



# SUIVI

## LA FORTUNE SE TROUVE DANS LE SUIVI

Sans suivi, vous perdrez jusqu'à 80 % des personnes que vous parrainez.

### POURQUOI FAIRE LE SUIVI

Sans un bon suivi...

...vous avez des gens qui sortent par la porte arrière aussi rapidement qu'ils entrent par la porte d'en avant.

Et le résultat est...

Peu ou pas de gain



### LOYAUTÉ DE LA CLIENTÈLE

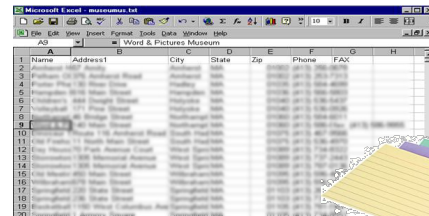
Les clients Shaklee restent des clients en raison de:

- La Différence Shaklee
- Les produits
- Votre service

### AYEZ UN SYSTÈME DE SUIVI

Entrez les coordonnées du client ou du prospect:

- MyShaklee.com
- Sur une feuille de calcul
- Sur des cartes d'index, fichiers, fiches



Bureau administratif de **MYSHAKLEE.COM**

Summary | **Contacts** | Emails & Campaigns | Reports | Marketing Tools | Trackers & Incentives | My Websites | Datebook

**Contacts**  
 Import Contacts  
 Contact Lists

**Quick Links**  
 Add Contact

**HELP CORNER**  
 What is a contact?  
 What is a downline?  
 What is a website lead?  
 What is a personal contact?  
 How do I edit contact details?  
 How frequently is volume information updated?

**Contacts**  
 Add people to your Contacts. It is a great way to keep view your leads and downlines from one place. You can even manage contact lists from here to send bulk Emails and Campaigns.

Find a contact  Search advanced search

All (60) | Personal Group (24) | Biz Leaders (25) | Leads (8) | Personal Contacts (3)

Select: All | None | Add Note | Add to List | Send Email | Delete Contact

Full Name ▲	Type	Optout	Email	Phone
<input type="checkbox"/> <b>Bali, Lucille</b> List: September... more...	Downline		lucy23@noemail.com	(925) 924-2000
<input type="checkbox"/> <b>Barbarian, Shera</b> List: September... more...	Downline		shera@noemail.com	(925) 924-2000
<input type="checkbox"/> <b>Bear, Smokey</b> List: September... more...	Downline		smokey2225@noemail.com	(925) 518-1066

## CRÉEZ UN SYSTÈME QUI FONCTIONNE POUR VOUS

Plusieurs de nos chefs d'entreprise recommandent le procédé suivant:



# SUIVI

## SYSTÈME DE SUIVI 1-2-3:

Utilisez un système simple, uniforme, daté et géré.

- 1 JOUR** 1-5 jours
- 2 SEMAINES** 15-30 jours
- 3 MOIS** 30, 60, 90 jours



### SUIVI:

#### NOUVEAU PROSPECT:

- PREMIER JOUR**  
Carte de remerciement, courriel, texto
- 3-5 JOURS**
  - Demandez à la personne si elle a lu le matériel
  - Demandez à la personne si elle a reçu sa commande
  - Suggérez l'étape suivante
- 15 JOURS**  
- Suggérez le temps et le lieu pour se rencontrer et passer l'opportunité en revue
- 30-90 JOURS**
  - Présentez-la à votre chef d'entreprise senior par le biais d'un appel à 3 ou d'une réunion
  - Invitez-la à un événement Shaklee
  - Vérifiez si ses circonstances ont changé

#### NOUVEAU CLIENT:

- PREMIER JOUR**  
Carte de remerciement, courriel, texto
- 3-5 JOURS**
  - Demandez à la personne si elle a reçu sa commande
  - Demandez à la personne si elle a des questions avant de commencer
- 15 JOURS**
  - Demandez à la personne comment elle aime ses produits
  - Prévoyez une séance d'orientation du nouveau membre
- 30-90 JOURS**
  - Demandez à la personne si elle est prête à renouveler sa commande
  - Présentez-lui de nouveaux produits
  - Demandez la permission pour faire le suivi et évaluer son intérêt futur pour devenir distributeur

#### NOUVEAU DISTRIBUTEUR: ▼

##### PREMIER JOUR

Présentez la personne à l'équipe par une note, un texto ou un appel

##### 3-5 JOURS

- Passez la Trousse de bienvenue du distributeur en revue, téléchargez l'application mobile Shaklee Connect<sup>MC</sup>
- Commencez l'Université Shaklee
- Activez un SWP, faites une annonce sur Facebook<sup>MD</sup>
- Faites la liste des membres et clients potentiels
  - Encerclez-en 5 à appeler chaque jour

##### 15 JOURS

- Tenez une séance de planification:
  - Appel à 3 avec votre mentor/invitation en 60 secondes
  - Invitation à la grande ouverture

##### 30-90 JOURS

- Ajoutez la personne à la formation d'équipe
- Prévoyez un moment pour appeler chaque semaine pour responsabiliser et guider
- Participez aux événements

## NOUVEAU PROSPECT:

Nom:	Numéro de téléphone/adresse courriel:
<input type="checkbox"/> <b>PREMIER JOUR</b> <b>DATE:</b> Carte de remerciement, courriel, texto	<input type="checkbox"/> <b>15 JOURS</b> <b>DATE:</b> - Suggérez un moment et un lieu pour passer l'opportunité en revue
<input type="checkbox"/> <b>3-5 JOURS</b> <b>DATE:</b> - Demander à la personne si elle a lu le matériel  - Demander à la personne ce qu'elle a le plus aimé  - Suggérez les étapes suivantes	<input type="checkbox"/> <b>30-90 JOURS</b> <b>DATE:</b> - Présentez-la à votre chef d'entreprise senior par le biais d'un appel à 3 ou d'une réunion  - Invitez-la à un événement Shaklee  - Vérifiez si ses circonstances ont changé

## NOUVEAU PROSPECT:

Nom:	Numéro de téléphone/adresse courriel:
<input type="checkbox"/> <b>PREMIER JOUR</b> <b>DATE:</b> Carte de remerciement, courriel, texto	<input type="checkbox"/> <b>15 JOURS</b> <b>DATE:</b> - Suggérez un moment et un lieu pour passer l'opportunité en revue
<input type="checkbox"/> <b>3-5 JOURS</b> <b>DATE:</b> - Demander à la personne si elle a lu le matériel  - Demander à la personne ce qu'elle a le plus aimé  - Suggérez les étapes suivantes	<input type="checkbox"/> <b>30-90 JOURS</b> <b>DATE:</b> - Présentez-la à votre chef d'entreprise senior par le biais d'un appel à 3 ou d'une réunion  - Invitez-la à un événement Shaklee  - Vérifiez si ses circonstances ont changé

## NOUVEAU PROSPECT:

Nom:	Numéro de téléphone/adresse courriel:
<input type="checkbox"/> <b>PREMIER JOUR</b> <b>DATE:</b> Carte de remerciement, courriel, texto	<input type="checkbox"/> <b>15 JOURS</b> <b>DATE:</b> - Suggérez un moment et un lieu pour passer l'opportunité en revue
<input type="checkbox"/> <b>3-5 JOURS</b> <b>DATE:</b> - Demander à la personne si elle a lu le matériel  - Demander à la personne ce qu'elle a le plus aimé  - Suggérez les étapes suivantes	<input type="checkbox"/> <b>30-90 JOURS</b> <b>DATE:</b> - Présentez-la à votre chef d'entreprise senior par le biais d'un appel à 3 ou d'une réunion  - Invitez-la à un événement Shaklee  - Vérifiez si ses circonstances ont changé

## NOUVEAU CLIENT:

Nom:		Numéro de téléphone/adresse courriel:	
<input type="checkbox"/> <b>PREMIER JOUR</b> <b>DATE:</b> Carte de remerciement, courriel, texto	<input type="checkbox"/> <b>15 JOURS</b> <b>DATE:</b> - Demandez à la personne comment elle aime les produits - Prévoyez une séance d'orientation du nouveau membre <b>DATE:</b>		
<input type="checkbox"/> <b>3-5 JOURS</b> <b>DATE:</b> - Demandez à la personne si elle a reçu sa commande  - Demandez à la personne si elle a des questions avant de commencer	<input type="checkbox"/> <b>30-90 JOURS</b> <b>DATE:</b> - Demandez à la personne si elle est prête à renouveler sa commande - Présentez-lui de nouveaux produits selon ses besoins  - Demandez la permission pour faire le suivi et évaluer l'intérêt futur pour devenir distributeur		

## NOUVEAU CLIENT:

Nom:		Numéro de téléphone/adresse courriel:	
<input type="checkbox"/> <b>PREMIER JOUR</b> <b>DATE:</b> Carte de remerciement, courriel, texto	<input type="checkbox"/> <b>15 JOURS</b> <b>DATE:</b> - Demandez à la personne comment elle aime les produits - Prévoyez une séance d'orientation du nouveau membre <b>DATE:</b>		
<input type="checkbox"/> <b>3-5 JOURS</b> <b>DATE:</b> - Demandez à la personne si elle a reçu sa commande  - Demandez à la personne si elle a des questions avant de commencer	<input type="checkbox"/> <b>30-90 JOURS</b> <b>DATE:</b> - Demandez à la personne si elle est prête à renouveler sa commande - Présentez-lui de nouveaux produits selon ses besoins  - Demandez la permission pour faire le suivi et évaluer l'intérêt futur pour devenir distributeur		

## NOUVEAU CLIENT:

Nom:		Numéro de téléphone/adresse courriel:	
<input type="checkbox"/> <b>PREMIER JOUR</b> <b>DATE:</b> Carte de remerciement, courriel, texto	<input type="checkbox"/> <b>15 JOURS</b> <b>DATE:</b> - Demandez à la personne comment elle aime les produits - Prévoyez une séance d'orientation du nouveau membre <b>DATE:</b>		
<input type="checkbox"/> <b>3-5 JOURS</b> <b>DATE:</b> - Demandez à la personne si elle a reçu sa commande  - Demandez à la personne si elle a des questions avant de commencer	<input type="checkbox"/> <b>30-90 JOURS</b> <b>DATE:</b> - Demandez à la personne si elle est prête à renouveler sa commande - Présentez-lui de nouveaux produits selon ses besoins  - Demandez la permission pour faire le suivi et évaluer l'intérêt futur pour devenir distributeur		

**NOUVEAU DISTRIBUTEUR:**

Nom:		Numéro de téléphone/adresse courriel:	
<b>PREMIER JOUR</b> <b>DATE:</b> <input type="checkbox"/> Présentez la personne à l'équipe par une note, un texto ou un appel	<b>15 JOURS</b> <b>DATE:</b> <input type="checkbox"/> Tenez une séance de planification: - Appel à 3 avec votre mentor/invitation en 60 secondes - Invitation à la grande ouverture		
<b>3-5 JOURS</b> <b>DATE:</b> <input type="checkbox"/> Passez la Trousse de bienvenue du distributeur en revue, téléchargez l'application mobile Shaklee Connect <sup>MC</sup> <input type="checkbox"/> Commencez l'Université Shaklee <input type="checkbox"/> Activez un SWP, faites une annonce sur Facebook <input type="checkbox"/> Faites la liste des membres et clients potentiels - Encerclez-en 5 à appeler chaque jour	<b>30-90 JOURS</b> <b>DATE:</b> <input type="checkbox"/> Ajoutez la personne à la formation d'équipe <input type="checkbox"/> Prévoyez un moment pour appeler chaque semaine pour responsabiliser et guider <input type="checkbox"/> Participez aux événements		

**NOUVEAU DISTRIBUTEUR:**

Nom:		Numéro de téléphone/adresse courriel:	
<b>PREMIER JOUR</b> <b>DATE:</b> <input type="checkbox"/> Présentez la personne à l'équipe par une note, un texto ou un appel	<b>15 JOURS</b> <b>DATE:</b> <input type="checkbox"/> Tenez une séance de planification: - Appel à 3 avec votre mentor/invitation en 60 secondes - Invitation à la grande ouverture		
<b>3-5 JOURS</b> <b>DATE:</b> <input type="checkbox"/> Passez la Trousse de bienvenue du distributeur en revue, téléchargez l'application mobile Shaklee Connect <sup>MC</sup> <input type="checkbox"/> Commencez l'Université Shaklee <input type="checkbox"/> Activez un SWP, faites une annonce sur Facebook <input type="checkbox"/> Faites la liste des membres et clients potentiels - Encerclez-en 5 à appeler chaque jour	<b>30-90 JOURS</b> <b>DATE:</b> <input type="checkbox"/> Ajoutez la personne à la formation d'équipe <input type="checkbox"/> Prévoyez un moment pour appeler chaque semaine pour responsabiliser et guider <input type="checkbox"/> Participez aux événements		