

01 DÉCLAREZ VOTRE INDÉPENDANCE

- ⊙ VENDEZ VOUS-MÊME VOS PRODUITS
- ⊙ GARDEZ-VOUS LE MOYEN D'ENVOYER VOS PROSPECTS SUR VOTRE PROPRE BOUTIQUE
- ⊙ MAÎTRISEZ LA RELATION AVEC VOS CLIENTS, FIDÉLISEZ

↳ N'ENVOYEZ PAS VOS CLIENTS DÉCOUVRIR VOS CONCURRENTS

02 OÙ EST VOTRE VAISSEAU AMIRAL ?

- ⊙ QUAND VOUS METTEZ VOTRE PRODUIT SUR UN PORTAIL VOUS DÉVELOPPEZ LE PORTAIL ET SA MARQUE
- ⊙ VENDEZ-VOUS VOUS-MÊME
- ⊙ DÉVELOPPEZ VOTRE MARQUE

↳ LANCEZ VOTRE PROPRE BOUTIQUE EN LIGNE

03 LA THÉORIE DES 3 CERCLES

- ⊙ 1ER CERCLE AVANT DE VENDRE AU MONDE ENTIER VENDEZ À CEUX QUI VOUS CONNAISSENT
- ⊙ 2 EME CERCLE UTILISEZ LES OUTILS MARKETING 36PULP POUR TOUCHER LES AMIS DE VOS AMIS
- ⊙ VOTRE 3^{EM} CERCLE VOUS POUVEZ DÉMONTRER LE POTENTIEL DE VOS PRODUITS ET ABORDER DES DISTRIBUTEURS

↳ VENDEZ À CEUX QUI VOUS SOUTIENNENT PUIS ÉLARGISSEZ LE CERCLE

04 3 STRATÉGIES DE BOUTIQUE

- ⊙ VENDRE EN TOUTE LIBERTÉ SANS INVESTISSEMENT
- ⊙ VENDRE POUR DÉMONTRER UN POTENTIEL ET TOUCHER LES DISTRIBUTEURS
- ⊙ AVOIR UNE VITRINE VOUS CRÉDIBILISER ET FACILITER VOS NÉGOCIATIONS

↳ PROUVEZ UN DYNAMISME ET ÉQUILIBREZ LES RAPPORTS DE FORCE

05 DIVERSIFIEZ LES CANAUX

- ⊙ VOUS AVEZ UN VAISSEAU AMIRAL
- ⊙ VOUS SAVEZ OÙ REDIRIGER VOS CLIENTS POTENTIELS
- ⊙ INTÉGREZ AUSSI VOS PRODUITS DANS DES CATALOGUES ET DES PORTAILS

↳ PROFITEZ DES OPPORTUNITÉS QUE VOUS NE MAÎTRISEZ PAS

SE VENDRE C'EST JUSTE UNE MANIÈRE DE PENSER À DÉCOUVRIR

POUR VOUS Y AIDER, EXPLOREZ

HTTP://START.36PULP.COM