

Les bases du marketing

La première étape, en tant qu'entrepreneur ou futur entrepreneur, consiste à **comprendre qu'il n'y a pas d'entreprise sans une bonne gestion marketing.**

Tous les millionnaires qui ont réussi seuls sont devenus des marketeer à force d'observer les marchés, ils savent instinctivement ce qu'ils font, mais aussi pourquoi et comment ils doivent le faire.

Et si vous ne savez pas comment le faire, **vous devez obligatoirement apprendre.**

Aucun de ces millionnaires autodidactes n'est diplômé d'une grande école, ils ont simplement **utilisé leur bon sens et se sont développés** à force de suivre les conseils de ceux qui ont réussi afin de pouvoir **maitriser le « marketing direct. »**

Le premier conseil d'Harv Eker est de se servir de ce modèle de marketing, autrement il vous faudra engager une agence pour le faire à votre place. Cette solution vous coûtera beaucoup d'argent, et sachant que les agences ont d'autres clients, elles n'auront qu'un temps limité à vous accorder.

Autre point important c'est de garder à l'esprit que personne ne connaît vos produits ou services comme vous les connaissez ! Les prospects ne connaissent pas les détails **qui rendent vos produits uniques. Vous êtes le seul qui peut voir tous les potentiels de ce que vous vendez.**

Prenez le temps d'observer et d'identifier les besoins de vos clients et prospects, et **répondez-y de la façon la plus simple possible.**

Comme exemple nous prenons le dirigeant et fondateur de Dominos Pizzas qui a développé l'idée de livraison rapide : "Nous livrons en 40 minutes ou moins, sinon c'est gratuit ! » est le slogan qui l'a conduit de petit pizzaiolo à millionnaire.

Prenez cet exemple, et appliquez la même méthode en apportant les modifications relatives aux besoins de vos cibles. Cela ne vous coûtera que de l'engagement, et de la créativité.

Soyez attentifs aux prochains cours, et vous apprendrez à devenir un super marketer, même si **vous n'aimez pas le marketing pour le moment.**

Croyez en vous, vous pouvez le faire !

Ce document est la propriété de Desi DEVINO. Il ne peut être diffusé ou reproduit sans son autorisation écrite.

Desi Devino

