

# ONIKHA

## GUIDE DE DÉMARRAGE



*Mes 30 premiers jours*

# Sommaire



1. Avant de démarrer p.3
2. Semaine 1 : je découvre p.4
3. Semaine 2 : j'ose en parler p.6
4. Semaine 3 : je passe à l'action p.8
5. Semaine 4 : je construis p.10
6. Les ressources à votre disposition p.12
7. Les outils pour t'aider à avancer p.13
8. Mes 6 habitudes clés p.14
9. Mon tableau de bord du premier mois
  - Mes ventes p.16
  - Mon activités p.17
  - Mon ressenti p.18
10. La suite commence maintenant p.19

# Avant de démarrer

Tu viens de dire oui, et peut-être qu'en ce moment tu te sens un peu fébrile, que tu te demandes par où commencer, si tu vas y arriver, ce que les autres vont penser.

C'est exactement là que ce guide entre en jeu, tel un carnet de bord pour tes 30 premiers jours, conçu pour t'aider à avancer même quand tu ne te sens pas prête, une semaine après l'autre, un pas après l'autre.

Et surtout, tu n'es pas seule dans cette aventure. Ta marraine est là pour t'accompagner, te guider, répondre à tes questions et t'aider à franchir chaque étape avec confiance. Ce guide vient en complément de son accompagnement, pour que tu aies toujours un cap clair, même entre deux échanges.

Avant de parler produits, réseaux ou ateliers, prends cinq minutes pour répondre honnêtement à ces trois questions. Profite aussi de ce moment pour organiser un appel avec ta marraine et ta grande marraine afin de bien comprendre tout ce qui est déjà mis en place dans l'équipe et partir sur des bases claires.

## Exercice de départ

Qu'est-ce qui t'a vraiment donné envie de te lancer dans l'aventure ONIKHA ? Quel est ton « pourquoi » ?

---

Dans 3 mois, si cette décision est la bonne, qu'est-ce qui aura changé pour toi ?

---

Combien de temps es-tu prête à t'accorder chaque semaine pour avancer sur ton projet ?

---

Ces réponses, ce sont les tiennes. Elles ne concernent personne d'autre. Mais les jours où tu doutes, ce sont elles qui te feront avancer.

# Semaine 1

## JE DÉCOUVRE

### Ton objectif

Te sentir à l'aise avec ce que tu as entre les mains, comprendre ce qu'est ONIKHA au-delà des mots, et commencer à construire la base de ton activité tranquillement, sans pression.

### Tes actions

#### 1. APPRIVOISE LES PRODUITS

Commence par toi. Choisis deux ou trois produits dans ton kit de démarrage, intègre-les dans ta routine du matin ou du soir et laisse-toi le temps de les ressentir vraiment, parce que ton premier argument de vente ce sera toujours ton expérience personnelle et non un argumentaire appris par cœur.

#### 2. EXPLORE TON ESPACE PERSONNEL

Connecte-toi à ton back-office, repère où se trouvent les informations, les supports, le catalogue de façon à ne pas chercher quand tu en auras besoin. Familiarise-toi avec ta boutique en ligne personnalisée, et ajoute une photo de profil pour commencer à te l'approprier. Prends aussi le temps d'explorer la plateforme de formation et de compléter les modules.

#### 3. PRÉPARE TA LISTE DE CONTACTS

Prends une feuille ou ton téléphone et note les personnes que tu connais sans te censurer : ta famille, tes amis, tes anciennes collègues, tes voisines, les parents d'élèves, les gens que tu

croises au sport ou dans les commerces du quartier. Tu n'as pas à les contacter cette semaine, tu as juste à les noter, parce qu'on connaît toujours beaucoup plus de monde qu'on ne le pense.

#### 4. REJOINS LA COMMUNAUTÉ

Si ce n'est pas encore fait, intègre le groupe Facebook ONIKHA France Officiel : <https://www.facebook.com/groups/116474653916797/>.

Prends le temps de parcourir les échanges, d'observer les questions posées par les autres coachs et de lire les conseils qui sont partagés. Cela te permettra de mieux comprendre le fonctionnement de l'activité, mais aussi de te projeter plus facilement dans ton propre démarrage. N'hésite pas à te présenter auprès de la communauté : ta situation géographique, ton parcours, pourquoi tu t'es lancée dans cette activité, tes éventuelles questions, etc...

Ce groupe est là pour t'accompagner au quotidien, te donner des repères et te permettre de trouver des réponses lorsque tu en as besoin. Il fait partie des ressources sur lesquelles tu pourras t'appuyer dès le départ.

# Ta checklist

## de la semaine 1

- J'ai testé au moins 3 produits dans ma routine quotidienne
- Je me suis connectée à mon back-office et j'ai repéré les ressources disponibles
- J'ai préparé ma liste de contacts sans me censurer
- J'ai rejoint le groupe Facebook et publié mon premier message
- J'ai organisé un appel avec ma marraine
  
- J'ai suivi les premiers modules de formation sur la plateforme
- J'ai complété mon exercice de départ, si ce n'était pas encore fait

## Le conseil

Le cerveau a besoin de temps pour s'approprier quelque chose de nouveau. Résiste donc à l'envie de tout apprendre d'un coup cette semaine. Une coach qui connaît bien trois produits et qui les utilise vraiment est bien plus convaincante qu'une coach qui a tout mémorisé sans rien tester.

## Mes notes

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# Semaine 2

## J'OSE EN PARLER

### Ton objectif

Annoncer ton activité à ton entourage, faire tes premiers pas sur les réseaux sociaux et organiser ton premier atelier découverte. Parce que c'est en passant à l'action que la confiance se construit.

## Tes actions

### 1. ANNONCE TON LANCEMENT

Reprends ta liste de contacts et choisis cinq à dix personnes à qui parler de ton activité cette semaine. Pas besoin de grand discours préparé. Dis simplement ce que tu vis, pourquoi tu t'es lancée et ce que cela va t'apporter ou t'apporte déjà. Une phrase suffit pour ouvrir la conversation, par exemple :

*« Je viens de démarrer une activité qui me plaît vraiment. Si ça t'intéresse, on peut en discuter. »*

Tu ouvres une porte, tu ne forces personne à entrer.

### 2. ENVOIE TES PREMIERS MESSAGES

Pour chaque personne que tu contactes, prends le temps d'écrire un message personnel. Évite les messages groupés ou copiés-collés : cela se ressent immédiatement.

Appuie-toi sur ce que tu connais de la personne, sur son quotidien, ses envies, et explique simplement pourquoi tu as pensé à elle.

**La relation humaine est au cœur de ce que tu fais.**

### 3. PUBLIE TON PREMIER POST SUR TES RÉSEAUX SOCIAUX

Tu n'as pas besoin d'un post parfait, ni d'une photo professionnelle. Raconte simplement pourquoi tu as rejoint ONIKHA, ce que tu as testé cette semaine et ce que cela t'a apporté. L'authenticité crée toujours plus de lien qu'un contenu trop travaillé. Les gens ne suivent pas une marque, ils suivent une personne.

Si tu as besoin d'aide, pense à jeter un œil à notre manuel du témoignage (voir la page «ressources»).

### 4. ORGANISE TON PREMIER ATELIER DÉCOUVERTE

Fixe une date, choisis un endroit simple, chez toi ou chez une amie, et invite cinq à huit personnes de ta liste. Propose un moment convivial autour des produits. L'objectif n'est pas de vendre à tout prix, mais de faire découvrir, de créer une expérience et de laisser les produits parler d'eux-mêmes.

N'hésite pas à demander de l'aide ou à emprunter des produits de démonstration auprès de ta marraine ou de ton équipe.

# Ta checklist

## de la semaine 2

- J'ai contacté au moins 5 personnes de ma liste avec un message personnalisé
- J'ai publié mon premier post sur les réseaux sociaux
- J'ai fixé une date pour mon premier atelier découverte
- J'ai invité au moins 5 personnes à cet atelier
  
- J'ai noté les retours et réactions que j'ai reçus cette semaine

## Le conseil

Tu vas peut-être craindre le regard des autres, mais il est toujours plus facile de critiquer que de se lancer. Tu as fait le choix d'avancer et de construire quelque chose. Tout le monde ne fait pas ce choix.

N'hésite pas à parler de ton activité comme tu parlerais d'un restaurant que tu as aimé : naturellement, sans forcer. Recommander fait déjà partie de ton quotidien.

## Mes notes

---

---

---

---

---

---

---

---

# Semaine 3

## JE PASSE À L'ACTION

### Ton objectif

Capitaliser sur ce que tu viens de vivre, transformer les personnes présentes en premières clientes fidèles et commencer à construire ta réputation de coach beauté de confiance.

### Tes actions

#### 1. FAIS LE SUIVI DE TON ATELIER

Dans les 24 à 48 heures qui suivent ton atelier, reprends contact avec chaque personne présente. Demande-lui ce qu'elle a pensé des produits testés, comment sa peau a réagi, ce qui lui a plu.

Ce geste simple montre que tu n'es pas là pour vendre puis disparaître, mais pour accompagner réellement. C'est souvent dans ce suivi que se font les premières commandes, et non pendant l'atelier lui-même.

#### 2. ACCOMPAGNE TES PREMIÈRES CLIENTES VERS LEURS PREMIERS ACHATS

Lorsqu'une cliente montre de l'intérêt pour un produit, ton rôle n'est pas de lui proposer tout le catalogue, mais de comprendre ce dont elle a réellement besoin et de lui recommander ce qui lui correspond.

**Une cliente bien conseillée revient naturellement, sans que tu aies besoin de la relancer.**

#### 3. COLLECTE TES PREMIERS AVIS

Pense à recueillir les retours de tes premières clientes pour commencer à construire ton recueil de témoignages. Demande-leur de partager leur ressenti après quelques jours d'utilisation, parce que ces retours ont deux intérêts : ils t'aident à affiner tes recommandations et ils deviennent tes premiers témoignages, qui sont bien plus puissants que n'importe quel argumentaire commercial.

#### 4. CONTINUE À ÊTRE PRÉSENTE SUR LES RÉSEAUX

Partage un retour client, une photo de ton atelier, une petite victoire de la semaine, les coulisses d'une journée comme coach beauté ONIKHA ou même un moment de doute surmonté.

Ce qui crée la confiance, ce n'est pas la perfection, mais la régularité et l'authenticité. On fait confiance à quelqu'un que l'on voit régulièrement, bien plus qu'à quelqu'un qui disparaît entre deux publications.

# Ta checklist

## de la semaine 3

- J'ai recontacté chaque personne présente à mon atelier dans les 48 h
- J'ai réalisé mes premières ventes
- J'ai demandé un retour à chacune de mes premières clientes
- J'ai publié au moins deux contenus sur les réseaux cette semaine
- J'ai noté ce qui a bien fonctionné et ce que je ferai différemment la prochaine fois

## Le conseil

Ce que tes clientes retiennent de cet atelier, ce n'est pas ta technique ou ta connaissance des produits. C'est la façon dont tu les as fait se sentir pendant ce moment. Accorde donc autant d'attention à ton suivi qu'à ta préparation.

## Mes notes

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# Semaine 4

## JE CONSTRUIS

### Ton objectif

Faire le bilan du premier mois, fixer tes objectifs pour le mois 2, élargir ton regard vers de nouveaux types de clients et repérer les premières personnes qui pourraient vivre cette aventure.

## Tes actions

### 1. FAIS TON BILAN DU MOIS

Reprends tes notes des quatre semaines et pose-toi quelques questions simples : qu'est-ce qui t'a surpris en bien, qu'est-ce qui t'a semblé difficile, qu'est-ce que tu referais différemment, qu'est-ce que tu veux absolument reproduire le mois prochain ? Ce bilan n'est pas là pour te juger, mais pour t'aider à avancer.

### 2. FIXE TES OBJECTIFS POUR LE MOIS 2

Maintenant que tu as un premier mois derrière toi, tu entres dans la construction de ton activité. Fixe-toi des objectifs clairs pour le mois prochain : un nombre de clientes à accompagner, un nombre d'ateliers à organiser, un chiffre d'affaires à atteindre. Ce chiffre d'affaires doit être en lien avec ce que tu veux créer pour toi, que ce soit un complément de revenu, plus de liberté ou un projet plus ambitieux.

Pense ton activité comme une vraie entreprise. C'est pour cela qu'il est important de prendre l'habitude de planifier tes actions à l'avance. Même quelques créneaux dans la semaine suffisent pour donner un cadre et éviter de faire les choses au hasard.

### 3. EXPLORE DE NOUVEAUX TYPES DE CLIENTS

Au-delà de ton entourage immédiat, il existe des pistes qui peuvent devenir de véritables relais de croissance pour ton activité : les CSE (comités d'entreprise), les associations (caritatives, sportives, humanitaires, parents d'élèves...), les professionnels de la beauté, les écoles etc. Ces canaux t'ouvrent des opportunités que ton réseau personnel ne permet pas toujours d'atteindre.

Pour prendre connaissance de toutes les possibilités, nous t'invitons à télécharger le «répertoire des opportunités» (voir la page «ressources»).

### 4. REPÈRE TES PREMIERS PROFILS À RECRUTER

Parmi les personnes que tu as rencontrées ce mois-ci, certaines t'ont peut-être posé des questions sur ton activité. Ces signaux, même discrets, méritent d'être notés. Ton rôle n'est pas de convaincre, mais d'être visible et disponible pour que tu sois déjà identifiée comme une possibilité. Pour t'accompagner, tu peux t'appuyer sur les supports mis à ta disposition : ton témoignage d'activité, la présentation d'opportunité et le manuel de recrutement (voir la page «ressources»). Ils te guideront pour aborder le sujet simplement et avec confiance.

# Ta checklist

## de la semaine 4

- J'ai fait mon bilan honnête du premier mois
- J'ai fixé mes objectifs concrets pour le mois 2
- J'ai identifié au moins un nouveau canal à explorer le mois prochain
- J'ai travaillé sur mon propre témoignage de coach beauté
- J'ai noté les profils de mon entourage qui pourraient être intéressés par l'activité
- J'ai partagé une victoire de ce premier mois avec ma marraine ou sur le groupe

## Le conseil

Un premier mois ne sert pas à tout réussir. Il sert à créer l'élan. Et cet élan, tu l'as créé en allant au bout de ces quatre semaines. Ce que tu as construit ce mois-ci : des contacts, des clientes, des premières ventes, une présence, constitue une base que beaucoup mettent des mois à poser, parce qu'elles attendent d'être prêtes avant de commencer.

## Mes notes

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# Les ressources à ta disposition

Ici, tu retrouves tous les documents cités dans ce guide afin de t'accompagner pas à pas dans ton démarrage.

Tu peux t'y référer à tout moment pour approfondir un point, te rassurer ou passer à l'étape suivante plus sereinement.

Ces supports sont là pour te faire gagner du temps, te donner un cadre clair et t'aider à avancer avec confiance.



**CATALOGUE PRODUITS**



**MANUEL DU TÉMOIGNAGE**



**RÉPERTOIRE DES OPPORTUNITÉS**



**ORGANISER UN ATELIER OLFACTIF**



**PRÉSENTATION DE L'OPPORTUNITÉ**



**MANUEL DE RECRUTEMENT**

# Les outils pour t'aider à avancer

Tu n'as pas besoin de tout dès le départ. Mais au fil de ton activité, ils peuvent devenir de vrais appuis pour te structurer et te faire gagner du temps.

## 1. L'URNE À CONTACTS

Tu peux la proposer lors de tes ateliers ou la déposer chez des commerçants de proximité avec qui tu as une bonne relation en proposant par exemple un tirage au sort ou une offre découverte. C'est un outil simple que tu peux te procurer facilement, et qui te permet de collecter des coordonnées de personnes intéressées sans avoir à aller vers elles directement. Les personnes qui y déposent leurs coordonnées sont déjà dans une démarche volontaire, ce qui rend la prise de contact ensuite beaucoup plus naturelle, qu'elles deviennent clientes ou qu'elles soient curieuses de l'activité de coach beauté.

## 2. LES SUPPORTS DE PRÉSENTATION PRODUITS

Certains supports, tels que les présentoirs parfums, sont pensés pour t'aider à présenter les produits de manière plus professionnelle,

notamment lors des ateliers. Ils transforment immédiatement la façon dont tu présentes ta gamme : au lieu de sortir les produits d'un sac, tu crées un véritable espace de découverte visuel et sensoriel, qui donne une dimension plus professionnelle à ton rendez-vous dès le premier contact.

## 3. LES SUPPORTS DE COMMUNICATION

Catalogues, brochures, affiches, kakémono... Ces supports sont à ta disposition pour structurer ta présentation et rendre ton activité plus visible. Disponibles à l'achat dans ton back-office, ils constituent un investissement utile dès que tu commences à animer des ateliers ou des stands, en te permettant de créer un univers ONIKHA reconnaissable et professionnel sans avoir à tout construire toi-même.

**Ce sont des outils que tu peux te procurer progressivement, en fonction de ton activité. Ils ne sont pas nécessaires pour démarrer, mais deviennent de vrais appuis pour développer ton activité dans la durée.**

# Mes 6 habitudes clés

Ce ne sont pas des règles. Ce sont les petites choses que les coachs qui durent font naturellement, presque sans y penser.

## 1. JE PARLE DE MON ACTIVITÉ CHAQUE JOUR

Pas forcément à tout le monde, ni longtemps, mais chaque jour tu trouves une occasion naturelle de mentionner ce que tu fais : un produit que tu utilises, un atelier que tu prépares, un résultat qu'une cliente t'a partagé.

Il faut savoir que le cerveau a besoin d'entendre une idée plusieurs fois avant de l'envisager sérieusement. Plus tu es visible et régulière, plus les opportunités viennent naturellement à toi.

## 2. JE PUBLIE RÉGULIÈREMENT SUR LES RÉSEAUX

Pas parfaitement, ni tous les jours si ce n'est pas ton rythme, mais régulièrement. La régularité crée la légitimité, et la légitimité attire naturellement les bonnes personnes.

Une photo de ta routine du matin, un avis client reçu dans la journée, un moment de ton prochain atelier : ce sont ces contenus simples et authentiques qui construisent ta présence bien plus efficacement qu'un post très travaillé publié une fois par mois.

## 3. JE PRENDS SOIN DE MES CLIENTES DANS LA DURÉE

Une cliente satisfaite, qui se sent accompagnée, rachète naturellement et parle de toi autour d'elle. Elle devient ainsi ton meilleur canal d'acquisition, sans effort supplémentaire.

Un message pour savoir comment elle vit avec son nouveau soin, une information sur un produit qui pourrait lui correspondre, un mot lorsque tu lances quelque chose de nouveau : c'est ce suivi simple et sincère qui transforme une acheteuse ponctuelle en cliente fidèle.

## 4. JE CONSACRE UN TEMPS DÉDIÉ À MON ACTIVITÉ CHAQUE SEMAINE

Même deux heures suffisent pour démarrer, à condition qu'elles soient réellement dédiées et non grignotées par le reste.

Bloquer ce temps dans ton agenda, comme tu le ferais pour un rendez-vous important, est le premier geste concret qui transforme une envie en activité réelle.

# Mes 6 habitudes clés

Ce ne sont pas des règles. Ce sont les petites choses que les coachs qui durent font naturellement, presque sans y penser.

## 5. JE CÉLÈBRE CHAQUE AVANCÉE, MÊME PETITE

La première commande, le premier avis positif, le premier post publié malgré la peur du regard des autres, le premier message d'une inconnue curieuse.

Ces petites victoires méritent d'être reconnues, car ce sont elles qui construisent la confiance sur la durée, bien plus que les grands résultats qui arrivent ensuite.

## 6. J'OUVRE RÉGULIÈREMENT DE NOUVELLES PORTES

Je ne me limite pas à mon entourage proche. Chaque semaine, je cherche à rencontrer de nouvelles personnes, à créer des occasions de parler de mon activité ou à explorer de nouveaux environnements.

**Une discussion, une recommandation, une mise en relation, un événement... ce sont souvent ces petites ouvertures qui créent les plus belles opportunités.**



# Mon tableau de bord

du premier mois

## Mes ventes

	Semaine 1	Semaine 2	Semaine 3	Semaine 4
NOMBRE DE CLIENT(E)S CONTACTÉ(E)S				
NOMBRE DE COMMANDES				
CHIFFRES D'AFFAIRES				
COMMISSIONS GÉNÉRÉES				

*À remplir semaine après semaine, sans pression et sans jugement.*

# Mon tableau de bord

du premier mois

## Mon activité

	Semaine 1	Semaine 2	Semaine 3	Semaine 4
NOMBRE DE POSTS PUBLIÉS				
NOMBRE D'ATELIERS OU RDV				
NOMBRE DE SUIVIS CLIENTS				
NOMBRE DE PROFILS RÉPÉRÉS				
NOMBRE DE CONVERSATIONS				

À remplir semaine après semaine, sans pression et sans jugement.

# Mon tableau de bord

du premier mois

## Mon ressenti

	Semaine 1	Semaine 2	Semaine 3	Semaine 4
CE QUI M'A RENDUE FIÈRE				
CE QUE JE VEUX AMÉLIORER				
MON ÉNERGIE CETTE SEMAINE /10				

*À remplir semaine après semaine, sans pression et sans jugement.*

# La suite commence maintenant



Les 30 premiers jours servent à créer l'élan. La suite consiste simplement à continuer.

**Tu es allée au bout de ce premier mois, et tu peux être fière de toi.**

Tu as peut-être l'impression que tu aurais pu faire plus, vendre plus, publier plus, contacter plus de monde. C'est normal. Quand on commence à voir ce que c'est vraiment, on voit aussi tout ce qu'on aurait pu faire différemment.

Garde cette lucidité, elle va te servir. Mais ne la laisse pas effacer ce que tu as construit.

La suite, c'est le même chemin, avec un peu plus d'aisance, un peu plus de clientes, un peu plus de confiance.

Ta marraine est là. La communauté est là. Et tu sais maintenant ce dont tu es capable quand tu décides de commencer.

**Alors continue, un pas après l'autre.**