

Le petit glossaire du MLM

Comprendre simplement le Marketing de Réseau

LES BASES DU MLM

MLM (Marketing de Réseau)

Le Marketing de Réseau est un modèle commercial basé sur la vente directe de produits ou services via un réseau de distributeurs indépendants. Les revenus proviennent principalement des ventes réelles, complétées par celles du réseau développé.

Marketing relationnel

Le marketing relationnel repose sur la recommandation et la relation de confiance plutôt que sur la publicité traditionnelle. Il privilégie l'humain, l'accompagnement et la fidélisation.

Vente directe

La vente directe consiste à vendre des produits ou services sans intermédiaire, directement au consommateur, à domicile, en ligne ou lors de rencontres dédiées.

VDI (Vendeur à Domicile Indépendant)

Le VDI est un statut juridique français permettant d'exercer légalement une activité de vente directe de manière indépendante.

LA STRUCTURE DU RÉSEAU

Parrainage

Le parrainage désigne l'action d'accompagner une personne qui rejoint le réseau, en l'aidant à se former et à développer son activité.

Upline

L'upline correspond aux personnes situées au-dessus de vous dans le réseau, jouant souvent un rôle de mentor.

Downline

La downline regroupe les personnes parrainées directement ou indirectement, contribuant à la dynamique collective.

Réseau / équipe

Le réseau est l'ensemble des distributeurs connectés entre eux, fondé sur l'entraide et la collaboration.

LES MODÈLES DE RÉMUNÉRATION

Commissions

Les commissions sont des revenus issus des ventes personnelles et parfois de celles du réseau.

Plan binaire

Le plan binaire organise le réseau en branches, avec des commissions calculées sur leur équilibre.

Plan unilevel

Le plan unilevel permet de parrainer un nombre illimité de personnes sur un même niveau.

Bonus d'équipe / de parrainage

Ces bonus récompensent l'accompagnement, la performance et l'implication dans le réseau.

LE QUOTIDIEN DU MÉTIER

Formation continue

La formation continue permet de développer ses compétences et d'évoluer durablement.

Objectifs mensuels

Les objectifs mensuels servent de repères pour structurer et mesurer l'activité.

Événements / conventions

Les événements rassemblent les membres du réseau pour se former, partager et se motiver.