

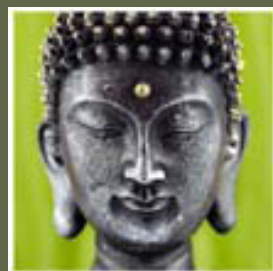
Naturellement Bien



Naturellement Bien

**Guide Administratif
des**

**Conseillers(ères) en Produits
de Médecines Douces**





Sommaire

Guide Administratif des Ventes

Naturellement Bien

Pour tout complément d'informations,
merci de vous adresser à :
Naturellement Bien SARL 19 rue Basses 30540 MILHAUD
Tél. : 04 66 72 65 18
Email : contact@naturellementbien.fr
Internet : www.naturellementbien.fr

Les Médecines Douces : un secteur en pleine croissance.....	5
Présentation de Naturellement Bien.....	6
Avantages du Conseiller(ère) Médecines Douces.....	7
Les Différentes Sources de Revenus.....	8
Métier de Conseiller(ère) Médecines Douces.....	9
Votre E-Boutique en Ligne Offerte.....	10
Extranet Vendeur pour gérer votre activité.....	11
Programme de Fidélisation des Clients.....	12
Programme de Fidélisation des Parrains.....	13
Un Démarrage sur Mesure : Simple & Rapide !	14
Réussir le Lancement de son Activité.....	18
Intégrer le Réseau Maintenant !	21

Découvrez ce métier qui va changer votre vie !

Avez-vous un jour imaginé pouvoir concilier un travail zen et votre vie de famille autour de produits sains et naturels en toute liberté ? Naturellement Bien vous offre toutes les composantes du bien-être : un mode de vie, des produits dédiés à la forme physique, des opportunités de réussite sociale et économique, le plaisir du partage, la liberté de vos horaires, la reconnaissance de votre travail, la réalisation de soi, l'harmonie avec les autres...

Bienvenue dans un univers de bien-être...

Naturellement Bien, la première marque française qui vous offre le plus grand choix de produits de médecines douces et de bien-être à domicile ! Une gamme tendance qui concilie qualité, efficacité, authenticité et qui s'adresse à tous : aux hommes, aux femmes, du bébé au senior... Notre engagement : exigence, qualité des produits, respect de la nature envers le développement durable et volonté d'élever les standards éthiques dans le domaine de la relation commerciale pour garantir la satisfaction de tous.

Naturellement Bien

Les Médecines Douces

Les Médecines Douces offrent aujourd'hui une grande diversité de disciplines : de l'homéopathie à l'acupuncture en passant par l'aromathérapie, la sophrologie, la phytothérapie ou même les cures thermales... Les médecines douces ou naturelles (également appelées médecines complémentaires, médecines alternatives, médecines parallèles ou médecines holistiques) rencontrent un succès croissant. De nos jours, plus de 300 médecines alternatives et complémentaires sont référencées en France.



→ **DÉFINITION :** La médecine douce utilise des techniques manuelles et des substances naturelles pour aider le corps à guérir par lui-même. Elle prend en considération l'ensemble des facteurs (émotifs, psychologiques, sociaux, génétiques, etc.) pouvant affecter une personne. Elle s'intéresse aux causes de la maladie. Elle privilégie l'utilisation de moyens naturels pour aider le corps à se guérir par lui-même tels que les plantes, les huiles essentielles, les aliments, les minéraux, l'exercice physique... Elle accorde une grande importance à la relation entre le patient et le thérapeute. Elle est construite sur 3 notions fondamentales : l'éducation, la prévention et l'auto-guérison. Elle s'appuie souvent sur des savoirs traditionnels et ancestraux. Toutefois, un nombre croissant d'études sont menées sur les traitements et thérapies douces.

→ **UN COMPLÉMENT A LA MEDECINE TRADITIONNELLE :** La médecine douce peut constituer un complément idéal à la médecine classique. Elle ne doit cependant pas s'y substituer. Face à la multiplication des offres, il est indispensable de bien s'informer et de s'assurer de la fiabilité des thérapeutes avant de faire votre choix. Les pratiques étant de plus en plus reconnues, parfois même in-

tégrées dans les services hospitaliers, n'hésitez pas également à demander conseil à votre médecin ou votre pharmacien.

→ LA MÉDECINE DOUCE EN FRANCE

: En France, à ce jour, seules l'acupuncture, l'homéopathie et l'ostéopathie sont reconnues officiellement. L'acupuncture a été reconnue par l'Académie de médecine en 1950, l'homéopathie quant à elle a été reconnue en 1965 et l'ostéopathie seulement depuis 2002. La médecine douce séduit de plus en plus les Français. La population française découvre progressivement les différentes techniques de la médecine douce et y est plutôt favorable. 75 % estiment en effet que les médecins devraient davantage opter pour des thérapies sans médicament. Une conviction partagée par les différentes générations : 80 % des personnes interrogées de 18 à 24 ans et 69 % des patients de plus de 65 ans se déclarent favorables aux thérapies non médicamenteuses. Dans les faits, les médecines douces connaissent un succès grandissant dans l'Hexagone. En 2011, 53 % des Français ont utilisé des médicaments homéopathiques, contre 39 % en 2004. (Etude réalisée par Ipsos pour les laboratoires Boiron. Février 2012).

Présentation de Naturellement Bien

Hier encore décriées, les médecines dites douces ou naturelles font de nos jours de plus en plus d'adeptes. Si personne n'a l'idée de remettre en cause un diagnostic ou un traitement médical, il existe dans certaines situations des approches complémentaires et parallèles de façons d'agir pour sa santé. Naturellement Bien a pour objectifs de participer à cette évolution et de faire connaître ces produits de médecines douces auprès du grand public. Un ensemble de thérapies qui visent essentiellement à prévenir les maladies, améliorer la qualité de vie et le bien-être au quotidien.



→ **UN SERVICE PERSONNALISÉ** : Naturellement Bien est une société de Vente Directe. Le succès de notre société est d'offrir à ses clients une démarche personnalisée, la possibilité de démonstration de nos produits à domicile en situation réelle. Bien-être, détente et convivialité, c'est bel et bien le service offert par nos conseillers qui fait le succès de Naturellement Bien. Toujours plus proche de vous, notre entreprise se développe et recrute sur toute la France !

→ **UN MARCHÉ QUI NE CONNAIT PAS LA CRISE** : Naturellement Bien s'est positionné sur le marché du bien-être et des produits de Médecines Douces, l'un des secteurs économiques les plus florissants en France, en constante progression et ce malgré la crise !

→ **UNE OFFRE EXCLUSIVE** : Naturellement Bien propose un catalogue de produits, complet et tendance permettant de présenter à nos clients les dernières innovations en matière de bien-être. Des produits qui répondent aux attentes du plus grand nombre : Naturellement Bien commercialise des produits qui s'adressent à tous : aux hommes, aux femmes, du bébé au senior... Notre société offre un grand choix de produits de médecines douces dédiés à la forme et au bien-être en plus du service à domicile parfaitement adapté à aux exigences de nos clients. Nous proposons une offre variée et innovante : Naturellement Bien est la première société de vente

directe à proposer un catalogue de produits de bien-être et de Médecines Douces aussi large.

→ **LA QUALITE PRODUITS** : Naturellement Bien apporte une attention particulière au choix de ses partenaires et à la qualité de son offre et de ses produits. L'ensemble de notre offre de Phytothérapie est élaborée et fabriquée par un laboratoire Français qui garantit la qualité et la traçabilité des produits. Nous proposons un choix très large de produits BIO ou 100% purs et naturels. Nos produits sont testés et contrôlés par nos soins et toujours conformes aux normes de qualité française et européennes. C'est d'ailleurs grâce à la qualité de nos produits et de notre offre que de nombreux thérapeutes qualifiés ont fait aujourd'hui de le choix de travailler en collaboration avec Naturellement Bien et recommandent nos produits !

→ **LA POLITIQUE D'ENTREPRISE** : Naturellement Bien vous propose des solutions naturelles et des produits de qualité : BIO, produits issus du commerce équitable, de l'agriculture biologique, des produits naturels, écologiques, authentiques, de fabrication artisanale... Soucieux de la préservation de notre planète, notre volonté est de diminuer notre impact pour protéger notre environnement. Notre engagement : exigence et respect de la nature envers le développement durable, nous limitons au maximum les emballages et favorisons les produits recyclables.

Avantages du Conseiller(ère) Médecines Douces

Entrez dans l'univers Naturellement Bien, découvrez un métier 100% bien-être, passionnant et enrichissant ! Devenez indépendant(e) et gagnez plus en profitant d'une rémunération à la hauteur de vos ambitions !

Naturellement Bien offre à ses conseillers toute une série d'avantages et un concept de rémunération alliant : commissions sur les ventes, commissions d'animations, challenges, cadeaux, remises... qui ne sont que quelques avantages parmi tant d'autres ! Découvrez maintenant toutes les bonnes raisons de démarrer avec Naturellement Bien :



→ **LIBERTÉ & QUALITÉ DE VIE** : Devenir conseiller(ère) Médecines Douces vous permet de concilier vie familiale et professionnelle en travaillant occasionnellement ou à plein temps.

→ **AUTONOMIE & INDÉPENDANCE** : Changez votre vie et travaillez comme vous l'entendez ! Vous organisez votre emploi du temps comme bon vous semble.

→ **GAGNEZ PLUS** : Un rythme de travail compatible avec toute autre activité : salarié, indépendant, retraité, demandeur d'emploi... permettant d'arrondir ses fins de mois, d'augmenter et de cumuler ses revenus.

→ **RÉALISEZ VOS REVES** : Vous êtes votre propre patron ! Votre rémunération est proportionnelle à votre implication et sans limite.

→ **DÉMARREZ A VOTRE RYTHME** : Vous pouvez faire le choix de démarrer sans aucun investissement ou de démarrer à votre rythme. C'est vous qui décidez !

→ **PLAISIR** : Un métier passionnant et source d'épanouissement en conciliant valeurs personnelles et activité professionnelle.

→ **ÉVOLUTION POSSIBLE** : Un plan de rémunération évolutif en fonction de vos ambitions et basé sur deux types de prestations : une commission de 25% sur vos ventes TTC personnelles et une commission d'animation de 3 à 5% sur les ventes TTC de votre équipe.

→ **DES CADEAUX VENDEURS CHAQUE SEMAINE** : Naturellement Bien vous permet de participer à de nombreux challenges : des produits à gagner chaque semaine pour compléter votre pack de démonstration !

→ **ACCOMPAGNEMENT & FORMATION A LA CARTE** : Vous n'êtes pas seuls ! Naturellement Bien met à votre disposition des formations gratuites à la carte, un guide de lancement, des fiches pratiques...

→ **RESPECT** : Vous avez l'opportunité de promouvoir des produits sains et naturels, sélectionnés pour leurs valeurs éthiques dans le respect de l'homme, des animaux et de l'environnement !

→ **PARTAGE** : Vous travaillez dans une ambiance conviviale : esprit d'équipe, reconnaissance et valorisation de votre travail !

Les Différentes Sources de Revenus

1. Les Ventes Individuelles

Les Commandes Clients sont une source immédiate de revenus dès la première vente !

Pour stimuler vos ventes vous pouvez : prendre des commandes auprès de particuliers en vente directe c'est à dire en face à face ou vendre par le biais de votre boutique en ligne !

Le secret : Ne manquez pas une occasion de parler de votre activité, ayez toujours un catalogue et des invitations sur vous et faites de la publicité (blog, réseaux sociaux...) !

2. Les Ventes Parrainées

Le Fichier Parrains & Marraines est la seconde source de revenus dès le premier mois !

Ce fichier constitue la clef de votre réussite, il vous permet : d'organiser des démonstrations de vente et de faire perdurer votre activité, vous pouvez également organiser des présentations dans le cadre de comités d'entreprise !

Le secret : Appuyez vous sur votre réseau personnel et trouvez de nouveaux parrains lors de vos démonstrations : c'est indispensable !

3. Les Ventes d'Équipes

Le Développement de votre Réseau est la troisième source de revenus tout au long de votre activité !

Vous avez l'opportunité de recruter dès le début de votre activité et de créer votre propre réseau de conseillers. Vous percevez une commission d'animation de 3% à 5% sur les ventes TTC de votre équipe.

Le secret : Créez l'envie, parlez du recrutement dès que l'occasion se présente à votre entourage, à chacune de vos démonstrations, passez des annonces gratuites et pensez au boitage !

4. Ma Consommation Personnelle

Vos Achats Personnels sont votre quatrième source de revenus tout au long de votre activité !

Naturellement Bien vous accorde une remise exceptionnelle de 30% systématique sur tout le catalogue.

Le secret : Pensez à la Vente Privée accessible toute l'année depuis votre espace vendeur et profitez de produits neufs à prix sacrifiés, l'occasion de gâter vos proches toute l'année et de faire vos cadeaux en faisant des économies ou tout simplement pour vous faire plaisir à petits prix !

Métier de Conseiller(ère) Médecines Douces

Véritables ambassadeurs de la marque Naturellement Bien, les Conseillers(ères) en produits de Médecines Douces animent quotidiennement des moments de bien-être chez leurs parrains et participent au développement du réseau de vente partout en France.

Grâce au statut de VDI (vendeur à domicile indépendant), l'activité de conseiller(ère) est un métier à temps choisi qui permet de concilier librement sa vie familiale et professionnelle.



→ **QUALITÉS NÉCESSAIRES** : Tout le monde peut devenir Conseiller(ère) en produits de Médecines Douces ! Le métier ne nécessite aucune formation ni de diplôme particulier. Les qualités nécessaires pour réussir dans ce métier sont simples et à la portée de tous ! Vous devez avoir une affinité avec les produits que vous vendrez, le sens du contact, l'organisation et l'écoute du client vous aideront également à réussir dans vos missions. La passion, la motivation et l'envie d'entreprendre sont donc des éléments déterminants dans la réussite de ce métier.

→ **LE MÉTIER** : Le métier de Conseiller(ère) Médecines Douces consiste à : Organiser des démonstrations (réunions) chez les parrains et les marraines, recruter et former de nouveaux conseillers.

→ **LE RÉSEAU PROFESSIONNEL DU VDI** :

- Les invités : Ce sont les personnes qui sont conviées par les parrains pour assister à une démonstration. Les invités sont amenés à devenir des clients.
- Les clients : Ce sont des invités ayant passé une commande lors d'une vente. Les

clients sont amenés à devenir des parrains.

- Les parrains & les marraines : Ce sont des clients qui ont accepté de parrainer une démonstration à leur domicile. Ce sont des hôtes et des hôtesse : personnes chez qui le conseiller organise ses réunions. Les parrains & les marraines sont amenés à devenir de futures recrues.
- Le réseau : Ce sont les personnes que vous avez recruté et que vous animez, des conseillers qui ont décidé de rejoindre votre équipe de VDI.

→ **AVERTISSEMENT** : Devenir Conseiller(ère) en produits de Médecines Douces ne signifie ABSOLUMENT PAS que vous allez soigner vos clients ! Si lors de vos démonstration vous rencontrez une personne malade ou sous traitement médical : vous devez SYSTÉMATIQUEMENT renvoyer cette personne vers son médecin ou son pharmacien pour vérifier la compatibilité des produits avec son traitement médical. Votre conseil ne se substitue pas à l'avis d'un médecin ou d'un pharmacien, de même que les produits naturels proposés, ne peuvent en aucun cas se substituer au traitement médical que votre client pourrait suivre en cas de maladie.

Votre E-Boutique en Ligne Offerte

Naturellement Bien vous offre votre E-Boutique personnalisée en ligne sur Internet ! Cette boutique n'est pas là pour remplacer votre activité de vente à domicile en revanche c'est un formidable outil commercial dans votre activité au quotidien !

Découvrez les avantages de votre E-boutique : outil de fidélisation des clients, économies en frais de fonctionnement, canal permettant d'obtenir des recettes supplémentaires et développer ses ventes... Naturellement Bien se charge des mises à jours, de la maintenance de votre site web et tout cela gratuitement : vous n'aurait plus qu'à en faire la promotion et à consulter l'état de vos commandes le soir à partir votre espace vendeur !



→ AVANTAGES DE MA E-BOUTIQUE :

- Je peux vendre sur Internet.
- Je suis commissionné(e) à 25% sur mes ventes.
- Je n'aurai pas à me déplacer car Naturellement Bien livre directement les clients !
- Lorsque mes clients passent une commande en ligne les frais de port sont à leur charge et ils ne bénéficient pas des cadeaux invités, ce qui représente pour moi une économie à double échelle.

→ DEVELOPPER ET FIDELISER MON PORTEFEUILLE CLIENTS :

- Je touche un réseau de clients plus éloigné
- Je fidélise mes clients sur l'ensemble des produits consommables, en effet, nous sommes en septembre, Mme DUPONT a terminé son lait corporel et ma prochaine démonstration chez elle n'est programmée que mi novembre Grâce à ma E-Boutique ma cliente pourra se réapprovisionner de façon simple et rapide, alors que jusqu'à présent pour satisfaire Mme Dupont j'aurais été contraint(e) de payer des frais de port
- Je suis plus proche de mes clients car je peux sur mon espace personnel visualiser les commandes de mes clients au jour le jour
- Mes clients bénéficient d'une offre plus large, en effet, le catalogue en ligne offre des exclusivités produits qui n'apparaissent pas sur le catalogue papier et propose des idées cadeaux qui vont permettre à mes clients d'offrir du bien être à leurs proches tout au long de l'année

→ OPTIMISER MON TRAVAIL :

- Ce formidable outil commercial va me permettre de garder un lien étroit et permanent tout au long de l'année : relances satisfaction, programmation de démonstrations, suivi de leurs produits favoris, ce qui me permettra de les relancer à la parution des invitations si leurs produits phares sont en promos, en cadeaux ou s'il existe des nouveautés dans la gamme que je pourrais leur présenter.
- La démonstration à domicile est pour mes clients le seul moyen de tester les produits et de leur donner envie de les acheter.
- La démonstration reste pour moi ma meilleure source de revenus et le meilleur moyen de toucher de nouveaux clients grâce au réseau de mes parrains et marraines
- Grâce à la page accueil de votre E-Boutique vous faites également la promotion de vos démonstrations et du recrutement

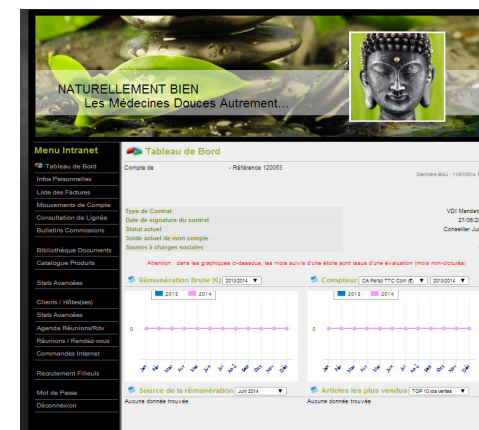
→ MES CLIENTS AURONT TOUJOURS ENVIE DE FAIRE DES REUNIONS :

- Pour garder un contact étroit avec moi !
- Pour bénéficier de mes conseils personnalisés !
- Pour profiter des cadeaux invités, parrains !
- Pour avoir l'exclusivité des promos démos !
- Pour pouvoir tester les produits !
- Pour ne pas payer de frais de port !
- Pour bénéficier des avantages fidélité !
- Pour partager un moment convivial avec ses proches et ainsi leur offrir les conseils d'un professionnel !

Extranet Vendeur pour gérer votre activité

Naturellement Bien met à votre disposition un intranet avec un ESPACE VENDEURS. Un outil de gestion professionnel, simple, intuitif et spécialement adapté aux VDI qui vous offre une solution optimisée de votre activité commerciale.

Rapide et convivial, les fonctionnalités de votre espace vendeur ont été spécialement conçues afin de faciliter la gestion de votre activité au quotidien, en vous donnant les moyens de développer et animer efficacement votre réseau.



→ BACKOFFICE PERSONNEL :

- Intranet individuel sécurisé (cryptage SSL)
- Interface ergonomique et performante
- Accès personnel protégé par mot de passe
- Consultation des informations personnelles

→ GESTION DE MON ACTIVITE :

- Saisie du planning des réunions et rendez-vous avec agenda graphique imprimable (PDF)
- Outils de suivi d'activité
- Tableau de bord synthétique avec indicateurs d'activité graphiques.
- Consultation des statistiques d'activité (Chiffre d'Affaires, etc.)
- Suivi des livraisons / colis

→ GESTION COMMERCIALE :

- Saisie des clients, prospects et hôteses
- Exportation de listings clients et filleuls au format Excel
- Saisie de commandes en ligne en temps réel (personnelles, pour des clients ou commandes groupées de réunion)
- Paiement en ligne des commandes avec lien de paiement externe
- Consultation des factures détaillées et impression PDF

→ SUIVI COMPTABLE :

- Consultation des écritures comptables enregistrées sur le compte du vendeur (fac-

tures, règlements, commissions, etc.)

- Consultation et édition des bulletins de commissions mensuels et des bulletins de précompte trimestriels détaillés

→ ANIMATION & SUIVI DU RESEAU :

- Saisie de nouveaux filleuls qui souhaitent rejoindre le réseau
- Consultation de la lignée avec indicateurs graphiques d'activité des filleuls
- Outils de suivi d'animation
- Outils de suivi et d'animation de réseau (lignée, filleuls, CA par filleul, activité, réunions, etc.)
- Suivi des agendas et de l'activité des filleuls de lignée

→ INFORMATIONS PRATIQUES :

- Consultation du catalogue produits complet et illustré
- État des stocks en temps réel
- Bibliothèque de documents à télécharger ou à consulter
- Fiches pratiques & Formations

Votre espace vendeur est accessible depuis www.naturellementbien.fr. dès la validation de votre compte par Naturellement Bien. Vos identifiants et mots de passe vous sont adressés à l'adresse email que vous avez indiquée dans votre dossier d'adhésion.

Programme de Fidélisation des Clients

Cadeaux Invités !
Votre PREMIER cadeau pour toute commande :

- Savon de Cire Pomme Verte** (49€90) 37€50
- 1. Brûleur-ceramique** (49€90) 37€50
- 2. Pendentif Quartz Rose** (49€90) 37€50

Promotions Exclusives

- ZéroDiet Coudre Faim Magnétique** (49€90) 37€50
- Coussin Cervical Massant** (49€90) 37€50
- Offre Les Souhaits d'Aladin** (49€90) 37€50
- Offre Hydra Pur les Soins de l'Orient** (49€90) 37€50
- Argile Verte** (49€90) 37€50
- Diffuseur Car Zen/Arôme** (49€90) 37€50
- Offre Lavage Eco Clean** (49€90) 37€50
- Soins de Beauté** (49€90) 37€50
- Soin à l'huile** (49€90) 37€50

Naturellement Bien a mis en place un programme de fidélisation efficace destiné à motiver l'acte d'achat et les achats coups de cœur de vos clients : promotions, offres exceptionnelles, cadeaux invités... de sorte que chacune de vos démonstrations soient perçues comme un évènement à ne pas rater !

→ **DES PROMOTIONS POUR SÉDUIRE VOS CLIENTS** : Assister à une démonstration Naturellement Bien, c'est s'accorder une pause bien-être et partager avec des amies un grand moment de détente ! Et si, en plus, vos invités pouvaient se faire plaisir en se laissant séduire par une promotion inmanquable ?

Les promotions sur les produits permettent de booster vos ventes. Il est donc primordial de les mettre en avant durant vos démonstrations. Les clients les adorent ! Comment résister à 20 % remise exceptionnelle sur mon article préféré juste aujourd'hui ? A coup sûr, les offres promotionnelles vont vous permettre de vendre plus et de dynamiser vos ventes. Les promotions permettent de mettre en avant un produit et de conquérir de nouveaux clients. Parlez-en à vos clients, ils vous diront Merci !

→ **LES CADEAUX INVITÉS** : L'efficacité du cadeau dans les affaires n'est plus à prouver : Les

clients sont heureux de recevoir des cadeaux !

Toutes les recherches ont confirmé que des clients qui recevaient des cadeaux commandaient plus rapidement et plus fréquemment que ceux qui n'en recevaient aucun. Grâce à Naturellement Bien vous n'avez pas à vous soucier de la façon de remercier vos clients, ils sont gâtés ! Sur chaque invitation, vous pourrez découvrir les cadeaux que nous leurs réservons.

Un cadeau, c'est tout un symbole : une personne qui reçoit un cadeau a le sentiment d'être apprécié, d'être aimé. Participer à une démonstration, profiter d'un moment de convivialité, se faire du bien, se faire plaisir et en plus repartir avec un cadeau ! Que demander de mieux ! Et lorsque la commande atteint 69 € un cadeau supplémentaire au choix. Bien sûr... On craque !

Un cadeau offert sur une promotion, une campagne marketing...peut augmenter vos ventes de 20 à 30% ! Ce cadeau supplémentaire sera donc très utile pour augmenter votre panier moyen client (CA moyen par client). Faites en donc la promotion à chacune de vos démonstrations. Le cadeau peut créer un sentiment d'amitié entre votre entreprise et votre client : Ce qui facilite vos ventes présentes, comme vos ventes futures.

Programme de Fidélisation des Parrains

ESPACE Parrains & Marraines !
Lorsque j'organise une Démonstration Privée à mon domicile :

- 1er Cadeau** (49€90) 37€50
- 2ème Cadeau** (49€90) 37€50
- 3ème Cadeau** (49€90) 37€50
- 4ème Cadeau** (49€90) 37€50
- 5ème Cadeau** (49€90) 37€50
- 6ème Cadeau** (49€90) 37€50

→ **LA COURSE AUX CADEAUX DES PARRAINS & MARRAINES** : Les Parrains des démonstrations Naturellement Bien sont des acteurs essentiels de votre activité. Ce sont eux qui accueillent leurs proches chez eux et qui sont le lien entre toutes les personnes présentes. Ils aident à préparer la démonstration et ils participent souvent à l'animation.

Il est donc tout naturel qu'ils soient récompensés à leur juste valeur ! Pour les remercier de leur accueil, les Parrains lors de chaque démonstration ont la chance de participer à la Course aux Cadeaux ! Ce challenge leur permettra de gagner de 200 à 300€ de produits du catalogue en fonction des ventes réalisées pendant la démonstration à domicile et ils bénéficient de remise exceptionnelles !

Vous l'aurez bien compris les Parrains deviennent ainsi partie prenante du succès de votre démonstration, ce qui en fera vos meilleurs alliés le jour venu. Votre rôle : Les motiver au maximum le jour de la préparation à gagner tous les cadeaux du mois en invitant un maximum de personnes susceptibles d'être intéressées par votre offre. Difficile ? Non tout à fait réalisable, certains Parrains sont devenus chez Naturellement Bien les spécialistes de la démonstration à 990 € de ventes. Pourquoi ? Tout simplement parce qu'ils ont compris qu'en ciblant leurs invités ils pouvaient gagner l'intégralité des cadeaux du mois !

Bien entendu, la Course aux Cadeaux est un outil primordial pour redater de nouvelles démonstrations. En effet, n'oubliez pas de conclure votre démonstration par une énumération claire des cadeaux remportés le jour même par vos Parrains : lorsque vous enoncerez que M. & Mme X ont remportés ce jour, tel diffuseur d'huiles essentielles + tel appareil de massage + tel bijou de magnétothérapie + tel parfum... Vous l'aurez compris, il y a de fortes chances que l'exercice de la prise de RDV pour trouver de nouveaux parrains, vous paraisse plus aisé !

→ **LES CARTES DE FIDÉLITÉ** : Les cartes de fidélité Naturellement Bien entrent dans le cadre du programme de fidélisation de nos Parrains. Le club constitue un bon moyen de faire perdurer la confiance et de leurs montrer de la reconnaissance. Il s'agit d'abord de renforcer et de compléter le dispositif relationnel en place et de fidéliser dans la durée, ici les objectifs s'inscrivent uniquement sur du moyen terme. En effet, elles permettent de fidéliser les Parrains en prévision de nouvelles programmations de démonstrations dans l'année en cours. La carte devient donc un stimulant pour augmenter le nombre démonstrations sur l'année. L'adhésion au Club Fidélité Naturellement Bien permet à son titulaire de bénéficier d'avantages exclusifs, de remises et de cadeaux supplémentaires.

Un Démarrage sur Mesure : Simple & Rapide !

Comment devenir Conseiller ou Conseillère en Médecines Douces chez Naturellement Bien : C'est vous qui décidez ! Nous avons créé deux formules pour vous permettre d'intégrer notre réseau de vendeurs indépendants et ainsi répondre au mieux à vos attentes...

A vous de choisir la solution qui vous correspond le mieux !

Mais attention avant de nous retourner le contrat pensez à vérifier dans [le Guide Juridique \(page 58\)](#) que votre situation personnelle et professionnelle vous permette bien d'être VDI !

→ Solution 1 : Formule Intégration Conseiller Junior Je fais le choix de débiter à mon rythme...

Vous êtes quelqu'un de méthodique, de prudent et vous préférez débiter à votre rythme ! La Formule Intégration est faite pour vous...

Le contrat :

Nous vous offrons l'opportunité d'acquérir votre pack de démonstration d'une valeur de 250 € vendu au tarif exceptionnel de 50 € si vous devenez conseiller (ère) Naturellement Bien !

Après réception de votre dossier de candidature et du règlement* de votre pack (50€), nous vous faisons parvenir votre pack de démonstration d'environ 250 € de produits, afin de vous permettre d'organiser vos réunions. A vous de les organiser à votre rythme...

Vous n'avez aucune contrainte de vente et votre rémunération est calculée sur le pourcentage des ventes réalisées. Chez Naturellement Bien vous êtes commissionné au taux de 25% sur vos ventes personnelles TTC.

Les Plus :

1. Votre site internet offert ! Votre boutique en ligne vous permettra de toucher les personnes qui sont un peu éloignées géographiquement et chez qui vous n'auriez pas la possibilité de faire de démonstrations. Avantage : Vous êtes également commissionné(e) à 25% sur les ventes TTC de votre site internet !
2. Vous souhaitez devenir animateur de réseau, nous vous offrons la possibilité de recruter dès le lancement de votre activité ! Vous percevez, en plus de votre commission de 25% sur vos ventes personnelles TTC, une commission d'animation de 3% sur les ventes TTC de vos recrues !

**Demande d'Adhésion
Dossier Intégration**

cliquez ici !

* Paiements possibles : par chèque, par CB ou Mandat Cash.

Pack de démonstration : Formule Intégration



Suggestion de présentation



→ Solution 2 : Formule Challenge Conseiller Je fais le choix du Challenge Gagnant ...

Vous êtes quelqu'un de dynamique, d'ambitieux et vous aimez relever des défis ! La formule Challenge Gagnant est faite pour vous...

Le contrat :

Après avoir réceptionné votre dossier, nous vous faisons parvenir votre pack de démonstration d'environ 800 € de produits, afin d'organiser vos réunions.

A vous d'organiser les démonstrations produits à votre rythme... Pour gagner votre pack de démonstration, nous vous demandons de réaliser un minimum de ventes de 2000 € sur deux mois, ce qui correspond environ à 5 démonstrations de vente sur deux mois. En effet, le panier moyen constaté chez Naturellement Bien est de 400 € de ventes par démonstration (chiffre moyen national sur le lancement d'une nouvelle recrue sans aucune expérience dans la vente à domicile).

En contrepartie, vous aurez signé un contrat de location de matériel auquel vous aurez joint un chèque de caution d'une valeur de 200 € qui ne sera pas encaissé et qui vous sera restitué à l'issue du challenge de deux mois.

Parallèlement à votre challenge, vous êtes bien entendu rémunéré(e) mensuellement, votre rémunération est calculée sur le pourcentage des ventes réalisées, chez Naturellement Bien vous êtes commissionné au taux de 25% sur vos ventes personnelles TTC. En d'autres termes, si vous décidez d'intégrer Naturellement Bien et que vous réalisez votre challenge de 2000 € de ventes : vous recevez une commission de 500 € et EN PLUS vous gagnez votre pack de démonstration soit ≈ 800 € de produits... Une fois le challenge réussi vous travaillez évidemment à votre rythme sans chiffre d'affaires minimum à réaliser pour la suite de votre activité !

Les Plus :

1. Votre site internet offert ! Votre boutique en ligne vous permettra de toucher les personnes qui sont un peu éloignées géographiquement et chez qui vous n'auriez pas la possibilité de faire de démonstrations. Avantage : Vous êtes également commissionné(e) à 25% sur les ventes TTC de votre site internet !
2. Vous souhaitez devenir animateur de réseau, nous vous offrons la possibilité de recruter dès le lancement de votre activité ! Vous percevez, en plus de votre commission de 25% sur vos ventes personnelles TTC, en plus des ≈ 800 € de produits de votre pack, une commission d'animation de 3% sur les ventes TTC de vos recrues !

**Demande d'Adhésion
Challenge Gagnant**

cliquez ici !

Pack de démonstration : Formule Challenge



Suggestion de présentation



Vos Premiers Pas : Réussir son Lancement

Vous avez décidé de nous rejoindre, nous vous souhaitons la bienvenue ! Si vous voulez savoir comment réussir votre lancement, développer votre réseau de parrains, clients et conseillers...

Appliquez la méthode Naturellement Bien, elle est garante de votre réussite ! Un ensemble de conseils qui vous aideront à faire de votre activité, un moment à chaque fois unique et dont vos clients et parrains se souviendront avec plaisir. Des techniques qui vous permettront de partager votre passion et qui vous conduiront à vous épanouir pleinement dans votre activité.



→ CONNAISSANCE DES PRODUITS :

Lorsque vous recevez votre pack de démonstration inutile de se précipiter pour réaliser votre première démo ! Vous devez dans un premier temps vous familiariser avec le catalogue, les invitations, les feuillets de préparation et TESTER les produits ! On ne parle jamais aussi bien d'un produit que lorsque l'on l'utilise ! Vous pouvez compléter cette découverte avec les fiches de formations, les fiches produits ou l'accompagnement personnalisé de votre animatrice de réseau ou du siège.

→ PREPAREZ VOTRE MALETTE DE PRESENTATION :

Une fois la connaissance des produits acquise, il faut aussi penser à organiser la vente au sens pratique et matériel du terme. Désormais pour mettre toutes les chances de réussite de votre côté vous devez être professionnel ! La vente à domicile ne demande pas de lourds investissements néanmoins vous devez être un minimum équipé pour gérer votre activité le plus efficacement possible ! Le pack administratif : Indispensable lors des préparations de réunions comme le jour de la démonstration et lors de vos livraisons, prévoyez une sacoche regroupant l'ensemble de vos effets administratifs : carnets de préparation, invitations du mois, catalogues produits, un lot de stylos billes, bons de commandes, calculatrice, agenda, cartes de visites, fiches produits, flyers de recrutement, les formulaires des cartes de fidélité... Votre équipement de présentation : pensez à vous équiper d'une nappe, de prises ou rallonges et d'objets de décorations permettant de mettre en valeur votre table et vos pro-

duits : plateaux, paniers avec des cotons pour les cosmétiques, bandelettes papier pour faire sentir les parfums, présentoirs à bijoux... Vous pouvez à tout moment compléter votre pack de démonstration avec les produits qui vous séduisent le plus grâce à votre remise exceptionnelle de 30%, aux offres spéciales conseillers et chaque mois avec vos cadeaux activité !

→ FAITES VOTRE PUBLICITE : Ayez toujours un catalogue et une invitation sur vous ! Ne manquez pas de parler de votre nouvelle activité à toutes les personnes que vous allez croiser : amis, famille, devant l'école, coiffeur, au travail, les commerçants... Vous aimez prendre soin de votre santé... Eux aussi ! Vos futurs clients et parrains sont partout ! Profitez de tous les moyens qui sont à votre disposition pour vous faire connaître : réseaux sociaux, création d'un blog personnel, emailing, boitage, bouche à oreille, petites annonces, démarchage de vos proches...

→ LA PROSPECTION : Lorsqu'on se lance en tant que VDI, au démarrage de son activité, on se pose souvent les questions : Comment trouver des clients ? Comment trouver des hôtes/hôtesse pour organiser des réunions ? Dans la vente à domicile, il est nécessaire de se créer son propre réseau professionnel. Au lancement de son activité, il est indispensable de se faire connaître auprès du plus grand nombre. Le secret : Vous allez utiliser votre réseau privé : amis, famille, collègues de travail, entourage sportif, associatif, voisins, relationnel proche...

Commencez donc par créer une liste des personnes que vous connaissez, pour cela n'hésitez pas à vous servir de l'arbre relationnel que vous trouverez sur le feuillet de préparation et tâchez de n'oublier personne ! En effet, le but est de commencer à se faire connaître par de petits groupes de personnes afin de développer et élargir vos contacts et ainsi créer votre propre réseau. Sans ça, votre activité de vdi risque d'être compromise ! Puis-je réaliser la première démonstration chez moi ? SURTOUT PAS ! Imaginons que vous ayez autour de vous, 10 personnes proches, en les faisant venir chez vous, vous aurez au mieux 10 clients ! Et après ? En réalité, il est indispensable que ces personnes deviennent vos 10 premiers parrains qui convieront chacun 10 invités à la démonstration que vous allez organiser chez eux. Combien de clients ? 10 parrains x 10 invités = 100 clients ! Et autant de chance de trouver de nouveaux parrains parmi ces clients ! Faites votre choix...

→ LA PREPARATION DES DEMONSTRATIONS :

Vous avez daté une démonstration, félicitations ! Maintenant vous devez mettre toutes les chances de votre côté pour que ce moment soit une réussite ! Pour cela vous devez rencontrer vos parrains et fixer un rendez-vous de préparation de démonstration. Ce rendez-vous privé est un moment privilégié avec vos parrains qui va permettre de préparer au mieux la démonstration que vous allez réaliser ultérieurement à leur domicile. Cette préparation a pour but de les rassurer quant à l'organisation de la démonstration, de leur expliquer son déroulement, ce que vous attendez d'eux, ce qu'ils peuvent attendre de vous et tous les cadeaux qu'ils vont pouvoir gagner en devenant parrains ! Présentez leur l'invitation et expliquez leur qu'ils ont la chance de participer à LA COURSE AUX CADEAUX DES PARRAINS

Naturellement Bien ! Enumérez les avantages qu'ils ont à tirer d'une démonstration réussie : « Plus il y aura de ventes, plus vous aurez de cadeaux ! ». Cette préparation vous permettra d'établir une relation à long terme avec votre parrain et de nouer des liens de confiance. Et pour cela, vous devez les aider, les accompagner, les encadrer ! Servez-vous du feuillet de préparation pour lister les personnes à inviter ! Combien de personnes ? 5 à 10 pour assurer un maximum de convivialité et de maîtrise commerciale du groupe. Si il y a trop d'invitées on ne pourra pas leur accorder toute l'attention nécessaire. Il n'est pas toujours facile pour de nouveaux parrains de savoir combien de personnes et qui inviter à une démonstration de vente à domicile... Cependant il y a lieu ici aussi de tenir compte de l'érosion du nombre d'invités. Expliquez-leurs qu'ils risquent d'avoir 70% de refus ou de désistements de dernière minute. Aussi, s'ils souhaitent avoir 5 à 10 invités présents, il leur faudra convier au minimum 20 à 30 personnes ! Vous devrez laisser à vos parrains un nombre suffisant d'invitations pour chaque invité et toujours cinq de plus au cas où ils aient oublié quelqu'un ! Le secret : le succès de la réunion de vente que vous allez organiser dépendra en grande partie de l'équipe que vous allez former avec vos parrains : plus vous serez organisée et enthousiaste, plus vos parrains le seront aussi ! Les parrains connaissent sûrement une personne à la recherche d'un emploi ou d'un complément de revenu. Expliquez à vos parrains que s'ils vous permettent de recruter une personne pour votre équipe, Naturellement Bien leur permettra de bénéficier d'une remise sur le produit de leur choix de 50% lors de la signature du contrat de cette personne ! Produit non commissionnable mais qui est pour vous une aide précieuse au développement de votre activité !

→ **LA DÉMONSTRATION :** Arrivez au moins 30 min avant l'heure de la démonstration de sorte que vous puissiez vous entretenir au calme avec vos hôtes et installer avec eux votre table en mettant vos produits le plus en valeur possible. La vente en réunion est votre première source de revenus, un travail agréable pendant lequel vous présentez et faites tester des produits Naturellement Bien dans un cadre familial et chaleureux ! Gardez toujours en tête qu'il est primordial de faire participer les invités afin de les captiver, d'attirer leur attention et d'éviter que la démonstration ne devienne ennuyeuse. Pensez à les motiver avec les cadeaux à gagner sur les invitations et les promotions en cours dès le début de la réunion et s'ils ne sont pas venus avec leur invitation redistribuez les en même temps qu'un bon de commande et un stylo à chacun. Pensez également à faire circuler vos catalogues. Le secret : il faut être concis, s'intéresser au client et à ses besoins pour motiver les achats coups de coeur. Et c'est là que repose tout le concept de Naturellement Bien : offrez du bien-être à vos clients dans une ambiance conviviale, d'échange, de générosité et de partage ! Lorsque vous êtes en réunion vous devez présenter vos produits, votre gamme... afin de vendre vos produits. Toutefois vous devez toujours garder en tête qu'une réunion est également le moment idéal pour trouver de nouveaux parrains pour vos futures démonstrations. Ce sera votre deuxième source de revenus dès le premier mois. Le point clé de la vente en réunion n'est pas tant le volume de vente généré pendant la réunion elle-même mais, le nombre de contacts, de nouveaux rendez vous pris. Incitez vos clients à devenir des parrains : mettez en avant les avantages, les produits à gagner, la carte de fidélité et les remises exceptionnelles. Votre fichier Parrains constitue votre fond de commerce, ils sont fidèles et programment en moyenne deux démonstrations par an. Ainsi, chaque réunion doit faire l'objet de rdv avec de nouveaux parrains et de nouvelles prises de rendez vous pour vos futures préparations & démonstrations. Avec 50 parrains, vous pouvez assurer régulièrement 10 démonstrations par mois. Les personnes présentes à votre réunion sont forcément intéressées par ce type d'événement et son donc tout à fait aptes à proposer à leur ami(e)s de participer à une réunion. Dans cet esprit les parrains doivent être vos alliés dans la prise de nouveaux rendez vous. Ils doivent s'impliquer aussi bien dans le nombre d'invités que dans la qualité de ces derniers.

→ **DEVELOPPEZ VOTRE RESEAU :** C'est votre troisième source de revenus. Pensez à chaque démonstration à parler du recrutement en complément de revenus ou en activité à plein temps. Le secret : vos meilleures recrues sont souvent vos parrains et vos clients fidèles. Mettez en avant les points forts de votre activité : la liberté de gérer son temps de travail, le plaisir, la convivialité, les échanges, les nouvelles rencontres, l'autonomie, la rémunération, la possibilité de cumuler des ressources, le pack de démarrage et les 800 € de produits à gagner avec le challenge de lancement, les possibilités d'évolutions et tout ce qui vous a motivé personnellement à vous lancer dans la vente à domicile ! N'hésitez pas non plus à en parler dans votre entourage et à passer des annonces gratuites sur internet (exemple de site d'annonces gratuites : annonces vertes, je me propose...). Pour optimiser votre communication nous vous recommandons de profiter de la notoriété des réseaux sociaux pour élargir votre cercle de connaissances ! Facebook, twitter, linkedin, google +... Lorsque vous êtes en démonstration et que vous prenez vos commandes demandez toujours l'adresse e-mail de vos clients ! C'est le meilleur moyen de les recontacter facilement par les réseaux sociaux. Vous pouvez également distribuer chez les commerçants les flyers de recrutement mis à votre disposition gratuitement !

→ **LES COMMANDES :** A la fin de la démonstration, vous repartez avec les bons de commandes. Une fois chez vous, vous devez les saisir en ligne sur votre espace vendeur, le service logistique expédiera chez vous les produits dans les 72h. Aucune livraison n'est effectuée le week-end. Ajoutez un jour en cas de jour férié, deux en cas de pont.

→ **LIVRAISON & ENCAISSEMENT :** A la fin de chaque réunion, rassemblez tous les paiements (chèques et espèces) dans une enveloppe spéciale sur laquelle vous noterez le nom et le montant de la commande de chaque client, cette enveloppe sera confiée aux parrains de la démonstration qui compléteront les paiements si nécessaire. Vous récupérez cette enveloppe à la livraison des produits chez les hôtes afin de les faire parvenir à l'entreprise qui se charge de l'encaissement. Vous disposez d'un délai MAXIMUM DE 2 JOURS CALENDAIRES, pour faire parvenir les règlements au siège tout retard entraînant de plein droit l'exigibilité d'un intérêt de retard au taux légal en vigueur.

Intégrer le Réseau Maintenant !

Vous avez fait le choix de rejoindre notre équipe et de devenir VDI chez Naturellement Bien : Nous vous en félicitons ! Désormais pour concrétiser notre partenariat c'est très simple ! Il vous suffit de cliquer sur le dossier correspondant à la formule que vous aurez choisi et de télécharger et imprimer votre dossier complet en cliquant sur le dossier pdf ci-dessous et de suivre les instructions...

A très vite au sein de l'équipe Naturellement Bien !

Formule Intégration Conseiller Junior	Formule Challenge Pack Conseiller
Vous achetez votre Pack de démo pour 50 € (valeur 250 €)	Vous recevez votre Pack de démo d'une valeur de 800 €
Commissions versées : • 25% de commissions dès votre 1ère vente. • 3% de commissions sur les ventes de votre équipe, dès votre première recrue.	Commissions versées : • 25% de commissions dès votre 1ère vente. • 3% de commissions sur les ventes de votre équipe, dès votre première recrue.
Conditions : Aucunes	Conditions : 2000 € de vente à réaliser sur 2 mois pour gagner mon Pack de Démonstration !
Dossier Intégration :	Dossier Challenge :
 Dossier pdf Cliquez dessus	 Dossier pdf Cliquez dessus

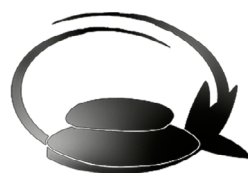
Attention avez-vous vérifié dans le [Guide Juridique \(page 58\)](#) que votre situation personnelle et professionnelle est bien compatible avec le statut de VDI ? Si ce n'est pas le cas nous vous invitons à le consulter sans plus attendre...

Naturellement Bien

www.naturellementbien.fr

19 rue Basses 30540 MILHAUD

Email. : contact@naturellementbien.fr



©2014 Naturellement Bien SARL. Tous droits réservés. Les droits de cette publication et des marques y figurant sont la propriété de Naturellement Bien SARL. Les photos et textes présentés dans ce catalogue sont non contractuels et les produits dans la limite des stocks disponibles. Naturellement Bien se réserve le droit de modifier ou d'échanger un produit du pack de démonstration par un produit d'une valeur similaire. Naturellement Bien ne peut être tenue responsable en cas de non disponibilité d'un produit. Les informations sur la disponibilité des produits étant transmises par les fournisseurs et/ou fabricants, l'indisponibilité définitive ou le report éventuel de livraison d'un produit ne saurait engager la responsabilité de Naturellement Bien, ni ouvrir droit à des dommages et intérêts pour le vendeur. Naturellement Bien se réserve le droit de modifier tout ou partie de ce guide.