

**Herbalife- Well-street
Alliance Team**

Manuel du Recrutement
Concept affaire@domicile

Année 2008

Mise à jour 08/09/2008

SOMMAIRE

- Récapitulatif Recrutement,
- Tableau Systeme de Générateur de prospects,
- Chronologie du concept affaire@domicile,

Scripts/Trames Modèle affaire@domicile

- Script 0,
- Script 1,
- Script 2,

Bonjour,

Avec votre Site Internet et le concept d’Affaire à domicile, vous démarrez le recrutement.

Dans ce Manuel de Recrutement, vous retrouverez **UNE METHODE** et l’ensemble des documents qui vous permettront d’actionner et d’optimiser la 2^e rame de notre activité = LE RECRUTEMENT, LE PARRAINAGE (la **COMPETENCE 3**)

En premier lieu, vous trouverez ci-après =

1)- La **chronologie de notre business**,

2)- Les Trames des **Scripts 0 et 1 et 2** (dont les explications ont lieu lors de formations spécialement prévues à cet effet),

Les étapes de recrutement sont subordonnées à une gestion de mails

- A réception d’un lead, envoi du mail de traitement de lead si personne absente Tel = **Traitement de Lead**

- Après la réalisation du Script 0, envoi mail du **Flash Vidéo**

- Après la réalisation du Script 1, envoi mail du **Pack de décision**

-Après réalisation du Script 2, envoi mail de **I’IBP**

Dès qu’un distributeur a pris son IBP, lui envoyer un mail de bienvenue et d’inscription sur le portail NBC en lui envoyant le formulaire. (*Voir Modèle Site Portail*) et poursuivre avec le plan de démarrage.

Votre sponsor ou tabulateur demeure à votre disposition pour vous donner toute précision complémentaire.

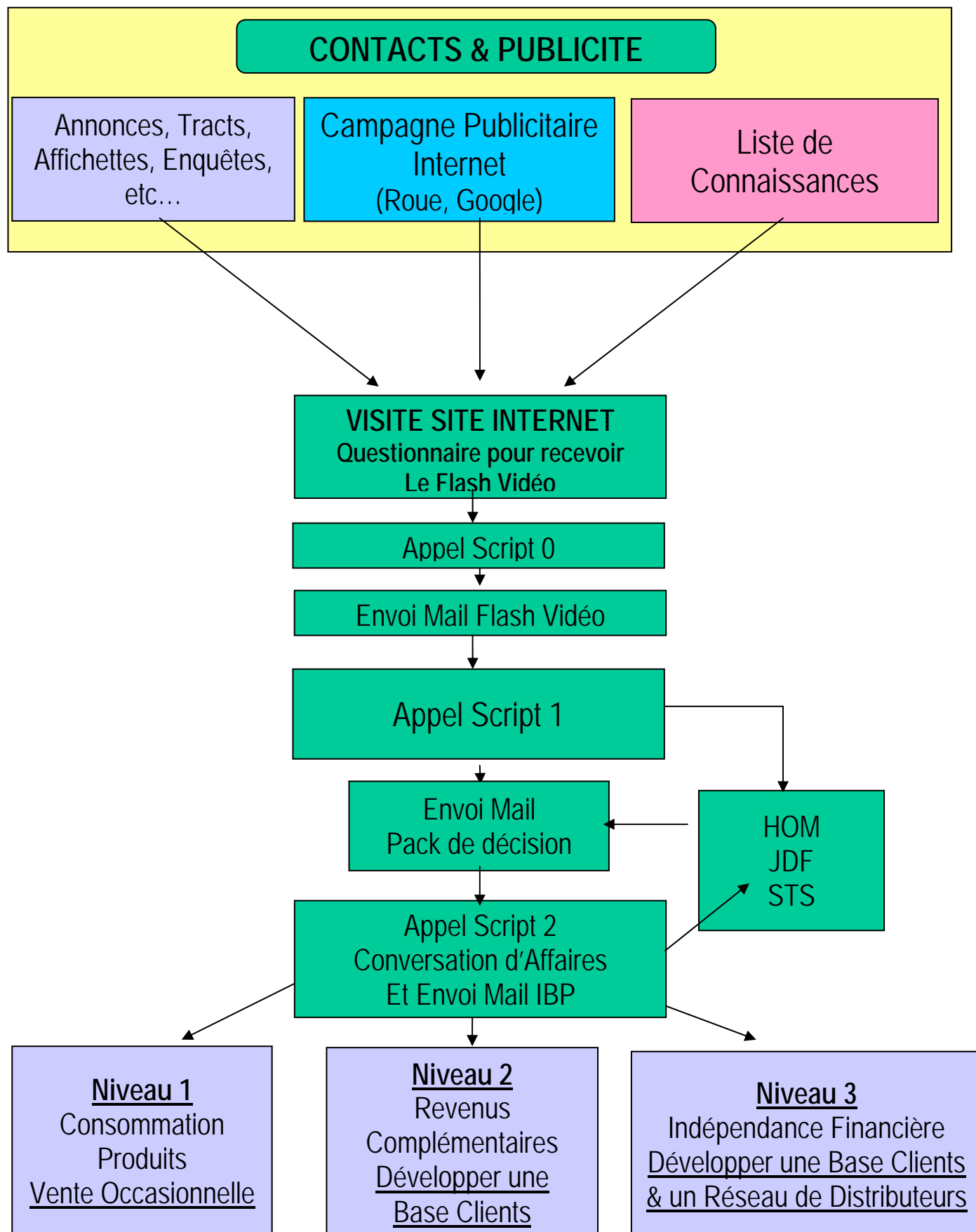
Bon succès à tous.

A très bientôt.

Marijo & Janluc Rivillon & L’Equipe Herbalife-Well-Street.

CONCEPT AFFAIRE@DOMICILE

SYSTEME DE GENERATEUR DE PROSPECTS



CHRONOLOGIE DU CONCEPT AFFAIRE@DOMICILE

Imprimez vos scripts – mettez-les dans un porte-vues
Soyez organisé pour optimiser votre temps de travail.

1) MISE EN ACTION DU SITE INTERNET (Votre Site Recrutement)

- **Mise en place campagne publicité** (Au choix, selon vos possibilités et objectifs : avec les roues publicitaires, Google, avec affichettes, tracts, enquêtes etc.....) : le but est de faire connaître et visiter votre site Internet. (qui constitue votre carte de visite !!)
- **Réception d'un Lead** (questionnaire)
 - . Imprimer le lead et le mettre dans une chemise appelée **LEADS**
 - . Si vous n'appellez pas votre lead tout de suite ou si pas de téléphone indiqué ou erroné, vous envoyez le Mail Traitement de Lead
- **Script 0**
 - . Appeler le prospect et faire le Script 0
 - . Si OK - Fixer le 1^e RV dans les 24 à 48 H maximum
 - . Et envoyez le Mail d'envoi du Flash Vidéo à télécharger.
 - . Placer à présent ce lead dans une autre chemise appelée **FLASHS ENVOYES**
- **1e Etape : Script 1**
 - . Appeler le prospect à l'heure du RV fixé
 - . Faire le Script 1 et recueillir son niveau d'intérêt
 - . Intérêt inférieur à 5 : on s'arrête là
 - . Intérêt 5 et Supérieur : on continue – on valide l'envoi du Pack de décision – et on refixe un 2^e rendez-vous de 2^e et dernière étape dans les 2 à 3 jours qui suivent le Script 1
 - . Envoyer le Mail Envoi de Pack de décision
 - . Placer à présent ce lead dans une nouvelle chemise appelée **SCRIPT 2**
- **2^e Etape : Script 2**

Il s'agit du dernier rendez-vous appelé Conversation d'affaires qui va permettre au prospect de prendre sa décision de devenir distributeur ou non.

Au départ, cette conversation d'affaires est obligatoirement réalisée par un distributeur validé à cet effet. (Jusqu'à ce qu'il ait recruté 5 à 6 distributeurs)

Si pas d'intérêt par le prospect : on s'arrête là et bonne chance
Si intérêt de démarrer : Valider notamment le paiement de l'IBP et envoi Mail IBP suite Trame 2

Mettre ce lead dans une chemise appelée **IBP EN ATTENTE**
Si paiement – la fiche sort du dossier pour passer en dossier **Distributeurs**.

Bien entendu, ces chemises où sont rassemblés vos leads en fonction de leur étape, vous permettent de faire des relances régulières.

Vous pourrez mettre à jour votre gestion de suivi de leads avec votre Bureau Virtuel (le NewBizCenter). Mais n'oubliez pas jamais d'avoir la même organisation de travail sur papier.....Au cas où problème d'ordinateur, d'Internet.....

2) SESSION DE DEMARRAGE DU DISTRIBUTEUR (1h15)

Une fois que le distributeur est en possession de son kit de distributeur, on réalise sa session de démarrage (par téléphone) qui consiste à regarder ensemble le contenu de son IBP.

- Remplir le contrat,
- La demande de carte de VDI,
- Lister les documents (photos, DVD etc.....)
- Explication du fonctionnement de la réglette,
- Prise des produits personnalisée,
- Présentation du programme de formation,
- Et on fixe un RV pour réaliser le bilan du distributeur 3 jours après que le distributeur ait débuté les produits.

☒ Cette session de démarrage est réalisée dans les premiers temps par le upline ou le sponsor validé à cet effet.

Une fois la session de démarrage réalisée, le nouveau distributeur peut télécharger sur le portail NBC les premiers documents = (*Voir Mail 1^{ère} partie sur Portail*)

- Manuel de démarrage,
- Buts et Projet personnels
- Planning de Travail

3) REALISER SON PROPRE BILAN FORME ET BIEN-ETRE

- Appel pour vérifier la prise des produits (suivi client)
- Réaliser le bilan du distributeur

Points de contrôle (*Voir Mail 2^e partie sur Portail*)

- Revérifier avec lui l'envoi de son contrat, des buts et planning,
- Et s'assurer du visionnage des vidéos de formation de base,
- Valider le planning des formations et son engagement à assister aux formations de la semaine.
- Demander téléchargement sur site portail =
 - - Liste de connaissance
 - Scripts produits / Recrutement pour aborder liste de connaissance

☒ On lui a réalisé son propre bilan, mis en avant ses besoins spécifiques.

☒ Cf pour commande de produits conforme à l'option de démarrage choisie.

4) SUIVI DU DISTRIBUTEUR (*Voir Mail 3^e Partie Portail*)

- son engagement à suivre les formations,
- la mise en place de son plan d'action personnel
- les premiers bilans faits en conversation à 3 avec sa liste de connaissance,
- la mise en place de sa campagne de prospection
- l'analyse de ses résultats via les statistiques
- la stratégie à déterminer pour sa qualification de superviseur

SCRIPT 0 - POUR 1^{ER} RDV (SEPTEMBRE 2008)

Bonjour, pourrais-je parler à M..... ?

Oui, Bonjour,

Je vous appelle suite au formulaire rempli sur Internet pour avoir des informations sur nos activités à domicile. Vous vous rappelez ?

→ **Le cas échéant** *Avant de démarrer cet entretien, je ne vous entends pas très bien sur le portable, disposez-vous d'un n° de fixe ?*

Avant de valider votre demande, sachez que notre activité vous donne l'opportunité de travailler depuis votre domicile = soit en activité secondaire pour compléter vos revenus, soit en activité principale.

Vous êtes dans quelle situation aujourd'hui ?

Sur un plan professionnel, que faites-vous exactement aujourd'hui ?

Si Lead Google = *Valider rapidement les réponses*

Très bien, nous travaillons dans le domaine du Bien-Etre avec des produits naturels à base de plantes .Aujourd'hui, c'est un secteur en plein essor et qui concerne le Contrôle de poids, les compléments alimentaires, la nutrition sportive et la Cosmétique,

Est-ce que vous pensez que ce domaine d'activité pourrait vous intéresser ? **oui/non**
(Si oui on continue – Si non – on s'arrête là)

Parfait, sachez que pour développer notre affaire, nous faisons 2 choses très simples =

- 1) Nous construisons une base de clients long terme parce que nous accompagnons nos clients jusqu'à leurs résultats (cela peut prendre 3 mois, 6 mois, voire plus...) et cela nous permet d'avoir des revenus immédiats qui peuvent aller de 25 à 50 € de l'heure.
- 2) Et parce que des personnes sont intéressées par faire comme vous, pour compléter eux aussi leurs revenus, nous construisons une équipe de distributeurs qui va vous permettre de gagner des commissions qu'on appelle des royalties.

Pour démarrer votre propre affaire, vous aurez un statut de VDI (*Vendeur à Domicile Indépendant*) qui réunit tous les avantages d'un indépendant sans les inconvénients c'est à dire = pas de patron, pas de registre du commerce, pas de TVA, ni de charges sociales et un abattement fiscal de 71 % sur votre chiffre d'affaires pendant 3 ans.

Je pense que vous avez compris que ce n'est pas travail qu'on vous propose, et pour bénéficier de ce statut de VDI, valable pendant 3 ans, cela passe par l'obtention de votre carte professionnelle via la Sacoche de distributeur qui contient notamment un programme nutritionnel d'un mois pour avoir vos résultats.

Cette sacoche a une valeur de 125 €, donc pas vraiment un capital de départ,

Et grâce à ce système d'affaire@domicile, vous aurez une activité livrée clé en main, que vous pourrez exercer depuis votre domicile, via Internet, le téléphone.

Le tout suivant vos objectifs, votre disponibilité, vos possibilités, sans porte à porte et sans démarchage forcé.

En fait, nous recherchons des personnes sérieuses, qui ont le sens du contact, qui aiment parler aux gens, disposées à se former pour apprendre un nouveau métier, et qui sont prêts à travailler pour être rémunérées à la hauteur de leurs efforts.

OK ?

Pensez-vous que vous répondez à ces critères ? (*attendre réponse*)

Très bien, alors sachez que pour apprendre à devenir indépendant dans notre activité, peu importe votre profil ou expérience professionnelle, nous avons une méthode simple, facile à suivre, étape par étape et qui a fait ses preuves. Ok ?

Pour ma part, voici comment j'ai découvert cette activité... ***Raconter votre histoire courte (bien sûr sans évoquer le nom de la société Herbalife)***

Maintenant pour vous faire découvrir tout cela, on a un processus d'information en 2 étapes qui vous permettra d'avoir toutes les informations sur notre activité, notre partenaire, comment sont distribués nos produits, comment on gagne de l'argent etc....

Si vous prenez vos décisions en famille, je vous recommande de regarder tout ce processus avec votre conjoint, et au final, cela vous permettra de décider de vous lancer dans cette affaire ou non.

Alors, prenez papier/crayon et notez les points suivants =

Pour mieux définir votre demande, =

- 1) (*A Adapter suivant lead Google ou Roue*) Vous allez d'abord visiter notre site principal de recrutement qui est = SITERECRUTEMENT.COM et notre site produits : SITEPRODUITS.COM
- 2) Remplissez bien les 2 questionnaires de recherche, qui vont nous permettre d'avoir plus d'informations sur vos attentes, mais surtout vous comprendrez mieux comment on travaille car vous aurez les mêmes outils pour faire ensuite comme nous.
- 3) Ensuite, validons votre équipement informatique =

Vous avez un PC à la maison ? l'ADSL ? Une imprimante ? le pack office Word,Excel, Powerpoint ? (*sinon openoffice*), Un décompresseur comme Winrar ou Winzip ?

(*A défaut, vous pourrez télécharger winrar via le mail que je vous envoie*)

Avec Internet, diriez-vous que vous êtes débutant ou confirmé ? (savez-vous télécharger des documents ?) Si vous avez le moindre souci, n'hésitez pas à nous appeler.

Alors, je vais donc vous envoyer par mail un flash d'information à télécharger composé de vidéos et d'un livret. Regardez bien les vidéos qui devraient simplement votre curiosité d'en savoir plus.

Votre adresse mail est bien

Parfait, sachez qu'il faut environ 45 mn pour regarder ce flash, pouvez-vous le faire aujourd'hui afin de fixer notre prochain RV, dès demain, qui durera environ 1/2 heure ?

Fixer RV et Horaire

Dernière chose avant de terminer = merci d'imprimer le livret, d'avoir avec vous les 3 dernières pages qui nous seront utiles pour notre prochain rendez-vous, et de commencer à remplir les questions du Quizz et un schéma via les éléments contenus dans le livret.

On verra le reste ensemble lors de notre appel.

Attention, pour valider notre rendez-vous, il conviendra d'avoir rempli les questionnaires sur internet et d'avoir regardé les vidéos et livret. OK ?

Notez mon nom et numéro de tel en cas d'empêchement, on refixera un autre rendez-vous...

Bonne journée et à demain

SCRIPT 1 – APRES FLASH VIDEO

(SEPTEMBRE 2008)

Bonjour, pourrais-je parler à M. ou Mme.....

Prénom + Nom

Vous vous rappelez, nous avons RV aujourd'hui suite au Flash d'information que je vous ai envoyé. Ok ?

Alors, avez-vous bien regardé les vidéos et lu le livret ?

*(Le prospect a obligatoirement visité votre site recrutement et rempli un questionnaire, regardé vidéo et livret- sinon reporter le RV = **Et valider rapidement les points essentiels de la fiche**)*

Oui : OK, alors est ce que ce Flash a éveillé votre curiosité d'en savoir plus ?

***Non**, pas de problème, Si pas intéressé- je vous remercie et vous souhaite bonne chance pour la suite.*

Avez-vous imprimé les 3 dernières pages du Livret ? Vous les avez devant vous ?
Avez-vous répondu aux questions du Quizz et essayé de remplir le schéma?

Parfait, alors si vous êtes prêt(e), on y va.

Alors, avez-vous deviné la marque des produits ? (**Réponse**) C'est : **HERBALIFE INTERNATIONAL.**

Connaissez-vous ou avez-vous déjà entendu parler de cette marque ? **Si oui : savoir comment.....**

Et bien, sachez que c'est une société d'origine américaine qui a été créée à LOS ANGELES en 1980 par un jeune homme qui s'appelle Mark Hughes.

Et c'est une histoire très particulière puisque tout commence avec la disparition brutale de sa mère, qui après fait des régimes toute sa vie, décède à 38 ans, des suites d'une surconsommation accidentelle de coupe-faim.

A 23 ans, il a donc l'idée d'élaborer des compléments nutritionnels à base de plantes, pour aider les gens à contrôler leur poids et leur forme sans aucun risque.

Sa Grand-mère est son premier "cobaye", elle perd 15 Kilos et au vu de ses résultats, elle lui amène ses 25 premières clientes.

Voilà comment tout a démarré. Dès la première année, les ventes s'élèvent à 2 millions \$ et 28 ans plus tard, le chiffre d'affaires dépasse les 3,5 milliards de \$.

Aujourd'hui, c'est une société cotée en bourse depuis 2004, présente dans 66 pays, et qui est devenue leader mondial en Marketing de réseau dans le Bien Etre.

En France, Herbalife arrive en 1990 à Strasbourg, et son démarrage a été très rapide, notamment grâce aux résultats obtenus avec les produits et au bouche à oreille.

Et cela marche très bien, peut être trop bien d'ailleurs, puisqu'en Septembre 94, à la télé, il y a eu un reportage-polémique autour d'Herbalife, la vente directe, les compléments alimentaires, le marketing de réseau et les sectes.

Et tous ces sujets mélangés ont fait que les gens ont associé Herbalife à une secte.

Du coup, cette émission a tout simplement fait plonger les ventes, et il faudra 5 ans à Herbalife France pour gagner tous ses procès en diffamation et 10 ans pour redorer son image. Des rumeurs existent encore sur Internet, mais cela fait partie de notre histoire.

Maintenant ce qu'il faut comprendre c'est que pendant ce temps, et bien dans le monde entier, Herbalife a continué à se développer... partout mais sauf en France, où le réseau et le chiffre d'affaire restent à reconstruire.

Et c'est tout de même une bonne nouvelle car aujourd'hui, les choses ont bien changé, et le marché du Bien-Etre et des compléments alimentaires = **on ne parle et on ne voit que cela !!**

Et c'est vrai, le contexte nutritionnel actuel et les conditions de vie moderne font que de plus en plus de personnes sont concernés par le manque d'énergie, le contrôle de leur poids (à la hausse ou à la baisse), par le stress, le manque de temps, la récupération....

Alors dites moi **M.....**; juste par curiosité, vous-même, seriez-vous concerné(e) par améliorer votre forme, votre silhouette ou votre bien-être en général ?

(Attendez la réponse et validez. Il faut que votre interlocuteur soit bien conscient que les produits peuvent lui être utiles quelle que soit sa décision quant à l'affaire – prenez des notes et écoutez attentivement.)

Bien sûr, vous avez compris qu'il est important que nous, distributeurs, d'avoir des résultats avec les produits. Car personnellement, je me voyais mal parler aux personnes si je n'avais pas été moi-même convaincu(e) des produits.

Qu'en pensez-vous ?

(INUTILE DE POURSUIVRE AVEC LE PROSPECT S'IL NE COMPTE PAS UTILISER LES PRODUITS)

Alors maintenant, voyons comment sont distribués les produits.

Alors, regardez sur la 1^{ère} feuille, vous avez un triangle =:

HL/Stock

- en haut, c'est le stock, vous mettez : **Herbalife à Strasbourg**
C'est là où on vient s'approvisionner en produits
- en bas à gauche, C'est vous, avec le statut ? = oui, **VDI**
- et en bas à droite = Votre 1^{ère} vente à 100 €



Vous serez formé sur nos méthodes de vente pour trouver vos clients en offrant par exemple un bilan nutritionnel, sorte de questionnaire qui va révéler les habitudes alimentaires de la personne. Ce bilan peut se faire par téléphone ou à domicile, et un bilan nous permet de gagner entre 25 et 50 € de l'heure.

Quand on démarre, on commence par offrir ce bilan aux personnes que l'on connaît, et ensuite, vous pourrez mettre en place une prospection via des outils de marketing direct et Internet.

OK ? Alors la règle de base est :

- Le client vous paye d'abord et vous encaissez les 100 €
- Ensuite, vous livrez les produits.

C'est sans risque et cela correspond aujourd'hui aux achats faits par téléphone ou par Internet. (On donne d'abord sa carte de crédit et on est livré ensuite)

Bien, maintenant que votre client vous a payé 100 €, il faut lui livrer les produits.

Vous travaillerez de 2 façons :

- 1) A partir d'un stock personnel, pour les ventes locales et les renouvellements
Et là, vous pouvez noter sur la feuille, on a en moyenne un inventaire personnel d'environ 500 € - tout dépend, on réapprovisionne son stock en fonction de ce que l'on vend.
- 2) Et vous travaillerez directement à partir du stock d'Herbalife, pour les ventes à distance.
Et là, il suffit de commander auprès de la société et la livraison des produits se fait par Chronopost, dans les 24 à 48 heures, chez vous ou chez votre client.

Maintenant, voyons votre marge bénéficiaire

(Regardez sur la 2e feuille, c'est écrit 25, 41 et 50 %)

Alors quand on démarre, on est distributeur et on bénéficie tout de suite de 25 % de remise immédiate sur tous les produits. Donc sur les 100 € de vente, vous gagnez 25 €.
Est-ce que vous l'aviez compris ainsi ?

OK, alors ensuite, plus vous allez vendre, plus vous allez gagner.

Votre remise passe à 41 % à partir de ? **(attendre réponse)**

Oui c'est cela, vous devenez ainsi Success Builder dès que vous avez cumulé 1.000 € de chiffre d'affaires en 1 mois. OK ?

Donc sur 1.000 € = vous gagnez 410 € OK ?

Ensuite, cette remise sera de 50% et deviendra permanente à partir de ? **(attendre réponse)**

Tout à fait, au delà de 4.000 € de ventes cumulées sur 1 ou 2 mois, et vous vous qualifiez Superviseur tout de suite.

Cela veut dire aussi que pour le même travail, vous doublez ainsi votre bénéfice.

Donc sur 4.000 € de chiffre d'affaires, vous gagnez 2.000 €.

Sachez que notre rôle est de vous former à construire votre clientèle pour être superviseur le plus vite possible car avoir 50 % de remise c'est mieux que 25.

Alors dites-moi, vous avez bien compris que nous avons 3 niveaux de bénéfice,

Avez-vous déjà une idée du niveau de bénéfice avec lequel vous voulez démarrer ? **(Attendre réponse)**

OK, Maintenant, votre vrai travail commence lorsque les produits arrivent chez le client.

Car chez Herbalife, les produits ont une garantie de ? **C'est une question du Quizz Réponse : 30 jours** : 100% satisfait ou remboursé.

Du coup, 1 fois par semaine, vous suivrez votre client afin qu'il soit satisfait de ses résultats. C'est ce qu'on appelle le Suivi Client ou le "Chouchouting".

Et, c'est en utilisant vous-même les produits, que vous allez être convaincu de leur efficacité, que vous allez pouvoir en parler plus facilement et du coup, aider votre client à atteindre son objectif.
OK ?

Maintenant, combien allez-vous gagner avec la vente directe ?

Voici une moyenne des gains de nos distributeurs, à temps choisi, dès leur 3ème mois d'activité.
Alors, regardez la dernière ligne de la 2^e page, vous allez pouvoir compléter la formule =

$$40 = 20 = 1.000$$

40 = c'est 40 heures de travail par mois

20 = c'est 20 clients, soit 6 clients par mois environ

1 000 = 1.000 € de bénéfice lorsque l'on est superviseur à 50 %

Alors, cela veut dire quoi ?

40 heures : ce n'est pas beaucoup d'heures,

20 clients : ce n'est pas beaucoup de clients

1000 € : c'est quand même pas mal d'argent. N'est-ce pas ? (le salaire moyen d'un français = 1.000 € mais pour 169 heures de travail !)

Ceci est votre 1^{er} moyen de rémunération avec la vente directe, et correspondant à des compléments de revenus pouvant aller de 500 à 1500 € voire +.

OK ? On continue ? Alors maintenant : comment gagnez beaucoup plus d'argent ?

On est d'accord : Si vous aviez un magasin, la logique voudrait que pour faire plus de chiffre d'affaires, il faut trouver plus de clients, n'est ce pas ?

Et bien là, grâce au Marketing de réseau, vous allez utiliser ce qu'on appelle le parrainage, c'est-à-dire, construire une équipe de personnes, des VDI comme vous, à qui on leur apprendra à trouver et fidéliser une base de 20 à 30 clients.

Et Herbalife, chaque mois, pour vous récompenser, vous reversera des royalties sur l'ensemble des ventes réalisées par votre réseau de distributeurs.

Alors pour comprendre tout ceci, prenez à présent la 3^e feuille.

On va supposer que vous allez commencer à construire votre réseau de distributeurs et on va prendre les paramètres suivants :

1 distributeur a 10 clients et chaque client achète pour 100 € de produits.

Donc 10 clients qui achètent pour 100 € de produits = cela fait 1.000 € de chiffre d'affaires. Le distributeur qui est superviseur gagne ainsi 500 € de bénéfice. OK ?

Chez Herbalife, il y a 2 positions sur le plan de marketing =

- Le rond = Celle de Distributeur quand on démarre, avec le statut de VDI et la remise de 25 %,
- Le rectangle = celle de Superviseur avec les 50 % de remise permanente.
- Et vous avez la position intermédiaire de Success Builder avec 41% de remise.

Dans cet exemple, vous êtes déjà Superviseur à 50 %.

Maintenant dites-moi, connaissez-vous une personne, qui a un ordinateur et Internet à la maison, du temps libre et qui voudrait gagner 300 € en plus ? **Donnez-moi un prénom pour l'exemple.**

Bien, vous recrutez (*Paul*), comme VDI.

Bien sûr dans votre plan d'action, on va vous former pour recruter, grâce à notre système d'affaire@domicile.

On va donc supposer que vous recrutez 3 nouveaux distributeurs par mois, donc au bout de 3 mois, avec (*Paul*) vous avez 10 distributeurs. OK ?

1^{er} niveau

Donc le 1^{er} rectangle à droite de la feuille, c'est votre 1^{er} niveau.

Vous allez noter sur la feuille les 10 distributeurs que vous avez recrutés.

Ensuite, vous vous rappelez : chaque distributeur fait 1.000 € de chiffre d'affaires.

Donc 10 distributeurs avec chacun 1.000 €, vous pouvez noter, cela fait 10.000 € de C.A.

Et bien, Herbalife, pour vous récompenser, vous reversera 5 % de Royalties, 5 % de 10.000 € - cela fait un chèque de **500 €**

Vous avez bien compris que ces 500 € sont versés en plus par Herbalife et pas pris sur le chiffre d'affaires de vos distributeurs.

Donc, vous allez faire la photocopie du chèque transmis par Herbalife et vous allez l'envoyer à (Paul) et à votre réseau pour montrer qu'Herbalife paye ces 5% à tous ceux qui veulent faire comme vous et créer un réseau de distributeurs.

Donc du coup, effectivement, (Paul) et les autres ont compris et veulent faire comme vous = Recruter.

Le 2^e rectangle en dessous c'est votre 2^e niveau qui va correspondre aux distributeurs recrutés par votre 1^{er} niveau

On va donc supposer que vos 10 distributeurs de 1^{er} niveau recrutent chacun 3 distributeurs, pour toucher eux aussi des royalties.

On peut donc noter sur le 2^e niveau = 30 distributeurs. Ok ?

On garde les mêmes paramètres = chaque distributeur fait 1.000 € de ventes

Donc avec 30 distributeurs, cela fait maintenant 30.000 € de chiffre d'affaires. D'accord ?

Herbalife vous reversera encore 5% de royalties, 5 % de 30.000 € = **1.500 €**

Vous montrez votre chèque Herbalife à (Paul) et à votre réseau.

Mais là, dans cet exemple, (Paul) a aussi gagné 150€ (5% de royalties sur 3.000 € du réseau)

Ensuite, le 3^e niveau va correspondre aux distributeurs recrutés par votre 2^{ème} niveau

Donc vos 30 distributeurs de 2^e niveau recrutent chacun 3 nouveaux distributeurs.

Sur votre 3^e niveau, vous pouvez noter maintenant = 90 Distributeurs.

Toujours 10 clients pour chacun des distributeurs. = on a donc une base maintenant de 900 clients. Et là, pour mesurer l'importance des chiffres, on va simplement supposer que chaque client achète 50€ de produits par mois au lieu des 100 €

900 clients qui achètent chacun 50 € de produits = on se retrouve avec 45.000 € de chiffre d'affaires.

Herbalife vous reversera encore 5% de royalties soit : 5 % de 45.000 € = **2.250 €**

Donc cela veut dire qu'en 1 mois, vous cumulez : 2.250 € sur votre 3^e niveau+ 1.500 € sur le 2 + 500€ sur votre 1^{er} niveau : cela fait un total de 4.250 € de royalties en 1 mois.

Et bien sûr, ces royalties s'ajoutent à vos ventes personnelles.

Donc si vous aviez déjà 1.000 à 1.500 € de revenus avec vos clients, vous voilà avec +5.000 € de revenus en 1 mois.

Et là, dans cet exemple, (Paul) a déjà gagné au total 375 € de royalties sur ces 2 niveaux.

(Pour info : 225 € + 150 € de royalties sur ses 2 niveaux)

Avec le recrutement, tous les superviseurs gagnent des Royalties sur leurs 3 premiers niveaux.

Et à partir du 4^e niveau, des bonus de production prennent le relais ainsi que d'autres sources de revenus dont on reparlera plus tard.

Maintenant ce qui est important de comprendre, c'est que sans y consacrer davantage d'heures et tout simplement parce qu'au départ, vous avez parlé à 10 personnes, vous avez appris à 10 personnes à faire comme vous, c'est ce qu'on appelle : **la duplication**, c'est de cette façon que vos revenus vont augmenter au fil du temps.

Du coup, vous comprenez mieux comment les personnes qui ont témoigné sur la vidéo, ont pu, avec le recrutement, gagner des revenus allant de 1.500€, 5.000, 15.000 € et +.

Quelle est l'histoire qui vous a davantage motivée ? (Quizz)

Revalider l'histoire si vous la connaissez

En fait, ce que montrent ces témoignages, c'est que, peu importe qui nous sommes, on démarre tous de la même façon : d'abord on utilise les produits. Ensuite, on se forme et on met en place un plan d'action de vente et de recrutement sérieux.

Car il n'y a pas de miracle, ceux qui réussissent = font le travail chaque jour, qui leur permet, avec le temps, de générer des revenus qui peuvent devenir exceptionnels.

Aujourd'hui, vous aussi, avec **ce modèle d'affaire@domicile**, vous pourrez travailler et vous former de chez vous, pour :

- Construire votre base de 20 à 30 clients et compléter vos revenus,
- Et recruter le plus possible de distributeurs en 1^{ère} ligne, que vous allez faire démarrer, et s'ils sont sérieux et travailleurs, que vous emmènerez à la réussite.
- Car s'ils ont du succès - vous en aurez également aussi.

Et qui va gérer tout votre réseau ? C'est Herbalife bien sûr via la licence dans la sacoche de Distributeur.

Toujours intéressé ?

Alors avant de pouvoir découvrir tout cela en détail, au vu de ces premières informations que vous venez de recueillir, si vous deviez exprimer votre niveau d'intérêt, tout en restant pragmatique, quel chiffre donneriez-vous entre 1 à 10 pour uniquement définir votre intérêt ?

Inférieur à 5 – on en reste là – Merci et bonne chance dans vos recherches.

5 et + : OK, Vous allez donc recevoir à présent et par mail un pack de décision qui représente 2 heures d'informations à l'issue desquelles vous serez en mesure de décider, en toute connaissance de cause, avec le cas échéant votre conjoint, de démarrer ou non votre propre affaire.

Dans ce Pack, le plus important sera de regarder :

- Une vidéo qui vous explique comment devenir Indépendant,
- Une vidéo-diaporama sur le plan Marketing Herbalife,
- Et un livret récapitulatif qu'il conviendra d'imprimer pour notre dernier rendez-vous et qui vous permettra de décider comment vous voulez démarrer.
- Ainsi que le flyer de la prochaine formation nationale ou régionale. (JDF ou STS)

A présent, fixons notre prochain rendez-vous téléphonique qui constituera la dernière étape d'information vous permettant de préciser =

- Si oui ou non vous voulez devenir un partenaire indépendant,
- Et dans l'affirmative, on validera les modalités de votre démarrage,

OK ? **Fixer prochain RV dans les 2 à 3 jours qui suivent.**

Très bien, Bonne journée

SCRIPT 2

Conversation d'affaires suite au Pack de Décision

(SEPTEMBRE 2008)

Bonjour, Prénom, Nom.,
(Comment allez-vous, etc.....suite précédent appel)

Bien, nous avons fixé ce dernier rendez-vous suite au pack de décision.
Vous vous rappelez ? C'est OK ?

Avant de commencer : Avez-vous bien regardé les 3 éléments principaux, à savoir :

- **la Vidéo "La prochaine Etape"**
- **la vidéo-diaporama du Plan Marketing,**
- **Et Le Livret l'Etape Finale ?**
- **Si non : fixer un autre rendez-vous**

Si oui : OK, ce Pack vous a-t-il permis de décider, si OUI ou NON, vous voulez devenir distributeur Herbalife?

Non : *Et bien, pas de problème, je vous souhaite bonne chance pour la suite.
Si concernée par les produits – lui demander si elle souhaite bénéficier d'un bilan etc...*

Oui, Très bien ! C'est vrai que l'ensemble du pack de décision permet au final d'avoir plus d'informations sur =

- Le Groupe Herbalife et le marché du Bien-Etre,
- Notre plan de rémunération avec les revenus de la vente directe et les royalties issus du recrutement,
- Et enfin, comment se former via un système de formation à distance, avec soutien et coaching personnalisé

Maintenant, voyons les modalités de votre démarrage.

Peu importe le niveau de démarrage choisi, nos objectifs, on démarre tous de la même façon avec l'acquisition du Kit de distributeur, à commander auprès d'Herbalife, et qui comprend =

- Votre licence Internationale, pour travailler partout en France, voire même à l'étranger, puisque rappelez-vous, Herbalife est présent dans 66 pays,
- Votre demande de carte de VDI – le statut légal de votre activité,
- La liste des prix, catalogue des produits et diverses brochures,
- Le DVD officiel des produits Herbalife
- Des outils de marketing, comme par exemple : le Bilan Forme et Bien Etre...
- **Et votre cadeau de bienvenue** : 4 produits nutritionnels pour 1 mois de programme.

Ce Kit a une valeur de 125 € livré en Chronopost 24 ou 48 heures.

Si vous êtes prêt, je vais vous expliquer comment commander votre Sacoche/IBP maintenant, pour démarrer de suite?

SI VOTRE INTERLOCUTEUR NE DISPOSE PAS DES 125€ POUR DEMARRER AUJOURD'HUI =

Pas de problème (**PRENOM**) !

Ce qui me plaît dans cette affaire, c'est que nous ne sommes PAS à la recherche de personnes qui ont forcément de l'argent. Nous recherchons des personnes qui veulent GAGNER de l'argent, d'une façon différente et indépendante.

Sur ce point, il n'est pas rare que les distributeurs les plus performants au monde aient démarré, exactement comme vous... avec si peu d'argent en poche mais avec un désir réel et ardent de changer leur style de vie !

(Partage de témoignages de personnes qui étaient sans argent au démarrage et qui sont aisées maintenant avec l'activité)

Etes-vous dans ce cas ?

Oui = Je pense qu'il vous faut trouver la solution pour démarrer et nous recontacter ensuite d'accord ?

Non = Pas de problème. Cette affaire est seulement pour les personnes qui désirent être indépendantes et ce n'est certainement pas ce que vous recherchez.

Bonne recherche et excellente fin de (**journée soirée**)

SI VOTRE INTERLOCUTEUR DISPOSE DES 125€ POUR DEMARRER AUJOURD'HUI =

Oui : Très bien, je vous propose de le régler avec Paypal, vous connaissez ?

(Si non : il s'agit d'un site Internet de paiement sécurisé créé par eBay, le site de vente aux enchères pour assurer les transactions entre particuliers.)

Voici comment je procède, je vous envoie une demande de règlement par mail, via mon compte Paypal et vous effectuez votre paiement sur ce site avec votre carte bancaire.

Dès validation de votre règlement, votre Kit sera livré en Chronopost, en 24 à 48 heures Ok ?

IMPORTANT

**Faites valider la commande, le moyen de règlement choisi,
et la date de décision de prendre le KIT
avant de passer à la suite du Script 2**

Super !!!, alors toutes nos félicitations et bienvenue dans votre nouvelle activité Herbalife.

Avant de voir les modalités de votre démarrage, dites-moi de tout ce que vous avez pu voir ou entendre, qu'est ce qui a suscité le plus d'intérêt pour vous ?

Quelles sont vos motivations pour démarrer votre activité Herbalife ?

➔ **Ecoutez attentivement la réponse.**

C'est ici que vous allez comprendre ce que votre interlocuteur a retenu et pensé de tous les éléments, ainsi que ce qu'il ou elle recherche.

Bien, maintenant, sur le questionnaire de recherche, j'ai noté que vous souhaitez un revenu de

Et vous êtes prêt à consacrerheures à votre activité.

Quel revenu attendez-vous de votre affaire Herbalife dans l'immédiat ? **Attendre la réponse.**

Alors dites-moi, à quel niveau voulez-vous démarrer ?

- **Niveau 1 = Consommateur** : Pour avoir des produits avec 25 % de remise mais sans faire le business,
- **Niveau 2 = Producteur** : créer un revenu complémentaire avec votre base de clients et puis faire évoluer vos revenus dès que vous mettez en place le recrutement,
- **Niveau 3 = Constructeur** : créer un revenu complémentaire ou pourquoi pas égal ou remplacer un salaire voire plus, avec votre base de clients et la construction de votre réseau de distributeurs.

→ *Attendre la réponse*

Et quelle option de démarrage avez-vous choisie ? A B ou C ? → *Attendre la réponse*

Option A = Accès à la plate-forme Internet en tant que Membre standard et qui vous donne accès aux informations de base,

Option B = Accès à ce portail Internet et abonnement à 1 site Internet Produits,

Option C = Accès au portail Internet et abonnement à 2 sites Internet Produits et Recrutement.

Parfait, maintenant sachez que dès réception de votre kit de distributeur,

Une session de démarrage aura lieu, pour vous expliquer comment prendre les produits.

Donc on a vu lors du 1^{er} appel, que vous prendrez les produits = (*en remise en forme, perte de poids, prise de poids.....*)

Et on regardera ensemble le contenu de votre kit de distributeur en vous donnant les premières informations de votre nouvelle activité.

Ensuite, vous intégrerez **Le système de formation à distance**, pour apprendre et maîtriser votre activité, à savoir =

1) **Vous avez d'abord votre Sponsor** = Mon rôle de **Conseiller Personnel** est de vous aider à démarrer votre activité, mettre au point votre plan d'action suivant vos objectifs et de vous suivre en action dans les 3 à 6 premiers mois.

Pour vous encourager, vous travaillerez en équipe avec les autres distributeurs par le biais de groupes de travail et des réunions mensuelles sont organisées pour partager leurs expériences.

2) Ensuite, **Vous serez formé(e)** sur les activités vente et recrutement, via des audio et vidéos sur Internet, des conférences et ateliers qui ont lieu le soir, par téléphone et par Internet.

Ces formations sont interactives et très conviviales, on se forme et on s'entraîne en se perfectionnant auprès de l'expérience des autres distributeurs.

3) **Le Portail NBC** vous donnera accès au système d'affaire@domicile = c'est-à-dire aux diverses informations, scripts et outils de vente et recrutement pour lancer votre activité.

En fonction de l'option choisie, vous pourrez travailler et optimiser votre activité avec Internet et les outils correspondants sur le portail.

4) Et enfin, vous assisterez à **des Formations physiques**, sur 1 journée ou 2 journées 1 fois par mois, à Paris ou en province.

Ces formations seront indispensables pour les distributeurs sérieux qui veulent monter les marches du plan marketing et atteindre leurs objectifs financiers, en les aidants à créer une affaire solide sur de bonnes fondations.

De plus, c'est l'occasion de se rencontrer, ainsi que tous les membres du réseau affaire@domicile, qui assurent par exemple les formations téléphoniques.

A examiner selon dates STS/JDF du mois en cours

Vous avez imprimé le flyer de la prochaine formation. (*Evoquer prochaine formation paris ou province*)

Sachez que les formations sont gratuites, il y a simplement une participation qui couvre les frais de déjeuner, les pauses du matin et de l'après-midi et les frais de salle.

Est-ce que jusque là ça va ? Avez-vous des questions ?

Maintenant, prenez la dernière feuille du livret correspondant au Plan de Marketing.
Vous vous rappelez, on peut démarrer et se qualifier à 3 niveaux du plan de marketing.

- **Le 1^{er} niveau** auquel vous pouvez accéder est celui de Distributeur, qui donne droit à un seul niveau de revenu avec un bénéfice immédiat de 25 % sur vos ventes directes.
- **Le 2^e niveau** est celui de Succès Builder, qui donne toujours droit à un seul niveau de revenu, celui de la vente directe, mais là, vous avez 41 % de remise.
- Enfin, **la 3^e manière** de démarrer est de choisir la qualification de superviseur.
Car de toutes les positions auxquelles vous pouvez accéder aujourd'hui, c'est celle de **Superviseur** qui vous donnera le meilleur niveau de revenus.

En effet, en tant que Superviseur, vous accédez immédiatement à 5 sources de revenus =

1) Vous démarrez avec 50 % de remise permanente sur chaque vente au lieu de 25 %, ce qui vous permet pour le même temps passé de doubler votre bénéfice.

2) Vous avez accès ensuite au 2^{ème} niveau de revenus qu'on appelle = la vente en gros ou des commissions de 8 à 25% obtenues par différentiel

Les gains obtenus par différentiel correspondent tout simplement à la différence entre votre remise de 50 % et celle de vos distributeurs. (Comme précisé dans la vidéo).

Exemple : 3 de vos distributeurs vendent chacun un programme à 100 €

En tant que distributeur, ils ont 25 % de remise soit 25 € de bénéfice sur chaque programme vendu.

Les autres 25 % correspondent à la différence entre votre remise de 50 % et celle de votre distributeur

Donc $25 \text{ €} \times 3 =$ c'est 75 € de gains de vente par différentiel pour vous !!

Et là, ce qu'il faut bien comprendre avec la vente par différentiel,

C'est que vous n'avez rien fait – votre distributeur a trouvé le client et fait le travail.

La création d'un réseau démultiplie vos efforts donc vos possibilités de gains !

3) Le 3^{ème} niveau de revenus en tant que Superviseur vous qualifie aux primes de royalties.

Vous vous rappelez, on l'avait évoqué lors de notre dernier appel, la société vous reverse 5 % de royalties sur le chiffre d'affaires réalisé par vos superviseurs sur vos 3 premiers niveaux.

4) Le 4^{ème} niveau de revenus sont = les primes de production.

Sachez que lorsque votre chèque de royalties grandit, vous évoluez sur le plan de carrière en passant de la position de Superviseur à World Team, Get Team, Millionnaire, Président etc...

Et du coup, suivant votre position, vous pouvez gagner un bonus mensuel de production de 2%, 4% ou 6% sur tout le chiffre d'affaires réalisé par l'ensemble de vos superviseurs.

Ce bonus de production bien sûr s'ajoute aux royalties.

Il faut savoir que 2% de plus représente une augmentation de 40% sur votre chèque.

Est-ce que c'est clair pour vous ?

5) Enfin, et c'est le 5^{ème} niveau de revenus en tant que Superviseur, vous pouvez vous qualifier pour des primes, des soirées, des cocktails et surtout le challenge des vacances tous frais payés.

Voilà, vous l'aurez compris = notre priorité sera de mettre en place la stratégie pour vous qualifier superviseur le plus vite possible afin de bénéficier rapidement de tous ces avantages.

Voyons quelle est la meilleure stratégie pour vous ?

Regardons les différentes options à la page 10 du livret.

La 1^{ère} méthode consiste à se qualifier tout de suite superviseur en 1 mois.

Pour cela, vous commandez pour une valeur 4.000 PV de produits correspondant à 30 ou 40 clients et vous obtenez une remise immédiate de 42 %.

Vous vendrez les produits pour environ 6.000 € et vous aurez réalisé un bénéfice d'environ 2.000 €.

La durée moyenne, pour vendre ces produits varie entre 2 à 10 semaines.

C'est la méthode traditionnelle, on l'appelle investir dans un stock pour ouvrir son magasin.

Avez-vous des questions sur cette méthode ?

La 2^e méthode consiste à se qualifier superviseur en 2 mois.

Pour cela, vous commandez 2500 PV de produits sur 2 mois consécutifs correspondant à 18 – 25 clients et cette fois encore, vous obtenez une remise de 42 %.

Pour chaque investissement de 2.500 € environ, vous revendez les produits pour 3.500 € et vous réalisez respectivement pour chacun des 2 mois = 1.250 € de bénéfice.

Avez-vous des questions sur cette méthode ?

La 3^e méthode consiste à se qualifier Superviseur en lançant son activité avec 1.000 PV, afin de bénéficier de 41 % de remise immédiate sur les produits.

3 cas de figure =

- ✓ vos ventes cumulées vont vous permettre de récupérer votre investissement, que vous allez réinvestir pour vous qualifier superviseur en 1 ou 2 Mois,
- ✓ vous recrutez des personnes qui vont également démarrer avec 1.000 PV et vous serez superviseur,
- ✓ vous recrutez une personne qui veut devenir de suite superviseur et vous vous qualifiez tous les 2 superviseurs.

**RACONTEZ VOTRE HISTOIRE
& COMMENT VOUS ETES PASSE SUPERVISEUR**

«Pour ma part, J'ai pris la décision de me qualifier Superviseur parce que.....»

Bien sûr, je vais vous montrer comment vendre vos produits sur le marché,

Via le bilan nutritionnel offert à toute personne, nous allons vous apprendre à vendre les produits par le biais de nos campagnes de publicité par internet et d'autres supports de marketing direct.

Ensuite, nous allons vous montrer comment gagner des commissions par différentiel et toucher des royalties, tout simplement en vous apprenant à construire un réseau de distributeurs, toujours avec la même base de supports publicitaires.

Vous vous souvenez par exemple que je n'ai pas eu à faire de porte à porte pour vous parler ?

Vous-même **PRENOM** êtes issu(e) de la puissance de ce système Internet !!

Ce système d'affaire@domicile vous permet de travailler avec des personnes qui recherchent la même chose que vous !

Vous suivrez des formations plus approfondies sur la façon dont nous trouvons des clients.

Pour être bien clair – les produits que vous allez commander sont destinés à la vente directe et vous aideront à constituer votre base de clients, pour répondre à la demande immédiate de vos clients.

Avez-vous des questions sur ce point ?

Dites-moi, (**PRENOM**) si on se réfère aux 3 niveaux de notre plan de marketing que l'on vient de revoir, quel est celui avec lequel vous allez démarrer aujourd'hui =

Distributeur, Success Builder ou Superviseur ?

SI LA PERSONNE VEUT DEMARRER DISTRIBUTEUR

Super. C'est l'option de démarrage de base. L'achat de la sacoche de distributeur et votre enregistrement auprès de la société constituent le point de départ de votre démarrage.

Et dans quelques minutes, je vous enverrai le lien de paiement pour votre IBP et un mail d'Invitation et de Bienvenue contenant un formulaire d'inscription pour obtenir vos codes et mot de passe afin d'accéder au bureau en ligne du système d'affaire@domicile.

Maintenant, si vous regardez le paragraphe en page 12 du livret intitulé «Choisir une option d'inventaire de produits» (*attendre que votre prospect soit sur la page*) Il concerne les différents choix d'inventaire de produits, les différentes remise et plus important, le bénéfice que vous ferez.

(PRENOM), comme vous pouvez le voir, votre inventaire de produits peut se composer =

- d'un ou deux programmes, soit 1 ou 2 ventes, ce qui représente 135 PV ou 150 € environ avec un profit de 25 %
- ou un ensemble de produits de 425 PV pour un achat de 470 € environ avec un profit immédiat de 35 %.

La clé est de comprendre l'importance d'avoir des produits, c'est ce qui génère des revenus immédiats et du Cash Flow (du bénéfice).

A vous de voir et de décider ! C'est vrai également que si je vous apprends à vendre et que vous n'avez rien avoir à vendre, c'est plus difficile d'être motivé(e) à faire des efforts.

Dès réception de votre sacoche de distributeur, nous aurons cette session de démarrage et nous vous incitons vivement à profiter de votre invitation sur le portail NBC pour optimiser votre apprentissage si vous souhaitez devenir producteur ou constructeur par la suite.

Savez-vous d'ores et déjà quel inventaire vous avez choisi ? → *Attendre la réponse*

Dans le cadre des modules de formation, nous vous aiderons à composer votre première commande au tarif distributeur et à démarrer votre activité de vente.

SI LA PERSONNE VEUT DEMARRER SUCCESS BUILDER OU SUPERVISEUR

Super, dans quelques minutes, je vais donc vous envoyer le lien de paiement et un mail d'Invitation et de Bienvenue contenant un formulaire d'inscription pour obtenir vos codes et mot de passe afin d'accéder au bureau en ligne du système d'affaire@domicile.

Dès réception de votre kit de distributeur, nous fixerons notre prochain RV téléphonique afin de réaliser cette session de démarrage et nous commencerons les modules d'apprentissage de votre activité.

Ensuite les différentes étapes de votre activité vont se mettre en place, à savoir =

- vos outils de marketing direct,
- votre site produits et/ou votre site business si vous voulez travailler avec Internet,
- votre 1^{ère} commande de produits en fonction de l'option choisie (*Success Builder ou Superviseur 1 ou 2 mois*)
- nous vous aiderons à faire vos premiers bilans et vos premières ventes, en conversation à 3. D'où l'importance d'avoir des produits car c'est ce qui génère des revenus immédiats et du Cash Flow (du bénéfice). Et puis c'est vrai également que de vous apprendre à vendre et ne rien avoir à vendre, c'est plus difficile.....
- Et enfin, on terminera par la mise en place de votre plan d'action suivant vos objectifs, votre disponibilité, votre profil.

CLOTURE CONVERSATION D'AFFAIRES

Voilà (PRENOM) il ne me reste plus qu'à vous féliciter et à vous souhaiter la bienvenue dans notre équipe, ainsi qu'au sein de la Compagnie Herbalife.

Je suis ravi(e) de collaborer avec vous et de vous aider à réaliser vos objectifs. -----