



## 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
Marketing Face-à-face du DVD .....	5
Preuves par un Tiers / Méthode D'envoi Direct .....	7
Employant le téléphone et le DVD avec votre fil .....	9
Employer email et les DVD avec votre fil ou autres méthodes de publicité....	11



## Félicitations et Bienvenu !

*Congratulations!*

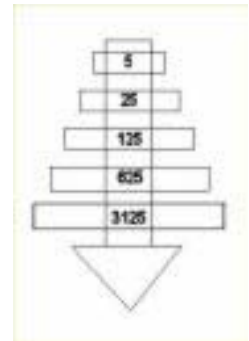
Félicitations à propos de votre nouvelle affiliation avec une des plus puissantes entreprises à la maison. Dans ce simple manuel, nous allons vous montrer les plus faciles et les plus rapides manières de faire grandir votre organisation Global Domains International, et votre revenu, en employant notre DVD de marketing puissant.

Le travail difficile de tester et de fourbir ces méthodes vous a déjà été fait. Tout ce qui vous reste, c'est de suivre les simples étapes dans ce manuel et puis de former les personnes que vous introduisez à GDI.

Dans une entreprise pas chère mais enrichissante comme GDI, le concept de « duplication » est fondamental à votre capacité de grandir une organisation réussie qui pourra s'étendre au globe. La duplication veut dire tout simplement, **« 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 d'affiliés qui peuvent dupliquer vos efforts de recrutement et de formation, vous attendez une TRES bonne surprise, plus tôt que peut-être vous vous en rendez compte.

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





## 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 toutes les techniques les plus efficaces de vente pour GDI, et les avons compilés dans un emballage professionnel qui fait toute la vente, la conversation et l'explication pour vous. Ainsi, vous pouvez montrer à un fil comment saisir tout de suite leur période d'essai gratuit.

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

affiliés les plus travailleurs, qui touchent déjà du succès avec notre programme.

Et, encore mieux—quand vous donnez le DVD à quelqu'un, vous faites quelque chose qu'ils peuvent s'imaginer faire eux-mêmes.

Il est important que les gens que vous faites connaître l'entreprise GDI se rendent compte qu'ILS sont capables de faire les mêmes tâches que vous faites pour gagner de l'argent. Aussi important que cela, c'est que vous les montriez que ce processus peut être même **une manière agréable de gagner de l'argent**.



Si vous connaissez notre produit et notre opportunité par cœur, et que vous avez déjà gagné de l'argent, vous pouvez peut-être convaincre un fil uniquement par votre boniment. 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 de la science valable de nos méthodes les plus puissantes de marketing même avant d'introduire leur premier affilié à GDI. Ainsi, c'est non seulement que vous vous faites des économies de temps et d'énergie (en laissant parler le DVD), mais aussi que vous donnez à vos nouveaux affiliés un avantage en les enseignant « passivement » comment employer les DVD, même avant de s'associer à l'entreprise.



## Des Ressources Valables

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

Le tarif pour l'expédition du courrier normal en première classe est environ \$1,60 d'une adresse aux Etats-Unis à une autre, mais le tarif peut varier selon votre situation et la situation du destinataire.

### Equipement de Bureau :

**Office DEPOT**  
*Taking Care of Business*



- Office Depot: <http://www.officedepot.com>
- Staples: <http://www.staples.com>
- eBay: <http://www.ebay.com> a souvent de bons prix sur l'équipement d'expédition par courrier 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 exacts dont vous avez besoin et puis 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 dès votre ordinateur personnel. Comment votre fil pourrait-il résister à ce qui se trouve à l'intérieur de votre enveloppe ? Il ne le peut pas.

### Besoin de plus de DVDs ?

Vous pouvez commander plus de DVDs quand vous le voudrez à travers votre espace membres, ou bien à [www.dvd.ws](http://www.dvd.ws) ou nous pouvons envoyer un DVD directement à votre fil de votre part, DVD qui sera emballé et étiqueté avec votre nom d'utilisateur.



## Marketing Face-à-face du DVD

Il est intéressant de gagner de l'argent tout en connaissant de nouvelles personnes chaque jour, et en même temps, vous pouvez voir les gens qui travaillent toujours dans des emplois à temps plein, qui ne gagnent qu'un petit pourcentage de ce qui leur est dû. Ceci vous rappellera vos raisons d'être affilié avec GDI, vous permettant de travailler selon vos propres termes.

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

### Voilà des choses importantes à savoir pour utiliser cette méthode :

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



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

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

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

**Laissez le DVD traiter le rejet potentiel de votre part.**

Regardons un exemple de la vie réelle. Pour cet exemple, disons que votre pourcentage de faillite est jusqu'à 80%, ce qui veut dire que seulement 2 sur 10 des personnes qui regardent le DVD vont saisir l'opportunité de l'essai gratuit.

Assumons maintenant que vous commencez 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 des Chiffres.

10 de vos membres d'équipe distribuent 3 DVDs, chaque jour. Ça fait 30 nouveaux candidats, chaque jour. Imaginez comment vous passerez si peu de temps en trouvant quelques personnes chaque jour à qui donner un DVD : quelques minutes. 30 nouveaux candidats chaque jour, après un an, fait 10,950 personnes introduites à la présentation

GDI.



Même avec une faillite de 80%, votre équipe de 10 personnes pourrait générer jusqu'à 2,190 nouveaux affiliés de GDI en employant seulement cette méthode, si aucun de vos nouveaux affiliés que vous recrutez n'ont jamais rien fait ! Mais ils feront bien quelque chose, parce que cette méthode est facile à reproduire.

ET : Ceci serait plus que 2000 affiliés juste dans la deuxième couche de votre équipe. La majorité de l'argent se gagne dans les troisièmes, quatrièmes, et cinquièmes couches, quand ces personnes reproduisent vos efforts. Avec le temps, vous pouvez avoir jusqu'à plusieurs milles d'affiliés dans les 5 couches de votre équipe. Et rappelez-vous : pour chaque membre avec un compte actif dans votre réseau, vous serez payé \$1 par mois, ce qui peut comparer à DES MILLES DE DOLLARS PAR MOIS, si vous travaillez régulièrement, ou si vous prenez des vacances pour passer du temps avec votre famille et vos amis !

**Soyez simplement à l'affût des gens qui semblent pouvoir réussir dans cette entreprise.** Si vous savez qu'ils ont besoin de l'argent ou qu'ils ont des compétences informatiques, tant mieux.

Introduisez-vous, donnez-le un DVD, et puis demandez-le s'il soit disposé à passer du temps à regarder le DVD et vous donner une réponse à ce que vous croyez être une des plus passionnantes opportunités à gagner de l'argent que vous avez jamais vu.



N'oubliez pas de porter un petit bloc-notes pour que vous puissiez écrire des noms et des numéros de téléphone. Comme ça, vous pourrez les appeler et donner suite à votre prospection. Vous pourrez au moins programmer un temps pour les recontacter et reprendre le DVD.

En faisant savoir votre fil que vous aimeriez reprendre le DVD dans quelques jours, vous **exercez une pression douce** qui les fera probablement regarder le DVD quand VOUS êtes toujours dans la tête.

Comme nous l'avons déjà dit, **laisser le DVD faire toute la conversation, la vente et l'explicitation de votre part.** Si un fil vous demande « De quoi s'agit-il ? », demandez-le poliment de regarder la présentation du DVD d'abord, et que vous seriez heureux de répondre à toute question qu'il ait après. Quelque chose d'efficace et fascinant à dire, c'est :

***« Voilà le charme de cette entreprise et pourquoi des gens partout dans le monde gagnent de beaux revenus juste en prêtant aux autres leurs copies du DVD. Il explique tout sur cette fascinante opportunité, pour que nous n'en ayons pas besoin ! »***

Dans quelques jours, poursuivez votre prospection et reprenez votre DVD. Si votre fil s'intéresse au DVD, il vous le fera savoir. Si ceci n'est pas le cas, vous le saurez aussi. L'important, c'est que vous n'avez pas passé beaucoup de temps à expliquer l'opportunité GDI à quelqu'un qui ait ou qui n'ait pas de l'intérêt à l'entreprise.

Vous laissez le DVD faire le travail fastidieux, vous répondez seulement à quelques questions aux CANDIDATS INTERESSES, vous montrez aux gens comment et où s'inscrire pour leur ériode d'essai gratuit, et alors vous partagez cette même méthode de prospection une fois qu'il soit un affilié.



Votre fil saura comment vous avez passé si peu de temps pour l'introduire à l'entreprise, et il s'en souviendra. Il saura déjà que cette méthode est si simple, et il voudra le reproduire lui-même.

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

## Preuves 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 seule. Mais sans que ça fait plusieurs années que vous travaillez en ligne et que cet ami sait que vous y avez déjà réussi, il est important d'avoir des preuves par un tiers à ton côté pour rendre croyable ce que vous dites.



Par « preuves par un tiers », nous voulons dire tout simplement que quelqu'un d'autre—N'IMPORTE QUI d'autre que vous—confirme les faits sur GDI et fait savoir au fil que cette compagnie est vraie, et que le potentiel pour des produits 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 preuves par un tiers pour gagner de la crédibilité en parlant avec les gens autour de leur entreprise. Qu'elle vienne dans la forme d'une téléconférence, d'un appel à trois files entre le parrain et le candidat, ou d'une présentation professionnelle chargée de témoignages d'affiliés réussis, la hausse immédiate de crédibilité marche comme une trainée de poudre à encourager les gens à prendre au sérieux votre entreprise.

Jusqu'à maintenant, vérifier que chaque fil vous prenne au sérieux a requis de l'organisation. Vous avez dû programmer pour faire un appel avec quelqu'un d'autre, ou convaincre votre candidat à appeler une téléconférence à une certaine heure. Même si vous y avez réussi, vous avez eu peut-être du mal à trouver les gens d'affaires dans votre organisation à suivre votre conduite et agir comme vous l'avez fait parce que tout le monde ne peut facilement reproduire les mêmes actions.



Et si votre fil ne parle pas le même langage que vous ? Qu'est-ce que vous faites s'il habite 3,000 kilomètres de chez vous et qu'il ne lui convient pas de parler au téléphone à la même horaire que vous ? Comment lui convaincre, quand il ne vous connaît point ?

**Comment acquérir de la crédibilité qui va assurer tout le monde que chaque parole de votre présentation est entendue et crue ?**

Voilà comment. Envoyez une présentation DVD réalisée professionnellement, expédiée directement à votre fil de notre messagerie, pour quelques dollars. **Vous ne pouvez pas faire un meilleur effet.**



Avec toutes les soi-disant opportunités à l'Internet aujourd'hui, il est important que vous vous en distinguiez. Ne seriez-vous pas impressionné et enclin à regarder une brève présentation d'affaires que vous avez reçu dans votre boîte à lettres ?

**Vous allez bénéficier INSTANTANEMENT des preuves d'un tiers** d'autres affiliés réussis, même avant que votre fil fait sortir le DVD de son emballage (il y a des témoignages à la couverture). Et, votre propre « code d'accès » (nom d'utilisateur) GDI est sur la couverture pour que votre fil puisse commencer sa période d'essai gratuit aussitôt qu'il ait regardé le DVD. Il est probable que beaucoup d'entre eux feront cela même avant qu'ils auront fini de regarder la présentation.

**Nous pouvons envoyer votre commande de DVD directement à votre fil !**

Mettez tout simplement votre commande de DVD en quantités singulières, et vous pouvez spécifier la personne à qui vous voudriez qu'il soit envoyé. Nous y mettrons une étiquette, nous l'adressons à votre fil en employant VOTRE adresse d'expéditeur, et VOTRE CODE DACCES (ID de Parrain, ou bien, nom d'utilisateur), emballé en film plastique, et nous l'expédions de votre part. Pourrait-il être plus facile à gagner de la crédibilité instantane qui est si important à votre entreprise ?



## Employant le téléphone et le DVD avec votre fil

**Une méthode simple que vous pouvez employer pour contacter un fil sans peur, même si vous êtes nouveau à GDI et ne savez pas comment expliquer l'opportunité :**

La majorité de nos affiliés aiment le nouveau DVD de marketing que nous avons réalisé, mais plusieurs ne sont pas sûrs à qui le donner. La meilleure réponse à cela est bien sûr que vous devriez le montrer aux gens que vous connaissez personnellement, qui vont le regarder uniquement parce que c'était vous qui l'avez recommandé.

Mais là votre capacité de prospection est limitée, alors n'arrêtez pas après l'avoir donné à votre famille et à vos amis. Il y a beaucoup d'autres moyens de trouver un fil à qui présenter le DVD.

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



Nous avons des paquets de fils de haute qualité que vous pouvez acheter, fils qui ont été vérifiés, au téléphone par notre département d'assurance de qualité, qu'ils s'intéressent à recevoir plus d'informations sur notre entreprise à domicile.

Appelez les gens sur votre liste pour vous introduire.

Dites-leur que vous voudriez les envoyer un DVD qui explique un moyen de gagner de l'argent à l'Internet que vous croyez les intéressera. Le premier appel N'EST PAS le temps de vendre ; il est tout simplement pour vous introduire au client pour que quand il recevra un DVD (ou bien un email) de vous, il ne sera pas susceptible de l'ignorer.

Notre partenaire qui génère les fils nous fournit toute l'information de contact pour les gens sur ses listes, alors vous aurez déjà les adresses pour vos fils. Avant de consentir à envoyer un DVD, évaluez leur niveau d'intérêt, et confirmez que l'adresse que vous avez est la bonne.

Pour que cette méthode soit efficace, il faut que vous employiez des fils de qualité. Si vous avez votre propre source de fils, c'est bien. Les meilleurs types de fils pour cela sont ceux qui sont « vérifiés au téléphone » ou « enquêtés ». La plupart du temps quand vous utilisez ce type de fil, vous aurez accès aux réponses qui ont été fournis, réponses aux questions comme « Quand est-ce que vous pouvez commencer ? », ou « Combien d'argent voulez-vous gagner par mois ? »

Ces réponses peuvent vous donner une idée générale aux espoirs du fil à qui vous parlez. Utilisez cette idée à votre avantage. Souvenez-vous de notre slogan, « Vous pouvez avoir tout ce que vous voulez dans la vie si vous aidez seulement assez d'autres personnes à obtenir ce qu'ils veulent. » Avec cette méthode, ceci est ce que vous faites.

Vous montrez aux gens un moyen d'obtenir ce qu'ils veulent dans la vie. Au lieu de concentrer à la vente, concentrez à comprendre ce que veut votre fil, et puis montrez-le la présentation GDI. Normalement, l'opportunité GDI sera un outil valable à les aider à trouver ce qu'il veut.



**Poursuivez TOUJOURS les gens à qui vous avez envoyé un DVD, par email ET par téléphone.**

Vous voulez vous assurer qu'ils ont regardé le DVD, et s'ils ne se sont pas encore inscrits au essai gratuit après avoir vu notre présentation, demandez-les au moins leur réaction et des recommandations d'autres personnes que vous pourriez contacter.

Celle-ci n'est pas vraiment une méthode de recrutement par téléphone autant qu'elle est une méthode de prospection par téléphone. Vous appelez rapidement les gens sur votre liste, les posant une question simple—« Il est d'accord de vous envoyer un DVD ? »--et puis vous décidez si vous voulez bien leur en envoyer un.

Vous choisissez à qui vous voulez montrer cette opportunité, et il n'y a pas de loi qui dit que vous soyez obligé à inviter TOUT LE MONDE à rejoindre votre équipe—mais si quelqu'un semble réceptif à recevoir le DVD, alors il sera normalement susceptible à la présentation.

Ceci vous fera beaucoup d'économies de temps. Au lieu de vendre et tout expliquer vous-même, laissez faire vendre et parler le DVD. Minimisez le temps de ces appels. Ne donnez pas plus d'informations que vous le devriez. Attendez uniquement le « d'accord » d'envoyer le DVD—et puis vous passerez vite de fil à fil sur votre liste en moins de deux et vous trouverez un diamant brut.

**Comme toute autre chose de valeur dans la vie, à l'égard de la prospection, vous vous améliorez en pratiquant.** Essayez cette méthode pour vous-même et nous sommes sûrs que vous serez surpris qu'il soit d'autant plus efficace que le recrutement par appels à la façon du télémarketing. Appelez, introduisez-vous, demandez, envoyez le DVD, donnez suite. Facile, non ?



## Employer email et les DVD avec votre fil ou autres méthodes de publicité

Peut-être que vous êtes confiné au bureau de domicile à l'instant. On a vu une variété de raisons pour ceci, y compris les femmes au foyer, les gens sans transport, ou ceux d'entre vous qui ont des handicaps, etc.

Ou peut-être que vous n'aimez pas tout simplement parler face-à-face avec un fil tout nouveau.

Alors, comment travailler de la maison SEUL et générer quand-même beaucoup de nouveaux inscrits ?

**De loin le moyen le plus facile de faire cela est en employant les DVDs** avec votre marketing par email.

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

Beaucoup d'entre vous vous êtes renseignés au sujet des fils, est s'il est acceptable d'envoyer un email à votre propre liste de fil, à propos de GDI plus précisément—fils que vous avez acheté d'une autre source. La réponse à cette question, c'est que vous **NE POUVEZ CERTAINEMENT PAS** entrez une liste en masse de fils dans le système d'invitations de GDI.

Néanmoins, il y a une manière responsable pour utiliser vos propres fils pour rencontrer des bons gens à qui envoyer le DVD. Bien sûr, vous ne voulez pas envoyer un DVD à chaque fil qui se trouve sur votre liste. Il ne serait jamais économique, et la plupart du temps, les adresses (ou mêmes les noms) sur la liste que vous avez achetée ne sont pas correctes.



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

Cela veut dire que vous voudrez utiliser votre liste d'une manière qui vous permet de déterminer les bons fils à vous allez envoyer un DVD, et qui vous aidera à arracher les mauvais fils, ou ces gens qui n'ont pas donné de bons informations de contact.

**Si vous allez employer cette méthode, voilà des conseils et des règles importants que **VOUS DEVEZ** suivre :**

- Rappelez-vous, vous offrez un DVD GRATUIT au sujet de gagner de l'argent en ligne en échange que le fil confirme son intérêt à GDI et qu'il vous fasse savoir que leurs données soient CORRECTS.
- **Vous NE POUVEZ PAS mentionner Global Domains International ou AUCUN lien à nos sites** (domains) de l'intérieur d'un email à un fil qui ne vous connaît pas personnellement. Veuillez bien revoir nos politiques sur le spam.
- Vous **DEVEZ** fournir une méthode par laquelle le fil peut enlever leur adresse email de votre liste s'il le veule.



- Vous DEVEZ faire savoir au fil que vous vous rendez compte que l'email que vous envoyez est un email commercial, et **fournissez une adresse postale valide** pour votre entreprise ou bureau de maison.

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

Rappelez-vous que tout email que vous envoyez à un fil qui n'a pas été acheté de GDI est votre responsabilité, et que vous devez accepter les risques associés à votre achat. Quand vous offrez un DVD gratuit (sans promouvoir de façon flagrante une entreprise) dans votre premier message et tout en employant des fils de qualité, vous ne devriez pas avoir des problèmes.

**La clé, c'est de NE PAS VENDRE.** Vous offrez tout simplement un DVD à propos de comment gagner de l'argent en ligne. Quand quelqu'un vous répond et vous fait savoir qu'il veut un DVD, et que leur adresse postale et autres données sont valides, il est à vous de décider si vous allez entrer dans votre espace membres de GDI et commander un DVD à lui envoyer directement. Ou bien, vous pouvez envoyer à cette personne une disque de votre propre inventaire de DVDs que vous avez déjà disponible. En expédiant vos propres DVDs, n'oubliez pas d'écrire ou taper votre nom d'utilisateur (code d'accès) sur le DVD et sur la boîte dans laquelle il est emballé.





Voilà un échantillon d'un email à fil qui s'appelle « John Doe » :

Bonjour John,

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

J'espère que vous vous intéressez toujours à recevoir ce genre d'information. Car ces DVD me coûtent de l'argent à envoyer, je ne vais pas vous envoyer le DVD sans que vous me répondiez pour confirmer que l'adresse postale enregistrée pour vous est correcte.

Veuillez revoir votre information ci-dessous :

John Doe  
123 Anystreet Way  
Some City, NY 00000

Si cette information est correcte et que vous VOULEZ BIEN que je vous expédie ce DVD fascinant aussi vite que possible, répondez tout simplement à cet email et faites-moi le savoir. Si vous préférez que je vous envoie le DVD à une autre adresse, veuillez inclure cette information dans votre réponse.

Je m'efforce d'utiliser des pratiques responsables de marketing, alors si vous ne vous y intéressez plus, je vous prie de m'aider à tenir propre ma liste d'abonnés en vous en enlevant. Répondez simplement en indiquant votre demande d'être enlevé et je m'en occuperai tout de suite pour vous.

Ou bien, vous pouvez envoyer votre demande par courrier à mon bureau à 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 fil, ou si vous n'avez pas la capacité de le faire, vous pouvez créer une page web avec du contenu semblable et faire de la publicité pour ce site, ou vous pouvez même écrire une annonce pour le journal, offrant le DVD.



Le but de cette explication, c'est de vous donner des idées, et de vous faire savoir qu'ils y a plusieurs moyens de pousser des ventes et de trouver des fils 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 entreprise.

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 réclamations ou de promesses fausses au sujet du revenu.

### **Sommaire :**

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

Sincèrement votre en succès global,

Le Personnel de Global Domains International