

Comment générer davantage de prospects en ligne pour la vente directe ?

Voici une question que j'ai récemment reçue d'un abonné qui cherchait d'autres pistes pour son entreprise de vente directe. Il m'a écrit :

**Question* : Ma femme et moi sommes associés pour une entreprise particulière depuis plusieurs mois maintenant, nous sommes en effet très satisfaits des produits et de la formation au support.*

Notre problème est de faire en sorte que d'autres personnes consultent notre lien ou qu'elles l'ouvrent tout court, je suppose. Nous devons étendre nos efforts au recrutement de nouveaux associés et nous aimerions connaître votre avis sur la manière dont nous pourrions y parvenir. Merci d'avoir répondu à cette lettre.

Ma réponse a cette question

Merci pour la question. Je sais que le problème auquel vous êtes confronté est le même que celui de nombreux représentants de vente directe. En ce moment, vous utilisez le site web que l'entreprise vous a fourni. C'est le même site que les autres représentants utilisent et il ne dit pas grand-chose sur vous deux en tant que personnes uniques.

Votre site oblige également les gens à entrer un code avant même de le consulter. Je comprends que c'est pour que vous puissiez obtenir des crédits pour toute recommandation, mais vous créez une étape supplémentaire pour vos utilisateurs. Les gens doivent se souvenir du code, le taper ou même le copier-coller, ce que, malheureusement, beaucoup de gens ne se

donneront pas la peine de faire. Les gens utilisent l'internet parce que c'est facile et qu'ils veulent surfer rapidement, sans avoir à faire des pieds et des mains. Vous voulez que vos informations soient à portée de main de votre prospect lorsqu'il arrive sur le site.

C'est évidemment la façon dont l'entreprise a mis en place le site web et elle ne va probablement pas changer cela... mais honnêtement, je ne pense pas que cela soit important. Vous avez tous les deux besoin d'une présence en ligne unique et devez générer vos propres pistes.

Voici pourquoi je pense ainsi

Qui sait ce qu'il adviendra de votre relation avec votre entreprise. Il s'agit d'une entreprise très réputée qui existe depuis plus de 100 ans, mais vous n'avez aucune idée de ce que l'avenir vous réserve. Si l'entreprise décidait de ne plus offrir de possibilités de vente directe ou si un jour, vous décidiez tous les deux de ne plus travailler avec elle... que se passerait-il ? Votre entreprise a disparu ! Ce n'est pas bon.

Mes recommandations

Je vous recommande de garder votre présence en ligne séparée de l'entreprise avec laquelle vous travaillez, afin que ce soit vraiment votre propre entreprise et que vous puissiez maximiser vos revenus. Vous pouvez générer des prospects qui pourraient être intéressés par votre opportunité et vous pouvez leur faire d'autres offres par le biais de programmes d'affiliation ou vous pouvez même vouloir créer vos propres produits d'information à terme.

Pensez à la perspective unique que vous donnez à votre entreprise. Êtes-vous de grands cuisiniers qui peuvent montrer aux gens comment préparer de délicieux repas avec ces produits ? Du point de vue du recrutement, vous pouvez également

trouver une perspective unique, mais en faire une perspective axée sur les produits. Vos meilleures recrues seront des personnes qui ont les mêmes intérêts que vous, et pas seulement des personnes qui veulent gagner de l'argent en ligne.

Créer une liste pour promouvoir vos produits

Vous pouvez commencer par créer une liste pour promouvoir vos produits et une autre pour trouver des recrues. Pour cela, créez deux sites web distincts, car certains de vos meilleurs clients ne seront jamais intéressés par cette opportunité, alors ne confondez pas vos visiteurs. Pour la liste de produits, vous pouvez partager des recettes, des informations sur l'utilisation des bonnes herbes et épices, etc. Pour le recrutement, vous pouvez donner des informations sur la création d'une entreprise à domicile, montrer combien il est amusant de vendre ce type de produits, etc... tout cela de votre propre point de vue. Et l'outil webmarketing idéal pour commencer par créer une liste mail avec tout ce qu'il faut sur place est systeme.io [clique-ici](#) pour en savoir plus.

Tous ces abonnés que vous rassemblez vous appartiennent désormais. Si vous décidez de prendre une nouvelle direction avec votre entreprise, vous avez toujours ces abonnés et vous pouvez continuer à leur fournir des informations de qualité et à gagner un revenu également.

N'oubliez pas qu'il s'agit de votre entreprise et que vous voulez en avoir le contrôle total et maximiser vos revenus.