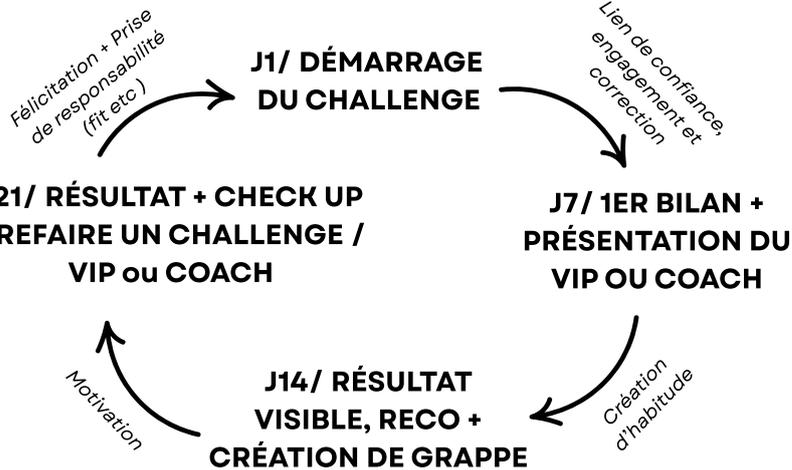


FOLLOW UP

“La fortune se trouve dans le suivi” - Jim Rohn



LE FLOW AVEC UN CHALLENGER



TES PREMIÈRES ACTIONS AVEC LUI

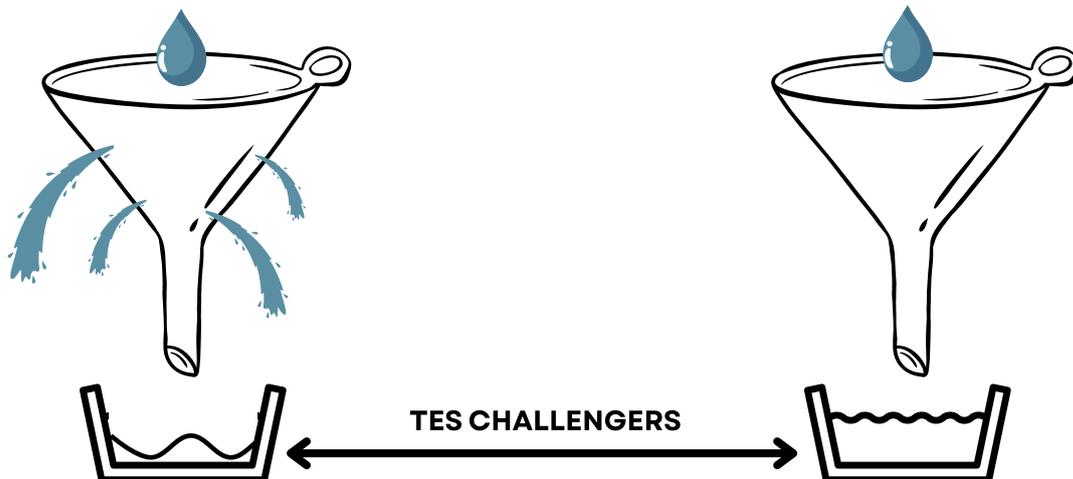
- 1/ Lancement de challenge (explication des produits, organisation des assiettes, menu/photo) + Prise des RDV de suivi J7/J14/J21
- 2/ Premier message J0 + Envois du document lancement de challenge adapté à son objectif
- 3/ Ajout de la personne sur la conversation de partage d'assiette + Before / After
- 4/ Explique lui le site et donne lui son accès VIP - voit avec ton sponsor pour le mot de passe

Le secret d'un business solide, c'est la continuité. C'est pour cela que le suivi est une étape clé : il ne s'agit pas juste de vendre un programme, mais de conduire ton challenger à ses résultats. Quand une personne est satisfaite, elle reste. Non seulement parce qu'elle a investi pour atteindre ses objectifs, mais surtout parce qu'elle devient convaincue - et une personne convaincue en parle autour d'elle.

💬 Pense à quelqu'un qui porte des lunettes : il ne lui viendrait pas à l'esprit de ne plus

les utiliser. La nutrition, c'est pareil : ça devient un réflexe, un besoin, un mode de vie. Ta mission, c'est donc de transformer une première expérience en routine durable, et une routine en relation de confiance à long terme.

CRÉATION D'UNE COMMUNAUTÉ ET NON D'UN BUSINESS DE RECONSTRUCTION



FOLLOW UP

21Day Pour faire la différence

JOUR 0

Exemple de message de démarrage. L'objectif est de s'assurer qu'il ait tous les documents dont il a besoin pour bien démarré. Assure toi aussi d'avoir les photos de démarrage.

*Encore félicitations pour ta décision de démarrer ton challenge ! 🎉
Tout d'abord, je t'envoie le pdf qui explique tout le nécessaire pour ton challenge juste en dessous 📄
Je t'ai également ajouter sur le groupe de partage d'assiette, le but est de partager tes assiettes pour que je puisse t'apporter le meilleur accompagnement possible. Il permet aussi d'inspirer chaque personne et de donner des idées aux autres mais surtout c'est une sorte d'engagement envers toi même 😊
N'hésite pas à me poser les questions qui te viennent pour que je puisse t'accompagner au mieux !
Ensemble vers ta Next Step! 😊*

JOUR 1

Exemple de questions que tu peux poser. L'objectif est de s'assurer du bon démarrage. Rassure ton client et montre que tu es disponible. Une première impression solide crée la fidélité !

Comment as-tu préparé ton petit-déjeuner ? Tu as aimé le goût ? La texture

Est-ce que cela t'a tenu au ventre ? Es-tu allé plus aux toilettes ?

Est-ce que tu as pris le temps d'éplucher ton Espace Challenger ? Qu'est ce qui t'a plu la dedans ?

Le groupe de soutien t'aide à y voir plus clair ?

Tu as parlé de ton démarrage et de ce que l'on fait à des personnes autour de toi ?

JOUR 3-5

Exemple de questions que tu peux poser. L'objectif est de faire les premiers réglages sur la prise de la nutrition et d'ancrer les bonnes habitudes

Comment te sens-tu après 3 jours ? Tu sens déjà des changements dans ton corps ? Vas-tu plus aux toilettes ? + d'énergie ? Meilleur transit ?

Quelle recette as-tu testé de ton Ebook de lancement ?

Tu bois combien de litres d'eau désormais en moyenne ?

As-tu déjà commencé à intégrer le sport à ta routine? Si oui, que fais-tu? As-tu démarré un Ebook de ton espace Challenger ?

Est-ce que tu partages bien tes assiettes? Si non, pourquoi la personne ne le fait pas ? Préfère en privé ?

JOUR 7

Exemple de questions que tu peux poser. L'objectif est de faire le premier bilan ainsi que d'appréhender les premiers ressentis de ton challenger

Quels ressentis après 7 jours ? Satisfait ? Feed Back au niveau de ton énergie, ballonnements, faim, habitudes

Comment puis-je t'aider d'avantage ? De quoi as-tu besoin de plus ?

Tu as déjà participé à un évènement mis en place ? (Fit / Run etc)

As-tu regardé ce qui était à ta disponibilité sur le site Next Step Center dans ton accès VIP?

Qui a remarqué autour de toi que tu te sentais mieux ?

Au niveau du Jour 7 tu peux présenter l'opportunité de devenir VIP ou Coach à ton challenger ! N'hésite pas à prendre un moment privilégié avec lui lors de son bilan de la première semaine. C'est également le moment de demander des recommandations le but est que la personne ne se challenge pas seule !



FOLLOW UP

21Day Pour faire la différence

JOUR 14

Exemple de questions que tu peux poser. Premier résultat physique et recommandation.

Quels changements profonds commences-tu à observer ?
Dégonflement, tonification, rétention d'eau...

Première photo Before/After

Pour ce qui est de ton alimentation à côté est-ce que tu as des difficultés, des choses que tu aimerais aborder ?

Est-ce qu'on t'a dit autour de toi que tu évoluais physiquement ? Tu connais qui autour de toi qui aimerait se sentir mieux comme toi tu te sens ?

Est-ce que intégrer de bonnes habitudes te semble difficile ? As-tu des manques par rapport à avant ?

Objectifs : Faire évoluer le challenger et amorcer la duplication

- ✓ Mise en place d'un statut VIP (consommateur régulier avec -25%)
 - ✓ Présentation possible du plan Coach (s'il est motivé + aime partager)
 - ✓ Création d'une grappe de consommateurs autour de lui
- Tu peux l'aider à parrainer 1 à 3 personnes de son entourage pour démarrer une dynamique
- ✓ Proposition de challenge en duo ou mini-groupe entre proches

JOUR 21

Exemple de questions que tu peux poser. L'objectif est de faire prendre conscience des résultats et des habitudes prises + notion de partage

Après 21 jours, comment tu te sens ?

Before / After des 21 premiers jours

Tu as vu des choses que tu avais envie de tester dans le groupe de partage ou sur le site ?

Est-ce que tu as vu notre espace "découvre notre opportunité professionnelle" ?

Tu veux des remises de 15, 25, 35% pour ton deuxième mois ?

Objectifs : Célébrer, fidéliser, proposer la suite

- ✓ Message de félicitations + avant/après (si possible)
 - ✓ Proposition claire :
 - 👉 Refaire un challenge
 - 👛 Évoluer vers coach
 - 👉 Devenir parrain pour un nouveau membre
- ✓ Intégration à un programme long terme ou suivi VIP

