

# PROPOSITION D'OBJECTIF

## au démarrage

**01**

**JE SUIS FAN DE  
COSMETIQUE ET Je  
veux faire des  
économies**

**50€ a 200€**

**Je suis là pour  
appartenir a une  
communauté et  
consommer à moindre  
cout**

J'aime les produits, je  
n'hésiterai pas à partager ce  
bon plan autour de moi

**02**

**JE VEUX GAGNER  
en construisant  
une équipe**

**100€ à 200€**

**Je suis plutôt leader dans  
l'âme, j'aime me former  
et former**

Je travaille au moins 2h par  
jour  
je crée mon équipe, je  
l'accompagne, je la guide, je  
partage pour l'aider à  
gagner de l'argent

**03**

**JE VEUX GAGNER DE  
L'ARGENT GRACE  
VENDRE**

**100€ à 500€**

**Je suis vendeuse, je  
développe ma  
clientèle,**

**Je** travaille sur les reseaux  
et/ou terrain  
Je developpe ma clientele  
( bouche a oreille et suivi  
/ fidelisation) 1h par jour

**04**

**JE VEUX  
créer mon propre  
job**

**500€ à 1000€**

**Je construit mon  
équipe et  
l'accompagne au  
quotidien**

Je travaille au moins 2h par  
jour (temps choisi)  
Clientèle formation de mon  
équipe  
Créer du lien par le suivi



# MON PREMIER OBJECTIF

## PLAN D'ACTION : DISTRIBUTEUR

OBJECTIF GLOBAL : 250 UV (200€) - DATE : PREMIER MOIS

9 UV (18€ de vente) par jour

*250 UV c'est aussi 100 UV PERSO (120€ d'achat) et 150 UV (300€ de vente soit 120€ de bénéfice) soit un remboursement direct sur nos produits*

## LES OBJECTIFS QUE JE ME FIXE (RÉALISABLES)

**2 ACTIONS MINIMUM PAR SEMAINE : 1 OUTIL RÉSEAUX + 1 OUTIL TERRAIN**

Idées : live, vidéo, post, story produits,  
témoignage produits, crash test, astuces, découverte des produits

Trouver 1 personne par mois :  
pour atelier, rendez-vous individuel,  
prêter le coffret voyageur, déposer une urne,  
démarcher les associations et cse  
1 porte ouverte tous les 3mois

1

## Exemple :

**Lundi** *live* makeup

**Mardi** *vidéo* parfums

**Mercredi** *post* life style

jour des enfants

**Jeudi** *Post* rouge à lèvres

**Vendredi** *Live* soin

**Weekend** *life style* et  
proposition de réunion /

rdv

**+ STORY**

\*\*\*

Ajoutez à ça :

*5 MP par jour pas PLUS! il faut savoir  
gérer les réponses CORRECTEMENT  
faire un suivi régulier*

mails asso cse,  
mp coffret voyageur,  
mp réunion,  
mp liste de parfums/catalogue,  
mp pour prendre des nouvelles et  
annoncer votre nouvelle activité

*PARLER A TOUT CE QUI BOUGE  
tout le monde doit savoir qui vous êtes*

*CONSEILS : PARLER ONIKHA, PARTAGER SES EXPERIENCES AVEC LES PRODUITS, SOURIRE, CREER DU LIEN, VOULOIR  
AIDER, CONSEILLER ET SURTOUT S'ECLATER A PARLER ET UTILISER ONIKHA*



# MON PREMIER OBJECTIF

## PLAN D'ACTION : DISTRIBUTEUR ETOILE

OBJECTIF GLOBAL : 100 UV et 4 filleul(e)s (100€) - DATE : PREMIER MOIS  
3 UV (6€ de vente ou consommation personnelle ) par jour

### LES OBJECTIFS QUE JE ME FIXE (RÉALISABLES)

#### 2 actions minimum par jour : 1 outil réseaux + 1 outil terrain

Idées : live, vidéo, post, story produits, témoignage produits et activité, crash test, découverte, astuces... et trouver 1 personne pour atelier, rendez-vous individuel, porte ouverte, prêter le coffret voyageur, déposer une urne, démarcher les associations et cse

*LIER PRODUITS ET OPPORTUNITE à chaque publication et avec chaque outil*

#### 1 action développement business par jour : PARTAGER - PARLER 1 avantage ONIKHA

idées : argent, indépendance, liberté, prime, pas de stock, qualité, économie sur les produits, bienveillance, entraide, accompagnement, accessible a tous les profils, pas de diplômes...

2

## Exemple :

**Lundi** *live* makeup  
+ OPPORTUNITE

**Mardi** *vidéo* parfums (9,80€ benef)

**Mercredi** *post* life style jour des  
enfants

AVANTAGES

**Jeudi** *Post* mon témoignage activité

**Vendredi** *Live* soin + OPPORTUNITE

**Weekend** *life style* et proposition de  
réunion / rdv

AVANTAGES PROXIMITE équipe

+ **STORY**

\*\*\*

Ajoutez à ça :

**5 MP par jour pas PLUS! il faut savoir gérer les  
réponses CORRECTEMENT**

***faire un suivi régulier  
pour trouver des prospect (bouche à oreille)***

mails asso cse,

mp coffret voyageur,

mp réunion,

mp liste de parfums/catalogue,

mp pour prendre des nouvelles et annoncer  
votre nouvelle activité

***PARLER A TOUT CE QUI BOUGE***

***tout le monde doit savoir qui vous êtes  
+ ouverture de places dans votre équipe***

***CONSEILS : CONSOMMER LES PRODUITS, SOURIRE, CREER DU LIEN, VOULOIR AIDER, CONSEILLER ET  
ACCOMPAGNER, GUIDER LES FILLEUL(E)S DANS LES PREMIERES ACTIONS***

3

## MON PREMIER OBJECTIF

### PLAN D'ACTION : DISTRIBUTEUR

OBJECTIF GLOBAL : 250 UV (200€) - DATE : PREMIER MOIS

9 UV (18€ de vente) par jour

### LES OBJECTIFS QUE JE ME FIXE (RÉALISABLES)

**2 ACTIONS MINIMUM PAR JOUR : 1 OUTIL RÉSEAUX + 1 OUTIL TERRAIN**

Idées : live, vidéo, post, story produits,  
témoignage produits, crash test, astuces, découverte des produits

Trouver 1 personne par semaine :  
pour atelier, rendez vous individuel,  
prêter le coffret voyageur, déposer une urne,  
démarcher les associations et cse  
1 porte ouverte 1 fois par mois

3

**Exemple :**

**Lundi** *live* makeup

**Mardi** *vidéo* parfums

**Mercredi** *post* life style

jour des enfants

**Jeudi** *Post* rouge à lèvres

**Vendredi** *Live* soin

**Weekend** *life style* et  
proposition de réunion /

rdv

**+ STORY**

\*\*\*

Ajoutez à ça :

*5 MP par jour pas PLUS! il faut savoir  
gérer les réponses CORRECTEMENT  
faire un suivi régulier*

mails asso cse,  
mp coffret voyageur,  
mp réunion,  
mp liste de parfums/catalogue,  
mp pour prendre des nouvelles et  
annoncer votre nouvelle activité

*PARLER A TOUT CE QUI BOUGE  
tout le monde doit savoir qui vous êtes*

*CONSEILS : CONSOMMER LES PRODUITS, SOURIRE, CREER DU LIEN, VOULOIR AIDER, CONSEILLER ET PAS VENDRE  
POUR VENDRE*





# MON PREMIER OBJECTIF

## PLAN D'ACTION : DISTRIBUTEUR ETOILE

OBJECTIF GLOBAL : 500 UV PERSO (500€) ET 4 RECRUTEMENTS

DATE : PREMIER MOIS

17 UV (34€ de vente) par jour

### LES OBJECTIFS QUE JE ME FIXE (RÉALISABLES)

**2 actions minimum par jour : 1 outil réseaux + 1 outil terrain**

Idées : live, vidéo, post, story produits, témoignage produits et activité, crash test, découverte, astuces... et trouver 1 personne pour atelier, rendez-vous individuel, porte ouverte, prêter le coffret voyageur, déposer une urne, démarcher les associations et cse

*LIER PRODUITS ET OPPORTUNITE à chaque publication et avec chaque outil*

**1 action recrutement par jour : PARTAGER - PARLER 1 avantage ONIKHA**

idées : argent, indépendance, liberté, prime, pas de stock, qualité, économie sur les produits, bienveillance, entraide, accompagnement, pas de diplômes, accessible à tous...



4

## Exemple :

**Lundi** *live* makeup

**Mardi** *vidéo* parfums

**Mercredi** *post* life style

jour des enfants

**Jeudi** *Post* rouge à lèvres

**Vendredi** *Live* soin

**Weekend** *life style* et  
proposition de réunion /

rdv

**+ STORY**

\*\*\*

Ajoutez à ça :

*5 MP par jour pas PLUS! il faut savoir  
gérer les réponses CORRECTEMENT  
faire un suivi régulier*

mails asso cse,  
mp coffret voyageur,  
mp réunion,  
mp liste de parfums/catalogue,  
mp partager le BON PLAN ONIKHA :  
avantages

*+ ouverture de places dans votre équipe  
tout le monde doit savoir  
PARLER A TOUT CE QUI BOUGE*

*CONSEILS : CONSOMMER LES PRODUITS, SOURIRE, CREER DU LIEN, VOULOIR AIDER, CONSEILLER ET PAS VENDRE  
POUR VENDRE*

# LE BACK OFFICE (BO)

- [Mon compte - infos personnelles](#) : Vérifier les infos, mettre une photo et rib  
lien boutique
- Saisir une commande : [Vente - commande internet](#) (pour moi au prix distri)

\*marge à déclarer\*

Pour un client (créer le compte client en amont) *envoyer un lien de paiement* ou en commande groupée (au prix client)

- Créer un compte client : [Vente - client hotesse](#)
- Recruter un(e) filleul(e) : [Réseau - recrutement filleul](#) (puis saisir une commande avec le kit choisi)
- [Catalogue](#) : descriptif par produit, stock, prix client et prix distri, référence...
- [Mon compte - déclaration de marge](#) (1 ou 2 du mois) *0€ si compte client (boutique en ligne) ou conso perso*
- [Activité synthèse d'activité](#) : toute l'actu - les stocks, les anniversaires, faire son suivi clients ...

# IL NE TE RESTE QU'À

- Faire la formation du lien de bienvenue ainsi que les tips démarrage
- Rejoindre les différents tchats Telegram et groupes Facebook (équipe et société)
- Télécharger Boards et t'ajouter au Boards équipe (cette appli est remplie d'informations et de photos qui te seront très utiles)
- Faire ton plan d'action (avec ta marraine si tu as besoin d'aide), d'ailleurs contacte la dès que tu en sens le besoin et même cale un RDV avec elle
- TESTER LES PRODUITS ET LES FAIRE TESTER À TES PROCHES

## CONSEILS

- FORME TOI, TOUT EST ACCESSIBLE 24h/24 (boards et lien de bienvenue) à ton rythme et sans pression
- Reste distributeur en validant 100UV sur 3 mois cumulés (ce qui représente environ 34 UV par mois = 68€ de vente ou 41€ de consommation personnelle) mais aussi en créant ton numero de siret si tu n'en n'as pas déjà un

NOUVEAU  
DÉPART

———— Chaque réussite ————  
commence avec la volonté d'essayer

Le succès est la somme  
de petits efforts, répétés  
jour après jour.

**BIENVENUE DANS L'ÉQUIPE !**