

Être et Paraître avant de faire

- Toujours véhiculer une image positive dans vos post et stories (votre vitrine). N'ayez pas peur de montrer votre vie de tous les jours, et montrez de l'émotion aussi dans vos posts, ne cachez pas vos sentiments, si vous êtes tristes, ça arrive, vous pouvez le dire aussi (décès, maladie, difficultés...) Les gens aiment voir que vous êtes comme eux!
- On évite la politique, la religion, les vaccins, le covid (les avis divergent et du coup on peut se mettre à mal et s'attirer des ennemis oui oui) On évite les critiques sur quoi que ce soit, on ne se plaint pas du temps, de la voisine ou de la grève!
- Ayez une attitude nette, propre, montrer une belle image de vous , toujours !
- Post personnel sur votre groupe (et mur privé si vous le souhaitez), montrez ce que cela à changer dans votre vie, esprit positif, meilleure Energie, meilleur sommeil, parlez de votre témoignage personnel avec cette activité, avec le cœur !

Action de tous les jours

- Ajoutez des personnes chaque jour sur votre profil personnel, et une fois par semaine, ajoutez ces nouveaux contacts dans votre groupe, encore et encore car seul 10 à 15% accepteront
- Like storys/ posts et commentez chez les autres (vérifiez qu'ils ne sont pas déjà chez Pm)
- Contactez des nouvelles personnes, des gens qui réagissent à vos post ou story par ex, et posez leur des questions sur leur vie, leur job, complimenter les (beaux enfants, jolie robe, bref...) Et devenez amis avec la terre entière !
- Allez sur des groupes de passion, participez aux post et si réactions, que le profil vous plait ou si il y a une connexion, ajoutez la dans votre privé, noter ce contact dans un carnet pour garder ce contact actif !
- Post recrutement 2 à 3 fois semaine ! On doit vous voir toujours plus, le cerveau doit voir 7 x la même chose avant de s'y intéresser ! Et ce n'est pas parce que vous n'avez pas de réactions que vous n'êtes pas vu ! On continue donc min 4 post par jour sur groupe et un sur priv (c'est une moyenne)
- N'attendez pas les gens, peu, viendront à vous, mais allez les chercher !



Semez, semez, semez, quelques graines pousseront si vous semez, soyez en sûr !!

Être et Paraître avant de faire

- Faites des vocaux pour répondre aux gens (clients ou recrutement) , plus agréable et plus vrai car plus d'émotions, la personne est mise en confiance de suite
- Soyez un rayon de soleil pour les gens, vous les attirez grâce à votre attitude

Faites vos suivis !

- L'argent est dans le suivi, si pas de suivi, la cliente ne sera pas valorisée et ne reviendra probablement pas !

Exemple :

Bonjour Martine, vous avez dû recevoir votre commande, pourriez-vous me dire si tout se passe bien ? Avez-vous besoin d'aide pour l'utilisation ? Ou les instructions ?
Ou souhaitez-vous des précisions sur l'utilisation de nos produits ?

- Faites des fiches clients, si la cliente est malade (ou mari ou enfant, notez-le, et aller vers elle qq jours plus tard voire comment ça va et sans intention de vendre, intéressez-vous a elle ! Je vous garantis, vous deviendrez une personne de confiance et elle n'ira pas ailleurs !

Après 3 semaines, Martine arrive doucement au bout de ses produits...

Bonjour Martine, j'espère que vous allez bien, vous devriez arriver doucement au bout de votre set optimal, tout va tjs bien ? N'hésitez pas si besoin, je suis là. Bisous

- Si vous avez des personnes qui quittent votre groupe, laisser partir, on ne court pas après les gens ! Tri naturel, y'en aura d'autres !
- Il est mieux d'avoir 10 personnes investies qui vous suivent plutôt que 100 personnes qui vous suivent sans intérêt ni interactions. Faites le tri.

Ne vous mettez JAMAIS en position de demandeur !



Customer Care

Processus de recrutement

Concentrez-vous sur les personnes qui interagissent avec vous (lisent vos posts, répondent à vos sondages, commentent vos posts, vos story etc... c'est un signal !

A ce moment-là vous pouvez envoyer un message mais pas n'importe comment !

Voici deux scripts :

- Bonjour Martine, j'ai vu que tu avais aimé l'une de mes publications. Un grand merci pour ton support, ça me touche.
- Bonjour Martine, merci beaucoup d'avoir aimé ce que j'ai partagé ce matin, je t'en suis vraiment reconnaissante ! Est-ce qu'il y a quelque chose que tu souhaiterais voir prochainement ?

Exemple, si elle like la détox, vous pouvez lui demander si elle souhaiterait voir du contenu sur le rééquilibrage alimentaire, la detox, la perte de poids etc....

Comment contacter le marché froid ?

Sur les réseaux :

- Osez écrire aux gens par message (vocal super sinon, par écrit) mais attention, vaut mieux privilégier la QUALITE que la QUANTITE! Donc des Post personnalisé avec son nom, mais surtout pas 100 copier-coller par jour, ça se voit et on fuit ce genre la!!
- Aller voir le profil des gens, lister 3 bénéfices, elle a des enfants, elle est secrétaire, elle fait du sport.

Exemple :

- Salut Laura, j'ai vu que tu étais ne super maman, que tu avais un emploi prenant et que tu fais en plus du sport. Comment fais-tu pour t'organiser ? Ensuite, à vous de jouer pour créer le contact (on ne parle absolument pas de Pm a ce stade-ci)
- Si la personne n'a rien sur son profil, on passe, prenez des profils intéressant avec qui vous aller pouvoir créer un échange ! Ensuite il faut entretenir le lien !
- A un moment donné on va utiliser un besoin ! Sur le profil de Laura, vous aller voir et vous voyez une publication ou elle dit qu'elle a eu un problème de voiture faut changer le moteur et qu'elle est dépitée!

Vous lui envoyer un message :

- Coucou Laura comment tu vas ? J'ai vu sur ton profil que tu avais eu un problème de voiture, est ce que c'est réglé, tu as trouvé une solution ?
- Réponse de Laura : merci pour ton message oui c'est réglé tout est rentré dans l'ordre !
- Vous : Ok super, je suis contente pour toi, si ça n'avais pas été le cas je t'aurais proposé une solution!

Dans le cas contraire :

- Réponse de Laura : Non ce n'est toujours pas réglé, j'ai tjs pas de voiture depuis 3 mois!
- Vous: Ecoute Laura, je suis pas garagiste, mais j'ai quelque chose à te proposer pour arrondir tes fins de mois et/ou payer les réparations de ta voiture! Est-ce que ça t'intéresse d'en savoir plus ?
- Si oui on débouche sur une présentation, si non, on entretien le lien quand même !



Un non n'est jamais définitif !

Processus de recrutement

Autre exemple :

Trouver un levier pour les contacter, que fais votre fils comme sport par exemple et échanger là-dessus.

Autre exemple :

- Salut Martine, j'espère que tu vas bien, j'ai vu que tu étais comptable, j'ai une question sur un document que je remplis pour mes impôts, saurais tu m'aider ?
- J'ai vu que tu étais fan je moto, j'aimerais acheter une moto as-tu quelques conseils ?
- Salut j'ai vu que tu pratiquerais du sport tous les jours, comment tu fais pour garder cette motivation ?

Cela fonctionne sur tous les réseaux (Facebook, INSTAGRAM, TikTok etc...)

A l'extérieur :

Toujours s'intéresser aux gens avec un réel intérêt d'améliorer LEUR VIE (pas la vôtre) !!

Exemple : - Je vous veux trop dans mon équipe, vous avez un super profil , votre joie est contagieuse, etc....

- Ces phrases, vous pouvez la sortir avec humour, quand vous parlez avec une caissière sympa, une vendeuse, la serveuse souriante sur une terrasse.... Et filez-lui votre carte de visite ! N'en dites pas trop surtout !!

Faites tester, ayez des échantillons sur vous USE, TALK, DEMO



- N'oubliez pas la loi des nombres, sur 20 personnes contactées, vous aurez en moyenne 3 à 5 personnes intéressées !
- Allez-y au culot, OSEZ, faites des compliments au gens, dites-leur que vous aimez son profil (ok si c'est sur les réseaux aussi) , et que vous la voulez dans votre équipe, qu'elle y réfléchisse !

OSEZ! On ne sait avoir que un OUI ou un NON!!! ON EN MEURT PAS!

- Vous avez un refus, ne le prenez pas personnellement, c'est la personne en face de vous qui n'est pas prête, tout simplement.
- Sachez qu'un non n'est jamais définitif, c'est juste que ce n'est pas le moment pour elle, elle reviendra, continuez à montrer votre enthousiasme surtout, elle a mis cette info dans une case de son cerveau, elle s'en souviendra au moment voulu ! Elle pourrait avoir un jour un soucis au boulot, dans son couple, ou une envie de grandes vacances, donc, elle vous reviendra !

Processus de recrutement

Demandez lui sinon :

- Si tu avais une nouvelle opportunité professionnelle ça te dirais ? SI oui prenez son numéro de téléphone, ne donnez pas votre nom de famille pour qu'elle ne fasse pas de recherche, et contactez-la pour lui parler
- J'ai qqch qui pourrait t'intéresser et qui pourrait te permettre de : et vous sortez la situation qu'elle ne veut plus (ex: cela pourrait te permettre de passer plus de temps avec ses enfants, d'avoir ta voiture de société, des voyages, de bosser de chez toi... etc...) pour cela, il y aura eu une petite discussion avant, pour bien cibler ses envies !

Si vous la sentez réceptive, dirigez-la vers une POA ou mieux, envoyez lui une vidéo de présentation le jour même (inscrivez-la sur Plan B) ATTENTION : faire attendre le moins possible !

Ensuite, demandez-lui de revenir vers vous quand elle a vu la vidéo car elle aura sûrement des questions.

Quand elle revient vers vous, demandez-lui de ce qui lui a le plus plu dans la présentation. IMPORTANT !

- Si c'est produit (brevets, NTC, etc...) parlez produits, qu'ils sont supers, efficaces, que vous avez des clients qui sont bcp mieux avec, des milliers de témoignages.
- Si c'est rémunération, parlez rémunération, qu'on peut aller loin (avec du travail mais on est aidé avec une grosse équipe)
- Si c'est voyage, voiture, parlez de ça , On peut les avoir gratuitement partir d'un certain niveau pas si difficile à atteindre.
- Demandez ensuite ses attentes avec nous, 200 ? 500 ? 2000 ou plus ? Tout est possible, dites-lui, mais ça dépendra de sa volonté à y arriver !
- Demandez-lui ou en est sa motivation (de 1 à 10).

Soyez détaché du résultat, ne faites pas sentir que vous voulez qu'elle signe aujourd'hui, parlez de manière neutre, sans excitation !

Pensez fort que c'est pour elle que vous le faites, pour changer SA vie, l'améliorer ! Et non pour vous (ça change tout avec cette façon de penser)

N'attendez jamais qu'une personne vous recontacte, continuez entre temps à semez ailleurs, elle reviendra quand elle sera prête, entre temps, pas de forcing mais allez liker de temps en temps ses posts pour qu'elle ne vous oublie pas!

Y'en a qui n'adhéreront pas ! Acceptez le!

- Si intérêt pour la société, posez leur des questions et intéressez-vous à eux, (ne déblatérez surtout pas le plan de rémunération, les brevets, GMP, les sportifs de hauts niveaux, les points, les niveaux (vous allez la faire fuir à toute allure)

Processus de recrutement

Dites plutôt :

- On va voir si cette opportunité te correspond, parle-moi de toi, en admettant que tu démarres avec nous, quels seraient tes objectifs (notez tout)!
- As-tu d'autres questions ? Veux-tu un appel avec mon sponsor qui est la depuis xxx temps ?

* SI après tout cela, elle dit oui c'est super on inscrit ! On envoie le lien d'affiliation etc.

* SI elle vous dit non, vous la rassurez (ok je te comprends tellement quand j'ai démarré j'y connaissait rien et il m'a fallu un temps de réflexion). Ce que je te propose, la nuit porte conseil réfléchis à ton aise et on se rappelle bientôt si tu le désires

- Si c'est un NON critique (pyramidal, on perd de l'argent, ne marche pas ton truc, c'est une secte : alors, simple réponse à retenir par cœur (je l'adore)
 - « En effet, je vois que tu n'es tout simplement pas prêt pour cette opportunité et à entendre ce que j'ai à te dire, peut-être plus tard (et on passe à autre chose) Elle va vraiment être perplexe et reviendra sans doute vers vous !

Toujours pleins de posts POSITIFS et HEUREUX sur les réseaux sociaux car les personnes avec qui vous avez parlé suivent incognito, croyez le 😊

- Ne jamais mentir en disant qu'on gagne une fortune très vite, mais dire qu'on peut en effet générer bcp d'argent mais que c'est du travail (on ne devient pas « riche » sans rien faire, ça se saurait !! Mais si elle vise 200 - 300 - 500 c'est relativement facile !
- On a des non et des méfiances ! Que répondre ?
 - ok je comprends, tu n'es pas encore prête, cela ne te convient probablement pas pour le moment, nous en reparlerons peut être plus tard (elles se remettent plus facilement en question et viendront plus facilement poser des questions)

**Un non n'est jamais définitif, elle vous reviendra quand elle sera
« prête »**

POSITIVE
ENERGY