

# Guide d'événement éphémère pour les produits



## 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 et partage de votre histoire Shaklee
7 minutes	Discussion sur les produits: Vidéo « Shaklee Difference <sup>MC</sup> » vidéo « Life Shake <sup>MC</sup> »
2 minutes	Comment démarrer
2 minutes	Les étapes suivantes

## 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. Quels objectifs de santé espérez-vous atteindre avec [produit]? »

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

## Votre témoignage Shaklee

Partagez votre témoignage Shaklee personnel! Tous les invités à votre événement vous connaissent, alors votre témoignage aura un gros impact sur eux. Consacrez du temps à la rédaction de votre témoignage de produit. Les gens sont rarement assis pour chercher des produits à acheter ou une nouvelle entreprise à démarrer. Ils passent du temps à chercher des solutions à leurs problèmes et des moyens pour améliorer leur vie.

### Utilisez cette formule simple pour créer un témoignage de produit Shaklee:

Problème .....	→	Que se produisait-il dans votre vie pour que vous vouliez apporter un changement?
Moment révélateur .....	→	Quand avez-vous su que vous deviez apporter un changement?
Solution Shaklee .....	→	Comment Shaklee vous a aidé à résoudre votre problème?
Expérience personnelle .....	→	Comment avez-vous changé, comment vous sentez-vous maintenant, quel est votre témoignage?
Appel à l'action .....	→	Invitez d'autres personnes à en apprendre plus!

Vous pouvez utiliser votre partenaire d'affaires supérieur en tant que ressource ou consulter notre leçon à propos des témoignages Shaklee à la Leçon 5: « Use and Love Shaklee. »

## Discussion sur les produits

C'est votre chance de positionner les produits et brièvement partager leur historique. Shaklee est forte d'un héritage unique en matière d'innovation de produits et de science qui favorise la confiance que vous pouvez avoir en eux.

### Option A: pourquoi vous vous êtes associé à Shaklee.

Voici des points à choisir:



#### 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: Vidéo « Share the Shaklee Difference<sup>MC</sup> »

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!*

## Ma routine:

Faites la transition en expliquant que vous étiez à la recherche d'une routine qui conviendrait à votre mode de vie affairé et Shaklee avait les réponses.

## Boisson Frappée Life<sup>MC</sup>

« Ça commence par une boisson frappée à base de protéines qui aide à former des muscles forts, alimenter votre journée et vous aider à vous sentir comblé et énergique. Laissez-moi vous montrer comment faire! »

## Vidéo « Share the Shaklee Life Shake »


La vidéo est disponible dans l'application Shaklee Share:

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

Renforcez les bienfaits de la Boisson Frappée Life et ce que vous préférez à son sujet. Voici les bienfaits de cette formidable boisson frappée:

- Un repas complet au-delà du biologique dans un verre
- Remplie de 20 g de protéines par portion
- Procure 24 vitamines et minéraux essentiels
- Contient 6 g de fibres par portion
- Une excellente source d'oméga-3
- Faible indice glycémique, avec un édulcorant à zéro calorie
- Sans OGM, végétalienne, sans gluten ni produits laitiers

« Je commence ma journée avec ma boisson frappée pour bâtir ma fondation nutritionnelle. J'essaie de manger aussi sainement que possible et de bien prendre soin de ma famille. Avec ce qui se passe présentement, j'ai besoin d'une supplémentation pour m'assurer d'avoir tout ce dont j'ai besoin. C'est ici que Shaklee entre en jeu. »

 **Engagement de l'auditoire de l'événement en ligne:** *Si vous vous sentez à l'aise, partagez lors du clavardage une question qui vous a surpris!*

## Comment démarrer

Présentez les options pour démarrer avec les produits Shaklee. Il y a trois excellentes options pour démarrer:



### 1. Plan Vitalité

Ce plan de produit à personnaliser est axé sur les nutriments nécessaires pour former une solide fondation nutritionnelle. Le Plan Vitalité contient la Boisson Frappée Life et 6 comprimés par jour, en une plaquette de suppléments qui s'appelle Vitalizer<sup>MC</sup>; c'est la fondation de la Trousse Défi Prouvez-le (voir ci-dessous).



### 2. Plan Vie

Ce plan de produits à personnaliser est le système nutritionnel Shaklee le plus complet, le meilleur qui soit. Il met en vedette notre Vivix<sup>MD</sup> Liquigels exclusif pour une puissante protection cellulaire. Le Plan Vie inclut la Boisson Frappée Life et 7 comprimés par jour, en une plaquette de suppléments qui s'appelle Life-Strip.



### 3. Trousse Défi Prouvez-le

Relevez le Défi Prouvez-le à personnaliser et sentez-vous en meilleure santé, plus énergique et plus concentré en 30 jours seulement – c'est garanti ou vous serez remboursé! Le défi commence par la Détoxification Santé de 7 jours pour repartir votre système. Vous prendrez aussi une plaquette de suppléments Vitalizer chaque matin. Puis, adoptez une nutrition quotidienne: continuez avec une plaquette et commencez à prendre la Boisson Frappée Life en remplaçant un repas pendant les 21 prochains jours. Lors du premier achat, vous avez droit au bas prix spécial, 2 produits de Détoxification Santé gratuits, l'expédition gratuite et l'adhésion de membre gratuite (le cas échéant)!

## Prenez les commandes

Ceux qui sont prêts à acheter peuvent commander les produits individuellement, le Plan Vitalité ou le Plan Vie, ou encore mieux, la Trousse Défi Prouvez-le, qui offre la plupart des bienfaits.

### 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 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

## 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.**

# FAQ d'événement éphémère sur les produits

## Qu'est-ce qu'un événement éphémère sur les produits?

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 les produits est excellent pour partager nos produits sensationnels avec les personnes qui selon vous les utiliseront et les aimeront. Cela crée l'occasion de parler d'informations importantes à propos des produits et de leurs bienfaits de façon dynamique, interactive et facile pour l'animateur.

## Quel est l'objectif d'un événement éphémère sur les produits?

L'objectif de votre événement éphémère consiste à inviter tout le monde à acheter nos produits et influencer au moins trois personnes pour devenir des consommateurs de produits loyaux.

## 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.

## 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.