

Mot de l'auteur

Merci d'avoir demandé ce livre électronique.

J'espère que vous passerez un agréable moment à lire cet ouvrage.

Il a été écrit dans le seul but de vous aider à développer votre propre business sur Internet au travers du monde du Marketing de réseau, connu également sous le nom de MLM (Multi-Level-Marketing).

Vous découvrirez comment réussir pas à pas dans le monde du MLM.

On estime aujourd'hui que **plus de 70000 français ne Vivraient que de leurs revenus en ligne...**

Avec tout mes vœux de succès !

Wilfried.

Réussir pas à pas dans le MLM



Félicitation !

- Vous avez le droit de vendre, revendre cet ouvrage mais vous pouvez aussi le redistribuer gratuitement.
- En vendant cet ouvrage, vous autorisez votre acheteur à le revendre à son tour ou à le redistribuer gratuitement.
- **V**ous ne pouvez pas modifier cet ouvrage.
- **L**a copie partielle ou intégrale du texte de cet ouvrage n'est pas autorisée sans le consentement de l'auteur.

Responsabilités:

- L'auteur ne saurait être tenu pour responsable des abus que vous pourriez commettre.
- Vous êtes tenu de respecter les lois en vigueur dans votre pays de résidence.
- Par le téléchargement de cette publication électronique :

« Ebook » vous entendez respecter les lois en vigueur dans votre pays de résidence et vous déchargez tacitement l'auteur de toutes responsabilités envers une quelconque garantie ou

Sommaire

Qui suis-je ?	4
Le secret du succès à long terme : l'autoship	5
La progression géométrique des nombres	7
Les 4 questions que les gens se posent habituellement face à votre offre.	9
Les 10 étapes cruciales qui feront la différence entre un succès ordinaire et un succès retentissant dans le marketing de réseau!	11
Étape 1	11
Étape 2	13
Étape 3	14
Étape 4	15
Étape 5	16
Étape 6	17
Étape 7	18
Étape 8	19
Étape 9	20
Étape 10	21

Qui suis-je ?



Je m'appelle Wilfried Houry mais les internautes me connaissent sous le pseudo de Will41220.

J'ai 25 ans, et j'habite en région Centre, dans le Loir et cher plus exactement.

Voici mon adresse MSN vous pouvez m'y contacter sans problème: will41220@hotmail.fr

Fin 2006, j'ai décidé de tout faire pour gagner de l'argent en utilisant Internet, alors j'ai testé toutes sortes de concepts, de méthodes soit disant miraculeuses qui permettent de gagner beaucoup en un rien de temps...

Beaucoup de méthodes se sont avérées être illégales alors j'ai pensé laisser tomber ma recherche de méthodes.

Puis j'ai découvert le Marketing de réseau par un ami qui m'a tout appris, qui m'a donné confiance en moi et qui m'a permis de constater qu'il est possible de gagner sa vie sur Internet.

Formation au marketing de réseau

Le secret du succès à long terme : l'autoship

Le marketing de réseau repose sur un élément très important qui est appelé l'autoship.

Il peut revêtir un autre nom en français, mais en bref, il représente le fait de s'inscrire pour recevoir de façon automatique les produits, chaque mois, dans le but d'atteindre un volume de ventes personnelles et d'équipe qui mèneront ensuite vers des chèques de commission.

Il y a quelques années, une étude a été faite sur l'impact de l'autoship dans le marketing de réseau.

Les résultats démontrent l'avantage immense de bâtir sa business de marketing de réseau en incitant le plus possible les gens à s'inscrire sur l'autoship immédiatement.

Saviez-vous?

1. **Si vous allez sur autoship immédiatement quand vous démarrer** dans votre entreprise de marketing de réseau, **vous augmentez de 85% vos chance de recevoir un chèque de commission régulièrement d'ici deux ans.**
2. Si les gens que vous signez dans votre downline vont directement sur l'autoship, 92% d'entre eux resteront avec vous pour au moins 2 ans, et 85% d'entres eux recevront eux aussi un chèque de commission régulièrement.
3. Si vous n'allez pas sur l'autoship au démarrage alors vous avez **96% de chance de quittez dans moins de 2 ans**, et donc, de ne pas recevoir de commission.

4. J'utilise ces statistiques quand je discute avec un prospect pour le convaincre de l'importance de l'autoship en lui disant une phrase comme :

«Je peux vous créer votre centre d'affaire en vous plaçant directement sur l'autoship et vous donner 92% de chance de réussir d'ici 2 ans, ou je peux vous créer votre centre d'affaire sans l'autoship et vous donnez 96% de chance d'échouer d'ici 2 ans. C'est votre choix.»

L'autoship est vital si vous souhaitez réussir dans le marketing de réseau! Sans lui, vous ne pouvez pas espérer pour des revenus résiduels.

La progression géométrique des nombres

Nous avons vu l'importance de l'autoship en vous donnant quelques chiffres sur le taux de réussite avec et sans.

Je vous présente la progression des chiffres d'une autre façon : avec des \$...

Parfois on comprend mieux de cette façon ;)

Quand vous signez pour être sur l'autoship, votre engagement d'achat mensuel est généralement de 100 points, ce qui équivaut habituellement de 100\$ à 200\$ d'investissement, selon la compagnie. Mais pour simplifier le calcul, nous utiliseront 100\$ pour expliquer le concept.

Niveau 1 : 5 personnes

À ce premier niveau d'activité, vous placez 5 personnes dans votre downline, et chacun s'engage sur l'autoship à 100\$ par mois.

Niveau 2 : 25 personnes

Vous aidez ces 5 personnes à recruter 5 personnes chacun, de la même façon, et chacun s'engage sur l'autoship à 100\$ par mois.

Niveau 3 : 125 personnes

Maintenant, vous et votre équipe continuez à aider chaque personne à inscrire 5 personnes chacune, ce qui ajoute 125 personnes à votre downline.

Niveau 4 : 625 personnes

La croissance continue, chaque personne amène 5 personnes et votre équipe croient de 625 personnes.

Niveau 5 : 3125 personnes

Ce niveau amène 3125 personnes. Remarquez que la croissance commence à s'accélérer.

Niveau 6 : 15625 personnes

Le prochain niveau amène 15625 personnes. Cela ne devient-il pas intéressant?

Niveau 7 : 78123 personnes

Au septième niveau, vous ajoutez 78123 personnes dans votre downline.

Total : 97655 personnes

Additionnez le tout et dans un scénario parfait, vous auriez 97655 personnes dans votre équipe.

Je sais bien que ce tableau n'est pas réaliste ;)

Les statistiques démontre qu'environ 1 personne sur 10 continue le business alors revoyons le total à la baisse en conservant uniquement 10% :

$$97655 / 10 = 9765$$

9765 personnes dans votre downline.

Mais rappelez-vous de ceci : chaque personne s'est engagé à dépenser 100\$ par mois sur l'autoship, ce qui représente :

$$9765 \times 100 = 976500\$ \text{ par MOIS.}$$

L'industrie du network marketing paie en moyenne 5% sur le volume des ventes, ce qui représente donc pour vous :

$$9765 \text{ personnes} \times 100\$ \text{ par mois} = 976500\$ \text{ par mois} \times 5\% = 48825\$ \text{ par mois...}$$

$$\text{ou... } 48825\$ / 4 = 12200\$ \text{ par semaine!}$$

12200\$ par semaine si seulement 1 personne sur 10 va sur l'autoship immédiatement... est-ce assez pour vous convaincre?

Et ici j'ai pris un exemple à 7 niveaux, car c'est généralement la limite de paiement de la majorité des entreprises dans le marketing de réseau. Personnellement, je travaille à une entreprise qui offre un paiement sur un nombre infini de niveaux

Les 4 questions que les gens se posent habituellement face à votre offre.

Quand vous approchez quelqu'un avec vos produits, il se pose habituellement les 4 questions suivantes :

Qu'est-ce que le produit a fait pour vous?

Les gens veulent connaître votre histoire. Voilà la raison principale pour laquelle vous devez ABSOLUMENT acheter et essayer les produits avant de les vendre. Si le produit ne vous a apporté aucun bienfait, pourquoi quelqu'un d'autres voudrait l'essayer? Testez le produit et prenez le temps de noter les résultats. Vous pourrez ensuite construire un témoignage intéressant à partager avec vos prospects.

Qu'est-ce que le produit peut faire pour moi?

Une fois que le prospect a entendu votre histoire positive face au produit, il veut maintenant savoir ce que le produit peut faire pour lui. Vous devez alors poser quelques questions pour trouver les motivations de votre prospect. Prenons un exemple concernant des produits pour la santé. Certains prospects voudront perdre du poids, alors que d'autres voudront augmenter leur énergie. Si vous ne prenez pas le temps d'écouter la personne devant vous, vous risquer de ne pas lui présenter les bons arguments. Si la personne a un surplus de poids, parlez-lui de cet aspect. Si la personne veut augmenter sa vitalité et augmenter sa santé en générale, faites ressortir ce point en premier.

Est-ce sécuritaire?

Avec tous les produits soi-disant « naturels » que l'on retrouve aujourd'hui, combiné aux histoires d'horreurs qu'on entend sur certains produits comme l'éphédrine et autre, les gens deviennent, avec raison, beaucoup plus craintif et/ou sceptique quand on leur présente de nouveaux produits. Prenez le temps d'étudier cet aspect concernant vos produits pour savoir comment répondre adéquatement à cette question.

Combien ça coûte?

Une fois que l'intérêt de la personne est piquée, elle demandera généralement le prix du produit. Si votre produit est dispendieux mais que la qualité est grande, n'hésitez pas à dire le prix. Vous pouvez par contre trouver des façons de le présenter pour que ça passe mieux.

Prenez le temps de bien comprendre ces 4 questions et de préparer des réponses avec lesquelles vous êtes à l'aise. Vous verrez, les résultats seront surprenants!

les 10 étapes cruciales qui feront la différence entre un succès ordinaire et un succès retentissant dans le marketing de réseau!

Étape 1 : démarrez votre entreprise

La première étape consiste à prendre conscience que vous démarrez une vraie entreprise. La plupart des gens qui oeuvres dans le marketing de réseau le font à temps partiel, et il n'y a rien de mal à cela. Moi le premier j'ai démarré mon entreprise à temps partiel, car c'est la meilleure façon de réduire le stress du lancement! Cela vous permet de remplacer graduellement votre revenu d'emploi par votre revenu d'entreprise, sans avoir à risquer de ne pas pouvoir acheter de la nourriture pendant le mois.

Mais ce n'est pas parce que votre entreprise est à temps partiel que vous pouvez la traiter comme un hobby! Il faut être sérieux dans sa démarche et agir comme un entrepreneur si vous voulez atteindre vos but dans le marketing de réseau.

La première chose à faire est de se créer un espace de travail dans la maison qui sera dédié à votre business. Il n'est pas nécessaire d'avoir une pièce complète mais essayez de créer un environnement de travail, une « zone » où vous ne serez pas dérangé par les autres.

Ensuite, équipez-vous d'un ordinateur, d'une connexion internet, et d'un bon téléphonique. Vous ferez fort probablement des appels, et si ce n'est pas pour recruter, ce sera pour assister à des séminaire ou des appels conférences de formation offerts par la compagnie de marketing de réseau que vous avez choisi.

La troisième étape consiste à étudier à fond les outils offert par l'entreprise que vous avez choisi pour être en mesure d'enseigner par la suite aux gens que vous recruterez. Par exemple, l'entreprise avec laquelle je travaille a un site web très complet qui contient une foule d'information utile.

Chaque fois que je signe un nouvel associé, je fais les étapes suivantes :

1. Je prend quelques minutes avec le nouvel associé pour faire une entrevue qui m'aidera à déterminer les buts de la personne, ses forces et faiblesses, et pour trouver ce qui sera la meilleure façon de l'aider.
2. Si je m'aperçois que l'associé rencontre beaucoup de résistance dans son environnement, je m'assure de lui donner un support plus important. Parfois, le conjoint est contre l'idée ou les amis passent des commentaires désagréables, alors il faut s'assurer que le nouvel associé a du support de votre part sinon il se découragera rapidement.
3. Je fais ensuite le tour des outils avec le nouvel associé. Prenez le temps de lui expliquer les ressources mises à sa disposition pour réussir, et incitez-le à assister aux appels conférences et formations locales qui s'offrent à lui.

Étape 2 : Développez votre plan d'affaire

Ne craignez rien, je ne vous dirai pas ici d'écrire un plan d'affaire de 30 pages que vous pourrez ensuite présenter à votre banquier pour obtenir un prêt! Cela est nullement nécessaire pour démarrer dans le marketing de réseau : vous n'avez pas à investir des sommes énormes pour démarrer, donc pas besoin de s'endetter.

Par contre, vous devez faire un plan afin de déterminer vos buts, car c'est la meilleure façon de rester motivé et de ne pas abandonner.

Votre travail aujourd'hui :

Rédigez vos buts pour le mois, ensuite vos buts pour 60 jours puis pour 90 jours, et pourquoi pas votre but pour l'an prochain.

Une fois que c'est fait, appelez votre sponsor et partagez avec lui vos but. Pourquoi? Car lorsqu'on ne partage pas nos but avec les autres, il est plus facile de se défiler ;)

En partageant vos buts avec le plus de gens possible, vous serez plus porté à les réaliser, et en prime, vous aurez plus de support de votre sponsor habituellement car il verra que vous êtes motivé.

Maintenant que vos buts sont déterminés, prenez le temps de faire un horaire de travail. Si vous avez 10 heures par semaine à mettre sur la croissance de votre business, décidez quel jours et à quelles heures vous le ferez, et essayez le plus possible de suivre votre horaire. Il est parfois facile de se laisser distraire, surtout lorsqu'on travaille de la maison, mais si vous faites un horaire, vous pourrez facilement dire « je travaille en ce moment, on se reparle dans x heures ».

Etape 3 : tester les produits pour ensuite avoir une histoire à raconter à vos prospects.

Comme nous l'avons vu plus tôt, il sera fréquent que les prospects vous demander en premier lieu ce que le produit a fait pour vous.

Il est donc absolument nécessaire de tester vous-même les produits avant de commencer à en parler à d'autres.

Achèteriez-vous de quelqu'un qui vous dit que le produit est miraculeux mais qui dans la phrase suivante vous dit qu'il ne l'a pas testé? Probablement pas!

En testant le produit, vous serez en mesure de vous créer une histoire vraie, que vous pourrez facilement raconter aux autres. Et c'est avec cette histoire que le marketing de réseau deviendra pour vous un système ou vous aurez à suggérer plutôt qu'à vendre!

Un exemple : si la compagnie que vous avez choisi vend un produit pour perdre du poids, et que vous le testez et perdez 5 Kilos, que se passera-t-il?

Les gens autour de vous commenceront à s'en rendre compte et vous complimenteront, puis ils voudront connaître votre secret.

Et vous n'aurez qu'à dire « oh, je viens de prendre tel produit et ça a fonctionné comme un charme, et je n'arrêterai plus d'en prendre car je me sens tellement mieux dans ma peau! ».

Que croyez-vous que les gens vous poseront comme prochaine question?

Et oui, le cycle des 4 questions vient de débiter tout naturellement, sans que vous ayez eu à faire de la « vente ». On vous demandera « Est-ce que ce produit pourrait aussi m'aider? » « est-ce sécuritaire? » et « combien ça coûte? ».

Et à ce moment, si vos réponses sont prêtes, vous n'aurez aucune difficulté à faire une vente.

Etape 4 : Faire une liste des gens que vous connaissez.

Pour débiter, faites une liste de tous les noms qui vous passe par la tête.

Ensuite, faites un liste par catégories:

Connaissez-vous des gens qui sont déjà dans le marketing de réseau?

Des gens qui ont le sens des affaires, qui sont entrepreneurs ou qui aimerait le devenir?

Puis, une liste de gens qui aurait un intérêt dans le type de produit que vous vendez.

Exemple, si la compagnie que vous avez choisie vend des produits santé, faites une liste des gens que vous connaissez qui prennent soin de leur santé, qui sont « bio », etc. et faites une liste de ceux qui aurait besoin d'améliorer leur santé (perte de poids, fatigue, etc).

Cette liste vous servira ensuite à prioriser votre recrutement.

Étape 5 : Développer un système pour recruter des associés dans votre réseau.

La première chose à faire à ce moment-ci est de parler avec votre sponsor et lui demander de vous enseigner ce qui fonctionne bien pour recruter selon son expérience.

Oui, il faut être créatif et tester de nouvelles méthodes, mais vous le ferez plus tard. Pour débiter, commencez par apprendre ce qui a déjà bien fonctionné pour votre sponsor, car vous obtiendrez des résultats plus rapidement.

Au début, le recrutement est une chose qui peut représenter un stress, pour la simple et bonne raison que vous n'avez pas le sentiment de maîtriser toute l'information nécessaire pour bien expliquer l'opportunité. La meilleure façon de remédier à la situation est de faire des appels conférence à 3 avec votre prospect et votre sponsor. Ainsi, votre sponsor pourra au début prendre plus de place, et graduellement vous laisser prendre majoritairement la parole. Vous aurez ensuite toute l'assurance nécessaire pour faire le travail tout seul !

Ensuite, vous devez apprendre à écouter. Certaines personnes ont cela naturellement et sont très à l'écoute des autres, d'autres auront besoin de travailler plus fort cet aspect.

En écoutant votre prospect, vous serez plus en mesure de lui proposer l'opportunité de la façon qui lui plaira le plus, car vous pourrez répondre à ses besoins exacts.

Étape 6 : Développez un système de relance

Il faut se mettre dans la peau d'un prospect : dira-t-il oui à votre proposition la toute première fois que vous lui en parlez? Un faible pourcentage de gens vous donneront leur carte de crédit immédiatement, pour devenir associé le jour-même, car ils auront compris ce que vous leur proposez et que cela conviendra parfaitement à leur besoin présent.

Mais en réalité, la vaste majorité des gens vous diront non lors du premier contact.

La clé de la réussite est donc dans la relance!

Si vous décidez de ne plus reparler de votre opportunité ou de vos produits à quelqu'un sous prétexte qu'il ou elle a dit non une fois, vous manquerez plusieurs chances.

Un exemple : Esther, une personne dans mon upline, a relancé 21 fois une autre personne jusqu'à ce qu'elle dise oui et aujourd'hui, cette seule personne rapporte des milliers de dollars chaque semaine à Esther! Si elle avait laissé tombé, elle aurait passé à côté d'une énorme croissance dans son réseau.

Voyons comment mettre en place un système de relance.

Premièrement, assurez-vous d'avoir un outil pour faire le suivi de vos relances. Cela peut être un agenda, un calendrier, ou même l'outil intégré dans Outlook. Parfois, il y a un outil intégré dans le back office sur le site même de l'entreprise, alors vérifiez si cela existe dans votre compagnie.

Ensuite, planifiez un temps précis dans votre horaire pour faire vos relances. En prévoyant un temps précis, vous aurez moins tendance à oublier de le faire!

Puis, essayez de recontacter les gens une première fois 24 heures après le premier contact. Par la suite, contactez-les graduellement, en laissant un peu de temps entre les relances.

Un truc pour augmenter votre résultat lors des relances?

Posez cette question à votre prospect : « À partir de l'information que vous avez eu la chance de voir, quelle question je peux répondre pour que vous soyez en mesure de prendre une décision aujourd'hui? »

La personne n'aura pas le choix de vous dire ce qui la tracasse et vous pourrez ainsi mieux répondre à ses objections.

Étape 7 : Maintenant que vous maîtrisez bien le processus de recrutement et de vente, il est temps de transmettre l'information à votre réseau!

Rappelez-vous : j'ai dit qu'une des principale raison d'échec dans le marketing de réseau est le fait que les nouveaux associés sont abandonnés à eux même au début, ce qui les mènent à abandonner rapidement.

Si vous prenez le temps de les former, leur revenu augmentera, et le vôtre aussi par le fait même!

La première étape est de leur faire comprendre l'importance de l'autoship, tel que nous l'avons vu il y a quelques semaines.

Ensuite, prenez le temps de faire des appels conférence et des présentations à domicile avec vos associés. Vous pouvez faire des présentation exclusivement réservées aux associés, pour les former directement, et vous pouvez faire des présentation où les associés invitent leurs prospects pour les aider à prendre une décision.

D'une façon ou d'une autre, vos associés apprendront de vous et en ressortiront motivés et plus efficace!

Plus vos associés reçoivent rapidement leur premier chèque de commission, plus ils seront motivés à continuer avec vous. Même s'ils ne gagnent pas 1000\$ le premier mois, juste le fait de recevoir un premier chèque leur démontrera que le système fonctionne, et que s'ils choisissent de continuer, leur revenu ne fera que croître!

Étape 8 : Engagez-vous à parler à des gens de vos produits et/ou de votre opportunité d'affaire chaque jour.

Faites le calcul :

Si vous parlez à 3 personnes par jour, cela représente $3 \times 365 = 1095$ personnes par années.

Évidemment, ces gens ne diront pas tous oui.

Mais même si 90% des gens disent non à votre offre, vous aurez tout de même 109 personnes de plus dans votre réseau à la fin de l'année!

Et si vous enseignez à ces gens à recruter eux aussi 109 personnes par année, d'ici 2 ou 3 ans vous aurez un immense réseau très performant qui vous amènera un revenu résiduel en constante croissance.

Pas mal comme résultat pour un taux d'échec de 90%!

Important : gardez un suivi de toutes les personnes à qui vous parlez. Sinon vous pourriez oublier que vous avez déjà parlé à quelqu'un. Vous pouvez utiliser un petit cahier, ou ce que vous préférez, mais conserver le nom de la personne, son numéro de téléphone, la date à laquelle vous lui avez parlé, et qui vous l'a référé (ou le lien que vous avez avec cette personne).

Étape 9 : Consacrez autant d'effort à enseigner à votre équipe qu'à recruter de nouveaux associés.

Prenez du temps régulièrement avec chacun de vos associés pour vous assurer qu'ils comprennent bien comment trouver des prospects, comment les enrôler, et comment les former à leur tour.

Certaines personnes vont bloquer sur un tout petit élément, et si vous n'avez pas su répondre à cette interrogation, cela peut être assez pour qu'il se démotive et abandonne.

Allez-y, posez des questions à vos associés. Essayer d'apprendre à les connaître, pas uniquement à les former. En découvrant leurs passions et leurs rêves, vous serez plus en mesure de les motiver de la bonne façon.

Une façon de garder les troupes motivée est de s'assurer qu'ils participe régulièrement aux rencontres. Que ce soit un appel conférence ou une rencontre physique, le fait d'assister a généralement un impact énorme car il motive les gens.

Si aucune rencontre n'est disponible dans votre région, faites-en une! Pas besoin de dépenser beaucoup pour le faire : vous pouvez débiter par de petites rencontres à domicile, ou louer une salle et diviser les coûts entre les participants.

Étape 10: Passez à l'action!

La dernière étape de cette série de 10 est la suivante : passez à l'action!

La procrastination est la pire ennemi de la réussite. Si vous passez votre temps à vous dire « je devrais faire ceci ou cela, c'est une bonne idée », ou si vous passez votre temps à lire des livres pour apprendre, mais qu'en bout de ligne vous ne passez pas à l'action, vous n'arriverez jamais à rien!

Alors, passez à l'action immédiatement :

- si vous ne l'avez pas encore fait, placez-vous sur l'autoship (souvenez-vous, cela augmentera de 85% vos chance de recevoir un chèque de commission régulièrement d'ici deux ans.)
- Assurez-vous d'atteindre le statut nécessaire pour commencer à recevoir des commission. Cela variera selon la compagnie que vous aurez choisie. Par exemple, dans la compagnie que j'ai choisie, tout ce dont j'ai besoin est de recruter 2 associés actifs et je suis en business. Dans d'autres compagnie, il faut parfois recruter 5 personnes, etc. Donc renseignez-vous auprès de votre sponsor et faites de votre premier but d'atteindre ce niveau.
- Assurez-vous d'avoir quelques produits à porté de la main en tout temps. Certaines personnes à qui vous parlerez du produit seront extrêmement intéressé, et selon leur tempérament, pourront vouloir le produit pour hier. Si vous en avez, vous pourrez leur vendre immédiatement! Aussi, parfois, il existe plus d'une saveur pour un produit et si vous avez les choix à la maison, vous pourrez faire goûter aux gens ou leur donner des échantillons!
- Aidez vos associés à atteindre le premier niveau qui leur permet d'obtenir des commissions.
- Affichez vos buts à un endroit où vous les verrez chaque jour. Certains utilisent des post-it et en colle un peu partout dans la maison, d'autres affichent un grand tableau dans leur bureau, qu'importe. Utilisez ce qui vous plaît le plus!

Et voilà, vous avez maintenant complété la formation des 10 étapes!

Je recrute des personnes qui croient au Marketing de réseau et qui ont des rêves à accomplir. Donc si vous voulez me rejoindre pour mettre en application tout ce qui est écrit dans cet Ebook, je suis là et vous tend la main. Mais attention!!! On a rien sans rien, il faudra être sérieux dans votre engagement.

Découvrez une entreprise géniale aussi bien sur le plan produit que sur le plan rémunération. C'est un Business très viral.

www.nexeurope.com/regime

Bonne réussite,
Wilfried HOURY
Distributeur Indépendant
0033 6 82 62 22 40



will41220@hotmail.fr

PS:

Vous aimeriez créer des Ebooks de qualité au format PDF ?

Alors cliquez [ici](#) pour avoir toutes les informations.