

# CONCLUSION

Profitez d'une opportunité d'histoire d'hommes et de femmes de Passion et de projets partagés. Jean-Marie CAILLE Co-fondateur et pilote du projet depuis sa création en 2012 et le démarrage des premières recrues sur toute la France en 2014 des Conseillers, des Managers, des prescripteurs, des Agences une par département, des indépendants à domicile, des Prescripteurs le bouche à oreille.

Je vous précise que ce métier est un métier difficile, il faut travailler, vous travaillez sur plusieurs plans les Vendeurs, les Acquéreurs, les Prescripteurs, les Recrues. Nous sommes clairs, il ne faut pas compter gagner de l'argent avant 6 mois. C'est pour ces raisons que REVOLIM ne vous réclame pas de Pack MENSUEL, il vous faut des réserves financières.

Pour faire ce métier, il faut aussi avoir de l'ambition, être ambitieux stimule à se dépasser pour parvenir à l'excellence, vouloir l'excellence, c'est le meilleur moyen d'avoir du succès. Est-ce que vous visez l'excellence ?

L'ambitieux est un volontaire entêté qui n'hésitera pas à passer par tous les moyens possibles pour arriver au bout de ses ambitions. REVOLIM vous offre un service de transactions immobilières performant et compétitif. Grâce à notre réseau de représentants indépendants, conjuguant proximité, compétence, réactivité et partages une grande visibilité pour plus d'efficacité.

Grâce à l'organisation de ce concept, vos affaires sont mises en ligne dès la prise des mandats par le conseiller et sont publiées sur notre site grand public Seloger etc... Vous touchez ainsi très rapidement un grand nombre d'acquéreurs potentiels. Présents sur toute la France, des conseillers pour vous accompagner tout au long de votre projet Vendeurs où Acquéreurs. Travaillant à domicile, ils limitent leurs frais de structure, ou en Agences avec une armée de commerciaux, il faut profiter des économies réalisées. Nous favorisons l'échange entre nos conseillers afin d'optimiser leurs performances et leur réactivité. Avec le concours de femmes, d'hommes et des prescripteurs autonomes.

Si vous êtes attaché à votre indépendance, si vous recherchez un environnement à fort potentiel, vous croyez en vos ambitions, vous désirez devenir rapidement entrepreneur

Nous mettons à votre disposition, les moyens les plus innovants, pour vous permettre de réussir votre avenir professionnel sans investissement les 6 premiers mois. Votre ordinateur va devenir votre outil redoutable, une plate forme technologique en temps réel pour chaque conseiller, une gestionnaire, une communication une diffusion permanente de toutes vos affaires, l'accompagnement d'un processus de qualification et vous recruterez l'équipe que vous aurez choisie.

## **VOTRE SUCCÈS REPOSE SUR LA DÉMULTIPLICATION DES REVENUS.**

En tant que conseiller, vous allez percevoir les commissions provenant de vos ventes, dès que vous êtes Manager vous recrutez, vous cumulez en plus de vos commissions, un pourcentage des commissions sur les ventes de vos recrues, si vos recrues animent à leur tour, leurs propres équipes vous percevez également une part de leurs revenus et ainsi de suite



sur 5 niveaux de profondeur sur 3 lignées indépendantes plus un rang de bonus à 13 %.  
Rejoignez REVOLIM La Révolution Immobilière

### **AVEC LE RÉSEAU VOUS TRAVAILLEZ AVEC NOUS, PAS POUR NOUS.**

Le modèle consiste en une alliance de femmes et d'hommes ambitieux stimulés à se dépasser pour parvenir à l'excellence. Professionnels passionnés d'immobilier qui Souhaite se réunir et partager pour rassembler leurs forces et leurs compétences dans le but de pouvoir apporter à leur clients un service de Conseils de professionnels performants avec des tarifs raisonnables. Notre mode de fonctionnement, on travaille avec des représentants Indépendants qui exercent depuis leur domicile, ils font économiser à leurs clients sur les frais de négociation, les conseillers travaillent en temps réel en offrent un réel service de qualité et de proximité. Le ePack Mensuel est sans doute l'un des moins cher du marché de l'immobilier avec les 6 premiers mois offerts pour le démarrage c'est très performant. Nous sommes en mesure de diffuser massivement en temps réel les informations de vos biens. Un modèle de fonctionnement qui reste inégalable en mesure de mettre en ligne des affaires à la vente en quelques minutes suite à la prise des mandats par les conseillers.

### **LA FORCE DE NOTRE RÉSEAU LES COMPÉTENCES DES EQUIPES.**

#### **DES AGENCES AVEC DES AGENTS INDÉPENDANTS A PARTIR DE LEUR DOMICILE,**

Une armée de commerciaux qui partagent avec l'agence du département des affaires de proximité, de quoi rassurer le client. Avec ce concept, vous êtes plus rapidement opérationnel, sans réels frais de structure ou investissements lourds. Une structure légère, se développer sur un marché en crise. Et réaliser un réel partage d'affaires entre tous les conseillers du département et les Prescripteurs en Marketing de Réseau. (le bouche à oreille). Nous sommes tous connectés sur le net, en réseau, directement depuis notre domicile sur une base de données et un logiciel nous simplifiant notre métier d'Immobilier plus efficace en nous permettant de passer plus de temps à l'extérieur pour promouvoir la notoriété.

- Ce concept met à votre disposition tous les outils les plus performants et innovants du marché.
- Ce concept vous rémunère à un pourcentage bien supérieur aux agences franchisées.
- Ce concept vous propose un ePack Mensuel défiant toute concurrence.
- Ce concept vous offre la possibilité de travailler en toute indépendance.
- Ce concept vous offre la possibilité de recruter pour être rémunéré sur vos recrues.
- Ce concept vous donne la possibilité de travailler en équipe et en partage.
- Ce concept vous donne la possibilité de travailler avec des prescripteurs.

### **LES CONSEILLERS SONT DE VÉRITABLES ENTREPRENEURS**

Chaque Conseiller, Manager ou Prescripteur en Marketing de Réseau pourront faire partager et transmettre leurs expériences à leurs filleuls; mais ces actions structurées avec ténacité et vos ambitions d'un désir de gloire, de réussite sociale, de tout ce qui peut honorer l'Amour-Propre se dépasser pour parvenir à l'excellence. Une réussite qui se mérite.

Faire réussir son ou sa Filleul(le). Connaitre le marché. Un volume de 45 mandats au prix du marché. Connaitre le portefeuille d'affaires de ses filleuls et de ses collègues. Des commerciaux rémunérés à leur juste valeur avec une récurrence au delà de vos expériences. !



## LES ILLUSIONS QUI PEUVENT S'AVÉRER FATALES.

LES ENTREPRENEURS: Débutants ont vite fait de penser que ce qu'ils pensent ou ont cru avoir appris sur la réalité de la conduite des affaires correspond à la réalité. Voici les illusions qui font déchanter les entrepreneurs euphoriques.

### 1. J'AI ENFIN RÉALISÉ MON RÊVE.

Ce n'est pas être un rabat-joie que de dire que c'est maintenant que le plus difficile commence. En effet, Il y a une différence fondamentale entre le fait d'enregistrer son entreprise, d'ouvrir et de connaître les premières ventes et le fait de connaître le succès. A moins que votre rêve se limite à juste créer votre propre entreprise et de vous voir aux commandes, le simple fait d'avoir lancé votre propre affaire ne correspond pas encore à la réalisation de votre rêve d'entrepreneur. Une chose est de monter, l'autre est de pouvoir rester et prospérer. La plupart des entrepreneurs qui réussissent à passer le Cap du lancement pensent en général que le plus difficile est déjà fait. OUI, si on doit regarder le nombre de personnes qui n'arrivent pas à franchir le Cap du lancement. Non, si on doit considérer le pourcentage de gens qui ont réussi à se lancer mais qui n'ont pas vu leur premier anniversaire. Réussir à se lancer est un Cap de la réalisation du rêve. BRILLER, PERFORMER, se DÉMARQUER, développer et conquérir le monde sont bien d'autres CAPS.... Pourquoi ne pas regarder un peu au-delà, éviter de dormir sur ses lauriers afin de ne pas tomber dans le piège et finir par déchanter trop tôt. Quoi que vous fassiez, n'abandonnez pas... !

### 2. MAINTENANT QUE JE SUIS A MON PROPRE COMPTE :

Je ne dépendrai plus de personne, vous gagnez l'autonomie de vos décisions en même temps que la responsabilité de vos résultats. Et ce n'est qu'un début. Quant à penser un instant que vous ne dépendez plus de personne, c'est une illusion. Vous dépendez de vos performances et celles de votre équipe vos collaborateurs même si vous pouvez les influencer, vous devez donner l'exemple. Pour qu'ils puissent dupliquer...! Vous pouvez influencer le banquier par la qualité de vos projets. Un entrepreneur qui pense qu'il ne dépend en rien est tout aussi dans l'illusion. Vous pouvez prendre les dispositions pour limiter les dégâts et vos seules dispositions ne suffisent pas toujours à vous mettre à l'abri des défis systémiques.

NE MANQUEZ PAS DE PRENDRE DES DISPOSITIONS, pour vous tirer d'affaire, mais sortez de l'illusion assez tôt pour savoir que bien qu'indispensables, vos efforts peuvent ne pas suffire. L'essentiel est de savoir tenir bon sachant que malgré la crise, tenir bon reste votre responsabilité à 100%, n'abandonnez pas ...! Vous n'êtes pas seul votre équipe est là...

### 3. JE SUIS MAINTENANT LIBRE DE FAIRE CE QUE JE VEUX.

Rappelez-vous! Vous êtes libre de prendre les décisions que vous voulez mais vous devrez assumer les résultats des décisions que vous prenez. Souvent, on a vite fait de constater que la liberté est vraiment un poids. La plupart des entrepreneurs débutants qui pensent qu'ils peuvent tout se permettre comprennent trop tard qu'être entrepreneur c'est assumer la responsabilité à 100% de ses résultats. Une fois qu'ils gagnent en maturité (souvent ils ont dû fermer ). Ils témoignent.! SI JE DEVAIS REPRENDRE...? Il y a des erreurs que je ne commettrai plus. En effet une opportunité, on ne doit pas la rater. Une fois que vous la commettez, vous ne pouvez que l'éviter la deuxième fois si vous êtes vigilant. Sachez qu'en matière de gestions, elles ne s'enseignent pas toujours à l'école, mais vous pouvez les découvrir en prenant des conseils, en intégrant des communautés de partages, de savoir, avec votre équipe et avec des entrepreneurs experts... Et parfois sur le tas. N'oubliez pas que toutes les erreurs déjà commises, vous n'avez pas à les recommencer. Ne dites pas que vous allez échouer d'abord avant de savoir comment réussir. APPRENDRE A NE PAS ÉCHOUER et réussir à coup sûr!



#### 4. UNE CHOSE EST SURE: JE NE COMMETTRAI PAS LES ERREURS DE MON PARRAIN.

Si votre objectif est juste de ne pas commettre les mêmes erreurs que votre PARRAIN vous en commettrez bien d'autres qu'il n'a pas commises. Pourquoi? justement parce qu'en matière de précautions à prendre, celles qu'il n'a pas su prendre sont celles qui dominent votre conscience. Pire, tout ce que vous pensiez qu'il faisait de bien devient votre référence de comportement même si ce sont des pratiques peu recommandables qui, remises dans votre contexte, peuvent être pour vous des sources de défis. Vous venez juste d'atterrir. Vous ne vivez peut-être pas encore les réalités auxquelles il a du faire face. Quand vous les vivrez, il y a de fortes chances que vous compreniez la complexité de ses choix. Personne ne choisit délibérément de prendre de mauvaises décisions de gestions. On pense toujours être entrain de prendre la bonne décision. Il n'y a que les résultats qui confirment si c'était une bonne ou une mauvaise décision. Par ailleurs, ce que vous prenez pour la décision alternative meilleure pourrait ne pas connaître de meilleurs résultats que les choix de votre ancien PARRAIN. De grâce, libérez-vous de votre PARRAIN et voyez les principes universels de gestion que vous devriez respecter au lieu de continuer de vous laisser hanter par le défi de faire mieux que lui. **DANS LE MLM IL VAUT MIEUX RECRUTER MEILLEUR QUE SOIT !** « Il n'y a rien de plus noble à vouloir mieux faire. La vraie noblesse, c'est de réussir à chaque fois à faire mieux aujourd'hui qu'on n'en a fait hier ...»

#### 5. J'AI ENFIN INTÈGRE LA CLASSE DES ENTREPRENEURS.

Connaissez-vous vraiment les conditions pour être Entrepreneur. Pensez-vous remplir ces conditions ou vous prétendez les remplir. J'ai rencontré une personne qui devait entrer comme Entrepreneur et qui a changé pour prendre un emploi. (RIEN DE PLUS NORMAL) la motivation ni était pas? Mais rien ne vous garantie que vous continuerez de rester dans la classe des Entrepreneurs. La bonne nouvelle c'est que vous pouvez revenir à tout moment. Devenir un Entrepreneur n'est pas un CAP qu'on atteint 1/ C'est le mode de vie. 2/ C'est un état d'esprit 3/ C'est les performances 4/ C'est un engagement à respecter avec ses filleuls et petits filleuls. Alors ne confondez pas la coquille avec le contenu, si vous devenez Entrepreneur, n'oubliez pas de continuer d'entreprendre pour le rester avec toutes les contraintes et toutes les facilités que cela suppose.

#### 6. DES BONS DÉBUTS ET NOUS ESPÉRONS QUE ÇA SE POURSUIVRA.

Vos débuts peuvent parfois être très euphoriques. Le principe est simple tout s'explique si vous avez d'excellents résultats vous devez pouvoir savoir pourquoi vous connaissez un tel succès. Est-ce lié à l'effet de mode LE MLM ou de la nouveauté ou le travail ? Avez-vous vraiment réussi à apporter la solution que les gens attendaient depuis longtemps et qu'ils n'espéraient pas pouvoir obtenir, êtes-vous entrain de faire la misère à vos concurrents, que vos concurrents ne vont pas rester sans rien faire. Les clients désormais s'intéressent. Mais quelques mois plus tard ils chercheront vainement des concepts pour contrer la contre-offensive. Vous devez innover.

#### 7. COMME JE SUIS AU DÉBUT J'EN AURAI PAS BESOIN.!

Vous savez nous venons juste de nous lancer, nous n'avons pas besoin de formation Nous allons voir les résultats qu'ils vont produire et ensuite nous verrons. Sachez que les formations sont indispensables et recommandées, le temps qu'il sente le besoin de faire former ses collaborateurs (filleuls et petits filleuls) l'accompagnement et le partage d'affaires. Sans FORMATION la plupart d'entre eux ne feront pas un an, les gens prétendent avoir des masters mais ils ne sont pas capables de produire du résultat lorsqu'on leur confie des responsabilités (l'Immobilier est un métier) on a toujours besoin de formations le MARKETING DE RÉSEAU est un autre métier le partage et l'accompagnement est très important. « Sans commentaire» Le parrain doit être en bonne et due forme même à son lancement ses filleuls doivent dupliquer il faut donc montrer



l' exemple.! On vous recommandera de commencer petit mais ce ne sera que dans la taille il vous faudra recruter meilleur que vous. Commencé, formé, informé avec une gestion informelle et improvisée... Ce n'est pas après que plusieurs clients ont été déçus ou que les premiers dommages ont été causés. C'est avant !

#### **8. ON M'A DIT QUE C'EST COMME ÇA QUE ÇA SE PASSE.**

Si les gens perdent en général trop de temps dans les formalités administratives, ce n'est souvent pas parce que l'information n'existe pas ou ne serait pas accessible. C'est parce qu'au lieu de s'adresser aux bonnes sources, ils préfèrent en général s'adresser non à des gens qui auront effectué facilement ces formalités parce qu'ils disposaient de l'information à jour mais à des gens qui ont eu toute la peine du monde à trouver le bon filon sans jamais savoir quelle est la démarche exacte et officielle à suivre. La débrouille fait partie des recours pratiques de l'Entrepreneur. Il va nous être difficile de bâtir nos stratégies sur des suppositions,» des ont dit»! . « ou des»!. « il paraît que ...! « Beaucoup de mauvaises pratiques se passent ainsi entre les Entrepreneurs alors qu'elles sont loin d'être celles qui permettent de produire du résultat durable. **DEMANDEZ ET ON VOUS DIRA**, c'est comme cela que ça marche Selon qui donc ? Et personne ne saura vous répondre. Pas assez crédible pour servir de base de décision. Enfin, je pense. !

#### **9. UNE FOIS QUE J'AURAI TOUT L'ÉQUIPEMENT EN PLACE, JE DÉMARRE MON OFFENSIVE COMMERCIALE.**

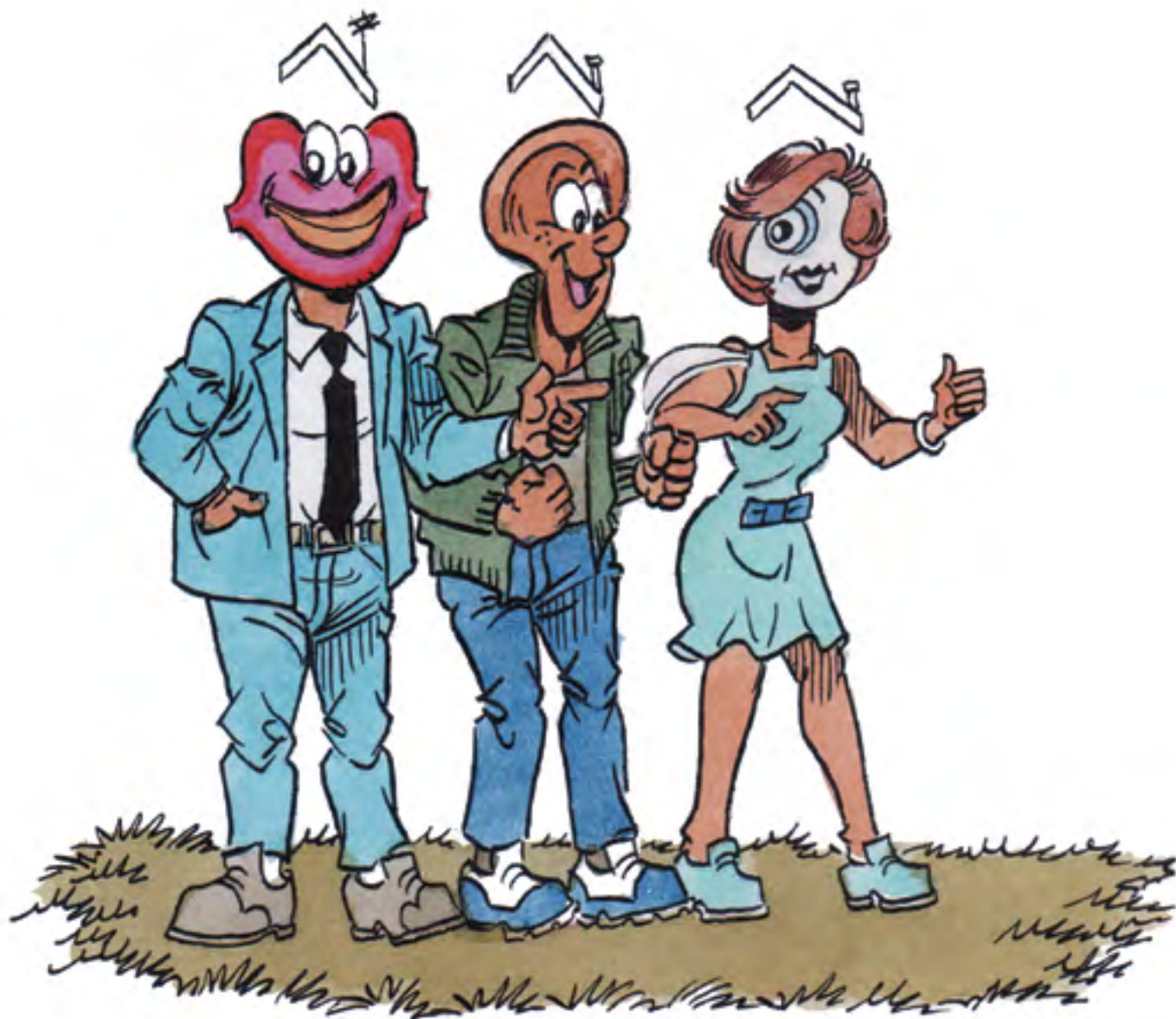
Les Entrepreneurs n'attendent pas le meilleur moment pour déclencher la réalisation de leurs ambitions, ils se comportent comme si ils obtenaient les moyens de la réalisation de leurs ambitions et finissent par les réaliser. Mais si vous n'êtes pas suffisamment ambitieux pour prétendre à ce que vous méritez, vous ne saurez jamais si cela conduit à l'échec ou à l'exploit. Lorsque vous démarrez votre entreprise, sachez qu'il n'existe pas un certain meilleur moment pour réaliser le meilleur niveau de chiffre d'affaires que vous puissiez réaliser, juste en étant un peu ambitieux en agissant sans attendre... Alors n'hésitez pas à lancer votre machine d'envoûtement du marché le plus tôt possible. Les gens aiment ceux qui le prétendent et sont présents au détriment de ceux qui hésitent et attendent. Vous avez votre entreprise, alors vous n'avez plus rien à craindre. Le corridor des exploits est en face de vous. Concentrez-vous sur ce qui va marcher et non ce qui risque de mal tourner. Entrez dans le corridor. Quoi qu'il arrive on apprend plus à l'intérieur qu'à l'extérieur. !

#### **10. J'AI PRIS TOUTES MES DISPOSITIONS TOUT IRA BIEN.**

Quand j'ai la possibilité de répondre. ! Je reprends toujours. Vous n'aurez jamais pris assez de dispositions Autant de Rester Humble et continuer de prendre toutes les dispositions que vous pouvez prendre.. Mais recrutez les meilleurs et attellez vous à former et prenez les dispositions d'une autonomie financière vous permettant de couvrir les charges sur six mois.... Il faut savoir prévoir les imprévus mais surtout les imprévus imprévisibles. **QUE FAIRE ALORS. ?** Que certains imprévus sont imprévisibles. Si vous dites à un votre Parrain expérimenté que tout ira bien et qu'il veut vous aider, il vous dira et comment le savez-vous ? « ou « je vous comprends, vous intégrez notre univers, mais laissez-moi vous dire que les choses ne se passent pas toujours comme on le veut. Quelles dispositions concrètes allez-vous prendre. Et comment savez-vous que vos dispositions suffiront à garantir les résultats que vous **PENSEZ. ?** Pas d'inquiétude, ne baissez pas les bras? Si vous travaillez. ? Si vous recrutez. ? Il en y a qui recruterons, d'autres feront du chiffre vous n'êtes pas seul. Si vous formez. ? **VOUS SEREZ PLUS FORT.** Restez humble, et continuez de prendre avant et au fur et à mesure autant de dispositions que possible en vue des résultats. Il y a un privilège à être un **ENTREPRENEUR.** Profitez en toute humilité, continuez de rêver, continuez d'apprendre.... **ET NE VOUS ARRÊTEZ PAS....** Jusqu'à ce que vous exploitiez totalement votre potentiel. **RENDEZ-VOUS....** Au sommet. !







## LES 7 TALENTS DU RÉSEAU TEUR

GARDEZ L'ESPRIT OUVERT  
 SACHEZ TRAVAILLER DANS LA DURÉE  
 SOYEZ ACTIF ET PROACTIF  
 SOYEZ DISCRET  
 SOYEZ DIPLOMATE  
 CONNAISSEZ VOS LIMITES ET RESTEZ FIABLE  
 DÉVELOPPEZ LA CONNIVENCE



**Avec REVOLIM**

**Vous avez  
toujours une  
longueur  
d'avance**

REVOLIM CONCLUSION



Ma liste chaude par semaine

Noms Prénoms	Tel	Mail	Date	Relance
	. . . .		/ /	/ /
	. . . .		/ /	/ /
	. . . .		/ /	/ /
	. . . .		/ /	/ /

**Un bonus à 13% qui donne du tonus à notre réseau, je contacte un professionnel de l'immobilier pour l'informer. .. ! Ca va être dur de passer à coté ... !**

**IMMOBILIER RECRUTEMENT**

Lisez attentivement ce qui suit .... Vous souhaitez devenir entrepreneur. Aujourd'hui la véritable sécurité financière c'est d'avoir sa propre affaire et contrôler son avenir. DémaïTer son entreprise à domicile est facile. Nous vous accompagnons à chaque étape de votre réussite, votre besoin, enthousiasme, vous n'avez rien à perdre. ·

REVOLIM La révolution Immobilière un réseau à taille humaine, vous offre un métier d'avenir, pour jeunes actifs, seniors, mères au foyer, retraités tout le monde peut nous rejoindre. INFORMEZ-VOUS

**IMMOBILIER RECRUTEMENT NATIONAL**

Vous aimez le domaine de l'Immobilier et la négociation? REVOLIM recrute! NOUS RECHERCHONS de futurs conseillers en Jmmobilier confirmés ou débutants pour le développement NATIONAL Vous êtes professionnel ou très bon commercial, notre réseau National est fait pour vous Vous avez une totaie i»ndépendance tout en étant accompagné. Vous recherchez une rémunération à la hauteur de votre investissement Une rémunération sur votre production personnelle à partir de 71% à 85% de la commission HT. Une rémunération générée par votre équipe sur le principe du Marketing de réseau avec 15 niveaux d'affiliations plus un rang de bonus à 13% des commissions HT. Rejoignez une équipe gagnante. Contrat d»Agent commercial non salarié. Statut auto-entrepreneur.! Une rémunération en tèmction de votre chiffre d'affaires et de nombreux avantages. Votre mission: Prospector, Rentrer des Mandats, Accompagner les clients Vendeurs et Acquéreurs dans leurs projets, faire des visites et suivre les dossiers. Contacter Mr CAILLE Jean-Marie 06 95 42 61 96

**IMMOBILIER REMERCIEMENTS**

BONJOUR Mr ..... Mme ..... . J'ai bien reçu votre demande d'informations, je vous remercie pour l'intérêt que vous portez à notre organisation immobilière. Notre concept immobilier d'agents à domicile et d'agences est orienté sur un mode de développement simple et performant un système électronique efficace à notre activité immobilière, automatisé en multidiffusions. Nous sommes avant tout passionnés de l'immobilier en multi-niveaux un système redoutable et efficace pour toutes les personnes qui ont décidé de dupliquer sous la Marque REVOLIM La Révolution Immobilière à vous de faire vos armes, c'est ce que nous conseillons à toutes les personnes désireuses de nous rejoindre. JE VOUS REMERCIE

