

———— Shaklee® ————

Guide de parrainage

Qu'est-ce que ça signifie d'être parrain?

Le parrainage aide à recruter de nouvelles personnes, les faire démarrer au sein de Shaklee et les soutenir pour favoriser leur succès.

En tant qu'ambassadeur, vous parrainerez des membres et d'autres ambassadeurs. Le parrainage de nouvelles personnes est une des plus importantes activités à laquelle vous vous adonnerez chaque mois pour aider votre entreprise à grandir.

Pourquoi est-ce important?

Le développement de votre entreprise Shaklee se traduit par une formule simple:

Parrainage + Rétention = Croissance

Lorsque vous parrainez de nouveaux membres et retenez les membres que vous avez aidés au cours des mois précédents, votre entreprise grandit.

Cette formule de croissance peut donner lieu à l'effet composé lorsque vous parrainez d'autres ambassadeurs, que vous aidez à avoir du succès. On réfère souvent au terme de « duplication ». La duplication signifie que vous aidez un nouvel ambassadeur à parrainer et retenir d'autres membres et ambassadeurs.

La duplication est l'accélérateur de croissance de votre entreprise, qui permet à celle-ci de se multiplier au-delà de vos seuls efforts.

Parrainage + Rétention
× Duplication

Croissance composée

Parrainez un nouveau membre

Le membre est un client qui bénéficie d'autres avantages tels que 15 % de rabais pour l'achat de chaque produit et l'expédition gratuite pour les commandes de plus de 150 \$. L'adhésion de membre gratuite est incluse avec la Trousse Visez le Mieux-Être et toute commande de 150 \$ et plus que les gens passent lors de leur adhésion à Shaklee. Individuellement, l'adhésion de membre peut être achetée au prix de 19,99 \$.

DÉFINISSEZ LES ATTENTES

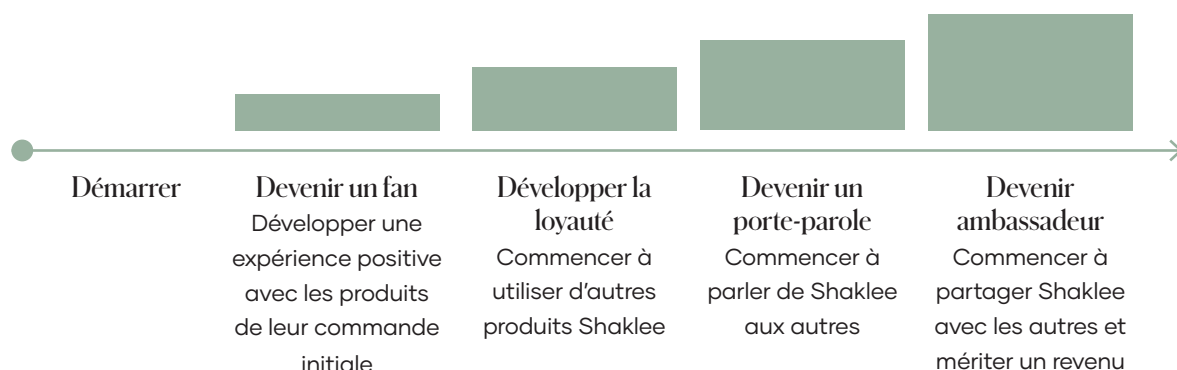
Faites comprendre à vos nouveaux membres que même s'ils constateront des résultats immédiats, les améliorations marquantes et durables de leur mieux-être s'échelonneront au fil du temps à mesure qu'ils créeront de saines habitudes. La Trousse Visez le Mieux-Être est notre système de nutrition le plus cliniquement éprouvé pour créer la fondation d'une vie plus saine.

CRÉEZ DES CONTACTS RÉGULIÈREMENT

Lorsque vous parrainez un nouveau membre, contactez-le au moins aux cinq jours pendant le premier mois pour vous assurer que son expérience est positive. Vous pouvez utiliser le nouveau Guide de suivi du membre en annexe pour vous faciliter la tâche. Aidez vos membres à profiter de leurs avantages, tels que le prix de membre sur tous les produits et les récompenses de loyauté. Pour en apprendre plus à propos des récompenses de loyauté, consultez <https://ca.shaklee.com/loyaltyrewards>.

Progrès du nouveau membre

Utilisez un modèle de progrès simple pour les membres que vous parrainez. Pas tous deviendront ambassadeurs, mais plus vous aidez de membres à progresser à travers les étapes listées dans le schéma ci-dessous, plus vous retiendrez de membres et plus votre entreprise grandira rapidement. Aider les personnes à démarrer avec la Trousse Visez le Mieux-Être est la meilleure option pour faire l'expérience de Shaklee et progresser. Les membres progressent tous à une vitesse différente et c'est pourquoi il est important de rester en contact avec les membres pour vous assurer qu'ils aient une excellente expérience.



Parrainez un nouvel ambassadeur

L'ambassadeur est quelqu'un qui gagne un revenu lorsque les personnes qu'il a aidées à démarrer font des achats et soutiennent d'autres ambassadeurs à faire la même chose.

FAIRE UN APPEL BIEN DÉMARRER

Une des choses les plus importantes que vous ferez pour aider le nouvel ambassadeur à démarrer est de planifier un appel *Bien démarrer* avec lui. Voyez à la page suivante pour vous aider dans cette tâche.

SYSTÈME S.H.A.R.E.

Il est important que le nouvel ambassadeur apprenne le système SHARE pour agir rapidement. Lorsque le nouvel ambassadeur mérite son premier chèque de commission rapidement, il se sent plus confiant et enthousiaste à propos de son entreprise. Aidez-le à apprendre et suivre le système SHARE dans le cadre de la formation *Bien démarrer*, qui vous a été envoyée lors de votre recrutement. Vous trouverez un exemplaire de la formation *Bien démarrer* dans l'application mobile *Shaklee Share* à la section Learn ou à <https://events.shaklee.com/readysset-share>

Dans la formation *Bien démarrer*, le nouvel ambassadeur fera ce qui suit:

- S** Commencer de nouvelles conversations avec les personnes que vous connaissez
- H** Les aider à se procurer la Vidéo et le Livret Visez le Mieux-Être
- A** Leur demander de démarrer
- R** Leur rappeler leur 'pourquoi' lorsqu'ils répondent aux questions
- E** Gagner un revenu supplémentaire lorsque les gens se procurent la Trousse Visez le Mieux-Être

DÉFINISSEZ LES ATTENTES

C'est une bonne idée de faire comprendre à vos ambassadeurs que le succès dans le partage de Shaklee et le revenu se concrétisent lorsqu'ils y travaillent systématiquement au cours du temps. Encouragez-les à s'engager à 'être là dans un an' en tant qu'ambassadeurs Shaklee pour qu'ils veuillent apprendre l'entreprise et surmonter les obstacles qui pourraient se dresser devant eux.

FAITES LE SUIVI

Planifiez de faire un suivi chaque semaine auprès de votre nouvel ambassadeur. Aidez-le à suivre les étapes de la formation *Bien démarrer* et encouragez-le à rester concentré sur les objectifs dont vous aurez discutés lors de l'appel *Bien démarrer*.

Parrainez un nouvel ambassadeur

Appel *Bien démarrer*

Vous devriez avoir un appel '*Bien démarrer*' avec tous vos nouveaux ambassadeurs. Le but de cet appel consiste à aider le nouvel ambassadeur avec ce qui suit:

- Identifier un objectif motivant pour favoriser leur succès d'entreprise
- Les aider à établir leurs objectifs de succès à court terme
- Les aider à identifier les obstacles potentiels et les solutions
- Établir comment vous les soutiendrez
- Passer en revue la formation *Bien démarrer* qu'ils ont reçue

Pour vous aider, suivez le Plan d'action de mes 30 premiers jours inclus dans la formation *Bien démarrer*. Si vous avez besoin d'aide, consultez 'Comment faire un appel *Bien démarrer*' en Annexe.

Assurez-vous que le nouvel ambassadeur lise le courriel de bienvenue chez Shaklee.

Il renferme la formation *Bien démarrer* et les autres informations dont vous aurez besoin pour faire un appel *Bien démarrer* efficace.

Pour aider à organiser l'appel, vous pouvez leur envoyer un message immédiatement après leur adhésion qui peut ressembler à ceci:

“ Je suis enchanté de vous avoir dans mon équipe! Je vais faire un suivi avec vous et m'assurer que vous n'avez aucun problème avec votre première commande, mais entre-temps, trouvons du temps au cours des prochaines 24 heures pour nous rencontrer afin que je vous explique certaines choses. Je suis libre demain à ____ ou après-demain à ____ . Est-ce qu'un de ces créneaux vous convient?

Lorsque vous aurez déterminé un jour et une heure, dites ce qui suit:

“ Merveilleux! Vous devriez avoir reçu le courriel de Bienvenue chez Shaklee. Il contient d'importantes informations que vous devrez lire. La partie la plus importante est la formation *Bien démarrer*. Vous pouvez l'imprimer ou la lire sur votre ordinateur, mais nous passerons le tout en revue lors de notre rencontre le _____. N'hésitez pas à me le dire si vous avez du mal à la trouver!

Pour d'autre aide afin de faire un appel *Bien démarrer*, lisez la formation de l'appel *Bien démarrer* dans l'annexe de ce livret.

Plan d'action de mes 30 premiers jours

Mon pourquoi

Mes objectifs pour les 30 premiers jours

- Je veux faire _____ de l'argent.
- Lors de mon premier jour _____, je veux aider _____ les gens avec la Trousse Visez le Mieux-Être.
- Je veux me _____ bâtir une expérience avec les produits.
- _____

Mon temps

Combien de temps vais-je consacrer chaque jour à mon entreprise et comment trouverai-je ce temps?

Mon engagement

Obstacles potentiels qui se dresseront et comment je les surmonterai:

Démarrer

- Je formerai un groupe de mieux-être pour y inviter les gens.
- Je compléterai la Formation *Bien démarrer* le _____
- Je ferai l'annonce dans les médias sociaux le _____
- Je gagnerai mon premier chèque de commission le _____

COMMENT FAIRE UN APPEL *BIEN DÉMARRER*

Lorsque vous commencez l'appel, demandez à la personne d'avoir le Plan d'action de mes premiers 30 jours afin de le suivre et une feuille sur laquelle elle peut écrire ou taper.

Mon pourquoi:

Prenez du temps pour aider votre nouvel ambassadeur à identifier un objectif ou le 'pourquoi' de son entreprise. Ça doit être significatif pour lui afin de rester engagé pendant la période d'apprentissage initiale et lorsqu'il sera confronté à des obstacles. La plupart des gens ne sont pas habitués d'articuler ou penser à un objectif, alors utilisez des questions pour l'aider. En voici des exemples:

Pourquoi: Je veux faire plus d'argent

Questions: Comment faire plus d'argent aura un impact sur votre vie? Comment vous sentirez-vous si vous êtes capable de gagner un revenu supplémentaire? Que pourrez-vous faire que vous ne pouvez pas faire présentement si vous avez ce revenu supplémentaire?

Pourquoi: Je veux plus de temps avec ma famille

Questions: Lorsque vous aurez plus de temps avec votre famille, que pourrez-vous faire? Comment vous sentirez-vous de pouvoir rester à la maison/aller en vacances, etc.?

Mes objectifs pour mes premier 30 jours:

Aidez votre nouvel ambassadeur à établir des objectifs initiaux pour son entreprise pendant ses premiers 30 jours. Il pourra ainsi rester concentré lors de son démarrage et ça vous aidera à mieux déterminer comment l'aider.

Mon temps:

Prenez le temps de l'aider à identifier son horaire d'entreprise chaque jour lorsqu'il peut travailler au développement de son entreprise. Typiquement, 60 à 90 minutes consécutives par jour constituent une période idéale. Toutefois, de petits segments de temps pendant la journée peuvent aussi s'avérer une solution. L'important, c'est que la personne comprenne que ça prend de la régularité quotidiennement pour développer une entreprise.

Mon engagement:

Ça aide l'ambassadeur à identifier les obstacles potentiels auxquels il peut être confronté lorsqu'il démarre et à avoir un plan de jeu sur la façon de surmonter ces obstacles.

Démarrer:

Cette dernière section est conçue pour aider votre ambassadeur à démarrer en se concentrant sur des résultats à court terme et à se responsabiliser. Si possible, il est bien de passer en revue la formation *Bien démarrer* avec l'ambassadeur même si elle est conçue pour être faite seul.

Plan d'action de mes 30 premiers jours

Mon pourquoi

Mes objectifs pour les 30 premiers jours

- Je veux faire _____ de l'argent.
- Lors de mon premier jour _____, je veux aider _____ les gens avec la Trousse Visez le Mieux-Être.
- Je veux me _____ bâtir une expérience avec les produits.
- _____

Mon temps

Combien de temps vais-je consacrer chaque jour à mon entreprise et comment trouverai-je ce temps?

Mon engagement

Obstacles potentiels qui se dresseront et comment je les surmonterai:

Démarrer

- Je formerai un groupe de mieux-être pour y inviter les gens.
- Je compléterai la Formation *Bien démarrer* le _____
- Je ferai l'annonce dans les médias sociaux le _____
- Je gagnerai mon premier chèque de commission le _____

GUIDE DE SUIVI APRÈS AVOIR PARRAINÉ UN NOUVEAU MEMBRE

Utilisez ce guide pour faire un suivi efficace auprès des nouveaux membres.

JOUR 1 - Le jour où le membre passe sa commande

- Le remercier pour sa commande.
- Connectez-le à un groupe de mieux-être ou autre système de soutien.

JOUR 5

- Dites-lui que ses produits arriveront bientôt.

JOUR 10

- Confirmez la réception de sa commande.
- Aidez-le à utiliser les produits.

JOUR 15

- Demandez-lui quelle a été son expérience avec les produits jusqu'à présent.
- Partagez une recette ou une astuce.

JOUR 20

- Demandez-lui quelle a été son expérience avec les produits jusqu'à présent.
- Mentionnez l'incitatif 'Référez un ami pour recevoir 10 \$ de rabais'.

JOUR 25

- Demandez-lui quelle a été son expérience avec les produits jusqu'à présent.
- Confirmez la commande de loyauté ou aidez-le à passer sa prochaine commande.

JOUR 30

Comment ça va avec vos objectifs de santé?

Contactez-le régulièrement pour savoir comment ça va et comment il progresse avec ses objectifs de santé.

Avez-vous vu les autres produits que Shaklee offre pour soutenir toute votre famille?

Suggérez d'autres produits Shaklee pour les enfants ou autres membres de la famille.

Êtes-vous au courant des promotions _____ que nous offrons ce mois-ci?

Partagez la promotion du mois courant pour aider la personne à essayer les autres produits Shaklee et épargner de l'argent.

Êtes-vous au courant des produits de _____?

Recommandez un nouveau produit ou un produit que la personne n'a pas encore essayé.

Rappelez-lui le programme de loyauté. Les points de récompense (si elle en a).

Déterminez si elle veut des suggestions de nouveaux produits à essayer avec ses points de loyauté.

Soulignez un accomplissement.

Cherchez les occasions pour reconnaître et célébrer un accomplissement.

Demandez à la personne si elle peut partager son histoire.

Le partage d'histoires est excellent pour montrer que les produits Shaklee sont efficaces. Assurez-vous de demander la permission avant tout!

Demandez à la personne si vous pouvez lui expliquer comment faire de l'argent avec Shaklee.

Invitez-la à découvrir les avantages dont elle peut profiter en se joignant à votre équipe en tant qu'ambassadeur.