

TO DO LIST / IDEES AUX QUOTIDIENS

L'ETAT D'ESPRIT/MOTIVATION

- 10 MIN de DVP/motivation (audio ou livre)

DEVELOPPER SON RESEAU

- Commente/post dans des groupes (groupes intérêts : votre ville, groupe de vos passions : ex : cuisine, photos...)
- Ajoute 2 à 5 nouvelles personnes sur tes réseaux
- MP aux ANNIVERSAIRES de tes contacts : idée de proposer un cadeau sur cette journée à la personne
- Commente 5 des publications de tes potentiels prospects/clientes : apporte de l'intérêt

MARKETING D'ATTRACTION

PROFIL PERSO :

- Citation positive
- Post sur votre entreprise : produit ou opportunité
- Post interactif : question, sondage, jeu
- Stories : produit, opportunité, vie perso, sondage/question

PROFIL PRO : PAGE OU GROUPE

- Post interactif : sondage, question...
- Post sur votre vie, le lifestyle : style de vie, mode vie : musique, passion...
- Post produit : astuce, bienfait du produit, témoignage
- Post opportunité
- Stories : opportunité, produit, vie perso ...

GROUPE VIP CLIENTS/MESSENGER :

- Partage quelques choses chaque jour : un bonjour, citations...
- Astuce produit : mise à l'honneur d'un produit : fiche produit, avant/après, témoignage...
- Avantages : rdv one to one, des remises, l'avantage de savoir les offres avant tout le monde...

TIKTOK/INSTA

- 2/3 vidéos/réels, avant-après, produits, opportunité...

LIVE/VIDEO FACEBOOK/TIKTOK/INSTA

- Sur Facebook : 10 min avant de lancer ton live : commente, like, des posts de tes amies/followers

- Prépare des transitions : avant-après
- Après ton live : prend le temps en MP de remercier les personnes présentes pour te soutenir

VENDRE/PARTAGER

- 2 à 5 MP par jour pour proposer : ta liste de parfum, offres du moment, ton kit voyageur, proposer d'avoir des échantillons, offrir un moment cocooning/découverte...
- Lance les posts pour : One to One, ateliers, porte ouverte
- Propose des accompagnements en présentiel et virtuelle : routine de soins, cours d'auto makeup
- Déposer tes cartes de visites, flyers...

BOOKER VOS ATELIERS/ONE TO ONE :

- Demande à 2 à 5 personnes de t'organiser un atelier
- Demande à 2 à 5 personnes de te rencontrer pour des One to One

Tu peux te servir de l'outil de L'URNE dans les commerces pour organiser ces rdvs

SUIVI CLIENT :

- Remerciement à vos clientes de suite quand une commande est effectuée : SMS, mail, appel, en présentiel
- Réception des commandes client(e)s
- Accompagnement pour comment bien utiliser ces produits : présentiel/virtuelle
- Les client(e)s sont-ils/elles satisfait(e)s de leurs produits
- Réassorts produits : parler des dates de péremptions, les produits de soins, hygiène sont des produits consommables donc renouvellement plus rapide
- Ventes additionnelles : exemple une cliente souhaite un fond de teint en vente additionnelle : base visage, pinceau, poudre fixatrice ou minérale...
- Remercier sur votre groupe VIP vos clientes du moment qui vous ont pris quelques choses : produits, rdv avec vous...

OFFRIR L'OPPORTUNITÉ

- Demande à 2 à 5 personnes leur opinion sur ta vidéo d'opportunité
- Demande à 2 clientes : « N'avez-vous jamais pensé à me rejoindre ? »
- Invite 2 personnes à venir sur une présentation d'opportunité, ou même appel visio (appel à 3 également)
- Parler de cette opportunité à chaque RDV : ateliers, One to One, porte ouverte, personne que vous rencontrez dans votre quotidien
- Après récupération de votre kit voyageur : parler de l'opportunité
- Live/vidéo/post : pour parler de l'opportunité : avantages, kit de démarrage, cadeaux...
- Flyers opportunité
- Faire vos propres PO : présentiel, vidéos, zooms...

L'EQUIPE

- Être disponible pour son équipe : suivis, répondre aux questions, apporter du contenu...
- Mettre en avant la réussite des personnes de votre équipe : reconnaissance, prime, statut...
- Faire des témoignages des personnes de votre Team

Vous pouvez vous servir des publications, montages... pour mettre en avant sur vos réseaux.