



STRATÉGIE ET STEP BY STEP : PLAN D'ACTION BOGOS

L'important pendant la semaine de BOGO est l'éducation sur les huiles + sur les économies qui peuvent être faites par les clients & prospects.

Les gens se fichent de savoir que dōTERRA fait une offre.

Ce qu'ils veulent savoir, c'est quels sont les avantages **POUR EUX**. C'est vraiment important de garder ça à l'esprit quand tu communique.

Nous n'avons pas tous le même cerveau - c'est important de **communiquer les choses de différente façon !**

Exemple - communiquer sur les économies faites avec les BOGO:

- *Tu fais 177€ d'économie sur le kit BOGO (à 267€ au lieu de 444€)*
- *Si tu prends le kit BOGO, chaque huile ou produit revient à 26€ (alors qu'il y a le bois de Santal dedans qui vaut 140€ au tarif public)*
- *Si tu es en LRP, tu gagnes environ 80€ sur le kit BOGO en points produit*

(les chiffres utilisés sont des exemples)

Exemple de plan de communication:

- TOUS LES JOURS : Stories QUOTIDIENNES sur les BOGO - non, tu ne vas pas saouler les gens, 70% ne voient pas ton contenu de toute façon donc si tu veux leur donner une chance de profiter de l'offre, il faut y aller !
- JOUR 1 : Un post carrousel sur Instagram avec des exemples d'utilisation pour chaque huile
- JOUR 1 : un email de présentation des bogos à ta newsletter
- JOUR 1 : contactez en MP tes prospects qui ont hésité à rejoindre doTerra jusque là et leur partager les promos Bogos exceptionnelles
- JOUR 2 : 1 live dans ton groupe Facebook ou sur ton compte Instagram où tu partages ta routine quotidienne et des histoires de guérison de ta famille & de tes clients (en solo ou en duo avec un WA de ton équipe)
- JOUR 2 : Envoyer un message à tes clients en LRP pour leur demander s'ils connaissent quelqu'un qui serait intéressé par les BOGO et leur proposer de parrainer cette personne en devenant WA et leur offrir un cadeau pour les remercier (1 Mini Modern Essential, 1 HE, etc)
- JOUR 3 : Une version post carrousel de ta routine bogos & d'histoires de guérison avec les huiles de BOGO
- JOUR 4 : Une version post carrousel d'histoires de guérison avec les huiles BOGO
- JOUR 4 : Un email de rappel des bogos à ta newsletter
- JOUR 5 : Un post pour rappeler que les BOGOS peuvent être des superbes occasions de se constituer une trousse de cadeaux de Noël / anniversaires pour nos clients



CONTACTE ENCORE PLUS TES CLIENTS :

Les BOGO, c'est le moment de devenir proche de vos clients !

Prenez VRAIMENT le temps de regarder les huiles et de les mettre en face de problématiques dont vous ont parlé vos clients... d'où l'importance d'un bon suivi et de noter toutes les informations importantes qu'ils vous partagent.

Proposez leur des solutions, des routines plus avancées et de parrainer leurs proches !

FIXE-TOI UN OBJECTIF ET PRENDS LE COMME UN JEU !

Les BOGO vont venir te challenger sur:

- ta peur de déranger
- ton suivi client, la capacité à les contacter et à personnaliser
- la capacité à expliquer l'utilisation des huiles
- la capacité à dire les mêmes choses de façon différente
- la capacité à te fixer des objectifs et à les atteindre

LES BOGO SONT UN ACCÉLÉRATEUR D'OTERRA !!

SI TU AS UNE ÉQUIPE:

- Va chercher les personnes de ton équipe qui sont sur le point d'avoir leur 1er et 2ème pouvoir de 3, elles seront motivées par les BOGO. Tu peux leur proposer des incentives spéciales !
- Incentiver les équipes: propose des récompenses pour les personnes qui vendront le plus de kits BOGO
- Encourager à investir dans son entreprise > vous pouvez les revendre
- Créer un groupe WhatsApp ou Telegram BOGO VIP pour expliquer les utilisations des huiles à tes clients qui ont commandé des BOGO
- Materner ses Wellness Advocates > leur donner une trame de message & un plan d'actions détaillé
- Les collections éphémères reviennent: achète aussi les mélanges qui ne sont pas dans la collection permanente, ils reviendront forcément et tu les auras déjà pour pouvoir les présenter ou les offrir à tes WA comme incentives !
- Commander avec d'autres comptes: cela te permet de mettre le volume là où tu en as besoin dans tes branches.
- Vous pouvez commander vos BOGOS avec vos commissions, PAS avec vos points. Vos clients ne peuvent pas non plus commander des BOGOS avec leurs points.

Les BOGO sont une opportunité EN OR de vraiment comprendre comment fonctionne ton équipe, de passer des rangs, des caps d'abondance, des niveaux de dévotion envers les produits et envers l'impact de la santé naturelle dans le Monde !



Les personnes n'ont plus d'excuses pour ne pas investir dans doTerra : c'est LE MOMENT où les huiles sont au prix le plus abordable de l'année ! c'est à toi de leur rappeler !