

ONIKHA

Manuel de recrutement



RECRUTER, SIMPLEMENT



Construire son équipe,
à son rythme

Sommaire

Partie 1

Oser transmettre p. 3

Pourquoi construire une équipe ? p. 4

Les avantages à devenir chef d'équipe p. 5

Choisir les bonnes personnes p. 6

Partie 2

Comment recruter concrètement ? p. 7

Dans son quotidien p. 8

A distance p. 9

Partie 3

Ouvrir la conversation p. 10

Les bonnes questions p. 11

Présenter sans vendre p. 12

Parler des avantages p. 13

Répondre aux doutes p. 14

Partie 4

Passer à l'action : de Coach beauté à leader p. 15

Les outils à votre disposition p. 18

Réussir l'accueil de votre nouvelle recrue p. 20

Place à l'autonomie p. 21

La duplication p. 22

Votre nouvelle aventure commence ici p. 23



Si tu lis ces lignes, il y a de grandes chances que tu te sois déjà dit : *“Je ne suis pas faite pour ça.”*

Tu es maman, salariée, aidante, épouse...

Tu as déjà accompagné, encouragé, organisé, rassuré. Tu pilotes déjà une équipe au quotidien, tu manages. Tu ne l'as juste jamais appelé comme ça.

Recruter, c'est simplement tendre la main à quelqu'un qui traverse peut-être les mêmes doutes que tu as traversés.

Quand tu as commencé ONIKHA, tu n'étais pas experte. Tu as appris. Pas à pas. C'est exactement ce que tu vas proposer à d'autres femmes en disant :

“Ce que je vis me fait du bien. Si ça peut aussi t'aider, je t'ouvre la porte.”

Pourquoi construire une équipe ?

Le MLM ne consiste pas seulement à vendre des produits; il consiste à transmettre un savoir-faire.

- **La vente seule** : tu échanges ton temps contre de l'argent. Si tu t'arrêtes, ton revenu s'arrête.

- **Le recrutement** : tu offres une opportunité.

En apprenant à d'autres à faire ce que tu fais, tu crées un effet de levier.

C'est là que réside la magie du réseau : ton succès ne dépend plus uniquement de tes efforts personnels, mais de la réussite collective que tu as aidé à bâtir.

Transmettre, c'est multiplier ton impact, et c'est aussi le seul moyen de multiplier ton chiffre d'affaires. **Plus tu recrutes, plus le volume global de ton activité augmente, et plus tes revenus progressent.**



C'est mathématique et c'est la force du collectif : on va plus loin ensemble que toute seule.

Les avantages à devenir leader

1. Monter en compétences

Le jour où tu accompagnes quelqu'un, ton activité change de dimension. Tu structures davantage tes actions, tu expliques ce que tu fais, tu organises, tu encourages, tu crées un cadre et tu prends plus d'initiatives. Tu apprends à former, à conseiller, à soutenir. Sans t'en rendre compte, tu développes des compétences précieuses : communication, pédagogie, gestion du temps, capacité à motiver et à guider. **En aidant les autres à progresser, tu progresses toi-même.**

2. Gagner plus d'argent

Développer une équipe, c'est créer un levier. Tes revenus ne reposent plus uniquement sur ta propre production. Tu continues à vendre, mais tu perçois aussi des commissions liées à l'activité de ton équipe. **Plus tes coachs beauté progressent, plus ton chiffre d'affaires évolue.** Tu passes d'un complément de revenu dépendant de ton temps à une activité qui peut, progressivement, devenir plus stable et plus ambitieuse.

3. Aider sa communauté

Recruter, c'est offrir une opportunité autour de toi. Tu permets à d'autres femmes de gagner en autonomie, en confiance et en liberté financière. Tu participes à une dynamique d'entraide, où chacune soutient celle qui démarre. En accompagnant de nouvelles coachs beauté, tu fais grandir ton équipe, ton entreprise et l'impact positif que tu as autour de toi.

Choisir les bonnes personnes

Maintenant que tu vois ce que le recrutement peut t'apporter, une question arrive forcément : *"par où commencer ?"*

Sache une chose : tu n'as pas besoin de convaincre tout le monde.

Pour susciter des vocations, tout part d'une habitude simple : **parler régulièrement de ton activité en partageant, naturellement, ce que cela change pour toi.**

Le cerveau a besoin de répétition et d'entendre plusieurs fois une idée pour l'envisager sérieusement.



Quand le bon moment arrive pour elles, tu es déjà dans leur esprit comme une possibilité.



Observe autour de toi celles qui :

- parlent souvent d'argent qui manque en fin de mois
- aimeraient avoir un projet à elles
- disent qu'elles s'ennuient dans leur travail
- aiment conseiller leurs amies
- sont curieuses quand tu parles de ton activité

Ces profils sont souvent plus ouverts que tu ne l'imagines. Tu as besoin d'identifier celles qui sont dans une phase de leur vie où un changement serait bienvenu.

Ton rôle n'est pas de les pousser, mais d'être visible.

Dans son quotidien

Les occasions sont partout.

Tu n'as pas besoin d'un grand discours. *"Si un jour tu veux que je t'explique comment je fais, je te montre avec plaisir."* La phrase ne met aucune pression et ouvre un espace. Et souvent, la curiosité fera le reste.

Commence par ton propre réseau : avant de chercher loin, regarde près. Prends un moment, pose-toi avec une feuille et note les personnes que tu connais. Pas seulement tes proches.



[Retour au sommaire](#)



- Ta famille.
- Tes amis.
- Tes anciens collègues.
- Tes voisins.
- Les parents d'élèves.
- Les commerçants que tu vois chaque semaine.
- Les clientes régulières.
- Les connaissances croisées au sport ou à des événements.

Quand on prend le temps d'effectuer cet exercice, on réalise une chose surprenante : **on connaît beaucoup plus de monde qu'on ne le pense**. Parmi ces personnes, certaines sont peut-être dans une période de transition. D'autres parlent souvent d'argent, de fatigue, d'envie de changement. D'autres encore ont simplement besoin d'un projet.

À distance

Les réseaux sociaux sont une extension naturelle de ton activité. **Pas besoin d'avoir des milliers d'abonnés, tu as juste besoin d'être présente et constante.**

Ton compte Facebook, Instagram ou TikTok peut devenir une vitrine vivante de ton quotidien. Ce qui attire, c'est l'authenticité.



Montre :

- Tes préparations d'ateliers
- Tes colis
- Tes réussites
- Tes doutes
- Tes apprentissages
- Tes petites victoires

Un simple message peut suffire :

“J’accompagne deux nouvelles personnes ce mois-ci. Si ça te parle, écris-moi.”

C'est comme ça que naissent beaucoup de recrutements aujourd'hui.

Tu peux aussi aller plus loin si tu en as envie :

- écrire des articles,
- partager des conseils,
- organiser un live pour raconter ton parcours.



La règle la plus importante reste la même : la régularité. Quand on te voit souvent, on te perçoit comme légitime. Et la légitimité attire naturellement les bonnes personnes.



Tout commence par une chose simple : écouter.

Beaucoup pensent qu'il faut savoir parler pour recruter. En réalité, il faut surtout savoir poser les bonnes questions afin de sonder le profil de la personne, son intérêt et de voir si elle pourrait correspondre à ton équipe.

On ne présente pas l'opportunité au début d'une discussion. On la présente quand il y a un signal.

Un signal peut être :

- *"Ça a l'air bien ce que tu fais."*
- *"Tu gagnes vraiment de l'argent avec ça ?"*
- *"J'aimerais bien avoir un complément."*
- Une cliente fidèle qui commande régulièrement.
- Quelqu'un qui adore les produits.

Quand l'intérêt est exprimé, même légèrement, le cerveau est ouvert. C'est là qu'on présente.

Les bonnes questions

Tu peux dire, par exemple :

"Qu'est-ce qui te manque en ce moment dans ton travail ou dans ta vie pro ?"

"Si tu avais 300 ou 500 euros de plus par mois, ça changerait quoi pour toi ?"

"Tu aimerais que les choses évoluent comment dans les prochains mois ?"

Ton rôle n'est pas de remplir l'espace mais d'écouter.

Plus elle parle, plus tu comprends si elle est réellement prête.

Ensuite, tu peux approfondir doucement :

"Qu'est-ce qui t'attire dans l'idée de devenir coach beauté ?"

"Tu aurais combien de temps à y consacrer, concrètement ?"

"Tu te sentiras prête à apprendre quelque chose de nouveau ?"

"Tu cherches juste un complément ou tu aimerais construire quelque chose de plus ambitieux ?"

Ces questions t'aident à clarifier sa propre situation. Plus elle se projette mentalement, plus l'idée devient réelle.

Présenter sans vendre

À ce moment-là seulement, tu peux parler de toi afin de la rassurer.



Voici une trame simple que tu peux adapter :

*"Moi j'ai commencé parce que _____.
À ce moment-là, je ressentais _____.
J'avais peur de _____.
Ce qui m'a rassurée, c'est _____.
Aujourd'hui, ça m'apporte _____."*

Raconte ton histoire. Même si elle te paraît ordinaire. Les histoires rassurent davantage que les chiffres.

Ajoute :

"Tu n'as pas besoin de savoir vendre. Je ne savais pas non plus. On apprend étape par étape, et tu n'es jamais seule."

Puis, reviens à elle :

"En t'écoutant, je pense que ça pourrait vraiment te correspondre. Comment tu le sens ?"

Laisse un silence. Le silence permet à la décision de se former.

Si elle hésite, tu peux demander :

"Qu'est-ce qui te freine aujourd'hui ?"

Si elle est ouverte :

"Est-ce que tu te sentiras prête à essayer avec moi ? On peut démarrer simplement."

Recruter consiste à faire émerger une envie qui existe déjà.



Tu ouvres une porte. Elle choisit d'y entrer.

Parler des avantages

Toujours après avoir compris son besoin. Jamais avant.



Si elle parle d'argent
→ tu parles des revenus.



Si elle parle de temps
→ tu parles de flexibilité.



Si elle parle des produits
→ tu parles des -40 %.



Si elle parle de confiance
→ tu parles d'accompagnement.

On présente ce qui répond à sa situation, car tu apportes une solution.

Répondre aux doutes

Les doutes sont normaux. Ils protègent.

→ ***“Je n’ai pas le temps.”***

Demande-lui combien d’heures elle pourrait s’accorder pour elle chaque semaine. Deux heures suffisent souvent pour commencer.

→ ***“Je ne sais pas vendre.”***

Rappelle-lui que conseiller n’est pas forcer. Elle recommande déjà des restaurants, des séries et des produits à ses amies.

→ ***“J’ai peur du regard des autres.”***

Explique lui que celles qui critiquent ne paieront jamais ses factures. Et que celles qui la soutiennent seront fières.

→ ***“J’ai peur d’échouer.”***

Propose un cadre court : trois mois pour tester. Le cerveau accepte plus facilement une expérience temporaire qu’un engagement flou.

→ ***“C’est un système pyramidal ?”***

Cette question arrive souvent. Elle mérite une réponse simple : *“Je comprends que tu te poses la question, beaucoup de gens confondent.”*

[Retour au sommaire](#)

Puis explique tranquillement :

”

“Un système pyramidal, c’est quand on gagne de l’argent uniquement en faisant entrer des gens, sans vrai produit derrière. C’est illégal. Moi, je gagne ma commission sur les produits que je vends à mes clientes. Même si je ne recrute personne, je touche 40% sur mes ventes. Donc mon revenu repose d’abord sur les produits.”

”

“Le recrutement, c’est une possibilité en plus si on veut évoluer, mais ce n’est pas une obligation pour gagner de l’argent. ONIKHA fonctionne avec un statut reconnu, des contrats, des factures et des déclarations. Tout est encadré légalement.”



Si tu lis ces lignes, ce n'est pas par hasard. **Une partie de toi sait que tu es capable de plus.** Tu pressens qu'il est temps de construire quelque chose de plus grand que tes propres ventes.

La vérité sur le recrutement : la confiance ne précède pas l'action, elle en est le résultat. N'attends pas de te sentir prête ou d'avoir le temps.

Dans un an, tu auras soit une équipe solide, soit le regret de ne pas l'avoir lancée.

→ **1 recrutement par mois = 12 nouvelles coachs beauté par an.**

L'impact humain : 12 femmes à qui tu offres une opportunité de changer de vie.

L'impact business : tu n'es plus seule. Ton chiffre d'affaires n'est plus limité par ton propre temps, mais porté par un collectif.

Le résultat : une équipe solide, soudée, et la pérennité de ton business grâce à des revenus d'animation réguliers.

→ **Fixe tes objectifs**

Le succès aime la simplicité. Ne vise pas la lune tout de suite, vise la régularité.

Niveau 1 : 1 recrutement/mois (Le socle de ton équipe).

Niveau 2 : 2 recrutements/mois (La phase de croissance).

Niveau 3 : 3 recrutements et plus (Le leadership affirmé).

→ **Adopte cette routine**

Le recrutement devient naturel quand il devient une habitude, pas un effort exceptionnel.

Chaque semaine, coche ces cases :

- Parler de l'opportunité à 3 nouvelles personnes.
- Publier 1 contenu dédié à ton activité (témoignage, coulisses, gain).

- Engager 3 conversations ciblées avec des profils qui t'inspirent.
- Relancer systématiquement les contacts en attente.

→ La stratégie de la «Liste des 20»

Prends un carnet dédié. Note 20 noms sans préjugés.

Pense à :

- Tes clientes fidèles (elles aiment déjà les produits !).
- Tes anciennes collègues ou amies en quête de renouveau.
- Les personnes actives sur tes réseaux qui likent tes posts.

Règle d'or : Ne fais pas de message groupé. Contacter-les une par une, avec une approche personnalisée.

→ Ose l'invitation directe

Beaucoup de coachs beauté tournent autour du pot... et finissent par ne jamais proposer.

À un moment, la magie opère dans la question directe :
«J'adore ton énergie, est-ce que tu as déjà pensé à faire ce que je fais ? Aimerais-tu essayer avec moi ?»

Un «Non» clarifie ton esprit. Une réponse floue bloque ton agenda.

→ **Bloque 30 minutes minimum** dans ton agenda chaque semaine, dédiées exclusivement au recrutement.

→ **Note qui tu as contacté**, la date de la relance et le besoin exprimé (complément de revenu, besoin de lien social, passion produit).

Le suivi : c'est dans la relance que se cachent 80 % de tes futures recrues.



Le recrutement n'est pas une question de chance, c'est une question de volume et de régularité. Plus tu ouvres de portes, plus tu crées d'opportunités.

Les outils à ta disposition

Voici les outils sur lesquels tu peux t'appuyer pour présenter l'activité en toute confiance :



Pour présenter l'opportunité

La présentation PDF : un document clair et professionnel que tu peux montrer sur tablette, dans tes Lives, ou à imprimer. Il suit une logique simple pour ne rien oublier.

Les vidéos de témoignages : disponibles sur le groupe Facebook. Rien n'est plus parlant que le vécu d'autres femmes. Partage-les !

Ta propre vidéo : enregistre ta propre présentation. C'est personnel, authentique et cela crée un lien immédiat.

La catalogue PDF : il donne un aperçu de toute la gamme de produits, un argument imparable pour donner envie de se lancer.





Pour répondre aux questions techniques

Le plan de rémunération : un document transparent qui explique exactement comment on gagne sa vie. Pas de zone d'ombre.

Le guide distributeur : c'est ta bible administrative. Tout y est : juridique, droits & obligations. Si on te pose une question pointue, la réponse est dedans.

Pour l'accompagnement (le collectif)

Le groupe Facebook : c'est le cœur de notre communauté. Ta recrue y trouvera du soutien, des conseils et de l'énergie positive au quotidien.

L'astuce «terrain» : l'urne à contacts !

Tu peux aussi recruter de manière passive et ludique. Dépose une urne stratégique (chez un commerçant partenaire, lors d'un atelier, etc.) pour récolter les coordonnées de personnes intéressées. C'est un excellent moyen de créer des contacts sans avoir à briser la glace.



Tu n'as pas besoin de tout savoir par cœur. Il te suffit de savoir où se trouve l'information pour la partager. Ces outils sont là pour travailler pour toi et ils sont disponibles sur ton back office dans la bibliothèque de documents.

Réussir l'accueil de ta nouvelle coach beauté

Le succès d'une nouvelle coach beauté se joue souvent dans ses premiers jours. Ton rôle de marraine est de la guider pas à pas pour qu'elle ne se sente pas submergée.

Voici le plan d'action pour ses premières étapes :

→ Les 24 premières heures : la bienvenue

Valider son inscription : assure-toi qu'elle a bien accès à son espace personnel, à sa boutique en ligne et qu'elle a reçu ses codes de connexion.

Le message de bienvenue : envoie-lui un message chaleureux pour lui dire que tu es fière de l'avoir dans l'équipe.

L'intégration sociale : ajoute-la au groupe Facebook et au fil de discussion d'équipe. Présente-la officiellement pour qu'elle reçoive ses premiers encouragements.

→ Les 48 premières heures : le premier appel

L'appel de démarrage : fixe un court rendez-vous téléphonique. Le but n'est pas de tout expliquer, mais de l'écouter.

Fixer le premier défi : donne-lui une petite mission simple, comme choisir ses trois produits préférés ou faire sa liste de contacts.

→ La première semaine : le passage à l'action

Programmer son lancement : aide-la à choisir la date de son premier atelier ou de sa première présentation sur les réseaux sociaux.

Tous les outils nécessaires : montre-lui où trouver les ressources et les formations pour qu'elle puisse commencer à devenir autonome.

Célébrer le premier pas : dès qu'elle passe sa première commande ou qu'elle fait sa première vente, félicite-la publiquement.



Ta mission n'est pas de travailler à sa place, mais de lui montrer le chemin.

Place à l'autonomie

Devenir marraine est une étape importante, mais attention à ne pas tomber dans le piège de vouloir tout faire pour ta recrue.

Ton objectif est de former une coach indépendante, pas de devenir son assistante personnelle. **Adopter la bonne posture dès le départ est la clé de ta sérénité et de sa réussite.**

1. Oriente plutôt que répondre systématiquement

Si l'information se trouve dans le guide ou sur le groupe, montre-lui où chercher. Tu lui apprends ainsi à se débrouiller seule, même lorsque tu n'es pas disponible.

2. Encourage ses initiatives

Même imparfaites, elles sont essentielles. Valorise chaque action, chaque progrès. La confiance se construit dans l'autonomie.

3. Gère ton temps et ton énergie

Tu n'as pas l'obligation d'être disponible 24h sur 24. Fixe des cadres si nécessaire. Ton rôle est de conseiller, motiver et de partager ton expérience. Tu es son guide, pas son moteur. C'est elle qui doit avoir envie d'avancer.

La duplication : créer des leaders

La duplication est le secret ultime du marketing de réseau.

C'est le moment où ton activité change de dimension : tu ne te contentes plus de recruter des coachs beauté, tu commences à former des leaders qui, à leur tour, vont construire leurs propres équipes.

Transmettre la vision long terme

Apprends à tes recrues à regarder plus loin que la vente de la semaine. Montre-leur que le véritable levier se trouve dans le partage de l'opportunité.

Partage tes propres objectifs de croissance.

Quand ton équipe voit que tu vises un nouveau statut de leader, cela leur donne la permission d'en faire autant.

Identifier et encourager les potentiels

Parmi tes recrues, certaines auront plus d'ambition ou d'énergie. Repère celles qui posent des questions sur le

recrutement ou qui partagent naturellement leur passion autour d'elles. Propose-leur un accompagnement plus spécifique pour les aider à faire leurs premiers recrutements. Deviens leur mentor.

Simplifier pour multiplier

La duplication ne fonctionne que si tout ce que tu fais est simple. Si tes méthodes sont trop compliquées, personne ne pourra les copier. Utilise toujours les mêmes outils et les mêmes processus. **Plus c'est simple, plus c'est duplicable, et plus ton réseau peut grandir à l'infini.**

Passer du rôle de coach beauté à celui de mentor

Ton succès ne se mesure plus seulement par ton chiffre d'affaires personnel, mais par le nombre de personnes que tu as aidées à réussir. Célèbre les recrutements de tes recrues autant que les tiens. Leur réussite est la preuve que tu as réussi ta mission de transmission.



Le but du leader n'est pas de créer des suiveurs, mais de créer d'autres leaders. Quand ton équipe commence à recruter sans toi, tu as gagné ton indépendance.

Ta nouvelle aventure commence ici

Tu as maintenant toutes les clés en main pour passer de coach beauté à bâtisseuse d'équipe.

Le leadership est un muscle qui se développe chaque jour, à travers chaque conversation et chaque partage.

Le succès est un voyage collectif : en choisissant de construire une équipe, tu as choisi de ne plus avancer seule. Tu as décidé de devenir une source d'opportunités pour d'autres femmes.

C'est la partie la plus noble de notre métier : voir une personne que tu as parrainée gagner en confiance, réaliser ses premiers objectifs et s'épanouir grâce à ton soutien.

Ton enthousiasme et ton envie de transmettre sont tes meilleurs arguments. Les outils sont là pour te soutenir, l'équipe est là pour t'accompagner, **mais le moteur, c'est toi.**

Chaque grand réseau a commencé par un premier «oui». Aujourd'hui, ce «oui», c'est le tien. Dans quelques mois, quand tu regarderas le chemin parcouru et les visages des femmes qui composent ton équipe, **tu réaliseras que ce petit pas de côté était le début d'une transformation immense.**

Nous sommes impatients de te voir grandir, de te voir guider et de te voir réussir.

**Le monde du marketing de réseau t'appartient.
Bienvenue dans ta nouvelle vie de leader chez ONIKHA !**