



# CREER ET DEVELOPPER

2025

S O N E Q U I P E

ONIKHA



# Bienvenue !

dans notre univers formation,  
où chacun trouve sa place.

Bien plus qu'une entreprise,  
nous incarnons une vision  
audacieuse et une recherche  
constante de l'amélioration.







**Créer et développer une équipe en marketing de réseau (MLM - Multi-Level Marketing) nécessite une approche structurée, du leadership, et une bonne communication. C'est accessible à tous!**

**Voici un guide détaillé pour vous aider à réussir dans votre projet.**





## 1. Choisir une entreprise MLM fiable: **vous êtes au bon endroit!**

- La réputation de l'entreprise et ses produits.
- Activité légale = numéro de SIRET.
- Analysez le plan de compensation: équitable et motivant.
- Utilisez les produits vous-même pour en connaître les avantages et être convaincant.





## 2. Développer **une vision** et **des objectifs clairs**

- **Fixez des objectifs spécifiques (recrutement, ventes, revenus).**
- **Partagez votre vision avec passion pour inspirer les autres.**
- **Créez un plan d'action détaillé pour atteindre ces objectifs.**





### 3. Recruter **efficacement**

- **Ciblez les bonnes personnes : celles qui sont motivées et ouvertes à ce type de modèle économique.**
- **Utilisez votre réseau existant (famille, amis, collègues) sans les forcer.**
- **Organisez des présentations en ligne et en personne pour expliquer le concept.**
- **Mettez en avant les bénéfices (revenus supplémentaires, flexibilité, indépendance) = Témoignages!**





#### 4. **Former** et **accompagner** votre équipe

- Fournissez une formation initiale pour expliquer le produit et le plan de rémunération = **PLATEFORME, LIEN DE BIENVENUE**
- Mettez en place des sessions régulières pour perfectionner les compétences en vente et recrutement = **FOCUS, ZOOM, LIVES EQUIPE**
- Créez un environnement de soutien avec des groupes de discussion, des réunions régulières, et des ressources partagées = **EVENEMENTS, TCHAT**





## 5. Être **inspirant**

- Montrez l'exemple en atteignant vos propres objectifs de vente et de recrutement.
- Encouragez et motivez votre équipe régulièrement.
- Célébrez les succès et reconnaissez les efforts de chacun.





## 6. Utiliser des **outils** et **stratégies**

- Utilisez le terrain et les réseaux sociaux pour recruter et promouvoir les produits (Ateliers, Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn...).
- Créez du contenu engageant : vidéos, articles de blog, témoignages clients.
- Parlez à tout ce qui bouge!





## 7. Gérer le **suivi** et la **rétention**

- **Faites des suivis réguliers avec vos recrues pour les garder motivées.**
- **Identifiez les obstacles rencontrés et apportez des solutions personnalisées.**
- **Proposez des challenges, récompenses... pour stimuler l'engagement.**





## 8. Respecter l'éthique

- **Soyez honnête sur les gains potentiels et les efforts nécessaires.**
- **Évitez les promesses exagérées qui peuvent nuire à votre réputation et celle de l'entreprise.**
- **Valorisez une approche authentique pour bâtir des relations de confiance.**



# L'Équipe

L'ÉNERGIE DE L'UNITÉ

ONIKHA



## En résumé

**La clé pour réussir dans le MLM est de combiner:**

- des compétences en recrutement
- une vision inspirante
- un soutien continu
- des pratiques éthiques

**En développant une équipe soudée et motivée, vous pourrez atteindre vos objectifs à long terme.**