

Réussir mes Ventes Avec Frédéric M

La Vente Relationnelle à Domicile

Comment vendre les atouts d'un commerce différent



- Ce que je dois **Savoir**
 - Ce que je dois **Faire**
 - Ce que je dois **Dire**
-

Ce que je dois savoir

3 erreurs à ne pas faire

- Vouloir imiter les autres commerces
- Faire compliqué et trop technique
- Faire de notre métier de « vente » uniquement

La vente relationnelle en réseaux n'est pas un métier de vente comme les autres.

Pour réussir et surtout « durer » **il ne faut pas s'écarter du principe de réussite propre à la vente relationnelle en réseaux.**

Nous ne sommes ni technico-commerciaux, ni vrp, ni représentants exclusifs de la marque Frédéric M.
Nous sommes commerçants indépendants rémunérés par notre fournisseur avec un système de répartition en multi-niveau.

Si les distributeurs ne persévèrent pas c'est souvent parce qu'ils ne voient dans la « vente en réseau » que le mot « vente » et qu'il est très difficile, en dehors de formations et d'une organisation de vente très poussées et très techniques, de maintenir la motivation d'un distributeur et de lui promettre un commerce régulier, rentable et solide sur le long terme uniquement par la vente.

Donnons des arguments forts qui nous démarquent

Ce guide n'a pas pour but de vous former sur les produits ou techniques de vente car vous avez pour cela une multitude d'outils fournis par Frédéric M, par les formations, réunions et supports de votre parrain et de votre DP....

Ce guide a 3 objectifs :

1 – vous permettre de prendre du recul sur votre métier de distributeur, **de comprendre en quoi votre commerce est différent, de vous enrichir d'arguments forts et différents à communiquer à l'extérieur, de vous démarquer des autres formes de commerce ou d'emplois.**

Si l'on veut dire et faire comme tout le monde, que deviennent notre force, notre positionnement et nos arguments ?

2 – vous donner le goût et la motivation de construire un commerce durable et rentable avec certe une clientèle directe mais aussi indirecte, grâce au principe de réseau.

3 – vous faire comprendre que réussir dans la vente relationnelle dépend de 2 choses essentielles : la qualité de votre communication avec les autres et votre confiance en vous.

En 1 mot de **VOUS-MÊME !**

Avoir un discours fort et différent est nécessaire dans le marketing et le commerce aujourd'hui.

Au-delà des produits, des prix, il est essentiel **d'associer son commerce à « des valeurs »**, de lui **donner un « sens »**

C'est cela aussi que les clients achètent.

Notre métier de vente en réseau et notre partenaire, ont **« des valeurs »** et **« un sens »** qui leur sont propres.

.....

Les voici dans ce « guide »

Ce que je
dois
faire

Les 10 points Incontournables

- 1) **Définir ce que je veux** : quel gain et quel projet de réussite je veux obtenir avec Frédéric M
Je fixe un Plan d'action écrit avec mon parrain : objectif de gains/nombre de clients/prix de vente moyen/nombre de rendez-vous par semaine.....
- 2) **Consommer et mettre en valeur les produits** (pour moi et mon entourage)
- 3) **Faire ma liste de noms** : la travailler et l'enrichir en permanence.
- 4) **Utiliser LA seule technique de vente efficace de ce métier : la recommandation.** (outils et explications fournis par votre parrain et DP)
- 5) **Maîtriser la technique des rendez-vous** fixés à l'avance.
- 6) **Organiser rapidement une réunion** chez vous et chez les autres. (formation sur la technique de « vente en réunion à voir sur le site formation ou le demander à votre parrain »).
- 7) **Maîtriser l'argumentaire de votre commerce** : savoir expliquer ce que vous apportez de plus et de différent avec la vente à domicile Frédéric M.
- 8) **Prendre régulièrement contact avec mon parrain et/ou DP** pour aller chercher la motivation et la formation plutôt que d'attendre l'inverse.
- 9) Avoir la volonté permanente de **développer votre résistance aux échecs**, d'apprendre à persévérer, en vous formant, en lisant, en côtoyant les leaders positifs et motivés de votre lignée.
- 10) **Développer votre commerce dès le départ sur les 2 fronts** : clientèle et réseau, parce que la réussite de ce commerce a été conçue essentiellement pour cela.

Conseil Réussite + !

Chaque point est à travailler en profondeur et en détails avec votre parrain et/ou DP. Revoyez chaque point un par un tout au long de l'année car c'est sur la durée, en approfondissant les mêmes choses que vous allez atteindre les meilleurs résultats !

Ce que je
dois
dire

Qu'être consommateur de la vente à domicile Frédéric M C'est :

1. Préserver l'emploi indépendant et développer la solidarité
2. Défendre un commerce libre et indépendant
3. Préserver la tradition et la richesse du bassin méditerranéen
4. Profiter d'un système de distribution « économique »
5. Bénéficier de conseils et d'un service personnalisé
6. Obtenir une meilleur efficacité des produits et des résultats
7. Gagner du temps
8. Tester et connaître les produits avant d'acheter
9. Cumuler des cadeaux et avantages
10. Profiter d'un commerce qui rémunère celui qui en parle

Ce que je dois dire

En étant consommateur de la vente à domicile Frédéric M, le client ne va pas uniquement acheter des produits mais profiter d'avantages propres à la vente à domicile et défendre des valeurs importantes.

1. Préserver l'emploi indépendant et développer la solidarité

Consommer auprès d'un vendeur indépendant à domicile c'est encourager l'emploi et l'initiative individuelle, c'est préserver un commerce de proximité, où le partage des bénéfices est juste, équitable et utile à l'économie et à l'emploi indépendant.

(un argument fort et concret à expliquer avec habilité car il met le consommateur devant sa responsabilité s'il ne veut pas être en contradiction avec ce qu'il énonce souvent, et encore plus dans la conjoncture)

2. Défendre un commerce libre et indépendant

- Frédéric M n'est pas dépendante des contraintes et exigences des circuits de distribution traditionnels.
- Entreprise indépendante, elle n'est pas obligée de suivre la tendance d'un commerce de plus en plus centralisé et « impersonnel » qui doit souvent sacrifier le service et la qualité au prix et à la rentabilité.
- Son éthique est basé avant tout sur la qualité des produits, la satisfaction des clients plutôt que sur le profit et la consommation à tout prix.
- En tant que consommateur averti, vous ne devez pas « tomber » dans le piège du monopole publicitaire, du marketing financier et médiatique des « grandes marques ».

La qualité d'un produit n'est pas proportionnelle aux moyens publicitaires ou marketing mais provient des composants, des méthodes de fabrication, de la création.

Sur un produit de grande marque (parfums, cosmétiques...), le consommateur paye + de 80% de marketing et de budget de communication.

Par exemple :

Sur 1 parfum à 90€ et 1 parfum à 30€ lequel est le parfum de synthèse et le parfum naturel ?..

Quel parfumeur cultive encore lui-même ses matières premières et conçoit ses parfums en France... ?

Ne plus être conditionné par la publicité ni le « lobby » des marques mais être informé et choisir sur de vrais critères, est la meilleure et la plus responsable des attitudes de consommation.

3 Préserver la tradition et la richesse du bassin méditerranéen

- La distribution en vente directe à domicile Frédéric M permet de préserver des méthodes de fabrication traditionnelles.
Frédéric M maîtrise et contrôle en interne l'ensemble des étapes : Culture des matières premières, recherche, création et fabrication.

Nombreux sont les consommateurs qui souhaitent défendre le commerce local, les traditions Françaises, la culture régionale...

- Frédéric M est une entreprise familiale dont la philosophie est basée sur la qualité des produits avant tout, la richesse des composants.
Ce sont toutes les richesses naturelles méditerranéennes qui sont mises au service de l'équilibre, du bien-être et de l'esthétique.
- Un concept « Nature » bien réel puisque Frédéric M cultive ses propres matières premières au bord de la méditerranée : le domaine de la Frayère sur les hauteurs de Grasse, Capital mondiale des Parfums.
Un atout unique et rare aujourd'hui qui permet d'offrir la meilleure qualité et de préserver une philosophie et des méthodes de fabrications traditionnelles depuis 25 ans.
- **C'est grâce à votre fidélité et votre implication que l'entreprise peut préserver cette philosophie** et continuer à développer des méthodes de fabrication unique dont peu de sociétés peuvent aujourd'hui se vanter sur ce marché.

4 Profiter d'un système de distribution économique

Grâce à la vente à domicile, vous bénéficiez d'un système de distribution qui vous apporte le juste équilibre « Qualité/Prix »

Vous ne payez plus les intermédiaires nombreux et coûteux des circuits de distribution ni les lourds budgets publicitaires.

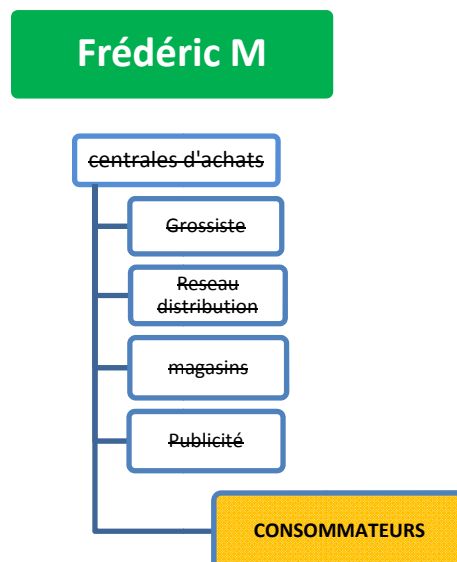
Grâce à un système de distribution original et équitable Frédéric M apporte non seulement le juste prix au consommateur mais en plus propose un commerce intelligent qui rapporte à ceux qui utilisent et recommandent ses produits... !

Le secret du Marketing de Réseaux ne consiste pas à présenter les meilleurs produits à un prix très bas. Certes les produits ne sont pas uniques sur le marché.

C'est le système de distribution et les avantages

Qui vont avec qui sont uniques

Et qu'il faut mettre en avant



5 Profiter de conseils et d'un service personnalisé

- Notre commerce préserve les relations humaines, maintient le dialogue, et une communication directe et authentique entre les gens.
- Dans un contexte où l'on est de plus en plus saturé par la multitude d'informations, la communication à distance, où l'on manque de contacts et d'écoute, la vente à domicile apporte un service et un état d'esprit incomparables et introuvable dans les commerces traditionnels ou la vente en ligne.
- Des avantages d'autant plus essentiels que dans le domaine de l'esthétique et des produits de bien-être, le « bon achat » n'est pas forcément le « moins cher » mais en priorité la Qualité, le Conseil et le Service qui vont avec.

Comment choisir un soin cosmétique, connaître les techniques du maquillage, démarrer un programme minceur.... Sans un contact direct, des conseils, l'écoute et des réponses personnalisées ?

6 Obtenir une meilleure efficacité des produits et des résultats

- Dans le domaine des produits cosmétiques, l'efficacité des produits provient essentiellement de la complémentarité de leurs actifs et de la régularité de leur utilisation.
- Se disperser dans ses achats et dans les marques n'est pas efficace en terme de résultats, de gains de temps et même au niveau de votre budget.
- Avoir un seul partenaire et utiliser dans la durée des produits conçus par le même laboratoire permet d'en augmenter leur efficacité.
- Prendre soin de son esthétique et de son bien-être exige une approche globale sur plusieurs mois plutôt que de chercher ponctuellement et au dernier moment le produit miracle.
- Une approche globale, sur la durée avec un seul partenaire vous apportera de bien meilleurs résultats, une meilleure organisation et des économies budgétaires.

Une 1^{ère} vente doit être le début d'une relation longue, durable et profitable pour vous et votre cliente

7 Gagner du temps

- Grâce au service à domicile, vous n'avez pas à vous déplacer.
- Vous bénéficiez chaque mois de la visite et des conseils de votre distributeur (trice) Frédéric M directement à votre domicile.
- Vous avez accès directement chez vous à tous les produits méditerranéens en *Bien-être, Minceur, Esthétique, parfumerie et Bijouterie*.
Soit près de 1500 références accessibles directement à votre domicile avec 1 seul interlocuteur...
Vous gagnez du temps, prenez le temps de choisir à votre domicile, pouvez tester tranquillement, sans vous déplacer.

8 Pouvoir tester les produits avant d'acheter

- Quel commerce vous permet de tester les produits avant d'acheter, d'essayer les crèmes, les maquillages, les produits minceurs... ?
- Vous vous appuyez sur l'avis et les conseils de quelqu'un qui utilise personnellement ces produits et en parle en toute connaissance de cause.
- Vous bénéficiez d'un service après-vente rapide directement à votre domicile.
- Vous savez d'où viennent les produits, comment ils sont fabriqués.
- Vous pouvez les essayer, les tester avant de les acheter.
Seule la vente directe vous permet de bénéficier de cet avantage et d'avoir une information complète et accessible directement chez vous.

La vente à domicile relationnelle vous apporte les meilleures garanties avec l'engagement et la responsabilité d'une personne que vous connaissez et qui va vous suivre personnellement tout au long de l'année.

9 Cumuler des cadeaux et avantages

- Plutôt que de dispenser vos achats et posséder une multitude de cartes fidélité, vous cumulez avec le même partenaire plus d'avantages et les atteignez plus rapidement
- Vous bénéficiez en avant-première des promotions et des offres spéciales.
- Vous êtes informé(e) des nouveautés, les découvrez et les testez en priorité.
- Vous allez bénéficier d'un système de fidélisation très avantageux avec de nombreux cadeaux. (voir avec votre parrain ou DP les systèmes de cadeaux fidélité mis en place).
- Vous serez un invité privilégiés aux réunions Frédéric M.

10 Profiter d'un commerce qui rémunère celui qui en parle

Les Arguments pour motiver vos clients à faire l'activité :

- Que diriez-vous de gagner de l'argent en continuant à consommer les produits Frédéric M et à chaque fois que vos amis les consomment et les recommandent à leur tour.... ?
- Que diriez-vous de profiter de l'explosion de la consommation des produits de Bien-être naturels sur ces 20 prochaines années ?
- Que pensez-vous d'un commerce que vous gérez librement depuis votre domicile qui vous rapporte chaque mois ?
-

Pour cela, vous ne devez plus raisonner en « consommateur » mais en « acteur » de ce commerce.

Vous recommanderez les produits à d'autres consommateurs et leur apprenez à les recommander à leur tour...

- Vous achetez tout simplement dans votre magasin et enseignez aux autres à faire de même. Ce qui est d'autant plus facile et régulier avec des produits de consommation quotidienne comme les autres.
- C'est un « commerce intelligent » parce qu'il utilise le véhicule publicitaire le plus puissant et le moins coûteux qui existe, le « bouche à oreille » sur lequel vous serez rémunéré à l'infini...









































































Plutôt qu'apprendre au consommateur à toujours « économiser » en achetant à rabais, à toujours chercher le moins cher, il vaut mieux lui expliquer notre commerce.

C'est un autre état d'esprit !

Promotionnez systématiquement et en permanence **l'activité Frédéric M** auprès de vos clients et de leur relationnel, vous aurez toujours des retombées à un moment donné. Et cela évitera que cette personne vous échappe le jour où elle s'intéressera à l'activité.

Récapitulatif des arguments

et comparaison avec les autres

QUEL COMMERCE VOUS EN APPORTE AUTANT ?	Vente Relationnelle Frédéric M	VPC	Grande Distribution	Magasins Spécialisés	Vente en Ligne
ECOUTE et CONSEILS	 				
PROGRAMMES PERSONNALISES	 				
BESOIN DE SE DEPLACER	 				
POSSIBILITE D'ESSAYER LES PRODUITS AVANT D'ACHETER	 				
COACHING ET SUIVI DES RESULTATS	 				
QUI VOUS REMUNERE QUAND VOUS RECOMMANDEZ SES PRODUITS	 				
QUI VOUS PERMET DE CREER VOTRE EMPLOI ?	 				
FABRICATION TRADITIONNELLE FRANCAISE	 				
AVEC SERVICE APRES-VENTE ET ECHANGES POSSIBLE	 				
UN COMMERCE TRANSPARENT OU VOUS SAVEZ D'OU VIENNENT LES PRODUITS ?	 				
QUI VOUS INVITE A VISITER SON LABORATOIRE ?	 				
UN COMMERCE QUI VOUS OFFRE DES VOYAGES, DES SEJOURS SUR LA COTE D'AZUR ?	 				

Ce qui vous fait réussir :

- Considérer que votre activité est un vrai métier
- Avoir un fichier client tenu et vivant
- Avoir une clientèle restreinte mais bien suivie plutôt que l'inverse
- Avoir écrit vos objectifs pour la semaine, le mois et l'année
- Avoir une organisation irréprochable
- Avoir la volonté de vous former pour vous améliorer
- Avoir un contact régulier avec les gens positifs qui réussissent dans ce métier
- Avoir une présentation soignée, une attitude enthousiaste et positive
- Avoir compris que vendre « les produits » et « l'activité » c'est le même commerce
- Comprendre que les clients achètent avant tout : votre attitude, votre empathie, votre écoute, votre sincérité, votre caractère agréable, en un mot tout ce qui leur donne envie d'être à votre contact.

Ce qui vous fait arrêter :

- Ne pas voir ce commerce dans sa globalité : vente et réseau
- Travailler au « coup par coup » sans stratégie préparée
- Ne pas avoir de rendez-vous fixés à l'avance avec chaque client
- Ne pas avoir fixé un objectif matériel précis à gagner
- Ne pas avoir de produits réels à présenter
- Ne pas avoir osé en parler à vos voisins, amis ou famille.....Ce qui se traduit par « je ne suis pas convaincu de leur offrir réellement un superbe avantage »
- Ne pas aller aux réunions de formations
- Penser que ce sont les produits, la consommation et la conjoncture qui font la réussite de vos ventes
- Vous donner seulement 1 mois ou 2 pour « voir si ça marche »
- Écouter les conseils de ceux qui ne connaissent pas ce métier

EN CONCLUSION

Il sera très difficile de vendre et de persévérer dans la vente à domicile en faisant de la vente de façon classique et en ne parlant que des produits (car il y en aura toujours de similaires et même parfois de moins cher.....).

C'est l'une des raisons pour laquelle les distributeurs se découragent.

Vous allez faire la différence et persévérer
sur 2 choses essentielles :

VOUS-MEME

Développer votre formation personnelle, votre motivation, votre organisation, définissez de solides objectifs et plans d'actions...

LE SYSTEME

En comprenant que notre métier c'est la vente à domicile en réseau et que ce système ingénieux de démultiplication est parfaitement accessible à chacun