



DEMARRAGE

Indication pour le démarrage

Information

Pour Ceux qui ont décidé pour remettre la balance dans les

5 piliers de Bien-être:

- * Santé Physique
- * Santé Mentale
- * Santé Financière
- * Santé Famille
- * Santé Société

Mais également pour Vous aussi,

qui n'avez pas encore décidé de vivre le style de vie comme vous la souhaiteriez vraiment.

**INDEPENDAMMENT DE LA DECISION VOUS PRENEZ
UNE CHOSE EST SURE: NOUS AVONS TOUS UNE INFLUENCE
SUR LA VIE DES AUTRES.**

L'essentiel du modèle d'affaire du Marketing relationnel

- Dans le commerce de détails classique ni le vendeur ni la publicité traditionnelle ne sont pas crédibles. Ils n'utilisent pas les produits et n'ont pas une expérience personnelle approfondie avec les produits.
- Dans le modèle d'affaire du Marketing relationnel les consommateurs sont des distributeurs.
- **AVEC PEU D'INVESTISSEMENT** vous pouvez démarrer cette entreprise et générer un revenu sans limite.
Vous n'avez pas d'employés, ni de salaires à payer.
Il n'y a pas de dépenses fixes et variables comme par ex. location de magasin, entrepôt, développement de produits, frais publicitaire, etc.
- Il n'y a pas de risque:
Vous investissez dans votre santé et celle de votre famille.
Votre partenaire d'affaire ne deviendra pas votre concurrent.
Le développement de l'affaire se passe en collaboration et non en compétition.
- **Kannaway** est la carrière du coeur.
Le revenu vient du résultat. Vous avancez dans l'affaire exclusivement selon vos efforts et résultat.
- Selon Paul Zane Pilzer, avec l'aide du Marketing relationnel l'économie devient plus démocratique.

Vous pouvez choisir parmi 4 possibilités. Laquelle voudriez-vous?

- 1. Client – Vous achetez les produits au prix de vente ou bien via la commande automatique client.**
- 2. Revendeur – Vous voudriez générer un revenu pour arrondir la fin du mois.**
- 3. Constructeur d'affaire - Vous voudriez générer un revenu complémentaire confortable. Vous construisez une équipe et vous recevrez un revenu sur le chiffre d'affaire de votre équipe également.**
- 4. Bâtisseur de réseau - Vous construisez un revenu résiduel reproductible grâce au réseau que vous avez construit. Vous aidez les autres afin qu'ils puissent réaliser leurs buts personnels. Votre revenu vient de là.**

Client

1. Connaissance des produits et la commande automatique

Source:

- Présentation de Kannaway
- Kannaway distributeur

2. Commande des produits

via Kannaway website au prix de vente au détail.
Enregistrement à la commande automatique
Smartship

Revendeur

1. Etre enregistré chez Kannaway
2. Connaissance du contrat adhésion chez Kannaway
3. Connaissance du plan de rémunération
4. Connaissance des prix, garantie, facturation et retour des produits
5. Minimum 110 PV par achat ou par vente
6. Savoir utiliser le backoffice
7. Apprendre la vente
8. Apprendre le Smartship: comment installer, modifier
9. Procurer la documentation de son up-line - si vous les souhaitez
10. Etre informé des actualités
11. Avoir les coordonnées de votre up-line que vous pouvez contacter en cas de besoin et savoir vers qui vous diriger si vous souhaitez quand même construire une affaire

Constructeur d'affaire avec un revenu complémentaire ou la base d'une entreprise

- 1. Pourquoi je fais Kannaway ?**
- 2. Qu'êtes-vous prêt à abandonner et à faire pour réussir dans votre entreprise**
- 3. Achat des produits pour utilisation personnelle et pour la démonstration. Total Expérience Pack. Prix 709 euro = 300 PV.**
- 4. Participation dans les Zoom**
- 5. Utilisation continue des produits, minimum 1 produit, mais quelqu'un de plus engagé dispose d'au moins 4 produits.**
- 6. Participation aux événements (hebdomadaire, mensuel, annuel)**
- 7. Etablissement de liste de 100 noms.**
- 8. Décision d'investir du temps et de l'argent dans votre affaire. (livres, ticket d'entrée aux formations, facture téléphonique, documentation, imprimer des documentations, etc.)**
- 9. Création d'un plan de Vie.**
- 10. Etablissement d'un plan d'action jusqu'au devenir Regional/National Dir.**
- 11. Apprentissage continu**

+ Le contenu de la page précédente

Batisseur de réseau

avec un revenu résiduel reproductible et liberté du temps

- 1. Vous utilisez tous les produits. Prix 709 euro**
- 2. Vous voulez changer votre situation financière et/ou votre qualité de vie, vous avez des buts bien précis et vous savez parfaitement où vous voulez aller dans le futur.**
- 3. Vous vous engagez à réussir. Vous aidez des autres pour réaliser leurs buts personnels et avoir du succès.**
- 4. Vous êtes ouvert pour apprendre, le faire d'une façon duplicable**
- 5. Vous enseignez comment le faire.**
- 6. Vous êtes en contact permanent avec votre up-line et avec votre down-line.**
- 8. Vous mesurez, évaluez votre performance personnelle et celle de votre équipe.**

Vous encouragez vous-même et votre équipe pour se fixer et de réussir de nouveaux défis et buts.

+ Le contenu de la page précédente.

10 pas vers le succès dans l'affaire

1. Prendre contact // contacter
2. Qualifier – si la personne est réceptive, vous pouvez déjà à ce moment-ci prêter un livre, dvd, cd, ...
3. „ABC” ou la conversation au café – Don Failla: Les 45 secondes
4. Présentation Zoom, décision: par quoi est-elle intéressée?
Produits, l'affaire ou les deux?
5. Suivi (follow up), décision de grade de l'ambition
6. START démarrage d'affaire présentation
7. Démarrage de l'affaire, voir sur les pages précédentes
8. Participation régulière à la réunion hebdomadaire de Zoom
9. Participation à la formation mensuelle
10. Participation aux grandes conférences et événements

Comment planifier votre travail?

La durée des activités

1. Prise de rendez-vous : 2 - 3 minutes
2. Qualifier : 5 - 10 minutes
3. „ABC” ou la conversation au café : 40 min/jour/personne
4. Présentation de Kannaway : 1 heure par présentation + 15 minutes avec des questions /semaine
5. Suivi, décision de grade de l’ambition : 1-2 heures
6. Session d’information sur le démarrage de l’Affaire – mensuellement 3 – 4 heures
7. Participation à la formation : un dimanche 10h00 –17h30 (Bruxelles)
8. Participation aux grandes conférences ou événements : 2 jours/an

Plan d'action hebdomadaire

1. Prendre contact 15 pers. x 3 min. = 45 minutes
2. Qualification 10 pers. x 20 min = 200 minutes
3. „ABC” ou conversation au café
3 x 40 minutes = 120 minutes
4. Présentation de zoom 60 minutes
5. Etudier quotidiennement 20 min = 120 minutes

Total: 11 heures par semaine

Une personne passe en moyen 3-6 heures devant la télévision par jour

La Bible: Marc 4:3-8 „Le semeur”

Jim Rohn : Le principe des semailles et des moissons.



Un semeur sortit pour semer.

Comme il semait, une partie de la semence tomba le long du chemin: les oiseaux vinrent, et la mangèrent.

Une autre partie tomba dans un endroit pierreux, où elle n'avait pas beaucoup de terre;

elle leva aussitôt, parce qu'elle ne trouva pas un sol profond.

Mais, quand le soleil parut, elle fut brûlée et sécha, faute de racines.

Une autre partie tomba parmi les épines : les épines montèrent, et l'étouffèrent, et elle ne donna point de fruit.

Une autre partie tomba dans la bonne terre : elle donna du fruit qui montait et croissait,

et elle rapporta trente, soixante, et cent pour un.

**Qui veut gagner 8.333 USD
(National Director)
ou bien plus par mois**

en échange

**il faudra contacter 1.000 personnes
sur 5 - 10 ans?**

Comment planifier?

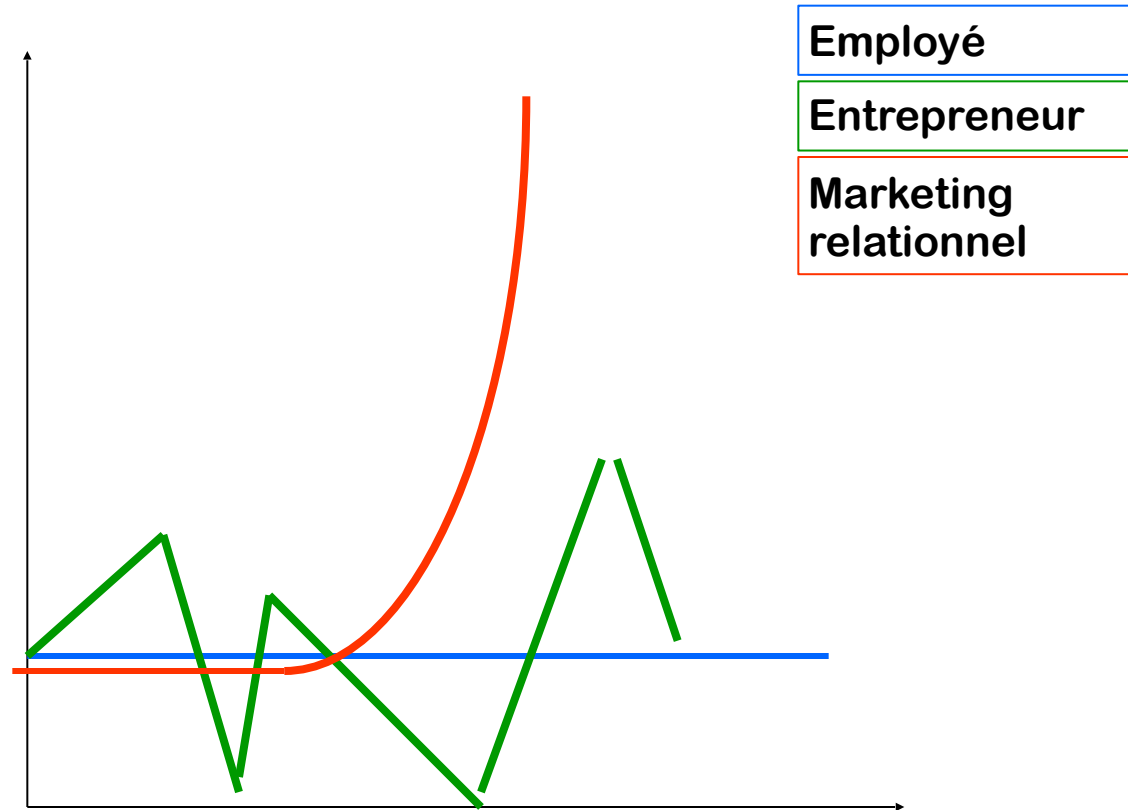
Base „la Loi de 1/3”

(ou la Loi de Pareto 20/80)

- **Kannaway décompte et récompense mensuellement les résultats et performances, il est important d’adapter les objectifs à ceci**
- **Prise de contacts avec 81 personnes**
- **27 ABC ou conversation au café**
- **9 invités à la présentation de Zoom**
- **min. 3 Distributeurs avec un Executive pack (3 X 300 GV) en un mois**

Possibilités des revenus

Pourriez-vous imaginer que vous gagnerez bien plus qu'un employé, que votre revenu sera égal ou plus que vos revenus d'entrepreneur?



Sources de revenus



1 3 AND FREE:

YOU + CUSTOMERS = FREE*



Have a personally paid Smartship order

Have at least 3 Customers with paid monthly orders

Earn free product the following month equivalent to your Smartship Order provided your average BV of all your personal customer orders is equal to or higher than your BV smartship amount.

4 50% CHECK MATCH: The DSB check match is paid on the entire DSB earned.

Upline Levels	DSB Matching Bonus	Coded Ranks	DSB Matching Bonus
Level 7 Downline	2.5%	Executive Director	2.5%
Level 6 Downline	2.5%		
Level 5 Downline	2.5%		
Level 4 Downline	2.5%	Regional Director	2.5%
Level 3 Downline	5.0%		
Level 2 Downline	5.0%	International Director	2.5%
Enrollers Sponsor	20%		

7 LIFESTYLE BONUS:

Earn monthly cash bonuses by reaching ranks: \$500 - \$5,000

AREA DIRECTOR	REGIONAL DIRECTOR	NATIONAL DIRECTOR	INTERNATIONAL DIRECTOR	VICE PRES. DIRECTOR	PRESIDENTIAL DIRECTOR	CROWN AMBASSADOR
\$500	\$750	\$1,000	\$1,200	\$1,500	\$2,500	\$5,000

2

DIRECT SALES BONUS (DSB): Earn 30% on your personally enrolled BA's non-value pack orders and below on value pack orders.

	DSB	Triple DSB
Starter Value Pack	\$20	\$60
Jr Executive Value Pack	\$75	\$225
Executive Value Pack	\$100	\$300
Total Product Value Pack	\$150	\$450

5

MINIMUM INCOME GUARANTEE: Earn the rank, maintain the rank, get paid the rank.

Executive Director \$500 /Month	Area Director \$2,500 /Month	Regional Director \$5,000 /Month	National Director \$8,333 /Month
International Director \$150,000 /Year	Vice Pres. Director \$250,000 /Year	Presidential Director \$500,000 /Year	Crown Ambassador \$1,000,000 /Year

3

RANK ADVANCEMENT BONUS: Rewarding new BAs every step of the way.

\$250: UNLIMITED TIME	Executive Director
\$500: ACCELERATED TIME (60 Days)	Executive Director
\$1,250: UNLIMITED TIME	Area Director
\$2,500: ACCELERATED TIME (4 Months)	Area Director
\$2,500: UNLIMITED TIME	Regional Director
\$5,000: ACCELERATED TIME (6 Months)	Regional Director
\$5,000: UNLIMITED TIME	National Director
\$10,000: ACCELERATED TIME (9 Months)	National Director

6

FASTSTAR BONUS:

Faststart 3000 = up to \$1,000 in bonuses

- Requirements:
- Become Faststart Qualified within your 30 day Faststart period
 - Generate at least 3,000 in Qualified Group Volume (QGV)
 - Generate 110 PBV in your 2nd and 3rd months as a BA

Faststart 9000 = \$1,000 in bonuses

- Requirements:
- Become Faststart Qualified within your 30 day Faststart period
 - Generate 9,000 in Qualified Group Volume or develop 3 Faststart 3000 in 3 separate legs
 - Maintain 110PBV in your 2nd and 3rd months as a BA

8 UNILEVEL TEAM RESIDUAL COMMISSIONS: Get paid on 9 generations on any sale other than the initial pack order.

- BA: Levels 1-2
- DIRECTOR: Levels 1-3
- SR. DIRECTOR: Levels 1-4
- EXEC. DIRECTOR: Levels 1-5
- AREA DIRECTOR: Levels 1-6
- REGIONAL DIRECTOR: Levels 1-7
- NATIONAL DIRECTOR: Levels 1-8
- INTERNATIONAL DIRECTOR: Levels 1-9
- VICE PRES. DIRECTOR: Levels 1-9
- PRESIDENTIAL DIRECTOR: Levels 1-9
- CROWN AMBASSADOR: Levels 1-9



9

RANK INFINITY RESIDUAL COMMISSIONS:

	EXECUTIVE DIRECTOR	AREA DIRECTOR	REGIONAL DIRECTOR	NATIONAL DIRECTOR	INTERNATIONAL DIRECTOR	VICE PRES. DIRECTOR	PRESIDENTIAL DIRECTOR	CROWN AMBASSADOR
Rank Infinity Gen 1	Level 6 to infinity 1%	Level 7 to infinity 1%	Level 8 to infinity 1%	Level 9 to infinity 1%	Level 10 to infinity 1%	Level 10 to infinity 1%	Level 10 to infinity .75%	Level 10 to infinity .5%
Rank Infinity Gen 2	Level 6 to infinity 1%	Level 7 to infinity 1%	Level 7 to infinity 1%	Level 7 to infinity 1%	Level 7 to infinity 1%	Level 7 to infinity 1%	Level 7 to infinity .75%	Level 7 to infinity .5%

10

CODED INFINITY RESIDUAL COMMISSIONS:

Coded Infinity Gen 1	Level 1 to infinity 1%	Level 1 to infinity 1%	Level 1 to infinity 1%	Level 1 to infinity 1%	Level 1 to infinity 1%	Level 1 to infinity 1%	Level 1 to infinity .75%	Level 1 to infinity .5%
Coded Infinity Gen 2	Level 1 to infinity 1%	Level 1 to infinity 1%	Level 1 to infinity 1%	Level 1 to infinity 1%	Level 1 to infinity 1%	Level 1 to infinity 1%	Level 1 to infinity .75%	Level 1 to infinity .5%

- Rank infinity includes all sales down to same rank or above
- Coded infinity doesn't break away from you.

Augmentation du revenu d'une façon exponentielle

Le bénéfice dépend: des produits achetés (pack, individuellement ou Smartship, etc) ainsi que du montant de bonus personnel réalisé grâce à votre lignée descendante.

Par conséquent, nous ne pouvons pas avancer des chiffres concrets.

Des exemples de calcul peuvent être faits.

Lors d'une construction d'un réseau, l'accent est mis sur la croissance exponentielle.

Compte tenu de ce qui précède, les données suivantes montrent des valeurs approximatives!

Tendance croissante exponentielle dans le revenu

Vous faites un chiffre d'affaire de 160 PV, 90 USD Bonus.

Quand vous avez X nombre de personnes dans votre réseau:

- **6 personnes x 160 PV = 960 GV**
- **Vous les aidez faire pareil: 6 x 6 = 36 personnes x 160 PV = 5760 GV**
Vous êtes Executive (500\$) + Bonus FS 3000 (1000\$)
- **Idem: 6 x 36 = 216 personnes = 34560 GV**
Vous êtes Area Director (15.000 GV) en route vers Régional (45.000 GV)
- **Vous utilisez les produits, vous êtes satisfait et vous partagez avec les autres.**
- **Que pensez-vous?**
Connaissez-vous des personnes à qui Kannaway peut être une solution à leurs problèmes?
Peut-on trouver ensemble 3-6 personnes qui veulent construire un futur financier solide?

Tendance croissante exponentielle de revenu

Revenus obtenus dans le cas de construction de réseau

Executive - 5000 GV - 500 \$

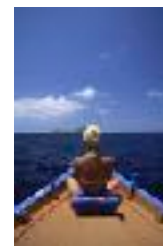
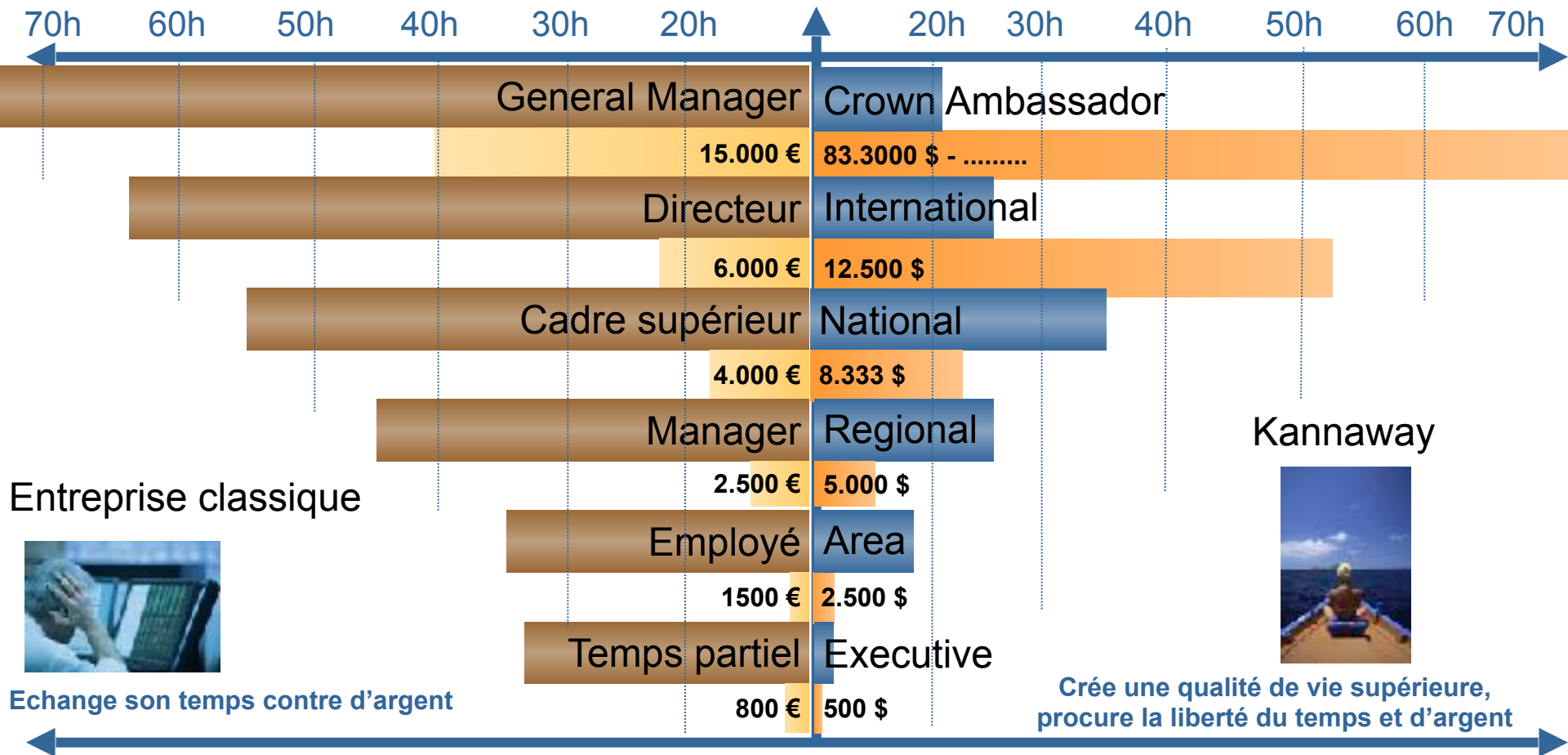
Area 15.000 GV - 2.500 \$

Regional 45.000 - 5.000 \$

National 135.000 - 8.333 \$

.....

Comparaison des Revenus et des Rangs



Pour résumer pour réussir il faut

1. Consacrer minimum au départ 6 - 8 - 10 heures par semaine pour construire votre affaire et réaliser votre rêves.
2. Enthousiasme est contagieux.
3. Bonne attitude.
4. Etre enseignable !!! et acquérir quelques compétences.
(= accepter le fait qu'il faut apprendre de nouveau et à écouter son up-line + lire des livres, écouter de cds)
ex. savoir inviter des gens, connaître les produits (leurs effets c'est suffit), plan de compensation, comment construire un réseau...
5. Aller dans chaque événements (Zoom les soirs, les formations (1 fois/mois à Bruxelles), les événements internationaux avec présences des Leaders étrangers (2 fois/an) `
6. Contacter maximum de personnes (la Loi 1/3) !
7. Travailler sur sa "frustration" d'accepter les "non".
8. Etre persévérante car rien de stable et durable dans la vie ne se fait pas en quelques mois...

Lecture recommandée

1. **John Kalench: Actualisez votre potentiel avec le Marketing de réseau**
2. **Magic Modules Wizzard of MLM**
3. **Don Failla - Les 45 secondes qui changeront votre vie**
4. **Don Failla - Créez un grand réseau**
5. **David Barber: L'Académie de Marketing du réseau (5 livres)**
6. **Og Mandino - Le plus grand vendeur du monde**
7. **Nancy Failla - The time for woman is now**
8. **Zig Ziglar: Rendez-vous au sommet**
9. **David J.Schartz: La Magie De Voir Grand**
10. **Dave Rolf: Un intérêt direct**
11. **Robert Kiyosaki: Père riche-Père pauvre / L'école des affaires**
12. **T.Harv Eker: Les secrets d'un esprit millionnaire**
13. **Napoleon Hill: Réfléchissez et devenez riche**