

LES BASES DE VOTRE AFFAIRE À DOMICILE

- Félicitations ! Si vous lisez ces lignes c'est que vous souhaitez vraiment améliorer votre qualité de vie. Ce dossier est la première étape de notre processus d'information, et pourra être le début d'une aventure qui amènera beaucoup de changements dans votre vie.

QUELS SONT LES OBJECTIFS DE CE DOSSIER ?

- Vous aider à comprendre les différences en terme de qualité de vie entre un salarié et un entrepreneur à domicile.
- Vous indiquer les critères d'une affaire solide et durable.
- Vous présenter les atouts de notre système d'affaire.
- Vous présenter notre positionnement, les marchés sur lesquels nous évoluons et notre concept de développement à domicile.
- Vous présenter notre système de formation et de coaching.

Nous vous invitons à consulter ce dossier en détail et ne pas vous contenter de le survoler. Cette activité a déjà changé la vie de milliers de personnes. Pourquoi pas la vôtre ?



EMPLOYÉ OU PATRON ? LÀ EST LA QUESTION.

Chaque jour, c'est la même histoire pour la plupart des employés, le fameux « Métro, boulot, dodo ». A divers degrés, certes, mais le schéma est le même.

- Le trajet pour aller travailler, souvent long. Rarement moins d'une heure par jour. A pied, en métro, en train ou en voiture, chaque jour, il se répète et se répète encore.

- La journée de travail, avec des horaires imposés et un salaire, révisé au mieux de quelques euros chaque année. Le travail effectué ? Il n'est que rarement épanouissant. Souvent, la seule hâte est que la journée se termine.

- Le soir venu, après le trajet du retour, que reste-t-il ? A se préparer pour une nouvelle journée le lendemain.

Tout cela est sans compter que le salarié doit « négocier » ses vacances, doit « négocier » les journées qu'il souhaite prendre et que de toute façon, une fois l'âge de la retraite atteint, son revenu chutera brutalement.

Le patron, quant à lui, a quelques avantages :

C'est lui qui décide. Des vacances, des horaires, et quand il a des employés fiables, il peut même prendre une journée en le décidant au dernier moment, son affaire continuera à avancer grâce aux compétences et la dévotion de ses employés.

En fin d'année, il décide des dividendes qu'il se verse, sachant que lui seul peut, année après année fixer des objectifs plus élevés pour son entreprise et par conséquent viser des revenus plus élevés aussi.

Il n'augmente pas les salaires. Il embauche, pour créer plus de valeur ajoutée... qui lui apportera encore plus de dividendes.

ET VOUS ?

Pensez-vous que cela est exagéré ? Ou vous retrouvez-vous dans ce qui est la vie quotidienne de 95% des personnes qui ont la chance d'avoir un emploi, c'est à dire assez loin de votre idéal ?

Le constat est le suivant : Le revenu mensuel médian des Français en 2009 était de 1510 euros. 50% des Français gagnent donc moins de 1510 euros par mois. Quelle vie espérer avec 2000 ou même 3000 euros pour toute une famille ?

Pensez-vous que la précarité va disparaître et que le plein emploi est pour demain ?

Est-ce que le revenu moyen est susceptible de progresser de manière notable dans les années à venir ?

Devenir son propre patron est une solution pour acquérir son indépendance financière et prendre les choses en main soi-même.

Mais quels sont les facteurs déterminants pour qu'un business à domicile soit couronné de succès ?

CRITÈRE N°1 : VISER UN MARCHÉ DE MASSE, À FORT POTENTIEL DE CROISSANCE.

Ce premier critère peut sembler être un critère de bon sens mais il est important de l'expliquer. Pour que votre affaire se développe vite, elle doit répondre aux besoins d'un marché qui sera amené à croître durant de longues années, et qui ne concerne pas qu'une frange restreinte de la population.

Notre business remplit cette première condition, voici les secteurs concernés :

- L'éco-responsabilité : de plus en plus de personnes mangent bio, consomment « durable » et sont de plus en plus sensibles aux questions d'environnement.
- Les soins personnels : un secteur qui croît chaque année un peu plus.
- Le bien-être : être en forme, vieillir en forme et se sentir bien est une priorité de plus en plus présente, sur laquelle les gens ne sont pas prêts à faire de concessions.
- Le marketing direct et la vente par correspondance : Ce sont les deux seuls canaux de distribution qui ne connaissent pas la crise.
- Internet : De plus en plus de personnes ont accès à internet et le très haut débit, la fibre optique, va se généraliser dans les années à venir.

CRITÈRE N°2 : DISTRIBUER DES PRODUITS EXCLUSIFS DONT L'INTÉRÊT EST FACILE À DEMONTRER.

Un produit exclusif est une condition et comme vous le découvrirez, notre groupe distribue un appareil reconnu par le ministère de la santé au Japon, qui permet au corps de mieux lutter contre les agressions permanentes dues à notre mode de vie.

Pouvoir faire essayer le produit à vos futurs prospects sans que cela ne vous coûte le moindre centime est une arme redoutable : Le contact est « satisfait ou satisfait ». C'est notre seule façon de vendre. Cela vous épargne en plus à devoir être « commercial ». Vous faites tester gratuitement, le prospect décide. Vous découvrirez plus en détail notre produit dans le package de décision et vous comprendrez le concept du « satisfait ou satisfait ».

Rares sont les sociétés qui ne vendent des produits qu'à des personnes « pré-satisfaites ». Ceci contribue à une excellente image de marque et un énorme effet de bouche à oreille de la part de nos clients.

CRITÈRE N°3 : SURFER SUR LES TENDANCES

Créer une affaire qui a de beaux jours devant elle requiert un préalable : tirer parti d'une ou plusieurs tendances fortes.

Certains ont cru au développement des téléphones portables, tandis que d'autres jugeaient impensable qu'un jour il y ait plus de téléphones portables que de lignes fixes, vous savez aujourd'hui qui a eu raison !

Aujourd'hui, il ne s'agit pas de croire, mais de constater les tendances :

- Après des années de course aux rendements qui n'ont pas ou peu inquiété les consommateurs, les gens recherchent le « mieux vivre ». La santé, la nutrition et la « jeunesse » sont des industries qui même en période de crise continuent de croître.
- Le travail à domicile, pour arrondir les fins de mois ou pour se reconverter est en forte croissance. A tel point que la France a créé un statut légal pour ces personnes : les auto-entrepreneurs. C'est le début d'une ère où les gens aspirent à une vie meilleure, à l'opposé du « métro, boulot, dodo ». Le groupe STi tire partie de cette tendance et vous permettra de devenir votre propre patron, sans risque.
- Internet a changé beaucoup de nos habitudes et ce n'est que le début. S'informer, comparer, acheter. 60% des internautes privilégient les achats en ligne (2009) ! Et ce n'est que le début.

CRITÈRE N°4 : L'EFFET DE LEVIER

Dans notre société il y a deux manières de créer un revenu.

En développant votre propre activité mais aussi en développant un réseau, c'est à dire en aidant d'autres personnes à développer leur propre affaire. En effet, vous percevrez des commissions sur votre activité et des royalties sur celle du groupe que vous aurez formé. Le principe est le même que celui de la franchise, en étant accessible à tous.

Vous pensez peut-être que cela n'est pas fait pour vous, que vous n'êtes pas un vendeur ou une vendeuse ? Peut-être. Peut-être pas !

N'avez vous jamais été fier d'un plat que vous avez cuisiné, que vous avez fait goûter et qui a suscité la question « Tu me donnes la recette ? » Il est presque certain que oui.

Avez-vous suivi une formation de vendeur pour cela ? Non. Vous avez simplement fait « essayer » un produit qui vous plaît à une personne à qui il allait peut-être plaire.

Et la bonne nouvelle, c'est que nous avons un système complet de création de contacts, de façon à ce que les personnes intéressées vous contactent directement. De plus, notre système de formation étape par étape et le coaching dont vous bénéficierez, vous permettrons de développer une affaire rentable, depuis chez vous.

Notre opportunité dispose des qualités nécessaires. Et vous ?

Pour que ce système travaille pour vous et vous apporte les changements que vous désirez, vous devrez faire preuve d'une envie d'apprendre, d'être prêt à travailler et enfin d'être animé d'un ardent désir de réussite.

Nous vous invitons à présent à prendre contact avec votre consultant STi après avoir préparé vos questions, afin de recevoir votre pack d'information complet.

ANNEXE 1 : LA VENTE DIRECTE RECRUTE



COMMUNIQUÉ DE PRESSE - 12 MAI 2010



La Fédération de la Vente Directe et le Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi ont signé le 12 mai 2010 un accord visant la création de **100 000 emplois en 3 ans**

Face au succès grandissant de la Vente Directe en France, dont le chiffre d'affaires progresse encore de 5% en 2009, Laurent Wauquiez, secrétaire d'État chargé de l'Emploi, François Failliot, président de la FVD et Jacques Cosnefroy, délégué général de la FVD, ont signé mercredi 12 mai 2010 un accord historique, véritable tremplin pour l'emploi et pour la création d'entreprises.

Cet accord permettra de favoriser le retour à l'emploi de milliers de personnes, de valoriser des métiers mal connus mais à forte valeur ajoutée et de développer des emplois non délocalisables.

La Fédération de la Vente Directe s'engage à :

- privilégier dans son recrutement des populations victimes principales du chômage : jeunes de 18 à 25 ans, personnes de plus de 50 ans, personnes non diplômées, femmes...
- mobiliser les entreprises membres et ses partenaires historiques pour la création d'emplois et favoriser largement les créations d'entreprises dans le secteur,
- faire bénéficier les forces de vente de ses entreprises adhérentes d'une formation continue adaptée, solide et approfondie.

Le Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi s'engage à :

- soutenir la Fédération de la Vente Directe en vue de la signature d'un accord national et régional avec le Pôle-Emploi,
- encourager le travail de concertation entre la FVD, l'Éducation Nationale, les organismes de formation afin d'ouvrir les institutions de formation au secteur de la Vente Directe,
- valoriser les métiers de la vente dans leur globalité,
- conforter la création d'entreprises dans le secteur de la Vente Directe et valoriser les différents statuts de travailleur salarié et/ou indépendant auprès du public et des institutions.

De plus, la FVD et l'État signent un **contrat d'étude prospectif (CEP)** montrant ainsi leur volonté commune de soutenir ce mode de distribution. Ce contrat d'étude prospectif portera tout d'abord sur un état des lieux du secteur (métiers, qualifications, pyramide des âges...) et mettra en évidence ses vecteurs d'évolution, aussi bien économiques, technologiques, réglementaires que démographiques.

Selon François Failliot, président de la Fédération de la Vente Directe, « cet accord constitue une véritable reconnaissance du secteur de la Vente Directe, dont le dynamisme en termes de recrutement et de création d'entreprises n'est plus à démontrer. »

www.fvd.fr



Service de presse FVD :
Boracay Relations Presse - Régis THIBAUT
Tél. : 01 45 72 44 00 - E-mail : rthibault@boracay-presse.com