

TROUSSE DE MATÉRIEL POUR VOS ÉVÉNEMENTS EN LIGNE

Aujourd'hui, des millions de personnes sont à la recherche d'un moyen pour travailler n'importe où et gagner de l'argent en travaillant à temps partiel ou à temps plein à domicile. La meilleure façon de partager l'entreprise Shaklee avec ces personnes est en ligne.

Vous pouvez développer votre entreprise et aider les gens à gagner de l'argent avec Shaklee en animant un événement *Travaillez n'importe où* sur Facebook^{MD} ou Zoom^{MD}. Pour vous faciliter les choses, nous avons créé une trousse de matériel avec tout ce qu'il vous faut pour assurer votre succès.

Qu'y a-t-il dans votre trousse de matériel:

- Formation pour animer votre événement en ligne sur Facebook ou Zoom
- Matériel à partager pour votre événement dans les médias sociaux
- Une présentation vidéo sur le travail à domicile que vous pouvez présenter (en anglais seulement)
- Une vidéo de témoignages de succès à présenter (en anglais seulement)
- Scripts pour inviter, présenter et faire le suivi

Démarrez!

Choisissez la date – Choisissez la date de la tenue de votre événement. Les meilleures dates et heures pour animer vos événements en ligne sont les soirées de semaine ou en journée pendant le week-end.

Apprenez comment animer votre événement sur Facebook et Zoom – Regardez notre vidéo sur la façon d'animer votre événement sur Facebook. (En anglais seulement.) Regardez notre vidéo sur la façon d'animer votre événement sur Zoom. (En anglais seulement.)

Connectez-vous, invitez et faites le suivi chaque jour – Passez en revue les Activités vitales Shaklee pour vous Connecter, Inviter et Faire le suivi. En vous adonnant à ces activités chaque jour, vous trouverez des personnes intéressées à votre événement. Une bonne règle à suivre consiste à inviter cinq fois plus de gens que le nombre anticipé – alors, par exemple, si vous invitez 100 personnes, il se peut que vous en ayez 20 qui y participent.

Pour vous aider à faire la promotion et animer votre événement en ligne, visitez la page de matériel en ligne pour télécharger les invitations à partager.

CONSEIL PRATIQUE: Établissez un objectif quotidien sur le nombre de personnes que vous voulez inviter à votre événement.

Présentez votre événement en ligne/Zoom

AVANT L'ÉVÉNEMENT

Rendez votre événement amusant! Souriez, riez, relaxez et faites jouer de la musique quelques minutes avant le début.

Assurez-vous que votre éclairage et votre fond soient corrects. Évitez le bruit de fond si possible. Il se peut que les gens ne se souviennent pas de tout ce que vous direz, mais ils se souviendront de l'expérience.

COMMENCEZ À TEMPS

Respectez le temps de tous, y compris le vôtre. Si vous faites un événement Zoom, appuyez sur la touche « record. » Vous pourrez partager votre enregistrement plus tard avec ceux qui n'ont pas pu être présents.

PRÉSENTEZ L'ÉVÉNEMENT

Nous vous facilitons la tâche pour vous permettre de présenter un événement à succès en vous fournissant la présentation de la compagnie et la vidéo *Success Stories* (en anglais seulement.) Il vous suffit de les personnaliser avec votre propre témoignage et d'inviter les gens à poser des questions lors du clavardage.

2-3 minutes	Présentez-vous et partagez votre témoignage Shaklee.
5-7 minutes	Montrez la vidéo <i>Shaklee WFA Presentation</i> (en anglais seulement.)
1-2 minutes	Transition vers la vidéo <i>Success Stories</i> (en anglais seulement.)
5-7 minutes	Montrez la vidéo <i>Shaklee WFA Success Stories</i> .
2 minutes	Invitez les gens à adhérer à Shaklee.

Présentez votre événement *Travaillez n'importe où* en ligne / Facebook

PRÉPAREZ VOTRE ÉVÉNEMENT:

- À partir de votre **fil d'actualités** Facebook, cliquez sur « **Events** » dans le menu à gauche
- Cliquez + « **Create Event** » à gauche
- Cliquez sur « **Create Private Event**; » seules les personnes invitées verront votre événement
- Remplissez « **event name** » (nom de l'événement), « **location** » (lieu), **date**, « **time** » (heure) et **description**
- Cliquez sur « **Create** »

Considérez l'**événement virtuel Facebook** comme un événement qui se déroule à votre rythme sur la page d'événement que vous avez créée. Après avoir suivi les étapes ci-dessus, vous pourrez ajouter le contenu de votre événement.

Chaque point à l'ordre du jour aura sa propre publication à l'intérieur de votre événement. Vous pouvez choisir de publier tout le contenu en une seule fois ou si vous animez un événement avec plusieurs chefs d'entreprise qui comptent publier l'événement à des moments différents. Quoi qu'il en soit, lorsque votre événement commence, le plus important est de rendre l'événement « Live, » souhaiter la bienvenue à tout le monde présent dans la page et dire aux invités qu'ils peuvent consulter le contenu à leur propre rythme.

Assurez-vous qu'ils sachent qu'ils peuvent poser des questions et que vous ferez le suivi avec eux après l'événement. Répondez aux commentaires et, autant que possible, engagez-vous auprès des participants à votre événement.

CONSEILS PRATIQUES POUR PARTAGER VOTRE TÉMOIGNAGE

Votre témoignage est une des plus importantes parties du succès de votre événement. Les faits parlent et les témoignages vendent. Voici des lignes directrices simples pour vous aider à partager efficacement votre témoignage convaincant.

Souvenez-vous que « moins vaut plus. » Tenez-vous-en à la fenêtre de 3 minutes. Ça va si le résultat est un peu brut et réel, car les gens qui regardent pourront s'y identifier. C'est une bonne idée de pratiquer le partage de votre témoignage auparavant pour vous assurer de le présenter de façon brève, mais puissante.

Où étiez-vous avant le début de votre périple (santé ou affaires)?

Exemples:

- Je n'étais pas heureux avec mon image
- Je n'étais pas rendu où je voulais être avec mon périple de santé
- Ma famille avait besoin d'un revenu supplémentaire
- Je voulais une communauté plus forte
- Je voulais bâtir ma confiance en soi et mon auto-identité

Comment avez-vous démarré avec Shaklee?

Exemples:

- La personne qui m'a initié à Shaklee était _____
- Mes craintes avant de démarrer étaient _____
- Ce qui m'a fait dire oui pour devenir distributeur était _____

Comment votre vie a-t-elle changé grâce à votre périple?

Exemples:

- Je suis plus fort
- J'ai plus confiance en moi
- J'ai une meilleure situation financière
- Je suis un meilleur parent/conjoint
- Je fais partie d'une communauté habilitante
- Je suis le meilleur de moi-même
- J'ai un but

Scripts pour les événements de travail à domicile en ligne

Voici des scripts que vous pouvez utiliser pour vous Connecter, Inviter et Faire le suivi pour votre événement de travail à domicile en ligne.

SCRIPTS D'INVITATION

Invitation pour les clients du Défi Prouvez-le:

Bonjour, _____! Je tiens à prendre une seconde pour vous dire à quel point vous avez bien réussi le Défi Prouvez-le. Vos résultats sont extraordinaires! J'ai aussi remarqué que vous êtes excellent dans les médias sociaux et vous aimez aider les gens. Je pense que vous seriez aussi excellent pour faire ce que je fais. Le ____ <insérez la date>, j'anime un événement en ligne pour expliquer mon travail à domicile qui me permet d'aider les gens à améliorer leur santé. Ça prendra environ 20 minutes. Pouvez-vous y être présent?

Invitation pour les personnes qui ne sont pas des clients ou celles qui sont nouvelles chez Shaklee

Bonjour, _____! Je suis très impressionné par _____ (ajoutez la phrase à propos de ce que cette personne a fait d'excellent; par exemple: sa passion pour la nutrition, le mieux-être, aider les autres, conditionnement physique, etc.) Le ____ <insérez la date>, j'anime un aperçu « derrière-scène » sur mon rôle d'influenceur de mieux-être. Seriez-vous intéressé d'en apprendre davantage à propos de mon revenu avec mon entreprise en ligne qui me permet d'aider les gens à améliorer leur santé? Je vous dis sincèrement que vous seriez bon pour faire la même chose que moi.

Si la personne dit oui, fournissez-lui les informations nécessaires pour qu'elle se joigne à votre événement (c.-à-d., lien Zoom ou ajoutez-la à votre groupe Facebook, selon la façon que vous comptez animer votre événement). Exprimez votre enthousiasme.

Si la personne dit non, soyez compréhensif et amical. Ne rendez pas la personne mal à l'aise. Continuez d'aimer ses publications et de faire des commentaires. Souvenez-vous que « non » signifie souvent « pas présentement. » La plupart des gens adhèrent après de multiples invitations et suivis.

Si la personne ne répond pas à votre invitation après 2–3 jours, envoyez-lui un message de suivi.

Bonjour, ____! Je fais un petit suivi pour savoir si vous avez eu la chance de regarder l'invitation que je vous ai envoyée il y a quelques jours. Je suis enchanté de mon événement en ligne tenu le ____ <insérez la date>. Pourriez-vous vous joindre à moi? J'aimerais bien que vous soyez présent pour avoir votre soutien.

SCRIPTS DE CONCLUSION

Merci de vous être joint à mon événement aujourd'hui! J'espère que vous avez aimé ce que vous avez appris. Je ferai un suivi auprès de vous sous peu pour avoir vos commentaires. Entre-temps, sur une échelle de 1 à 10 à propos de ce qui vous a intéressé et de ce que vous avez appris aujourd'hui:

8–10: très intéressé

4–7: intéressé, mais a des questions ou des commentaires

1–3: pas intéressé en l'opportunité d'affaires, mais potentiellement intéressé aux produits ou à référer des amis qui sont intéressés

Souvenez-vous qu'en investissant en vous-même et en votre mieux-être, votre investissement rapporte toujours. Merci à nouveau! Je vous reparlerai bientôt!

SCRIPTS DE SUIVI

Faites le suivi auprès de tous les participants pour évaluer leur niveau d'intérêt quelques heures après votre événement. N'attendez pas plus de 24 heures pour faire le suivi après l'événement.

Si vous pouvez faire une vidéoconférence en tête-à-tête (Zoom/Facetime/appel vidéo Facebook), c'est préférable. De cette façon, ils peuvent voir votre enthousiasme et votre énergie et vous pouvez lire leurs expressions et réactions. Si c'est impossible, appelez la personne au téléphone.

Remerciez la personne d'avoir participé à votre événement. Demandez-lui: « Qu'est-ce que vous avez aimé le plus à propos de ce que vous avez entendu aujourd'hui? » Ensuite, demandez-lui où elle se situe dans une échelle en termes d'intérêt à propos de ce que vous avez partagé:

8–10: très intéressée

4–7: intéressée, mais a des questions ou des commentaires

1–3: pas intéressée en l'opportunité d'affaires, mais potentiellement intéressée aux produits ou à référer des amis qui sont intéressés

Si 8–10: demandez à la personne de vous dire pourquoi elle est intéressée et parlez-lui des options d'adhésion.

Si 4–7: demandez à la personne de vous dire ce qu'elle a aimé et quelles sont ses questions ou commentaires. Répondez à ses commentaires ou questions.

L'utilisation de témoignages de personnes avec des préoccupations semblables qui sont devenues d'excellents distributeurs est puissante.

Si ses questions ou commentaires sont résolus, demandez-lui d'adhérer en tant que distributeur.

Si la personne n'est pas encore prête, parlez-lui de l'option client et/ou faites le suivi à propos de l'entreprise plus tard.

Si 1–3: demandez à la personne quelles sont ses préoccupations (pour savoir ce avec quoi elle n'adhère pas, afin de la faire changer d'idée). Parlez-lui de l'opportunité à la clientèle et/ou demandez-lui si elle aimerait référer quelqu'un qui selon elle bénéficierait de l'adhésion de distributeur ou des avantages offerts aux clients.

Souvenez-vous que « non » signifie souvent « pas présentement. » Continuez d'être un ami et une personne de soutien pour ceux qui disent non.

Créez une cadence dans vos aperçus et événements en ligne. Animez-en au moins un par mois. Ne craignez pas d'en animer un aux deux semaines. Ainsi, vos événements s'amélioreront au fil des mois et des années. Vous réussirez vos événements! Foncez et faites une différence!

Toutes les marques de commerce sont la propriété de leur propriétaire respectif.