

New Team Forever

CHECKLIST QUOTIDIENNE SUIVI CLIENT, RELANCE & OPPORTUNITÉ ONIKHA



INTRODUCTION

Dans le marketing de réseau (MLM), un suivi client efficace et des relances régulières sont des éléments essentiels pour assurer la réussite à long terme, tant pour l'individu que pour l'entreprise. Un bon suivi permet non seulement de maintenir une relation de confiance avec les clients et prospects, mais aussi d'identifier leurs besoins spécifiques et d'y répondre de manière personnalisée. En établissant un lien constant, vous démontrez un engagement sincère envers leur satisfaction, ce qui peut les encourager à rester fidèles et à acheter à nouveau.

Les relances, lorsqu'elles sont bien dosées et adaptées à chaque situation, renforcent cette relation et permettent de réactiver l'intérêt des prospects qui n'ont pas encore pris de décision ou qui se sont laissés distraire. Elles offrent aussi l'opportunité de clarifier des doutes ou d'apporter plus d'informations, ce qui peut être le facteur déclencheur pour finaliser une vente ou inscrire un nouveau membre.

Parallèlement, il est crucial de savoir mettre en avant l'opportunité MLM de manière authentique. Expliquer comment l'opportunité peut changer la vie des gens en termes de liberté financière, d'épanouissement personnel, ou de développement de compétences peut susciter un véritable intérêt. Le MLM n'est pas seulement une question de produits ou services, mais aussi une opportunité de rejoindre une communauté et de bénéficier d'un système de rémunération attrayant, où l'effort personnel et l'implication peuvent mener à des résultats significatifs. Un suivi et une relance efficaces permettent donc de saisir cette chance et d'expliquer en quoi l'opportunité MLM peut être bénéfique pour chaque individu.

4 choses à faire dans votre journée:

1er point: VENTES NOUVEAUX CLIENTS

2ème point: AVOIR DE NOUVEAUX DISTRIBUTEURS

3ème point: VOTRE SUIVI CLIENTS

4ème point : VOTRE SUIVI DISTRIBUTEURS



Lundi

1. • Suivi produit avec un client : Relancer 2 clients actuels pour connaître leur satisfaction sur les produits récents.

• Idée de message :

"Coucou [prénom], comment vas-tu ? J'espère que tu apprécies ton [produit]. Si tu as des questions ou des suggestions, je suis là pour t'aider !"

2. • Relance prospect pour une nouvelle vente :
Recontacter 2 prospects intéressés par un produit mais qui n'ont pas encore acheté.

• Idée de message :

"Salut [prénom], je voulais savoir si tu as eu le temps de réfléchir à l'offre de [produit]. Si tu as des questions ou besoin de plus d'infos, je suis dispo pour en parler !"

3. • Partager l'opportunité MLM avec 1 prospect.
• Idée de message :

"Salut [prénom], je voulais te présenter une opportunité que j'ai récemment découverte. Ça pourrait être une belle chance d'avoir un revenu supplémentaire tout en travaillant dans un secteur passionnant. Tu veux qu'on en parle ?"

4. Partager une astuce ou une réussite dans le groupe d'équipe.

Votre suivi distributeur



Mardi

1.
 - Vente complémentaire : Proposer un produit complémentaire à un client existant.
 - Idée de message :
"Coucou [prénom], je voulais te recommander un produit qui compléterait parfaitement ta routine [produit]. Si tu veux plus d'infos, je suis là !"
2.
 - Relancer un prospect pour l'opportunité MLM :
 - Relancer 1 prospect qui a montré de l'intérêt pour l'opportunité mais qui n'a pas donné de suite.
 - Idée de message :
"Hello [prénom], je repensais à notre dernière conversation sur l'opportunité. Est-ce que tu serais dispo cette semaine pour en parler ?"
3.
 - Présenter une offre spéciale produit à 2 clients.
 - Idée de message :
"Bonjour [prénom], il y a une offre spéciale cette semaine sur [ONIKHABOX]. Si tu veux en profiter, je peux te donner tous les détails."
4.
 - Partager une astuce ou une réussite dans le groupe d'équipe
 - Votre suivi équipe



Mercredi


1.
 - Suivi post-achat : Vérifier la satisfaction d'un client après un achat récent.
 - Idée de message :
"Salut [prénom], j'espère que tu adores ton [produit] ! Je voulais savoir si tout se passe bien et si tu as des conseils à partager avec d'autres utilisatrices."
2.
 - Faire découvrir une nouvelle gamme de produits à un prospect.
 - Idée de message :
"Coucou [prénom], je voulais te parler de notre nouvelle gamme de produits [nom de la gamme]. Elle pourrait vraiment t'intéresser si tu cherches à [bénéfice du produit]."
3.
 - Relancer un prospect pour rejoindre l'opportunité MLM.
 - Idée de message :
"Bonjour [prénom], je voulais savoir si tu étais toujours intéressée par l'opportunité MLM que je t'ai mentionnée. Si tu veux, on peut en discuter à l'heure qui te conviendrait."
4.
 - Partager une astuce ou une réussite dans le groupe d'équipe.
 - Suivi Distri



Jeudi

1. • Partager un témoignage client avec un prospect.
• Idée de message :
"Salut [prénom], je voulais te partager l'histoire de [nom d'une personne]. Elle a commencé avec notre produit et ça a vraiment changé sa vie ! Ça te dirait de découvrir comment cela fonctionne ?"
2. • Faire un suivi produit avec un client qui n'a pas encore réagi à une précédente relance.
• Idée de message :
"Bonjour [prénom], je voulais juste savoir si tu avais eu le temps de tester [produit]. J'aimerais vraiment avoir ton avis."
3. • Proposer l'opportunité MLM à un prospect qui est curieux d'en savoir plus sur ton activité.
• Idée de message : (ZOOM PO)
"Coucou [prénom], je voulais te dire qu'on organise une session d'information cette semaine sur l'opportunité ONIKHA. Si tu veux y assister, je peux t'envoyer toutes les infos."
4. Partager une astuce ou une réussite dans le groupe d'équipe.
Votre suivi équipe

Vendredi

- 
1.
 - Suivi client : Contacter 2 clients pour leur rappeler une nouvelle offre ou une promotion en cours.
 - Idée de message :
"Salut [prénom], j'avais envie de te rappeler notre promotion sur [produit]. Si tu veux en profiter, je peux t'aider à finaliser ta commande !"
 2.
 - Relancer un prospect qui a posé des questions mais qui n'a pas encore pris de décision.
 - Idée de message :
"Hello [prénom], je voulais savoir si tu avais eu le temps de réfléchir à tout ce que je t'avais envoyé concernant [produit/opportunité]. N'hésite pas si tu as d'autres questions !"
 3.
 - Faire découvrir l'opportunité MLM à 1 nouveau prospect.
 - Idée de message :
"Coucou [prénom], je me suis dit que l'opportunité que je représente pourrait vraiment t'intéresser. On pourrait en parler autour d'un café ?"
 4. Partager une astuce ou une réussite dans le groupe d'équipe.
- Votre suivi Distri



Samedi

1.
 - Proposer un produit spécifique en fonction des besoins d'un client (nouveau produit ou gamme).
 - Idée de message :
"Salut [prénom], je viens de découvrir un produit qui pourrait vraiment répondre à tes attentes. Tu veux que je t'en parle ?"
2.
 - Relancer un prospect pour finaliser l'achat d'un produit qui les intéresse depuis un moment.
 - Idée de message :
"Bonjour [prénom], je voulais savoir si tu souhaitais toujours commander [produit]. Si tu as des questions, je suis dispo pour t'aider à finaliser ta commande."
3.
 - Partager une réussite de l'opportunité MLM avec un prospect.
 - Idée de message :
"Salut [prénom], je voulais te partager une petite victoire dans mon parcours avec Onikha . J'ai atteint un objectif important grâce à cette opportunité. Si tu veux en savoir plus, on pourrait en discuter !" (Partager également victoire d'un membre de votre Team)



Dimanche

1.
 - Revue de la semaine : Vérifier tous les suivis clients et prospects réalisés, puis ajuster les priorités pour la semaine suivante.
 - Idée de message :
"Salut [prénom], je voulais savoir si tu étais intéressée par des nouveautés pour la semaine prochaine. Je t'enverrai un message pour te tenir au courant !"
2.
 - Prospection pour la semaine à venir : Ajouter de nouveaux contacts, préparer de nouvelles listes de prospects.
 - Idée de message :
"Bonjour [prénom], je voulais te dire que je viens de découvrir une nouvelle gamme de produits qui pourrait t'intéresser. Si tu veux en savoir plus, n'hésite pas à me le dire !"
3. Programmation de votre suivi équipe



Astuce pour renforcer l'habitude :

- **Créer une routine en planifiant chaque jour un créneau de 30 minutes à 1 heure pour les relances et la prospection.**
- **Utiliser des rappels dans l'agenda ou une application de gestion de tâches pour suivre les clients et prospects.**
- **Varier les messages pour éviter la répétition, mais garde la personnalisation pour chaque client ou prospect !**