

Restituez Vos Rêves !

Avez-vous abandonné vos rêves?

Beaucoup ont des rêves. Mais soit qu'ils n'ont aucune possibilité ou que l'opportunité de les réaliser ne s'offre pas à eux. Par conséquent la majorité des retraités se trouvent dans des difficultés financières au moment d'aller en retraite. Ils ne peuvent donc pas supporter (arrêter) de rester sans travailler, juste pour joindre les deux bouts. La plupart des personnes âgées sentent avoir perdu l'opportunité de réaliser leurs rêves quels qu'ils soient, simplement parce qu'ils essaient de suivre.

La plupart des gens sont englués dans des difficultés financières, à cause d'une dette dont ils ne peuvent même pas rembourser les intérêts. Il est impossible de sortir de l'endettement si on a déjà dépensé des sous dans son budget pour des dépenses non prévues, sacrifié le luxe et tout autre rêves pour lesquels on aurait aimé épargné, et à la fin on se retrouve sans aucune opportunité d'accroître ses revenus, et qu'avec votre travail ou votre position social vous n'avez aucune possibilité de gagner plus.

La plupart de gens se sentent assez bien pour commencer une affaire. Les statistiques révèlent que beaucoup de petites entreprises font faillite durant les trois premières années. Et même si votre affaire réussit, il est néanmoins prouvé qu'il faut un budget important pour lancer une affaire et beaucoup d'entreprises n'ont pas cette capacité financière. Les banques évitent de prêter de l'argent s'il n'y a pas d'hypothèque comme sécurité. Par conséquent le risque de faillite s'accroît dans les entreprises personnelles.

Même quand vous avez le capital et que votre affaire réussit selon vos projets, vous devez néanmoins faire face à la réalité du monde des affaires, monde dans lequel vous faites face à la concurrence, à la guerre aux prix, aux obligations légales, au personnel et syndicats qui régulent(contrôle) leur action au vol à l'étalage et aux pertes, à l'exigence qui vous est faite de mettre toujours la main à la poche, ce qui revient à dire que vous travailler pour votre affaire au lieu du contraire.

Si penser à tout cela vous empêche de vous lancer dans des affaires, il vous faut néanmoins penser à un emploi plus rémunérateur. La réalité a révélé que gravir les échelons n'est pas aussi facile qu'il le semble. Si cela avait été le cas il y aurait moins de Docteurs qui travaillent dans les restaurants ou bien qui font des emplois qui n'ont rien à voir avec leur formation. La plupart des demandeurs d'emploi sont refusés par manque d'expérience, et de qualification, de leur sexe ou pour toute autre raison non essentielle. A l'âge de la rationalisation des affaires beaucoup de personnes sont incertaines quant à leur future économique. Mettre les gens au chômage et compenser le personnel, voici la réalité économique du moment.

Même lorsqu'on a un emploi sécurisé et bien payé il y a toujours le soucis du revenu linéaire (régulier) : recevoir le même traitement chaque mois. Une fois que vous avez augmenté vos dépenses au niveau de vos revenus vous revenez au point de départ. Cependant l'espoir demeure.

Depuis les années 40, la vente en réseau est devenu un grand marché. Elle est née aux USA où des gens ont pensé à vendre leurs propres produits. Ainsi au lieu de vendre leurs produits chez les détaillants ils ont permis aux individus de faire leurs propres affaires depuis chez eux en les vendant à leur amis et familles en gagnant ainsi de l'argent dans le processus. Une fois le concept établi il a été plus travaillé (soigneusement). On vous donnait une « agence » pour mettre le produit sur le marché de nommer les autres agents de votre équipe de vente et de gagner ainsi de l'argent grâce à leurs ventes.

En réalité, aujourd'hui les clients (consommateurs) paient 70% de plus que la valeur du produit et services qu'ils paient chez le détaillant. Les coûts de distributions et de publicité sont inclus dans les 70%. Les entreprises réalisent de plus en plus que pour vendre réellement leurs produits ils ont besoin de créer de l'intérêt chez les gens, qui témoignent être des consommateurs satisfaits, et par conséquent génèrent des ventes du produit, établissent un programme de loyauté pour les personnes qui utilisent continuellement un produit. Les entreprises pourcentage ces 70% avec vous et moi qui participons au marketing de leurs produits. Ce qui vous est payé c'est le changement d'habitude des gens et puis que le marché s'accroît et s'élargit aux autres pays vous êtes payé dans leur devise.

Une des nombreuses entreprises dans l'industrie de vente en réseau est le Golden Neo-Life Diamite International (GNLD) (www.gnld.co.za). Ils sont dans les affaires depuis 1958 et ont déjà établi leur marché dans 55 pays (marchés). Ils sont établis en Afrique depuis 1971. Ils fabriquent des produits consommables qui vont au

nettoyage personnel et celui de votre maison, produits nutritifs pour prendre soin de votre santé, les meilleurs produits de beauté sur le marché et la surveillance de son poids pour maîtriser la pandémie de l'obésité.

Le GNLD forme ses dirigeants à assurer leur propre réussite ainsi que celle de leur compagnie. Par conséquent il est important pour ceux qui veulent devenir financièrement libre de noter certains principes du monde des affaires et les appliquer au quotidien.

SIX CONDITIONS POUR UNE INDEPENDANCE FINANCIERE.

1. Etre vous-même dans l'affaire
2. Produire des revenus contrôlés
3. vendre un produit consommable et qui a une forte demande
4. Garantir absolument le produit
5. Récompenser ceux qui font le travail.
6. Vous devez réussir en bâtissant le succès des autres.

1. Etre vous-même dans l'affaire

Vous avez besoin d'une bonne raison pourquoi ceci est votre affaire. Sans une envie brûlante de réaliser un rêve ou une raison d'avoir une affaire vous aller échouer.

Quand bien même c'est votre affaire, en tant que distributeur indépendant de GNLD, ou vous décidez de vos investissements et de vos efforts, vous n'êtes pas pourtant seul dans l'affaire. Le GNLD vous soutient à tous les niveaux.

Le GNLD s'occupe de la logistique de votre affaire tout comme les documents légaux qui accompagnent l'ouverture et l'établissement des marchés dans les différents pays, l'import et l'export, le stockage, la nomination et la formation du personnel, le paiement mensuel des commissions partout dans le monde tout en fournissant d'autres textes et documents. Il développe la gamme de produit qui a besoin d'être mise sur le marché, qui n'est pas un simple produit au rayon, mais son approche, contrairement aux autres compagnies dans cette industrie, c'est qu'il a son conseil scientifique indépendant qui conseille dans la recherche du produit et la recherche-développement. Les produits sont uniques et 100% de garantie dans la qualité, ils font partie des recommandables, les plus demandés au quotidien et disponibles dans ces pays par l'intermédiaire de la compagnie GBSS.

2. Produire des revenus contrôlés.

La plupart des affaires et des personnes gagnent un revenu par une simple addition. Ils augmentent leur revenu linéairement. Ils ont des recettes et des dépenses chaque mois. Quelques personnes s'estiment chanceuses si les deux sont constants. Lorsque vous soustrayez les dépenses des recettes vous avez soit un surplus ou un déficit. Le processus se répète chaque mois. Très peu de personnes augmentent leur richesse à cause de l'incapacité d'accroître le cercle de leurs recettes. Si vous êtes pointés à l'heure, n'ayant que 24 heures par jour, vous atteignez votre plafond des recettes. Si vous vendez quelque chose à un certain niveau vous atteignez le niveau naturel de saturation, soit parce que vous pouvez seulement aller vendre dans une région jusqu'à ce que vous servez tout le monde ou bien que vous n'avez plus de temps d'atteindre tout le monde. Vous pouvez seulement vendre beaucoup mais pas plus.

Pour fructifier vos emprunts vous avez besoin d'un solide pouvoir de multiplication. Si dans les douze prochains mois vous deviez : trouver une personne par mois lui enseigner ce dont vous êtes capable. Au 2^e mois vous irez chez une autre personne et recommencer le processus. Votre première possibilité commence parce que vous faites la même chose, trouver quelqu'un qui a un ardent désir d'être lui-même dans l'affaire etc. et le former aussi et vous le répétez pendant les douze mois qui suivent. Au bout de 12 mois vous aurez 4096 personnes dans votre équipe ou organisation de ventes parmi lesquels vous n'avez recruté et formé que 12 personnes, leur montrant ce que vous aviez fait vous-même.

Mois	Taille de l'Organisation
1	2
2	4
3	8
4	16
5	32
6	64

7	128
8	256
9	512
10	1024
11	2048
12	4096

Disons que vous n'avez que 50% de taux de succès, vous auriez toujours 2000 personnes. Supposons que toutes les personnes achètent mensuellement les produits de GNLD pour leur utilisation personnelle à la maison, à raison de 10 dollars US seulement. Dans les livres de ventes de GNLD on s'apercevra que votre affaire a produit un chiffre d'affaire de 200.000 dollars. Ceci exclut toutes les ventes en détail que vous ou votre équipe auriez réalisé.

GNLD vous paie pour le travail accompli. Vous avez créé un marché croissant de consommateurs de leur produit. Pour cela ils ont un bonus mensuel de 2-25% qu'ils vous payent. Le maximum disponible sur le produit de GNLD est de 67%. Ainsi le minimum que vous pouvez gagner de cette somme sera de 6.000 dollars. Que se passe-t-il au 12, 13, 15...mois ? Il s'accroît exponentiellement. C'est cela consolider son pouvoir de multiplication et fructifier ses emprunts. Cela s'appelle le revenu passif ou résiduel le revenu atteint un point où il demeurera longtemps même après vous et deviendra un legs pour vos futures générations.

3. Vendre un produit est consommable et qui a une forte demande

GNLD ne développe et ne fait pas la promotion des produits de mode ou des produits « du moment » et qui peuvent nous faire gagner un peu d'argent. Il crée des produits demandés- Oui, les gazinières et les frigidaires sont des produits demandés, mais combien en achetez-vous au cours d'une vie ? Ils durent trop longtemps. L'idéal est d'être dans un marché de besoin constant de produits consommables, mais non périssables. Les produits GNLD remplissent ces besoins, à 100%, vous permettant d'avoir un marché continu une fois que vous l'avez établi. Vous aurez à peine besoin de convaincre quelqu'un de se laver ou d'être en bonne santé. Tout ce dont ils ont besoin c'est de réaliser les bénéfices que peuvent vous procurer les produits GNLD.

4. Garantir absolument le produit.

GNLD joint l'acte à la parole sur ses produits en garantissant non seulement les produits mais aussi les résultats. Ex : il garantit que vous vous sentirez mieux après 30 jours quand vous utiliser son programme se sentir mieux, vous allez perdre 28% de vos rides en 28 jours si vous utiliser le produit d'entretien nutriment soins cutanés dans le cycle de synergie.

En garantissant le produit vous en tant que distributeur n'avez plus à le faire. Vous avez seulement besoin de faire votre part dans la stratégie de vente en faisant de votre mieux, parler aux gens. GNLD fera ce qu'il sait faire le mieux, vous fournir un produit d'excellence.

5. Récompenser ceux qui travaillent sur le produit.

Dans les entreprises traditionnelles, le plus souvent les travailleurs gagnent moins que le propriétaire ou les dirigeants, bien que travaillant plus dur. Cela est perçu comme injuste par ceux qui font le travail. Dans le GNLD vous êtes payés en fonction de l'effort fourni. Beaucoup de personnes sont conditionnées par les parents ou le système qui voudrait que l'effort équivaille à la sueur et au labeur. Cela n'est pas nécessairement ainsi. Si vous vous travaillez avec minutie et non dur, vous pouvez accumuler plus rapidement de la richesse

Andrew Carnegie, célèbre homme d'affaire des USA, a dit qu'il préférerait mieux gagner 1% de l'effort de 100 personnes que d'avoir à fournir lui-même 100% d'effort. Dans le réseau de marketing cela est possible. Au lieu que quelques personnes gagnent tout ou la plupart des revenus aux dépens de ceux qui ont fait le travail, il est possible d'être rémunéré proportionnellement à l'effort propre de chacun. Le plan de compensation du GNLD est juste, permettant à ceux qui sont préparés à travailler dur et minutieusement d'avoir des revenus appropriés.

6. Vous devez réussir en bâtissant la réussite des autres.

Dans une affaire conventionnelle le succès s'obtient en éliminant l'opposition. Ce n'est qu'en gagnant la guerre que vous avez la victoire et goûterai à l'effort. Ceci est une pensée mesquine. Cela n'est pas vrai pour GNLD. Votre équipe que vous développez votre concurrente. Plus votre équipe grandit plus et le produit du GNLD sera distribué plus vous gagnerez, MAIS avant votre équipe ne commence des ventes, n'atteint un certain niveau de réussite, vous ne le ferez pas non plus.

Vous devez aider votre équipe à atteindre ses objectifs et ses buts pour se faire de l'argent. Ceci est une mentalité d'abondance. En les aidant vers la réussite, vous bénéficierez d'une équipe commerciale enthousiaste et en plein essor, faisant un doublon de ce que vous leur enseigniez. « Aidez d'autres personnes à obtenir ce qu'ils veulent et vous auriez aussi, ce que vous voulez » Zig Ziglar

Ceci est une affaire de personnes. L'importance d'avoir des associés choisis par ses propres soins et que vous auriez aidés à devenir productif ne peut être sous-estimé. André Carnegie, fondateur et magnat américain de l'acier disait que « vous pouvez emporter mes usines, mes patentes, mes clients, ainsi que mon argent. Mais laissez moi mes cinq gestionnaires clés, et je redeviendrai numéro 1 en un temps record »

Plan Simple d'Affaire –Essayer, Raconter, Montrer, Faire.

Le secret dans les affaires réside dans la simplicité. Il est si simple de faire (pas nécessairement facile !) que certaines personnes veulent re-inventer la roue en faisant les choses différemment. Ceux qui ont réussi en affaire ont trouvé une « formule secrète » ou un système adapté à leur besoin. Ils ont enseigné à leurs équipes le même système ; et tous ceux qui l'appliquent connaissent le même degré de succès. Les éléments de base pour cette affaire sont :

1. Essayer- les produits vous-même.

Vous épargnez de l'argent parce que vous avez une réduction de 20%. Vous avez une expérience du produit. Cela crée une preuve qui vend le produit à pour vous. une expérience originale est plus crédible qu' une expérience rapportée de bouche à oreille.

2. Raconter/Présenter - aux autres de l'opportunité

C'est pour cela que la compagnie vous paye. Vous êtes l'instrument de publicité de l'entreprise. Vous connaissez les gens qu'ils ne connaissent pas. Ils vous payent pour votre influence sur le marché.

3. Montrer- le produit aux autres

Ce n'est pas tout le monde qui sera intéressé à l'opportunité qui s'offre, mais le plus grand nombre est intéressé à l'idée d'expérimenter les vertus des produits, surtout si les produits proposés sont bon marché et qu'ils sont de qualité supérieure par rapport à ceux qu'ils ont l'habitude de consommer.

4. Faire- ce que vous avez appris:essayer, présenter, monter, et faire.

C'est ce que l'on appelle mimétisme, « le singe imite ce qu'il voit faire » Formez les personnes que vous avez vous-même sponsorisé et montrer leur ce que le système éprouvé est.

Imaginez que vous êtes en plein hiver debout au milieu d'une forêt en train de regarder un escargot qui commence à grimper un arbre fruitier. Un lapin vient en sautillant et demande à l'escargot ce qu'il est en train de faire. L'escargot répond en disant qu'il grimpe pour cueillir des fruits. A ces propos, le lapin regarde en direction des branches de l'arbre et n'aperçoit rien d'autre que des branches stérilisées par l'hiver et couvertes de neige. Lorsque qu'il basse son regard vers l'escargot, il commence à rire aux éclats, le traitant de stupide tout en lui rappelant l'évidence : il n'y a pas de fruits sur l'arbre. L'escargot réplique que lorsqu'il arrivera au sommet de l'arbre, il y aura des fruits. Ceci pour dire que si vous avez une vision à long terme des affaires comme cet escargot, vous êtes droit sur une aubaine.

C'est le cas du sage qui creuse son puits avant d'avoir soif. Il ne faut pas attendre d'être en difficulté pour ensuite penser à une solution. Si vos rêves sont importants pour vos, n'attendez personne d'autre pour les réaliser à votre place. Car personne ne le fera. Prenez votre avenir en main en agissant et décidant de telle sorte que si quelque chose devrait changer, cela doit commencer par vous. Qu'avez-vous à perdre ? Pour moins que le prix d'une paire de chaussure de sport vous pouvez vous inscrire à GNLD. Il y a plusieurs options et elles dépendent aussi bien du pays dans lequel vous vous trouvez que de la rapidité avec laquelle vous souhaitez monter votre affaire. Vous êtes libre de discuter de ces options avec votre sponsor, mais cela pourrait vous coûter entre 50 et 150 dollars américains.

Notre expérience en la matière nous permet de vous dire que vous ne regretterez jamais votre décision. Vous pouvez rendre un service inestimable aux autres en leur faisant connaître l'opportunité qui leur est offerte, car vous aussi pouvez devenir un bâtisseur de rêve.