

# Comment inviter vos prospects MLM avec des SMS : Scripts pratiques

Voulez-vous savoir comment inviter vos prospects à découvrir votre opportunité MLM ? Avez-vous déjà attendu des prospects pour présentation et qu'il ne se présente jamais ?

Ne vous inquiétez, c'est arrivé à tout le monde. C'est tellement frustrant d'attendre un prospect et qu'il ne se présente pas.

Certains distributeurs ont peur d'inviter leurs amis à une présentation, c'est l'une des principales raisons qui m'ont poussé à rédiger cet article. Je veux vous enseigner à inviter vos prospects avec des SMS.

Combien de personnes connaissez-vous qui disposent d'un téléphone ? Pratiquement 95% d'entre eux utilisent les messages.

Aujourd'hui, je vous fais un guide complet pour inviter vos prospects à découvrir votre opportunité MLM. Ce dont vous serez le plus satisfait, c'est qu'en utilisant ces scripts vos prospects ne se sentiront pas d'être agressés.

## Où utiliser ces scripts d'invitations par message

Vous pouvez utiliser tous les plateformes qui vous permettent d'envoyer des messages. Que ce soit sur Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn ou SMS, les scripts d'invitations que je vais vous présenter fonctionneront.

**Alerte** : Ces scripts ne fonctionnent pas avec le marché froid. Pour être plus clair, ces scripts d'invitations sont efficaces qu'avec les gens que vous connaissez. Ça peut être vos amis dans la vie réelle ou vos amis virtuels sur Facebook.

## Pourquoi utilisez les SMS pour inviter vos prospects MLM ?

La plupart des gens qui rejoignent le marketing de réseau sont terrifiés à l'idée de prendre le téléphone et appeler ses amis. Pour aider votre nouveau distributeur à bien démarrer, les texto fonctionnent souvent à merveille. Si vous aidez le nouveau à envoyer des SMS ça lui permettra de fixer ses premiers rendez-vous et augmentera ses chances de parrainer plus rapidement.

Les texto sont uniquement fait pour fixer des rendez-vous, ce qui réduit la résistance chez les prospects.

## En plus voici d'autres raisons d'inviter vos prospects par SMS

Aujourd'hui les SMS sont devenus la norme et c'est une façon connue de faire les affaires. Combien de SMS avez-vous reçu pour des rendez-vous d'affaire ?

Les gens lisent toujours les messages et ils sont de plus en plus ouverts aux messages sur les réseaux sociaux (Facebook, Twitter, LinkedIn, etc.).

Nous remarquons que les gens ne sont plus excités à répondre aux appels comme avant. Notamment, de 18 à 30 ans.

## **Les SMS sont moins intimidants et moins stressants pour les nouveaux distributeurs.**

Ça prend moins de temps

Envoyer des SMS nécessite peu de compétences et le nouveau distributeur peut faire des actions massives dans les 48 heures qui suivent son inscription.

Maintenant prenez votre téléphone, nous commençons.

## **Exemples de scripts d'invitation par SMS en marketing de réseau**

Voici 2 alternatives de messages à envoyer. Elles sont très efficaces et le succès ne dépendra que de la façon dont vous allez présenter votre entreprise.

### **1<sup>er</sup>– Exemple d'invitation par SMS**

« Salut (prénom) comment ça va ?

En ce moment je suis dans un projet excitant et j'ai besoin de votre aide. C'est simple ça ne prendra pas trop de ton temps et ça m'aiderait beaucoup. Vous n'avez rien n'à faire en ce moment, envoyez moi juste un message et je vous enverrai plus d'infos.

Merci. »

### **2<sup>e</sup>– Exemple d'invitation par SMS**

« Salut (prénom) comment ça va ?

Je viens de lancer ma propre entreprise en plus de mon emploi et pour cela je voudrais vous demander un peu d'aide. Pour le moment tu n'as rien n'à faire, envoyez moi juste un message pour que je vous envoie plus d'informations. Merci »

Avec ces 2 messages ont demandé un coup de main à nos amis tout est naturel. 99% des gens que vous connaissez répondront positivement quand vous leur demander de l'aide, dans le cas contraire ce ne sont pas vraiment vos amis.

## **S'il réponde oui que vous pouvez envoyer ceci :**

« J'ai besoin de 10 personnes pour tester « les détails de vos produits ». Et cela ne vous coutera que (prix du produit) mais il n'y a aucun engagement par la suite. C'est une affaire sérieuse, puis-je compter sur ton soutien ? Si oui envoyez moi votre email je vous montre comment procéder. Merci d'avance ».

Si vous obtenez un NON, il est très important de rester positif et de vous détacher émotionnellement du résultat.

Répondez ceci à ceux qui diront NON

« Ce n'est pas grave. J'ai déjà quelques personnes qui aimeraient m'aider. C'est arrivé trop vite. Quand vous changez d'avis dites le moi. Passez une excellente journée ».

L'exemple que nous venons de voir peut vous aider à vendre vos produits plus rapidement.

C'est difficile pour vous de demander une faveur à vos amis ? Alors utilisez les exemples d'invitations suivantes.

Les prochains scripts que je vous enseigner c'est juste pour fixer un rendez-vous. Je les utilise personnellement.

## **Secrets d'invitation MLM**

Ce que je vais vous révéler peut vous paraître trop simple, mais sachez que plus vous gardez votre SMS naturel, mieux c'est. C'est le secret de l'invitation par SMS.

Vous n'écrivez pas un livre mais juste un SMS d'invitation. Rappelez-vous que votre seul but est d'inviter. Si vous n'invitez pas de la même manière que vous le faites pour un dîner ou un film, vous n'avez aucune chance.

## **Exemples d'invitations MLM par SMS**

« Es-tu prêt pour un café demain ? »

« On peut se voir pour déjeuner ? »

« Aujourd'hui, Tu es libre après le travail ? »

« Nous avons une chose à voir, es-tu disponible demain après le travail ? »

« On peut se rencontrer dans la semaine ? »

## **Pensez-vous pouvoir envoyer ces types de messages ?**

Je parie que vous êtes en train de me dire que ce n'est pas aussi simple que ça. La vérité est que quand on rejoint le marketing de réseau nous commençons à compliquer la façon dont nous avons toujours invité les gens à voir ou découvrir des choses.

Tout ce qu'on vous demande c'est de rester humain et de faire les choses que vous faites depuis toujours.

Une fois que vous recevez une réponse positive ou que votre prospect fixe le lieu et l'heure du rendez-vous, répondez ceci :

« Génial ! Je note dans mon calendrier (heure et lieu). C'est vraiment quelque chose que j'ai envie de vous montrer. A bientôt ».

La conversation s'arrête là, même si la personne vous demande c'est quoi, dites-lui de patienter jusqu'au rendez-vous.

## **Conseils pour réussir vos invitations MLM par SMS**

Votre seul but avec les invitations par SMS c'est fixer un rendez-vous pour présenter Frédéric M. Se souvenir de ceci vous permettra de contrôler la conversation et surtout ne pas trop dire.

Vous envoyez des SMS pour inviter et non pour présenter ou expliquer.

## **Voici quelques astuces pour vos invitations par SMS**

- Restez naturel, ne soyez pas étrange et n'écrivez pas comme un robot.
- Ecrivez chaque personne à la façon dont vous l'écriviez avant
- Ça doit être simple. Les distributeurs sont souvent des experts quand il s'agit de compliquer les choses.
- Ne réfléchissez pas trop : faites la conversation naturellement jusqu'au bon moment pour inviter.
- Soyez constant et régulier : envoyez 3 à 5 SMS par jour pour fixer des rendez-vous.
- Pour la date de la rencontre suggérez toujours 2 dates différentes.
- En plus confirmez toujours la date avec le prospect pour qu'il sache que vous l'avez noté et que c'est important pour vous.