

ABOUA HANCE M. NOUDEHOU

MARKETING DE RESEAU ET TECHNIQUES DE VENTE

*Comment gagner 1 million de francs CFA (1606 \$ US) en 2 mois en
vendant des dentifrices ou tout autre produit en ligne ?*

2021

*Je dédie cet ebook à tous les marketeurs
de réseau, l'avenir vous appartient.*

MARKETING DE RESEAU ET TECHNIQUES DE VENTE

Comment gagner 1 million de francs CFA (1606 \$ US) en 2 mois en vendant des dentifrices ou tout autre produit en ligne ?

Si vous ouvrez ce document, alors vous avez de la chance. Vous n'avez pas payé 140.000 FCFA (225 \$ US) comme plusieurs personnes par le passé.

On m'appelle **Aboua Hance M. Noudehou**, Bac + 5, père de 2 enfants et fonctionnaire de l'Etat Béninois.

La recherche de solutions pouvant m'aider à améliorer ma condition de vie m'a amené à faire beaucoup de choses, alors même que j'avais un emploi.

Parmi toutes ces choses, j'ai donné des formations sur les stratégies marketing qui m'ont rapporté beaucoup d'argent. Alors, vous comprenez maintenant pourquoi je dis que vous avez de la chance à ouvrir ce document. J'ai aussi vendu des produits.

La formation que vous allez lire ici est périmée à mes yeux parce que je l'ai trop vendu ; mais elle est toujours d'actualités pour augmenter les ventes.

Je vais partager avec vous des secrets qui vont vous permettre de faire des revenus incroyables.

1- Ventes et Marketing

Les ventes sont les activités et les processus impliqués dans l'échange d'un produit de VALEUR ou d'un service avec une autre partie, en échange d'argent. Les ventes ne sont pas seulement l'échange d'argent contre un produit, mais l'échange de la CONFIANCE contre un produit de valeur. **Retenez bien confiance.**

Marketing désigne le processus consistant à intéresser les gens aux produits et aux services à vendre.

En tant que amoureux ou spécialiste du marketing de réseau, vous devez comprendre que vous êtes aussi un vendeur et que vous êtes l'entreprise. **Vous devez donc apprendre à être un expert en vente** afin de réaliser des ventes constantes pour que vous puissiez gagner autant d'argent que vous le souhaitez. Une entreprise qui ne réalise pas de ventes mourra.

Comprenez aussi que pour générer un revenu passif, vous avez besoin d'un revenu actif. Vous pouvez obtenir autant de revenus actifs lorsque vous vendez.

2- Production des ventes

Les ventes se produisent lorsque la valeur que vous offrez dépasse l'objection. Les gens sortent de l'argent pour payer quelque chose de valeur, quelque chose dont ils ont BESOIN.

Pour savoir qu'un produit a de la valeur pour une personne, **identifiez ses besoins**. Partout dans le monde, les gens ont des besoins et ils attendent que vous leur apportiez une SOLUTION et ils payeront pour ça. Votre argent est dans la main des gens ; faites tout pour résoudre leurs problèmes et ils vous payeront en retour. C'est ce qui rend les gens riches.

L'avantage en marketing de réseau, c'est qu'il y a des produits qui résolvent des problèmes. Lorsque je prends l'exemple d'une société comme Longrich, elle a un dentifrice qui résout les problèmes dentaires, elle a un savon pour le soin de la peau et contre certains problèmes dermatologiques, elle a un thé pour brûler ses graisses et lutter contre l'obésité...

Organisez-vous, utilisez différentes plateformes de médias sociaux comme Facebook, Instagram, YouTube...pour vendre ; je veux dire tout donner. J'espère avec ces quelques points que j'ai pu vous convaincre qu'il est important pour vous d'être un expert en vente.

Maintenant, je vais montrer :

Comment gagner 1 million de francs CFA (1606 \$ US) en 2 mois en vendant des dentifrices ou tout autre produit en ligne ?

Comment gagner 1 million de francs CFA (1606 \$ US) en 2 mois en vendant des dentifrices ou tout autre produit en ligne ?

Si vous appliquez bien cette formation, vous allez gagner 1 million de francs CFA en deux mois, sans courir après les amis et les membres de votre famille pour leur demander d'acheter vos produits, sans envoyer au hasard des messages à des étrangers à propos de votre produit, sans que personne autour de vous ne sache même pas ce que vous faites.

Tout sera fait 100% en ligne. Vous apprendrez tout cela et comment obtenir votre premier million de francs CFA.

Dans la formation que êtes en train de lire et qui est en fait 50 à 60% de tout ce que je donne sur le sujet, je vais révéler 3 SECRETS qui peuvent vous transformer en une machine de vente et faire passer votre entreprise d'où elle se trouve actuellement au sommet dans les plus brefs délais.

SECRET #1 : La 1^{ère} raison pour laquelle la plupart des gens ont du mal à vendre.

La plupart des entrepreneurs et propriétaires de petites entreprises souhaitant vendre ont tendance à se concentrer principalement sur l'obtention de la vente. En conséquence, ils ratent une énorme opportunité de réaliser des ventes plus importantes.

Les ventes résultent de certaines choses faites correctement. Si nous nous concentrons sur la compréhension de ce qui se passe avant la vente, sur la compréhension de la série d'étapes qui pousse le client à effectuer un achat, nous avons de grandes chances de comprendre que faire pour augmenter les ventes.

De nombreux entrepreneurs se concentrent sur l'obtention de la vente et ignorent les étapes ou activités qui y mènent. A quand remonte la dernière fois que vous avez acheté un produit dont vous n'avez jamais entendu parler de votre vie ? L'avez-vous acheté le jour même où vous avez entendu parler sans rien savoir du produit ou de la marque qui en fait la promotion ? Souvent, vous achetez un produit d'une marque que vous connaissez déjà et vous connaissez le produit et ce qu'il peut faire pour vous.

Peu importe la qualité de votre produit ou la façon dont il résout les problèmes des gens, **si ils ne le savent pas et si ils ne connaissent pas la marque avant que vous essayez de les persuader d'acheter, vous obtiendrez de faibles ventes.**

Malgré le fait que Coca-Cola soit une marque gigantesque, elle diffuse toujours des publicités de marque. Pourquoi pensez-vous qu'elle le fait encore ? Malgré le fait que MTN soit une grande marque, elle fait toujours de la publicité. Pensez-vous que MTN est stupide ? Toutes ces grandes marques, malgré leur part massive de marché, font de la publicité pour se faire connaître davantage et être "devant les gens" régulièrement.

L'annonce publicitaire peut ne pas vous demander d'acheter tout de suite... Mais elle fait le travail de création de notoriété de marque et qui est prêt à acheter s'en souviendra. Pour écrire une bonne annonce publicitaire, tenez compte des stratégies récentes issues de la NEUROECONOMIE et de l'ECONOMIE COMPORTEMENTALE (option premium, effet d'ancrage, vente groupée...).

Si vous ne vous concentrez pas sur les activités nécessaires à l'obtention de la vente, activités qui gardent les gens dans votre radar, ils vous oublient et achètent chez les autres quand il est temps pour eux d'acheter. Triste mais cela arrive de temps en temps. **Une vérité fondamentale est que la plupart des gens n'achèteront pas le jour qu'ils connaîtront votre marque / entreprise / produit.** Environ 3% des ventes ont lieu surplace et les 97% se produisent par la suite. Si vous n'avez pas régulièrement votre marque devant les gens, vous les perdez face à vos concurrents. Imaginez donc perdre 97% de vos ventes.

Combien de personnes connaissent votre marque ou votre produit ? 50 ? 100 ? 1000 ? 5000 ? Moins vous avez de personnes qui connaissent votre marque, moins vous générerez de ventes.

SECRET #2 : Le plan en 7 étapes pour vendre plus de produits.

Si vous comprenez et maîtrisez ce plan en 7 étapes et que vous avez le bon produit comme un produit Longrich, **vous pouvez littéralement imprimer de l'argent à volonté.** C'est le plan pour vendre n'importe quoi et si vous comprenez comment mettre en place des systèmes de marketing qui mettent tout le plan en œuvre, vous êtes fait pour la vie.

ETAPE 1 : Définissez votre prospect idéal

ETAPE 2 : Construisez votre audience

ETAPE 3 : Créez une liste

ETAPE 4 : Entretenez une relation avec la liste

ETAPE 5 : Vendez vos produits

ETAPE 6 : Suivez vos prospects et vos clients

ETAPE 7 : Transformez vos clients en ambassadeurs

Le plan en 7 étapes pour vendre plus de produits.

©ETAPE 1 : Définissez votre prospect idéal.

Qui votre entreprise / marque sert-elle ? L'entreprise résout les problèmes des gens (problèmes de santé, problèmes d'argent, entretien de l'organisme, prévention des maladies...). Si vous vendez des compléments alimentaires, alors votre prospect idéal est une personne ayant besoin de santé.

Le marketing de réseau donne la possibilité à n'importe qui de promouvoir des produits et de recevoir des commissions si l'individu recrute. Un groupe de prospect idéal ici, c'est une personne qui cherche à créer de la richesse.

Qui est votre prospect idéal ? Plus votre réponse est claire, moins vous perdrez de temps à parler à des personnes qui n'apporteront pas au profit de votre entreprise.

©ETAPE 2 : Construisez votre audience.

Une fois que vous avez défini qui sont vos prospects, vous construisez ensuite une audience de ce groupe de personne. Vous créez une audience et vous la faites prendre connaissance de vos produits ou de votre marque. **Si votre marque / entreprise n'a pas d'audience de prospects, vous n'êtes pas en affaires.**

La création d'audience est cruciale pour faire passer votre message marketing à vos prospects idéaux. Vous pouvez créer une audience sur Facebook (page et groupe), Instagram, YouTube, Whatsapp (statut et groupe), Télégram... Mon équipe de marketing de réseau sait que je ne blague pas avec les statuts, les pages et les groupes de prospection.

La plupart des propriétaires de petites entreprises et les inexpérimentés du marketing de réseau ont du mal à vendre parce qu'ils n'ont pas une audience qui peut voir leur message marketing. Si personne ne voit votre message marketing, comment comptez-vous conclure les ventes ?

Maintenant, laissez-moi vous demander... Avez-vous une audience de prospects idéaux pour votre marque ? Quelle est la taille de votre audience ? Les amis et membres de votre famille ? Votre cercle d'influence ? Les inconnus seuls ou en plus ? 50 personnes ? 100 personnes ? 1000 personnes ? 2000 personnes ? 5000 personnes ?

Si vous comptez uniquement sur vos amis et les membres de votre famille pour bâtir votre entreprise, combien sont-ils ? Comptez bien. Vont-ils tous acheter vos produits ou faire affaires avec vous ? Combien de produits vont-ils acheter et à quelle fréquence ? Comparez cela avec un public de 2000 personnes ou plus. Laquelle des deux options donne plus de poids à la croissance de votre entreprise ? **Plus votre audience est grande, plus il y a de chances de vendre.**

©ETAPE 3 : Créez une liste.

Vous devez créer une liste de personnes que vous avez la possibilité de contacter directement une à une avec votre message marketing (sms marketing, email marketing, Whatsapp marketing...). Créer une liste est le but ultime de la construction d'une audience.

Vous voulez pouvoir envoyer un message et être assuré que le prospect l'a reçu ? Vous souhaitez avoir les détails de vos prospects afin de pouvoir les contacter personnellement ? Créez une liste avec les détails comme Nom, Prénoms, Adresse email, Numéro de téléphone, Numéro Whatsapp. Ainsi, vous pouvez contacter vos prospects à tout moment, par email, par appel, par sms...

Comment créer une liste efficace ? **Il est très important de constituer une base de données unique où vous répertoriez tous vos contacts.** Combien les laissent disséminés, tantôt dans leur carnet d'adresse, tantôt sur les cartes de visites ? Un fichier Excel ou Google contact peut faire l'affaire. Et songez à bien les sauvegarder régulièrement, c'est votre fonds de commerce.

La première fois que j'ai donné cette formation à des entrepreneurs, quelqu'un du nom de Julien qui l'avait suivi m'était revenu pour me remercier. Il a fait 1,2 million de francs CFA en deux mois avec ces secrets. J'étais surpris. **Il a construit une liste de plus de 2000 prospects idéaux. Puis, il a mis en œuvre les étapes 4 à 7 du processus que je lui ai appris.** Il a dépensé un peu d'argent pour faire tout le travail en ligne (tunnel de vente couplé à de la publicité payante sur Facebook). Récemment, en avril 2020, un autre étudiant a réussi à faire son million de francs CFA avec les mêmes secrets, cette fois ci, en un peu plus de 2 mois.

©ETAPE 4 : Entretenez une relation avec la liste.

L'argent est dans la relation que vous entretenez avec votre liste. Prenez note de ça. Prenez encore note de ça. Permettez-moi de répéter : **l'argent est dans la relation que vous entretenez avec votre liste.** Les gens achètent en effet auprès des vendeurs qu'ils connaissent, aiment ou apprécient et en qui ils ont confiance. C'est ce que les anglophones appellent le facteur KLT (Know, Like and Trust). Moi je l'ai récemment nommé facteur CAF.

Si vos prospects idéaux ne vous connaissent pas, ne vous aiment pas et ne vous font pas confiance, ils n'achèteront pas ou ne feront pas affaire avec vous ou avec votre marque/entreprise. La relation que vous entretenez avec eux vous aide à vous faire connaître par eux, à gagner leur amour et leur confiance ; ce qui vous permettra de vendre sans efforts.

Avec les étapes 1 à 4, vous pouvez réaliser des ventes à 5 ou 6 chiffres ; vous pouvez vendre à des personnes jamais vues tête à tête et pas dans le même pays ou état. Il suffit d'établir une relation solide avec eux, cela ne sera pas fait en un jour ou en une semaine.

Une personne qui vous connaît, vous aime et vous fait confiance n'hésitera pas à vous faire des transferts d'une grosse somme d'argent pour acheter vos produits.

J'ai reçu et je continue de recevoir de transfert de grosses sommes d'argent de personnes que je n'ai jamais vues. Pourquoi ? Elles me font confiance.

Maintenant, j'ai une question pour vous. Comment entretenez-vous une relation avec votre liste ? Le Livre "Comment se faire des amis ?" de Dale Carnegie est un des meilleurs livres pour apprendre à entretenir et développer la relation avec n'importe qui. Je l'ai lu et il m'arrive même de le relire.

©ETAPE 5 : Vendez vos produits.

Si vous avez réellement lu les étapes précédentes, vous comprenez que vendre succède à une série d'activités. Malheureusement, c'est à partir de l'étape 5 que la plupart des gens commencent. **C'est pourquoi très peu de personnes ou même personne n'achètent chez eux.** Ils affichent une image de leurs produits, joignent leur numéro de téléphone et tout ce qu'ils disent est « appelez-moi maintenant pour passer la commande ». Je ris en anglais. On ne vend pas comme ça et ça ne marche pas. J'avais fait cette erreur par le passé.

Plus de 95% des entrepreneurs échouent à vendre parce qu'ils ne sont pas au courant des étapes 1 à 4. Suivre ma formation aurait dû vous donner 10 longueurs d'avance sur la majorité, à condition de la mettre en œuvre bien sûr. Une chose est de savoir et une autre est d'appliquer.

©ETAPE 6 : Suivez vos prospects et vos clients.

La plupart des personnes qui voient votre offre n'achèteront pas tout de suite. Ils achèteront plus tard. Si vous ne faites pas le suivi, si vous ne mettez pas régulièrement votre marque devant eux, ils n'achèteront jamais chez vous. Lorsqu'ils seront prêts pour acheter, ils penseront à la marque ou à la personne qui est devant eux.

Faites un bon suivi et vous aurez davantage des ventes. Avec un bon suivi, plus de gens achèteront au fil du temps. **Voilà pourquoi vous devez suivre vos prospects ; mais aussi vos clients car la concurrence est rude et vos clients peuvent être perdus.** Vous faites le suivi des prospects afin qu'ils achètent mais le suivi des clients afin qu'ils continuent à acheter (clients fidèles) et qu'ils deviennent vos ambassadeurs. Attention : il existe la bonne façon de procéder et la bonne chose à dire lors du suivi. Googlez et youtubez pour en savoir.

©ETAPE 7 : Transformez vos clients en ambassadeurs.

Un ambassadeur, c'est celui qui recommande vos produits à d'autres personnes encore ; c'est un partenaire d'affaires. Il existe un moyen de transformer les clients en ambassadeurs. Mais si vous n'entretenez pas de relation avec les prospects, comment gagneriez-vous la vente ? Si vous n'avez pas capturé les coordonnées de vos clients (numéro de téléphone, email...), comment les suivez-vous ?

Pour réussir à transformer un client en ambassadeur, il faut faire un bon suivi, un bon après-vente. C'est une grosse erreur de conclure une vente et de ne plus jamais prendre les nouvelles du client. Vous devez continuer à prendre les nouvelles de votre client ou tout au moins s'assurer qu'il a été satisfait de votre produit. C'est en ce temps que vous aurez de facilité à le transformer en ambassadeur, à lui présenter votre opportunité de marketing de réseau et à le recruter. **Un client est normalement un futur partenaire.**

SECRET #3 : Le chemin le plus rapide vers la réussite commerciale.

N'essayez pas de réinventer la roue (c'est le secret).

Le chemin le plus rapide vers le succès est de rechercher quelqu'un qui fait déjà ce que vous voulez accomplir, de lui demander de vous coacher ou de le suivre et de suivre le système éprouvé qui fonctionne. Vous êtes-vous déjà demandé pourquoi pour être médecin, il faudra des médecins pour vous former ? Pour apprendre une compétence aussi simple que d'être mécanicien, un mécanicien doit vous encadrer.

Le coaching et la formation sont essentiels au succès. Si vous voulez aller seul par vous-même, si vous voulez trouver un moyen de faire fonctionner votre business par vous-même, les choses vous seront très difficiles. Jetez votre égoïsme, apprenez auprès de ceux qui ont réussi et réussissez. L'une des raisons pour laquelle les gens perdent du temps et finissent par faire faillite est le fait qu'ils veulent réinventer la roue (la roue existait depuis).

Pour réussir en marketing de réseau, vous pouvez chercher et suivre sur Facebook, quelqu'un qui a réussi. D'ailleurs, mon Facebook est toujours ouvert et vous connaissez mon nom et prénom.

Je m'en arrête là. Nous avons abordé beaucoup de choses dans ce petit document, dans cette formation. Et si vous prenez votre temps pour la parcourir et la digérer, vous serez bien en avance sur 99% des entrepreneurs. **Comprenez qu'il n'y a pas de raison à ne pas réussir si vous appliquez bien la formation et si vous exploitez les outils adéquats.**

Il y a un chemin que vous pouvez suivre en partant d'ici : prenez tout ce que vous avez appris jusqu'à présent et mettez-les en œuvre. Je viens de vous montrer comment vendre comme un pro et développer tout type d'entreprise. Vous pouvez apprendre et faire beaucoup de choses : les chabots, les sites web, les publicités payantes Facebook, les tunnels de prospection... **Vous pouvez payer des spécialistes qui vont vous concevoir les outils ou les concevoir vous-même en suivant des coachings gratuits comme ceux que je donne.**

Il faut reconnaître qu'il faut des moyens financiers pour faire de grandes et belles choses. Mais ce n'est pas un problème si vous n'en avez pas assez maintenant. Faites juste avec vos moyens actuels, l'essentiel est de savoir ce qui marche et ce à quoi vous devez vous préparer pour... **Soyez le dieu de la vente et du marketing de réseau.**



En 2015, lorsqu'il découvrait le marketing de réseau par un ami d'enfance, Aboua Hance n'a pas hésité à se lancer alors même qu'il n'avait jamais entendu parler de marketing de réseau et qu'il n'avait aucune expérience dans le domaine. D'échec en échec, d'arnaque pyramidale en arnaque pyramidale avant de rejoindre une société crédible, il abandonne en 2017 l'idée de se faire de l'argent grâce au marketing de réseau car il avait déjà perdu la confiance de plusieurs gens qu'il avait recrutés.

Ce n'est qu'en 2019 qu'il prendra une nouvelle décision qui va changer sa vie lorsqu'il va assister à une conférence d'affaires. Cette année-là, il a en effet décidé de devenir un pro du marketing de réseau, du vrai. Aujourd'hui, il est leader de la profession du marketing de réseau et il donne des séminaires et des conférences en ligne et en présentiel. Ce guide qu'il a écrit et qui n'est rien d'autre qu'un ebook résume quelques techniques dont vous aurez besoin pour agir comme un pro et créer la vie dont vous rêvez.

CONTACT WHATSAPP DE L'AUTEUR :

+229 64589220