

## **ASTUCES / ORGANISATION :**

### **1) S'ORGANISER AVEC UN CAHIER OU FICHER EXCEL**

Il est important de s'organiser afin de pouvoir suivre vos clients et être à jour de façon pro.

Pour cela, il vous suffit de noter le nom/prénom ; date de la commande ; les produits commandés.

N'hésitez pas à noter des notes personnelles afin de personnaliser votre suivi.

### **2) SE FAIRE DES DOSSIERS SUR LE TÉLÉPHONE**

Pour que vos ventes soient fluides et efficaces, pensez à ranger par dossier dans votre téléphone les différents témoignages, colis reçus, captures d'écrans etc...

### **3) PRÉ-ENREGISTRER SES VOCAUX**

Dans les différentes trames de ventes, vous avez toujours à envoyer des audios afin de vous présenter, parler du set optimal, du beauty , de l'importance de la detox etc...

Vous pouvez donc pré-enregistrer ces messages vocaux afin de gagner un temps considérable.

Astuce : Si votre téléphone ne permet pas cette fonction, envoyez-vous un message vocal à vous-même sur Messenger, puis transférez ensuite aux différents clients.

### **4) PRÉ-ÉCRIRE LES MESSAGES TYPES**

Le principe étant exactement le même que pour les messages vocaux, pré écrivez dans vos notes les messages types qui reviennent tout le temps.

### **5) ORGANISER VOS JOURNEES**

Planifiez en avance vos post, planifier une semaine type avec les sujets que vous désirez aborder , vous éviterez ainsi la perte de temps chaque jour et la page blanche.

Mettez-y un fil conducteur.

### **6) METTEZ VOUS UN NOMBRE D'ACTIONS MINIMUM**

Déterminez un nombre de story auxquelles vous allez répondre ; un nombre de personnes que vous allez contacter , un nombre de lives que vous allez faire ainsi de suite.

## **7) BIEN FAIRE LE SUIVI**

Le suivi est une des clés afin de fidéliser votre clientèle et aller plus loin que de simples ventes. Vous devez vous appliquer à bien respecter cette étape.

Les formes de suivi :

1/ Demandez à la cliente de vous prévenir dès qu'elle aura reçu son colis. Puis une fois reçu, demandez à la personne de publier elle-même sur votre groupe son colis reçu.

2/ Une fois les produits reçus, envoyez toutes les posologies produits si pas encore fait et envoyez aussi un rééquilibrage alimentaire si nécessaire. Et demandez à la personne de bien prendre ses photos AVANT ainsi que ses mensurations.

3/ Demandez à la cliente de vous faire elle-même un retour une semaine après.

Cela permet plusieurs choses :

- De ne pas avoir à relancer des dizaines de clients vous-même.
- De vous permettre d'ajuster la cure de la cliente pour plus de résultats.
- D'avoir sans cesse de nouveaux témoignages pour alimenter votre groupe.

4/ Une fois les premiers résultats reçus, demandez à la personne de publier elle-même sur votre groupe son témoignage.

5/ Vous pouvez aussi décider de vous la recontacter ; mettez vous des notes dans votre agenda.

## **8) BIEN FAIRE LE CLOSING**

Le Closing est l'étape qui va vous permettre de finaliser la vente.

Lorsqu'une personne vous donne une objection au niveau du prix

Voici ce que vous pouvez répondre :

- Dites que ce sont des produits naturels et qu'il n'y pas qu'un seul produit mais plusieurs ( pour set optimal par ex ou parler d'un produit qui a plusieurs effets ) qui vont lui permettre d'améliorer une problématique qu'elle a .

- exemple : transit, problème de poids, de stress etc...

- Ramenez le prix total au prix par jour. Par exemple pour une cure de 100 euros cela coûte au final moins de 3,50€ par jour.

- Si vous êtes dans la perte de poids ; Expliquez que contrairement à beaucoup de programmes minceur existants, vous ne proposez pas un régime qui entraîne de la frustration. La detox n'est pas un régime et donc pas de frustration, ça aussi ça n'a pas de prix.

- Expliquez bien qu'après l'achat de la personne, vous lui proposez un SUIVIPERSONNALISÉ GRATUIT ! Cet argument vous permettra de conclure énormément de ventes.

- Si la personne vous dit qu'elle n'a vraiment pas l'argent, demandez lui quand est ce qu'elle recevra sa paye.

Puis envoyez lui un petit message le

jour J du genre : « Salut j'espère que tu vas bien, je suis disponible pour faire ta commande quand tu veux J »

- Envoyez à la personne des témoignages écrits de vos clients satisfaits afin de l'aider à prendre sa décision.