PARCOURS CLIENT DOTERRA

EN 6 ETAPES

01

CONTACT ET DISCUSSION SANTE

- RENCONTRER. RECONTACTER. PRENDRE SOIN DE VOS RELATIONS.
- PARTAGER VOTRE AMOUR DE LA SANTE NATURELLE ET DE DOTERRA.
- DEMANDER A LA PERSONNE SES CHALLENGES DE SANTE.
- LUI OFFRIR UNE SOLUTION (ECHANTILLON OU EXPERIENCE EN PRESENTIEL).

02

INVITER A UN ATELIER

- INVITER LES A UN ATELIER EN PRESENTIEL OU MASTERCLASS
- A DEFAUT, ENVOYER LEUR UN REPLAY SUR CHACUN DE LEUR CHALLENGE DE SANTÉ
- EXPOSER LE A DES TÉMOIGNAGES DE GUÉRISON CONCERNANT SON CHALLENGE DE SANTÉ

03

INVITER A UNE CONSULTATION BIEN-ETRE

- OFFREZ UNE SÉANCE DE COACHING SANTÉ EN INDIVIDUEL
- PROPOSER 4 CRÉNEAUX DE 30 A 45MIN VIA ZOOM
- ENVOYER UN QUESTIONNAIRE DE SANTÉ A REMPLIR AVANT RDV
- PREPAREZ DES PROTOCOLES SELON LES CHALLENGES IDENTIFIÉS

04

PASSER COMMANDE PENDANT LA SÉANCE

- SOYEZ EN PLEINE PRESENCE, SOYEZ A L ECOUTE, SOYEZ CLAIR & CONCIS
- PRENEZ VOTRE MODERN ESSENTIALS, ROUE DES EMOTIONS, LIVRE DES EMOTIONS
- LISTER AVEC LA PERSONNE SES CHALLENGES DE SANTÉ
- PROPOSER DES PROTOCOLES QUE VOUS PRECISEZ A L'ECRIT PAR EMAIL
- EXPLIQUEZ COMMENT FONCTIONNE DOTERRA : CARTE MEMBRE POUR SUIVI & FORMATION A VIE OFFERTE
- PARLEZ DU LRP
- PENDANT LA SEANCE. ENVOYEZ LE LIEN PANIER EN DIRECT A LA PERSONNE ET EXPLIQUEZ LUI LE SYSTÈME DE DOUBLE CONFIRMATION DE PAIEMENT
- FAITES LA COMMANDE EN DIRECT AVEC ELLE AVEC PARTAGE D'ECRAN ZOOM SI BESOIN
- DEMANDER LUI SI ELLE A RECU 2 EMAILS DE CONFIRMATION
- DITES LUI QU'ELLE VA RECEVOIR VOTRE EMAIL DE BIENVENUE & SON COLIS DANS LES JOURS QUI VIENNENT
- DITES LUI QUE VOUS ETES LÀ POUR L'ACCOMPAGNER POUR TOUTE QUESTION PAR MESSAGE OU VIA NOTRE GROUPE FACEBOOK
- BOOKER UNE SEANCE DE SUIVI A J+30

05

APRES LA COMMANDE : INTEGRATION A LA COMMUNAUTE DOTERRA

- ENVOYER VOTRE EMAIL DE BIENVENUE
- AJOUTER LA PERSONNE AU GROUPE FACEBOOK AROMA POUR TOUS
- AJOUTER LA A VOTRE LISTE DE DIFFUSION WHATSAPP & NEWSLETTER LE CAS ECHEANT
- ENVOYER PAR WHATSAPP NUMERO DU SERVICE CLIENTS ET EXPLIQUER A QUOI CELA SERT

06

SEANCE DE SUIVI CLIENT

- POINT SUR LA PERTINENCE DES PROTOCOLES, LES AJUSTER SI BESOIN
- ACTIVER SON LRP SI PERTINENT ET EXPLIQUER EN QUOI C'EST AVANTAGEUX POUR LA PERSONNE (FRAIS DE PORT, POINTS FIDÉLITÉ, PROMOS)
- CREUSER LES BESOINS DE LA PERSONNE (EMOTIONNEL, VITALITÉ) ET DE SON ENTOURAGE (CONJOINT, ENFANT, FAMILLE, COLLEGUES, ETC)
- PROPOSER A LA PERSONNE DE RECEVOIR UN CADEAU SI ELLE VOUS RECOMMANDE
- PARLER DE LA FORMATION DBA SI LA PERSONNE VEUT ALLER PLUS LOIN