

Vous démarrez votre activité avec

et

avec le soutien d'OrgaOne



HEALTH & BEAUTY
SYSTEMS

Conseils et marche à suivre

- 1. Vous viendrait-il à l'idée de grimper dans un avion sans savoir où vous voulez aller ?** Absurde, n'est-ce pas ? Il en va de même si vous avez décidé de « faire quelque chose » avec LR. Il est à craindre que vous n'irez pas loin si vous n'avez pas une vue de votre destination, autrement dit de votre objectif.

Et pour commencer, appelons un chat un chat. Que signifie pour vous « faire quelque chose avec LR » ? La seule réponse valable est : gagner de l'argent. Il ne devrait y avoir aucune gêne à vouloir utiliser la formidable opportunité que cette entreprise nous offre et de nous constituer un revenu régulier grâce au marketing relationnel. (Cela doit être beaucoup plus difficile d'avouer que nous avons travaillé 40 ans de notre vie pour la prospérité d'un patron ou celle d'une société !)

Commencez donc par vous fixer un but, non pas à long terme, c'est-à-dire atteignable dans 5 ou 10 ans, mais dans les 6 mois à venir. Par exemple : une augmentation de votre revenu d'environ 300,- chaque mois

Plus tard, lorsque votre fusée LR sera lancée sur la voie de la réussite, vous vous fixerez d'autres objectifs plus ambitieux, par exemple de changer de voiture, de vous offrir la croisière ou le voyage dont vous avez toujours rêvé, de changer les meubles du salon, etc... Mais pour l'instant, visez une cible qui n'est pas très éloignée, vous aurez ainsi beaucoup plus de chance de l'atteindre.

Conseil : fixez-vous un objectif qui soit mesurable, réaliste et défini dans le temps. « Je veux gagner plus d'argent » n'est pas un objectif. « Je me fais fort de gagner 300 francs par mois d'ici 6 mois. »

2. OK pour le décollage ?

Super, cela signifie que vous savez où vous voulez aller. Vous souriez ? Mais savez-vous que 75 % des gens vivent au jour le jour, n'ont que de vagues projets et se contentent de vivre au quotidien. Avoir un objectif clair est le début de la réussite. Vous voilà donc sur la bonne voie.

Mais vous êtes-vous demandé avec quoi vous partez ? Quels sont vos bagages ? En d'autres termes, sur quelles connaissances pouvez-vous compter pour présenter l'activité LR à votre entourage, à vos amis, à vos contacts ?

C'est la première question à vous poser. Elle est très importante car vous ne serez capable de présenter LR, de répondre aux questions, de développer vos arguments qui si vous possédez un minimum d'informations.

3. Où trouver des informations ?

Partout ! Ou presque... Dans un premier temps, prenez un moment pour parcourir toute la documentation que LR a joint à votre commande ou que votre parrain vous a donnée. Vous découvrirez des renseignements sur la société LR, sur son concept de collaboration avec les stars, sur le concept voitures, les produits, etc... Vous ne vous intéressez pas aux cosmétiques ? Vous n'êtes pas le seul ! En revanche, vous devez savoir où trouver l'information lorsqu'une de vos contacts vous demandera « Vous avez du gloss chez LR ? »

Vous trouverez également un grand nombre d'informations utiles sur le site www.orgaone.ch. Si ce n'est pas encore fait, demandez votre mot de passe qui vous permettra d'accéder aux pages qui vous sont réservées. Grâce aux vidéos, vous pourrez vous former et même proposer des présentations d'affaire à des contacts qui se trouvent à l'étranger.

Autre source très riche : LR, met à disposition de ses membres une « Académie online » accessible après être entré dans la partie « partenaires » avec le login figurant sur votre carte de membre.

D'autres mines d'informations vous seront utiles : des livres sur le MLM, une foison de sites internet...

Conseil : n'attendez pas de tout savoir avant de passer à l'action car il y a fort à craindre que dans 100 ans vous serez toujours en train d'étudier ! En réalité, rien n'aura autant de valeur que les expériences que vous ferez sur le terrain, devant des amis ou connaissances à qui vous présenterez le concept LR. Les erreurs sont inévitables, mais aucune ne vous portera préjudice. Au contraire : elles seront toutes sources d'apprentissage. Ne craignez pas d'être pris au dépourvu face à une question que votre contact vous pose. Personne ne vous jugera négativement si vous avouez à cette personne que vous ne savez pas répondre à sa question, mais que vous allez vous renseigner auprès de votre parrain ou marraine.

4. **Etablissez un planning hebdomadaire** en fonction de vos disponibilités. Voici un exemple de calendrier. A vous d'établir le vôtre. Vous devez avoir une vue claire de votre agenda et savoir quels sont les moments que vous consacrez à votre activité LR. Le plus important : vous devez vous y tenir ! Si vous avez décidé que tous les mercredis, la tranche horaire de 18.00 à 21.00 est réservée à votre activité LR, ne dérogez pas à cette résolution !

Voici un exemple

MON ACTIVITE LR							
	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
8.00							
9.00				Lessive	Travail		
10.00	LR		Travail	ménage	Travail	LR	
11.00	LR		Travail	LR	Travail	LR	
12.00				LR			LR
13.00				LR			LR
14.00	Travail	Travail	Enfants		Travail	Enfants	LR
15.00	Travail	Travail	Enfants		Travail	Enfants	LR
16.00	Travail	Travail	Enfants	Enfants	Travail	Enfants	
17.00				enfants	courses		
18.00	LR		Danse Foot	LR			
19.00	LR			LR			
20.00	LR			LR			
21.00							

Chaque semaine sera bien évidemment différente et prenez le temps chaque dimanche de faire le point sur vos deux semaines à venir

Une règle d'Or si vous voulez atteindre votre objectif quel qu'il soit :

Faites 2 actions LR chaque jour

(même si c'est peu de chose parce que votre journée a déjà été bien remplie : ne serait-ce que de regarder une vidéo de formation, ou réfléchir 10 mn à votre liste des noms : cf chapitre 5)

5. Sachez à qui vous parlerez de LR.

Avec la documentation que vous avez reçue figurait une brochure intitulée « Liste de noms ». Nous vous conseillons vivement d'en faire usage. Ce serait une perte de temps que de considérer que les noms de vos contacts sont tous enregistrés dans votre mémoire. Vous verrez, après quelques temps, que vous reviendrez souvent à cette liste, pour retrouver un numéro de téléphone, pour savoir quel sera le prochain contact à appeler, etc...

Inscrivez-y tous les noms que vous connaissez, sans exclure personne. Cela ne signifie pas que vous appellerez tout le monde, mais vous ne serez jamais à cours d'inspiration. Vous avez une demi-heure de libre devant vous ? Hop, un saut dans la liste de nom et vous savez déjà qui vous pouvez contacter immédiatement.

Encore une fois, cette liste vous fera gagner beaucoup de temps et vous fera gagner en efficacité. La négliger serait une erreur. Vous gagnerez au centuple le temps que vous y consacrez.

6. Fixez votre démarche avec une méthodologie concrète

Exemples :

- a) Je « récolte » 8 numéros de téléphones chaque semaine.
- b) je présente ma star box à au moins deux personnes chaque semaine
- c) je contacte au minimum 2 personnes chaque jour
- d) je fais deux présentations d'affaire par semaine

7. Passez à l'action !

Il est temps d'appeler vos connaissances afin d'obtenir des rendez-vous. (V. chap suivant)

La prise de contact



1. Préparez votre appel téléphonique. Réservez-vous un endroit calme, soyez à l'aise au téléphone et souriez ! (Cela s'entend)
2. Dites-en le moins possible ! Votre interlocuteur ne connaît de LR ni la spécificité du concept de marketing de réseau, ni les produits. De ce fait, il aura naturellement tendance à comparer les informations que vous lui donnerez avec ce qu'il sait des autres systèmes de distribution (Tupperware, Forever, bougies, etc...) Or LR ne ressemble à rien de connu ! Précisez-lui que vous avez une activité indépendante, dans le domaine du bien-être et de la santé et que vous aimeriez lui en parler de vive voix. Précisez que vous n'avez rien à vendre ! (Je n'ai rien à vendre, au contraire. Je peux vous faire économiser de l'argent et même en gagner) Proposez deux dates. Important : chaque fois que cela est possible, invitez votre contact avec son partenaire de vie.

Exemple d'appel téléphonique (à Max, marié à Justine)

- Bonjour Max.
- Salut, comment vas-tu ?
- Super bien ! Ecoute, je viens de découvrir une activité géniale. J'aimerais bien t'en parler car je suis sûr que cela pourrait t'intéresser.
- Volontiers, mais... tu peux me dire de quoi il s'agit ?
- Ce serait trop long à expliquer par téléphone ; j'ai des documents à te montrer, le mieux serait que l'on se voie. Ce serait bien si Justine pouvait aussi être présente. Vous êtes libres jeudi ou vendredi soir ?
- Qu'est-ce que tu vas nous proposer ? Un appartement, des bougies, une assurance ?
- Rassure-toi, je n'ai rien à vous vendre. Alors, jeudi soir vous convient ?
- Jeudi, voyons... c'est OK. A quelle heure ?
- 20 heures chez moi. A jeudi.

3. Quelques jours avant la présentation, rappelez votre contact pour lui confirmer le rendez-vous.
4. Soyez conscient des besoins de votre contact : Que fait-il dans la vie ? Quel âge a-t-il ? Quelle est sa situation professionnelle ? A-t-il besoin ou envie d'un revenu complémentaire ? etc... Ces indications vous aideront à mieux orienter votre présentation ; celle-ci sera différente selon que vous vous adressez à une dame âgée qui souhaite juste découvrir le gel d'aloé à boire ou à un jeune homme qui a besoin de 500 francs par mois en complément de son salaire.

La présentation de l'opportunité LR



1. Soyez clair. Ne cachez pas que votre entretien a un but professionnel. Pour rassurer votre interlocuteur, vous pouvez préciser : « Retenez que je n'ai rien à vous vendre. Au contraire, je voudrais vous montrer comment vous pouvez économiser de l'argent et même, si cela vous intéresse comment en gagner ».

2. Que faut-il prendre avec soi ?

- La brochure de présentation « La voie vers le succès » Elle sera votre fil conducteur.
- De quoi écrire (bloc A4, stylo, marker...)
- La Starbox
- Le ou les formulaires de parrainage.
- Quelques produits que vous aimez.



Conseil : abstenez-vous de prendre de nombreux produits avec vous. Vous pouvez, par exemple, présenter :

- les gel à boire d'aloé vera que vous avez chez vous
- Le mind master
- Produits à l'aloé : la crème propolis et l'emergency spray...

3. Fil conducteur de la présentation.

Une bonne méthode consiste à suivre les pages de la brochure « La voie vers le succès »

Impliquez votre interlocuteur dans votre présentation en lui posant des questions. « Connaissez-vous LR ? – Que pensez-vous de ceci ? » Etc...

La présentation proposée ici comporte 3 parties, qui correspondent aux 3 avantages d'un partenariat avec LR. A savoir :

- 1) Des produits à un prix « d'usine »
- 2) La possibilité de vendre ces produits avec une marge commerciale de 40 %
- 3) La possibilité de développer un réseau de partenaire.

- Commencer par présenter brièvement la société LR, leader européen dans sa branche. Donner quelques chiffres : LR existe depuis 25 ans – cette entreprise occupe environ 1000 personnes en Allemagne et dans le monde – elle regroupe 300'000 partenaires. Durée 2/3 minutes.



L'histoire du succès de LR

LR Health & Beauty Systems est une des entreprises de vente directe ayant le plus grand le succès sur le marché mondial.

25 ans de croissance ininterrompue montrent de façon évidente la capacité exceptionnelle de LR. Aujourd'hui LR est présent dans 31 pays et dans certains d'entre eux s'impose comme un leader du marché.

25 ans de succès sont représentés par les chiffres suivants:



- Mentionner le chiffre d'affaire annuel en constante progression. Mettez en avant le fait que la société ne se fait connaître que par « le bouche à oreille » Une telle progression démontre tout simplement que les produits sont bons. Durée 1 min.

- Expliquer le mode de distribution directe (et non pas de vente directe : expliquer les différences) qui permet à la société de faire des économies conséquentes avec lesquelles elle peut
 - Faire un produit de qualité sans que cela lui coûte cher
 - Proposer des produits à tarif concurrentiel avec les grandes surfaces
 - Redistribuer une part de son chiffre d'affaire à ses partenaires
- Prenez l'exemple des parfums. Montrer d'abord les circuits classiques, avec les nombreux intermédiaires qui augmentent le prix de vente final au client.

Durée : 3 minutes

- Présenter le concept de coopération avec des top-stars internationales (Bruce Willis, Leona Lewis, etc...)
Durée : 1 minute

NB A ce moment de la présentation, montrer la Star-Box. Faire sentir 1 ou 2 parfums courants. Expliquer comment il est possible d'utiliser cette parfumerie pour gagner de l'argent ou faire connaître les avantages de LR, tout simplement en la prêtant quelques jours à une connaissance.

- Avec la page qui présente l'Aloé Vera, présenter le nouveau marché de la santé au naturel en expliquant que le niveau de conscience s'oriente de plus en plus vers la prévention : les produits proposés par LR dans ce domaine sont déjà connus et recherchés. Faire essayer un ou deux produits, goûter le gel à boire, tester une crème, etc...
Durée 5 à 10 min.

- Vous arrivez ensuite à la page qui permet de montrer les 2 possibilités de prix : C'est le moment pour mettre à nouveau en avant qu'en devenant partenaire nous avons à vie les produits à prix de gros avec la page ci-contre qui donne toutes les garanties de LR

Montrer le catalogue, mais sans le donner à votre interlocuteur, sinon celui-ci le consultera et ne vous écouterait plus !

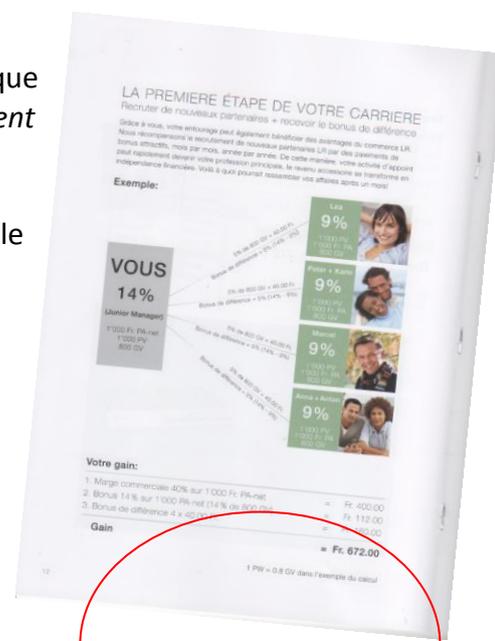
- Puis vous demandez à la personne si elle se demande combien il va lui en coûter de devenir partenaire ?

C'est à ce moment là (et pas à un autre 😊) que vous lui montrez le document de demande de partenariat : 149,-frs pour faire des économies à vie sans aucune contrainte d'achat.
Si votre interlocuteur souhaite adhérer au concept, laissez-le remplir lui-même le formulaire. Il apprendra ainsi comment faire.

- Fin de la première partie.

- Est-ce que maintenant vous aimeriez que je vous explique comment vous pouvez gagner de l'argent ... *sans forcément faire de la vente* ... avec cette société ?
- Présenter le tableau récapitulatif des points valeur (PV) en le comparant aux points cumulus de la Migros
- Présentation du plan marketing : cf page ci-contre.
- N'hésitez pas à regarder plusieurs fois la partie qui présente ce plan en vidéo (séminaire de base)

Cette page permet d'expliquer le principe du bonus de différence : vous et vos partenaires avez tous dépensé la même



somme d'argent et pourtant vous ne recevez pas le même pourcentage qu'eux !?!

POURQUOI : parce que LR fait le total des points valeur (PV) de vos partenaires et vous attribue à vous le niveau de bonus correspondant au total du chiffre d'affaire
Vous recevez de ce fait 2 bonus : le 1^{er} sur vos achats personnel et le 2^{ème} qui sera établi sur la différence entre votre niveau et celui de chacun vos partenaires

Exemple plus réaliste : page suivante



Assurez-vous d'abord que votre interlocuteur a bien compris le principe des bonus, puis proposez-lui de lui montrer une situation qui correspond mieux à la réalité.

Prenez l'exemple des partenaires à 3% qui sont des personnes qui ne veulent pas développer mais qui sont souvent fidèles en tant que consommateurs et c'est à vie, chaque fois que ces personnes passeront une commande chez LR que vous recevrez un % sur leurs achats

Puis prenez l'exemple du partenaire à 11%, ou plus, qui permet de montrer que nous recevons le bonus de différence sur la totalité du chiffre d'affaire, donc sur le tube de dentifrice d'une personne que vous ne connaissez pas du tout

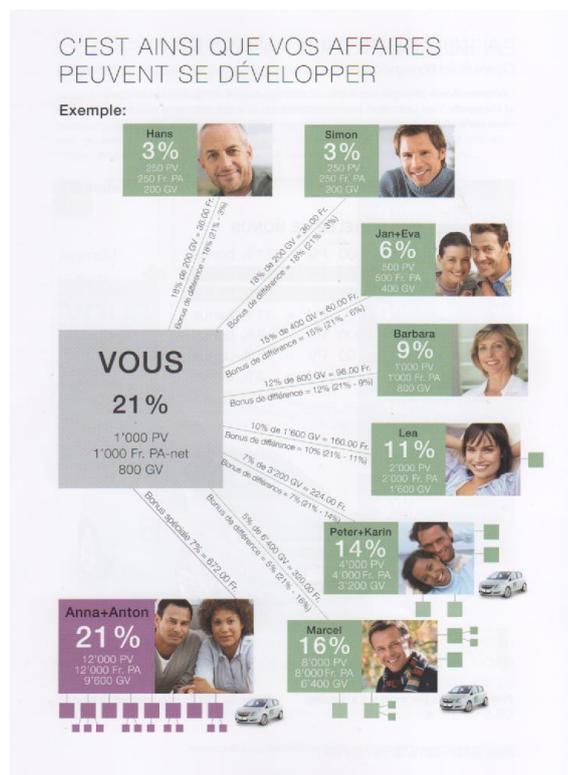
L'exemple du partenaire à 21% permet de présenter le bonus de bonus spécial.

- Comment finaliser la présentation ?
Essayez toujours d'aboutir à une décision immédiate.

90 % des personnes qui déclarent vouloir réfléchir ont en réalité des objections qu'ils n'osent pas formuler après la présentation et qui font qu'ils ne s'inscriront pas !
Aidez-les à formuler leurs objections pour clarifier avec eux
Vous pouvez insister en disant « Si vous avez besoin de temps, c'est que je n'ai pas été assez clair sur vos avantages. Voulez-vous que je revienne sur certains points de ma présentation ? »

Expliquez à nouveau qu'il n'y a aucun risque lié à l'activité LR. : pas d'investissement de départ (puisque déjà des produits avec la première commande) – pas de stock – pas de contrat contraignant, etc...

Tentez de deviner ce que la personne a cru de ce que vous lui avez présenté. Par exemple très souvent les personnes imaginent un travail qui va leur prendre du



temps ... ou qu'ils devront faire des réunions de vente ... ou qu'ils ne sont pas faits pour le commerce ...

CF document sur la réponse aux objections

Voici une méthode qui permet d'impliquer plus votre interlocuteur lorsque vous présentez la 1^{ère} page du plan Marketing

Elle consiste à utiliser le même schéma, (représenté simplement sur une page A4 vierge ou imprimé de la page ci-dessous) et d'y intégrer des noms de personnes proches de votre interlocuteur (sa sœur, une amie qui aime les cosmétiques, un collègue qui a besoin de s'assurer un revenu complémentaire, etc...) « Vous connaissez certainement une personne qui apprécie les cosmétiques de qualité. J'inscris son prénom ici... Comment s'appelle-t-elle ? »

Pourquoi inscrire ces noms ?

Si votre interlocuteur devient partenaire, en passant une commande et signant le formulaire de partenariat, nous allons, en fin de présentation, utiliser les noms des personnes inscrites sur cette page, de façon à donner immédiatement un démarrage à sa nouvelle activité LR. Lorsque votre présentation est terminée vous pouvez lui poser la question suivante : « Pouvez-vous prendre contact avec une ou deux de ces personnes et les inviter, par exemple mardi prochain, à une soirée d'information ? »

Bien entendu, vous expliquez à votre nouveau partenaire comment passer un appel téléphonique et vous vous engagez à venir faire vous-même la présentation.

Cette façon de procéder ne comporte que des avantages !

1. Vous donnez immédiatement une profondeur à votre structure et à celle de votre nouveau partenaire.
2. Vous lui enseignez comment faire une présentation.

Répéter l'opération jusqu'à ce que votre nouveau partenaire soit capable de faire seul une présentation

(Page suivante : à imprimer telle quelle et à utiliser lors de votre présentation.)

