

Mon Carnet de Route



Groupe Guiboud Alain

**Mise en route
de votre activité**

***A lire en premier
Avant de commencer***

Table des Matières

- Avant propos - page 3
- **(J0) A réception de votre kit de démarrage** p 4 et 5
 - L'agrément distributeur ou partenaire ? p 4
 - Étudier le manuel p 5
 - Essayer les échantillons p 5
 - Étudier les catalogues p 5
 - Préparer sa première commande p 5
- **(J3) A réception de votre code distributeur / Partenaire** p 6 et 7
 - Connexion sur avantagesfm p 6
 - Passer sa première commande p 7
- **(J3) Avant réception 1ère commande** p 8
 - Préparer sa liste de noms p 8
 - Présenter FREDERICM p 8
 - Étudier le Bilan conseil p 8
 - Demander votre DVD et CD Audio gratuits p 8
- **(J6) Après réception première commande** p 9
 - Essayer les produits, découvrir les outils p 9
 - Présenter FREDERICM p 9
 - Étudier le Bilan conseil p 9
 - Découvrir votre DVD, écouter votre CD p 9 et 10
- **En Complément :**
 - ⇒ Idées de première commande p 11
 - ⇒ Aides à la vente p 11
 - ⇒ Offre spécial kit remboursé p 12
 - ⇒ Kit produit Sélection 500 p 13
 - ⇒ Votre inauguration p 14
 - ⇒ **Annexe 1** : fiche de suivi p 15
 - ⇒ **Annexe 2** : votre liste de noms p 16
 - ⇒ **Annexe 3** : Prise de rendez-vous . Savoir présenter la société p 17
 - ⇒ **Annexe 4** : Vos objectifs — vos notes p 18

J0

Ce que je dois faire
Avant de recevoir mes
codes

1

J3

Ce que je dois faire
A réception de mes
codes

2

J6

Ce que je dois faire
Avant de contacter des
clients

3

Avant Propos

Bonjour et félicitations,

Vous venez de recevoir votre kit de démarrage FREDERICM. Voyons ensemble maintenant comment mettre en place votre activité facilement et sur de bonnes bases.

Vous avez démarré votre activité de vente à domicile, mais la première question que vous devez vous poser est : **Pourquoi ?**

Trouvez votre pourquoi avant de chercher le comment !

En règle générale, auriez vous l'idée de monter dans votre voiture et une fois au volant de vous demander « bon je vais où ? » avec l'activité c'est la même chose, **définissez en premier ce que vous attendez de l'activité.**

Voici quelques exemples d'objectifs :

- Avoir une activité plaisante à temps choisi
- Gagner 100, 200 ou 500 euros de plus par mois
- Créer sa propre activité et viser un objectif de 1 500 à 2 500 euros / mois
- Créer une véritable entreprise et percevoir des commissions de 5 000 à 10 000 €/mois

Bien souvent un objectif peut être associé à une réalisation comme par exemple financer un projet , un voyage ou des études, cela peut être aussi le fait de se prouver à soi-même ou aux autres que l'on est capable de réussir et d'entreprendre des actions.

Quel est votre Pourquoi ?

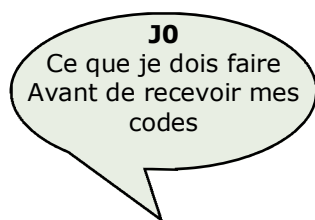
Mon premier objectif : _____

Ma première réalisation : _____

Que pouvez vous attendre de cette activité ?

Avec FREDERICM, il n'y a aucune limite, vous fixez vous même vos objectifs, que ce soit du simple complément de revenus à la création d'une entreprise.

Rencontrer quelques personnes de votre entourage, réaliser par exemple 600 euros de vente et gagner environ 180 euros. Peut être avez vous envie d'aller plus loin dans la vente, de réaliser 4 000 euros de CA pour gagner environ 1 600 euros ou peut être souhaitez vous recruter, animer et manager, dans ce cas vous deviendrez peut être l'un de nos leaders pour viser des gains de 3 000, 5 000 ou même 10 000 euros mensuels.



- ⇒ **L'agrément distributeur / partenaire**
- ⇒ Étudier le manuel Distributeur
 - ⇒ Essayer les échantillons
 - ⇒ Étudier les catalogues
 - ⇒ Préparer sa première commande

A réception de votre kit de démarrage

1.A - Votre colis est arrivé, et vous venez de l'ouvrir :

C'est une chance, vous avez entre les mains votre notice d'utilisation, suivez simplement pas à pas les conseils de ce livret pour mettre toutes les chances de votre côté, dites vous bien que ce livret est le fruit de plusieurs années d'expérience.

Le première chose à faire dès aujourd'hui est tout simplement de vous enregistrer auprès de FREDERICM en renvoyant votre agrément à :

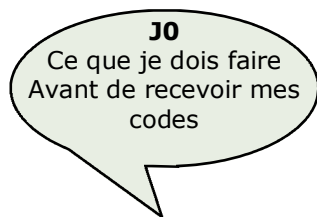
**FREDERICM France - 33 chemin des Fades - 06110 Le Cannet ou
FREDERIC M France - Service Agrément - 06121 LE CANNET CEDEX**

L'agrément : **Distributeur** ou **Partenaire** ?

- Le distributeur bénéficie du statut de VDI, de ce fait, il a la droit de commercialiser les produits FREDERICM dans le but d'en retirer un bénéfice.
- Vous pourrez aussi percevoir des commissions complémentaires reversées chaque mois par la société, calculées sur votre CA et en fonction du CA de vos parrainages.
- Le statut de VDI est compatible avec le statut salarié, retraité ou demandeur d'emploi
- Le statut de VDI n'est pas toujours compatible avec les agents de la fonction publique, les congés Maternité, les pensions d'invalidité, dans ce cas renseignez vous.
- Le partenaire est considéré comme un client privilégié et bénéficie des mêmes avantages tarifaires qu'un VDI (20 à 30 % de remise sur les prix de ventes publiques) donc ce statut est compatible même pour les agents de la fonction publique, puisque vous ne serez que client privilégié.
- Le partenaire a aussi le droit de parrainer d'autres distributeurs ou partenaires afin de gagner des qualifications et ainsi percevoir des bonus mais en points cadeaux.
- Le partenaire, n'a pas le droit d'organiser des opérations commerciales ou de vendre des produits dans un but lucratif, mais il peut tout de même regrouper ses commandes personnelles avec celle de ses ami(es) et relations afin de bénéficier de remises complémentaires ou du port gratuit.

Votre choix est fait, renvoyez votre agrément :

Aucun risque, pas de cotisation pour être distributeur, pas d'obligation, vous pouvez même arrêter votre activité à tout moment sans aucune formalité. Dès que vous serez enregistré par FREDERICM, vous recevrez votre code confidentiel avantagesFM, et votre carte de VDI.



- ⇒ L'agrément distributeur / partenaire
- ⇒ **Étudier le manuel Distributeur**
- ⇒ **Essayer les échantillons**
- ⇒ **Étudier les catalogues**
- ⇒ **Préparer sa première commande**

1.B - Le Manuel du distributeur

Le manuel du distributeur renferme toute la méthodologie et l'expérience de 25 années de succès, c'est le fruit de nombreuses heures de travail de la part de FREDERICM et de ses leaders. Étudiez le sans relâche, chaque jour, c'est votre meilleur moyen de développer votre activité dans les meilleures conditions.

Astuce !

Les premières pages du manuel peuvent être un très bon support pour présenter la société FREDERICM à vos futurs clients. Une formation spéciale est présentée sur le site AX101

1.C - Les Échantillons de votre kit de démarrage

Votre kit de démarrage contient des échantillons, ils ne sont pas forcément destinés à vos clients, je vous conseille de les essayer afin de connaître la texture, l'odeur ou le goût des produits FREDERICM.

Astuce !

Lorsque que vous donnez un échantillon, gardez toujours en tête que c'est un outil de vente, votre échantillon doit correspondre au besoin de votre client, demandez lui de l'essayer et rappelez le quelques jours plus tard pour lui demander ce qu'il en pense.

1.D - Les Catalogues Cosmétiques et bijoux

Parcourez les catalogues, prenez connaissance des gammes que vous pouvez proposer à vos clients, les gammes cosmétiques BioEssentiel et Quintessence sont très prisées de nos clients, les bijoux plaqués OR et Perles de Majorque bénéficient d'une garantie de 3 ans.

Astuce !

N'oubliez pas de noter vos coordonnées sur chacun de vos catalogues, vous pouvez commander d'autres catalogues au prix de 1 euro l'unité.

En regardant vos catalogues, prenez une feuille, et notez y au fur et à mesure tous les produits que vous achèteriez en tant que client ou que vous allez utiliser dans les 6 prochains mois, ceci vous aidera à préparer votre première commande, car effectivement c'est le moment de préparer votre première commande.

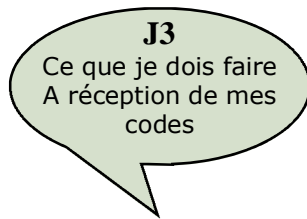
1.E - Préparer sa première commande de produits d'utilisation personnelle et d'aides à la vente. Attention, je ne vous ai pas dit de faire du stock, mais je vous conseille simplement de commander les produits que vous allez utiliser dans les 6 prochains mois.

Le meilleur moyen de les connaître est de les utiliser, de plus vous pourrez les montrer et même les faire essayer à vos clients, ceci afin de multiplier vos ventes et vos bénéfices.

Vous trouverez en annexe une petite sélection de produits que je vous conseille personnellement, cet exemple de première commande produits vous donne plus de 100 VA .

Voir aussi l'idée de première commande en page 11

FREDERICM groupe Guiboud



⇒ **Connexion sur avantagesfm**

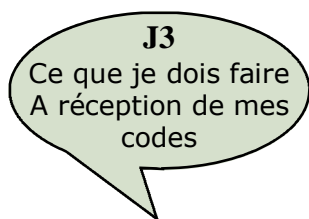
⇒ Passer sa première commande

AvantagesFM.com

Félicitations, vous venez de recevoir votre N° de distributeur / partenaire par la poste avec votre carte de VDI.

Sur le courrier postal que FREDERICM vous a envoyé, est noté votre code confidentiel avantagesfm qui vous permet de vous connecter sur le support officiel de la Société. Gardez le bien précieusement.

Sur avantagesFM vous pouvez passer vos commandes en ligne, suivre l'activité de votre groupe, télécharger différents documents comme les cahiers méthodologiques et bien d'autres choses encore que vous découvrirez par vous-même en surfant à votre rythme.



- ⇒ Connexion sur avantagesfm
 ⇒ **Passer sa première commande**

Je commencerai par une simple question

**Utilisez vous déjà des produits tels que
Gel douche, shampooing, parfums ou cosmétiques ?**

**Si la réponse est oui,
Alors il vous sera très facile de choisir les produits à commander .**

Une deuxième question...

**Pensez vous que vos clients achèteront mieux
si vous leur montrez vos produits ?**

**Si la réponse est oui,
Vous comprendrez facilement pourquoi il est très important de passer votre première commande avant de contacter vos futurs clients.**

Nous sommes donc d'accord sur ces 2 points, vous utilisez déjà des produits disponibles chez FREDERICM et le simple fait de montrer à vos clients des produits facilitera grandement vos ventes.

Il est donc très important de passer une commande de produits avant de contacter vos clients de plus vous pourrez commencer à les utiliser afin de mieux les connaître.

Vous trouverez à la fin de ce livret un exemple de commande type, cette sélection de produits est sans risque, puisque ce sont des produits d'usage fréquent que vous utilisez sûrement déjà, ce modèle de commande vous permet de cumuler plus de 100 VA.

Les aides à la vente, je vous conseille de commander quelques catalogues de plus et de vous équiper en fonction de vos besoins et bien sûr de vos finances.

Exemples d'aide à la vente :



Le plateau complet démo Parfums, il contient 30 Testeurs parfum en 15ml vapo.

Idéal pour la vente de parfums ref AVE80 prix 44,20 €

Le kit Maquillage :
4 plateaux dans un coffret pour présenter efficacement les maquillages (produits réels Ref DOC48 prix 40 €)



Info : le plateau ou le kit Maquillage offert — plus votre kit à 25 euro remboursé en « avoir » si vous commandez 500 VA le jour de votre démarrage.

FREDERICM groupe Guiboud

J3Ce que je dois faire
A réception de mes
codes

Préparer sa liste de noms
Étudier le Bilan conseil
Demander votre DVD et CD Audio gratuits

La liste de noms

Vous avez passé commande. Elle vous sera livrée dans les 48h... Profitons de ce laps de temps pour commencer à travailler votre liste de contacts.

Formation de base « présenter FREDERICM »

Vos clients achètent un ou des produits, mais il est essentiel de présenter efficacement la société afin de leur expliquer pourquoi nos produits sont de si bonne qualité et à un prix bien inférieur à ce qu'ils pourraient trouver ailleurs.

Le bilan conseil :

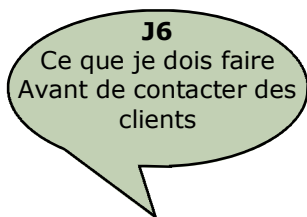
C'est un outil qui, bien utilisé peut multiplier vos ventes. Il vous permet de définir facilement un type de peau, mais surtout d'établir avec votre client un rapport de confiance et de convivialité. C'est un outil de communication.

C'est aussi le moment de demander votre CD audio et votre DVD



**Demandez vite votre CD et DVD Vidéo de formation
Spéciale au groupe Guiboud
C'est Gratuit**





Essayer les produits, découvrir les outils
Étudier le Bilan conseil
Découvrir votre DVD, écouter votre CD

TOC TOC TOC c'est TNT Jet Service

Votre colis arrive, découvrez vite les produits et les outils FREDERICM, Prenez une douche avec les senteurs naturelles des Gels douche Nature, faites vous un shampooing Bioessentiel, faites vous un mini-soin visage avec votre kit BioEssentiel et finissez avec une touche de Parfum et de maquillage...

Croyez moi, c'est le meilleur moyen de connaître vos produits !

Le bilan conseil :

C'est un outil formidable, il vous permet de faire votre fichier client, de donner une image résolument professionnelle et de dialoguer avec vos clients .

CD et DVD : Avez vous reçu votre DVD et votre CD ?

Écoutez le CD audio, il vous apportera une connaissance sur le monde de la vente directe à domicile et sur le marketing de réseau.

Le DVD lui contient les vidéos de la société, mais cette fois-ci regardez les sur votre téléviseur avec votre lecteur de DVD de salon.

En exclusivité le plan commercial commenté par Patrick Seyve et Alain Guiboud et toutes les images du plan pour présenter la société.



Idée de première commande 100 VA

Plus de 1500 références, que choisir ?

Afin de vous aider au mieux, nous avons sélectionné pour vous quelques produits sans risque. Vous pourrez les utiliser pour mieux les connaître et également les faire voir à vos premiers clients. Vous pourrez ainsi les vendre plus aisément.

Après avoir découvert les catalogues FREDERICM, il n'est pas toujours facile de choisir les produits à commander en premier, donc pour ne prendre aucun risque, je vous conseille de choisir des produits que vous achetez déjà ailleurs.

Cette sélection de produits offre de multiples avantages, vous pouvez bien sûr ajouter, modifier ou enlever des produits mais je vous conseille de **commencer à utiliser les produits que vous allez vendre avant de rencontrer vos premiers clients**, vous en parlerez avec passion et conviction.

- ⇒ Sélection de produits de consommation courante.
- ⇒ Votre première commande fera déjà plus 100 VA.
- ⇒ Vous pourrez les utiliser et les montrer à vos clients.

Pour ce qui est des aides à la vente, ils sont aussi nombreux et variés, vous les retrouverez sur le tarif distributeur et ci-contre quelques informations utiles.

Le Kit BioEssentiel, un ensemble professionnel de soins visage



Aide à la vente :

Le plateau parfums AVE80 contient 30 Testeurs en 15 ml il est idéal pour optimiser la vente de parfums. Prix 44,20 €

Le kit complément maquillages, DOC48 composé de 4 plateaux qui regroupent les minis rouges à lèvres, ombre, poudre compact et divers maquillages... Prix 40 €

Bon à savoir :

- Passez une commande de 500 VA en même temps que l'enregistrement de votre agrément par FREDERICM et Choisissez en cadeau soit le kit maquillage soit le plateau parfums et en bonus FREDERICM vous remboursera votre kit sous forme d'un avoir de 25 euro.

Idée de première commande produits

- Un kit BioEssentiel (5 produits) **50 VA**
En fonction de votre type de peau (GBE50 , 60 ou 70)
- Gel douche GNT51 fleur d'oranger **3.10 VA**
- Gel douche GNT52 Poire Amandes **3.10 VA**
- Gel douche GNT50 Pamplemousse Rose **3.10 VA**
- Shampoing SHP01 Quotidien **2.71 VA**
- Shampoing SHP03 Nutri-Réparateur **2.95 VA**
- Shampoing SHP04 Baume capillaire **3.55 VA**
- Crème pour les mains ALV03 **5.40 VA**

- Total Look Maquillage LPM12 **10.65 VA**
- Baume après rasage hommes LCH01 **5.55 VA**
- Crème visage hommes LCH03 **7.85 VA**
- Exfoliant visage hommes LCH04 **6.75 VA**

Total des VA de cette commande : **104,71 VA**

Bon à savoir :

- Dès 400 VA vous bénéficiez de 30% de remise au lieu de 25% sur les prix clients cosmétique, parfums et Bijoux.
- Toute commande de 500 VA ou plus peut être payée en **3 fois sans frais**
- N'hésitez pas à contacter votre parrain ou DP pour vous aider à faire votre première commande



BON DE COMMANDE

REPLIR
IMPERATIVEMENT
LE VERSO

Faites vos commandes en ligne sur le site réservé aux distributeurs : www.avantagesfm.com

ENVOYER A : FREDERIC M FRANCE - 06121 Le Cannel cedex
Tél. **N° Indigo 0 820 33 00 11** - Fax. 04.93.45.93.31

EXEMPLE DE COMMANDE TARIF GENERAL

cdé par

N° Distributeur :

PAR FAX, PENSEZ A ENVOYER LE VERSO DE VOTRE BON DE COMMANDE

REFERENCE	NOM DU PRODUIT	QTE	PTS VA UNIT	TOTAL PTS VA	TARIF TTC *voir conditions	TOTAL TTC	Facultatif	
							BR UNIT	TOTAL BR
GNT52	GEL NATURE POIRE AMANDE	1	3,10	3,10	3,9	3,90	3,13	3,13
GNT61	GEL NATURE FLEUR DE TIARÉ	1	3,10	3,10	3,9	3,90	3,13	3,13
GNT62	GEL DOUCHE NATURE EXFOLIANT MANGUE	1	4,60	4,60	5,7	5,70	4,58	4,58
SHP01	SHAMPOOING USAGE FREQUENT	1	2,71	2,71	3,53	3,53	2,83	2,83
GBE50	KIT ESSENTIEL - PX MIXTES À GRASSES	1	50,00	50,00	58,73	58,73	47,14	47,14
ALV03	SOIN COMPLET POUR LES MAINS	1	5,40	5,40	6,23	6,23	5	5
BT100	PARFUM DE TOILffie "BffiiE"	1	18,10	18,10	22,35	22,35	17,94	17,94
SPR00	EAU DE TOILffie "SPORT"	1	18,80	18,80	23,25	23,25	18,66	18,66
	0		0,00	0,00	0	0,00	0	0
	0		0,00	0,00	0	0,00	0	0
	0		0,00	0,00	0	0,00	0	0
	0		0,00	0,00	0	0,00	0	0
	0		0,00	0,00	0	0,00	0	0
	0		0,00	0,00	0	0,00	0	0
	0		0,00	0,00	0	0,00	0	0
	0		0,00	0,00	0	0,00	0	0

RÉSERVÉ PAIEMENT CARTE BANCAIRE

N° Carte
Date d'expiration : /
3 derniers chiffres du cryptogramme visuel *
Signature

* Série de 7 chiffres située au dos de votre carte bancaire au niveau du panneau de signature.

MODE DE PAIEMENT Chèque Carte Bancaire Contre Mandat rembours.

TOTAL PTS VA	TOTAL TTC	127,59	TOTAL BR:	102,41
105,81	Frais Transport 5€ ou 7€	7 €	Toute cde comprise entre 50 et 149€TTC est facturée de 7€ TTC de frais de port.	
	Contre Remb. 9,15 €		Toute cde comprise entre 150 et 249€ est facturée de 5TTC de frais de port.	
	TOTAL A REGLER (€)	134,59	Toute cde supérieure ou égale à 250€ est franco de port Minimum de cde: 50 TTC	

Démarrez vite et bien !

Offre spécial aide au démarrage

**FREDERICM vous rembourse votre kit de démarrage de 25 €
Et un cadeau au choix, le kit maquillage, le plateau parfums,
Le sac de voyage ou la Marmotte de transport.**

Offre spécial démarrage 500 VA de FREDERICM :

Chaque distributeur qui démarre l'activité et joint sa commande de 500 VA en même temps que son agrément à FREDERICM peut bénéficier en cadeau :

- Du kit complet Maquillage d'une valeur de 40 € ref AVE80
- Ou du plateau testeurs parfums d'une valeur de 44,20 € ref DOC48
- Ou du sac de voyage FREDERICM ref AVE33 d'une valeur de 65 €
- Ou de la Marmotte FREDERICM ref AVE01 d'une valeur de 42,69 €

En plus FREDERICM effectuera un avoir de 25 euros sur votre compte pour le remboursement de votre kit de démarrage STFOO Et d'une facilité de paiement en 3 fois sans frais.

Vos Avantages :

Avec 500 points VA dès votre démarrage vous bénéficiez automatiquement du tarif Exécutif pour 2 mois soit 25 ou 30 % de remise à la place de 20 ou 25% , plus la qualification Junior soit 5% de bonus (Calculé sur vos BR) reversé par FREDERICM

- Kit Remboursé en avoir soit 25 euros
- Kit maquillage ou plateau parfum offert soit 40 euros minimum de gain en plus
- Tarif Exécutif soit 5% de bénéfice en plus sur vos ventes
- Qualification Junior minimum soit encore 5% de plus sur vos BR (environ 25 €)
- Possibilité de faire un paiement en 3 fois sans frais

Comment profiter de cette offre démarrage :

2 solutions pour bénéficier de cette offre, soit en utilisant le pack produits et le coupon de réservation (voir ci-contre ou avec votre parrain) , soit en sélectionnant un ensemble de produits avec l'aide de votre parrain pour un total de 500 VA minimum

Envoyez votre agrément d'enregistrement FREDERICM accompagné de votre commande et de votre règlement (ou de vos 3 chèques) à FREDERICM France — 33 chemin de fades — 06110 le Cannet

Info paiement en 3 fois FREDERICM :

Les paiements en 3 fois sont valables uniquement pour la France Métropolitaine. Votre commande doit être égale ou supérieure à 500 points VA. Les trois chèques doivent être envoyés ensemble à Frédéric M. Le premier chèque sera encaissé environ 10 jours après réception. Il doit être égal à 50% de la commande. Le 2ème chèque de 25 % de la commande sera encaissé sous 40 à 45 jours et le 3ème chèque de 25% sera déposé sous 70 à 75 jours.

Dans tous les cas nous vous conseillons de prendre contact avec votre parrain pour vérifier si votre intérêt est de bénéficier de cette offre ou non.

Attention ceci est une offre démarrage qui n'est en aucun cas obligatoire !

Démarrez vite et bien !

Exemple de commande 500 VA

Kit Sélection 500 VA – Exemple de pack démarrage 500 VA

Exemple de pack produits pour une première commande de 500 VA pour pouvoir bénéficier des nombreux avantages FREDERICM.
Qualification Junior 5% + kit maquillage ou plateau offert + kit remboursé (25€ en avoir).


Démarrez à 500 VA

Et multipliez les avantages avec 30% de remise au lieu de 25%, le kit à 25 € remboursé par FREDERICM, un cadeau d'une valeur de 40 € minimum et la facilité de paiement en 3 fois.




Un ensemble cosmétique professionnel de 5 produits de soin haut de gamme à un prix défiant toute concurrence.

Le kit anti-âge est le complément idéal du kit BioEssentiel

Le kit Karité de FREDERICM, un ensemble pour la beauté de vos cheveux, de vos pieds et avec le sérum coiffure parfaite

Coiffure parfaite, un produit innovant pour sculpter les cheveux tout en apportant un soin intensif



Kit Océanes: 3 produits de soin complémentaire pour bénéficier des bienfaits marins comme les Algues de Bretagne, le phytoplancton et bien sûr les liposomes de Caviar.

Inclus le crème visage Liposome de CAVIAR !

Détail du 'kit sélection' 500 VA

Contenu du kit sélection 500

kit BioEssentiel (Peaux Mixtes à Grasses) **50 VA** (GBE50)
 kit BioEssentiel (Peaux Normales à Sèches) **50 VA** (GBE60)
 kit BioEssentiel (NATURE & SENSIBILITÉ) **30,70 VA** (PES50)
 Kit Quintessence Anti-âge 5 produits GBE80 **75 VA**
 Masque purifiant quintessence GBE17 **6,30 VA**
 Kit « ALOE-VERA » 3 produits ALV50 **13,60 VA**
 10 gels douche FREDERICM GNT50 r GNT61 **31 VA**
 Shampoing BioEssentiel Fréquent SHP01 **2,71 VA**
 Shampoing BioEssentiel Nutri-Réparation SHP03 **2,95 VA**
 Après shampoing nutritif SHP04 **3,55 VA**
 Crème pour les mains Aloe ALV03 **5,40 VA**
 Total look Maquillage LPM12 **10,65 VA**
 Les 2 Fonds de teint « velours perfection » TVP01 + TVP02 **19 VA**
 Crème visage Homme LCH03 **7,85 VA**
 Exfoliant visage Homme LCH04 **6,75 VA**
 Baume Après Rasage sans alcool LCH01 **5,55 VA**
 Ensemble parfumé Une Vie en Or VOR00, 02, 03 et 04 **42,20 VA**
 Ensemble parfumé Réussite REU00, REU01 et REU02 **29,90 VA**
 Duo Rasage Naturel HOM03 **14,45 VA**
 Kit DuoSculpt (2 produits) DSC03 **35 VA**
 Kit «KARITE» 5 produits KAR50 **32,50VA**
 Kit «LES OCEANES» 3 produits OCE50 **27,10 VA**

Total de VA de cette commande : 502,16 VA

Vos Avantages « Qualification Junior »

- Produits d'utilisation courante
- 30 % de remise dès le début
- Port Gratuit
- Bonus BR 472,39 X 5 % = 23,62 € reversé par FREDERICM
- Kit maquillage ou plateau parfums GRATUIT
- Kit démarrage STF00 remboursé sous forme d'avoir de 25 €

Total VA : 502,16 – Prix D'achat distributeur: 549,32 €
 Possibilité de régler en 3 chèques (274,66 + 137,33 + 137,33)



Remise -30%

Qualification Junior

+ → GRATUIT Au choix

Attention ceci est une offre démarrage qui n'est en aucun cas obligatoire !

Faites une inauguration d'entreprise !

Démarrez vite et bien !

La vente directe, c'est gagner de l'argent sur les ventes. Le Marketing de réseau permet de multiplier vos gains en aidant d'autres personnes à gagner de l'argent. Connaissez vous des personnes qui aimeraient augmenter leurs revenus ?

Bien souvent lorsqu'on démarre une nouvelle activité, on a envie de la partager. Dans la vente directe on se dit souvent « je vais commencer à trouver des clients et ensuite je me lancerai dans le parrainage » mais vous pouvez développer les deux en même temps et par la même occasion aller plus vite et gagner plus....

Proposez l'activité en premier, si la personne en face de vous désire devenir distributeur, parrainez la, sinon, faites en un client et un bon client car il connaîtra mieux votre entreprise.

Une bonne solution pour bien démarrer votre entreprise de façon efficace et professionnelle consiste à organiser une inauguration. Comme vous le feriez si vous aviez créé votre magasin, faites ceci de manière très simple et conviviale. A la fin de votre inauguration vos invités auront le choix de devenir, soit distributeur, soit client.

Pour votre inauguration vous aurez besoin de quelques outils comme des produits pour les montrer, un agenda pour prendre vos RDV et de préférence le DVD pour présenter la société et éventuellement la vidéo FREDERICM, donc effectuez dès maintenant les 3 premières étapes suivantes :

- ⇒ Préparez une commande de produits pour vous
- ⇒ Contactez votre DP pour demander votre DVD
- ⇒ Commencez votre liste de noms

La soirée d'inauguration

Après avoir défini une ou deux dates d'inauguration, prenez votre liste de noms et commencez à préparer vos invitations.

Misez sur un objectif de 10 personnes par soirée, donc invitez 20 ou 30 contacts pour avoir 15 à 20 réponses positives à votre invitation et donc 8 à 12 personnes présentes (et oui certains peuvent avoir un empêchement de dernière minute)

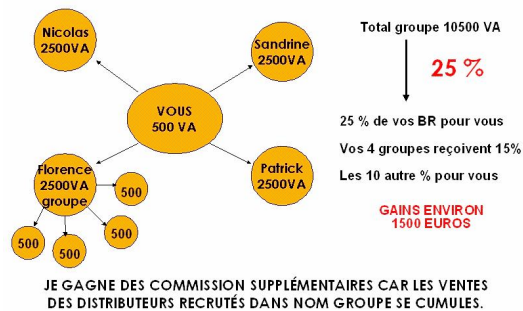
Pour votre soirée, si 10 personnes vous ont dit qu'elles viendraient, préparez votre salon pour en recevoir 5, vous ajouterez des chaises si besoin est, n'ayez pas peur d'avoir trop de monde.

Produits en présentation, bien que le but de votre soirée ne soit pas la vente, préparez une table avec vos produits et les catalogues pour que les invités puissent les voir, les toucher après votre présentation

Faites les choses simplement. : à l'arrivée des invités, proposez une petite collation comme un jus de fruit, et faites les s'installer.



UN CONCEPT PRIMORDIAL POUR ÉVOLUER CHEZ FREDERICM :
LE MARKETING DE RESEAU



N'oubliez pas de demander votre DVD après votre première commande

Exemple d'invitation pour une inauguration :

Bonjour XXX Alain à l'appareil, je t'appelle pour une chose très importante.. Est ce que tu serais libre avec ton épouse Jeudi soir à 20 h ? Oui pourquoi ? Je démarre ma propre entreprise et à cette occasion, j'organise une soirée d'inauguration et bien sûr comme tu es une personne que j'estime beaucoup, j'ai pensé à t'inviter....

La personne pose des questions, c'est normal, sans faire de mystère, dites simplement que vous démarrez votre entreprise dans le secteur du service, du luxe et de la beauté à domicile, que justement elle pourra découvrir l'activité à l'inauguration, vous pouvez ajouter par exemple « tu n'a pas besoin de prendre ton chéquier ce n'est pas une réunion vente ... »

Étant limité en place, je n'ai pas pu inviter tout le monde, donc je te demanderai de me prévenir si tu a un empêchement pour que je puisse en faire profiter quelqu'un d'autre

Très bien donc je compte sur toi Jeudi soir à 20h précises !

Commencez votre présentation à l'heure, il n'y a pas de raison que les personnes en retard pénalisent les personnes ponctuelles.

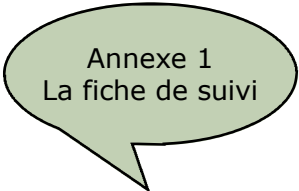
Avec votre DVD utilisez le module image par image ou le manuel du distributeur pour présenter la société et l'activité. Votre présentation doit durer 15 à 20 minutes donc évitez de partir dans de longs discours. (entraînez vous avec votre parrain ou DP)

A la fin de votre présentation, évitez de demander si les personnes ont des questions, sinon vous risquez de finir votre soirée en débat, demandez plutôt, ce qu'ils ont aimé dans la présentation et proposez à chacun un RDV personnalisé (Pour mon démarrage, j'ai le plaisir d'offrir à chacun d'entre vous un cadeau, un bilan conseil gratuit, sans engagement bien sûr) prenez votre agenda et commencez à prendre un RDV avec la personne qui semble la plus motivée

Rappelez vous votre objectif est de présenter votre entreprise et de prendre des RDV, évitez les « on se rappelle » prenez des RDV fermes et suivis !

Astuce : Proposez un choix pour la prise de RDV, « tu préfères que l'on se rencontre jeudi ou vendredi, le matin ou l'après midi ? »

Bien sûr cette méthode n'est pas figée, vous pouvez adapter votre soirée selon vos désirs et les désirs de vos invités, si vous désirez commencer par une réunion vente, n'oubliez pas de parler de l'activité...



Annexe 1
La fiche de suivi

Liberté et indépendance de travail ne veulent pas dire être livré à soi-même. Nous sommes là pour vous aider dans votre activité, mais sans vous assister. Il est important de bien maîtriser le sens du mot liberté.

Vous avez la liberté de choisir de travailler pour vous, vous avez la liberté de définir vos objectifs, mais attention, vous avez aussi la liberté de choisir de ne rien faire...

Je serai là, à vos côtés pour vous aider à trouver votre chemin, à adapter les méthodes en fonction de vos objectifs et de vos aptitudes.

Chaque personne est différente, donc chaque méthode sera différente pour s'adapter à vous. Mais une chose est certaine, si vous ne vous tracez pas un chemin à suivre, vous allez tourner en rond...

La première chose sera donc de bien remplir votre fiche, afin que nous puissions travailler ensemble.

Fiche de suivi

Ce que j'ai fait :

- Essai de produits :** _____
ce que j'ai aimé
- Les parfums :** _____
le ou les parfums qui me ressemblent le plus
- J'ai commencé à lire le manuel du distributeur**
- Je me suis connecté au site avantagesfm.com**
- Les catalogues et les produits qui me plaisent le plus sont :** _____
- _____
- _____

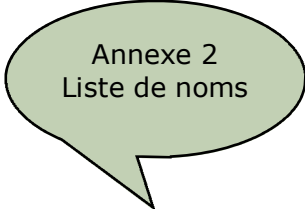
Moi : indiquez en quelques mots votre pourquoi

- Pourquoi j'ai choisi FrédéricM** _____
- _____
- _____
- Ce que je désire obtenir** _____
- _____
- _____

Formations effectuées avec mon parrain au téléphone

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Présenter FREDERIC M | <input type="checkbox"/> La liste de noms |
| <input type="checkbox"/> La prise de RDV | <input type="checkbox"/> Formation produits |
| <input type="checkbox"/> Le bilan conseil | <input type="checkbox"/> Le parrainage |

Notes et questions à poser :



Annexe 2
Liste de noms

La liste de noms :

Le développement de vos affaires commence avec votre liste de noms.

Faites une liste de toutes les personnes que vous connaissez en mentionnant autant de noms que vous le pouvez.

N'éliminez personne ! N'ayez pas de préjugés sur les gens, notez tout le monde...

Une bonne liste de contacts doit contenir 100 à 200 noms, nous commencerons pour cette semaine avec 40 noms, pour vous y aider utilisez par exemple vos agendas, vos anciens répertoires téléphoniques, le calendrier (pour trouver des prénoms... qui vous rappelleront des noms d'amis ou de connaissances)

La première étape est simple, notez toutes les personnes que vous connaissez, de près ou de loin. **Votre liste de noms est votre source de revenus**, c'est votre potentiel immédiat

NOMS

TELEPHONE

NOTES

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40

Annexe 3
Prise de RDV
Présenter FM

La prise de Rendez-vous :

Préparez votre appel téléphonique, prenez 5 minutes pour noter vos phrases clés et visualisez mentalement (imaginez) cet appel de manière positive. Bien que ceci puisse vous paraître étrange, c'est une méthode très efficace qui vous permettra d'être plus à l'aise au téléphone.

Votre appel doit être bref, ne vous attardez pas en longs discours. Prenez rapidement des nouvelles et passez à l'objet de votre appel qui est la prise de RDV. Proposez toujours un choix ouvert aux clients. Par exemple (tu préfères que je passe en début ou en fin de semaine... lundi ou mardi ?)

L'objet de votre appel est donc de prendre RDV, pas de vendre un produit au téléphone, ne commencez donc pas à entrer dans des explications laborieuses...

Exemple : (vous retrouverez d'autres exemples dans le manuel du distributeur)

Bonjour, *prénom*, Je t'appelle pour une raison bien précise, je viens de démarrer ma propre affaire, et j'ai la chance de travailler en direct avec un fabricant français, alors j'aimerais te voir pour te présenter plus en détails ce que je fais... tu préfères qu'on se voit en début ou en fin de semaine ?

Votre prospect va sûrement vous poser des questions..., sans être mystérieux, ne rentrez pas dans les détails...

Je travaille avec la société FREDERIC M, j'ai l'opportunité de te faire profiter de tarifs attractifs sur des produits que tu utilises déjà... j'aimerais juste te rencontrer pour te les présenter, tu préfères lundi ou mardi ?

Formation de base : présenter FREDERIC M

Préparez vous à présenter la Société. Ci-dessous, vous trouverez les points importants à dire à vos clients ou futurs distributeurs. Vous pouvez vous aider du manuel du distributeur que vous feuillerez avec votre prospect.

FREDERICM est une entreprise **française** qui bénéficie de 25 ans de succès et qui est actuellement présente dans plus de 30 pays. La société est une des rares entreprises de vente directe à **maîtriser ses produits de A à Z** (conception, culture de certaines de ses matières premières, élaboration et fabrication des produits)

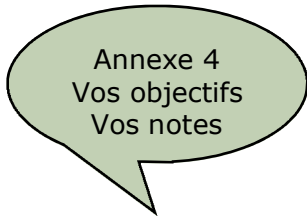
FREDERICM mise avant tout sur la **qualité de ses produits** et recherche en permanence les meilleurs actifs naturels pour vous apporter des produits de très haute qualité à des prix pouvant être 4 à 5 fois inférieurs à ce que vous pourriez trouver en magasin traditionnel.

FREDERICM est reconnu comme une **marque de prestige**. En France par exemple certains flacons de parfums sont exposés au musée mondial de la parfumerie qui se trouve à Grasse. (capitale de la parfumerie)

Le secteur de la vente directe vous permet :

- ⇒ d'économiser sur des produits que vous utilisez déjà
- ⇒ De bénéficier de conseils personnalisés et d'un suivi de qualité
- ⇒ D'être livré à domicile sans avoir à vous déplacer.

FREDERIC M se développe très vite actuellement, et lance justement une campagne de recrutement. Alors si vous connaissez des personnes qui aimeraient travailler dans le secteur du luxe et de la beauté ?....



C'est le moment de prendre contact avec votre parrain !

Vous avez étudié les produits, vous avez défini vos objectifs et regardé le plan d'action et le manuel de distributeur, c'est donc le moment de contacter votre parrain, il sera en mesure de vous apporter les meilleurs conseils pour que vous puissiez développer votre affaire et bien sûr, n'oubliez pas de prendre des notes.

Notes sur l'activité et mes attentes :

Notes sur les produits :

Notes sur le parrainage :

EXEMPLES DE BONS DE COMMANDES

Tarif Général
Tarif Executif



BON DE COMMANDE

REPLIR
IMPERATIVEMENT
LE VERSO

Faites vos commandes en ligne sur le site réservé aux distributeurs : www.avantagesfm.com

ENVOYER A : FREDERIC M FRANCE - 06121 Le Cannel cedex

Tél. N° Indigo **0 820 33 00 11** - Fax. 04.93.45.93.31

EXEMPLE DE COMMANDE TARIF GENERAL

cdé par

N° Distributeur :

PAR FAX, PENSEZ A ENVOYER LE VERSO DE VOTRE BON DE COMMANDE

REFERENCE	NOM DU PRODUIT	QTE	PTS VA UNIT	TOTAL PTS VA	TARIF TTC *voir conditions	TOTAL TTC	Facultatif	
							BR UNIT	TOTAL BR
GBE60	KIT ESSENTIEL - PX NORMALES À SÈCHES	1	50,00	50,00	58,73	58,73	47,14	47,14
GNT52	GEL NATURE POIRE AMANDE	1	3,10	3,10	3,9	3,90	3,13	3,13
SHP02	SHAMPOING ANTIPELLICULAIRE	1	3,55	3,55	4,65	4,65	3,73	3,73
ALV03	SOIN COMPLET POUR LES MAINS	1	5,40	5,40	6,23	6,23	5	5
VAA01	VAPORISATEUR ELODIA	2	12,00	24,00	19,73	39,46	15,83	31,66
	0		0,00	0,00	0	0,00	0	0
	0		0,00	0,00	0	0,00	0	0
	0		0,00	0,00	0	0,00	0	0
	0		0,00	0,00	0	0,00	0	0
	0		0,00	0,00	0	0,00	0	0
	0		0,00	0,00	0	0,00	0	0
	0		0,00	0,00	0	0,00	0	0
	0		0,00	0,00	0	0,00	0	0
	0		0,00	0,00	0	0,00	0	0
	0		0,00	0,00	0	0,00	0	0

RÉSERVÉ PAIEMENT CARTE BANCAIRE

N° Carte

Date d'expiration : /

3 derniers chiffres du cryptogramme visuel *

Signature

* Série de 7 chiffres située au dos de votre carte bancaire au niveau du panneau de signature.

MODE DE PAIEMENT Chèque Carte Bancaire Contre Mandat rembours.

TOTAL PTS VA	TOTAL TTC	112,97	TOTAL BR:	90,66
86,05	Frais Transport		Toute cde comprise entre 50 et 149€ TTC est facturée de 7€ TTC de frais de port. Toute cde comprise entre 150 et 249€ est facturée de 5TTC de frais de port. Toute cde supérieure ou égale à 250€ est franco de port Minimum de cde: 50 TTC	
	5€ ou 7€	7 €		
	Contre Remb.			
	9,15 €			
	TOTAL A REGLER (€)	119,97		



BON DE COMMANDE

REPLIR
IMPERATIVEMENT
LE VERSO

Faites vos commandes en ligne sur le site réservé aux distributeurs : www.avantagesfm.com

ENVOYER A : FREDERIC M FRANCE - 06121 Le Cannel cedex
Tél. **N° Indigo 0 820 33 00 11** - Fax. 04.93.45.93.31

EXEMPLE DE COMMANDE TARIF EXECUTIF

cdé par

N° Distributeur :

PAR FAX, PENSEZ A ENVOYER LE VERSO DE VOTRE BON DE COMMANDE

REFERENCE	NOM DU PRODUIT	QTE	PTS VA UNIT	TOTAL PTS VA	TARIF TTC *voir conditions	TOTAL TTC	Facultatif	
							BR UNIT	TOTAL BR
VAA03	VAPORISATEUR DORYAN	2	12,00	24,00	18,41	36,82	15,83	31,66
GBE80	KIT ANTI-ÂGE QUINTESSENCE	2	75,00	150,00	83,3	166,60	71,64	143,28
VAN05	EAU DE TOILETTE "FREDERIC"	1	12,00	12,00	18,41	18,41	15,83	15,83
ALV03	SOIN COMPLET POUR LES MAINS	4	5,40	21,60	5,81	23,24	5	20
OCE51	KIT "LES OCEANES"	2	27,10	54,20	46,06	92,12	39,61	79,22
PES51	KIT "NATURE & SENSIBIUTE"	1	30,70	30,70	43,61	43,61	37,51	37,51
SHP01	SHAMPOOING USAGE FREQUENT	2	2,71	5,42	3,29	6,58	2,83	5,66
SHP03	SHAMPOOING NUTRI-REPARATEUR	2	2,95	5,90	3,64	7,28	3,13	6,26
GNT51	GEL NATURE FLEUR D'ORANGER	1	3,10	3,10	3,64	3,64	3,13	3,13
GBE18	SÉRUM LIFTANT QUINTESSENCE	1	15,70	15,70	18,34	18,34	15,77	15,77
AEO03	ALPHA OMEGA	1	44,00	44,00	45,75	45,75	41,63	41,63
SBE05	"CHOCOLAI" GRAND CHEF	2	21,00	42,00	22,2	44,40	20,2	40,4
CAP00	PARFUM DE TOILETTE "COEUR À PRENDRE"	2	25,30	50,60	30,87	61,74	26,55	53,1
	0		0,00	0,00	0	0,00	0	0
	0		0,00	0,00	0	0,00	0	0

RÉSERVÉ PAIEMENT CARTE BANCAIRE

N° Carte

Date d'expiration : /

3 derniers chiffres du cryptogramme visuel *

Signature

* Série de 7 chiffres située au dos de votre carte bancaire au niveau du panneau de signature.

MODE DE PAIEMENT Chèque Carte Bancaire Contre Mandat rembours.

TOTAL PTS VA	TOTAL TTC	568,53	TOTAL BR:	493,45
459,22	Frais Transport 5€ ou 7€		Toute cde comprise entre 50 et 149€ TTC est facturée de 7€ TTC de frais de port.	
	Contre Remb. 9,15 €		Toute cde comprise entre 150 et 249€ est facturée de 5€ TTC de frais de port.	
	TOTAL A REGLER (€)	568,53	Toute cde supérieure ou égale à 250€ est franco de port Minimum de cde: 50 TTC	

VOS NOTES

VOS NOTES



PLAN COMMERCIAL



DEUX TYPES DE GAINS :

- 1- Une Marge à la vente
- 2- + Remises et Commissions supplémentaires

1 - UNE MARGE A LA VENTE :

Il existe 2 tarifs « ACHAT » pour le distributeur :

- Un tarif « général » de – 25 % sur les prix publics
- Un tarif « exécutif » de – 30 % sur les prix publics
-

Pour bénéficier du tarif « exécutif » il faut commander personnellement pour 400 points VA minimum dans le mois. A chaque produit FM est associé un nombre de points VA.

2 – REMISES ET COMMISSIONS SUPPLEMENTAIRES:

7000 Pts VA $\xrightarrow{\text{MANAGER EXPERT}}$ 25 %
(\approx 7300 €H.T.)

4500 Pts VA $\xrightarrow{\text{MANAGER}}$ 20 %
(\approx 4700 €H.T.)

2500 Pts VA $\xrightarrow{\text{CONSULTANT}}$ 15 %
(\approx 2600 €H.T.)

1250 Pts VA $\xrightarrow{\text{SENIOR}}$ 10 %
(\approx 1300 €H.T.)

500 Pts VA $\xrightarrow{\text{JUNIOR}}$ 5 %
(\approx 525 €H.T.)

Rappel : le cumul des Pts VA va déterminer une qualification (junior, senior, consultant, manager, manager expert).

A chaque qualification va correspondre un pourcentage de commission (5%, 10%, 15%, 20% et 25%).

Par contre ces pourcentages de commissions sont calculés à la somme des BR réalisés.

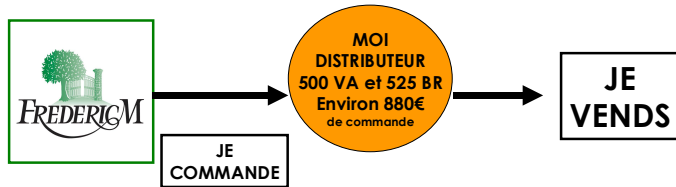
PLAN COMMERCIAL



PREMIERS GAINS POUR ÉVOLUER CHEZ FREDERIC M :

LA VENTE

JE COMMANDE DES PRODUITS
POUR LES CONSOMMER ET LES VENDRE,
JE CUMULE DES POINTS VA.



- JE GAGNE 30% DE MARGE sur 880€ (prix public) SOIT 264€
- JE GAGNE 5% DE REMISE sur 525 BR SOIT 26.25€
- J'ATTEINS LA QUALIFICATION JUNIOR.

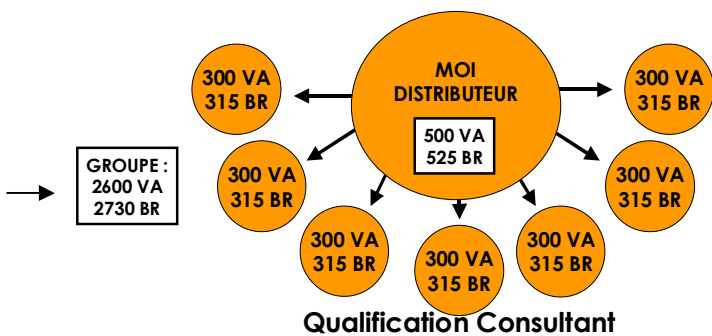
290.25€



UN CONCEPT PRIMORDIAL POUR ÉVOLUER CHEZ FREDERIC M :

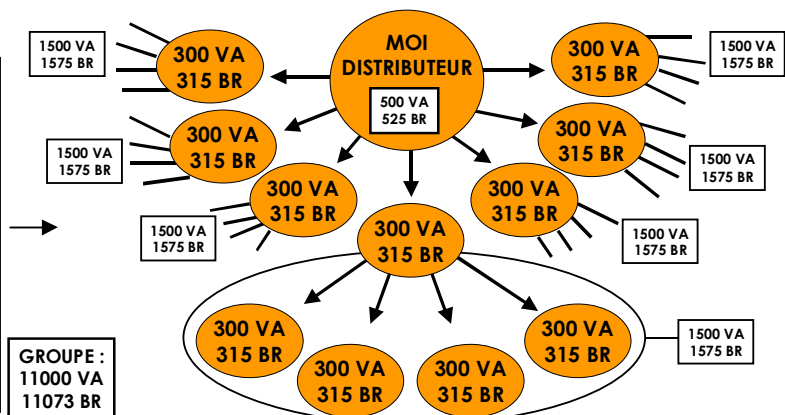
LE GROUPE

Vous parrainez 7 personnes qui réalisent chacune 300 Pts VA. Le C.A. de vos distributeurs remonte vers vous et se cumule avec le votre.
Vous représentez maintenant un C.A. de 2600 Pts VA.
Vous êtes **CONSULTANT**
Vous percevez 15% sur votre CA perso. + des commissions sur votre lignée aval. (voir tableau ci-dessus)



Marge sur ventes perso 30% sur 880€ (prix public) = 264€	+	Remise sur CA perso 15% sur 525 BR = 78.75€	+	Commissions sur groupe (7 X 315 BR) 15% sur 2205 BR = 330.75€
TOTAL = 673.50€				

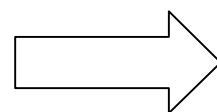
Chaque distributeur de votre 1^{ère} génération a parrainé 4 personnes
Avec un CA perso. de 300 Pts VA ce qui représente maintenant pour chaque groupe un CA de 1500 Pts VA.
Vous avez 7 groupes soit : 10500 Pts VA. (10570 BR)
Ce CA remonte vers vous et se cumule avec votre CA perso.
Vous représentez maintenant un CA de 11000 Pts VA.
Vous êtes **MANAGER EXPERT**
Vous percevez 25 % sur votre CA perso.
+ des commissions différentielles sur votre lignée aval.
(voir tableau ci-dessus)
Chaque distributeur de 1^{ère} génération a la qualification de senior, il perçoit une commission de 10 %



Marge sur ventes perso 30% sur 880€ (prix public) = 264€	+	Remise sur CA perso 25% sur 525 BR = 131.25€	+	Commissions différentielles sur groupe 25% - 10% = 15% sur 11025 BR = 1653.75€
TOTAL = 2049€				

PLUSIEURS CHOIX POSSIBLES POUR DEMARRER :

- KIT DE VENTE N° 1
- KIT DE VENTE N° 2



KIT DE VENTE N° 1 FREDERIC M (Start France ref.:STF00)



Le kit de vente *FREDERIC M*

- 1 sacoche griffée Frédéric M
- 2 catalogues parfums, cosmétiques, maquillages, diététiques
- 2 catalogues bijoux
- 1 document opportunité
- 1 carnet client
- 1 tarif distributeur
- 2 bons de commande
- 1 demande d'agrément
- 1 manuel du distributeur
- 1 guide juridique
- 1 catalogue technique
- 10 échantillons cosmétiques
- 12 allumettes parfums
- 2 sachets protéines

Coût du kit de vente : 25,00 €

Alain Guiboud

60 Cours Lafayette

69421 LYON Cedex 03

Tél : 06 07 04 58 32 Fax : 04 72 04 52 27 E-mail : a.guiboud@wanadoo.fr

RCS LYON A 333 852 689

KIT DE VENTE N° 2 FREDERIC M (Start France ref.:STF00 + AVE 80)



+



Le kit de vente n° 2 *FREDERIC M*

- 1 sacoche griffée Frédéric M
- 2 catalogues parfums, cosmétiques, maquillages, diététiques
- 2 catalogues bijoux
- 1 document opportunité
- 1 carnet client
- 1 tarif distributeur
- 2 bons de commande
- 1 demande d'agrément
- 1 manuel du distributeur
- 1 guide juridique
- 1 catalogue technique
- 10 échantillons cosmétiques
- 12 allumettes parfums
- 2 sachets protéines
- 1 Plateau velours gris comprenant 30 parfums de démonstration (15 ml)

Coût du kit de vente N° 2 : 69,00 €

Alain Guiboud

60 Cours Lafayette
69421 LYON Cedex 03

Tél : 06 07 04 58 32 Fax : 04 72 04 52 27 E-mail : a.guiboud@wanadoo.fr
RCS LYON A 333 852 689

VENDRE SES PRODUITS ET AUGMENTER SA CLIENTELE

CONSTITUEZ-VOUS UNE CLIENTELE DE BASE

Vendre procède d'un comportement très simple ; et les étapes ci-après vont vous amener à réussir dans la vente.

1- Etablissez votre liste de prospects.

Ajoutez chaque jour des noms à votre liste des personnes que vous pensez susceptibles d'être heureuses de connaître vos produits et d'en savoir davantage sur votre activité.

2- Passez des coups de fil.

Appelez l'un de vos prospects, mettez y tout votre enthousiasme, et parlez lui rapidement de votre activité et de vos produits.

3- Par ce moyen, mais aussi en toute occasion, invitez des gens à une présentation.

Suggeriez leur un rendez-vous pour leur présenter vos produits, sans aucune obligation d'achat pour eux.

4- Présentez leur vos produits.

Dès que vous êtes en leur présence, mettez professionnellement l'accent sur les *avantages* de vos produits. N'oubliez jamais que chacun de nous pour s'intéresser à quelque chose, a besoin de savoir quels bénéfices il va pouvoir en retirer pour lui même.

5- Concluez.

Faites les parler de leur propre activité (il est remarquable de découvrir à quel point nous sommes tous intarissables sur notre métier. Et à quel point nous en venons très vite à exprimer nos frustrations sur ce sujet. Il y a souvent de déceptions dans la vie professionnelle). Pensez que ces personnes seront désireuses d'essayer des produits exceptionnels qui sont les nôtres. Et si vous avez correctement fait votre travail, ils devraient pratiquement vous demander comment se les procurer pour commencer à les utiliser.

6- Enfin, mentionnez toujours les possibilités de travail .

En tout état de cause, signalez qu'il existe pour tous ceux qui le souhaitent des possibilités de travail. Les distributeurs qui omettent de le faire risquent de découvrir un jour qu'un de leurs bons clients est entré à son tour dans une organisation concurrente.(..ou pire encore dans la vôtre, recruté par un autre distributeur qui ne l'aura pas omis.)

TRAVAILLER A SATISFAIRE SES CLIENTS

Une fois que vous aurez trouvé un client, non seulement vous devrez bien le servir, mais aussi bien le suivre, mois après mois. Dites lui donc, d'entrée de jeu, que vous allez l'appeler périodiquement, pour savoir s'il est satisfait des produits, s'il a besoin d'informations, s'il souhaite commander autre chose, etc. En ces occasions suggérez lui d'essayer tel ou tel autre produit. Souvenez vous que le service est la vraie clé du succès dans le commerce.

LA VENTE AU DETAIL EST IMPORTANTE

Puisqu'elle vous oblige à connaître votre clientèle pour la suivre correctement.

C'est ce qui vous permet de « sentir le pouls » du marché, de savoir ce qu'aiment les clients, ce qu'ils veulent, quels sont leurs besoins, et quels changements ou tendances apparaissent sur le marché.

Puisqu'elle permet la duplication du volume des ventes.

Les volumes de vente importants proviennent de beaucoup de distributeurs qui vendent un peu. Enseignez aux distributeurs de votre lignée aval comment réaliser des ventes simplement et efficacement, tout en construisant leur propre lignée aval.

N'oubliez pas que ceux qui décident de se lancer dans le marketing de réseaux en s'y impliquant d'une façon importante, sont comme des franchisés, ils doivent passer du temps à enseigner aux autres comment conduire avec succès une petite activité qu'ils pourront à leur tour dupliquer avec d'autres.

ETABLISSEZ VOTRE LISTE DE PROSPECTS

QUI CONNAISSEZ -VOUS ?

L'une des clés de la réussite dans le marketing de réseaux. est votre liste de prospects. Pour être efficace et performant, commencez par mettre sur le papier les noms et les numéros de téléphone de tous ceux et celles dont vous pensez qu'ils pourraient être attirés par vos produits ou intéressés par votre activité.

Rares sont les gens qui vivent tous les jours de manière totalement isolée.

Autrement dit, vous connaissez déjà beaucoup de personnes qui peuvent être des prospects pour vos produits.

Allez au-delà du cercle restreint de vos amis.. Il faut élargir ce cercle.

Pour prospecter, il vous suffit de communiquer. En laissant les autres savoir ce que vous faites, vous vous ouvrez de nombreuses opportunités. Il suffit d'engager la conversation.

Si vous désirez vous construire rapidement une activité performante, efforcez vous de trouver une liste toujours plus longue de gens. La plus longue sera la mieux.

Et, croyez le ou non, 150 à 300 noms sont dans le domaine du possible, bien qu'ils puissent ne pas vous venir tous immédiatement à l'esprit.

Nombreux sont ceux qui, dans un premier temps, pensent n'avoir qu'un cercle très restreint de personnes, et plus encore ceux qui « ne connaissent personne ».

Des gens très timides, ont réussi d'une façon étonnante dans la vente par marketing de réseaux. Mais ils se sont tout d'abord énormément concentrés sur la liste des gens qu'ils avaient connus, au cours des ans, même dans leur passé le plus lointain.

Dans cette activité, les gagnants sont ceux qui établissent les plus longues listes de noms.

FAITES L'INVENTAIRE DE VOS CONNAISSANCES

Vos parents	Le gérant du pressing
Vos grands-parents	Un conseiller municipal
Vos frères et sœurs	Votre vétérinaire
Vos tantes	Votre docteur
Vos oncles	Votre avocat
Vos cousins	Votre dentiste
Vos collègues de travail	Les professeurs de vos enfants
Les membres de l'équipe de sport	Vos propres professeurs
Vos amis de la paroisse	Votre entraîneur
Les parents des amis de vos enfants	Vos ex
Vos voisins	Le guichetier de la banque
Votre coiffeur	Vos copains de régiment
Des membres d'association	Votre baby-sitter
Votre garagiste	Les amis de votre épouse
Le caissier de votre magasin de quartier	

Prenez un stylo et du papier et commencez à écrire les noms de tous les gens que vous connaissez.

Vous serez étonné du résultat.

Ne compliquez pas cette liste ; le nom et le téléphone sont suffisants. En revanche, gardez la sur vous tout le temps. Et si vous êtes vraiment passionné(e) par cette activité, si vous vous y impliquez, vous rajouterez sans cesse de nouveaux noms, au fur et à mesure des rencontres que vous ferez, au bureau, dans les magasins, dans les grandes surfaces, etc.

Votre liste de prospects est l'outil le plus important et le plus utile pour votre activité quotidienne.

LISTE DE PROSPECTS (A PLACER DANS VOTRE AGENDA)

Date du contact	Nom	Téléphone	Note d'information

FICHER CLIENTS

Le **fichier client** est un **outil indispensable** au développement de votre activité commerciale, c'est votre **fond de commerce**.

Grâce à son fichier client, le distributeur va mieux connaître son client :

- ses activités
- ses fêtes
- son anniversaire
- ses loisirs

Tous ces renseignements vont vous servir à savoir :

- pourquoi est-il devenu client ?
- recherche t-il une activité ?
- peut-il nous recommander à ses amis, voisins etc..... ?
- connaît-il des personnes dans son entourage qui recherche un complément de revenus, ou une affaire ?

Vous devez vous servir de votre fichier régulièrement car c'est votre fond de commerce.

Vous devez effectuer aussi des mises à jour

- classer vos fiches par ordre alphabétique
- une fiche par client

