

Suivi du nouveau membre

Le suivi auprès de vos nouveaux membres est une des plus importantes étapes que vous ferez. Lisez ces excellents conseils de suivi pour offrir à vos membres la meilleure expérience Shaklee:

Nom du membre: _____ Date de commande: _____

Numéro de téléphone: _____ Adresse courriel: _____

Mode de contact préféré: Appel Texto Courriel

Produits commandés: _____

Objectifs de mieux-être: _____

Notes: _____

Si votre nouveau membre a acheté une Trousse Défi Prouvez-le (TDP), il peut aussi recevoir des courriels de Shaklee. Nous l'avons noté pour vous dans ce document.





Merci de votre commande!

Jour 1: Courriel de bienvenue avec la TDP

Date: _____

Appel Texto Courriel

Faites le suivi auprès de votre nouveau membre pour exprimer votre appréciation par texto ou une note personnelle. Ou, encore mieux, appelez-le.

« J'ai été ravi de voir que vous venez de commander des produits! J'apprécie vraiment votre soutien. Je pense que vous remarquerez une différence lorsque vous commencerez à utiliser les produits. »

Familiarisez-vous avec votre nouveau membre et ses besoins ou objectifs en l'écoutant. Vous pourrez ainsi bâtir une relation authentique et suggérer d'autres produits à essayer dans le futur.

« Quels objectifs de santé espérez-vous atteindre? »

Dites à votre nouveau membre que vous êtes disponible pour lui offrir votre soutien. Assurez-vous qu'il connaisse vos coordonnées et que vous serez ravi de répondre à ses questions à propos des produits ou de son adhésion de membre Shaklee.

« Voici mon numéro de cellulaire, alors n'hésitez pas à m'appeler si vous avez des questions. »

Notes de suivi: _____



Vos produits devraient arriver bientôt!

Date: _____

Appel Texto Courriel

Faites le suivi auprès de votre nouveau membre pour vous assurer qu'il a reçu l'avis d'expédition pour sa commande. Elle devrait être en chemin et cette action vous donne une autre occasion d'offrir un excellent service.

« Je voulais vérifier que vous ayez bien reçu l'avis d'expédition pour votre commande. Vos produits devraient arriver bientôt. »

Si vous ne l'avez pas encore fait, parlez à votre nouveau membre des avantages destinés aux membres et de la Différence Shaklee^{MC} à anticiper des produits. Partagez le feuillet des avantages du membre Shaklee avec votre nouveau membre après votre suivi.

« Pendant que vous attendez l'arrivée de votre commande, je voulais partager avec vous des informations à propos de vos avantages de membre Shaklee et des normes de qualité à anticiper de vos produits Shaklee. Je vous enverrai tous les détails par courriel, mais mes points saillants préférés sont... »

Notes de suivi: _____



Votre commande est arrivée!

Date: _____

Appel Texto Courriel

Faites le suivi auprès de votre nouveau membre pour vous assurer que sa commande soit arrivée et qu'il soit satisfait de ce qu'il a reçu.

« Je vous appelle pour m'assurer que votre commande est bien arrivée. »

Aidez votre nouveau membre à utiliser les nouveaux produits et répondez à ses questions.

« Le [produit] est un de mes préférés. J'aime [votre conseil d'utilisation du produit]. Avez-vous des questions auxquelles je peux répondre avant de commencer à l'utiliser? »

Notes de suivi: _____

Jour 12:  **Courriel de préparation pour la détoxification**



Comment l'aimez-vous?

Jour 15: Courriel de conseils pratiques

Date: _____

Appel Texto Courriel

Partagez un de vos conseils préférés pour l'utilisation du ou des produits commandés par votre nouveau membre ou une recette pour soutenir ses objectifs de santé.

« J'ai vu cette recette en ligne et j'ai pensé que vous aimeriez l'essayer. Ça semble savoureux et c'est étiqueté [bon pour le coeur, à faible niveau glycémique, élevé en protéines, etc. – tout ce qui correspond aux objectifs de santé de votre nouveau membre]. »

Intégrez votre nouveau membre à la communauté Shaklee.

« Vous pouvez trouver des tonnes de recettes santé dans le blogue Naturally (en anglais seulement) à ca.shaklee.com. Si vous êtes actif dans les médias sociaux, vous pouvez suivre Shaklee à @ShakleeHQ (en anglais seulement) pour y trouver des recettes et autres excellentes informations. Je m'y suis connecté et j'ai appris auprès de nombreuses personnes ayant des objectifs comme les miens. »

Demandez à votre nouveau membre s'il aime les produits qu'il a commandés.

« Avez-vous commencé à prendre [produits]? Comment les aimez-vous? »

Notes de suivi: _____

Jour 24: Courriel de vente croisée



Référez un ami pour recevoir 10\$ de rabais!

Jour 20:  **Vous avez réussi! Courriel Maintenant, faites la transition avec les Boissons Frappées**

Date: _____

Appel Texto Courriel

Faites le suivi pour encourager votre nouveau membre à partager son expérience Shaklee et être récompensé avec le Programme de référence de membre.

« Aimez-vous [produits]? Je veux vous rappeler que vous pouvez recevoir 10 \$ de rabais pour votre prochaine commande en référant un ami à Shaklee. Il vous suffit de partager votre code Référez un ami et lorsqu'un ami achète 100 \$ et plus de produits, il reçoit 10 \$ de rabais pour sa commande et vous recevez 10 \$ de rabais pour votre commande. »

Assurez-vous que votre nouveau membre trouve le code et demandez-lui de faire l'évaluation de son ou ses produits à ca.shaklee.com

« N'hésitez pas à me demander si vous avez besoin d'aide pour trouver votre code Référez un ami. J'aimerais aussi connaître votre expérience d'utilisation des produits. Si vous ajoutiez une évaluation de produit à ca.shaklee.com, je sais que ça aiderait d'autres personnes – peut-être même les amis que vous référez. »

Notes de suivi: _____



Prêt à renouveler votre commande?

Date: _____

Appel Texto Courriel

Faites le suivi auprès de votre nouveau membre pour renouveler sa commande et/ou acheter de nouveaux produits.

« Ça fait presque un mois depuis votre première commande. Je ne veux pas que vous soyez à court, alors j'ai pensé vous contacter pour vous aider à renouveler votre commande. »

Rappelez à votre nouveau membre les Récompenses de loyauté, la commodité de l'expédition automatique chaque mois et la démarche à suivre pour démarrer.

« N'oubliez pas que vous pouvez aussi programmer une commande de loyauté mensuelle et automatique. Vos produits seront livrés à votre porte chaque mois et vous mériterez des points pour chaque commande – des points à échanger pour recevoir des produits gratuits. »

Pour susciter la curiosité, recommandez un produit d'une catégorie que votre nouveau membre n'a pas encore essayé. Par exemple, s'il commande des suppléments, recommandez un produit Maison Santé..

« J'ai utilisé mes points de Récompenses de loyauté pour essayer [produit] pour la première fois et maintenant, c'est un produit indispensable de ma commande de loyauté mensuelle. »

Notes de suivi: _____

Et après:

Planifiez des rappels de suivi dans votre application Shaklee Connect (en anglais seulement) pour vous rappeler de faire le suivi auprès de votre nouveau membre à intervalles réguliers. Voici des idées de suivi à considérer:

- **Comment vous portez-vous dans l'atteinte de vos objectifs de santé?**
Faites le suivi auprès de votre nouveau membre pour savoir comment il se porte, vérifiez s'il travaille encore à l'atteinte des mêmes objectifs ou s'il en a de nouveaux et suggérez de nouveaux produits à essayer.
- **Avez-vous vu les offres de produits Shaklee pour le soutien de toute votre famille?**
Faites le suivi auprès de votre nouveau membre pour lui présenter des produits pour lui ou ses enfants ou autres membres de sa famille.
- **Avez-vous partagé votre code Référez un ami avec quelqu'un récemment?**
Faites le suivi auprès de votre nouveau membre pour lui rappeler les avantages de partager une expérience de produit personnelle avec d'autres personnes afin de recevoir 10 \$ de rabais pour sa prochaine commande.
- **Avez-vous entendu parler de [produit]?**
Faites le suivi auprès de votre nouveau membre à propos du lancement d'un nouveau produit ou pour lui parler de votre nouveau produit préféré.
- **Puis-je vous aider à échanger vos points de Récompenses de loyauté?**
Faites le suivi auprès de votre nouveau membre pour lui rappeler les points de Récompenses de loyauté qu'il a accumulés. Demandez à votre nouveau membre s'il a besoin de suggestions de nouveaux produits à essayer ou s'il accumule ses points pour acheter un produit particulier.
- **Aimeriez-vous savoir comment gagner de l'argent en partageant Shaklee?**
Faites le suivi auprès de votre nouveau membre pour savoir s'il serait intéressé à devenir propriétaire d'entreprise Shaklee.
- **Avez-vous vu ceci?**
Faites le suivi auprès de votre membre pour partager une vidéo ou une image des médias sociaux de Shaklee associée à ce dernier – ou à ses objectif de mieux-être – pour encourager l'engagement à la communauté Shaklee.
- **Le saviez-vous...?**
Faites le suivi auprès de votre nouveau membre pour partager un fait irrésistible à propos d'un produit qu'il n'a pas encore essayé. *Exemple:* Saviez-vous que Vita-C à Action Progressive de Shaklee procure la vitamine C correspondant à 1,5 orange chaque heure pendant cinq heures?
- **Prêt à célébrer?**
Faites le suivi auprès de votre nouveau membre pour célébrer sa loyauté lorsqu'un moment marquant de six ou douze mois consécutifs de commandes de loyauté est atteint.
- **Puis-je partager votre témoignage?**
Faites le suivi auprès de votre nouveau membre pour lui demander si vous pouvez partager son témoignage de produit avec les autres.

Conseil de pro:

permettez-nous de vous aider avec votre suivi! Si vos membres suivent @ShakleeHQ dans les médias sociaux, ils peuvent voir Shaklee pendant leur navigation quotidienne.