

# 87 manières de faire plus de réunions, de démonstrations, de présentations et de lancements.



Il y a plusieurs façons de préparer des réunions, démonstrations, présentations ou lancements. Soyez créatif. Pensez à toutes les façons de promouvoir votre entreprise. Vous êtes un maître promoteur et cela est de votre ressort de promouvoir vos affaires. Vous ne pouvez espérer que les gens fassent la queue dans la rue pour frapper à votre porte afin de devenir des membres de votre équipe. Cela ne marche pas comme ça. Le marketing de réseau est exactement ce qu'il est : du réseautage. Voici quelques idées pour vous pousser à devenir un maître promoteur. Il faut agir rapidement. Dites à tout le monde ce que vous êtes en train de faire et prenez un maximum de références. Amusez-vous dans l'univers du réseautage ! Une fois que vous aurez saisi comment ça fonctionne, vous serez comme un train qui a quitté la gare. Entrez sérieusement de vous lancer tout de suite dans l'action qui consiste à bâtir votre entreprise.

1. Faites de la publicité dans tous les programmes imprimés qui annoncent des festivals, des activités scolaires, des ventes de charité, etc.
2. Placez des annonces publicitaires dans toutes les lettres de nouvelles destinées à vos anciens collègues d'étude ou de travail et/ou dans les journaux locaux.
3. Placez une annonce dans le journal de votre paroisse.
4. Demandez à vos amis la permission de leur faire une démonstration.
5. Demandez à vos amis de vous aider à démarrer ou à atteindre un certain objectif.
6. Demandez à vos anciennes hôtesse de parler des produits gratuits qu'elles ont obtenus.
7. DEMANDEZ, DEMANDEZ, DEMANDEZ.

8. Au début de chacune de vos présentations, mentionnez les objectifs de votre hôtesse.
9. Soyez amical et enthousiaste.
10. Soyez préparé pour bien répondre aux questions concernant votre activité.
11. Soyez prêt à partager tous les jours votre opportunité de commerce.
12. Appelez chacun de ceux qui ont dit « peut-être » ou « un jour ou l'autre ».
13. Appelez au moins deux hôtessees potentielles chaque jour.
14. Appelez vos anciennes hôtessees.
15. Appelez les hôtessees potentielles qui ont reporté une réunion ou qui ne l'ont jamais réellement programmée.
16. Appelez les gens les plus familiers pour commencer.
17. Appelez votre agent immobilier et suggérez-lui de faire des « troussees pour nouveaux propriétaires ».
18. Portez toujours avec vous un petit calepin pour y noter tous les noms auxquels vous pouvez penser dans la journée.
19. Contactez les écoles.
20. Soyez un collecteur de fonds pour votre organisme de charité préféré.
21. Décrivez et soulignez le plan de votre hôtesse pendant la présentation que vous êtes en train de faire.
22. Faites des envois de courrier au hasard.
23. Ne soyez jamais timide en présentant vos produits ou votre entreprise.
24. Rêvez grand et imaginez toutes les possibilités qui s'y rattachent.
25. Encouragez les bons clients à planifier régulièrement des présentations.
26. Encouragez vos hôtessees à programmer une présentation dès qu'une nouvelle brochure sort ou qu'une nouvelle campagne commence.
27. Encouragez les membres de votre famille élargie à programmer des présentations.
28. Encouragez vos hôtessees et leurs invités à vous référer d'autres hôtessees potentielles.
29. Poursuivez jusqu'au bout chacune de vos initiatives en ce qui concerne les engagements à faire une réunion.
30. Faites un suivi téléphonique des invités particulièrement intéressés.
31. Obtenez une liste des parents d'élèves qui fréquentent les écoles privées.