## Plan de la présentation

#### □ Partie 1 : Produits

- ✓ Présentation produits
- ✓ Attention au packaging
- ✓ Bilan bien-être et beauté
- ✓ Modèle d'affaire LR : vente et parrainage
- ✓ Comment passer ses commandes ?
- ✓ Comment se former?
- ✓ GV et PW?

#### ☐ Partie 2 : Activité

- √ Fast Track
- ✓ Premier revenu
- ✓ Quoi faire pour augmenter ses revenus ?
- ✓ Comment gérer ses contacts ?





# Remplacer pas à pas les produits de sa salle de bain par les produits LR afin de les tester et ainsi être à même de mieux en parler ©



Votre prix partenaire est le prix catalogue client divisé 1.4, soit un minimum de 30% de remise, auquel il faut ajouter les bonus LR de 3 à 21%. Profitez-en!

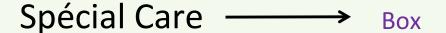




## Gammes de produits beauté







Face care

Jour – nuit – yeux - Lait (lingettes) tonique - Peeling masque



Baby Care Lotion lavante – visage – crème protectrice

Body Care

Soft skin – Baume hydratant – Mains – Pieds – amincissant – Raffermissant – Savon doux –

Oral Care Douche - Déo
Dentifrice - Baume lèvres



Hair Care Shampoing – Après shampoing – Masque + anti chaleur

Men Care 

Mousse – Gel – Après rasage – Anti stress

Sun Care → IP-20-30-40-50 – Après soleil





## Gammes de produits : anti-âge



### Soins quotidiens:

- Racine
- Nonogold
- Beauty diamonds
- Platinium
- Zeitgard 1

### Soins spéciaux :

- Serox
- Power lift
- Sleeping mask
- Zeitgard 2



### Soins quotidiens:

Soins antimicrobiens





## Gammes de produits : santé











## Gammes de produits Santé





- ☐ Daily Essentials Quotidien
  - Miel + Probalance vitactive, omega, protéines, fiber boost
- □VitalCare Vitalité
  - Sivera + Reishi omega, pro 12, woman phyto
- ☐ Body mission Contrôle du poids
  - Miel + Figuactiv protéines, tisane, fiber boost
- ☐ Mental Power Perfomance / Stress
  - Mind-master + Probalance pro 12, colostrum
- ☐ Seasonal Support Défenses immunitaires
  - Miel + Colostrum cistus, pro 12
- ☐ Pro Activity Liberté de mouvement
  - Freedom + Gélules protéines, probalance





## Gammes de produits Santé







## Attention au Packaging qui trompe le client



#### Le marketing et la tromperie des étiquettes

Si une étiquette indique que le produit contient une certaine proportion d'Aloe vera (par exemple 96%), vous devez vous attendre à ce que le contenu du tube ou du flacon soit au moins de 96% en volume. Mais en réalité, cela pourrait signifier 10% de gel pur (élément actif) en volume et ces 10% d'Aloe vera sont purs à 96%. On voit qu'il y a un sérieux risque de confusion!





96% ????

**Composition:** Gel d'Aloé Vera: 96%

1 2

3 4

5

(

1

INGREDIENTS: AQUA, MENTHA PIPERITA LEAF WATER\*, GLYCERIN, ALCOHOL\*\*, CHONDRUS CRISPUS EXTRACT, ALOE BARBADENSIS EXTRACT LEAF JUICE POWDER\*, XANTHAN GUM, SODIUM

\*Ingrédients issus de l'Agriculture Biologique

BENZOATE, BENZYL ALCOHOL,

\*\*Transformés à partir d'ingrédients biologiques





Cosmétique Biologique certifié par ECOCERT ILIR : 1 or ingrédient 90% de gel pur Aloe VIIRA soit 90% du contenu issu de l'agriculture ORGANIC

# Mieux que le BIO ?

Remarque : la norme INCI oblige à écrire Leaf Juice qu'il s'agit de gel ou de jus, chez LR il s'agit de gel pur

1er ingrédient : Gel Aloe

2ème ingrédient : Eau

GEL ALOE VERA 96%

Marque retirer

pour éviter les problèmes

réparateur et apaisant

96% ALOE VERA GEL repairs and soothes

1er ingrédient : l'eau



150 ml

6ème ingrédient : Extrait d'aloe en poudre

C'est donc juste l'extrait qui est composé à 96% d'aloe vera et non 96% du contenu du tube

Attention au packaging

/ et au label BIO

INGREDIENTS: AQUA, MENTHA INFERITA LEAF WATER\*, GLYCERIN, ALCOHOL\*\*, CHONI KUS CRISPUS EXTRACT, ALOE BARBADENSIS EXTRACT LEAF JUICE POWDER\*, XANTHAN GUM ...

INGREDIENTS: Aloe Barbadensis Leaf Juice, Aqua (Water), Glycerin, Acrylates/C10-30 ...

MOISTURIZING

CONCENTRATED



## Attention au Packaging qui trompent le client



#### DESCRIPTION

Utilisation quotidienne. Sur visage propre, appliquez matin et soir en évitant le contour des yeux.

Pot en verre de 40 ml Retrouvez toute la <u>Gamme à l'Alon Vera BIO</u>

#### WARE DIENTS

AQUA, ISOPROPYL MYRISTATE, VITIS VINIFERA SEED
OIL, BUTYROSPERMUM PARKII BUTTER, GLYCERIN,
CETYL ALCOHOL, GLYCERYL STEARATE, PEG-100
STEARATE, POLYACRYLAMIDE, COCOS NUCIFERA OIL,
BENZYL ALCOHOL, SORBITOL, C13-14 ISOPARAFFIN,
CETEARYL ALCOHOL, PARFUM, ARGANIA SPINOSA
KERNEL OIL\*, OENOTHERA BIENNIS OIL, XANTHAN
GUM, SODIUM PCA, ETHYLHEXYLGLYCERIN, LAURETH-7,
SODIUM BENZOATE, CITRIC ACID, CETEARETH-33,
TOCOPHERYL ACETATE, POTASSIUM SORBATE,
HELIANTHUS ANNUUS SEED OIL, ROSMARINUS
OFFICINALIS LEAF EXTRACT, ALOE BARBADENSIS LEAF
EXTRACT\*. \*Ingrédients issu de l'agriculture biologique

Message d'une partenaire : « Une cliente m'a pris pour la seconde fois crème pour le visage Aloe Vera car très satisfaite et hier sa cousine lui une offre une crème pour visage BIO ».

La composition montre qu'il y a seulement 2 ingrédients issu de l'agriculture biologique dont un extrait d'Aloe Vera situé à la 30ième place soit presque rien dans le pot en verre de 40 ml.

C'est vraiment se moquer du monde. Le client achète en réalité un pot avec de l'eau (1<sup>er</sup> ingrédient) et qlq traces d'Aloe Vera.

Attention au packaging des industriels.



## Effectuer votre bilan et celui de vos clients

Questions	BILAN Beauté & Bien être	Non	Oui	Recommendation
17	Avez-vous du mal à garder votre poids idéal ?			Figuactiv
18	1 femme sur 2 (1 homme sur 3) est insatisfaite de son poids, l'êtes-vous également ?			
19	Souhaitez-vous affiner votre silhouette ?			
20	Combien de Kg estimez vous devoir perdre ?			
21	Votre tension artérielle, glycémie, ou cholestérol sont-ils dans la fourchette normale?			
23	Avez-vous un sommeil paisible et réparateur ?			Night Master
24	Etes vous concerné(e) par des problèmes tel que le cholestérol ? Diabète ? Asthme ?			Omega3
25	douleurs articulaires ou musculaires, arthrite, arthrose, sciatique, psoriasis,			Gel Freedom
26	eczémas, allergies, herpès, zona ?			Gel AV, AV Box,Reishi
27	Avez-vous des problèmes de peau ?			
28	Acné, rougeurs, sècheresse cutanée, etc			Aloe Vera Box
29	Vous maquillez-vous ?			
30	Portez-vous un parfum?			Starbox BOX
31	Utilisez-vous une crème pour le visage?			Cf catalogue Beauté
32	Utilisez-vous un crème pour le corps?			Cf catalogue Beauté
33	Utilisez-vous des produits de soin pour le visage ?			Cf catalogue Beauté
34	Peeling, masque, gommage, savon			Cf catalogue Beauté
35	Utilisez-vous des produits de soin pour le corps ?			Cf catalogue Beauté
36	Gel douche, gommage, crème hydratante, etc			Cf catalogue Beauté
37	Utilisez-vous des produits de soin capillaires ?			Cf catalogue Beauté
38	Shampoing, Après-Shampoing, Gel, spray, laque, démellant, soin, etc			Cf catalogue Beauté





## Effectuer votre bilan et celui de vos clients

			_	1 800
Questions	BILAN Beauté & Bien être	Non	Oui	Recommendation
1	Que prenez vous au petit déjeuner ?			Figuactiv shakes,
2	Avez-vous faim dans la journée ?			Fiberboost
3	Grignotez vous entre les repas ? (encas sucré)			
4	Comment vous sentez vous jusqu'au dîner ?			
5	Mangez vous 5 portions de fruits & légumes/jour ?			Vitaaktiv
6	Mangez vous du poisson au moins 2 fois par semaine?			
7	Mangez vous chaque jour des aliments complets ?			
8	Limitez vous votre consommation de matières grasses ?			
9	Vous sentez vous fatigué ou sans énergie au cours de la journée ?			Vitaaktiv, Colostrum, Gel AV
10	Avez-vous une digestion confortable ?			Aloe Vera, Probalance
11	Avez-vous un transit régulier ?			Aloe vera, Probiotic
12	Etes vous exposé au stress, à la fumée, aux polluants ?			Mind master
13	Avez-vous des maux de tête ?			Probalance, ThermoLotion
14	Faites vous 30 mn d'activité physique ?			
15	Pratiquez vous un sport régulièrement ?			
16	Buvez vous 1,5 L d'eau par jour ?			
		CHARLEST MADE AND AND	CAPTURE DESCRIPTION	

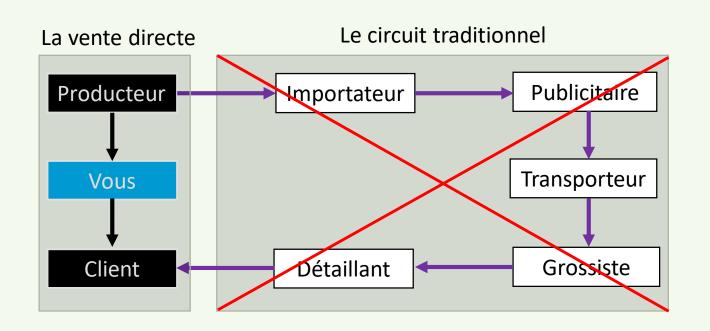


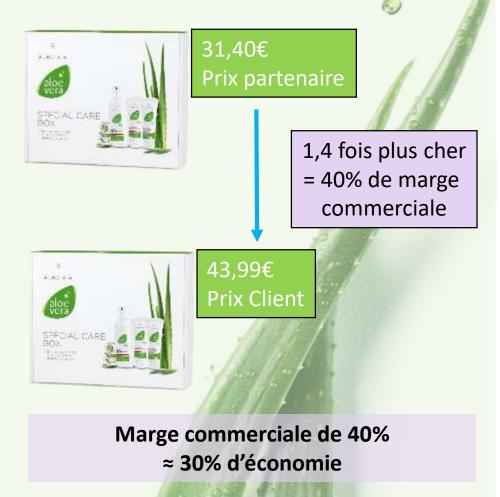


### Modèle d'affaire LR

## LA VENTE DIRECTE

= Circuit court de distribution









## Premier revenu – Vente de produits



Partenaire LR = 100 €



40% plus cher

Marge 40%

1,4 fois plus cher

Intermédiaire







## PW et GV c'est quoi?



### Règles de calculs :

✓1 PW = 1 € TTC prix Vente Catalogue

√1 PW = ½ GV ⇔ 2 PW = 1 GV ≈ 1 € HT prix partenaire

 $\checkmark$  CA / 3,5 = Marge (Gain)

✓ CA / 1,4 = Prix d'achat partenaire TTC





#### Comment commander?

- 1) Se connecter à LR world
  - https://sso.lrworld.com/cas/login
- 2) Cliquer sur eShop
  - https://shop.lrworld.com/home/FR/fr



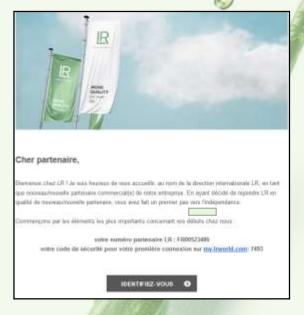
- 3) Compléter le panier
  - Attention à bien être connecté pour bénéficier des prix d'achat et non de vente
- 4) Pour créer votre site et récupérer votre lien eShop
  - Cliquer sur Profil



https://www.lrworld.com/profile

#### Accès disponible dans l'email de BIENVENUE adressé par LR



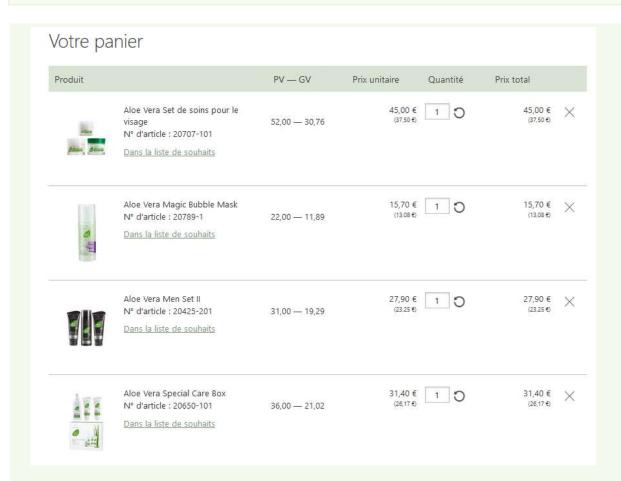


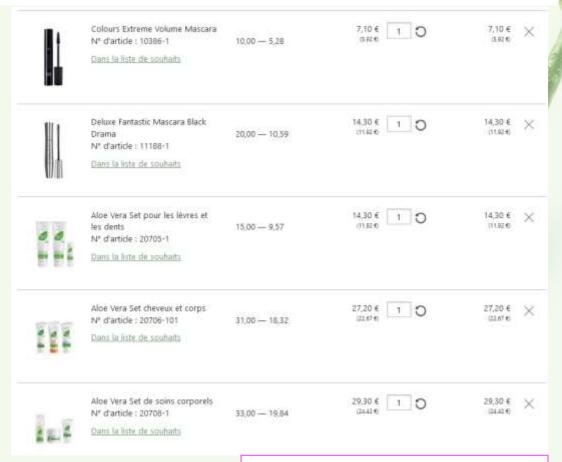






## Exemple d'un panier mensuel d'une famille partenaire LR: 250 PW, 3%





LR vous reverse chaque mois des bonus sur vos commandes, y compris celle qui sont destinées à votre consommation personnelle. Profitez-en!

Montant total = 218,20 € TTC

Total = 146,56 GV

Total Points = 250 PW





#### Comment se former?

**Espace Formation**: https://www.formation-vdi-synergie.com

Demander à votre le mot de passe.



#### Forum Synergie

Demander à votre parrain de vous ajouter.

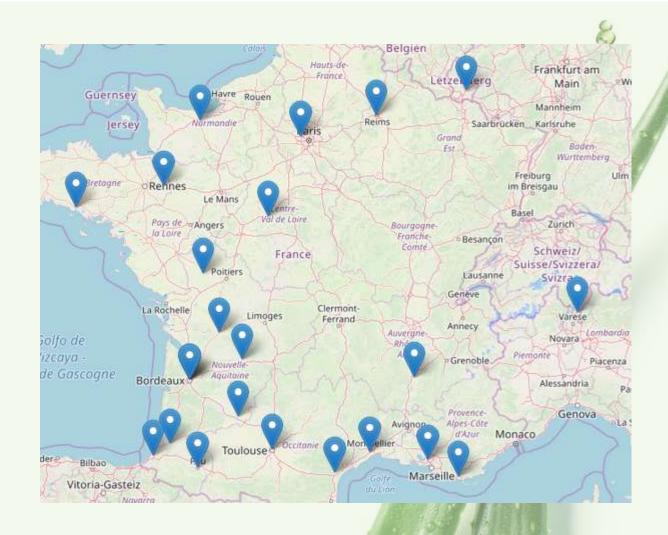






### Participez aux webinaires et séminaires

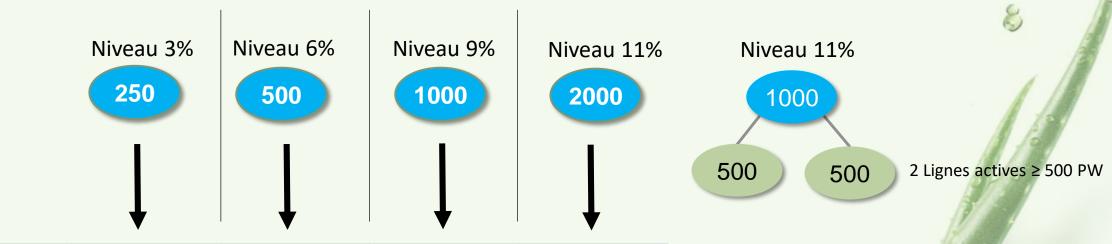
		Ja	invier 2020			
Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
		01	02	03	04	05 <b>LRworld</b> <u>Replay</u> Mélanie
06	07 Reconnaissances, Infos importantes Replay Damien	08	09	10	11 Powerday Inscription	12 Formation régionale LR- Synergie Inscription
13	14 Webinaire débutant Inscription Pas de replay Damien	15	16 Webinaire 11% et JM l'invitation est adressée aux 11% et plus qualifiés le soir de la formation Pas de replay	17	18	19
20	21	22	23 Formation produits microsilver Inscription Nadine Robquin	24	25	26
27	28 Webinaire débutant Inscription Pas de replay Damien	29 Webinaire Leaders 21% cercle vertueux	30	31		







## 1<sup>er</sup> niveaux : 3, 6, 9 et 11%



Niveaux	3%	6%	9%	11%
Points perso = PW	250	500	1000	2000
GV = PW/2	125	250	500	1000
Bonus (Prime)	5€	18€	54 €	132 €
Marge	71 €	143 €	286 €	571 €
Total des gains = Bonus + Marge	76€	161 €	340 € ☺	703 € ۞ ☺





## 2<sup>ème</sup> niveaux : 14%, 16%, 21%, LT et LO



4000 PW	14 % Junior Manager	PW perso comptent et au moins 2 lignes ≥ 500 PW
8000 PW	16 % Manager	PW perso comptent et au moins 2 lignes ≥ 500 PW
12000 PW	21 % JLT	PW perso comptent et au moins 3 lignes ≥ 500 PW

16 000 PW	21 % Leader de Team	PW perso comptent et au moins 4 lignes ≥ 500 PW	Bonus mensuel moyen 1300 €
24 000 PW	Leader d'organisation	PW perso comptent et au moins 6 lignes ≥ 500 PW	2000€

3<sup>ème</sup> niveaux : Carrière LR LO Bronze, Argent, OR, Platine, Vice Président, Pr<u>ésident</u>





## 2 types de revenus



- ☐ La vente apporte des revenus **Directs**
- ☐ Le parrainage apporte des revenus **Indirects**

### **Vente**

## **Parrainage**

- $\Box$ Plan marketing  $\rightarrow$  11 %
- ☐Site de formation
- ☐ Malette Aloe Via
- **□**Starbox
- ☐ Care box
- ☐Atelier soin du visage + urne

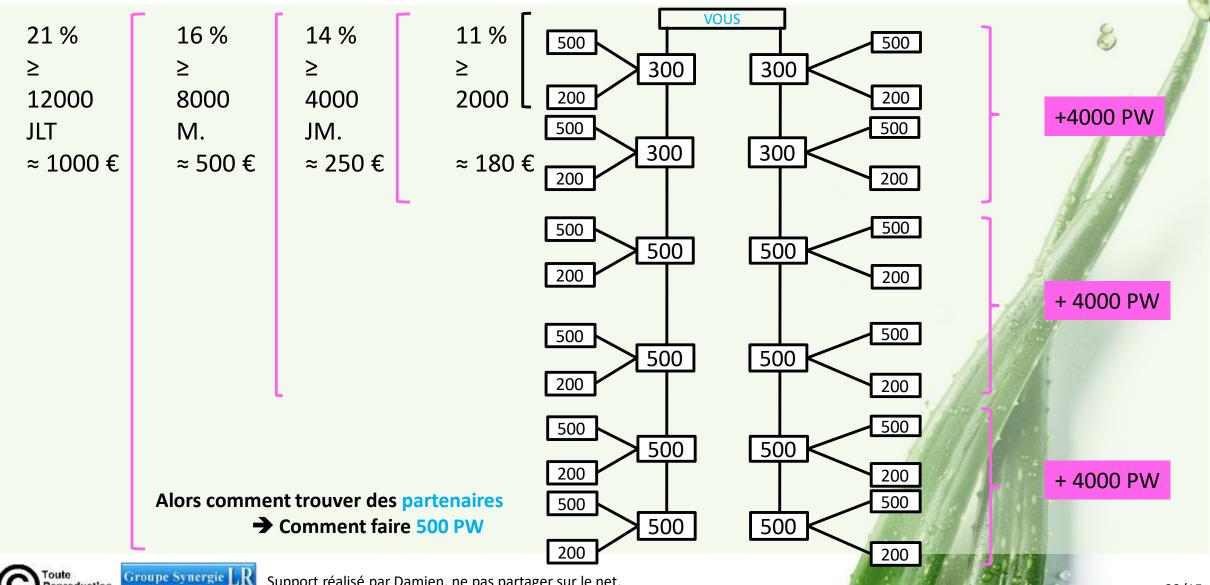
- □Plan marketing → 21 %
- ☐ Site de formation
- ☐ Malette Starbox Care box Soin visage
- ☐Liste de noms
- □Planning 15h / semaine





## Evolution idéale : Parrainages



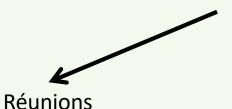




## Comment faire 500 PW?



- ■Moyenne d'achat client ≈ 50 €
  - 500 / 50 = 10 clients / mois → on dira 12
  - 12 / 4 = 3 clients / semaine













## Tenter de remporter le super challenge Fast Track









## La voie rapide = FAST TRACK







### Période de qualification pour les nouveaux partenaires inscrits après le 31 Octobre 2019

Fast Track: bonus minimum garanti pendant 12 mois max

Période de qualification

Confirmation

	Mois d'inscription	+ 1 Mois	+ 2 Mois	+ 3 Mois	+ 4 Mois
Qualification				Niveau 1 (JM) ≥ 4000 PW	Niveau 1 (JM) ≥ 4000 PW
Bonus minimum garanti				<b>=100€+150€</b> + votre marge	<b>=250€</b> + votre marge
100	100			JUNIOR MANAGER	JUNIOR MANAGER

150€

100€

250€



**DEC'20** 





100 EURS

50EVPR

### Période de qualification pour les anciens partenaires inscrits avant le 31 Octobre 2019

1

2

3

6

Fast Track: bonus minimum garanti pendant 12 mois max

Confirmation

Période de qualification

Plus haut niveau atteint Janv. et Sept 2019	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars
0 – 3999 PW				Niveau 1 : JM =100€+150€	Niveau 1 : JM <b>=250€</b>
4000 – 7999 PW				Niveau 2 : M = <b>200€+300€</b>	Niveau 2 : M = <b>500</b> €
8000 – 11999 PW				Niveau 3 : JLT = <b>700€+300€</b>	Niveau 3 : JLT <b>=1000€</b>
12000 – 15999 PW				Niveau 4 : LT =1000€+250€	Niveau 4 : LT =1250€
Bonus minimum garanti	×	×	×	OUI + votre marge	OUI + votre marge





## Actions mensuelles: Comment atteindre 9% dans les 30 premiers jours?



	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
Semaine 1	Je suis à 0 % je vise 9 %	Liste de 30 NOMS	Appel tel RdV	PA		P&V	
Semaine 2		Zoom avec son parrain		PA		P&V	<ul><li>Webinaire de démarrage</li><li>Ou réunion d'affaire</li></ul>
Semaine 3		P&V Produit & Vente	Appel tel RdV	P&V		PA	
Semaine 4	Augmenter sa Liste de NOMS	Appel tel RdV		<ul><li>Webinaire de démarrage</li><li>Ou réunion d'affaire</li></ul>		P&V	Objectif ■ Passez de 0 à 9%





### Actions mensuelles: Comment atteindre 11% dans les 60 1er jours?



	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
Semaine 1	J'étais à 9 % je vise 11 %	Suivi filleuls	Appel tel RdV	PA		P&V	
Semaine 2		Zoom Avec son leader direct		PA		P&V	<ul><li>Webinaire de démarrage</li><li>Ou réunion d'affaire</li></ul>
Semaine 3		P&V Produit & Vente	Appel tel RdV	P&V		PA	
							Objectif
Semaine 4	Suivi filleuls	Appel tel RdV		PA		P&V	■ Passez à 11%





### Actions mensuelles: Comment atteindre 14% dans les 90 1er jours?



	_						
	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
Semaine 1	J'étais à 11 % je vise 14 %	Suivi filleuls	Appel tel RdV	PA		P&V	
Semaine 2		Zoom Avec son leader direct		PA		P&V	PA
Semaine 3		P&V Produit & Vente	Appel tel RdV	P&V		PA	
Semaine 4	Suivi filleuls	Zoom Avec son leader direct		PA		P&V	Objectif Passez à 14%





## Le planning semaine : 2 à 3 Présentations d'Affaire (PA) et/ou vente

#### L'idéal est de consacrer en moyenne 15 heures / semaine pour avoir du succès

	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
13						PA	
14						PA	
15							Séminaire
16							Séminaire
17	Réunion Vente			PA			
18		Présentation d'Affaire (PA)	Réunion Vente	PA			
19		PA		Inscription			admin
20		Inscription					





## Quoi faire pour augmenter ses revenus?

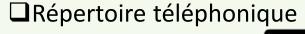
• Liste de noms Etablir sa liste de noms Rendez-vous Fixer des rendez-vous Vente ou Parrainage Présenter l'affaire LR Chiffre d'Affaires Chiffre d'Affaire Bonus (Prime) Bonus!





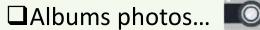


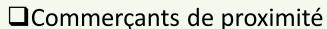
## Liste de noms : au moins 100 ©

















□Conjoints et ami(e)s de toutes les personnes faisant partie de votre liste de noms

☐Adhérents de votre club de sport ou de l'association à laquelle vous faites partie ●

□Qui possède une entreprise?

□ Qui à un travail difficile ?

☐ Qui travaille de nuit?

□Qui fait du sport?

☐Qui porte une barbe, des lunettes, un chapeau ...





On commencera par 30 puis on complètera au fur et à mesure ©







### VENTE: 1er Temps prendre des RdV avec son entourage

<u>Lors de votre démarrage</u>, prenez rendez-vous auprès de vos proches, de vos amies, de vos voisins pour vous familiariser.

Bonjour xxxx, je t'appelle car je viens de démarrer une nouvelle activité dans le domaine des soins de la peau avec des produits naturels à l'Aloe Vera. Je cherche des cobayes pour m'entrainer. Tu veux bien m'aider ?

#### Heu oui, mais que puis-je faire?

C'est très simple, je passe chez toi ou tu passes chez moi, on prend un café et je te fais découvrir ma gamme en t'offrant un soin à domicile. Cela me permettra de m'entraîner et tu me donnera ton avis.

Oui avec plaisir, j'aime bien jouer le cobaye quand c'est agréable ©

Ok super, tu serais dispo mardi soir ou samedi matin? Alors c'est noté à Samedi à 10h00, je te laisse le soin de le noter de ton côté, à Samedi.

C'est simple, efficace et personne ne refuse de vous aider présenté de cette façon

Nom, Prénom	Téléphone	Renseignement	Rendez-vous	Résultat
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				





### PARRAINAGE: 1r temps prendre des RdV avec son entourage

Bonjour xxxx, je n'ai pas beaucoup de temps pour te parler, mais il est important que je puisse entrer en contact avec toi, je viens de démarrer une nouvelle activité :

- J'ai toujours admiré la façon dont tu mènes tes affaires et j'aimerais que me donne ton avis.
- Ou : Tu as toujours été de bon conseil pour moi et j'ai toujours apprécié cela, j'aimerais que tu me donne ton avis.
- Ou : Tu es une des personnes les plus importantes dans ma vie et j'ai vraiment confiance en ton instinct, j'aimerais que tu me donne ton avis.
- Ou : J'ai besoin de toi pour chercher la petite bête et connaitre ton opinion.
- Ou: J'aimerais vraiment que tu y jettes un œil et que tu me donne ton avis.

#### Heu oui, mais que puis-je faire?

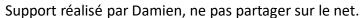
C'est très simple, je passe chez toi ou tu passes chez moi, on prend un café et je te présente mon activité et tu me donnera ton avis. Je t'en remercie, sincèrement.

#### Oui avec plaisir, ©

Ok super, toi et ton compagnon seraient disponibles mardi soir ou samedi matin ? Alors c'est noté à Samedi à 10h00, je te laisse le soin de le noter de ton côté, à Samedi.







## Présentation d'Affaire en Face à Face





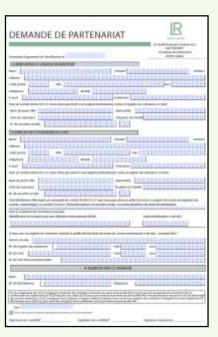




#### Mettre sur la table :

- ✓ La plaquette de présentation de l'entreprise
- ✓ La starbox et 2 ou 3 produits préférés
- ✓ Une feuille A4 R/V pour expliquer et synthétiser

Sortir à la fin de la présentation : La demande de partenariat + directive + kits de démarrage













## Présentation d'Affaire en Face à Face : Feuille A4 R/V de synthèse

#### Présenter en 4 thèmes :

- 1) Société
  - •
- 2) Rémunération
- 3) Accompagnement
  - •
- 4) Conclusion

Parcourir ensemble la plaquette et noter sur une feuille A4 les points importants ou imprimer les 2 pages suivantes

Le prospect repartira avec la feuille A4 R/V







## Synthèse Présentation Activité LR: Feuille A4 R/V

#### ☐ La société

- a. 35 ans de succès
- b. Société Allemande
- c. Producteur et Fabricant
- d. Marchés du futur : bien-être et beauté
- e. Collaborations avec des stars : confiance
- f. Comité d'entreprise
- g. Usine de production **d'Aloe Vera** la **plus moderne** d'Europe

#### ☐ Plan de rémunération

- a. Charges sociales payées
- b. Marge 40% + bonus différentiels, bonus leader ...
- c. Bonus voiture pour managers et plus
- **d.** Minimum garanti Fast Track 250€, 500€, 1000€, 1250€
- e. Voyages

### ☐ Accompagnement LR-Synergie

- **a.** Solutions marketing clefs en main : newsletters, promos, flyers, livrets, vidéos, tutos, sites web, vente internet
- b. Deux sites web professionnels Vente & Recrutement



#### **□** Conclusion

- a. Aucun risque, économie pour soi et gain d'argent
- b. Travail à son rythme, selon ses désirs et ses besoins
- c. Travail de chez soi, à côté de chez soi et par internet
- d. Egalité des chances
- e. Pas d'exclusivité territoriale





Votre : Nom, prénom, tel et email

## Conclusion: quelles sont vos possibilités ?

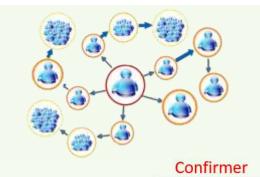
#### **Profil vendeur**

Complément de revenu



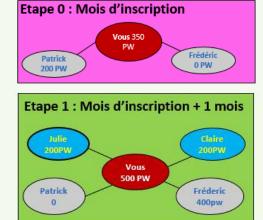


**Profil manager :** construction d'un réseau de distribution Revenu de carrière

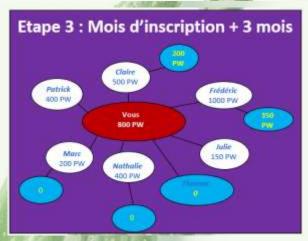


Période de qualif	ication
-------------------	---------

	Mois d'inscription	+ 1 Mois	+ 2 Mois	+ 3 Mois	+ 4 Mois
Qualification				Niveau 1 (JM) ≥ 4000 PW	Niveau 1 (JM) ≥ 4000 PW
Bonus minimum garanti	Etape 0	Etape 1	Etape 2	Etape 3 =100€+150€ + votre marge	Etape 4 =250€ + votre marge





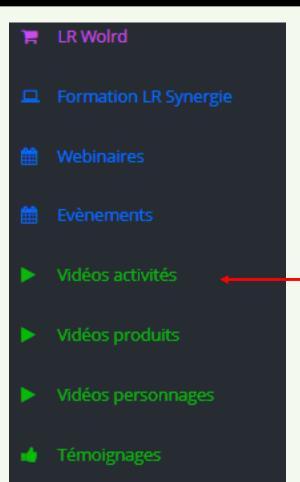






Si vous n'êtes pas à l'aise pour effectuer une présentation d'affaire alors télécharger sur votre mobile ou tablette la vidéo de présentation et imprimer la feuille A4 R/V de synthèse que vous présenter au prospect après la vidéo.

### https://www.crm-synergie.com



Montrer la vidéo puis échanger, donner la feuille A4 R/V et répondre aux questions, rassurer, montrer que l'activité est simple, sans risque, avantageuse et que vous êtes présent(e) pour l'accompagner







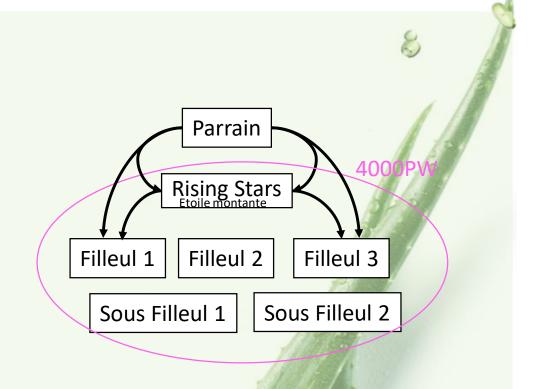




## Comment faire 4000 PW?



- ☐ Agrandir sa liste de contacts :
  - Liste de noms GRATUIT
  - Contacts directs GRATUIT
  - Contacts internet (3 €) via la CRM
- ☐ S'entrainer
  - Faire des simulations d'appels avec son parrain
  - Se filmer avec la webcam de son PC lors de l'appel pour s'écouter et se corriger
  - Ou s'enregistrer avec son smartphone.
  - C'est très instructif.
- Mise en situation réelle
  - Appeler ses contacts chauds de sa liste de noms
  - Si contact proche géographiquement alors prendre RdV pour effectuer une présentation d'affaire ou une vente
  - Si contact loin envoyer la présentation d'affaires vidéo disponible dans votre CRM ou adresser la newsletter ou l'offre CP pour les ventes.







## Comment faciliter la gestion de ses contacts?

### Espace Formation: <a href="https://www.crm-synergie.com">https://www.crm-synergie.com</a>

Demandez à votre parrain de vous créer votre compte ©



Logiciel en ligne complet exclusif à l'équipe Synergie vous permettant de gérer vos contacts en toute simplicité.

- ✓ Email promo clients
- ✓ Email présentation d'affaire
- ✓ Email vidéo produits
- ✓ Email vidéo business
- ✓ Prise de Note
- ✓ Prise de Rdv
- ✓ 2 sites web offerts : **produits** et **parrainages**
- ✓ Achat de contacts pour développer votre réseaux







# Site aide à la vente : https://aloe-vera-beaute.com

















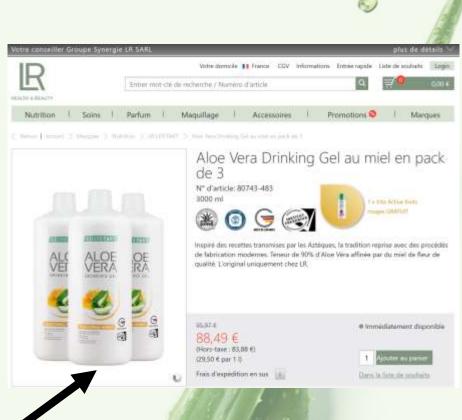






# Site produits: Lien direct avec votre-boutique ©



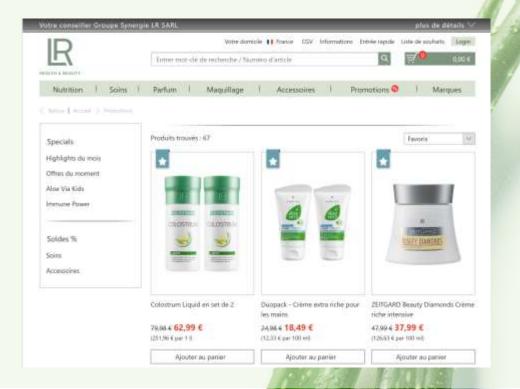






## Site produits: Lien direct PROMOTION vers e-boutique ©

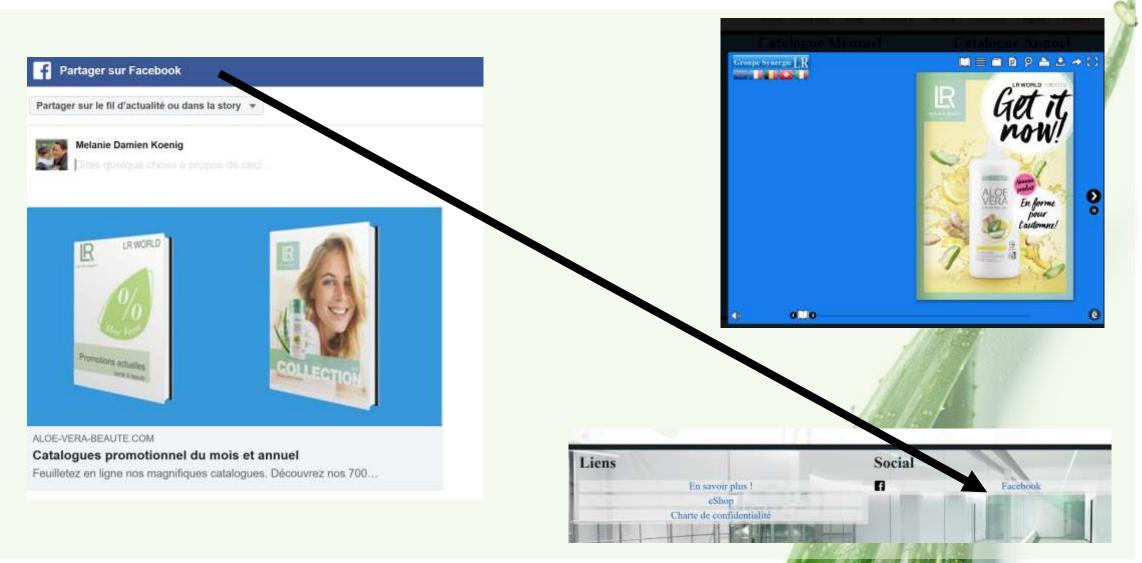








# Site produits : Partage super simple de vos pages ©







# Site aide aux parrainages : https://nous-rejoindre.com























# Offre parrainage VDI : Adressez avec votre CRM-Synergie le courriel 2a\_Presentation Affaire VDI + Inscription en ligne ©









# Offre parrainage CP: Adressez avec votre CRM-Synergie le courriel 4a Offre CP 29 € + Inscription en ligne

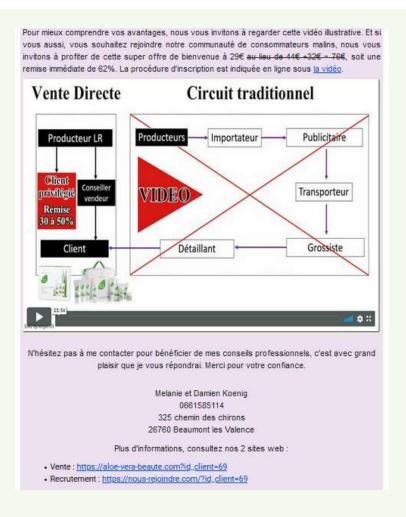


Bonjour Melanie et Damien Koenig
C'est avec un très grand plaisir que nous vous proposons cette offre de bienvenue.

Par le passé, vous nous aviez demandé des informations pour augmenter vos revenus. Pour différentes raisons, vous aviez décliné notre proposition de travailler à temps choisi. Nous le comprenons, c'était peut être pas le bon moment où notre explication n'était pas suffisament convainquante ou nous n'étions pas suffisament à votre écoute.

Aujourd'hui, nous avons une alternative très interessante, elle consiste à découvrir nos produits et notre belle société en débutant simplement client(e) privilège. Par la suite, convaincue par la qualité et le sérieux de notre société vous aurez peut-être vous aussi, le souhait de passer conseiller(e) de vente de nos produits naturels à l'Aloe Vera ou d'effectuer une carrière de manager à temps choisi et sans contrainte. Cette liberté de choix est aujourd'hui possible en débutant simplement client(e) privilège, les avantages sont exceptionnels:

- Au lieu de commander au prix catalogue, vous commandez en ligne directement au fabricant avec une remise minimale de l'ordre de 30%.
- 700 références en direct du fabricant, cosmetique, maquillage, parfum, esthétique, compléments alimentaires, nutrition.
- Très large gamme de produits de santé et beauté à l'ALOE VERA.
- Toute l'année des remises de 30 à 50% par rapport au prix catalogue.
- Une liberté totale dans vos commandes, pas d'obligation de passer des commandes réquirères.



4a Offre CP 29 Eur + Inscription en ligne 4a Alternative CP 29 Eur + Inscription en ligne 4a Alternative CP 29 eur+ papier

4b Alternative CP Antilles + Inscription en ligne 4b Alternative CP Antilles + Inscription en ligne 4b Contrat CP Dom Tom + papier





## Conclusion

☐ Pourquoi j'ai démarré LR? ☐ Fixer vos Objectifs et vos priorités de VIE ☐ Listez vos contacts (super IMPORTANT) ☐Prenez des RDV ☐ Complétez votre Agenda ☐Passez à l'Action □15h par semaine régulièrement et vous aurez du succès © © **DIMANCHE** LUNDI **MERCREDI JEUDI VENDREDI SAMEDI MARDI** L'idéal est de consacrer en moyenne 15 heures / semaine pour avoir du succès



