# DEMARRAGE ET VISION

Le Réseau Solidaire

**Objectifs** : Définir tes objectifs personnels et appliquer un plan d'action pour booster ton lancement et garantir ton succès dans ton entreprise avec MWR Life.

Ta réussite dans cette activité repose sur ta capacité, ainsi que celle de ton équipe, à reproduire les étapes de manière simple et efficace, comme un copier-coller.

## TON EQUIPE

| Ton Parrain | Ton upline |
|---|---|
| La personne qui vous a recommandé inscrit avec son lien. | La personne dans le réseau, parrain ou autres minimum dans le club présidentiel |
| | |

## TES OBJECTIFS

**Pour que votre aventure au sein de MWR Life ait du sens et de l'impact, vous devez clarifier dès maintenant ce que vous voulez vraiment. Transformer une opportunité en succès tangible exige de contractualiser vos ambitions avec vous-même et votre parrain.**

Il faut Structurer votre vision autour de ces trois axes fondamentaux :

- **Le "POURQUOI" personnel :** Identifiez la raison profonde qui motive votre démarrage. Est-ce une quête de liberté géographique ou une volonté d'indépendance financière totale ?
- **L'Objectif 90 jours :** Définissez précisément ce que vous voulez avoir accompli dans les trois prochains mois. La clarté de l'objectif détermine la force de l'action.
- **L'Audit du temps disponible :** Soyez intransigeant sur votre engagement. Déterminez le nombre d'heures hebdomadaires que vous allez **contractualiser** avec votre parrain pour votre business.

| Ton Pourquoi | |
|---|---|
| Pourquoi avoir dit oui à MWR Life ? | Qu'est-ce que vous voulez changer dans votre vie ? |
| | |

Ces informations doivent être finalisées avant ton prochain rendez-vous de suivi planifié avec ton upline.

| Ton Objectif 90 jours | | |
|---|---|---|
| Le rang visé | Le revenu souhaité | Nombre de partenaires |
| | | |

| Ton plan 90 jours | | | |
|---|---|---|---|
| Découpe ton pour organiser et planifier tes actions | | | |
| Nb de partenaires totale | Nb de partenaires par mois | Nb de partenaires par semaine | Nb de partenaires par jours |
| | | | |

| Ta disponibilité |
|---|
| |

| Ta vision globale | | | |
|---|---|---|---|
| Ton objectif à long terme, 3 à 5 ans de la société. | | | |
| Rang | Revenu | Voyages | Projets |
| | | | |

Ces informations constituent la base de travail sur laquelle ton parrain appuiera son accompagnement pour garantir tes premiers résultats.

## TA LISTE D'URGENCE

Dresse cette liste sans préjuger personne. Une seule personne peut changer la face de ton réseau.

Ta "**Liste d'Urgence**" n'est pas un simple répertoire, c'est ton ticket d'entrée pour ta prochaine étape de coaching.

Ce sont les personnes de ton entourage prêtent à t'aider et à te soutenir dans tes projets. Des personnes à contacter en cas d'urgence.

Avec tes contacts, tes futures partenaires ambassadeurs, tu vas devoir expérimenter la plateforme et créer le style de vie de vos rêves.

Cette liste doit être **finalisée avant ton prochain rendez-vous de suivi** planifié avec ton upline. Elle constitue la base de travail sur laquelle ton parrain appuiera son accompagnement pour garantir tes premiers résultats.

Identifie tes contacts qui correspondent aux 4 piliers qui suivent et contacte-les en priorité.

| Pilier | Profil Cible |
|---|---|
| **Confiance** | Quelqu'un de proche qui vous connaît et vous fait déjà confiance. |
| | |
| **Profil Business** | Quelqu'un avec un esprit entrepreneurial, **même s'il manque de moyens aujourd'hui**. |
| | |
| **Ouverture d'esprit** | Quelqu'un de curieux, capable de se dire : "Et si ça marchait ?" |
| | |
| **Motivation** | Quelqu'un de déterminé qui **agit là où d'autres trouvent des excuses**. |
| | |

**COMMENT CONTACTER VOS PROSPECTS**

1. **Je viens de démarrer un nouveau projet avec un ami/Je développe un projet intéressant avec un ami.**
2. **J'aurai besoin de tes compétences/ton avis.**
3. **Pas le temps de t'en parler au téléphone.**
4. **Mais j'ai vraiment hâte de pouvoir te parler.**
5. **Accordes-moi vingt minutes pour t'en parler. Quand est-ce qu'on se voit : mardi à 8 h ou à 12 h ?**

**3 Règles d'or issues du phoning :**

1. Faire l'appel dans l'urgence, en moins de 2 minutes et créer la curiosité.

2. Ne pas mentionner le nom de la société (MWR Life), ni le terme « marketing de réseau », pour éviter que les prospects n'aillent chercher des informations non encadrées sur Internet avant la présentation.

3. Si le prospect pose des questions complexes, lui dire simplement de faire confiance et que tout lui sera expliqué lors du rendez-vous, support visuel à l'appui.

## COMMENT CREER ET ORGANISER SON RESEAU DE PARTENAIRES

Les **nouveaux** arrivants sont pris en main et managés par le parrain, sous le contrôle de la upline, pour mettre en place un développement **binaire et équilibré** de leur réseau. L'objectif à cours terme pour chaque nouveau est **d'inscrire, 2 nouveaux adhérents** dans le réseau en les positionnant de façon stratégique : un adhérent à gauche et un adhérent à droite. Dans le cas où les adhésions ont été réalisées en moins de 14 jours, **une prime de 150 €** est générée.

**Tableau de visualisation de la stratégie :** Le réseau solidaire 💪

| Timing : Jour Semaine Mois | Toi / Nouveau dans l'équipe | | Nombre de Partenaires positionnés | Nombre de points de ton réseau | | Conditions et Rang atteint | Bonus et Com. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1er timing | 1er Partenaire en Direct A gauche | 2eme Partenaire en Direct A droite | **1part / 1part** | **6 points/6 points** | | | 2 x 40$ + 150 = 230$ |
| | | | | **Total 12 points** | | | |
| 2eme | +2 | +2 | **3p / 3p** | **18 points** | **18 points** | + de 18 points **SILVER** | 120$/ mois |
| | | | Total 6 parts | **Total 36 points** | | | |
| 3eme | x2 | x2 | **7 p /7 p** | 42 points | 42 points | + de 72 pts +de 36/36 **GOLD** | + de 300$/ mois |
| | **+ 4 nouveaux** | **+ 4 nouveaux** | | Total 84 points | | | |
| 4eme | x2 | x2 | **15p / 15p** | 90 points | 90 points | + de 175 pts +de 88/88 **PLATINUM** | + de 450$/ mois |
| | **+ 8 nouveaux** | **+ 8 nouveaux** | | Total 180 points | | | |
| 5eme | x2 | x2 | **31p/31p** | 186 points | 186 points | + de 350 pts +de 175/175 **TiTANIUM** | + de 750$/ mois |
| | **+ 16 nouveaux** | **+ 16 nouveaux** | | Total 372 points | | | |
| 6eme | x2 | x2 | **63 p/63p** | 378 points | 378 points | + de 700 pts +de 350/350 **JADE** | + de 1200/ mois |
| | **+ 32 nouveaux** | **+ 32 nouveaux** | | Total 756 points | | | |
| 7eme | x2 | x2 | **127p/127p** | 762 points | 762 points | + de 1500 pts +de 750/750 **PEARL** | + de 2400/ mois |
| | **+ 64 nouveaux** | **+ 64 nouveaux** | | Total 1524 points | | | |
| 8eme | x2 | x2 | **255p/255p** | 1530 points | 1530 points | + de 3000 pts +de 1500/1500 **EMERALD** | + de 4500/ mois |
| | **+ 128 nouveaux** | **+ 128 nouveaux** | | Total 3060 points | | | |
| 9eme | x2 | x2 | **511p/511p** | 3066 points | 3066 points | + de 6000 pts +de 3000/3000 **RUBY** | + de 9000/ mois |
| | **+ 256 nouveaux** | **+ 256 nouveaux** | | Total 6132 points | | | |

## STRATEGIE CLUB **PRESIDENTIEL**

Le **nouvel ambassadeur** a fixé comme **objectif** d'accéder au **club présidentiel** dans deux mois.

Avec son parrain, il s'est engagé dans un **timing de semaine** pour inscrire à chaque fois **2 personnes**.

**Engagement** de l'équipe : Chaque **nouvel** ambassadeur inscrit **2 partenaires** chaque **semaine.**

| Timing : **semaine** | Toi | **Nombre de Partenaires positionnés** | **Nombre de points de votre réseau** | **Conditions et Rang atteint** | **Bonus et Com.** |
|---|---|---|---|---|---|
| 1er semaine | **1er Partenaire en Direct avec ton lien** / **2eme Partenaire en Direct** | **1part / 1part** | **6 points/6 points** / **Total 12 points** | | 2 x 40$ + 150 = 230$ |
| 2eme semaine | +2 / +2 | **3p / 3p** / Total 6 parts | **18 points** **18 points** / **Total 36 points** | + de 18 points **SILVER** | 120$/ mois |
| 3eme semaine | x2 / x2 | **7 p /7 p** | 42 points 42 points / Total 84 points | + de 72 pts +de 36/36 **GOLD** | + de 300$/ mois |
| | **4 new partenaires** / **4 new partenaires** | | | | |
| 4eme semaine | x2 / x2 | **15p / 15p** | 90 points 90 points / Total 180 points | + de 175 pts +de 88/88 **PLATINUM** | + de 450$/ mois |
| | **+ 8 partenaires** / **+ 8 partenaires** | | | | |
| 5eme semaine | x2 / x2 | **31p/31p** | 186 points 186 points / Total 372 points | + de 350 pts +de 175/175 **TiTANIUM** | + de 750$/ mois |
| | **+ 16 partenaires** / **+ 16 partenaires** | | | | |
| 6eme semaine | x2 / x2 | **63 p/63p** | 378 points 378 points / Total 756 points | + de 700 pts +de 350/350 **JADE** | + de 1200/ mois |
| | **+ 32 partenaires** / **+ 32 partenaires** | | | | |

**En conclusion**, il n'y a pas besoin d'aller chercher des milliers de personnes pour réussir dans cette entreprise. Il suffit que chacun s'engage à recruter une à deux personnes suivant un timing défini par ses objectifs et sa disponibilité en accord avec son parrain et son upline et à transmettre cette vision à toute nouvelle personne dans son réseau.

Avec **2 personnes par semaine**, en **6 semaines**, notre nouvel ambassadeur est entré dans le **club présidentiel** et a commencé à générer un résiduel journalier de 40$ pour un montant de 1200$ de commissions par mois.