



Alkeo

Le marketing relationnel

**Premier groupe français de distribution
directe de bien être et de technologie**

LA POSSIBILITE :

- **DE VOUS CREER UN REVENU SUPPLEMENTAIRE**
- **DE VOUS REORIENTER PROFESSIONNELLEMENT**
- **DE CREER UNE ENTREPRISE**

...Sans risque, et à temps choisi.

*« Le futur appartient à ceux qui voient les possibilités
avant qu'elles ne deviennent évidentes »*

Théodore Lewitt



Témoignages

Toute réussite passe par l'action !

J'AI DU TEMPS A CONSACRER A MES ENFANTS ...

Sandrine Mayeur, infirmière, (17)

« Je suis infirmière en bloc opératoire et mon mari est employé d'usine. Nous avons rejoint AKEO en octobre 2004. Ce qui nous apporte un enrichissement financier et personnel tel que j'envisage d'exercer mon métier d'infirmière à 50% afin d'avoir plus de temps à consacrer à mes enfants, ma maison, et mes loisirs. Tout ceci sans perte financière. Mon activité AKEO m'apporte beaucoup humainement, autant que mon métier d'infirmière. Mon mari et moi pensons à nouveau que l'avenir peut être positif et prometteur. »

NOUS FINANÇONS LES ETUDES DE NOS ENFANTS...

Samuel et Rosalie Chéreau Indre et Loir (37)

« Il y a 4 ans, Rosalie, mon épouse, débutait son activité de VDI avec AKEO. C'est notre cousine qui nous a fait découvrir AKEO. Rosalie, en toute confiance, quoi que.... se renseigna auprès de la répression des fraudes, pas chez le voisin ni dans la famille, mais auprès d'administrations, d'autorités compétentes. Elle gagna plus de 150 € dès le premier mois, sympa ! Avec 7 bouches à nourrir à la maison ! Je suis fonctionnaire et ce n'est pas avec le sourire que je pars au travail, sachant qu'il me reste plus de vingt ans à travailler avec des perspectives de rémunérations et d'évolutions mineures. J'ai donc décidé de me joindre à Rosalie pour « bâtir » notre Entreprise avec ce concept fabuleux qu'est le marketing relationnel. Aujourd'hui, nous sommes dans le « calendrier » que nous nous étions fixé. Je travaille à 80%, Rosalie travaille quand elle veut, avec qui elle veut et où elle veut ! Nous sommes déjà certains de pouvoir assurer les études voulues par nos enfants, et, très prochainement, je « licencierai » mon employeur ! Sympa, dit dans ce sens, non ?... »

J'ENVISAGE MA RETRAITE SANS CRAINTES...

Lionel Savouret, technico commercial, (77)

« Suivant en cela l'adage populaire qui dit « qu'il ne faut jamais mettre tout ses œufs dans le même panier », mon épouse et moi-même avons décidé de nous lancer dans le marketing relationnel. En l'espace de 6 mois, nous nous sommes construit des revenus mensuels de plus de 1500 € La première possibilité offerte fut, pour mon épouse, de prendre 3 années sabbatiques pour élever notre troisième enfant. La seconde, au fil des ans fut de pouvoir financer les études de nos trois enfants dans les écoles de notre choix (dont, pour notre fils aîné, 8 ans d'études de médecine). La troisième fut de pouvoir gérer le licenciement dont je fus victime à la fermeture de l'entreprise dans laquelle j'étais salarié depuis 35 ans.....Ca n'arrive pas qu'aux autres.... A 59 ans aujourd'hui, j'envisage la retraite sans crainte de voir nos revenus réduit de moitié, comme il est de coutume. Et avec, ce qui est plus important encore, la satisfaction d'avoir tissé tout au long de ces années des relations conviviales et amicales avec des gens de tous horizons. »

La souplesse de la micro entreprise, la puissance d'un réseau :

AKEO, une force pour entreprendre :

- Un groupe d'entreprises fortes et dynamiques.
- Un secteur d'activité en pleine croissance.
- Un concept unique alliant le commerce en ligne et le marketing de réseau.
- Une offre marchande large et diversifiée.
- Un site Internet performant à la disposition des clients et des conseillers.
- Une plateforme logistique moderne de 11 000 m².
- Une formation précise, ponctuelle et adaptée.
- Un accompagnement sur le terrain.

Les avantages d'une entreprise sans les inconvénients :

- Vous débutez votre activité en toute sécurité.
- Sans investissements financiers majeurs, en parallèle de vos autres activités.
- Sans tracasseries administratives.

La liberté d'entreprendre, sans risque :

- Vous n'avez ni franchise ni droit d'entrée à payer.
- Votre investissement de départ n'est que d'une centaine d'euros.
- Vous bénéficiez du statut de « **Vendeur à Domicile Indépendant** ».
- Vous pouvez rester « VDI » ou évoluer vers une création d'entreprise.
- Vous n'avez pas de contrainte géographique (en France).
- Vous pouvez cesser votre activité à tout moment.
- Vous choisissez le temps que vous consacrez à votre activité.
- Vous fixez vous-mêmes vos objectifs de réalisation, sans quota imposé.
- Vos revenus évoluent en fonction du travail que vous effectuez.
- Vous bénéficiez d'une formation et d'une aide concrète sur le terrain.
- Vous passez commande à partir de dix euros prix d'achat Conseiller.
- Vous avez le choix de renouveler votre contrat de VDI une fois par an.

Présentation du groupe



Historique de l'enseigne :

AKEO est l'enseigne du premier groupe français de distribution directe de produits de bien être et de technologie. Son origine remonte à 1995. Il a été constitué par des hommes et des femmes dotés d'une solide expérience en Marketing par réseau.

SFR et **Wolf Lingerie** sont actionnaires de deux des sociétés du groupe AKEO.

André Pierre Alexandre :

Président du directoire de la société AKEO, est aussi Manager de managers. Son expérience de terrain en marketing relationnel lui confère des qualités certaines pour diriger cette entreprise au mieux des intérêts du réseau.

Philippe Dailey :

Président du conseil de surveillance de la société AKEO. Expert international reconnu, il est Président d'honneur de la Fédération de la Vente Directe, anciennement Délégué Général, Président de la Fédération Européenne et membre du Comité Directeur de la Fédération Mondiale.

Profil type de la clientèle :

Les Conseillers AKEO s'adressent principalement et individuellement à un nombre restreint de clients particuliers afin de préserver l'écoute et la convivialité. Chaque client peut commander en ligne et être livré à son domicile, mais il bénéficie en plus des services de son conseiller personnel.

Produits proposés :

AKEO s'investit sur des secteurs particulièrement dynamiques et porteurs comme les Télécoms, l'adsl, l'énergie, mais aussi le « Bien Être ». En 2010, 2500 références, réparties en douze gammes, sont commercialisées. AKEO travaille en direct et en partenariat avec des industriels reconnus tels que : SFR, les Laboratoires Robert Schwartz, Vitamin System, Bretagne Cosmétiques Marins, Wolf Lingerie.

Perspectives de développement :

AKEO a créé un concept commercial unique et novateur, en pleine croissance, réunissant la modernité du commerce en ligne et l'atout humain du marketing relationnel. Le groupe entend prendre des parts de marché conséquentes en France et dans les principaux pays de la communauté Européenne en développant et en exportant son modèle.

AKEO adhère à la Fédération de la Vente Directe

Fondée en 1966, sous la forme d'une Association Professionnelle, par les entreprises de Vente Directe les plus importantes de l'époque, la Fédération de la Vente Directe est la seule instance représentative des entreprises s'adressant directement aux consommateurs, par l'intermédiaire d'un réseau de commerciaux en vente individuelle ou en réunion.

AKEO ajoute à la réglementation son propre Code de Conduite en le complétant par les règles professionnelles suivantes :

Le conseiller :

- Respecte le Code d'Ethique de la Vente Directe dans ses rapports avec les consommateurs. Il bénéficie d'une information claire, complète et vérifiable sur ses conditions d'activité et en particulier sur les modalités de son commissionnement.

- Perçoit un revenu qui provient exclusivement de sa propre activité de vente et de celle de l'équipe qu'il a constituée et qu'il anime. Il bénéficie d'un contrat écrit qui contient tous les éléments qui définissent sa relation commerciale avec AKEO ; il peut dénoncer ce contrat à tout moment sur simple demande écrite (en R.A.R).

- Bénéficie du statut professionnel de « Vendeur à Domicile Indépendant » ; Il peut aussi exploiter son Registre du Commerce existant. Le « VDI » reçoit mensuellement un état récapitulatif des ses commissions, établi par AKEO, qui verse directement les cotisations sociales à l'URSSAF.

- Reçoit une formation sur la Vente Directe, le Code d'Ethique de la Vente Directe, les produits AKEO et la démarche commerciale.

AKEO, 49 rue Rouelle 75015 Paris. RCS B438389090.

Gestion commerciale : 66 grande rue, Port Mort 27940. Tel 02.32.77.27.77.



Fédération de la Vente Directe - 100, avenue du Président Kennedy - 75016 PARIS
<http://www.fvd.fr> Tél. : 01 42 15 30 00 - Fax : 01 42 15 30 90 - e-mail : info@fvd.fr

La rémunération

Le calcul des commissions s'appuie sur une référence unique appelée **Volume de Base** :

Le « **VB** » est une unité de valeur qui permet d'additionner dans un même barème, des produits et des services dont les marges sont différentes.

- Le «**VB**» **télécom** est égal à **8%** du montant de la facture TTC client.

Exemple : 100 € TTC facturés au client = 8 VB

- Le «**VB**» **produits** est égal à **62%** du prix TTC payé par le client.

Exemple : 100 € TTC facturés au client = 62 VB

La commission de base :

- Le conseiller bénéficie d'une rémunération de **25% à 34%** du « **VB** » engendré par chaque commande passée directement par ses clients sur le site Akeo.fr.

- Les ventes réalisées par le conseiller auprès de ses clients génèrent une marge qui provient de la différence entre le prix d'achat payé par lui-même à AKEO, et le prix de vente que lui paye son client.

Cette marge équivaut à **30% à 40%** du « **VB** » selon les produits.

Les commissions additionnelles :

AKEO octroie au conseiller une commission additionnelle proportionnelle au chiffre d'affaires mensuel total qu'il a généré, seul ou avec son équipe, et dont le taux est déterminé par le barème évoqué ci-après.

Commissions additionnelles	
300 VB	3%
600 VB	5%
1200 VB	7%
2400 VB	9%
4800 VB	11%
7000 VB	13%
10000 VB	15%
Manager	25%

Le taux de commissions additionnelles est déterminé par le montant mensuel total du « **VB** » réalisé par un conseiller et son équipe. Celui-ci s'applique sur le montant du « **VB** » réalisé par le conseiller lui-même.

Le montant de cette commission vient s'ajouter à la marge ou à la commission de base perçue.

a. Le conseiller seul, exemple :

Un conseiller génère avec sa clientèle un CA de 1000 € TTC client, soit : 1000 € TTC client X 62% = **620 VB**.

- Il réalise une marge de 35% sur son « VB », soit **217 €**
- Il perçoit 5% de commissions additionnelles, selon le barème ci-contre, soit **31 €**
- Son gain total est de **217 € plus 31 € = 248 €**

Commissions additionnelles	
300 VB	3%
600 VB	5%
1200 VB	7%
2400 VB	9%
4800 VB	11%
7000 VB	13%
10000 VB	15%
Manager	25%

NOTA : La régularité de réalisation d'un CA minimum de 1000 € TTC client mensuel ouvre le droit aux primes du club AKEO : Jusqu'à 1600 € de plus par an.

b. Le conseiller ayant créé une équipe :

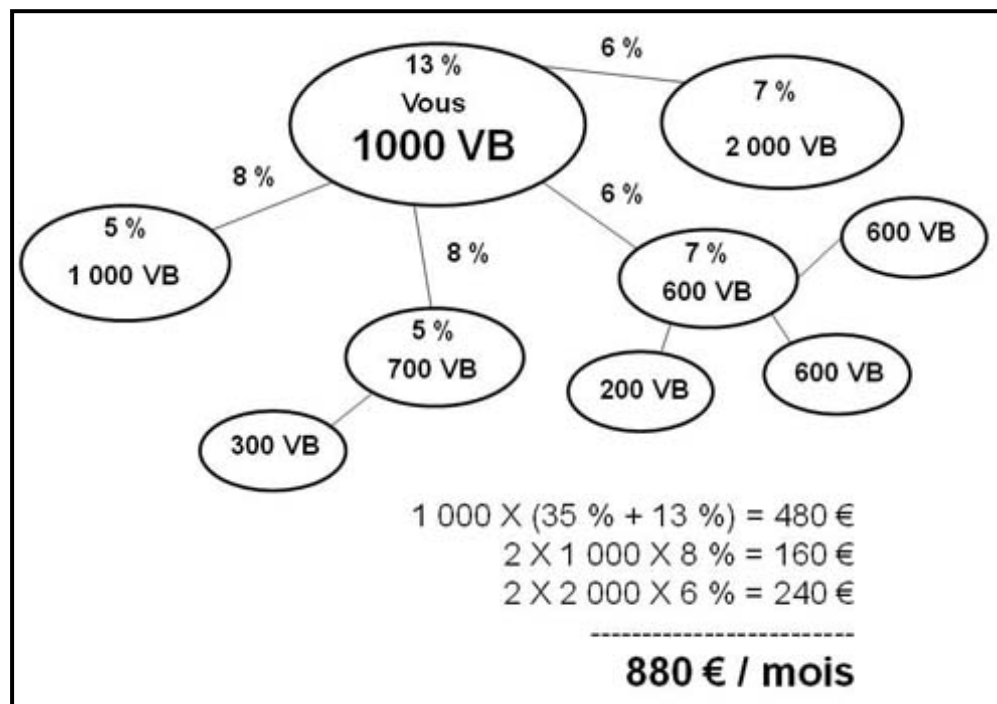
Un conseiller peut également, selon ses ambitions, s'investir dans la création et l'animation d'une équipe de conseillers.

Chaque nouveau conseiller, agréé et mandaté par la société AKEO, bénéficie du même mode de rémunération et des mêmes possibilités de développement que le conseiller qui l'a présenté à AKEO.

Ainsi chacun peut, en termes de gains, égaler ou dépasser son devancier.

L'animation d'une équipe génère en plus de la commission additionnelle une commission « différentielle ».

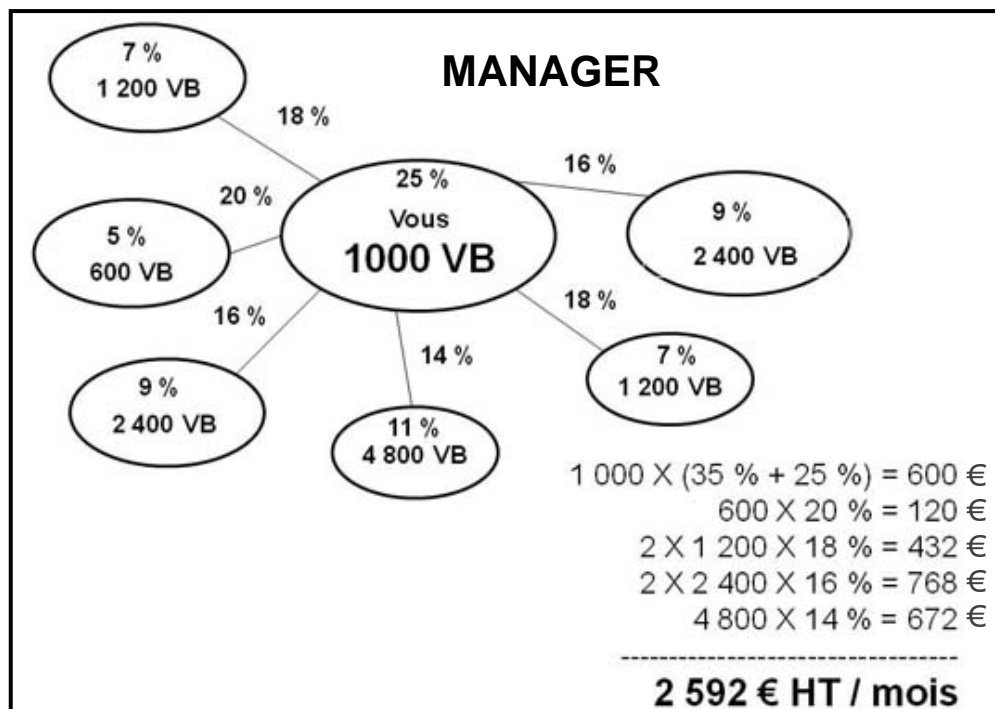
EXEMPLE 1



Dans l'exemple ci-avant le conseiller perçoit :

- Une commission additionnelle appliquée sur le montant du « **VB** » réalisé par lui-même (ici 13% de 1000 VB).
- Une commission *différentielle* obtenue par différence entre son taux de commission additionnelle (13%), et celui de chacun de ses associés. Ce taux différentiel est appliqué sur le CA « **VB** » réalisé par chacun des groupes associés à partir duquel il a été calculé.
Ce commissionnement rémunère l'aide, la formation et l'accompagnement qu'il effectue auprès des conseillers de son équipe.

EXEMPLE 2



Autres commissions :

AKEO reverse aux managers de managers de son réseau, qualifiés selon leur niveau de développement et de chiffre d'affaires, **5 % à 12%** du « **VB** » qu'ils génèrent, sous forme de commissions diverses.

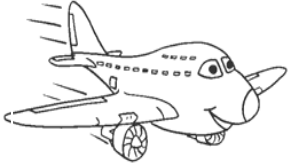
AKEO verse par ailleurs, des commissions annuelles **calculées sur le CA total réalisé par la société**, aux managers de managers qui parviennent aux plus hauts niveaux de qualification.

En deux à cinq années de développement, il vous est possible d'atteindre un tel niveau et de percevoir des revenus annuels à six chiffres !...

Quels projets pourriez-vous déjà concrétiser grâce à un revenu mensuel de 1500 € à 5000 € mis en place dans les deux à cinq ans qui viennent ?....

Primes trimestrielles, voyages offerts, Voiture financée :

- a. **Primes trimestrielles** : Le « Club AKEO » récompense la régularité par des primes trimestrielles. Il est possible de percevoir, en plus des commissions, jusqu'à 1600 € de primes chaque année.



- b. **Voyage offert** : AKEO offre chaque année à ses «Managers» qualifiés un séminaire d'étude (*SEM*), tous frais payés pour un couple. Il se déroule la plupart du temps à l'autre bout du monde (*Cuba, Punta Cana, Mexique, Egypte, Brésil, Seychelles etc.*)

- c. **Voyage offert** : AKEO offre chaque année aux managers qualifiés «Emeraude» un séminaire d'étude (*SEM Emeraude*) tous frais payés pour un couple. Il se déroule toujours dans un lieu prestigieux tel que par exemple : *Méribel, Transatlantique sur le paquebot Queen Mary, New York, Ouest Américain etc.*



- d. **Challenges** : AKEO organise chaque année des challenges qui permettent à tout conseiller AKEO de gagner sa participation au «SEM ». C'est ainsi que tous les ans, aux alentours de la Toussaint, plus de 250 conseillers AKEO se retrouvent dans des endroits paradisiaques pour partager, apprendre, s'amuser et se relaxer...

- e. **Votre voiture financée** : AKEO finance, à partir de la qualification « Manager Emeraude », un véhicule haut de gamme, sous forme de prime mensuelle, (800 € HT/mois).



Choisir son niveau de développement :

Les conseillers :

Développent et conseillent leur clientèle et en assurent le suivi. Ils font la promotion des produits, des services, ils perçoivent une marge ou une commission sur tous les produits achetés par leurs clients, ainsi qu'une commission mensuelle récurrente sur chaque abonnement réalisé (*téléphone, Internet*) ce, pendant toute la durée de vie des contrats.

- Le Potentiel de gains d'un conseiller, statut VDI, selon le CA réalisé, est de 100 € à 700 € mensuels. Un conseiller peut choisir de progresser vers un poste de manager.

Les managers :

Recrutent, forment et entraînent 20 à 30 conseillers qu'ils aident à se qualifier dans le Club AKEO. Perçoivent, selon les modalités du plan de rémunération AKEO, une commission de 10 % à 25% sur le « **VB** » généré par les produits que les clients des conseillers de leurs équipes commandent.

- Le Potentiel de gains d'un manager, statut entrepreneur indépendant, selon le CA réalisé et la structure de réseau construite, est de 18 000 € à 48 000 € annuels. Un manager peut choisir de progresser vers un poste de manager de managers.

NOTA :

Un contrat établi entre les managers et AKEO renforce leur partenariat en leur offrant des garanties, dont celle, importante, de pouvoir transmettre leur entreprise en cas de décès.

Les managers de managers :

Ils recrutent des managers potentiels ou identifient les conseillers ayant le potentiel de le devenir. Ils enseignent le recrutement, la formation et l'animation de réseaux.

A ce niveau, au-delà des commissions mensuelles versées, ils perçoivent selon leur niveau de qualification et les modalités du plan de rémunération, une commission annuelle calculée sur le CA annuel total de la société AKEO.

En deux à cinq ans il est possible d'atteindre le plus haut niveau de commissionnement proposé par AKEO.

- Le potentiel de gains d'un manager de managers, statut entrepreneur indépendant, selon le CA réalisé et la structure de réseau construite : 60 000 € à 300 000 € annuels.

Acquérir les bases :

1. Pour devenir conseiller

- ✓ Créez une clientèle de 15 à 30 foyers, en fonction du temps que vous voulez consacrer à votre activité et des gains que vous souhaitez générer à court terme.
- ✓ Le concept AKEO ne se développe que par relations. Vous trouverez vos premiers clients dans votre périmètre relationnel. Vos premiers clients vous en feront rencontrer d'autres et ainsi de suite.
- ✓ L'objectif est de faire connaître progressivement les gammes et les services AKEO à cette clientèle et de l'amener à passer commande directement en ligne.
- ✓ Apprendre à connaître une seule gamme ou quelques références sera suffisant pour débiter et approcher vos premiers clients.
- ✓ Une structure de formation, d'aide et de soutien mettra à votre disposition des modules, des animations, des formations, des séminaires, un site Internet, des enregistrements audio, des fiches techniques et des livres.
- ✓ Vous recevrez une aide concrète, de terrain, de la part des personnes qui vous aident à débiter, et, notamment, d'un manager AKEO.
- ✓ Une vingtaine d'heures par mois bien investies vous permettront déjà d'enregistrer des résultats rapides et concrets.

Quel que soit le niveau de développement que vous choisirez, apprenez déjà à être un conseiller performant, car c'est la base de notre activité, de notre métier.

C'est ce qu'il vous faudra enseigner si vous voulez devenir manager.

2. Pour évoluer vers le statut de Manager

Vous pourrez vous investir dans la création et l'animation d'une équipe de conseillers dès que vous aurez acquis une connaissance des gammes AKEO suffisante, ainsi qu'une expérience concrète auprès d'une clientèle. Cette connaissance et cette expérience seront validées par la réalisation d'un chiffre d'affaires minimum de 1000 € TTC client par mois durant deux mois consécutifs.

Sommes-nous faits pour travailler ensemble ?

Les questions ci-dessous et le questionnaire test de la page suivante vous aideront à mieux y répondre. Plusieurs milliers de personnes en métropole, en Martinique, en Guadeloupe et en Guyane ont rejoint le réseau AKEO. Pourquoi pas vous !...

Quels sont, vos besoins, vos rêves, vos objectifs :

- Vous réorienter professionnellement, quitter un travail qui ne vous convient plus ?
- Créer votre propre entreprise sans prendre de risque, être indépendant, ne plus avoir de comptes à rendre à une hiérarchie ?
- Améliorer votre style de vie, augmenter vos revenus pour réaliser un projet qui vous tient à cœur, pour assurer l'avenir de vos enfants ou préparer votre retraite ?
- Avoir plus de temps à consacrer à votre famille ou à une activité qui vous passionne ?
- Briser la routine, développer de nouvelles aptitudes, relever de nouveaux défis, vous essayer à de nouvelles activités ?
- Avoir une activité commune avec votre conjoint, créer une entreprise ensemble, partager de nouvelles expériences ?
- Vous impliquer dans un projet d'entreprise passionnant où vos talents et vos réalisations seront reconnus à leurs justes valeurs ?
- Contribuer au mieux être des autres, aider des personnes qui vous sont chères, participer à des œuvres caritatives ?

Merci de ne pas écrire sur cette feuille



Sommes-nous faits pour travailler ensemble ?

L'idée de travailler à votre convenance et d'être libre vous attire-t-elle ?

Oui Non

Aimez-vous faire de nouvelles rencontres et avoir des contacts avec les autres ?

Oui Non

Avez-vous le sens de l'initiative ?

Oui Non

Aimez-vous apprendre et acquérir de nouvelles compétences ?

Oui Non

Aimez-vous vous fixer des objectifs, les planifier et les atteindre ?

Oui Non

Etes-vous capable d'auto discipline ?

Oui Non

Surmontez-vous très vite une déception pour retrouver votre optimisme ?

Oui Non

Avez-vous l'esprit d'équipe ?

Oui Non

Aimez-vous les responsabilités ?

Oui Non

Etes-vous depuis longtemps en attente d'un métier où vous épanouir ?

Oui Non

Moins de 3 oui :

Notre concept ne vous conviendra pas.

De 3 à 5 oui :

Notre concept peut vous convenir.

De 5 à 7 oui :

Vous êtes fait pour cette activité.

De 7 à 10 oui :

Foncez !

Merci de ne pas écrire sur cette feuille



D'autres témoignages

NOUS AVONS ATTEINT UN NIVEAU DE REVENU RESERVÉ AUX ELITES...

Patrick Chéreau, commerçant, (72)

Lorsque j'ai été invité par des amis à découvrir une « activité exceptionnelle » Je me suis montré sceptique, et même méfiant. Mais très rapidement mes doutes ont disparu tant les réponses à mes questions ont été claires nettes et précises. Il était évident que nous avions à faire à une entreprise d'exception que ce soit au niveau potentiel, éthique et évidemment légal. En 4 ans, mon épouse et moi avons atteint un niveau de revenus qui me paraissait jusqu'alors réservé à une élite.

NOUS AVONS AUGMENTÉ LE CERCLE DE NOS CONNAISSANCES...

Mireille BLOUDEAU, Ergothérapeute, (49)

Quand, après avoir signé un contrat AKEO télécom on nous demande si le fait de diversifier nos revenus pourrait nous intéresser ... La réponse est claire et rapide : oui ! Qui refuserait d'en savoir plus ?... Tout ce qu'on nous avait expliqué se vérifie, toutes les formations proposées nous font avancer pas à pas, mais en plus de l'acquisition d'une clientèle, nous avons augmenté considérablement le cercle de nos connaissances (clients et conseillers). Aujourd'hui je n'ai qu'une hâte, permettre à d'autres de profiter de cette même richesse.

NOUS REALISONS NOS PROJETS OUBLIÉS ...

Gérard et Michèle Montant, retraité, (17)

Mon épouse et moi avons découvert AKEO il y environ 6 ans grâce à mon beau-frère. Retraité de l'Armée de l'air, mon épouse, encore en activité, était cadre commerciale, à un an de la retraite. Dès le premier mois nous avons gagné 400 € grâce à mon épouse qui a tout de suite proposé les produits AKEO et créé une clientèle, ce qui nous a permis de financer les mensualités d'une nouvelle voiture. Au bout de 18 mois nous étions managers avec un revenu mensuel supérieur à 1500 €. Aujourd'hui, après ces 6 années avec AKEO, je peux dire que nous avons une nouvelle vie, plus enrichissante, plus prospère, qui nous permet de réaliser des projets tombés depuis bien longtemps dans l'oubli faute de moyens.

J'AI DÉMARRÉ POUR RÉALISER UN RÊVE...

Mireille Jeannenot, enseignante, (90)

J'ai démarré cette activité pour réaliser un rêve : un voyage en Afrique du Sud pour rendre visite à mon frère et sa femme expatriés. 18 mois après : rêve réalisé, et une seule envie, que l'avion redécolle pour nous. En développant cette activité, j'ai découvert bien d'autres satisfactions que je n'avais pas soupçonnées au départ : très vite, un réel 3ème revenu au foyer, de l'aide pour le ménage, le repassage, l'entretien extérieur de la maison, de nombreux voyages en famille dont certains offerts, un développement personnel qu'aucune autre activité ne m'a apporté, travailler dans un esprit positif et côtoyer régulièrement des gens engagés dans la même démarche. Nos filles ont d'ailleurs largement profité de cet état d'esprit au cours de leurs études et dans leur début de vie d'adulte. Elles sont également conseillères AKEO.

JE PENSE DÉSORMAIS L'AVENIR EN TERMES DE POSSIBILITÉS...

Marie Plantecoste, infirmière-anesthésiste, Corse. (2A)

43 ans, mariée, maman, j'ai découvert le marketing par réseau et AKEO il y a quelques mois et ai vu une réelle opportunité. En effet dans 1 an je serai au maximum de mon salaire en étant seulement à la moitié de ma vie professionnelle ! Assez réducteur en vision ! Avec mon mari nous avons pu nous créer des revenus supplémentaires, financer des études supérieures sur le continent à l'ainé des enfants, faire des achats que nous retardions sans cesse... Cette activité, que je pratique en gardant mon emploi actuel pour l'instant m'a surtout permis de penser l'avenir de ma famille en termes de possibilités et non de restrictions, avoir des rêves et les concrétiser. Le marketing relationnel est aussi une aventure humaine et personnelle extrêmement enrichissante qui permet de se découvrir soi-même en même temps que les autres.

JE PROFITE DE L'ASCENSEUR SOCIAL QUE REPRÉSENTE AKEO...

Serge Luya, service après vente, Isère (38)

Après ces 6 années avec AKEO, le bilan est très positif, au delà des nouvelles rencontres, des amitiés créées, plusieurs projets personnels se sont réalisés : salon de jardin en teck, piscine, aquarium, cave à vin avec de bons crus à l'intérieur, ski, moto, etc... Tout cela sans compter les 6400 € de produits gratuits obtenus dans le programme de récompense mise en place par AKEO. Comme l'on dit par chez nous cela a mis du beurre dans les épinards. Étant fin gourmet je ne pense pas en rester là. Cette activité de marketing relationnel peut permettre à toute personne qui le souhaite de profiter elle aussi de cette redistribution des richesses, de réaliser ses projets et de profiter de l'ascenseur social que représente Akeo.

SON ENTREPRISE AKEO NOUS FUT SALUTAIRE...

Benoît De Grauw Sarthe (72)

Mon épouse Jackie a démarré cette activité alors que j'étais commerçant. Quelle aubaine, car mon commerce se termina par une faillite. Son entreprise AKEO nous fut salutaire. Les formations proposées sont tellement motivantes que le moral resta malgré tout au beau fixe et nous permis de continuer à développer notre activité en toute sérénité. Chez AKEO, on vous aide vraiment et très sincèrement à atteindre les objectifs que vous vous êtes fixés. Avoir une petite entreprise au chiffre d'affaires d'une grande sans ses inconvénients est extraordinaire. Avec AKEO vous passez de l'imaginaire à la réalité. Pas de local, pas de stocks, pas d'employés, des frais de fonctionnement réduits. On y travaille à temps choisi. Vous êtes réellement rémunéré pour vos efforts. Les voyages offerts sont très motivants. Dans ces niveaux de revenu AKEO offre en plus une prime voiture haut de gamme. Cela n'est pas du rêve mais bien une réalité étonnante.



« Il y a quelque chose de pire dans la vie que de n'avoir pas réussi, c'est de n'avoir pas essayé »

F.D. Roosevelt

Améliorer votre style de vie, vous réorienter professionnellement ou créer votre propre entreprise, à vous de choisir !...

N'avez-vous jamais rêvé de trouver une idée, une possibilité qui vous permette de faire évoluer radicalement votre style de vie, de quitter un travail qui ne vous convient plus ou de ne pas avoir à compter ?... Ne vous êtes-vous jamais dit que si un jour la chance frappait à votre porte vous sauriez lui ouvrir ?...

AKEO vous permet de :

- Choisir avec qui et quand travailler.
- Travailler autrement, dans un esprit d'entraide.
- Acquérir de nouvelles connaissances, de nouvelles compétences.
- Maîtriser la hauteur de vos revenus.
- Profiter d'un plan de commissionnement évolutif et équitable.
- Saisir la possibilité d'obtenir plus, de réaliser plus, en toute sécurité.

