



FSB

LIVRET DE DÉMARRAGE RAPIDE

2024 -FRANÇAIS - FR



System7
Europe & Africa

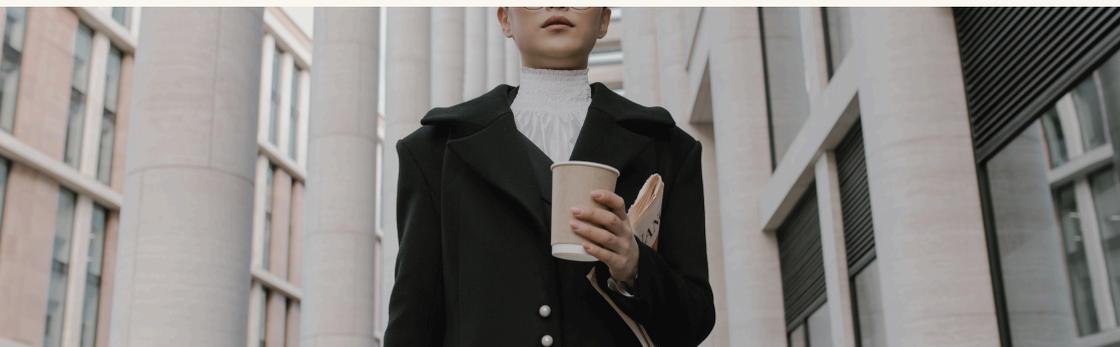


TABLE DES MATIÈRES

- 01** QUI EST OTG ?
- 03** POINTS D'ENTRÉE
- 04** LES ÉTAPES DU SYSTÈME 7
- 05** OBJECTIFS
- 07** LISTE DE CONTACTS
- 09** INVITER
- 11** PRÉSENTER
- 13** FAIRE LE SUIVI
- 14** BIEN DÉMARRER
- 15** TRAVAILLER EN ÉQUIPE
- 16** HABITUDES A LA BASE DU SUCCÈS
- 17** SYSTÈME 7
ÉTAPES DE TRAVAIL, ÉVÉNEMENTS, HABITUDES DES LEADERS
- 18** LISTE DE TÂCHES POUR BIEN DÉMARRER
- 20** MARKETING D'ATTRACTION
- 21** AUTRES RESSOURCES
- 22** PLAN DE RÉTRIBUTION DES VENTES
- 23** CODE DE CONDUITE
- 24** ANNEXE : GLOSSAIRE

BIENVENUE DANS VOTRE NOUVEAU BUSINESS !

Félicitations pour votre décision de devenir Brand Affiliate de Nu Skin. Ce livret de démarrage rapide a été créé par des leaders expérimentés et prospères du monde entier pour vous aider dans vos premières étapes de développement de votre activité Nu Skin. Ces leaders donnent de leur temps et de leur savoir à l'organisation à but non lucratif appelée One Team Global (OTG).



QUI EST OTG ?

ASSOCIATION À BUT NON LUCRATIF - LOI 1/2002
ASSOCIATION OTG EUROPE DE L'OUEST

La communauté OTG a développé un système en 7 étapes qui, une fois suivi, vous aidera à comprendre les principes fondamentaux qui vous aideront à développer votre activité Nu Skin. Ce système vous permet de développer vos compétences en leadership tout en apprenant à mettre en œuvre chaque étape. Maîtrisez les compétences à chaque étape et partagez-les avec votre future équipe.

N'oubliez pas de vous amuser en cours de route



LA RELATION ENTRE NU SKIN ET OTG

Indépendante de Nu Skin Enterprise Inc. et de ses sociétés affiliées, OTG travaille exclusivement avec les Brand Affiliates de Nu Skin. Pour vous aider à développer votre entreprise, OTG a créé un système de formation appelé Système 7 (S7) qui est partagé dans ce livret.



NU
SKIN

Votre entreprise

- développe les produits
- assure la logistique
- s'occupe des aspects administratifs liés à votre compte de Brand Affiliate
- paie vos commissions entre autres.



Votre partenaire de formation

- enseigne les principes du business et propose un système duplicable.
- organise des événements sponsorisés par les Brand Affiliates, pour eux.
- crée des outils d'aide à la vente et au développement business.
- Code de conduite (voir page 23)

POINTS D'ENTRÉE

Il existe différentes manières de démarrer cette activité.

Quelle que soit celle qui vous convient le mieux, les principes de base restent les mêmes. Ce livret est un aperçu de la manière de mettre en œuvre le système dans le cadre de votre démarrage et de votre future méthode de construction de votre business.



PRODUITS ET APPAREILS

Partagez l'expérience produit à travers des présentations/ démonstrations de produits.

VENTE RESEAUX SOCIAUX

Partagez votre expérience produit en ligne.

PHARMANEX

Faites découvrir le programme de bien-être et les compléments alimentaires.

DEVELOPPEUR D'AFFAIRES

Construisez un réseau avec une vision à long terme en tête.

LES ÉTAPES DU SYSTÈME 7

1

OBJECTIFS

Fixez vos objectifs initiaux, à court et à long terme. Mettez-les par écrit avec des dates précises.

2

CONTACTS

Rédigez votre liste de contacts.

3

INVITER

Invitez comme une bande-annonce de film : suscitez la curiosité !

4

PRÉSENTER

Apprenez à présenter l'opportunité business et les produits.

5

FAIRE LE SUIVI

Encouragez vos contacts à passer à l'action après leur avoir présenté l'opportunité business et les produits.

6

BIEN DÉMARRER

Aidez vos nouvelles recrues à démarrer avec les produits et les étapes du Système 7.

7

TRAVAILLER EN ÉQUIPE

Travaillez ensemble pour atteindre le succès.

Ce sont les étapes tremplins de votre réussite et chacune d'elles se concentre sur la progression de votre business.

1. OBJECTIFS

La plupart des gens se fixent des objectifs, mais l'important est de faire le nécessaire, jusqu'au bout, pour les atteindre. Connaître vos objectifs est l'une des principales différences entre ce qui mène à un business prospère ou à une affaire en difficulté. Nous vous montrerons comment définir vos objectifs et votre plan d'action.

Pourquoi Nu Skin ? Quelle est (sont) votre (vos) motivation(s) ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Que voulez-vous ? Cette question concerne votre vie, pas seulement votre business. Nous vous recommandons de créer un tableau de rêves/vision.

Complément de revenu

Revenu plus significatif

1. OBJECTIFS

Quels sont vos objectifs? Un objectif doit être écrit et prévu pour une date précise. Sinon il s'apparente davantage à un vœu. Par conséquent, nous vous recommandons d'écrire chacun de vos objectifs en l'associant à une date de réussite.

- Revenu.
 - Développement personnel.
 - Relations.
 - Business.
 - Autre:
-

De combien ai-je besoin / combien ai-je envie de gagner chaque mois grâce à mon activité Nu Skin ?

Générer une rémunération en tant que Brand Affiliate nécessite beaucoup de temps, d'efforts et d'implication. Le succès dépendra également de vos compétences, de vos talents et de vos capacités de leadership. Ce n'est pas un programme pour devenir riche rapidement. Il n'y a aucune garantie de réussite financière et les résultats varieront considérablement selon les participants. Un récapitulatif complet des revenus à chaque niveau du plan de rémunération est disponible sur www.nuskin.com

1 MOIS

6 MOIS

1 AN

Quelles actions spécifiques vais-je entreprendre chaque semaine pour atteindre mes objectifs ?

1. Vendre des produits, 2. Inviter des contacts, 3. Publier sur les réseaux sociaux, 4. Acquérir des clients, 5. Faire des présentations / des démos

1 MOIS

6 MOIS

1 AN

Combien de temps suis-je prêt à investir par semaine dans mon business pour atteindre mes objectifs ?

1 MOIS

6 MOIS

1 AN

Partagez ces informations avec votre sponsor (la personne qui vous a présenté l'entreprise) et/ou vos autres leaders en amont, car ils sont là pour vous aider à atteindre vos objectifs. Construire un business nécessite un travail acharné, de l'implication et de la patience, alors n'oubliez pas qu'il doit y avoir une cohérence entre le temps que vous êtes prêt à investir dans votre entreprise et vos objectifs.

2. LISTE DE CONTACTS

AMIS / FAMILLE / CONTACTS PROFESSIONNELS / COMMUNAUTÉ.

Souvenez vous que la création de votre liste de contacts est une activité orientée vers l'action et que les personnes qui concrétisent leurs plans d'action sont celles qui réussissent.

N'ayez aucun préjugé, lors de la création de votre liste, et sachez qu'il s'agit d'une liste sans cesse croissante que vous continuerez à enrichir au fur et à mesure que vous construisez vos réseaux. Commencez par écrire les noms de toutes les personnes que vous connaissez. Nous vous recommandons de mettre en tête de votre liste les personnes les plus dynamiques de vos réseaux et celles qui ont beaucoup d'influence. Pour simplifier, nous vous recommandons de séparer votre liste en 4 catégories. Faites le aujourd'hui!

Vous penserez également à ajouter vos contacts des réseaux sociaux. Certains d'entre eux appartiennent peut-être déjà à l'une de ces catégories.



2. LISTE DE CONTACTS

LISTEZ LES CONTACTS LES PLUS INFLUENTS DANS VOS QUATRE RÉSEAUX PRINCIPAUX :

Dressez une liste de 60 noms de personnes de votre réseau et présélectionnez des personnes pour distribuer et/ou utiliser les produits. Choisissez en 10 parmi les amis, 10 parmi la famille, 10 parmi les relations professionnelles, 10 parmi les membres de vos communautés et 20 parmi vos contacts des réseaux sociaux. Indiquez : Qui est ce contact ? Pourquoi avez-vous pensé à lui? Plutôt pour le business ou pour les produits ? Qu'a-t-il dit ?

FAMILLE

AMIS

PROFESSIONNEL

COMMUNAUTÉ

3. INVITER

Le but de l'invitation est de susciter la curiosité de votre prospect pour qu'il ait très envie d'en savoir plus sur ce que vous avez à lui proposer. Imaginez que votre invitation doit faire l'effet d'une bande annonce de film qui lui donne envie de voir le film en entier.

Mettez vous à la place de la personne que vous souhaitez inviter. Qu'est-ce qui pourrait l'intéresser ? Des soins anti-âge, des compléments alimentaires, des appareils de beauté ou peut-être l'opportunité de gagner plus d'argent ?

N'oubliez pas : vous restez toujours concentré sur les besoins de l'autre personne et sur la manière dont vous et votre opportunité pouvez l'aider à répondre à ses besoins et à ses intérêts.

Décidez à quoi vous allez inviter une personne :

- En savoir plus sur les produits ?
- Assister à un atelier pour essayer les produits ?
- Intégrer votre groupe client sur Facebook ?
- Se faire scanner avec le Biophotonic Scanner ?
- Bénéficier d'une démo du LumiSpa chez vous ?

Pour en savoir plus sur l'opportunité d'affaires ?

- Une Présentation Business organisée dans un hôtel ?
- Une Présentation Business en vidéo, en ligne ou un webinaire ?
- Une réunion en tête-à-tête autour d'un café ?
- Les mêmes principes s'appliquent pour proposer l'opportunité commerciale ou les produits, que vous ayez choisi de travailler via les réseaux sociaux, d'organiser un atelier produits ou une présentation business.

Conseils pour inviter

1. Soyez bref dans cette phase. N'entrez pas dans les détails. L'objectif est de les amener à s'engager à réserver du temps pour une présentation.
2. N'invitez que des gens bien, honnêtes et ouverts.
3. Soyez enthousiaste (mais ne les submergez pas de votre enthousiasme).
4. Écoutez plus que vous ne parlez !
5. N'ayez pas peur des questions – la réponse viendra lors de la prochaine phase : la présentation.
6. Prenez l'habitude d'inviter régulièrement de nouvelles personnes, qui ont manifesté leur intérêt, à des réunions récurrentes.

5 C de l'invitation

- 1. Compliment – Tout le monde aime les compliments ; dites-leur pourquoi ils sont spéciaux.**
- 2. Curiosité – Comme décrit ci-dessus.**
- 3. Crédibilité – Parlez de la crédibilité de l'entreprise.**
- 4. Contrôle - Soyez bref, rencontrez votre public là où il se trouve aujourd'hui, donnez-lui envie d'en savoir plus.**
- 5. Engagement – Confirmez le rendez-vous.**

**Vous trouverez plus de conseils sur l'invitation auprès des leaders les plus expérimentés dans la section «Démarrer» sur www.otg.global.*

3. INVITER

LES 5C DE L'INVITATION

Les 5C sont un modèle que vous pouvez utiliser et qui vous aidera à aider d'autres personnes à apprendre comment inviter leur réseau à assister à une présentation, qu'il s'agisse d'une présentation de l'opportunité, de la technologie et/ou des produits.

Vous trouverez ci-dessous quelques exemples de 5C. Nous vous recommandons de demander à votre mentor de vous aider à formuler votre invitation en utilisant le modèle qu'il trouve le plus efficace. Lorsque vous invitez, il est important d'être vous-même et de communiquer avec votre prospect de la manière dont vous communiqueriez normalement avec lui.

Un expert du bien-être et de l'anti-âge

«Je cherche à entrer en contact avec des personnes comme vous, qui ont réussi dans le secteur du bien-être et de l'anti-âge et qui sont disposées à envisager un programme d'affiliation. Vous et votre personnel trouverez les produits et technologies impressionnants, ils ont remporté de nombreuses récompenses dans le monde entier. De plus, l'entreprise a investi dans différentes plateformes, notamment notre application intégrée de beauté et de bien-être. La meilleure façon d'en savoir plus est de participer à l'une de nos présentations business en ligne. Préférez vous mardi ou jeudi ?

Un entrepreneur

«Merci pour votre intérêt. En fait, je cherche à échanger avec des hommes et des femmes d'affaires de votre région, qui sont motivés et déterminés comme vous. Je suis affilié à une entreprise spécialisée dans le bien-être et l'anti-âge. Son modèle économique est innovant et gratifiant, il permet de créer votre propre affaire. Je pense qu'avec votre réseau, ce serait le moment idéal pour vous de découvrir l'entreprise et les produits que nous proposons. Est-ce que vous souhaiteriez en savoir plus à ce sujet ? »

Un ami

"C'est génial que tu t'intéresses à ma nouvelle aventure. Je suis ravi de te faire part du fait que j'ai démarré cette nouvelle activité professionnelle qui me permet de travailler aux côtés d'autres affiliés. Nous progressons ensemble. Je constitue mon équipe d'affiliés et si je tenais à te parler de cette entreprise et de ces produits, c'est parce que je sais à quel point tu aimes aider les autres (ou quelle que soit la raison pour laquelle vous avez choisi cette personne). L'entreprise fête ses 40 ans de succès et s'est développée dans plusieurs pays, donc tu pourrais créer une entreprise internationale à mes côtés. La meilleure façon pour toi d'obtenir tous les détails serait d'assister à une de nos présentations en ligne, comme celle de ce soir. Je peux t'envoyer le lien ?"

4. PRÉSENTER

Présenter l'opportunité business et les produits à vos interlocuteurs doit s'apprendre et nous recommandons fortement que votre sponsor soit à vos côtés lors de vos premières présentations. Des ressources OTG se trouvent à la fin du livret pour vous aider à présenter l'entreprise.

Nous utilisons des présentations OTG officielles que vous pouvez télécharger sur <http://otg.global> et qui couvrent nos 5 points clés :



Apprenez à présenter cela en une minute ainsi que la version détaillée. Travaillez avec votre sponsor à ce sujet.

Les différentes options de présentation comprennent :

1. Rencontre personnelle avec le prospect, seul ou avec votre parrain.
2. Invitation de votre prospect à une réunion publique OTG (Business Briefing).
3. Publications sur les réseaux sociaux.
4. Démonstrations de produits/ateliers/expos.
5. Invitation de votre prospect à assister à une présentation en ligne ou à regarder une présentation enregistrée dans votre langue.

Attention ! Planifiez toujours une réunion de suivi au plus tard 48 heures après votre présentation/démo - si possible avec votre sponsor/partenaire.



4. PRÉSENTER

Voici quelques exemples de scripts pour réussir la présentation en 5 points en une minute :

1 « Etes vous d'accord avec le fait que de plus en plus de personnes recherchent des horaires de travail flexibles et la possibilité de travailler à domicile ? Il s'agit d'une tendance croissante et notre activité permet aux gens d'en bénéficier. L'entreprise fête ses 40 ans de succès et vous pouvez le vérifier à la Bourse de New York. Ils disposent d'un portefeuille de nombreux produits anti-âge qui donnent d'excellents résultats, y compris une marque connue sous le nom d'ageLOC, qui représente 10 milliards de dollars. Ce business nous permet non seulement de faire découvrir les produits, mais également de partager l'opportunité avec les gens qui sont intéressés par un revenu supplémentaire. Nous représentons une entreprise très innovante avec une vaste vision des produits et des technologies dans le domaine de l'anti-âge. C'est le moment idéal pour participer à une présentation business pour en savoir plus.

2 « Je suis sûr que vous conviendrez que de plus en plus de personnes cherchent à gagner un revenu supplémentaire, à domicile, en travaillant en ligne. Notre entreprise vous offre la possibilité de créer votre propre entreprise en ligne, avec des horaires flexibles. L'entreprise dispose d'une plateforme informatique avec plus de 250 produits. Beaucoup d'entre eux vous permettent de démontrer leurs résultats en utilisant des photos avant et après, que vous pouvez partager sur les réseaux sociaux. Cela vous permettra de commencer à gagner de l'argent, dès que les gens achèteront les produits dont vous ferez la promotion. Je vous recommande également de partager ce programme d'affiliation avec ceux qui souhaitent créer une entreprise et promouvoir ces excellents produits. Alors que de plus en plus de personnes cherchent à travailler en ligne, avec des horaires flexibles, il est important de choisir une entreprise partenaire qui a un plan de croissance pour l'avenir, ce que nous avons également.

3 Exemple pour les experts travaillant déjà dans le secteur de la beauté, de l'anti-âge et du bien-être :

« Il est toujours important d'examiner les tendances du marché avant de décider d'un partenariat avec une entreprise. Notre société propose des produits anti-âge innovants et a été reconnue comme la marque n°1 mondiale de systèmes d'appareils de beauté pendant 6 années consécutives, de 2017 à 2022. » Ceci, et la personnalisation, sont des tendances en pleine croissance. L'entreprise est une société très innovante qui a développé des technologies et des produits, en s'appuyant sur la science et qui peuvent aider les gens à paraître et à se sentir au mieux, tout en réduisant les signes visibles du vieillissement. Je peux vous apprendre à commercialiser ces produits en utilisant un système très simple. Cela vous permettra de gagner un revenu supplémentaire, et de fournir des services complémentaires à vos clients. C'est une période parfaite pour étudier cette opportunité, en particulier avec les tendances actuelles du marché de l'anti-âge, de la technologie, des objets connectés (IoT) et de l'intelligence artificielle. »

5. FAIRE LE SUIVI

La meilleure façon de faire un suivi est de demander quand, et comment, votre contact souhaite procéder. Attendez vous à ce que votre prospect vous pose des questions. Si vous n'avez pas la réponse, indiquez lui que vous allez vous renseigner, ou invitez votre parrain à participer à l'appel.

Vous devez toujours rester en contact et vous assurer d'avoir des rendez-vous pour les prochaines étapes (qu'il s'agisse d'un rendez-vous en face à face, d'un rendez-vous téléphonique ou d'un appel Zoom). Il pourra être nécessaire de contacter ou rencontrer la personne deux fois ou plus pour faire un suivi, avant qu'elle ne soit prête à rejoindre l'entreprise, alors soyez patient. Si votre contact semble ouvert mais pas prêt, vérifiez s'il accepte ce suivi (« Puis-je vous tenir informé... »).

Il est également important d'arrêter le suivi si la personne n'est pas intéressée. Vous pouvez lui demander si vous pourrez la recontacter ultérieurement pour voir si le moment lui convient mieux. Vous offrez une belle opportunité, mais votre réussite ne repose pas sur le fait qu'une seule personne rejoigne ou non votre équipe.

Un « non » peut en réalité être meilleur qu'un « peut-être » (et vous faire gagner du temps), alors n'ayez pas peur de demander une réponse claire.

TÉLÉCHARGEZ L'APPLICATION NUSKIN CONNECT

Prospection intelligente, gestion des contacts, listes personnalisées, planification et organisation, suivi des tendances et des activités



Il est important de garder une trace de toutes les personnes à qui vous parlez de l'entreprise et des produits. Pour vous assurer que vous n'oubliez pas de faire un suivi et de savoir quelles informations chaque personne a déjà reçues, Nu Skin a créé une application qui nous permet de faire exactement cela. Téléchargez l'application Nu Skin Connect, connectez-vous avec vos identifiants du site Nu Skin et commencez à ajouter vos contacts et les détails de vos interactions dans l'application.

6. BIEN DÉMARRER

Si vous ne l'avez pas déjà fait, regardez la formation « Démarrer», en ligne ou hors ligne.

Lorsque vous avez inscrit un nouveau partenaire commercial, vous pouvez effectuer les opérations suivantes :

1. Pour un client, aidez-le à passer sa première commande et assurez vous qu'il ait accès à toutes les informations et à tous les outils relatifs aux produits.
2. Informez-le des avantages du programme ADR et, s'il le souhaite, aidez-le à ouvrir sa commande fidélité ADR.
3. Pour un Brand Affiliate, apprenez-lui à vendre ces produits de haute qualité aux consommateurs via les réseaux sociaux, ou en les rencontrant.
4. Assurez vous qu'il reçoive une copie de ce livret de démarrage rapide (FSB Fast Start Booklet) et parcourez le avec lui.
5. Montrez lui comment télécharger nos 3 applications : Nu Skin Stela, Vera et Nu Skin Connect.
6. Montrez lui le site Web d'OTG (<http://otg.global>) et le calendrier des réunions. Aidez votre nouvel affilié à s'inscrire à la liste de diffusion OTG et invitez le sur le groupe Facebook OTG local.
7. Assurez vous de planifier une présentation business à laquelle votre nouveau Brand Affiliate peut inviter des prospects. De plus, inscrivez le au prochain événement local de formation OTG Système 7 (FST) pour qu'il reçoive la formation de base et qu'il rencontre d'autres membres de l'équipe OTG.
8. Aidez votre nouveau partenaire à démarrer son business de manière CLAIRE et SIMPLE.



7. TRAVAILLER EN ÉQUIPE

Nous gagnons tous à travailler ensemble, et à suivre le code de conduite d'OTG et les quatre principes de l'esprit d'équipe OTG.

Créez la profondeur de votre business en creusant dans vos cercles d'influence. Respectez les autres Brand Affiliates Nu Skin à chaque réunion, à chaque formation, en toute occasion.

Nous suivons le code de conduite et les quatre principes de l'esprit d'équipe OTG.

Duplication : apprenez, appliquez et enseignez les principes qui peuvent conduire à trouver des clients et à développer un business. Soyez coachable, soyez constamment dans l'action et soyez un exemple dont les autres peuvent s'inspirer. Rappelez vous que le véritable leadership se définit non seulement par votre propre réussite, mais également par celle de votre équipe.

Édification : Apprenez à parler en termes positifs pour souligner à quel point vous valorisez les différentes personnes qui soutiennent votre propre réussite. Le processus d'édification est un processus puissant lors de la construction de votre business, en particulier lorsque vous présentez votre nouveau Brand Affiliate à l'un de vos mentors ou à votre équipe. Le processus d'édification consiste à "mettre en valeur". Demandez à votre parrain de vous expliquer cela plus en détail et entraînez-vous à devenir un expert en la matière.

Respect des sidelines (membres des autres équipes d'une même lignée) : Nous sommes tous dans la même « famille », alors respectons-nous et encourageons-nous les uns les autres. Ayez un langage positif envers vos sidelines et édifiez leurs leaders en amont. Un sideline ne se situe ni en aval ni en amont dans votre organisation.

Vous pouvez également entendre le terme crossline, ou "pas de crosslining". Le crosslining est une action : par exemple vous ne demanderez pas à un membre d'une autre organisation de vous apprendre le métier, cela s'appellerait "crosslining". Lorsque vous rencontrez un problème ou devez relever un défi, pensez à vous adresser à vos leaders en amont ou à l'entreprise.

Consultation : **Conseillez vos Brand Affiliates tout au long de l'évolution de leur business. Cela implique la définition d'objectifs et le suivi des actions entreprises.**

C'est ainsi que nous prospérons tous ensemble avec Nu Skin!



Duplication

Édification

**Respect des
sidelines**

Consultation

7. HABITUDES A LA BASE DU SUCCÈS

Pour devenir un leader, vous devez d'abord agir comme un leader et faire tout ce que fait un leader. Les habitudes de base sont essentielles à votre réussite dans ce secteur et nous vous recommandons de revoir et de vérifier au moins une fois par mois que ces habitudes sont bien en place en ce qui vous concerne. En vous notant de 1 à 10 (1 étant mauvais, 10 étant le meilleur) pour chaque habitude, vous aurez une indication sur les domaines sur lesquels vous devez travailler pour améliorer les habitudes requises pour devenir un leader performant.

01

Être le “produit du produit”.

02

Trouver régulièrement de nouveaux clients.

03

Présenter le business et les produits à de nouvelles personnes chaque mois.

04

Générer au moins 2 blocks chaque semaine.

05

Nourrir votre esprit quotidiennement.

06

Rester connecté et contribuer en assistant aux événements OTG.

07

**Avoir l'esprit d'équipe :
Duplication, édification, respect des autres lignées : pas de “crosslining”,
Consultation**



ETAPES DE TRAVAIL

1. Fixez-vous des objectifs
2. Créez une liste de contacts
3. Invitez
4. Présentez l'opportunité/ les produits
5. Faites le suivi
6. Démarrez
7. Travaillez en équipe

ÉVÉNEMENTS

1.1 Présentation personnelle



Présentation d'affaires



Kick off régional (lancement d'année)



Formation Système 7



Sommet du succès



Présentation des produits



Congrès Nu Skin



HABITUDES - BASE

1. Soyez un produit du produit.
2. Trouvez régulièrement de nouveaux clients.
3. Présentez le business et les produits à de nouvelles personnes chaque mois.
4. Efforcez-vous de générer au moins 2 blocks chaque semaine.
5. Nourrissez votre esprit quotidiennement.
6. Restez connecté et contribuez en assistant aux événements OTG.
7. Contribuez au travail d'équipe.

DUPLICATION

EDIFICATION

RESPECT DES AUTRES LIGNES
PAS DE CROSSLINING

CONSULTATION

LISTE DE TÂCHES POUR DÉMARRER

AGIR DÈS MAINTENANT!

Maintenant que vous avez plus de connaissances sur les étapes du Système 7 et les habitudes de base, continuez à vous les rappeler et à les enseigner aux nouveaux membres de votre équipe.

Une liste de tâches de démarrage peut s'avérer très utile lors de l'intégration de vos nouveaux Brand Affiliates.

1

Inscrivez-vous en tant que Brand Affiliate et découvrez comment passer une commande.

Afin de pouvoir promouvoir et recommander des produits, vous souhaitez probablement les essayer pour trouver vos préférés.

2

Téléchargez l'application Vera et faites l'évaluation de peau.

Cette consultation vous recommandera ensuite des produits. Cela pourrait être votre premier achat et votre sponsor vous a peut être aussi recommandé d'autres produits pour vous aider à démarrer.

3

Téléchargez l'application Nu Skin Stela.

Ceci est notre application dédiée pour les partenaires Nu Skin. Vous pouvez y voir et suivre vos progrès ainsi que créer des liens d'offres de produits pour vos clients et des liens d'inscription pour les nouveaux affiliés.

4

Prenez rendez-vous avec votre parrain.

Assurez-vous de le faire dans les 24 heures (maximum 48 heures) afin qu'il puisse vous aider pour votre première présentation (hors ligne ou en ligne), et/ou votre première démonstration de produits et/ou votre première publication sur les réseaux sociaux.

5

Familiarisez-vous avec les étapes du Système 7.

Travaillez sur ce livret avec votre parrain.

LISTE DE TÂCHES POUR DÉMARRER

6

Soyez connecté.



Rejoignez les groupes OTG Europe et Afrique et des marchés locaux sur Facebook.

7

Consultez le calendrier des réunions.



Consultez le calendrier des réunions sur <http://otg.global> pour connaître les réunions/événements/présentations commerciales à venir dans votre région.

8

Téléchargez l'application NuSkin Connect.



Avec Nu Skin Connect, vous pouvez utiliser des fonctionnalités innovantes, rapides et faciles à utiliser pour vous aider à développer votre entreprise.

9

Configurez votre commande mensuelle de produits en abonnement ADR.



Nu Skin propose un programme de fidélité très généreux. En souscrivant à un abonnement ADR, vous recevrez vos produits, à votre domicile, sur une base mensuelle ou bimensuelle, et vous gagnerez des points produits, de 20 % ou 30 % de la valeur SV de la commande ADR, qui pourront être échangés contre des produits. ! Vous pouvez modifier le contenu de votre ADR à tout moment.

10

Parlez à des gens.



Commencez à parler, aux personnes de votre liste de contacts, des produits et de l'opportunité business.

N'oubliez pas que votre Account Manager Nu Skin est là pour vous aider et répondre à toutes vos questions.

FAMILIARISEZ VOUS AVEC LE MARKETING D'ATTRACTION

Marketing d'attraction

"Le marketing d'attraction est l'utilisation de techniques de marketing spécialement conçues pour faire découvrir aux clients ce que vous faites et comment un service ou un produit leur sera bénéfique, avant qu'ils ne l'achètent." - Facebook

Le marketing d'attraction consiste à attirer les prospects vers vous sur les réseaux sociaux plutôt que d'aller vers eux.

Le marketing d'attraction doit être mis en place de façon réfléchie et non automatique. Familiarisez-vous avec les directives de Nu Skin sur les partages sur les réseaux sociaux et avec les autres directives applicables, disponibles sur nuskin.com.

On pense, souvent à tort, qu'on doit promouvoir nos produits ou notre marque Nu Skin sur les réseaux sociaux, alors qu'en réalité, ce que vous devez promouvoir, c'est VOUS-MÊME : le vrai produit, c'est VOUS.

Pour que les gens vous « achètent », ils doivent d'abord vous connaître, vous apprécier et vous faire confiance. Commencez par créer une audience, en ajoutant des personnes qui partagent vos intérêts (pas seulement vos amis ou les autres Nu Skin Brand Affiliates).

Vous devez avoir une stratégie et vous y tenir lorsque vous communiquez, en ajoutant du contenu intéressant. Restez authentique et construisez votre propre marque : inspirez-vous des autres, mais ne les copiez pas. Soyez la meilleure version de vous-même, pas la deuxième version de quelqu'un d'autre !

Lorsque vous postez sur les réseaux sociaux, alternez différents types de posts : posts personnels (vous, votre entourage, votre style de vie), posts orientés business, posts informatifs, posts décrivant les effets de nos produits et posts ludiques (une photo de vous et de vos Brand Affiliates qui s'amuse).

Vous attirerez des personnes qui s'identifieront à votre façon d'être et à votre façon de travailler : les personnes qui partagent votre philosophie seront attirées par votre style de vie, et au fond, par QUI VOUS ÊTES !

AUTRES RESSOURCES

<http://otg.global>

Ce site web vous aide à développer votre business.

Ressources Nu Skin

learningcenter.nuskin.com

Il existe de nombreuses formations dans le centre d'apprentissage (Learning Center). N'oubliez pas de suivre la formation sur les directives de base sous 30 jours afin de recevoir vos commissions. Toutes les autres formations peuvent être complétées ultérieurement, à votre rythme.

Demandez à votre sponsor de vous connecter à votre groupe Facebook local.



LECTURE/ÉCOUTE RECOMMANDÉE

Livres

- La formule du succès en marketing de réseau, par Chris Taylor
- Réfléchissez et devenez riche, par Napoléon Hill
- Le plus grand vendeur du monde, par Og Mandino
- Père riche, père pauvre, de Robert Kiyosaki
- 7 habitudes de ceux qui réalisent tout ce qu'ils entreprennent, par Stephen Covey
- La puissance des mots, par Kevin Hall
- L'éveil de votre puissance intérieure, par Anthony Robbins
- The slight edge, par Jeff Olson
- L'homme est le reflet de ses pensées, par James Allen
- Pics et vallées, par Spencer Johnson
- Ce n'est pas une question d'argent, par Bob Proctor
- Le leader sans titre, par Robin Sharma
- Les secrets d'un esprit millionnaire, par T. Harv Eker
- Comment se faire des amis et influencer les autres / à l'ère numérique, par Dale Carnegie
- Le moine qui vendit sa Ferrari, de Robin Sharma
- Magnetic : the art of attracting business, par Joe Calloway
- Frazer Brookes : Je te défie
- Frazer Brookes : Je te défie deux fois
- Miracle Morning, de Hal Elrod
- 10x est plus facile que 2x, par Dan Sullivan



CODE DE CONDUITE OTG

1. Je dirige mon business en conformité avec la Vision et la Mission d'OTG*.

2. Je traite tous les membres de l'équipe et leurs contacts avec respect, à tout moment.

3. Je m'efforce d'être le meilleur représentant de mes produits. Je donne l'exemple en étant 100% utilisateur des produits et en ayant des produits Nu Skin chez moi.

4. J'affiche une attitude positive et encourageante qui reflète l'esprit d'OTG. Je fais preuve de respect envers les autres en ayant toujours un niveau élevé d'éthique dans mes paroles et mes actions.

5. J'édifie et respecte les sponsors, les leaders et les Brand Affiliates de toutes lignées. J'encourage mes collègues à travailler à la croissance et au succès avec leurs leaders. J'agis de manière responsable. J'enseigne et je montre l'exemple. Je soutiens et encourage tous les Brand Affiliates qui font preuve d'engagement envers cette entreprise.

6. Je continue à apprendre et à me développer en suivant les lignes directrices décrites dans les supports de formation OTG, disponibles sur <http://otg.global>. Pour une bonne duplication j'utilise uniquement les supports officiels OTG, approuvés par Nu Skin.

7. Lorsque je vends ou achète des produits, je respecte la politique et les directives de Nu Skin.

8. Je recrute uniquement des personnes qui ne sont pas actuellement actives chez Nu Skin. Je n'encourage jamais les Brand Affiliates ou prospects actifs à changer de groupe. Je reconnais que ce serait un comportement inacceptable quelles que soient les circonstances.

9. Je reconnais qu'il est préférable de résoudre d'abord les problèmes ou les conflits avec mon parrain et l'entreprise.

10. J'apporte un soin particulier à mon apparence. Ma tenue vestimentaire doit être propre, soignée et professionnelle.

11. Je m'efforce d'assister à tous les événements Système 7 recommandés par OTG, y compris les présentations business, les formations System 7, les événements régionaux (EMEA), les Success Summits et les événements Nu Skin.

Je certifie par la présente que j'ai reçu le CODE DE CONDUITE OTG et que je l'ai lu, compris et que je le respecterai. Je me référerai au GUIDE DU CODE DE CONDUITE OTG pour toute question.

Date:

Signature:

***Vision :** La vision d'OTG est de créer une organisation mondiale unique grâce au travail d'équipe, au mentorat et au soutien, permettant aux individus de créer avec Nu Skin des business internationaux rentables.

***Mission :** La mission d'OTG est de former des leaders performants en fournissant un système mondial basé sur la contribution, l'honnêteté, la responsabilité, l'intégrité et le respect.

ANNEXE

GLOSSAIRE DU PLAN DE RETRIBUTION DES VENTES

BRAND AFFILIATE (BA) – Une personne qui s’inscrit auprès de Nu Skin en tant que Brand Affiliate et peut acheter des produits au prix membre, vendre des produits aux clients, ouvrir des comptes pour enregistrer des clients, et qui n’est pas en qualification. Brand Affiliate sera également utilisé comme référence générale pour tous les Brand Affiliates et Brand Representatives. Par exemple, un Brand Partner ou un Brand Director sera appelé Brand Affiliate comme référence générale lorsqu’on parle de tous les Brand Affiliates.

BRAND REPRESENTATIVE (BR) – Un Brand Affiliate qui a réussi la qualification et qui n’a pas perdu son statut de Brand Representative. Le terme Brand Representative sera également utilisé comme référence générale pour tous les titres de Brand Representative et supérieurs. Par exemple, un partenaire Rubis ou un directeur Diamant sera appelé Brand Representative comme référence générale lorsqu’il s’agira de tous les Brand Representative.

LETTRE D’INTENTION (LDI) – Un document ou une notifications en ligne qu’un Brand Affiliate nous soumet pour nous informer de son intention d’entrer en Qualification et de devenir un Brand Representative en Qualification.

BRAND REPRESENTATIVE EN QUALIFICATION (QBR) : un Brand Affiliate qui (1) a soumis une lettre d’intention et a complété deux Building Blocks (un Brand Affiliate est officiellement identifié comme BRAND REPRESENTATIVE EN QUALIFICATION après le prochain calcul du bonus hebdomadaire), et (2) est en train de satisfaire aux exigences de qualification.

VOLUME DES VENTES (SV) : Une valeur en points est définie pour chaque produit. Elle est utilisée pour comparer la valeur relative des produits dans divers devises et marchés afin de mesurer la qualification pour différents critères de performance, notamment les Sharing Blocks (blocs de partage), les Building Blocks (blocs de construction) et le Volume de vente Leadership Teams. Elle permet de mesurer le volume des ventes de son groupe de consommateurs et de toute son équipe. Le volume des ventes est ajusté de temps à autre si la Société le juge nécessaire. Le volume des ventes est différent de la valeur des ventes qui permet le calcul des commissions. Vous pouvez obtenir des informations concernant le volume des ventes et d’autres informations relatives à la rémunération en vous connectant au site web Brand Affiliate de votre marché.

BUILDING BLOCK (BLOC DE CONSTRUCTION) – Une mesure du volume des ventes. Un Building Block n’est considéré comme achevé que lorsqu’il atteint 500 points de volume de ventes. Un Building Block avec moins de 500 points de volume de ventes est considéré comme incomplet.

CLIENTS AU DÉTAIL : tout client enregistré qui achète à un prix détail. Le bonus sur l’achat d’un produit par un client au détail est versé au Brand Affiliate qui est identifié comme le vendeur au moment de la commande du produit. Pour les besoins de ce plan, un client non enregistré n’est pas pris en compte dans la définition de clients au détail. Les clients au détail ne participent pas à Velocity et ne peuvent ni revendre de produits ni enregistrer d’autres clients.

TITRE – Les titres sont obtenus par les Brand Representatives en fonction du nombre de Brand Representatives de leur premier niveau (BR G1) et aussi des Leadership Teams que ces BR G1 ont développées. Le titre détermine le nombre de générations sur lesquelles vous pouvez gagner un Leading Bonus.

LEADERSHIP TEAM : un BRAND REPRESENTATIVE G1 qui atteint certains volumes de ventes en un mois calendaire.

LEADERSHIP TEAM SALES VOLUME : le volume des ventes de Leadership Team est la somme du volume des ventes G1-G6 (1 à 6 générations) pour un Brand Representative G1 donné.

LIVRET DE DÉMARRAGE RAPIDE



System7
Europe & Africa

<http://otg.global>

Ce matériel est produit par une équipe de Brand Affiliates indépendants.
Code d'enregistrement unique: 23-12-UK009N035