

A still life composition featuring a brown glass bottle with dried flowers, a woven basket, and an open spiral notebook. The bottle is on the left, containing several dried, light-brown flower heads and a sprig of white leaves. Next to it is a round, woven basket made of light-colored straw. In the foreground, an open spiral notebook with a gold-colored binding and lined pages is visible. The background is a plain, light-colored wall.

Mon carnet d'actions prospections.

by Louise Mariusse

Bienvenue

Bienvenue dans ce petit carnet de prospection.

Je souhaite ici te partager mes conseils et t'aider à trouver l'inspiration dont tu auras besoin pour développer ta prospection.

Notre travail est basé sur la création de notre réseau et pour cela il est indispensable d'être sans cesse dans l'action et la prospection.

Cependant, il existe plusieurs façons de prospecter, je dirais même qu'il existe autant de façon de prospecter que de conseillers.

Ici tu trouveras les méthodes qui selon moi sont les plus payantes.

N'oublie pas que je ne fais que te partager mon expérience, tu es la seule personne à décider ou non de passer à l'action pour créer ta propre réalité.

Courage et détermination.



Les questions à te poser :

Pourquoi je ne fais pas de prospection actuellement ?

Qui est mon collaborateur idéal ?

Où je le trouve ?

Comment veut-il être abordé ?

Comment j'aimerais être prospecté ?

Qu'est ce que je n'aime quand on me prospecte ?

Planning

La discipline et l'organisation sont absolument indispensables quand on développe une entreprise. Il en est de même pour la prospection. Vous devez prévoir dans votre agenda des plages horaires pour contacter vos futurs collaborateurs.



Mon planning de prospection

MONDAY

- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐

TUESDAY

- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐

WEDNESDAY

- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐

THURSDAY

- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐

FRIDAY

- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐

SATURDAY

- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐

SUNDAY

- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐

MES PETITES NOTES

Mes idées prospections en présentiel.

Madame Marinsse

Te présenter en personne

"Bonjour, je me présente je suis Louise conseillère et formatrice pour le laboratoire d'huiles-essentielles DōTERRA. J'ai découvert il y a quelques temps votre entreprise et je voulais prendre un instant pour venir vous parler de mes services. J'organise des ateliers régulièrement et je me disais que ça pourrait être une super idée de collaborer ensemble. J'aime beaucoup votre univers et j'adorerais pouvoir travailler avec vous.

On pourrait organiser un atelier un jeudi soir de 18h à 20h pour vos clients et si le projet vous a plu, je pourrais vous expliquer comment intégrer ça dans votre activité."

Voilà le type de speech que tu pourrais dire en te présentant directement à des professionnels.

Exemple :

Boutique

Salon de bien-être / spa

Thérapeutes

Salon de thé

Epicerie bio

Coiffeurs

Doula

Coach

Salles de sport

Déposer des flyers

Tu peux facilement créer des flyers sur canva et les imprimer sur VistaPrint ou même de chez toi.

Ensuite tu as juste à prendre ta voiture et planifier un temps pour déposer ces flyers dans tous les lieux fréquentés autour de toi pour te faire connaître et parler de notre formation.

Où déposer ces flyers ?

Exemple :

Boutique

Salon de bien-être / spa

Thérapeutes

Salon de thé

Epicerie bio

Coiffeurs

Doula

Coach

Salles de sport

En déposant tes flyers tu peux en même temps te présenter et leur proposer d'organiser un événement en collaboration. Après cet événement il est probable qu'il souhaite devenir conseiller lui aussi.

Groupes de réseautage

Il existe beaucoup de groupes de réseautage partout autour de nous.

Parfois gratuit, parfois payant.

Renseigne-toi sur internet pour trouver les groupes les plus proches de toi.

Une fois sur place tu auras la possibilité de te présenter et parler de ton activité et de notre formation.

Pense à prendre tes cartes de visite et ton plus beau sourire.

Pense aussi à offrir des échantillons.

Et surtout prends ton agenda pour booker des événements avec l'ensemble des professionnels que tu rencontreras.

Organiser des ateliers

Les ateliers sont des supers opportunités pour deployer ton réseau et parler de notre travail.

Pense à parler de l'opportunité à la fin de chaque événement.

Tu peux prévoir des flyers à distribuer ou à poser simplement sur la table.

Invite également les personnes présentes à en parler autour d'elles, il y a forcément dans leur réseau des personnes à la recherche d'un nouvel emploi ou passionnées par le bien-être.

Tu peux aussi leur montrer rapidement sur ton téléphone à quoi ressemble notre formation pour leur donner l'eau à la bouche.

Organiser des after-work

Participer à des after-work c'est super mais organiser le tien c'est encore mieux !

Tu peux par exemple privatiser un bar branché et inviter un ensemble de professionnels à venir boire un verre.

A leur arrivée tu pourrais leur offrir un petit gift bag avec quelques cadeaux (échantillons, flyers, roll-on...).

Lors de cet after-work je t'invite à faire une présentation de DōTERRA et leur expliquer comment et surtout pourquoi intégrer DōTERRA dans leur activité.

Book des rdvs individuels avec chacun d'eux.

Tu peux éventuellement leur offrir un cadeau s'ils passent commande lors de la soirée.

Pense à promouvoir l'événement et à bien préparer en avance et avec soin tes invitations.

Cercles d'entrepreneurs

Les formats ateliers, conférences, after-work ne sont pas pour toi ?

Et si tu optais pour des cercles d'entrepreneurs ?

Tu pourrais lors de cet événement amener une dimension plus holistique pour faire découvrir une autre partie de DōTERRA et attirer les professionnels plus spirituels.

Il existe des endroits insolites partout autour de toi pour créer des événements alignés à ta personnalité et ton univers.

Laisse parler ton imagination : méditation olfactive, bain sonore, cartomancie... fais leur découvrir toutes les façons d'intégrer DōTERRA dans leurs activités.

Ose et surtout fais des actions qui te font vibrer.

Mes idées prospections en virtuel.

Madame Marinsse

Live

Les lives sont, selon moi, la meilleure méthode pour toucher directement ta communauté.

C'est comme si tu avais la possibilité chaque jour d'organiser des événements devant un maximum de personnes.

Quand j'ai lancé cette activité sur les réseaux sociaux j'organisais chaque semaine des live pour parler de DōTERRA, de l'opportunité, de la formation, du plan de compensation, des avantages, des voyages ...

Chacun de tes abonnés sera séduit par quelque chose de différent, alors aborde l'opportunité de différentes manières pour diversifier ton contenu.

N'oublie jamais que l'intensité de tes résultats sera proportionnel à l'intensité de tes actions.

Lives collaboratifs

MA METHODE du moment : les lives collaboratifs !

Grace à ces lives je peux toucher la communauté des personnes avec qui j'organise ces événements.

J'aborde un thématique produits mais je parle aussi de mon travail et de ma formation.

Je gagne des nouveaux abonnés et en plus je suscite l'intérêt de la personne avec qui je collabore qui deviendra potentiellement une future conseillère elle aussi.

J'organise parfois des concours suite à ces lives pour toucher encore plus de monde.

C'est selon moi une méthode douce et extrêmement payante sur du long terme.

Augmenter notre réseau, notre visibilité et gagner la confiance de nos abonnés, voilà le véritable secret des comptes attractifs.

Stories

C'est bien connu, c'est en stories que la magie opère.

Tu peux parler de tout à visage découvert.

Alors profite en pour parler de ton travail, de ton quotidien, de notre formation en toute authenticité.

Pense à créer de l'interaction avec ta communauté.

Pourquoi ?

Tu veux ouvrir la conversation !

Alors abuse de tickets de sondage, de questions ouvertes.

Pense à être présente chaque jour et surtout à publier tout au long de la journée pour apparaître en priorité dans les statistiques de tes abonnés.

Parle, parle, parle et partage un maximum sur cette opportunité.



Et si tu parlais de ton travail en réel également ?

Il est bien connu que les reels sont les formats de publications les plus populaires en ce moment.

Et si tu en profitais pour parler de cette opportunité en te mettant en scène ? ou en créant des réels viraux.

Pour ça, je te conseil de regarder les reels les plus visionnés sur instagram et de t'en inspirer.

Il faut soigner tes créations car oui instagram c'est aussi un outil créatif qui te permet de mettre en avant ton activité.

L'image de ton entreprise et l'énergie que tu y mettra, permettra ou non à ta communauté de te faire confiance.

Il existe des tas de community manager sur Instagram qui offrent des contenus gratuits pour t'aider à créer des contenus attractifs de qualité.

Contacter directement

Bonjour Camille,

Je me permets de vous contacter car j'ai vu que vous étiez doula.

Je travail pour le laboratoire d'huiles-essentielles DōTERRA et je propose aux professionnels comme vous d'intégrer l'aromathérapie dans leur activité.

Les huiles-essentielles sont vraiment incroyables pour accompagner les mamans lors de leur grossesse, le jour de l'accouchement, le post-partum...

Je serais très heureuse d'en discuter avec vous si vous le souhaitez.

Hâte de vous lire.

Louise

Voilà un message type que tu peux envoyer directement au compte Instagram que tu découvres.

Cependant cette méthode a également nuit à l'image du MLM et est à prendre avec beaucoup de précautions.

Groupe facebook

Les groupes facebook sont également une très bonne manière de rencontrer des professionnels.

Vous pouvez vous abonner à des groupes et interagir avec les autres participants.

Il est possible parfois de parler ouvertement de votre activité, mais encore une fois soyez prudent car certains groupes sont réfractaires et vous pouvez vous voir banir par les administrateurs.

Trouve des groupes de thérapeutes, professionnels du bien-être, de la parentalité...



Linkedin est aujourd'hui le plus grand réseau de professionnels du web.

Je ne sais pas m'en servir et je n'ai aucun conseils à te partager.

Cependant je reste absolument persuadée que cet outil est à exploité car personne n'est présent aujourd'hui sur ce réseau.

Je sais que des équipes entière ont bâti leur croissance grâce à lui et je suis curieuse de savoir qui osera se lancer pour me surprendre.

Affaire à suivre ...

32 mantras pour t'aider à prospecter :

Madame Marinsse

1. Je m'aime, je crois en moi-même et je me soutiens quoi qu'il arrive.
2. Je suis aimé, aimante et aimable.
3. Je fais de mon mieux à chaque instant.
4. J'ai en moi les pouvoirs de réalisation de ce que je souhaite.
5. Je suis la personne qui décide de tout ce que je fais et j'ai toujours le choix.
6. Je donne le meilleur de moi-même et je suis comme je suis.
7. Là, maintenant, à cet instant, je vais bien.
8. Je mérite d'être heureuse.
9. L'échec est une étape sur la route du succès.
10. J'accepte ce que je ne peux pas changer afin de me concentrer sur ce que je peux changer.
11. Tout est expérience. J'apprends chaque jour.
12. J'ai confiance en moi et en mes décisions.
13. Je n'ai pas besoin d'être parfaite, j'ai besoin d'être moi-même.
14. Je ne cherche pas à faire plaisir à tout le monde, je fais ce que je pense être bien et juste.
15. Je suis forte, je suis capable, je suis sereine.
16. Ma situation actuelle n'est pas ma destination finale.
17. Je suis force, je suis détermination.
18. L'important est ce que je pense de moi-même, pas ce que les autres pensent de moi.
19. Rien ne peut me résister, je peux tout réussir.
20. Je suis unique, mon parcours est unique.
21. J'apprécie mon esprit, mes émotions, mon corps et mon âme.
22. Toutes mes émotions sont utiles, je les accueille, je les écoute, je m'en libère.
23. Je choisis d'être heureuse. Je choisis de m'aimer.
24. Je vise le progrès, pas la perfection.
25. Plus j'ai confiance en moi, plus j'ai confiance en d'autres personnes.
26. Je suis ravie de mes talents, de mes dons et de mes qualités.
27. Je suis moi, et c'est bien.
28. Je lâche prise et j'accepte ce que je ne peux pas contrôler.
29. Qu'importe les épreuves, j'ai confiance en moi et je le mérite.
30. J'ai déjà réussi, je réussirai encore.
31. Je fais de mon mieux et j'en suis fière.
32. Je travaille sur moi-même, pour moi-même, par moi-même.

Checklist

MA TO DO LIST D'ACTIONS	L	M	M	J	V	S	D

NOTES:

