

Guide de planification d'un événement éphémère

Éléments de base d'un événement éphémère

Maintenant que vous avez animé votre Événement amis et famille, vous pouvez planifier la suite. La création d'occasions pour permettre aux gens de découvrir nos produits et comprendre comment une entreprise Shaklee peut changer leur vie est excellente pour commencer. Nous vous guiderons dans la planification d'un événement éphémère!

Qu'est qu'un événement éphémère?

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.

Quand dois-je l'animer?

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.

Comment dois-je l'animer?

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.

Avant votre événement

Choisissez une date:

- **Choisissez une date:** parlez à votre partenaire d'affaires supérieur pour avoir de l'aide avec la coordination. Dès que vous avez 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 les aider 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 connue, 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 à chaque personne par son nom au lieu d'envoyer une version de groupe/envoi de masse
- Dites aux gens ce qu'ils peuvent anticiper de votre événement en ligne
- Lorsque vous envoyez des échantillons à vos invités, dites-leur comment utiliser l'échantillon à l'événement

Utilisez notre Feuille de formule d'invitation pour créer des invitations personnalisées pour tous les gens 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



Dites une partie de votre histoire. Les histoires rendent l'invitation plus personnelle, vous permettent de partager 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.

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.

Le jour de l'événement

- Envoyez un rappel personnel à tous ceux qui ont confirmé leur présence
- Assurez-vous que votre espace ou salle soit prête à utiliser
- Contactez votre partenaire d'affaires supérieur ou toute autre personne qui vous aide à animer
- Prenez beaucoup de photos et des vidéos que vous pourrez partager dans les médias sociaux

Conseil de pro: demandez aux participants de vous mettre en onglet pour toutes leurs publications concernant l'événement, ce qui vous permettra de retransmettre les publications dans les médias sociaux!

Animation de votre événement

Animez un événement éphémère sur les produits ou l'entreprise! Nous avons des programmes de formation complets et des guides pour les deux événements.

Étapes suivantes

Tous les achats sont formidables! Tous ceux qui commandent la Trousse Défi Prouvez-le recevront tous les avantages de la Détoxification Santé de 7 jours et de la routine nutritionnelle quotidienne et personnalisée.

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!



Après votre événement

Suivi d'événement éphémère:

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

Ce que préfèrent les gens

Il peut s'avérer difficile de savoir quoi dire lorsque vous commencez à faire le suivi au début. Lorsque vous démarrez, vous pouvez être inquiet de ne pas encore être un expert de produit ou un entraîneur d'affaires de classe mondiale. Même si vous l'êtes, laissez vos participants diriger la conversation.

En demandant « qu'avez-vous préféré? » ça permet à votre prospect de penser à ce que vous avez partagé et à quelque chose de positif et ça renforce le fait que la personne a aimé son expérience.

Gérez les préoccupations

Lorsque vous invitez les gens à acheter des produits d'une marque qu'ils ne connaissent peut-être pas ou à démarrer une entreprise, il est normal pour eux d'avoir des hésitations ou des préoccupations.

Pensez à la façon dont vous avez été initié à Shaklee. Avez-vous adhéré lors de la première conversation? Ou aviez-vous des questions et vouliez avoir des réponses?

Peut-être ne saviez-vous pas quels produits vous convenaient, alors vous aviez besoin de plus amples informations afin de prendre une décision.

Et vous pensiez peut-être ne pas en savoir suffisamment à propos de la santé et du mieux-être pour démarrer une entreprise! Heureusement, quelqu'un vous a montré que nous avons toutes les ressources nécessaires à cette fin!

Pour résoudre des préoccupations, il faut écouter ce que les gens disent RÉELLEMENT et leur donner les informations ou la confiance nécessaire pour dire oui. Nous vous rappelons les étapes de ce processus:



Guidez vers une décision

À ce point-ci de la démarche, vos prospects prendront une décision. Il se peut qu'ils soient prêts à se joindre à vous! Il se peut qu'ils aient besoin de plus d'informations. Ou il se peut qu'ils disent: « non, merci. » Ne craignez pas la décision de vos prospects. En connaissant leur décision, vous pourrez investir du temps auprès des personnes intéressées à se joindre à vous.



Oui:

C'est formidable, alors félicitations! Vous faites adhérer un autre bâtisseur d'entreprise enthousiaste ou vous avez aidé quelqu'un à se procurer des produits qui changeront sa vie. Il est formidable d'aider les gens à trouver des produits plus santé et gagner un revenu significatif, n'est-ce pas? Notre prochaine leçon portera sur l'aide à offrir aux nouveaux clients et distributeurs pour leur permettre d'avoir la meilleure expérience Shaklee possible!



J'ai besoin de plus [d'informations/temps/ressources]:

Il se peut qu'on vous pose une question à laquelle vous devrez répondre ou il se peut que les gens aient besoin de temps pour parler avec leur conjoint du démarrage d'une entreprise. Nous vous encourageons à parler avec votre partenaire d'affaires supérieur, qui pourra vous aider ou à utiliser les énoncés dans le document « Gérer les préoccupations » pour guider cette conversation.

Pour vous assurer de rester connecté, déterminez un rendez-vous de suivi (en ligne ou au téléphone) avec les précisions suivantes:

- Date
- Heure
- Moyen de connexion

Vous aurez du temps pour parler à votre partenaire d'affaires supérieur à propos des informations nécessaires à trouver ou les ressources parfaites à partager. Lors de votre deuxième rendez-vous, vous serez prêt!

Vous devenez un gourou du suivi!



Non, merci:

Parfois, les produits ou l'opportunité d'affaires ne conviennent pas aux gens à qui vous vous adressez. C'est correct. Cela vous permet de focaliser temps et énergie sur les personnes qui sont prêtes.

Lorsque vous vous faites dire « non », une simple question peut tout changer. Dites simplement: « Il semble que les [produits/opportunité] ne vous conviennent pas présentement. Connaissez-vous quelqu'un qui pourrait être intéressé? »

Ceci transforme un « pas pour le moment » en une référence de prospect.