

Guide d'événement éphémère pour l'opportunité d'affaires



Organisation de votre événement

Avant votre événement:

Choisissez une date:

- **Choisissez une date:** parlez à votre partenaire d'affaires supérieur pour avoir son aide en matière de coordination. Dès que vous aurez sécurisé une date, ajoutez-la à votre agenda!
- **Temps:** décidez quand votre événement commence et se termine. Informez vos invités du temps à consacrer pour aider ces derniers à planifier leur présence.
- **Lieu:** déterminez la meilleure option pour animer votre événement. Pendant la pandémie, vous animerez la majeure partie – sinon l'entièreté – de vos événements complètement en ligne.

Déterminez votre liste d'invités:

- Qui sont vos amis et membres de votre famille les plus proches de vous?
- Choisissez entre 5 et 10 personnes à inviter.

Conseil de pro: invitez de nouveau les personnes qui n'ont pas pu participer à votre Événement amis et famille ou à tout autre événement éphémère.

Créez des invitations personnalisées:

Le partage de Shaklee n'a pas besoin d'être compliqué. Ça devrait être naturel et facile parce qu'il s'agit de partager des produits que vous aimez avec des gens de qui vous vous souciez. Cela devrait être une démarche avec laquelle vous êtes à l'aise, car vous recommandez déjà régulièrement les choses que vous aimez.

Invitez personnellement et envoyez des échantillons:

- Les invitations sont encore plus efficaces lorsque vous en envoyez une personnalisée à chaque invité au lieu d'envoyer une version de groupe/envoi de masse
- Dites aux invités ce qu'ils peuvent anticiper de votre événement en ligne
- Lorsque vous envoyez des échantillons à vos invités, dites-leur comment utiliser l'échantillon lors de l'événement

Utilisez notre Feuille de formule d'invitation pour créer des invitations personnalisées pour tous les invités que vous voulez inclure à votre événement.

Vous + Histoire + Invitation

Vous

+

Commencez par EUX!
Qui n'aime pas une conversation à propos de soi? Cette approche vous aide à entamer un clavardage aisément et en toute sûreté.

Histoire

+

Ensuite, dites une partie de votre histoire. Les histoires rendent l'invitation plus personnelle et vous permettent de partager un peu plus la raison pour laquelle vous avez démarré votre entreprise ou pourquoi vous avez invité quelqu'un à votre événement.

Invitez

Maintenant l'invitation; c'est la partie facile! Il vous suffit de phraser votre invitation sous forme de question ouverte. Cela aide à poursuivre la conversation et les gens sont plus à l'aise pour parler.

Pour d'autres conseils à propos de la création d'invitations, utilisez notre Feuille de formule d'invitation dans la leçon « Inviter avec confiance. »

Préparation de votre événement

Les moyens pour activer autant des cinq sens que possible aideront vos amis et votre famille à être plus enthousiastes à propos des produits et être plus susceptibles de les essayer. Envoyez des échantillons à vos invités pour qu'ils touchent, goûtent et sentent les produits et montrez-leur d'autres produits pendant votre événement en ligne!

La préparation de votre événement sera différente selon l'endroit et la façon dont vous l'animerez. Voici des conseils pour préparer la tenue de votre événement en ligne et, éventuellement un événement à domicile ou dans un autre endroit.

Événement en ligne (pendant la pandémie):

- Préparez l'événement en ligne avec la plateforme de votre choix
- Envoyez un rappel virtuel
- Testez votre technologie
- Préparez votre espace de travail
- Pratiquez avec votre partenaire d'affaires supérieur

Conseil de pro: utilisez un éclairage annulaire pour assurer un bon éclairage et être à votre meilleur.

Événement à domicile (lorsque la pandémie sera terminée):

- Organisez votre espace pour qu'il soit propre et invitant
- Créez un présentoir des produits que vous utiliserez
- Ayez tout ce qu'il vous faut pour vos démonstrations de produits
- Envoyez des directives claires vers votre domicile
- Pratiquez avec votre partenaire d'affaires supérieur

Conseil de pro: souvenez-vous d'inclure des directives détaillées vers votre domicile – et précisez l'endroit où stationner! Lorsque vous invitez des gens chez vous, il se peut qu'ils doivent utiliser la salle de bain, alors assurez-vous qu'elle soit propre et prête à utiliser.

Dans un endroit déterminé (lorsque la pandémie sera terminée):

- Choisissez un endroit où vous pouvez parler aisément avec votre groupe
- Faites une réservation pour permettre à vos invités de s'asseoir dès leur arrivée
- Apportez tous les produits que vous voulez partager
- Envoyez les directives pour que tout le monde puisse trouver l'endroit sans problème
- Apportez d'autres échantillons avec vous
- Pratiquez avec votre partenaire d'affaires supérieur

Conseil de pro: puisque vous serez fébrile à propos de votre événement et de l'animation, il se pourrait que vous oubliiez de manger. Prenez une collation santé avant l'événement pour être d'attaque.

Animation de votre événement

Pendant votre événement, suivez votre ordre du jour pour vous assurer de tout couvrir – et de maintenir le cap. Il est facile de perdre la notion du temps lorsque vous parlez des produits que vous aimez. Vous devez vous en tenir à la conversation et vous assurer que ce soit intéressant pour vos invités.

Travaillez à l'élaboration du format suggéré par votre partenaire d'affaires supérieur ou utilisez l'ordre du jour ci-dessous.


Temps	Contenu
2 minutes	Accueil
2 minutes	Histoire Shaklee
4 minutes	Mon histoire personnelle
4–8 minutes	Témoignages de succès
2 minutes	Transition à l'offre de produits Shaklee
3 minutes	Conclusion

Accueil

À mesure que les invités s'ajoutent à votre événement, assurez-vous qu'ils se sentent les bienvenus. En tant qu'animateur, assurez-vous de les accueillir par leur nom, dire bonjour et les aider à se connecter avec d'autres personnes présentes pendant l'appel. Il est très important de vous assurer que tous les participants se sentent bienvenus. Nous voulons tous avoir un sens d'appartenance, surtout en territoire inconnu.

Accueil officiel

« Je vous remercie de votre présence et de consacrer du temps pour être ici. C'était très agréable de bavarder avec vous tous avant de commencer. J'espère que vous avez tous créé un nouveau lien et que vous êtes impatient de savoir ce que nous allons vous offrir. »

 **Engagement de l'auditoire de l'événement en ligne:** *Pouvez-vous m'envoyer un emoji pour montrer votre enthousiasme?*

L'histoire Shaklee

Partagez ce qui fait de Shaklee une compagnie unique et expliquez pourquoi vous avez décidé de vous associer à nous.

Option A:

Voici ce qui rend Shaklee incomparable:



Innocuité

100 000+ tests de la qualité menés annuellement



Éprouvé

100+ brevets et brevets en attente
100+ articles scientifiques publiés
100+ années d'innovations



Pureté

Nous testons chaque nouvel ingrédient botanique pour plus de 350 pesticides, contaminants et autres impuretés – beaucoup plus que ce qui est requis



Garantie de remboursement à 100 %

Chez Shaklee, nous croyons en la performance éprouvée et l'innocuité de nos produits. Si vous n'êtes pas satisfait de quelque chose, vous pouvez nous le retourner pour être entièrement remboursé, même si le contenant est vide. Sans aucune question.



Notre compagnie est soucieuse de l'environnement

Shaklee fut la première compagnie au monde à être certifiée Neutre pour le Climat.



Plus de 60 ans d'innovations et de science appuient nos produits!




Option B:

Vous pouvez choisir de faire jouer la vidéo Shaklee Brand (en anglais seulement) qui explique pourquoi on peut faire confiance aux produits Shaklee, démarrer une entreprise Shaklee et adhérer à notre communauté.

La vidéo est disponible dans l'application Shaklee Share:

- Section « Tools »
- « Pop-Up Event Resources »

 **Engagement de l'auditoire de l'événement en ligne:** *Je vais faire jouer cette formidable vidéo. Si vous avez déjà entendu parler de Shaklee, précisez dans la section clavardage comment vous en avez entendu parler!*

Mon histoire personnelle

Puisque tous les invités à votre événement vous connaissent personnellement, VOTRE histoire aura un gros impact. Ce sera le moyen le plus simple pour créer un lien émotionnel avec vos participants et les aider à s'associer à votre désir de démarrer une entreprise. Voici quelques conseils pour partager une histoire irrésistible:

1 Soyez bref

Lorsque vous racontez une histoire, vous avez entre 2 et 4 minutes pour maintenir l'attention des gens, partager votre message et créer un lien émotionnel.

2 La vie avant Shaklee

Commencez par votre vie avant Shaklee:

- Quels problèmes essayez-vous de résoudre?
- Comment vous-êtes-vous senti?
- De quoi aviez-vous besoin?

3 Comment j'ai été initié

Expliquez comment vous avez été initié à Shaklee et aux produits.

4 Avant mon démarrage

Énoncez les préoccupations que vous aviez avant de démarrer:

- Je n'avais pas le temps
- Je n'avais pas assez d'argent
- Je n'étais pas un représentant de vente
- Je me préoccupais de ce que mes amis et ma famille pourraient penser

5 Comment ma vie a changé

Expliquez comment votre vie a changé dans les domaines suivants:

- Santé et mieux-être
- Finance
- Social

Passez du temps à la création de votre histoire Shaklee pour vous sentir en confiance et à l'aise de la partager lors de votre événement et lorsque vous parlez aux autres de votre nouvelle entreprise.

Pour de plus amples détails, consultez la formation « Shaklee Stories » dans le cours 5: « Use and Love Shaklee. »



Témoignages de succès Shaklee

Travaillez avec votre partenaire d'affaires supérieur pour trouver d'autres membres de votre équipe qui vous soutiendront lors de votre événement éphémère sur l'opportunité d'affaires. Ils peuvent vous aider à identifier d'autres membres de l'équipe qui ont des témoignages de succès Shaklee irrésistibles. Ces témoignages permettent de créer un plus grand lien émotionnel avec vos participants s'ils sont présentés en direct lors de votre événement. Vous pouvez leur permettre de les partager individuellement ou sous forme d'entretien.

Ce n'est toutefois pas toujours possible, alors nous avons organisé quelques témoignages à utiliser qui suivent notre formule pour raconter un témoignage.

Ces vidéos sont disponibles dans l'application Shaklee Share:

- Section « Tools »
- « Pop-Up Event Resources »

Produits Shaklee

Partagez l'offre de produits Shaklee.

« Shaklee offre des produits extraordinaires qui couvrent tout depuis la nutrition jusqu'au corps et la maison. J'ai trouvé les solutions Shaklee et j'ai remplacé de nombreux produits que j'achetais déjà en magasinant dans mon propre commerce. »



Innocuité

100 000+ tests de la qualité menés annuellement



Éprouvé

100+ brevets et brevets en attente
100+ articles scientifiques publiés
100+ années d'innovations



Pureté

Nous testons chaque nouvel ingrédient botanique pour plus de 350 pesticides, contaminants et autres impuretés – beaucoup plus que ce qui est requis



Garantie de remboursement à 100 %

Chez Shaklee, nous croyons en la performance éprouvée et l'innocuité de nos produits. Si vous n'êtes pas satisfait de quelque chose, vous pouvez nous le retourner pour être entièrement remboursé, même si le contenant est vide. Sans aucune question.

Engagement de l'auditoire de l'événement en ligne: *Qui a déjà essayé Vitalizer^{MC}? Dites-moi ce que vous aimez le plus à son sujet dans la section de clavardage! Si vous ne l'avez pas encore fait, commentez: « Envoyez-moi des informations à propos de Vitalizer. »*

Comment démarrer

« Il est simple de démarrer en tant que partenaire d'affaires. Vous choisissez les produits que vous voulez découvrir en premier et vous ajoutez la nouvelle Trousse Démarrage d'Entreprise à votre commande. Vous aurez un accès immédiat à tous nos formidables outils numériques qui vous aideront à développer votre entreprise et à faire partie d'une équipe de soutien qui vous aidera au cours de votre périple. »

La récapitulation

C'est à ce moment-ci que vous remerciez tous les participants et que vous établissez des attentes de suivi claires.

Établissez des attentes de suivi claires:

- Adressez-vous à chaque client individuellement après votre événement
- Expliquez-leur que vous aimeriez prévoir un moment pour un clavardage en tête-à-tête
- Pendant ce clavardage, vous pouvez répondre aux questions de votre client à propos de ses achats, donnez-lui plus de détails à propos des produits ou de l'entreprise et aidez-le à démarrer!

La conclusion

C'est à ce moment-ci que vous avez l'occasion de renforcer les raisons pour démarrer une entreprise Shaklee, à savoir que c'est la meilleure chose que quiconque puisse faire présentement.

Voici des points à inclure:

- Rappelez à vos invités qu'il y a un sceau de garantie de remboursement pour tous nos produits
- Il n'y a pas d'exigence d'inventaire, alors le coût de démarrage d'une entreprise est minime et le risque est faible
- Nous avons des produits en demande que tout le monde recherche et qui pourraient bénéficier à tous
- Vous n'avez rien à perdre et tout à gagner

Voici une de mes citations préférées de Wayne Gretzky:



« Vous manquez 100 % des lancers que vous ne prenez pas. »

Wayne Gretzky

« C'est un lancer que vous devez prendre. C'est le temps. Le démarrage d'une entreprise Shaklee vous aidera à transformer votre vie. Vous aurez une meilleure santé et vous améliorerez vos finances. Vous créez des liens sociaux et du soutien que tout le monde recherche. Alors, investissez en vous-même.

Je vous ai invité ici parce que je pense que vous seriez formidable pour aider les autres à atteindre leurs objectifs de santé et de mieux-être – et vous avez la capacité de créer une communauté et avoir un impact sur les gens qui vous entourent et le monde entier. Lorsque j'ai pensé au choix de mon équipe de rêve et à qui voudrait travailler avec un scénario parfait, j'ai pensé à vous tous.

Je suis très enthousiaste à propos de ce que nous réserve le futur et je suis ravi que vous en fassiez partie. Merci de prendre le temps d'être ici. Je vous contacterai bientôt. »

Après votre événement

Suivi post-événement:

C'est là où la magie s'opère! Assurez-vous de respecter les engagements que vous avez pris pendant votre événement.



Adressez-vous aux gens de 1 à 3 heures après l'événement



Déterminez un moment pour parler avec eux en tête-à-tête (en ligne ou au téléphone)



Tenez votre conversation en tête-à-tête

Conversation en tête-à-tête

- Demandez à chaque participant ce qu'il a le plus aimé de l'événement éphémère
- Partagez votre enthousiasme pour ce que la personne a aimé et comment Shaklee a changé votre vie
- Répondez aux questions et aidez à régler toute préoccupation
- Demandez quels produits votre invité veut essayer pour commencer
- Aidez-le à passer une commande

Transformez un NON en référence

Si une personne n'est pas intéressée à adhérer présentement, dites à cette personne que c'est correct et demandez-lui si elle connaît quelqu'un qui pourrait être prêt à démarrer une entreprise. Ceci vous donne la chance de transformer un « non » en référence.

Vous apprendrez beaucoup d'excellents conseils et astuces dans notre cours intitulé « Follow Up! »

Ressources pour un événement éphémère

Lorsque vous vous préparez pour votre événement, nous vous encourageons à parler à votre partenaire d'affaires supérieur et de lui demander conseil. Toutes les vidéos dont vous avez besoin pour tenir votre événement se trouvent dans l'application!

Cliquez sur la section « tools » et trouvez « Pop Up Event Resources. » C'est là que vous pouvez sauvegarder les vidéos dans votre téléphone ou vous les envoyer dans votre ordinateur pour les utiliser plus tard.

FAQ d'événement éphémère sur l'opportunité d'affaires

Qu'est-ce qu'un événement éphémère sur l'opportunité d'affaires?

Un événement éphémère est un événement bref pendant lequel vous partagez nos produits ou parlez de l'entreprise. Il vous offre l'occasion de partager des informations importantes de façon moderne avec vos prospects et de terminer par une invitation pour la suite des choses.

Quel est son objectif?

Un événement éphémère sur l'opportunité d'affaires est excellent pour expliquer comment une entreprise de mieux-être Shaklee a changé votre vie et la vie d'autres personnes. Lors de l'événement éphémère, vous avez l'occasion de partager des informations importantes à propos de Shaklee, des produits et comment les gens peuvent démarrer en tant que partenaires d'entreprise.

Quel est l'objectif d'un événement éphémère sur l'opportunité d'affaires?

L'objectif de votre événement consiste à inviter tout le monde à se joindre à votre événement éphémère pour démarrer une entreprise Shaklee et influencer au moins une personne pour devenir un partenaire d'affaires dans votre équipe.

Quand devrais-je animer un événement?

Prévoyez votre premier événement après avoir animé votre Événement amis et famille. Nous vous suggérons d'animer un événement chaque semaine, alors vous avez toujours un événement auquel inviter des gens.

Où puis-je animer mon événement éphémère?

C'est votre choix et ça dépend largement de ce qui se passe dans le monde, ainsi que dans votre vie et votre communauté. Vous pourriez inviter des amis et des connaissances à se joindre à vous pour des petites bouchées et des consommations – en ligne seulement, bien sûr. Ou, si le beau temps le permet, vous pourriez animer un événement en personne sur votre patio en respectant la distanciation physique et le nombre d'invités permis par les règlements provinciaux.

Quoi faire si je n'ai pas mon propre témoignage?

Ce n'est pas un problème! Utilisez les témoignages des autres jusqu'à ce que vous vous sentiez à l'aise de raconter votre propre témoignage d'entreprise. Votre partenaire d'affaires supérieur vous aidera à le coordonner avec d'autres membres de l'équipe ou nous avons des vidéos que vous pouvez utiliser.

Combien d'événements dois-je animer?

Il est important de toujours avoir un événement prévu pour y inviter des gens. Nous vous encourageons à animer 3 événements par mois. En ayant 3 événements à votre agenda, vous avez toujours une raison pour envoyer des invitations et établir un bon rythme d'entreprise. Cela vous aidera à créer et maintenir une lancée.