice	Jacqueline	Sabine	Charles	Jules	Patrick
Catherine	Josiane	Sylvie	Christian	Jean	Pascal
Claire	Jeannine	Sarah	Christophe	Jean-Marie	Philippe
Cécile	Jeanne	Suzanne	Claude	Jean-Pierre	Quentin
Chantal	Julie	Sophie	Constantin	Jean-Luc	Romain
Carine	Joséphine	Sandrine	Clément	Jean-Loup	Robert
Caroline	Laure	Thérèse	Didier	Joachim	Richard
Christine	Laurence	Véronique	Daniel	Laurent	Raoul
Claudine	Luce	Vanessa	Denis	Léon	Serge
Corinne	Léa	Viviane	David	Louis	Sébastien
Charlotte	Liliane	Yvonne	Eric	Lucien	Stéphane
Christiane	Manon		Emile	Lionel	Thomas
Denise	Marion		Eugène	Ludovic	Théodore
Dominique	Marlène		Fabien	Marcel	Théo
Emmanuelle	Martine	Hommes	Francis	Martin	Victor
Elodie	Myriam	André	Frédéric	Maximilien	Vincent
Elisabeth	Monique	Adrien	Frank	Matthias	Yves

CONTACTS DIRECTS

Agrandissez votre liste de noms sans cesse avec de nouveaux contacts. Parlez-en à tous les gens que vous rencontrez et échangez les numéros de téléphone. Utilisez les contacts quotidiens en faisant les courses, le plein d'essence, lors de fêtes, etc.

Demander son chemin

«Excusez-moi, pouvez-vous m'indiquer la rue de la gare?»

– Laissez-vous décrire le chemin

«Merci pour la description. - ça me rappelle, nous aurions besoin de quelqu'un de la région dans notre équipe. Je suis à mon compte et nous nous agrandissons précisément dans cette région. Puis je vous demander ce que vous faites dans la vie?»

– «Je suis employé dans un bureau. »

«D'accord, c'est très bien. Serait-il intéressant pour vous d'avoir une 2ème source de revenu avec 500,- € à 1.000,- € de revenus supplémentaires?»

– «Oui, pourquoi pas. C'est quoi?»

«C'est un concept marketing. Nous avons des accords de licence avec Bruce Willis, Michael Schumacher, Heidi Klum et bien d'autres célébrités. J'aimerais vous expliquer le reste, tranquillement en buvant une tasse de café. Je propose donc que nous échangions nos numéros de téléphone, et je vous appelle dans les prochains jours.»

– «D'accord, voici mon numéro: ...»

Principe Columbo

Vous venez d'acheter quelque chose ou vous venez de faire le plein d'essence et vous êtes sur le point de sortir. Vous vous retournez spontanément et dites: «Dites, j'ai quelque chose pour vous! – Est-ce-que je peux vous poser une question?» «Etes-vous le propriétaire de la station-service ou êtes-vous employé ici?»

– «Je suis employé ici.»

«Alors, je peux vous faire une offre intéressante. Vous venez de me servir gentiment et on aurait besoin de quelqu'un comme vous dans notre équipe. J'ai ma propre entreprise et nous agrandissons précisément dans cette région. Serait-il intéressant pour vous d'avoir une 2ème source de revenu?»

> Notez toujours le numéro de la personne intéressée, pour pouvoir l'appeler. Si vous donnez seulement votre numéro, vous n'aurez jamais d'appels. Inscrivez sur la carte de visite ou sur une feuille un mot clé pour pouvoir mieux vous rappeler plus tard de la personne.

> Ne sortez jamais sans un stylo!

> Accostez seulement une personne à la fois et jamais des groupes.

> Inscrivez ces contacts dans votre liste de noms.

> Appeler les contacts des alentours dans les prochains 2-3 jours!

> Inscrivez et classez par région les contacts les plus éloignés dans un cahier spécial. La prochaine fois que vous êtes de retour dans cette région, appelez-les quelques jours plus tôt. Si vous avez plus de 10 contacts dans une région, cela mériterait également un déplacement particulier dans la région. Dans ce cas vous devriez faire la présentation du plan marketing dans le hall d'un grand hôtel. Si à cause de la distance un entretien personnel n'est pas possible, on peut à la rigueur - avant que le contact ne soit pas utilisé - faire à l'exception une présentation par téléphone. Si possible vous devrez faire la présentation ensemble devant l'ordinateur en utilisant sur Internet la présentation du plan marketing en ligne de LR comme guide de l'entretien. Si la personne montre de l'intérêt, vous pouvez tout de suite tenir compte des données et faire l'inscription en ligne.

ASTUCES

Si vous décidez de prendre chaque jour seulement un numéro de téléphone pendant votre trajet de travail aller et retour, vous aurez 20 contacts par mois. Cela suffit pour construire au minimum 3 nouvelles premières lignes.



PRENDRE RENDEZ-VOUS AVEC DES CONTACTS DIRECTS



Martin: Bonjour Monsieur Boyer, j'espère que vous vous rappelez de moi. On s'est rencontré il y a deux jours à la pompe à essence.

Boyer: Ah oui !

Martin: Normalement je n'accoste pas des inconnus, mais vous m'avez donné l'impression d'être quelqu'un de sympathique et d'habile en affaires et je suis prêt à renouveler mon offre. Est-ce-que vous seriez intéressé par une 2ème source de revenus?

Boyer: Oui, pourquoi pas.

Martin: Très bien, alors je vous propose de se rencontrer autour d'un bon café, comme ça je pourrai vous expliquer tranquillement notre concept d'affaires. Et nous pourrions voir si on trouve un terrain d'entente. Je suppose que pendant la journée vous exercez une profession. A partir de quelle heure avez-vous le temps pour un entretien en semaine?

Boyer: A partir de 18 heures.

Martin: Bien, alors je vous propose mercredi ou vendredi soir de la semaine prochaine. Quel jour irait mieux?

Boyer: Les deux ne vont pas.

Martin: D'accord. Alors nous devons trouver un rendez-vous pour la semaine d'après. Vous êtes libre quels jours ?

Boyer: Mardi dans deux semaines serait bien.

Martin: Très bien, ça va pour moi aussi. Disons mardi soir à 18 heures. Voici mon adresse: ... Je vous prie de bien noter notre rendez-vous et si vous avez un empêchement, dites le moi à temps, car je vous réserve le mardi en particulier. J'ai encore une question: avez-vous une amie, fiancé ou marié? Je demande, car se serait une bonne idée que votre compagne vienne aussi.

Boyer: Oui, je suis marié.

Martin: Très bien, ce serait bien si votre épouse pourrait venir à notre rendez-vous. Est-ce-que c'est possible?

Boyer: Je dois lui poser la question, mais je pense qu'elle voudrait venir.

Martin: Parfait, je vous souhaite une bonne semaine et à mardi.



PRENDRE RENDEZ-VOUS

- > Prendre rendez-vous est une chose qu'on fixe dans son calendrier.
- > Vous avez besoin d'un calendrier, de la liste des noms et d'un téléphone dans une pièce tranquille.
- > Prendre rendez-vous dure au maximum 2 minutes.
Pas de communication privée!
- > Souriez toujours et ayez de l'enthousiasme dans la voix!
- > Soyez sûr de vous en parlant, ayez une «attitude de patron».
- > Ne dites jamais à cause des préjugés:
«Il s'agit de parfum & cosmétique ou Aloe Vera».
- > Invitez toujours le compagnon ou la compagne.
- > Invitez l'intéressé de préférence chez vous, car c'est lui qui est intéressé et ainsi vous pouvez bénéficier d'une atmosphère calme. Si absolument nécessaire vous pouvez aussi aller chez l'intéressé, le principal est que le rendez-vous ait lieu.



- > Saluez positivement
- > Eveillez la curiosité
- > Proposez deux dates
- > Invitez le compagnon

PRENDRE RENDEZ-VOUS

Orientez vous aux prochains exemples et écrivez vos propres lignes directives. Exercez ces lignes directives avec une autre personne, jusqu'à ce que vous les connaissiez par coeur. Vous devez être sûr de vous en les disant couramment et avec enthousiasme. Pour plus de sûreté garder les lignes directives près du téléphone.

Gain supplémentaire



Anne: Bonjour Jean. Je suis contente de t'entendre.

Jean: Bonjour Anne.

Anne: Je t'appelle pour une bonne raison!
Je voulais te demander, si tu serais intéressé par un gain supplémentaire de 500,- à 1000,- € ?

Jean: Oui, c'est quoi ?

Anne: C'est un concept marketing.
Nous avons des contrats de licences avec Michael Schumacher, Bruce Willis et beaucoup d'autres célébrités. On parlera du reste en tête-à-tête.

Jean: Ça a l'air d'être intéressant!
Quel serait ma tâche ?

Anne: Ecoute- je propose qu'on se rencontre pour boire un café et comme ça je peux tout t'expliquer tranquillement. Je me suis libérée pour vous mercredi ou vendredi prochain. Quand avez-vous du temps, ta femme et toi ?

Jean: Vendredi à 19 heures serait bien.

Anne: Bien, alors on se voit vendredi à 19 heures.
A bientôt, au revoir!



Commencer quelque chose de nouveau



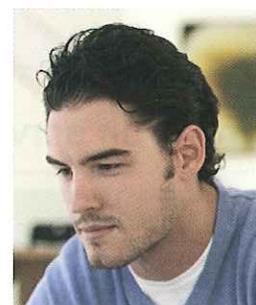
Anne: Ecoute Jacques, mon mari et moi avons commencé depuis peu quelque chose de nouveau et mon mari a tout de suite dit:
«Faudrait qu'on explique ça à Jacques.»

Jacques: C'est quoi ?

Anne: Je me suis doutée que tu aurais beaucoup de question. Je te propose donc qu'on se rencontre pour boire un café et je t'explique tout tranquillement. Tu es libre quand: C'est mieux mercredi ou vendredi soir ?

Jacques: Ça va pour vendredi.

Anne: Jacques, est-ce-que tu pourrais amener ta compagne. Je suis sûre que ça pourrait aussi l'intéresser.



PRENDRE RENDEZ-VOUS

Une surprise



Anne: Nous avons une surprise pour vous! Qu'est-ce-que vous faites mercredi ou vendredi prochain?

Henri: Qu'est-ce qu'il y a?

Anne: Ben, je ne vais pas te le dire, ce ne serait plus une surprise! Alors quand êtes-vous libres?



Recherche d'un partenaire d'affaire



Anne: Salut Gérard, je suis contente de t'entendre. Je t'appelle pour une chose importante.

Gérard: Salut Anne. Qu'est-ce qu'il se passe?

Anne: Je ne suis pas sûr si tu en as déjà entendu parler. On vient de se mettre à notre compte avec succès et notre concept fonctionne si bien que nous cherchons des partenaires: et nous avons pensé à vous. Est-ce que vous êtes principalement intéressé à une 2ème source de revenus?

Gérard: Certainement, mais ça parle de quoi?

Anne: C'est un concept de marketing. Nos partenaires sont entre autres beaucoup de célébrités comme Michael Schumacher ou Bruce Willis. Nous aimerions vous présenter les détails en tête-à-tête. Je propose qu'on se rencontre pour boire un café, comme ça on vous expliquera tout. Nous sommes libres mercredi ou vendredi soir. Ca vous va ?



Rendre un service



Anne: Salut André, tu peux me rendre service?

André: Avec plaisir, qu'est-ce-que je dois faire?

Anne: J'ai en main une idée commerciale très intéressante - et je voulais te demander ton avis en tant que profane! Est-ce-que tu a le temps mercredi ou vendredi soir?



PRENDRE RENDEZ-VOUS

Pas vu depuis des années



Anne: Bonjour Pierre, je suis contente de t'entendre. C'est Anne. On ne s'est pas vu depuis des années. Tu te rappelles de moi, on a fait un cours d'informatique ensemble il y a quelques années?

Pierre: Naturellement, comment j'aurais pu t'oublier ;-)

Anne: Super, j'ai aussi de très bon souvenir de toi, c'est pour ça que j'appelle. Je ne vais pas tourner autour du pot. Mon appel a une raison professionnel. Ça fait un moment que je me suis mise à mon compte et ça marche si bien, que je cherche des partenaires dans ta région, pour agrandir l'affaire. J'ai tout de suite pensé à toi. Est-ce-que tu serais intéressé par une 2ème source de revenus?



En recommandation



Lefebvre: Bonjour Monsieur Martin, je m'appelle Lefebvre, je suis content de vous joindre. Mon nom ne vous dira rien, mais nous avons une connaissance commune, Monsieur Dubois. Vous connaissez Monsieur Dubois ?

Martin: Oui, c'est un de mes amis.

Lefebvre: Très bien. J'ai eu affaire à Monsieur Dubois il y pas longtemps et il m'a parlé de vous. J'ai ma propre entreprise et nous nous agrandissons dans votre région. Monsieur Dubois m'a dit que vous seriez la bonne personne pour compléter notre équipe. Est-ce-que vous seriez intéressé par une 2ème source de revenus?



Restez détendu en parlant, comme si vous donniez rendez-vous à un ami. Si on persiste à vous poser des questions, pour savoir de quoi il s'agit, n'ayez pas peur de les interrompre et de répondre habilement:

«Écoutez- je vous fais une proposition. On se rencontre pour boire un café et je vous explique tout ça tranquillement. Et comme ça vous verrez si ça peut vous intéresser. Et si non, on se serait revu...»

IMPORTANT: Après avoir éveillé la curiosité ou après avoir mis de côté une objection, ne faites pas une pause, revenez tout de suite sur le but de faire un rendez-vous: «Quelle date vous va le mieux, le... ou le... ?»

Si quelqu'un n'ait pas intéressé, demandez simplement: «Connais-tu quelqu'un qui veut gagner 500,- € à 1000,- € de plus?»

ou

«Pour que tu puisses voir ce que je fais, je t'apporte une Star-Box demain.»

CONSEIL

Retrouvez-vous avec votre parrain ou avec vos partenaires pour fixer des rendez-vous ensemble. Chacun amène sa liste de noms et prenez à tour de rôle des rendez-vous avec l'interphone. Et le perdant doit payer le resto. ;-)

PRESENTATION DU PLAN MARKETING

Équipement pour une présentation:

- > formulaire d'inscription et bon de commande
- > dossier de présentation
- > catalogue
- > informations sur l'aloë vera
- > les coups de coeur des produits: Gel Aloe Vera, parfum d'une célébrité, etc.
- > la Star-Box
- > des copies de vos chèques bonus
- > films

Allez toujours très motivé à un entretien, la personne pourrait être votre prochain 21%! On doit voir que vous êtes enthousiaste!



- > Reconfirmez le rendez-vous une journée avant la présentation.
- > Soyez toujours à l'heure.
- > Portez toujours des vêtements corrects. Portez toujours une cravate si vous parlez à des hommes d'affaire ou à des commerciaux, les dames devraient porter un tailleur. Vous ne devez jamais être habillé moins bien que votre interlocuteur. Par contre ne soyez pas trop chic envers des connaissances. Parfois il suffit d'une

chemise et d'une veste pour les hommes, chez les femmes un chemisier.

- > Les intéressés n'attendent que de trouver le hic, alors n'exagérez jamais.
- > Plus courtes et faciles sont vos explications, mieux c'est! Faites des exemples faciles et ne perdez pas le fil de la conversation. Une présentation dure au maximum 60 minutes.
- > Ne tutoyez jamais un inconnu, vouvoyez le.

Vous devriez préparer une sacoche de présentation, qui est toujours remplie, pour que vous soyez prêt à faire une présentation à tout moment!



PRESENTATION DU PLAN MARKETING

Utilisez le dossier de présentation comme guide d'entretien

Conversation préalable (3 min.)

- > «Que faites vous professionnellement?»
- > «Je vais vous présenter une idée commerciale, avec laquelle vous pouvez gagner en-dehors de votre profession régulière 500,- € à 1000. €. Il y a encore d'autres perspectives à plein-temps, mais d'abord je veux vous expliquer l'affaire comme 2ème source de revenu.»

Liaison (Sortez seulement maintenant le dossier de présentation!):

«Il s'agit de l'entreprise LR Health & Beauty System. Avez-vous déjà entendu parler de nous?»



Présentation de l'entreprise (3 min.)

- > «LR est une entreprise allemande avec siège à Ahlen en Westfalen. (près de Dortmund)»
- > «Nous sommes très fier du développement de notre chiffre d'affaire, qui a augmenté chaque année depuis notre fondation en 1985. Ceci est déjà la meilleure preuve, que notre affaire et nos produits fonctionnent!»

- > Montrez les photos de l'usine
- > Expliquez ce qui vous a personnellement incité à devenir partenaire de LR: «Ce qui m' a passionné le plus chez LR ...»

Par exemple: «Jusqu'à présent j'ai échangé mon temps contre un salaire fixe. Avec LR j'ai vu la chance d'avoir passivement une 2ème source de revenus et de décider moi-même de la hauteur de ce revenu!»



Depuis la fondation de LR en 1985, nous augmentons notre chiffre d'affaire chaque année et les plus grands succès sont encore devant nous.



PRESENTATION DU PLAN MARKETING

Liaison:

«Si vous voulez acheter nos produits directement à l'usine, nous devons demander une inscription chez LR.»

Inscription d'un partenaire (5 min.)

Passez en revue avec l'intéressé tranquillement les conditions générales.

> «Les conditions générales sont plus que correctes. Vous commandez seulement, quand vous avez vraiment besoin de marchandises et vous pouvez même rendre la marchandise dans un délai de 2 mois!»

Formulaire d'inscription (4 min.)

Examinez ensemble le formulaire et conseillez le bon kit de démarrage.

- > «Vous voyez donc, que vous ne pouvez pas perdre d'argent!»
- > «Vous gagnez de l'argent à partir du premier client!»
- > «En fait l'inscription vaut déjà la peine pour la consommation privée. Ca vous fait dans l'année des économies énormes.»
Vous avez déjà économisé votre kit de démarrage!»

Liaison:

«Tout ce que je viens de vous expliquer est déjà une bonne raison de s'inscrire. Mais j'ai gardé le meilleur pour la fin ! Maintenant je veux vous montrer la 2ème possibilité de gagner de l'argent avec LR. Ce produit est l'idée de concept de LR !»

DES CONDITIONS JUSTES

- Pas de chiffre d'affaires mensuel minimum exigé
- Pas de stockage
- Un délai de livraison de 5 jours
- Commandes à partir de € 100 HT, exemptes de frais d'envoi
- Un droit de rétractation de 2 mois
- La possibilité de mettre fin au partenariat à tout moment
- Les avantages supplémentaires de la carte LR



Consulenten-aanvraag Frankrijk

LR Coöperatie België BVBA
Strooker 30, B-2460 DIESEL
LR Health & Beauty Systems BV
Postbus 14, NL-5000 AA Oosterrijk

Demande d'agrément du distributeur N° _____

A REMPLIR PAR LE CANDIDAT DISTRIBUTEUR ET PAR LE TEAMPARTENAIRE!

Nom: _____ Prénom: _____ M/Mme _____

Adresse: _____

Code postal: _____ Ville: _____ Pays: _____

Téléphone: _____ Mobile: _____ Fax: _____

e-Mail: _____

Profession: _____

Pour un contrat VDI loi 93121 (vous n'êtes pas inscrit à un registre professionnel, n'avez ni registre du commerce, ni siren)

Ville de naissance: _____

Nom de jeune fille: _____ Département: _____

Date de naissance: _____ Nationalité: _____

N° de sécurité sociale: _____ Situation de famille: _____

Nom: _____ Prénom: _____ M/Mme _____

Adresse: _____

Code postal: _____ Ville: _____ Pays: _____

Téléphone: _____ Mobile: _____ Fax: _____

e-Mail: _____

Profession: _____

Pour un contrat VDI loi 93121 (vous n'êtes pas inscrit à un registre professionnel, n'avez ni registre du commerce, ni siren)

Ville de naissance: _____

Nom de jeune fille: _____ Département: _____

Date de naissance: _____ Nationalité: _____

N° de sécurité sociale: _____ Situation de famille: _____

Tout distributeur effectuant une demande de contrat VDI loi 93121 qui n'a pas, dans un délai d'un mois à compter de la date de signature de ce contrat, communiqué à la société LR son n° d'immatriculation à la sécurité sociale, ne pourra bénéficier du statut de distributeur.

Identification du compte pour une utilisation internationale (IBAN) _____ Bank Identification Code (BIC) _____

Si vous avez un registre de commerce

Raison sociale: _____

N° de registre du commerce: _____ Date: _____ Lieu: _____

N° de Siren: _____ Date: _____ Lieu: _____

N° de TVA Intracommunautaire: _____

A REMPLIR PAR LE PARRAIN

Nom: _____

N° de distributeur: _____ Téléphone: _____

J'ai déjà reçu mon kit de démarrage, veuillez m'inscrire en tant que distributeur

Je veux devenir distributeur LR et recevoir mon kit de démarrage.

Date: _____

J'ai lu et j'accepte les conditions générales contenues au verso de la présente

Signature de candidat: _____ Signature de parrain: _____

0277-611

PRESENTATION DU PLAN MARKETING

Construction d'une organisation (15 min.)

«Je suis sûr que vous connaissez des gens qui sont intéressés de gagner de l'argent hors de leur travail quotidien. Et nous allons présenter le concept à ces personnes. Votre incitation à inscrire d'autres partenaires est que vous seriez pour le restant de votre vie associé à leurs commandes! Et ce qui est encore plus intéressant et que vous êtes aussi associé aux partenaires indirectes.»

- > Si vous avez déjà un chèque bonus, vous devez le montrer, pour une meilleure compréhension!
- > Parfois les explications verbales et le fait de montrer le chèque avec les bonus suffisent, pour que l'intéressé s'inscrive.

Essayez maintenant:

«Je vois que vos yeux brillent. Je pense qu'on ne devrait pas perdre de temps et remplir le formulaire d'inscription, pour que vous puissiez commencer.»

- > Si il hésite encore ou dit «Je dois encore réfléchir...», continuez vos explications et montrez le premier exemple du plan bonus:

1. D'abord vous recevez 200,- € de la marge commerciale directe. 40% sur 500,- € de commande LR = 200,- € de bénéfice.
2. En plus vous recevez, d'après votre niveau de bonus, 3-21% de remboursement sur votre propre commande LR. Votre propre niveau de bonus s'additionne du total du chiffre d'affaire de vos partenaires, en plus du vôtre. Dans cet exemple le chiffre d'affaire total est de 5000 PW = 14% de bonus.
3. Et vous participez au chiffre d'affaire de vos partenaires. Pour cela vous devez regarder, à quel niveau de bonus vos partenaires se trouvent. Dans notre exemple, ils ont chacun 1000 PW, donc ils sont à 9%. Vous recevez la différence en tant qu'intermédiaire ! C'est pour cela que ça s'appelle bonus de différence. Comme vous avez le droit à 14% et vos partenaires chacun a 9%, il reste respectivement 5% de différence. Dans notre exemple vous participez donc avec 5% sur les commandes de vos partenaires.
4. Dès que vous avez 4000 PW de chiffre d'affaire venant du groupe, vous avez le droit à un leasing d'une voiture de fonction LR et vous recevez une aide financière pour le leasing!

LE PREMIER NIVEAU DE VOTRE CARRIERE

Plan de carrière qui vous permet de gagner de l'argent hors de votre travail quotidien. Vous pouvez inscrire d'autres personnes et vous serez associé à leurs commandes! Et ce qui est encore plus intéressant et que vous êtes aussi associé aux partenaires indirectes.

Exemple :

VOUS
14% (niveau Manager)
1000 PW

1000 PW = 9% Bonus
1000 PW = 9% Bonus
1000 PW = 9% Bonus

Votre gain :

1. Marge commerciale de 40% sur € 500 PW HT = € 200
2. Bonus personnel de 14% sur € 500 PW HT = € 70
3. Bonus de différence : 4 x 9% = € 36

Gain : € 306

LA FRANCE CONDUIT LR

Avec le Plan LR en action, nous offrons une remarquable opportunité aux Anciens Managers. Nous sommes de plus en plus nombreux à rejoindre le Plan LR et nous sommes de plus en plus nombreux à inscrire d'autres personnes.

Niveau	Chiffre d'affaire (PW)	Niveau de Bonus
Junior	12.000 PW	21% Bonus
Manager	8.000 PW	16% Bonus
Senior	4.000 PW	14% Bonus
Expert	2.000 PW	11% Bonus
Expert	1.000 PW	9% Bonus
Expert	500 PW	6% Bonus
Expert	250 PW	3% Bonus

€ 5000 de chiffre d'affaire venant du groupe = € 140,50 prime de leasing (Netto) / mois

€ 10000 de chiffre d'affaire venant du groupe = € 99,50 de prime de leasing (Netto) / mois

Bonus Leasing :

- Bonus de leasing
- Aides financières
- Subvention de leasing
- Prime de leasing de 99,50 €
- Prime de leasing de 140,50 €



PRESENTATION DU PLAN MARKETING

Je donne l'option de réfléchir, qu'en cas d'urgence. Car les dépenses de l'inscription ne constituent aucun risque, car le contenu du kit de démarrage est fait de produit de besoin quotidien. En faite c'est un «set d'essai».

«Vous pouvez me dire maintenant très clairement non, ou vous dites que vous êtes encore sceptique, mais que vous voulez quand même essayer!»

«Je vous promets de travailler avec vous jusqu'à ce que vous ayez atteint votre attente de revenu. Je vous propose de vous inscrire maintenant et je suis prêt à faire dès la semaine prochaine les premiers entretiens avec vos intéressés.»

Montrez le film d'entreprise actuel de LR en récapitulatif.



Avec des hommes d'affaires ou des commerciaux vous devez déjà montrer les perspectives de salaire ultérieur. Surtout rehaussez l'étape du Leader d'organisation argent:



«Si vous arrivez à trouver 4 personnes qui veulent construire, en dehors de leur profession régulière, sérieusement une organisation avec LR et atteindre les 21%, dans ce cas vous avez un revenu annuel de 65.000,- € à 180.000,- €. En plus vous pouvez choisir une voiture de fonction de la 2ème catégorie!»

Crucial pour votre succès.
Ce n'est pas ce que vous dites, mais comment vous le dites.

> Dites toujours la vérité. Les intéressés n'attendent que le hic. N'exagérez jamais! Au contraire, minimiser la chose pendant le premier entretien et ne montrez pas encore les possibilités grandioses que LR possède.

Car LR est tellement positif, que ça pourrait sembler invraisemblable.



> Parlez détendu, comme toujours. Ne soyez pas trop tendu. Prenez le mors aux dents pendant l'entretien. Mettez encore 20% d'enthousiasme en plus dans votre voix et même plus de mimique que d'habitude. Si vous pensez intérieurement «... eh ben dit-donc je pète les plombs aujourd'hui!» - alors ça va être une bonne présentation :-).

Si à l'avenir vous suivez ce schéma durant vos entretiens, vous allez persuader beaucoup de personnes.

FORMATION

> Un encadrement individuel

Comme les attentes de revenu des partenaires LR sont très différentes, on doit encadrer les partenaires en fonction de leurs attentes.

En principe il y a 4 types de partenaire LR:

Partenaire D = il veut seulement faire des économies en achetant les produits au prix de gros.

Partenaire C = a une attente de revenu de 100,- à 300,- € par mois, veut seulement faire de la vente.

Partenaire B = a une attente de revenu de 500,- à 1000,- € par mois, veut faire de la vente, mais aussi inscrire des partenaires.

Partenaire A = a une attente de revenu de plus de 1000,- € sans limitation, veut vendre, mais principalement inscrire des partenaires.

La plupart du temps vous découvrirez juste après l'inscription, dans quelle catégorie se situe votre nouveau partenaire.

Encadrement du Partenaire D (besoin personnel):

- > Essayez de l'inviter à une présentation d'entreprise.
- > A part ça laissez le tranquille, nous ne voulons embêter personne!

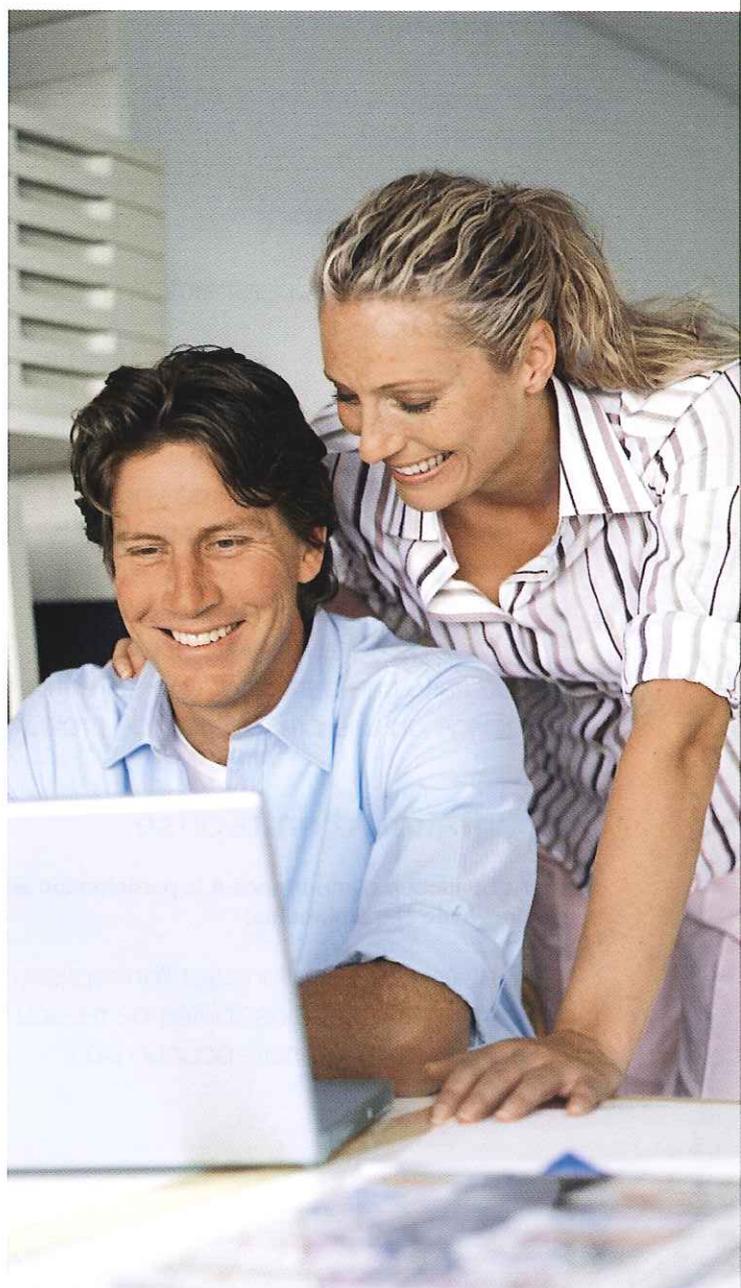
Encadrement du partenaire C (vendeur):

- > Invitez-le à la présentation d'entreprise et à toutes les formations concernant les produits.
- > Réalisez avec 5-6 partenaires des petites formations concernant les produits dans votre salon.
- > Vous pouvez aussi proposer d'organiser ensemble une soirée de vente. Alternativement vous pouvez aussi prêter votre valise de maquillage et vos produits de démonstration.

Encadrement des partenaires A et B (vente et construction d'organisation)

Encadrement de base comme avec le partenaire C, mais en plus:

- > Fixez une date dans les prochains 10 jours pour une soirée de parrainage!
- > Invitation pour le prochain séminaire sur la construction d'une organisation.



FORMATION

1. pas: conversation juste après l'inscription

Documentation

Donnez au nouveau partenaire juste après l'inscription la documentation suivante:

- > Catalogue principal
«Collection» y compris la liste des prix
- > le dossier de présentation
- > les informations sur les produits (l'aloé vera, etc.)
- > dates des séminaires
- > guide pratique sur la construction d'une organisation

Prime de démarrage rapide

- > Choisissez ensemble la prime voulue et expliquez comment on peut atteindre la qualification.
- > Bénéficiez de cette motivation, pour fixer tout de suite une date pour une soirée de parrainage ou une présentation de produit.

Présentation d'entreprise

Attachez beaucoup d'importance à la participation aux séminaires avec ces arguments:

- > d'excellentes informations sur l'entreprise, sur les produits, les possibilités de revenu et beaucoup de conseils pour un bon départ

Rendez-vous suivant

Le plus important est que vous fixez un deuxième rendez-vous avec votre partenaire dans les prochains 10 jours !

Commencez avec cette question:

«Qu'est-ce qui vous intéresse le plus dans le concept LR?»

1. Économiser en achetant pour ses propres besoins, grâce au prix de gros?
2. Un second revenu de 100-300,- €, grâce à la vente des produits ?
3. Ou une 2ème source de revenu passif, grâce à la construction d'un groupe?

Après une bonne présentation du plan marketing, où le plan est le centre de la conversation, la plupart disent qu'ils sont intéressés à un revenu passif. Dans ce cas vous devez tout de suite proposer une date pour le prochain rendez-vous:

«Très bien- votre première tâche est d'inviter la semaine prochaine 3-4 intéressés chez vous! Je viendrai aussi et présenterai à vos connaissances l'affaire LR!»

Donnez à votre nouveau partenaire des conseils sur la manière de prendre des rendez-vous! Par exemple: ne parlez pas de cosmétique, invitez le compagnon, invitez des personnes qui ont déjà du succès dans leur profession et pas seulement les nécessiteux, etc.

Si votre nouveau partenaire ne se sent pas encore capable d'organiser une soirée soit, fixez-lui un rendez-vous de **PREMIER BRIEFING**, où vous serez seul et ayez un entretien d'introduction.

Organisation de la vente

Retenez seulement à la fin de la soirée de parrainage les rendez-vous pour les soirées de ventes. A cause des préjugés il est très difficile de fixer des rendez-vous pour une présentation du plan marketing, quand toutes les connaissances sont déjà au courant qu'il s'agit entre autre de cosmétiques.

Prêtez votre valise déco et des produits de démonstration pour faire du chiffre d'affaire. En alternative vous pouvez faire une première présentation de produits et ensuite il doit le faire seul.

FORMATION

2. pas: premier briefing / soirée de parrainage

Le premier briefing

Le premier briefing devrait se dérouler dans les prochains 10 jours après l'inscription dans le salon du nouveau partenaire.

Si vous avez inscrit plusieurs débutants en peu de temps, vous pouvez organiser ce briefing chez vous avec 4-5 débutants.

Vous devriez parler des thèmes suivant:

- > Expliquez tous les documents du kit de démarrage
- > Conseils de ventes
 - expliquez la nécessité de la propre utilisation (avoir ses propres expériences,...)
 - indications autour de la Star-Box (choisissez ensemble le parfum préféré)
 - donnez des exemples d'usages de l'aloë vera (regardez ensemble le film sur l'aloë vera)
 - avantage de prix avec l'abonnement aloë vera, si l'occasion se présente: conclure un abonnement
- > compléter l'équipement
 - remplir ensemble la commande LR (autres produits, échantillons, catalogues, dossier de présentation,...)
 - proposer des brochures internes
- > Expliquez le plan marketing: Le nouveau partenaire doit lui-même calculer un exemple. Vous trouverez un modèle dans cette brochure
- > Fixez un objectif et inscrivez la planification.
 - objectif à court terme: s'assurer de la prime de démarrage rapide et après se qualifier pour le Manager junior (présenter le concept automobile)
 - donner la date de la prochaine académie des cadres I
- > Commencez à remplir ensemble la liste des noms.
- > **Prenez rendez-vous ensemble pour une soirée de parrainage !**

La soirée de parrainage

Le nouveau partenaire LR devrait inviter 3 à 4 intéressés et leurs compagnons chez lui. Il serait beaucoup plus efficace de faire plusieurs présentations les unes après les autres:

Dans un rythme de 2 heures:

En semaine 19 heures et 21 heures

Le weekend 14 heures, 16 heures et 18 heures

Insistez, particulièrement si le partenaire habite très loin, que plusieurs tables rondes aient lieu, chacune avec 3-4 participants.

Confirmez toujours avec votre nouveau partenaire le rendez-vous, pour être sûr, que tout est bien organisé. La confirmation devrait avoir lieu 4-5 jours avant le rendez-vous, pour que vous puissiez encore influencer la situation.

Posez ces questions, pour avoir une impression:

1. Combien de participants ont déjà confirmé leur venue?
2. Quelle profession exercent les participants?
3. Connaissent-ils déjà le sujet?

Déroulement de la soirée:

- > Arrivez toujours 20-30 min en avance chez votre partenaire LR
- > Faites la présentation autour d'une table dans le salon ou dans la salle à manger. La table doit être complètement vide!
- > Ne sortez pas les grands plats. Offrez des boissons aux intéressés. Préparez les bouteilles déjà sur une autre table.
- > Vous devez déjà avoir les produits et la documentation à votre disposition sous la table. Si vous voulez montrer des films, mettez déjà en place le DVD et testez-le avant, pour ne pas déranger le déroulement plus tard.

FORMATION

- > Dès que les premiers intéressés arrivent, vous devez créer une atmosphère sympathique et décontractée. Saluez tous les participants en leur serrant la main et faites un peu de conversation. Demandez à chacun leur profession, pour avoir une idée.
- > Dès que tous les participants sont arrivés, commencez avec la présentation. Présentez vous :

«Je m'appelle ... et je vais vous présenter aujourd'hui une idée commerciale épatante. Il ne s'agit pas d'une réunion de vente- au contraire: Je vais vous présenter aujourd'hui une possibilité par laquelle vous pouvez économiser de l'argent et même en gagner.»

Sortez maintenant votre dossier de présentation et menez la présentation exactement comme décrite dans le chapitre précédent. C'est absolument égal si vous présentez LR à une seule personne ou à un groupe, le déroulement de l'entretien est toujours le même.

La fin

Demandez vers la fin de la présentation à l'intéressé, le plus «positif», s'il veut s'inscrire:

«Monsieur/Madame... je remarque à votre réaction que vous êtes intéressé de notre concept et j'aimerais bien travailler avec vous. Lequel des kits de démarrage vous attire le plus?»

Si tous ne sont pas encore prêts à participer, vous pouvez regarder en récapitulatif le film de l'entreprise. Ensuite l'hôte devrait prendre parole et décrire ce qu'il a décidé à démarrer avec LR et ce qu'il trouve particulièrement bien de l'idée commerciale de LR.

Désormais vous devez terminer la partie officielle, pour enlever la pression. Maintenant les invités et l'hôte peuvent discuter. En parallèle vous pouvez discuter avec certains intéressés et souvent une demi-heure plus tard d'autres partenaires s'inscrivent.

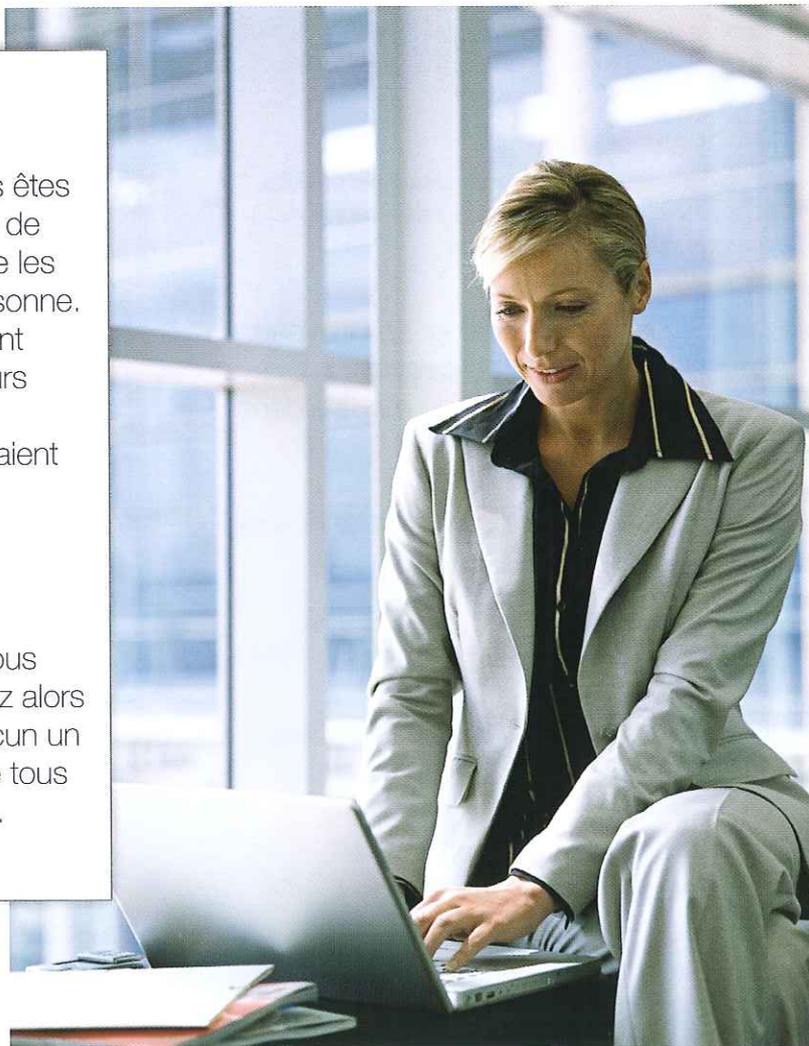


IMPORTANT

Durant toute la présentation vous êtes le seul à avoir en main le dossier de présentation et le catalogue et ne les remettez jamais à une tierce personne. Les participants auront, seulement après la fin de la présentation leurs documents. Autrement ils les feuillèteraient et ne vous écouterait pas.

CEPENDANT

Si au cours de la présentation vous parlez de l'inscription, vous devez alors à ce moment là distribuer à chacun un formulaire d'inscription, pour que tous puissent s'habituer au formulaire.



FORMATION

3. pas: Rendez-vous de suite hebdomadairement

A la fin de la soirée de parrainage vous devez parler 10 minutes avec les intéressés, qui se sont inscrits, des prochaines étapes (voir le chapitre «l'entretien juste après l'inscription»).

IMPORTANT

Vous devez convenir des prochaines soirées de parrainage dans les prochains 10 jours avec le nouveau partenaire dont vous supposez qui a le plus de potentiel. Et comme ça vous faites au rythme hebdomadaire un rendez-vous après l'autre - toujours une génération de plus en profondeur. Le parrain direct doit toujours participer à la réunion.

Vous devez vous occuper des partenaires en profondeur comme de vos partenaires directs!

Les parrains sont souvent trop novices dans l'affaire et ne prennent pas trop en considération leurs obligations d'encadrement. Au début c'est vous qui faites tout le travail. Souvent il ne se passe rien sans votre soutien et votre présence!

Seulement quand...

- ... Gaby apprend,
- ... a enseigner à Jean,
- ... a aider Stéphane,
- ... d'inscrire Annabelle,
- ... vous aurez

Du succès!

Quand vous arrivez à la 10ème génération, vous avez créé un nouveau 21% !

4. pas: Meeting de salon «Sit in»

Dès que 10 nouveaux partenaires LR rejoignent une ligne, vous devez faire un Sit-in sur les thèmes suivant:

- > laissez calculer le plan marketing
- > parlez des objectifs
- > conditions de base du succès, comme équipement, apparition, propre utilisation etc.
- > complétez les listes des noms apportés. Dites un mot clé, par exemple: «personne portant des lunettes» et tout le monde inscrit les personnes qui leur viennent en tête.
- > Annoncez les prochaines dates des séminaires
- > Commencez un concours, par exemple: tous ceux qui atteignent 500 PW et inscrivent 3 nouvelles lignes, seront invités à dîner ou dans un parc d'attractions
- > Bénéficiez de la motivation pour convenir des futures dates de réunions!

Demandez à votre Leader de Team ou d'Organisation, s'il pourrait vous aider à votre «Sit In».

Votre but est de faire de votre nouvelle ligne, le plus vite possible un Manager Junior, pour que votre partenaire A puisse participer à «l'académie des cadres I». Faites de la qualification de 4000 PW basé sur 3 lignes bonus, un vrai concours!

Après «l'académie des cadres I» votre nouveau Manager Junior devrait pouvoir s'occuper lui-même de sa structure.

CEPENDANT

Vous continuez à vous occuper de la ligne la plus forte, aussi avec le but de qualifier celle-ci pour le Manager Junior («principe du prince héritier»).

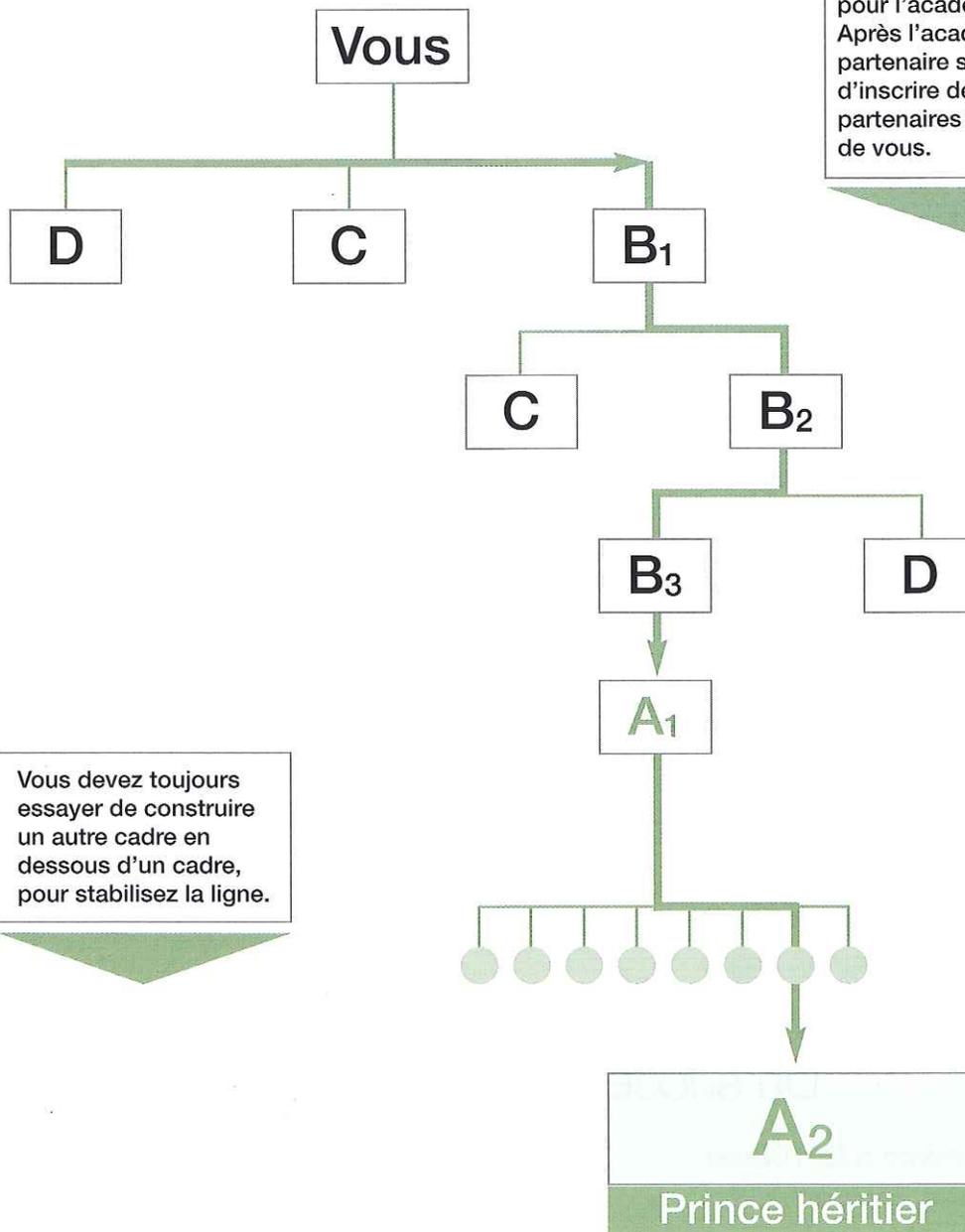
L'ARBRE GENEALOGIQUE



Ayez absolument sur papier un arbre généalogique de votre structure.
 Vous recevez les données de vos nouveaux partenaires par votre Leader d'Organisation.
 De cette façon vous gardez l'aperçu et travaillez dynamiquement en profondeur!

Placez aussi longtemps des lignes directes jusqu'à ce que vous ayez un nouveau partenaire B qui est intéressé à la construction d'une organisation et qui est prêt à exécuter une soirée de parrainage:

Ensuite vous organisez si possible hebdomadairement des soirées de parrainages en profondeur, jusqu'à ce que vous trouviez un partenaire A. Votre but est de qualifier ce partenaire A pour l'académie des cadres I. Après l'académie votre partenaire sera capable d'inscrire de nouveaux partenaires indépendamment de vous.



Vous devez toujours essayer de construire un autre cadre en dessous d'un cadre, pour stabiliser la ligne.

REGLE D'OR DE LA CONSTRUCTION D'UNE ORGANISATION

Inscrivez au moins 3 nouvelles lignes directes chaque mois. C'est votre tâche la plus importante! Vos lignes directes ont toujours la priorité - seulement après vient le travail en profondeur!



- > Attachez beaucoup d'importance à la participation aux séminaires:
 - Invitez les partenaires personnellement. Faites vous envoyer la liste de votre structure par votre Leader d'Organisation, comme ça vous avez une belle liste avec tous les numéros de téléphones de vos partenaires.
 - Accompagnez vos nouveaux partenaires aux séminaires.
 - Parlez avec vos partenaires après les séminaires et fixer les dates pour des soirées de parrainage!
- > On construit les premier Leader de Team junior tout seul! - Au début vous êtes le seul dans l'organisation, a avoir vraiment compris l'affaire. Et au début on inscrit autant les premières lignes directes, que les partenaires en profondeur tout seul. Seulement à partir du niveau des 21% il commence à avoir une dynamique dans le groupe!
- > Construisez vos 21%, 50 km autour de votre habitation! Ne gaspillez pas d'argent et de temps sur l'autoroute!
- > Le centre de votre réussite est votre salon! Vous devriez faire 2-3 soirées de parrainages dans la semaine. Pour arriver au niveau de 21% votre organisation doit s'agrandir de 50-60 partenaires en 3 à 6 mois.
- > Ne commencez pas l'affaire avec trop d'attentes! Ca prendra quelque mois, jusqu'à ce que vous ayez compris comment LR fonctionne et que vous puissiez montrer des bonus présentables!
- > Travaillez seulement avec des partenaires, qui ont un objectif et qui veulent vraiment changer quelque chose dans leur vie. Investissez 80% de votre temps dans les partenaires qui veulent atteindre les 21%. Avec les 20% restant occupez-vous du reste des partenaires par téléphone, réunions dans le salon ou séminaires.
- > «Montrez» ne pas «faire pour» - Ne vous occupez jamais des choses, que le partenaire peut faire lui-même. Ne vous laissez jamais exploiter.
- > Regardez régulièrement vos E-mails et annoncez sur votre répondeur les prochaines dates des présentations d'entreprise.
- > Pensez toujours positivement! - Si quelque chose n'a pas fonctionné - égal! On apprend de ses erreurs. On ne peut rien changer en râlant. Entourez-vous de personnes positives et orientez-vous vers ceux qui réussissent!
- > «Vers le bas, jamais de négatif» - Ne parlez jamais avec vos partenaires de choses négatives. Parlez de vos problèmes seulement avec votre upline ou plutôt avec votre Leader de Team ou d'Organisation.
- > «Montrer l'exemple»- Soyez toujours un modèle – n'exigez jamais de vos partenaires, ce que vous n'êtes pas prêt à faire vous-même! – Faites attention à ce que vous ayez toujours vos 500 à 1000 PW de chiffre d'affaire personnel et vos 3 nouvelles lignes directes!

CALCUL DU PLAN MARKETING

Toutes les provisions sont déjà calculées dans le prix du produit!

51,30 €	LR Health & Beauty Systems
5,00 €	concept voiture, prime de voyage LR & concours
43,70 €	Système de bonus

100,00 €	Prix d'achat
40,00 €	marge commerciale de 40%
140,00 €	Prix de vente finale

Système de bonus

1. Bonus de différence	jusqu'à 21,00%
2. Bonus des cadres	3,00%
3. Bonus spécial	jusqu'à 10,00%
4. Bonus de profondeur	jusqu'à 3,00%
5. Top-Bonus de profondeur	jusqu'à 3,00%
6. Bonus de président	jusqu'à 1,20%
7. Bonus annuel	jusqu'à 2,50%

Distribution totale	jusqu'à 43,7%
----------------------------	----------------------

HISTOIRES DE SUCCES

Sur les prochaines pages je veux vous montrer le développement exemplaire de partenaires LR déjà couronnés de succès, de différentes étapes de carrière



Tanja & Holger Kunath
Président LR



Silke & Mathias Kemmer
Leader d'Organisation platine



Martine et Jean Claude Saragoza
LO-OR



Mireille Corajod
Bronze-OL



Susana & Christian von Gunten
Leader d'Organisation



Mélanie et Damien Koenig
Leader d'Organisation



Bertrand Freymond
Leader de Team



J'aurais aimé vous présenter d'autres partenaires qui ont réussi, mais dans ce cas cette brochure aurait l'épaisseur d'un bottin téléphonique. Car entre-temps il y a plus de mille partenaires LR couronnés de succès. Rien qu'en 2008, 500 partenaires ont gravité un échelon de plus à partir du Leader de Team junior et plus haut!

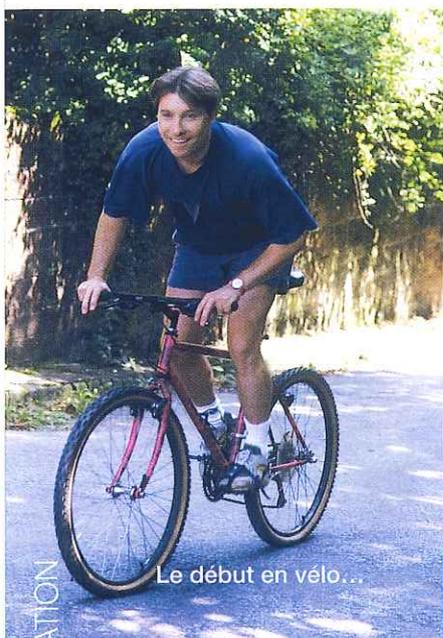


Holger Kunath Président LR

Quand j'ai fait connaissance de l'affaire LR en Novembre 1990, je n'avais aucune idée, que LR influencerait complètement ma vie future.

J'avais seulement 18 ans, habitais encore chez mes parents et préparais mon BAC. Quand un ami me présenta l'affaire, j'étais d'abord très sceptique et je ne pouvais absolument pas m'imaginer tant qu'homme de distribuer des parfums & cosmétiques. J'ai seulement signé le formulaire, quand un

autre ami avait déjà gagné 1000 DM. La raison de ma décision était la marge commerciale de 10,- DM pour chaque flacon de parfum vendu. J'ai pensé qu'il serait plus facile de vendre un flacon de parfum, que de gagner 10,- DM par heure avec un boulot d'étudiant. Mon premier but était de gagner les 500,- DM que j'avais investi, ce que j'ai réussi le premier mois. Dans les mois suivants je fournissais toutes mes connaissances de l'école et du sport avec des parfums et j'avais comme ça un beau revenu de 500,- DM par mois.



Le début en vélo...

Le début

Ensuite je suis allé à la présentation d'entreprise et j'ai été complètement fasciné des possibilités de revenus grâce à la construction d'une organisation. J'ai donc décidé après le séminaire, de prendre au sérieux mon affaire LR.

J'ai investi toutes mes économies, pour m'acheter un équipement complet avec des valises de présentation et 40 boîtes de parfum.

En plus j'ai jeté tous produits étrangers de la salle de bain et je les ai remplacés par des produits LR.

Le plus difficile a été de porter une cravate. Mais j'ai vite remarqué que des intéressés plus âgés que moi m'ont pris plus au sérieux quand j'étais habillé correctement. J'avais tous les jours des entretiens et j'aidais mes partenaires à construire leurs organisations. En plus je ne manquais jamais à un séminaire de mon Leader d'organisation, même si je devais parcourir plus de 300 km en covoiturage.

Beaucoup d'amis et de connaissances se sont moqués de moi, mais ça ma justement donné l'énergie et la volonté de prouver à tout le monde, qu'on peut gagner de l'argent

avec LR. Le résultat était que j'ai atteint les 21% dans les 3 mois suivants. J'ai montré le chèque bonus de 1678,- DM à tous ce qui avait rit avant. Même mes parents sont devenus «LR-positif».

Après avoir réussi mon Bac, j'ai dû faire mon service militaire. Pour avoir quand même du temps pour construire mon organisation LR, j'ai arrêté en pleine saison mes activités sportives de handball et de tennis.

J'ai eu beaucoup de mal à prendre cette décision, mais c'était la seule possibilité pour avoir plus de temps. De pas avoir de temps n'est pas une excuse. Si quelque chose est vraiment important, on prend le temps pour l'accomplir!

J'utilisais les soirées et les weekends pour les présentations du plan marketing et j'ai pu ainsi grossir mon chèque bonus de 5416,- DM après un an en parallèle de l'armée. En attendant je parlais à tout le monde de l'affaire LR. Je demandais même à des inconnus en faisant les courses ou en faisant le plein d'essence, s'ils n'étaient pas intéressés à une 2ème source de revenus en dehors de leur profession. Le résultat était après deux ans de travail à temps partiel 100 lignes directes et un bonus mensuel de plus de 10 000,- DM. Je n'oublierais jamais le jour où la banque ma remis en espèces l'argent de mon premier chèque à 5 chiffres. Vous pouvez imaginer à quel point j'étais excité à l'âge de 20 ans, de déjà gagner au tant d'argent à coté.

La décision

Mais j'avais encore à prendre la plus dure décision. Le service militaire se termina et en fait je voulais commencer mes études. Je devais décider, si je voulais continuer LR à plein temps ou si je voulais commencer ma formation prévu.

A ce moment-là j'étais déjà sûr que l'affaire LR était la chance de ma vie, de devenir millionnaire en peu d'années.

Vous pouvez quand même imaginer à quel point j'ai eu du mal à prendre ma décision. Ne pas faire de formation est tout de même une décision qui influence toute vie future. Mais j'étais tellement persuadé de l'idée LR, que j'ai décidé contre le conseil de mes parents (les deux sont instituteurs), de ne pas commencer des études.

3 ans d'accélération

Maintenant j'avais la pression de réussir pour me construire une existence pour ma vie future avec mon

affaire LR. À 200km de chez moi, j'ai installé un bureau (ou je vivais aussi) et j'ai travaillé à fond. Là où d'autres ont un salon, j'avais un bureau et des sièges pour mes présentations.

Pendant les 3 années suivantes, j'ai investi 7 jours par semaine, chaque minute, sans vacances dans mon affaire LR et parfois j'ai inscrit 30-40 nouveaux partenaires dans un mois (directement et en profondeur).

Mon effort fut récompensé, car mon bonus était de 40.000,- DM. Malheureusement beaucoup de partenaires veulent avoir de gros chèques, mais ils ne sont pas prêts de travailler sans compromis, comme je l'ai fait, pour les avoir. Dans l'affaire LR on peut forcer le succès avec l'effort!

Les bases pour le succès sont les lignes directes

Entre-temps j'ai inscrit plus de 600 partenaires directes et le résultat est le niveau du Président LR avec un salaire mensuel de plus de 100 000 Euro (inclus le bonus annuel).

J'ai déjà atteint beaucoup de mes objectifs. Nous vivons dans une villa de luxe, conduisons 2 Ferrari et nous jouissons de notre liberté. L'argent n'est certainement pas tout dans la vie, mais mon opinion est que de nos jours nous pouvons seulement nous épanouir librement, quand on est financièrement indépendant et pas toute la journée occupé à gagner sa vie.

LR c'est plus d'argent

N'empêche que je suis toujours très actif, car j'aime le succès et LR me fait plaisir. J'adore le style de vie, d'agir sans horaire de travail fixe. Les personnes qui travaillent à leur compte sont esclaves de leur propre horaire d'ouverture. En plus de ça il n'y a pas de risque avec LR. Pas d'employés, pas de production & stockage, pas de recouvrement et on a quand même ponctuellement le 15 du mois son bonus sur le compte ! Vous aussi n'allez pas ressentir LR - si vous avez réussi le début- comme un travail. La reconnaissance, le bonus augmentant, plus de liberté, les voitures, les superbes voyages LR, et le gala de fin d'année tous les ans - c'est un immense plaisir!

Si vous voulez arriver jusqu'en haut, vous devez arrêter de jouer avec l'affaire et commencer aujourd'hui avec le sérieux et les conséquences nécessaires de prendre les choses en main ! Si vous voulez devenir millionnaire, vous devez être prêt à payer le prix. Vous devez pratiquer votre



affaire avec enthousiasme et être positivement convaincu de votre cause!

Je suis persuadé, que vos plus grands succès sont encore devant vous. L'encadrement n'a jamais été aussi bien qu'aujourd'hui. Nous sommes avec notre concept de commercialisation et avec nos produits dans la tendance du moment. De plus en plus de personnes cherchent une 2ème source de revenu et nous pouvons leur offrir cette possibilité.

Alors n'hésitez plus et bénéficiez de votre chance !

Votre

HOLGER KUNATH EN CHIFFRE

Salaire annuel 2009
de plus de 1 Million d'euros

A son organisation appartiennent:

Plus de 530 x lignes 21%

de celles-ci

plus de 210 Leader de Team

et

plus de 170 Leader d'organisation

Chiffre d'affaire annuel 2009
plus de 90.000.000 PW

Partenaire depuis	seit 11/1990
21%	06/1991
Leader de Team	10/1991
Leader d'Organisation	02/1992
LO- bronze	10/1992
LO-argent	02/1993
LO-or	12/1994
LO-platine	08/1998
Vice président	11/2003
Président	depuis 09/2005

Tous les Leaders d'Organisation conduisent une Mercedes LR comme voiture de fonction. En plus de ça plus de 1000 Junior Managers conduisent une Polo-LR, une Corsa-LR ou une Twingo





Silke et Mathias Kemmer Leader d'Organisation platine

Silke et Mathias Kemmer sont les nouveaux Leader d'Organisation platine de LR et savent aujourd'hui: Il n'y a pas d'ascenseur pour le succès, on doit prendre les escaliers. Et le chemin vers le haut ne se prend qu'avec du cran et avec des objectifs clairs, sans perdre l'objectif principal.

Silke et Mathias Kemmer sont depuis avril 2007 Leader d'Organisation platine. Pour eux, il ne s'agit pas seulement de l'argent qu'ils gagnent avec LR. «La plus grande richesse est pour nous d'être libre et indépendant. Nous investissons dans notre retraite et nous donnons une bonne éducation scolaire à notre fils.» Manuel a 14 ans aujourd'hui et veut suivre l'exemple des parents. Car il sait que ses parents travaillent différemment des parents de ses camarades de classe. Le future partenaire trouve que «Nous pouvons faire la grâce matinée le matin et nous avons plus de temps ensemble». Mais il fait aussi attention que ses parents se nourrissent sainement, pour qu'ils restent en pleine forme. «C'est comme ça que mon fils m'a persuadé d'arrêter de fumer. Le papa pense que « Faire attention à sa santé est une bonne base pour une entrée dans notre secteur.»

Les Kemmers ont trouvé leur chemin chez LR grâce au choix des produits, sans connaître le plan marketing. «Au début nous pensions qu'il s'agissait de l'acquisition et de la vente classique. Le commerce, avec des parfums et de lotions de

corps, devait être seulement une 2ème source de revenu, pour améliorer le budget familiale. Seulement quand un bon ami nous a exactement expliqué comment LR fonctionne, nous avons décidé en août 1996 d'aller avec notre Fiat Panda au lac de Constance, 400 km plus loin, pour participer à une présentation d'entreprise.»

Le couple reconnue la chance de leur vie!

Jusqu'à maintenant ils réfléchissaient deux fois avant de faire des dépenses. Les deux faisaient tout pour gagner de l'argent pour vivre. Elle avait fait une formation de vendeuse en boucherie. Pour gagner plus, elle changea de secteur et travailla huit ans dans une maison de jeux, dont elle prit finalement la direction. «Là j'ai appris comment m'y prendre avec les gens. Ca m'aide aujourd'hui. Entre-temps Mathias Kemmer, un maçon, monta son entreprise de sécurité de chantier. «Nous ne recevions pas de cadeaux et nous réalisons tout nous même» En 1993 leur fils Manuel naquit, et ils pouvaient oublier l'emploi bien payé de 1300,- € dans la maison de jeux. Mais elle ne voulait pas être seulement mère et femme à la maison. LR était une bonne occasion pour pouvoir se permettre plus financièrement. D'autant plus que leur





La vie de la famille avant Kemmer LR ...



entreprise fit faillite, parce que deux clients importants étaient devenus insolvables et que tout les deux devaient gagner de l'argent pour rembourser les dettes et pour vivre. Quand Mathias eut une blessure importante au genou il ne vit plus que la solution de demander sa retraite. Le résultat désillusion: 605,- DM par mois pour 17 ans de travail dur. «Ma femme et moi avons des craintes existentielles, et en même temps ceci a été notre moteur pour essayer quelque chose de nouveau.»

Soirée de promotion dans le salon

«Notre début était de gagner avec LR en plus 300-500,- € par mois. On réussissait en invitant chez nous des intéressés pour tester la collection LR pendant des petites soirées de publicité. Ça n'a pas été difficile. Car LR a des produits de grande qualité et de haute gamme, derrière lesquels ce positionnement beaucoup de célébrités». Le couple atteignit les 21% déjà après 5 mois. En août 1997 ils sont devenus à temps partiel Leader de Team, en mai 1998 Leader d'Organisation. Ils continuèrent avec le statut de LO-bronze en février 1999. Et ils devinrent LO argent à la fin de l'année. Et ils continuèrent ainsi jusqu'à aujourd'hui. La 2ème source de revenu augmenta de 7000,- € - 8000,- €. «Ceci a été le motif de d'arrêter complètement mon travail à plein temps le 31.12.1999», se rappelle le Pro de LR. Et en plus il en avait assez des réflexions de ses collègues: «Alors tu viens quand avec le rouge aux ongles?» Un jour il mit en application la question provocatrice et arriva au travail avec les ongles rouges. «Je voulais montrer ainsi, que j'étais complètement persuadé de l'idée commerciale de LR.» Une bonne décision, qui changea leur vie positivement. «Nous avons reconnu que le succès n'a rien à voir avec l'éducation scolaire ou avec l'intelligence, mais avec l'effort, du cran et des objectifs réalisables. Nous nous demandions sans cesse, pourquoi nous faisons tout ceci et pour quoi on était prêt à se battre pour. » Après un an arriva une voiture flambant neuve – une Mercedes (180) et ainsi se réalisa un rêve. Après suivit une CLK 320 Cabriolé aux lignes élégantes.

Le rêve de la SL 500

Enfin, après deux ans, la SL 500 était garée devant la maison. «Principalement il n'y a pas d'ascenseur pour le succès. Tu dois prendre l'escalier» soulignent les deux. «On peut y arriver. Mais: les 3 premières années nous faisons notre apprentissage LR et apprenions tout sur LR. Il n'y avait pas de temps libre. Mais seulement parce que nous le voulions ainsi et que nous en avons le cran.»

Aujourd'hui ils travaillent avec 70 Leader de Team et d'Organisation. Leur affaire LR a un chiffre d'affaire annuel de 17-18 Million de PW. La famille possède 2 maisons dans le Grünstadt palatine et un appartement à Berlin. Silke conduit un SL 500 Cabriolé avec des sièges en cuir marron- Mathias une ML 420 CDI avec tout ce qui est possible. Mais quand le temps est beau il sort son rêve sur deux roues du garage: une BMW 1200 Cruisa argent avec un laque spécial et une selle spéciale.

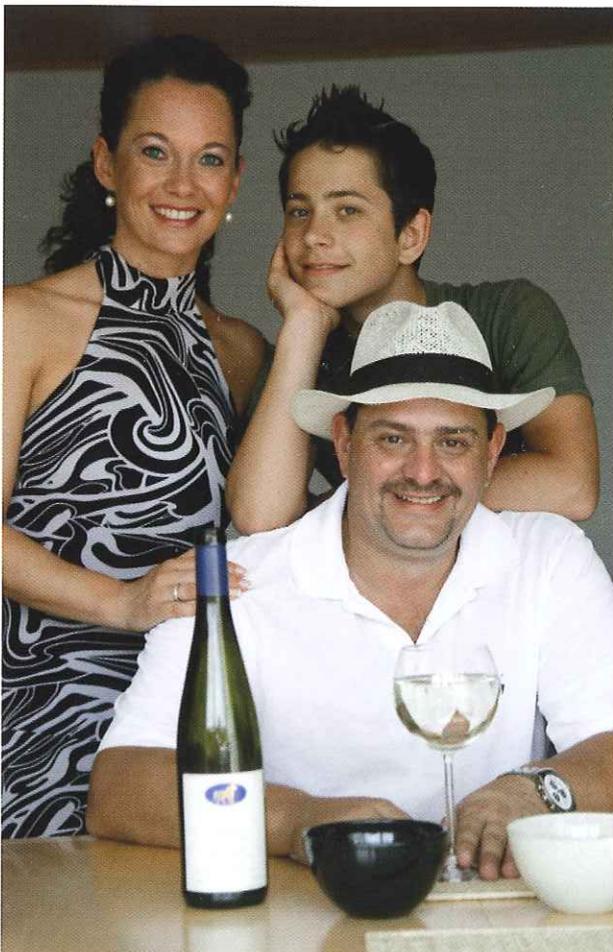
Une vie sans soucis

Le couple apprécie, ce qu'il a réussi. «Nous avons commencé tout en bas et nous avons construit ensemble une existence sûre.» Aujourd'hui ils vivent dans une belle petite maison bien arrangée. Personnes n'avait pensé, qu'ils réussiraient ensemble à aller si loin et d'être si heureux» explique Silke âgé de 39 ans aujourd'hui. Les deux apprennent des meilleurs. «Et ceux qui n'ont pas autant de succès me motivent encore plus», dit le golfeur amateur, qui entre-temps a un handicap de 12. Comme ils travaillent aussi à l'étranger, ils connaissent les us et coutumes d'autres pays et peuvent s'y acclimater. Ils remettent en question toutes les activités qu'ils commencent par leur rentabilité et leur bénéfice. Et le succès commence souvent à la maison dans le salon – au premier entretien d'intéressé avec un banquier, une mère de famille ou avec une famille entière. Avec des gens qui leurs sont sympathiques.

Exploitez votre chance !

Vos

Silke et Mathias Kemmer



LEURS 6 MEILLEURS CONSEILS

1. Travaillez dans une équipe veut dire: Se respecter mutuellement, reconnaître ses points forts et ses faiblesses et s'accomplir.
2. Tu réussis, si tu as toujours des objectifs réalisables et que tu te les remets toujours en tête.
3. Tu peux faire des fautes, tu dois seulement en tirer une leçon et agir de sorte qu'elles ne se reproduisent plus.
4. L'affaire est une priorité pendant 2-3 ans. C'est comme pour l'avion: Au début tu mets les gaz à fond, pour que ton avion puisse décoller.
5. Construit ton affaire LR conséquemment et ne pense pas seulement à aujourd'hui et maintenant, mais aussi au future.
6. Crois en toi et récompense-toi, quand tu es arrivé à une borne. C'est de la motivation pure.



Martine et Jean Claude Saragoza LO - OR

**Ne rêvez plus votre vie, vivez vos rêves!
Seuls les gens qui ont des rêves réussissent. Car les rêves se font objectifs, et les objectifs sont le moteur de l'activité LR!**

L'activité LR nous a été présentée en 2000 et à cette époque LR n'existait pas en France et nous n'avions pas saisi notre chance...

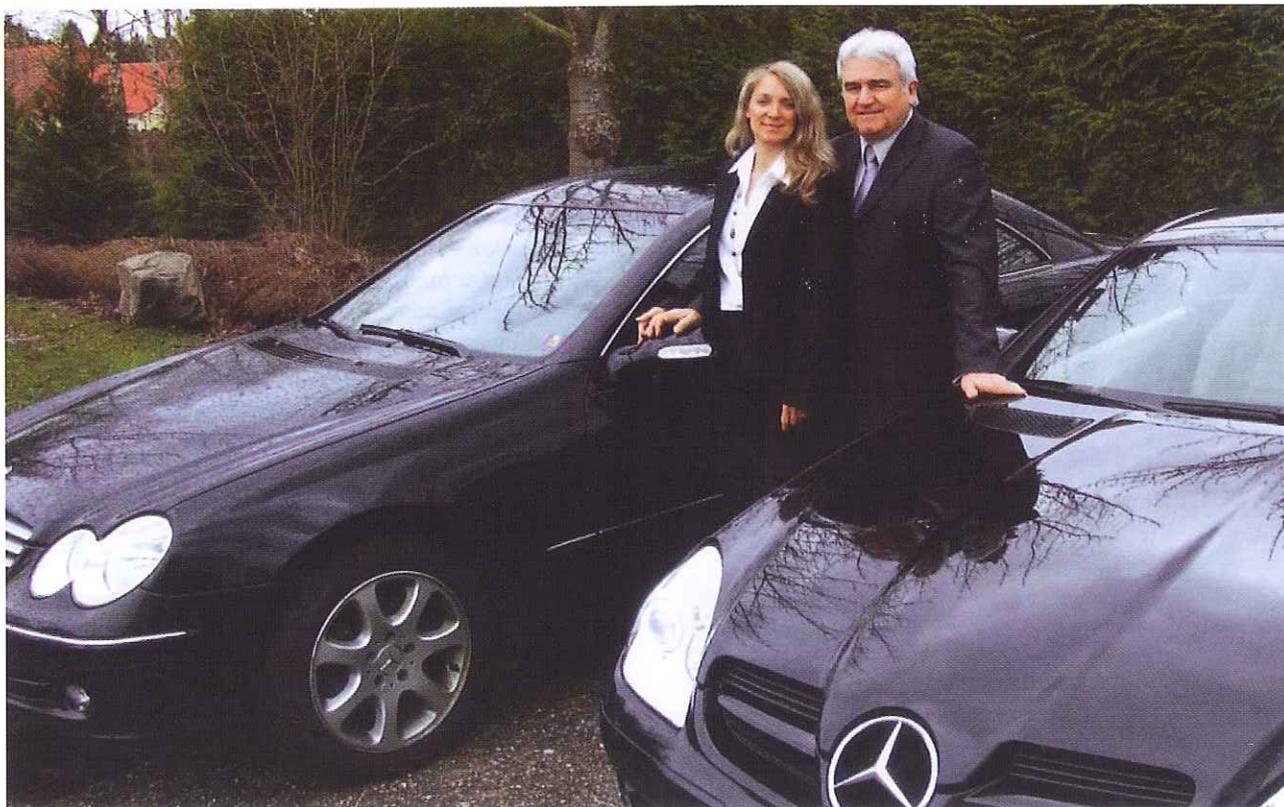
En septembre 2001, LR ouvrait en France et nous avons démarré l'activité en novembre 2001. Lorsque LR nous a été présenté, nous avons retenu 40% de marge commerciale, un pourcentage sur les ventes, avec un investissement minimum, pour acquérir notre indépendance. Le reste on ne s'en rappelait plus et nous n'avions pas compris toute l'opportunité du Marketing. Lors d'un premier séminaire en Allemagne organisé par Mr. Mathias Kemmer nous avons enfin compris que LR c'était du MLM Marketing de multiniveaux et qu'en plus de la vente il y avait aussi le parrainage. Des Leaders allemands nous montraient leurs évolutions de Carrière.

Ce jour là, nous nous sommes dit «Ce que eux peuvent faire, on peut aussi le faire». Nous n'avions pas regretté d'avoir fait 300 kms pour assister à ce séminaire et depuis nous assistons à chaque réunion. Les kilomètres n'étaient pas un problème pour nous. Les débuts LR n'étaient pas évidents du tout. D'abord les catalogues en allemand ensuite en Français, mais en français belge. Pas de plaquettes de présentation de l'activité; délai de livraison 2 à 3 semaines, les paiements en contre remboursement n'existaient pas. Pas d'internet pour suivre la structure, ni d'informations générales (produits, conseils).



Notre outil de travail était «LES PARFUMS ET COSMETIQUE», pas d'Aloe Vera.

Malgré tout cela nous sommes devenus 14% en avril 2002 et 21% en septembre 2002 avec 12 lignes à bonus. Nous avons commencé LR en activité secondaire et en parallèle chacun avait son activité professionnelle. Le temps n'a jamais été pour nous une excuse. Il faut faire des priorités, combien êtes-vous prêt à consacrer de temps par semaine pour arriver à votre but!



Le parc de véhicules de Martine et Jean Claude Saragoza. Les cadres roulent désormais en Classe M.

Suis-je prêt à faire des sacrifices?

Pour pouvoir gérer ma vie, profiter des enfants.

Suis-je prêt à apprendre?

Assister aux séminaires régulièrement, apprendre à gérer mon planning, utiliser les produits, apprendre le marketing, faire des présentations d'affaires,...

Suis-je prêt à investir de l'argent?

Pour mon équipement, téléphone, essence, ...
Planifiez vos objectifs!

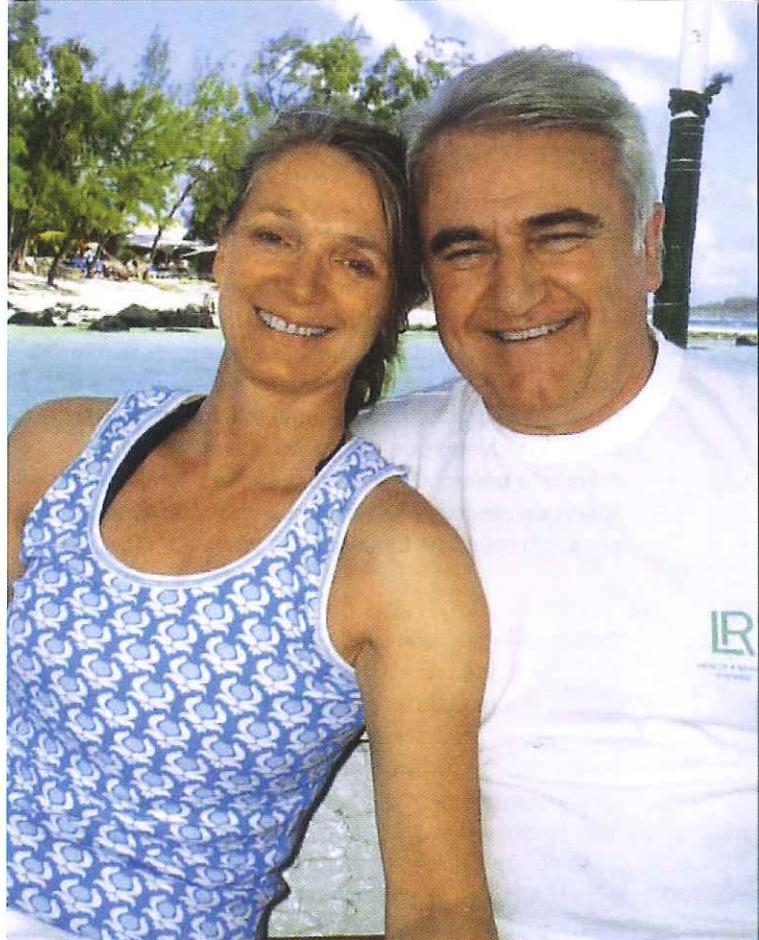
Ne rêvez plus vôtre vie vivez vos rêves!

Vous avez fait le plus dur: le 1er pas (l'engagement), devenir partenaire (la signature), pendre sa vie en main, devenir indépendant. Allez au bout de vos rêves. Des rêves personnels et réalisables qui ne dépendent que de vous, de votre motivation. Pour y arriver il faut le visualiser: En parler c'est bien, mettre en images c'est mieux. Et noter chaque détail. Comment, pourquoi, quand, pour le rendre palpable. Quand l'occasion s'est présentée de parler l'activité LR au tout d'but les conseils pleuvaient (ça ne marchera pas, je connais des gens qui, très peu réussissent, tu vas faire du porte à porte, LR n'est pas conu etc.). Le jour où la Mercedes est arrivée, une visite s'imposait chez ces mêmes personnes qui nous ont dit «On savait que vous y arriveriez...». Si on les avait écoutés on aurait déjà arrêté cette activité et aujourd'hui on s'en mordrait les doigts.

Ecoutez en aucun cas les «donneurs de leçons». Écoutez votre conscience.



Si nous sommes arrivés LO Or ce n'est pas un hasard.
C'est le fruit d'un travail acharné de tous les jours, avec nos partenaires.



L'équipe Saragoza apprécie la tranquillité de l'Océan Indien au cours du voyage LO 2008 à l'île Maurice.

Ne jamais se décourager, ne jamais baisser les bras. L'avenir est ce que vous en faites. Vous êtes votre propre avenir et personne n'a le droit de vous influencer de façon négative. C'est vous et vous seul qui devez décider de votre futur.

Respectez quelques règles de base:

Utiliser soi même les produits, parler avec un maximum de personnes tous les jours, aller e l'avant.
Faire sa liste de noms. Votre capital, ne négligez personne, ne sélectionnez pas. Posez-vous la question: combien peut me rapporter une liste de noms? Si nous n'avions pas établi notre liste des noms nous serions encore aujourd'hui 14 planifier ses journées. Tant personnelles que professionnelles.
se motiver. Vous qui je travaille? Pourquoi je fais cette activité? LR c'est aussi beaucoup de plaisir et de joie. Nous avons eu l'occasion de vivre des moments inoubliables et merveilleux. Une superbe croisière sur AIDA en Egypte au Liban; puis Bali; L'île Maurice et Costa Rica 2009.

Avant LR et avec notre activité principale nous n'aurions jamais eu les moyens de nous payer de tels voyages. Nous tenons à remercier tous nos partenaires et toutes les personnes qui vivent et vont continuer de vivre cette formidable avnture avec nous.

Votre détermination est la clé de votre succès!

Martine et Jean Claude Saragoza



Leader d'Orga Argent Mireille Corajod

Réussir : une belle histoire de confiance et de gratitude

7 ans se sont écoulés depuis le premier séminaire de base ... et me revient en mémoire ce fameux adage du « multi-niveaux » : **40 années de travail pour 10 ans de retraite ou 10 ans de MLN pour 40 ans de retraite!** Je souriais de ce challenge qui me paraissait être juste un appât pour les doux rêveurs, un brin encore éveillés à la possibilité d'une autre vie mais en même temps résignés à devoir, bon gré mal gré, s'adapter aux réalités exigeantes de la vie quotidienne. Et maintenant je vois le chemin accompli ... en 7 ans je suis devenue leader Argent et une nouvelle aventure commence aujourd'hui! Ne reste plus que 3 ans pour accomplir l'adage mais déjà la liberté de vivre en accord complet avec mes rêves me semble maintenant totalement accessible.

Je n'ai jamais cru en la chance qui tomberait de je ne sais quel ciel. Par contre, l'attirer à soi en s'engageant à mettre un peu de sa foi, de son

courage et de sa bonne volonté pour anéantir toute forme de fatalité et de résignation est à la portée de tous. Voilà ce que LR m'aura permis d'apprendre en m'offrant autant de possibilités de développement. Le fondement du succès que nous désirons, c'est évidemment la volonté; mais elle seule ne suffit pas. Car le succès est surtout un processus de remise en question perpétuelle afin de traverser les doutes et les découragements nés de l'indifférence des autres alors que nous-mêmes sommes pris d'une passion que nous croyons forcément contagieuse. Cependant, comme un ruisseau se meurt en approchant d'un désert, notre volonté se tarit lorsque nous n'avons pas de nouveau port à atteindre: nos objectifs. Sans eux et sans l'action qu'ils vont engendrer, pas de succès possible. Se fixer de nouveaux objectifs exige de nous de changer notre perception de nous-mêmes et d'OSER nous imaginer dans une réalité différente de

celle que nous avons toujours connue. Ensuite, avec ce nouveau désir qui nous tenaille ... OSER lâcher quelques-unes de nos habitudes, certes sécurisantes mais qui ne nous mèneraient à aucun changement véritable. Après ... et seulement après ... vient le « comment faire » ... Mais bien souvent ... trop souvent ... la tendance sera de douter de notre capacité à arriver avant même de savoir où nous voulons aller!

Et voilà notre « futur » bateau! Le projet a germé il y a 4 ans, nous nous sommes engagés dans cette acquisition en juillet 2011 et nous avons 10 mois pour trouver la suite du financement mais avec LR je suis à 100% confiante. 40 ans de retraite va nous amener à être les premiers centenaires à pouvoir encore traverser un océan: défi que je relève avec la joie au cœur d'une vie heureuse



Qui seront les prochains leaders d'Organisation ?

La persévérance, associée à une sincère compréhension des difficultés de nos partenaires, sont notre plus grande force

- pour tendre la main à ceux qui doutent de pouvoir réussir,
- pour confronter ceux qui sont en pleine contradiction,
- pour vivre chaque journée qui commence avec le même enthousiasme qu'au 1^{er} jour,
- pour incarner pleinement notre conviction : OUI l'activité LR change les couleurs de la vie de celui qui ose s'investir

Autre source inépuisable d'énergie : la gratitude que je ressens tout d'abord pour la société LR qui m'aura donné les moyens de l'accomplissement ; gratitude encore pour tous les leaders qui, à l'une ou l'autre des manifestations LR, ont témoigné de leurs cheminements et ont ainsi planté au plus profond de moi cette certitude que, moi aussi, j'y arriverai ! Et puis enfin cette immense gratitude que je ressens envers mes partenaires qui m'ont fait confiance en avançant à mes côtés et qui me comblent de bonheur à chaque fois qu'ils gravissent une marche LR.

L'amour et le succès n'auraient-ils pas besoin des mêmes ingrédients pour fleurir ? Tous deux demandent un peu d'audace et de fantaisie.



CARRIÈRE

Partenaire	depuis 01/2004
LT	depuis 12/2005
LO	depuis 04/2006
LO Bronze	depuis 09/2009
LO Argent	depuis 05/2011



Rêver et Concretiser ...
avec LR je suis à 100 %
confiante.





Susana & Christian von Gunten Leader d'Organisation

Chacun de nous a droit au succès!

Voilà maintenant 5 ans que nous avons signé notre partenariat avec LR, et que de chemin parcouru! De „consommateurs malins“, nous sommes devenus peu à peu des „leaders“.

Lors de notre premier séminaire de démarrage, en Lorraine/F, à 350 km de chez de chez nous, nous avons entraperçu la superbe opportunité d'affaires qu'offre LR. Nous n'avons pas tout compris, nous ne savions pas où cela nous mènerait, mais les vastes perspectives d'indépendance et de prospérité nous avaient vraiment éblouis!

Depuis, nous nous appuyons sur quelques points essentiels pour notre succès:

Etre nos meilleurs clients!

Si vous étiez boulanger, iriez-vous acheter votre pain chez votre concurrent en face? C'est la première clé du succès pour être crédibles.

Participer à chaque événement

organisé par LR et notre Leader. C'est à chaque fois l'occasion de partager nos expériences, montrer l'exemple, côtoyer le succès. Et de faire le plein d'énergie...!

Saisir chaque opportunité:

de parler avec de nouveaux prospects. C'est une réalité: pas tout le monde veut devenir partenaire! Alors „Certains Qui, Certains Non, Peu Importe, Suivant!“

Se former est indispensable:

il faut absolument avoir et transmettre les bons outils pour aller vers le succès! Participez plusieurs fois aux mêmes formations, car vous en retirez à chaque fois quelque chose de différent!



S'entourer de ceux qui connaissent le succès,

car qui mieux que ceux qui réussissent peuvent vous servir d'exemple et vous inspirer de nouvelles idées pour votre propre succès?

Aider vos partenaires

à réussir, et vous réussirez à votre tour! Le marketing de réseau est un véritable travail d'équipe où chacun participe au succès de l'autre.

Tout le monde a droit au succès, mais peu de personnes s'en donnent le droit. Et vous que choisissez-vous?

Prenez votre place!
Croyez en vous!
Vivez vos rêves!

Dans cette formidable aventure humaine, nous, nous avons déjà choisi...

Susana & Christian von Gunten



La famille Von Gunten et Susana Von Gunten pendant la fête de L'été LR.

Véronique Grandjean

Leader d'Organisation

Vous vous souvenez de moi ? J'étais déjà dans les pages du magazine LR d'avril 2012...et je prenais congé de vous sur ces quelques mots : « je vous laisse, je dois continuer ma route vers mon prochain objectif :

Leader d'Orga en décembre 2012 »

Et bien, c'est fait, je suis Leader d'Orga ... génial, incroyable...

Ca n'a pas été de tout repos et

beaucoup de personnes pensent « c'est trop difficile »...

bien sûr que ce n'est pas facile, mais dans la vie, rien n'est facile.

Il est clair que c'est plus simple de pleurer sur son sort, de se plaindre. Mais quand s'offre à nous une possibilité de réussir, cela ne prend qu'une seule pensée positive pour triompher d'une armée entière de pensées négatives.

Beaucoup de gens veulent devenir Leader en une nuit, mais cela n'arrive pas comme ça. La réussite ne connaît pas de raccourci. Pour réussir, il faut y aller et se faire sa propre chance.

Devenir Leader prend du temps. Ayez de la patience et ne quittez pas tout avant que cela ne rapporte.

Devenir Leader demande de la discipline et la capacité de se motiver. Traitez vos affaires comme des affaires et cela vous apportera des revenus d'affaires. Si vous les traitez comme un hobby, cela vous coûtera de l'argent comme pour n'importe quel hobby.

Mon mari s'est mis à son compte en janvier 2012, il rêvait depuis longtemps d'indépendance. L'année fut très difficile, il a beaucoup investi d'argent, de temps et d'énergie dans son entreprise, et commence juste à sortir la tête de l'eau. C'est là que je me rends compte qu'avec LR, je paie bien moins « cher » mon rêve d'indépendance.

Ayez de la persévérance et de la ténacité, mais surtout, ayez foi en vos buts et en vos rêves.

Ce monde est tellement intéressant. Il regorge d'opportunités. De grands moments nous attendent à chaque virage ... N'ayons pas peur de ce qui se cache derrière le prochain tournant...LR nous réserve encore de belles surprises, il nous suffit de faire les pas nécessaires jusqu'à notre objectif suivant...

En rédigeant ces quelques lignes, je me rends compte qu'il me reste encore bien du travail pour arriver à mettre en pratique tous ces précieux conseils ... donc, je file, car la route est encore longue jusqu'à mon prochain objectif... Leader d'Orga Bronze fin 2014...

Bon vent à tous pour 2013

Véronique Grandjean





Cette activité est comme le métier d'enseignant fondée sur la formation, l'échange et la communication avec ses partenaires et ses clients.

A ce titre nous remercions les directeurs LR France (M. P. Clement) et LR Europe de l'ouest (R. Wagner) pour les nombreux séminaires de formations organisés et pour leurs réelles implications dans la réussite de la société LR health and beauty systems. Nous remercions le staff LR Belgium, le service de recherche et développement LR et l'équipe commerciale LR pour la qualité des produits et les nombreuses nouveautés proposées ces dernières années.

Naturellement nous tenons à remercier Martine et Jean Claude Saragoza pour le travail de qualité qu'ils accomplissent jours après jours.

Nous remercions nos enfants: Lola, Antoine et Valentin pour tout l'amour qu'ils nous apportent.

Le train vient de partir, chaque jour de nouveaux partenaires nous rejoignent. C'est le début d'un long voyage vers le succès. A chaque arrêt, nous ajoutons de nouveaux wagons nous rencontrons de nouveaux partenaires et nous cherchons à faire partager notre passion. Nous remercions les nombreux partenaires de notre équipe qui partagent avec nous cet enthousiasme et développent le principe de base du MLM: aider au maximum ses filleuls et cultiver la confiance car sans elle aucun projet n'aboutit.

Dernier point: Fixer ses objectifs et participer aux séminaires

1. Formuler clairement ses objectifs et les concrétiser avec des images
2. Apprendre, soutenir, dupliquer: simple et efficace.

La réussite appartient à tout le monde. C'est au travail d'équipe qu'en revient le mérite.



**Team Mélanie et Damien Koenig
LR c'est que du bonheur!**



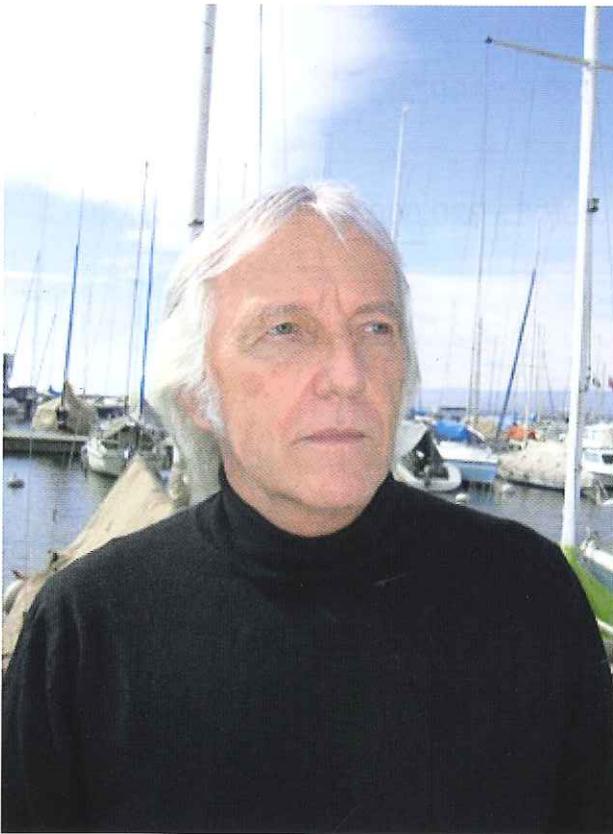
Bertrand Freymond
Leader de Team

Le verdict est donc tombé fin septembre:

Leader de Team chez LR!

„Bravo... Félicitations... Fantastique...“

Te voilà sur la voie du succès...“



...m'ont dit mes amis, oubliant qu'en réalité je n'y suis pas pour grand-chose! Car enfin, quel homme sensé, à qui on viendrait proposer d'avoir sa propre affaire indépendante sans investissement initial, sans contrainte horaire, sans les multiples soucis et épreuves qu'obligatoirement un entrepreneur débutant doit affronter lorsqu'il se lance à l'eau, quel homme sensé disais-je, pourrait refuser une telle proposition? Pas moi.

Attention, n'allons pas imaginer que tout fut aisé et que la route est sans embûches; rien n'est acquis d'avance et les débuts sont parfois difficiles. Tout est à apprendre, à commencer par l'humilité et la persévérance.

L'humilité d'accepter de retourner sur les bancs d'école pour s'imprégner des principes de base du marketing de réseau et ses pièges à éviter. La persévérance, à laquelle il faut s'accrocher comme un pitbull à son os, lorsque les inévitables moments de doute nous poussent à tout remettre en que-

stion et font jaillir les interrogations assassines, comme „Est-ce que je suis bien fat pour cette activité?“ Dans ces moments-là, c'est encore l'humilité qui doit prévaloir et nous inviter à appeler notre „up-line“ pour lui dire: „Dis donc, j'ai un problème. On peut se voir?“ A cet égard, j'ai eu beaucoup de chance. Car qui pourrait résister au formidable enthousiasme communicatif de Mireille Corajod? Pas moi.

Mireille, je me considère comme ton débiteur et loin d'avoir fini de payer l'ardoise.

Acceptation et apprentissage, encore et toujours. J'avoue qu'il ne m'a pas été facile d'accepter que je devais planter beaucoup de graines pour n'en voir germer qu'une partie. Cette conviction que nous avons fait le bon choix, cette confiance que nous avons dans l'aloé vera et la qualité des produits LR, nous voudrions les partager comme on partage un panier de fruits; mais il faut parfois déchanter et accepter le fait que certains n'en veulent pas. Voilà un autre aspect de notre activité que j'ai eu de la peine à admettre: je suis persuadé que le partenariat avec LR peut améliorer la situation financière d'une personne, mais elle reste sourde à mes arguments; je suis convaincu des bienfaits que l'aloé vera ou le colostrum apporteront à la santé fragile de telle autre, mais elle n'en veut pas et ignore la main tendue. Qui peut sans amertume voir refuser le cadeau qu'il escomptait offrir? Pas moi.

Donner vie à son entreprise, comme on plante un arbre. La faire grandir pas à pas, patiemment, avec une attention de moine bénédictin, n'en voilà une formidable aventure! Une aventure qui a de quoi faire per, je peux le concevoir, tant elle implique de transformations dans notre vie, de bouleversement des idées reçues, de dépassement de soi, de changements dans nos routines quotidiennes. Mais sincèrement, qui, sinon un esprit timoré, pourrait refuser de relever un tel défi? Pas moi.

Or l'aventure continue. J'apprends que LR a des ambitions mondiales et des projets extraordinaires?

Cela tombe bien, moi aussi!

Bertrand Freymond

ECHELLE DE CARRIERE

	Provision annuel	Nombre de lignes directes
 ★ Jusqu'au ★★★★★ président 6 mois de suite 12 x lignes de 21% Condition de chiffre d'affaire: + 2 Mio PW Chiffre d'affaire mensuel pro ou Qualification de titre : + 1 ligne platine★	Plus de 1 Million €	Plus de 500
 Président 6 mois de suite 12 x lignes de 21% Et 2 Mio PW de chiffre d'affaire mensuel Ou 2 lignes platine.	Plus de 750.000 €	Plus de 500
 Vice Président 6 mois de suite 12 x lignes de 21% Et 1 moi. PW chiffre d'affaire mensuel Ou une ligne platine ou 3 lignes d'argent.	Plus de 600.000 €	300 à 500
 LO - platine 6 mois de suite 10 x lignes de 21%	280.000 € à 800.000 €	200 à 300
 LO - or 6 mois de suite 7 x lignes de 21% plus 12 .000 PW De chiffre d'affaire restant avec 12 lignes bonus 8 et plus de lignes 21%.	180.000 € à 320.000 €	150 à 200
 LO - argent 6 mois de suite 4 x lignes de 21% plus 12000 PW De chiffre d'affaire restant avec 12 lignes bonus ou 5 ou plus de lignes 21%	65.000 € à 200.000€	100 à 150
 LO - bronze 6 mois de suite 2 x lignes de 21% plus 12.000 PW De chiffre d'affaire restant avec 12 lignes bonus ou 3 x lignes 21 %.	40.000 € à 85.000 €	80 à 100
 Leader d'Organisation 6 mois de suite 24.000 PW de chiffre d'affaire au total avec 12 lignes bonus ou 12.000 de chiffre restant avec une ligne 21%.	20.000 € à 45.000 €	40 à 80
 Leader de Team 3 mois de suite 16000 PW de chiffre d'affaire au total avec 8 lignes bonus ou 4000 PW de chiffre d'affaire restant avec une ligne 21%.	10.000 € à 35.000 €	20 à 40
 Leader de Team Junior 250 PW de chiffre d'affaire personnel 12000 PW de chiffre d'affaire du groupe avec 6 lignes bonus	10.000 € à 25.000 €	15 à 30
 Manager 250 PW de chiffre d'affaire personnel 8000 PW de chiffre d'affaire du groupe avec 4 lignes bonus	5.000 € à 10.000 €	10 à 20
 Junior Manager 250 PW de chiffre d'affaire personnel 4000 PW de chiffre d'affaire du groupe avec 3 lignes bonus	2.000 € à 5.000 €	5 à 15

Tous les détails dans „la clé du succès“ de LR. Chacun est responsable des impôts et frais.

Ceci est, selon l'expérience, le nombre nécessaire –inclus des partenaires inactifs- pour arriver aux échelons de carrière. Seulement les partenaires qui se sont inscrits pour leurs besoins personnels, ne sont pas considérés. En plus il est important d'inscrire des lignes dans un délai dynamique et de bien les encadrer. Dynamique veut dire, en moyenne inscrire 3 nouvelles lignes directes par mois !

Cette valeur empirique montre, que vous pouvez forcer la réussite avec LR d'après «la loi des grands nombres». Si vous partez de la supposition que vous inscrivez un partenaire à chaque 3ème présentation du plan marketing, vous pouvez exactement calculer combien d'entretiens vous devez faire pour atteindre un échelons de l'escalier de carrière!

