



GDI Guide Méthodique à la Richesse



Table des matières

Félicitations et Bienvenu !	2
Pourquoi Vous Devriez Laisser Parler le DVD	3
Des Ressources Valables	4
Messagerie vocale Sans frais de marketing	5
Marketing Face-à-face du DVD.....	6
Preuves par un Tiers / Méthode D'envoi Direct.....	8
Employant le téléphone et le DVD avec votre prospect.....	10
Employer les email et les DVD (ou autres méthodes) avec votre prospect	12



Félicitations et Bienvenu !

Congratulations!

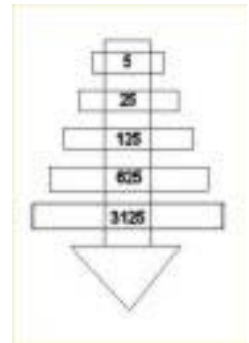
Félicitations ! Vous venez de joindre une des plus puissantes sociétés de travail à domicile. Dans ce simple manuel, nous allons vous montrer les plus faciles et plus rapides façons de faire grandir votre organisation Global Domains International, et votre revenu, en employant notre DVD de marketing puissant.

Le travail fastidieux de tester et améliorer ces méthodes de publicité a déjà été fait pour vous. Tout ce qui vous reste à faire c'est de suivre les simples étapes dans ce manuel et former les personnes que vous introduisez à GDI.

Dans une société peu dispendieuse mais lucrative comme GDI, le concept de « duplication » est fondamental pour votre capacité de grandir une organisation prospère qui pourra s'étendre mondialement. La duplication veut tout simplement dire **« employer et enseigner les méthodes que N'IMPORTE QUI dans votre organisation peut suivre et utiliser avec succès. »**

Les méthodes qui vous aideront à réussir sont celles qui sont efficaces, faciles à enseigner et faciles à apprendre. Si vous réussissez à rassembler une équipe capable de dupliquer vos efforts de recrutement et de formation, vous aurez une TRES bonne surprise.

Ne vous inquiétez pas, nous avons une méthode qui va marcher pour vous, peu importe vos préférences personnelles, ou même si vous n'aimez pas quitter votre domicile.





Pourquoi Vous Devriez Laisser Parler le DVD



Notre DVD a été créé après plusieurs MOIS de recherche, de travail difficile et de réalisation. Nous avons rassemblé les techniques les plus efficaces de vente pour GDI, et les avons compilés dans un emballage professionnel qui fait toute la conversation, l'explication et la vente pour vous. Vous pouvez ainsi montrer à un prospect comment saisir tout de suite leur période d'essai gratuit.

Le DVD contient une explication complète de notre produit, de l'opportunité merveilleuse de GDI « Un revenu garanti à vie », ainsi que des témoignages vidéo de certains de nos

Affiliés les plus travailleurs, qui ont du succès avec notre programme.

Encore mieux : quand vous donnez le DVD à quelqu'un, vous leur donnez l'opportunité de faire quelque chose qu'ils imaginent faire eux-mêmes.

Il est important que les gens à qui vous faites connaître la société GDI se rendent compte qu'ILS sont capables de faire les mêmes tâches que vous faites pour gagner de l'argent. Plus important que ça, c'est que vous leur montriez que ce processus peut être **une manière agréable de gagner de l'argent**.



Si vous connaissez notre produit et notre opportunité par cœur, et avez déjà gagné de l'argent, vous pouvez essayer de convaincre un prospect qu'en leur parlant. Le problème, c'est qu'il ne sera pas un nouvel Affilié enthousiaste qui saura réussir.

Quand vous aurez introduit quelqu'un à GDI en employant notre DVD, ils acquerront les notions efficaces de nos méthodes puissantes de marketing, même avant d'introduire leur premier prospect à GDI. Non seulement vous faites des économies de temps et d'énergie (en laissant parler le DVD), mais vous donnez aussi un avantage aux nouveaux prospects en leur enseignant « passivement » comment employer le DVD, même n'étant pas encore un associé de la société.



Des Ressources Valables

Nous recommandons que vous utilisiez des paquets remboursés ou bullés en envoyant les DVDs par courrier.

Le tarif pour l'envoi du colis en première classe est d'environ \$1,60 d'une adresse aux Etats-Unis à une autre, mais le tarif peut varier selon l'adresse et le pays.

Equipement de Bureau :



- Office Depot: <http://www.officedepot.com>
- Staples: <http://www.staples.com>
- eBay: <http://www.ebay.com> a souvent de bons prix sur les outils nécessaires pour envoyer des colis dans les catégories suivantes : Bureau, Impression, et Expédition

Expédition :

Beaucoup de postes ont maintenant des machines automatisées où vous pouvez peser vos enveloppes, indiquer le code postal du destinataire, et imprimer un timbre pour le montant exact. Vous pouvez imprimer tous les timbres dont vous avez besoin et les payer avec une carte de crédit ou carte bancaire.

Voici un beau geste :



Le site Stamps.com offre maintenant un produit qui vous permet de mettre votre propre image sur les timbres que vous imprimez à partir de votre propre ordinateur. Votre prospect ne résistera pas et sera très curieux de savoir quoi se trouve dans votre enveloppe.

Besoin de plus de DVDs ?

Vous pouvez commander des DVD additionnels, si vous désirez, à travers de votre espace membres, ou bien à www.dvd.ws. Nous pouvons aussi envoyer un DVD directement à votre prospect de votre part, qui sera emballé et étiqueté avec votre nom d'utilisateur.



Messagerie vocale Sans frais de marketing

Tout en utilisant le DVD, il est important de comprendre le pouvoir qu'un numéro de messagerie vocale sans frais peut vous apporter comme outil de marketing. La plupart des membres potentiels, sont plus disposés à écouter un message enregistré. Votre messagerie vocale fonctionnera 24hr sur 24.



Avec un numéro sans frais de messagerie vocale, vous pouvez améliorer votre image et augmenter votre productivité. Vous avez la possibilité de renforcer la communication d'affaire avec les clients potentiels. Un numéro de messagerie vocale sans frais est maintenant un élément essentiel et pas cher.

GoSolo offre la messagerie vocale sans frais à un prix aussi bas que 7,95 \$ par mois. Vous pouvez vous inscrire tout de suite en visitant le lien suivant :

<http://www.website.ws/voicemail>

GoSolo a de nombreuses fonctionnalités faciles à utiliser qui sont disponibles, en option, avec leur panneau de contrôle web. Voici quelques-unes:

- Livraison des messages vocaux par courrier électronique ou sur le Web
- Rapports des données d'appels en temps réel
- Options de renvoi d'appel avancé

Lorsque vous donnez un DVD, incluez votre numéro de messagerie vocale sans frais. Quand ils appelleront le numéro, vous pourrez leur fournir des informations supplémentaires par le biais d'un message enregistré. Si vous souhaitez, ils pourront aussi vous laisser des messages. Ceci est un simple moyen d'attirer des inscriptions. Vous devez faire le possible afin de leurs faciliter l'obtention d'information désirée.



Marketing Face-à-face du DVD

Il est intéressant de gagner de l'argent tout en connaissant des nouvelles personnes chaque jour. Vous pouvez, en même temps, les comparer aux gens qui travaillent à temps plein et qui ne gagnent qu'une fraction de ce qui leur est dû. Ceci vous rappellera des raisons pour lesquelles vous êtes un Affilié GDI – pour vous permettre de travailler selon vos propres termes.

Pour ces raisons, le marketing en personne, face-à-face du DVD, est la méthode préférée de beaucoup de nos Affiliés.

Voilà des choses importantes à savoir pour utiliser cette méthode :

- Quelques DVD de la présentation de Global Domains International
- Un cahier et un stylo (ou un crayon)
- Une bonne attitude et un sourire



La chose à comprendre de cette excellente méthode, c'est que même si vous échouez 80% du temps (ou même plus) à cette société, vous pouvez toujours construire une SOCIÉTÉ TRES SOLIDE et en très peu de temps.

La prospection face-à-face avec le DVD peut être une manière de faire exploser votre organisation GDI presque sans rejet, une explosion qui vous fournira un revenu à temps plein, garanti à vie.

La clé de cette méthode de prospection avec le DVD, c'est d'être à l'affût des candidats qui montrent un intérêt sincère à la société APRES avoir regardé la présentation du DVD.

Laissez le DVD faire le travail pour vous.

Regardons un exemple de la vie réelle. Pour cet exemple, disons que votre pourcentage d'échec atteigne 80%. Cela veut dire que seulement 2 des 10 personnes qui regarderont le DVD, saisiront l'opportunité d'essai gratuit.

Assumons maintenant que vous commencer avec une organisation de seulement 10 personnes, et chacun d'entre vous s'engage à distribuer uniquement 3 DVDs chaque jour. Vous aurez besoin d'acheter environ 10-25 DVDs pour réaliser cela parce qu'ils peuvent facilement se recycler et être utilisés à nouveau.



Regardons les Chiffres.

Supposons que 10 de vos membres d'équipe distribuent 3 DVDs chaque jour. Cela fait 30 candidats potentiels par jour qui regardent la présentation GDI. Si ces 30 nouveaux candidats seregistrent, chaque jour pendant un an, cela fait 10,950 nouvelles personnes introduites chez GDI.



Même avec un échec de 80%, votre équipe de 10 personnes pourrait générer jusqu'à 2,190 nouveaux prospects GDI en employant seulement cette méthode, même si aucun de vos nouveaux prospects que vous venez de recruter n'ont jamais rien fait!

Ceci créerait plus de 2000 Affiliés, uniquement sous le deuxième niveau de votre équipe. La majorité du revenu se gagne à partir des troisièmes, quatrièmes, et cinquièmes niveaux, quand ces personnes reproduisent vos efforts. Avec du temps, vous pouvez avoir plusieurs milliers d'Affiliés sous les 5 niveaux de votre équipe. Et rappelez-vous : pour chaque membre qui a un compte actif sous votre réseau, vous serez payé 10% des frais de service* de chaque domaine enregistré sous leurs compte, ce qui peut se traduire à DES MILLIERS DE DOLLARS PAR MOIS, si vous travaillez régulièrement et même si vous prenez des vacances pour passer du temps avec votre famille et vos amis!

*Notez SVP : Vous ne recevez pas de commissions pour les frais annuels d'entretien des domaines dont l'extension est autre que .WS

Soyez simplement attentifs aux gens qui semblent vouloir réussir dans cette société. Si vous savez qu'ils ont besoin d'argent ou qu'ils ont des compétences informatiques, tant mieux.

Introduisez-vous, donnez-leur un DVD, et demandez-leur s'ils sont disposés à prendre du temps pour regarder le DVD. Vous pouvez donc demander leur opinion à propos de cette opportunité, une opportunité que vous croyez être une des plus passionnantes.



N'oubliez pas votre bloc-notes pour que vous puissiez écrire les noms et les numéros de téléphone des clients potentiels. Ceci vous permettra de les appeler et donner suite à votre conversation ainsi que marquer une deuxième rencontre pour bavarder et récupérer votre DVD.

En sachant que vous aimerez récupérer votre DVD dans quelques jours, vous **exercez une douce pression**, ce qui les fera regarder le DVD et se souvenir de l'opportunité que vous leur avez proposé.

Comme nous avons déjà mentionné, **laisser le DVD faire votre travail: l'explicitation, la conversation et la vente.** Si un prospect vous demande « De quoi s'agit-il ? » demandez-lui, poliment, de vous poser des questions après avoir vu la présentation DVD car celle-ci lui donnera beaucoup d'information à propos de l'opportunité. Informez-lui que vous seriez heureux de répondre à toutes ses questions après cela. Vous pouvez ainsi lui dire :

« Ceci est le charme de la société et la raison pour laquelle des gens dans le monde entier gagnent un bon revenu. Nous n'avons qu'à prêter les DVD à nos clients potentiels afin de leurs expliquer cette opportunité fascinante, sans que nous ayons à le faire! »

Après quelques jours, récupérez votre DVD. Si votre prospect entre en contact avec vous, vous saurez qu'il est intéressé à cette opportunité. Sinon, il n'y a pas de problème : l'important c'est que même s'ils ne sont pas intéressés, vous avez passé peu de temps expliquant l'opportunité.



Vous laissez le DVD faire le travail fastidieux et vous n'avez qu'à répondre à quelques questions aux CANDIDATS INTERESSES, montrer comment et où s'inscrire pour leur période d'essai gratuit, et partager cette même méthode de prospection avec eux une fois qu'ils se soient inscrits.

Votre prospect saura donc comment vous l'avez introduit à l'entreprise et se souviendra qu'il n'a que besoin de peu de temps. Il saura déjà que cette méthode est simple et voudra la reproduire lui-même.

Quand votre équipe emploie une méthode VRAIMENT SIMPLE de prospection, la duplication viendra naturellement.

Validation par un Tiers / Méthode D'envoi Direct

Quand vous faites connaître GDI et notre incroyable opportunité d'affaires à un ami, il est susceptible de l'examiner grâce à votre amitié. Mais même si vous dites que vous faites des affaires en ligne depuis des années et avez du succès, il vous faudra une troisième personne de votre côté pour crédibiliser ce que vous dites.



Par « validation par un tiers », nous nous référons tout simplement à quelqu'un autre que vous, qui puisse confirmer les faits à propos de GDI et leur faire comprendre que cette compagnie existe et que le potentiel d'un revenu est énorme.

Réfléchissez-y une minute. Dans l'industrie du marketing en réseau, TOUS les recruteurs les plus réussis ont une chose en commun : ils utilisent les déclarations d'un tiers afin de gagner de la crédibilité de la part des gens dont ils ont parlé de leur entreprise. Que ceci soit fait par téléconférence, un appel entre le parrain et le candidat, ou par une présentation professionnelle chargée de témoignages de prospects réussis; votre crédibilité doublera instantanément.

Jusqu'à présent, il vous a fallût planifier une méthode effective afin de vérifier si vos clients potentiels vous prenaient au sérieux. Vous avez dû accommoder un appel avec quelqu'un, ou convaincre votre candidat à avoir une téléconférence à une certaine heure. Même si vous y avez réussi, vous aurez peut-être du mal à trouver des gens dans votre organisation qui suivront vos pas et agiront de votre façon, car ce n'est pas tout le monde qui arrive à reproduire les mêmes résultats.



Que ce passe t'il si votre prospect ne parle pas la même langue que vous ?
Qu'est-ce que vous faites s'il habite à 3,000 kilomètres de chez vous et qu'il ne lui convient pas de parler au téléphone au même horaire que vous ?
Comment le convaincre s'il ne vous connaît même pas ?

Comment faire pour acquérir de la crédibilité qui vous aidera à les assurer que chaque parole de votre présentation est entendue et

crue ?

Voici comment ! Pour quelques dollars, envoyez-leur une présentation DVD professionnellement réalisée, à partir de notre centre de distribution. **Cela fera un très bon effet !**



Il est très important que vous vous distinguiez des, soi-disant, opportunités sur Internet. Ne seriez-vous pas impressionné et enclin à regarder une brève présentation d'affaires que vous avez reçu dans votre boîte aux lettres ?

Grâce aux témoignages sur la couverture, **vous allez bénéficier INSTANTANEMENT des preuves d'un tiers** avant même que votre prospect enlève le DVD de son emballage. Votre prospect pourra commencer sa période d'essai gratuit aussitôt qu'il ait regardé le DVD car vous aurez entré votre propre « code d'accès » GDI (votre pseudo) sur la couverture. Il est possible que plusieurs d'entre eux se registrent avant même que la présentation soit finie.

Nous pouvons envoyer votre commande de DVD directement à votre prospect !

Placez vos commandes de DVD individuellement et vous pourrez spécifier chaque personne à qui vous voudriez les envoyer. Nous mettrons une étiquette avec votre adresse comme étant l'expéditeur ainsi que VOTRE CODE DACCES GDI (pseudo), bien emballé, et nous l'expédierons de votre part. Il n'y a pas de façon plus simple de gagner de la crédibilité, qui est si important pour votre société.



Employer le téléphone et le DVD avec vos prospects

Ceci est une méthode simple que vous pouvez employer pour contacter un prospect sans peur, même si vous êtes nouveau chez GDI et ne savez pas comment expliquer l'opportunité :

La majorité de nos Affiliés aiment le nouveau DVD de marketing que nous avons créé, mais plusieurs ne sont pas sûrs à qui le donner. La meilleure chose serait de le montrer aux personnes que vous connaissez personnellement, qui le regarderont uniquement parce que vous leurs avez recommandé.

Par contre, en se concentrant seulement sur vos amis et votre famille, votre capacité de prospection est limitée. Il y a donc d'autres moyens faciles de trouver un prospect.

Voilà une **méthode simple et sans rejet** que nous trouvons marche très bien.



Nous offrons des paquets, que vous pouvez acheter, avec les informations de prospects de haute qualité. Les prospects ont été vérifiés via téléphone, par notre département d'assurance de qualité, pour être sûrs qu'ils s'intéresseraient à recevoir plus d'informations sur la possibilité de travail à domicile.

Appelez les gens sur votre liste pour vous introduire.

Dites-leur que vous voudriez leur envoyer un DVD que vous croyez les intéressera, avec une explication de comment gagner de l'argent sur Internet. N'ESSAYEZ PAS de vendre le service avec ce premier appel ; celui-ci n'est que pour vous introduire. Le client se souviendra de vous quand il recevra le DVD (ou bien l'email) de votre part, et ne sera pas susceptible de l'ignorer.

Comme notre partenaire, qui génère les prospects, nous fournit toute les informations pour contact des personnes sur ses listes, vous aurez les adresses de vos prospects. Avant de consentir à envoyer un DVD, évaluez leur niveau d'intérêt, et confirmez que l'adresse que vous avez est bien la bonne.

Pour que cette méthode soit efficace, il faut employer des prospects de qualité. Si vous avez votre propre source de prospects, très bien. Les meilleurs types de prospects sont ceux qui ont été « vérifiés par téléphone » ou « enquêtés ». La plupart du temps, quand vous utilisez ce type de prospect, vous saurez les réponses aux questions telles comme « Quand est-ce que vous pouvez commencer ? », ou « Combien d'argent voulez-vous gagner par mois ? »

Ces réponses peuvent vous donner une idée des espérances du prospect en question. Utilisez cette idée à votre avantage. Souvenez-vous de notre slogan, « Vous pouvez avoir tout ce que vous désirez dans la vie si vous aidez les autres à obtenir ce qu'ils veulent. »

Vous êtes en train de montrer aux gens un moyen d'obtenir ce qu'ils veulent dans la vie. Au lieu de se concentrer sur la vente, concentrez-vous sur vos prospects, ce qu'ils veulent et montrez-leur la présentation GDI. L'opportunité GDI sera peut-être un outil valable qui les aidera à acquérir ce qu'ils désirent.



Faites TOUJOURS un suivi avec les gens à qui vous avez envoyé un DVD, par email ET par téléphone.

Vous voulez vous assurer qu'ils ont regardé le DVD. S'ils ne se sont pas encore inscrits pour la période d'essai gratuit après avoir vu notre présentation, demandez-leur quelles ont été leurs réactions et s'ils peuvent vous recommander d'autres personnes pour contact.

Ceci n'est pas une méthode de recrutement mais une méthode de prospection par téléphone. Vous les appelez rapidement et leur posez une question simple telle comme « Puis-je vous envoyer un DVD ? ». Vous décidez donc si vous voulez bien leur envoyer un ou pas.

Vous choisissez qui vous voulez montrer cette opportunité et vous n'êtes pas obligés d'inviter TOUT LE MONDE à rejoindre votre équipe. Par contre, si quelqu'un semble être intéressé à recevoir le DVD, il sera aussi intéressé à la présentation.

Ceci vous économisera du temps. Au lieu de vendre et tout expliquer vous-même, laissez faire parler le DVD. Minimisez le temps de ces appels. Ne donnez pas plus d'informations que vous le devriez. Attendez uniquement le « d'accord » pour l'envoi du DVD.

Comme toute autre chose de valeur dans la vie, lorsqu'il s'agit de prospection, vous vous améliorez en pratiquant. Essayez cette méthode pour vous-même et nous sommes sûrs que vous serez surpris par l'efficacité de ce type de recrutement. Appelez, introduisez-vous, demandez, envoyez le DVD, donnez suite. Facile, n'est ce pas ?



Employer l'email et le DVD avec vos prospects ou avec d'autres méthodes de publicité

Vous êtes peut-être limités à votre bureau à domicile pour l'instant. On a vu une variété de raisons pour cela, y compris les gens au foyer, ceux sans transport ou ceux d'entre vous qui ont un handicap, etc.

Ou peut-être, vous n'aimez pas parler face-à-face avec un prospect tout nouveau.

Alors, comment travailler à partir de la maison, SEUL et générer beaucoup de nouveaux inscrits ?

Le moyen le plus facile de le faire, est d'employer les DVD avec votre marketing par email.

Beaucoup d'entre vous préfèrent le marketing de réseau et ne vous considèrent pas un marchand de réseau au sens classique, comme ceux qui organisent des réunions à la maison ou qui parlent à des inconnus. Si c'est votre cas, vous serez heureux de savoir qu'il y a des moyens de trouver des gens à qui envoyer les DVD qui marchent très bien.

Beaucoup d'entre vous nous ont demandé des renseignements à propos des prospects et s'il est acceptable d'envoyer un email à votre propre liste de prospect à propos de GDI, plus précisément, prospects que vous avez achetés d'une autre source. La réponse à cette question, est que vous NE POUVEZ CERTAINEMENT PAS entrer une liste en masse de prospects dans le système d'invitations de GDI.

Néanmoins, il y a une façon d'utiliser vos propres prospects afin de rencontrer des personnes à qui envoyer le DVD. Vous ne devez pas envoyer un DVD à chaque prospect qui se trouve sur votre liste. Ceci ne serait pas économique et la plupart du temps, les adresses (ou mêmes les noms) sur la liste que vous avez achetée peuvent ne pas être correctes.



Alors, avant d'envoyer un DVD à un prospect, **vous voulez les séparer et les classer.**

Cela veut dire utiliser votre liste d'une manière qui vous permettra de déterminer les bons prospects : ceux à qui vous allez envoyer un DVD et qui vous aideront à déterminer les mauvais prospects ou les gens qui n'ont pas donné leurs bonnes informations pour contact.

Si vous employez cette méthode, voici quelques conseils et règles importantes que VOUS DEVEZ suivre :

- Rappelez-vous que vous offrez un DVD GRATUIT seulement aux prospects qui confirment leur intérêt avec GDI et qui confirment que leur coordonnées soient CORRECTES.
- **Vous NE POUVEZ PAS mentionner, par le biais d'un email, Global Domains International ou AUCUN lien à nos sites (domaines) à un prospect qui ne vous connaît pas personnellement.** Veuillez bien revoir nos politiques à propos du SPAM.



- Vous **DEVEZ** fournir une méthode par laquelle le prospect puisse enlever son adresse email de votre liste, s'il le désire.
- Vous **DEVEZ** leur faire savoir que l'email que vous avez envoyé est un email commercial et **fournir une adresse postale valide** pour votre société ou bureau à domicile.

Nous recommandons d'utiliser uniquement des prospects ENQUETES. Vous devriez déjà avoir le nom et prénom, l'adresse email, le numéro de téléphone et l'adresse postale de votre prospect ainsi que l'adresse IP de son ordinateur, la date et l'heure de son demande d'information.

Rappelez-vous que tout email envoyé à un prospect dont les informations n'ont pas été fournies par GDI, est votre responsabilité. Vous devez accepter les risques associés aux achats faits chez d'autres compagnies. En offrant un DVD gratuit (sans promouvoir une société) dans votre premier message, tout en employant des prospects de qualité, vous n'aurez pas de problème.

La clé est de NE PAS VENDRE. Vous offrez tout simplement un DVD qui leur explique une façon de gagner de l'argent sur internet. Quand quelqu'un vous contacte demandant un DVD et parvenant leur adresse postale ainsi que tout autre informations valables, il sera à vous de décider si vous désirez leurs envoyer le DVD ou non. Si vous avez déjà acheté des DVD chez nous et avez quelques uns disponibles, vous pouvez leur envoyer ceux-là. En expédiant vos propres DVD, n'oubliez pas d'écrire votre nom d'utilisateur (code d'accès) sur le DVD ainsi que sur la boîte dans laquelle il est emballé.



Voici un exemple d'un email envoyé à un prospect s'appelant « John Doe » :

Bonjour John,

Comme vous avez montré de l'intérêt à propos des opportunités en ligne, je me permets de vous expédier un DVD gratuit de 45 minutes que ma compagnie a conçu. Il explique une nouvelle manière de bénéficier d'une des plus grandes, toutefois inexploitées, industries d'Internet.

Les DVD je les paye moi-même et je voudrais être sûr que vous vous intéressez toujours à recevoir ce genre d'information. Veuillez répondre à cet email et confirmer que votre adresse postale soit correcte.

Réviser l'information ci-dessous :

John Doe
123 Anystreet Way
Some City, NY 00000

Si cette information est correcte et vous **DESIREZ BIEN** recevoir ce DVD fascinant, répondez à cet email. Si vous préférez, je peux aussi vous envoyer le DVD à une autre adresse. Si ceci est le cas, veuillez inclure cette information dans votre réponse.



Je m'efforce à utiliser des pratiques de marketing responsables, donc si vous n'êtes plus intéressé, je vous prie de m'aider à mettre à jour ma liste d'abonnés en vous enlevant de celle ci. Répondez tout simplement à cet email informant que vous désirez être enlevé de ma liste et je m'occuperai de cela tout de suite.

Vous pouvez aussi envoyer votre demande par courrier à mon bureau : 123 Mystreet, Sometown, CA 80808

Je vous remercie, John ! J'attends votre réponse avec impatience.

[Votre nom ici]

Si vous ne vous sentez pas à l'aise avec l'idée d'envoyer des emails personnalisés à un prospect, ou si vous n'avez pas la capacité de le faire, vous pouvez créer une page web et faire de la publicité sur ce site. Vous pouvez même créer une annonce offrant le DVD et la publier dans un journal.

Ceci vous montre qu'il y a plusieurs moyens de pousser les ventes et de trouver des prospects à qui envoyer un DVD. Vous n'êtes limité que par votre imagination et vous n'avez pas besoin d'employer les techniques de marketing face-à-face pour développer votre société.



Nous vous prions d'être sûr que votre marketing est fait de manière responsable. **NE FAITES PAS DE SPAM** (courriel non sollicité) et ne faites pas de fausses allégations ou promesses à propos de la possibilité d'un revenu.

Sommaire :

Vous avez maintenant toutes les instructions dont vous aurez besoin pour développer un revenu à vie stable, sans limite de progression. Rappelez-vous de rester en contact avec vos parrains et n'hésitez pas de contacter le Support GDI à +1-760-602-3000 pour toute question que vous ayez sur les incroyables opportunités de revenu et services de GDI.

Sincèrement,

Le Personnel de Global Domains International