



Philippe Mangeard, votre réputation dans le domaine du commerce international n'est plus à faire : Vice-président d'Ubifrance, Conseiller du commerce extérieur de la France, industriel et exportateur depuis plus de 25 ans, entre autres.

Votre nom circule aussi depuis quelques semaines comme **promoteur d'un nouveau concept de prospection commerciale**, le ReKommending®, déployé par le Club d'affaires international JKPM.

### Pouvez-vous nous en dire plus ?

L'idée a été de marier la méthode traditionnelle et reconnue pour faire des affaires, la recommandation, avec la puissance, la rapidité et l'universalité de l'Internet.

Nous avons eu aussi soin d'éliminer les défauts majeurs des réseaux sociaux classiques comme la porosité, l'absence de sélectivité et la pollution électronique de nos emails. **Le temps des décideurs est compté !**

Nous savons tous que, dans un contexte de concurrence nationale et internationale, le succès d'une entreprise repose non seulement sur sa capacité à anticiper, former, innover et exporter, mais aussi à **choisir les meilleures solutions pour améliorer sa performance commerciale.**

La recommandation, la mise en relation, le fonctionnement en réseaux sont incontestablement des clés pour la réussite en affaire.

Nous proposons donc une nouvelle méthode de création de relations d'affaires, pour les dirigeants et responsables d'entreprise : le ReKommending® ou « **comment utiliser et valoriser au mieux les relations de chacun, en toute sérénité, liberté et confidentialité** »

### JKPM est-il plutôt un club ou un réseau social ?

JKPM est le premier Club privé et anonyme de mises en relation professionnelle. Il ne s'agit pas du tout d'un réseau social classique ouvert à tous publics.

JKPM offre à des décideurs, sélectionnés, un service professionnel et une confidentialité efficace qui leur permet de développer leurs affaires, tout en capitalisant et faisant fructifier leur propre relationnel.

### **Quels sont les avantages à être Membre de JKPM ?**

Accéder au ReKommending®, la nouvelle arme commerciale, qui propose une nouvelle méthode de prospection à la fois très complémentaire du marketing, lobbying et du phoning, mais bien plus rapide et ciblée,... et totalement confidentielle.

Nos Membres disposent d'un outil complet et efficace dans leur espace personnel sur le site JKPM.net. Ils y trouvent leur portefeuille relationnel, leurs demandes de mise en relation, leurs négociations en K'Room,...

### **K'Room ?**

Oui, c'est le nom donné à la messagerie anonyme qui permet à nos Membres d'échanger sans tabou au début d'une proposition d'affaires.

Ils choisissent ainsi de stopper sans aucune difficulté toute échange qui ne correspondrait pas à l'attente initiale ou, au contraire, d'aller plus loin pour conclure, en demandant simultanément l'email de l'autre au système.

Cet anonymat du début des échanges est fondamental. Lors des premiers échanges d'une demande de mise en relation, il est en effet bien plus simple et rapide de poser des questions très directes, mais aussi de stopper un échange, quand on sait pouvoir rester anonyme. On ne perd plus de temps en circonvolutions inutiles.

### **Quel est votre méthode de « recrutement » pour ce Club haut de gamme ?**

Nous avons délibérément choisi la cooptation, gage de qualité du recrutement, base de la confiance, et preuve de l'engagement de chacun de nos Membres pour la réussite de notre Club.

Chaque candidature, une fois parrainée, est ensuite soumise à un comité de sélection qui examine le profil et les motivations exposés, et rend son avis sous 24H.

### **Mais comment adhérer à ce Club si on n'a pas de Parrain ?**

Il suffit de déposer sa candidature et sa motivation sur le site [www.jkpm.net](http://www.jkpm.net), et le comité de sélection fait part de sa décision sous 24h.

### **Donc, si je comprends bien, JKPM est un nouveau club de mises en relation pour les professionnels ?**

Oui mais totalement différent car c'est le seul où :

Il est aisé de dire « non » sans contrainte ni vexation grâce à la K'Room

Il n'y a pas d'annuaire des Membres, gage de sérénité pour chacun

Les honoraires ou la gratuité des recommandations sont librement discutés entre requêteur et requêté

Le potentiel relationnel n'est pas seulement celui des membres du Club mais le relationnel de tous, soit au moins 100 fois plus !

La cooptation impose un niveau de qualité important

Le code de bonnes conduites s'impose à tous, sous peine d'exclusion sans délais

### **Ce Club a-t-il un coût fixe pour ses Membres ?**

JKPM n'est pas un service internet, même s'il s'appuie sur cette technologie. Il s'agit d'un vrai Club d'affaires privé.

Il y a donc une cotisation semestrielle symbolique (210€), pour le bon fonctionnement du service et montrer la motivation de chacun, mais elle n'est payable qu'après validation réciproque au bout de 90 jours de l'inscription.

Le candidat à l'issue de sa période gratuite de 3 mois doit avoir :

apprécié les services offerts par JKPM

inscrit au moins 100 Noms et Prénoms dans son espace personnel

avoir parrainé au moins 3 nouveaux Membres

Il peut même bénéficier de la gratuité à vie pour ses cotisations s'il parraine plus de 20 Membres avant le 31.12.10.

Sont offerts 50% de réduction pour ses deux premiers semestres s'il tient ses engagements minimaux de contacts et filleuls pendant les premiers 90 jours.

### **Depuis quand votre Club est-il ouvert, combien avez-vous déjà de Membres ?**

Nous avons lancé notre première vraie campagne de mobilisation au début du mois de Septembre, et sommes déjà à plus de 500 Membres, ce qui nous renforce fortement dans notre conviction d'un déploiement très rapide de notre dynamique.

La richesse des carnets d'adresses de chacun nous rend déjà présents dans plus de 20 pays, et je pense que nous couvrirons avant la fin de l'année la quasi-totalité des pays de l'O.C.D.E.