

MIRAGE SUR INTERNET : LE MRR

Au fil des mois les propositions se multiplient sur les réseaux sociaux pour vous inciter à pratiquer du marketing digital pour engendrer des gains exponentiels, avec 100 % de marge.

Les arguments ne manquent pas : absence de stock (puisqu'il s'agit de produits digitaux), marge de 100 % sur le prix, produits à revendre en l'état.

Le concept **MRR** (Master Resell Rights) consiste à revendre au même prix à l'infini la formation que vous venez d'acheter. Autrement dit, votre première vente rembourse votre achat, et donc toute vente supplémentaire constitue votre gain.

Rien d'étonnant à ce que des offres similaires se multiplient. L'offre la plus connue du **Réseau Anti-Arnaques** est la **DSA**. La dernière génération est vendue au prix unitaire de 597 € et comporte également en bonus une licence PLR (droit de revente après modification) pour 15 produits numériques (entre 47 € et 247 € en prix de vente).

Quelles sont les réserves du **Réseau Anti-Arnaques** ?

- Le produit (la formation) est totalement dévalorisé : il constitue le prétexte de la vente même si certains éléments du contenu visent à donner une culture marketing à son acquéreur ;
- C'est l'exemple type du phénomène entonnoir : tous les acquéreurs d'un concept MRR vont se retrouver sur les mêmes réseaux sociaux pour proposer la même offre. Compte tenu du développement pyramidal, les vendeurs vont rapidement devenir plus nombreux que les acheteurs.

Comme dans tout système pyramidal, les premiers servis seront les favorisés.
Et l'approche des fêtes de fin d'année va nécessairement créer un besoin : une formation offerte en cadeau, et surtout le mirage du gain facile.



INFO-ALERTE est une mise en garde du Réseau Anti-Arnaques, association loi 1901 partenaire de l'UFC-Que Choisir, BP 40179, 79205 PARTHENAY cedex (contact@arnaques-infos.org).

SIRET : 503 805 657 00049

Reproduction autorisée sous réserve de mentionner l'origine.

Directeur de la publication : **Pascal TONNERRE** (president@arnaques-infos.org)