

# Programme de mieux-être intégré de Shaklee

POUR LES ENTRAÎNEURS DE CONDITIONNEMENT PHYSIQUE, STUDIOS, GYMNASES ET AUTRES PETITS COMMERCES

## L'industrie du mieux-être

L'obésité est devenue un problème de santé dans toute l'Amérique du Nord. Le taux d'obésité s'est accru de façon constante de 1987 à 2007. Plus de 72 millions d'Américains et 6 millions de Canadiens sont considérés cliniquement obèses. Par conséquent, le conditionnement physique et la perte de poids ont pris de la popularité selon. *Analyse de l'industrie du conditionnement physique 2015 – coût et tendances*. Ce portail de statistiques a rapporté que le nombre de clubs de mieux-être et de conditionnement physique aux États-Unis en 2013 a augmenté de plus de 32 000 et plus de 6 000 au Canada, pour un total de 38 400 en Amérique du Nord. Les adhésions de membres ont aussi augmenté aux États-Unis à juste un peu moins de 53 millions et représentent un montant estimé de 25 milliards de dollars US.

Au cours des dernières années, il y a eu une hausse du nombre de studios de conditionnement physique et de gymnases tels que Zumba<sup>™</sup>, yoga, Pilates, CrossFit<sup>™</sup> et camps de conditionnement physique. Il y a aussi eu une explosion de spas, centres de massage des pieds, salons de soins des ongles et autres types d'entreprises liées au mieux-être. Mais plusieurs de ces entreprises ne possèdent pas de programme de mieux-être qui inclut l'éducation ou les produits liés à la **nutrition santé, la perte de poids santé, le nettoyage santé et la nutrition sportive**.

Imaginez la croissance de votre entreprise en recrutant des propriétaires et des instructeurs de studios de conditionnement physique dans votre organisation et en les aidant à implanter un programme de mieux-être au nombre de leurs services. Ces propriétaires et instructeurs de studios de conditionnement physique ont déjà une clientèle, ce qui leur donne une excellente occasion pour un démarrage rapide avec une nouvelle entreprise. Ils peuvent développer leur propre entreprise Shaklee et avec le bon effort ils peuvent devenir des chefs d'entreprise Shaklee.

Nous avons créé le **Programme de mieux-être intégré de Shaklee (PMEI)** qui vous aidera à recruter des propriétaires et des instructeurs de studios de conditionnement physique en leur montrant comment ils peuvent incorporer le programme à leur entreprise et ainsi élargir leur commerce au-delà de ses quatre murs, possiblement en augmentant leur rétention de clientèle et en créant une autre source de revenu.

## Qu'est-ce que le Programme de mieux-être intégré de Shaklee?

C'est un **programme de mieux-être complet** qui offre aux propriétaires ou entraîneurs de studios de conditionnement physique **l'éducation, les outils et le soutien** dont ils auront besoin pour sensibiliser et éduquer leurs clients existants et futurs sur les points suivants:

- **Nutrition Santé – Le Plan Vie de Shaklee** est le fruit de la plus récente recherche scientifique et de plusieurs décennies d'études et il est conçu pour vous procurer les nutriments essentiels pour vivre en santé.
- **Poids Santé** – Perdre la bonne sorte de poids. Shaklee 180<sup>™</sup> est un programme de perte de poids révolutionnaire avec des produits qui vous aideront à perdre du gras et non vos muscles.
- **Nettoyage Santé (disponible dès 2016)** – Des produits pour le soutien de la fonction digestive et qui aident à reprendre de saines habitudes alimentaires. Également utilisés comme programme de nettoyage pré-perte de poids.
- **Nutrition Sportive** – Pour aider les athlètes à performer à leur meilleur avant, pendant et après l'entraînement.

Toutes les marques de commerce sont la propriété de leur propriétaire respectif.

une occasion de  
**croissance**  
d'entreprise



## Programme de mieux-être intégré de Shaklee

POUR LES ENTRAÎNEURS DE CONDITIONNEMENT PHYSIQUE, STUDIOS, GYMNASES ET AUTRES PETITS COMMERCE

(page 2)

### Soutien

Le programme fournit aussi du soutien avec les outils nécessaires pour vous aider à gérer une entreprise Shaklee à l'intérieur de votre commerce actuel:

- **Trousse de démarrage** avec une variété de produits Shaklee 180 et de produits de nettoyage.
- **Site web personnel** (SWP)
- **Application mobile Shaklee Connect<sup>MD</sup>** (en anglais seulement) – gérez votre entreprise pendant vos déplacements.
- **Formation et éducation** fournies par des professionnels Shaklee du domaine médical.
- **Plan de rémunération et de leadership** potentiellement lucratif.
- **Croissance** personnelle et **professionnelle**.
- **Incitatifs, voyages luxueux et reconnaissance**.

éléments  
de base  
du programme

### Comment entrer en contact avec un studio?

Demandez à parler au propriétaire du studio, présentez-vous et posez les questions suivantes:

#### 1. Offrez-vous présentement un programme de mieux-être?

- Si la réponse est « oui, » continuez avec « a » et « b » ci-dessous...
  - a. « *Excellent! Quelles parties de votre programme fonctionnent le mieux pour vous?* » (Prenez des notes pour pouvoir y référer lorsque vous créez de la « similarité. »)
  - b. « *S'il y avait deux ou trois choses que vous pourriez intégrer à votre programme de mieux-être actuel pour le rendre aussi excellent que possible, qu'est-ce que ce serait?* » (Prenez de bonnes notes ici! Il s'agit d'informations-clés que vous utiliserez pour vous aider à créer un partenariat.)
- Si la réponse est « non, » continuez au numéro 2 ci-dessous.

#### 2. Avez-vous déjà pensé d'incorporer un programme de mieux-être dans vos services?

- Si la réponse est « oui, » continuez au numéro 3 ci-dessous.
- Si la réponse est « non, » posez la question suivante... « *Je suis certain que vous avez une bonne raison pour ne pas l'avoir fait. Accepteriez-vous de m'expliquer ce qui vous a fait décider de ne pas le faire?* » (Vous utiliserez sa réponse/raison pour amener le prospect à s'ouvrir et à évaluer le programme Shaklee, en lui montrant que notre programme est la solution; sans la raison qui l'a poussé à ne pas en offrir un.)

#### 3. Pensez-vous que vos clients actuels pourraient bénéficier d'un programme de mieux-être comprenant de l'éducation sur divers sujets de mieux-être?

- Si la réponse est « oui, » continuez au numéro 4 ci-dessous.
- Si la réponse est « non, » posez la question suivante... « *Je suis certain que vous avez une raison pour penser ainsi. Accepteriez-vous de me l'expliquer?* » (Vous utiliserez sa réponse/raison pour amener le prospect à s'ouvrir et à évaluer le programme Shaklee, en lui montrant que notre programme est la solution; sans la raison qui l'a poussé à ne pas en offrir un.)



# Programme de mieux-être intégré de Shaklee

POUR LES ENTRAÎNEURS DE CONDITIONNEMENT PHYSIQUE, STUDIOS, GYMNASES ET AUTRES PETITS COMMERCES

(page 3)



4. **Seriez-vous intéressé à apprendre comment le Programme de mieux-être intégré de Shaklee peut vous aider à augmenter votre rétention de clientèle, faire grandir votre commerce au-delà de ses quatre murs et créer une autre source de revenu?** (La création d'une autre source de revenu est peut-être un nouveau concept pour le propriétaire du commerce, alors parlez-en en dernier pour ne pas créer une « différence. »)

- Si la réponse est « *oui*, » continuez à la lettre « a » ci-dessous.
- Si la réponse est « *non*, » posez la question suivante... « *Je suis certain que vous avez une raison pour penser ainsi. Accepteriez-vous de me l'expliquer?* » (Vous utiliserez sa réponse/ raison pour amener le prospect à s'ouvrir et à évaluer le programme Shaklee, en lui montrant que notre programme est la solution.)
- a. Si possible, déterminez un moment pour faire une **présentation formelle de l'opportunité** avec la PowerPoint et le script fournis à **MyShaklee.com**

## Comment le programme peut-il m'aider à retenir ma clientèle?

Dans l'industrie du conditionnement physique, les clients ont tendance à se promener d'un studio à l'autre. D'autres déménagent. Dans ces cas, les propriétaires ou entraîneurs de studios perdent leurs clients.

Lorsqu'un client commence à consommer les produits Shaklee et devient un membre Shaklee, le propriétaire ou entraîneur de studio continue de **recevoir une source de revenu**, tant et aussi longtemps que le membre Shaklee continue d'acheter des produits – peu importe si ce client s'en va dans un autre studio, change d'entraîneur ou déménage.

Les résultats que les clients peuvent atteindre avec les produits Shaklee peuvent être supérieurs aux résultats obtenus avec l'exercice seul. Par conséquent, meilleurs sont les résultats, plus les gens les remarquent et meilleure est la possibilité de nouvelles références. Cela peut donc permettre **d'augmenter la clientèle du propriétaire ou entraîneur de studio**.

expansion  
d'entreprise

## Comment peuvent-ils transporter leur commerce au-delà de ses quatre murs?

C'est comparable à la création d'un réseau! Ils peuvent transporter leur commerce au-delà de ses quatre murs en invitant d'autres propriétaires ou entraîneurs de studios à adhérer en tant que distributeurs Shaklee et devenir des chefs d'entreprise.

- Cela permet de commencer à **développer un nouveau réseau de chefs d'entreprises** et de créer une organisation, qui peut engendrer un revenu avec le Plan de Rêve Shaklee et *FastTRACK*. – Expliquez l'opportunité de revenu et *FastTRACK*.
- Lorsque ces propriétaires ou entraîneurs de studios reconnaissent le **GRAND tableau d'ensemble de l'opportunité d'affaires**, ils pourraient être de futurs maîtres en devenir.

# Programme de mieux-être intégré de Shaklee

POUR LES ENTRAÎNEURS DE CONDITIONNEMENT PHYSIQUE, STUDIOS, GYMNASES ET AUTRES PETITS COMMERCE

(page 4)

## Comment le Programme de mieux-être intégré de Shaklee aidera-t-il à créer une source de revenu?

Le propriétaire ou entraîneur de studio peut créer une source de revenu en partageant les avantages du programme de mieux-être avec sa clientèle existante et future et encourager d'autres propriétaires ou entraîneurs de studios à en faire autant:

- **Faire connaître par le biais de l'éducation.** Soulignez l'importance de la bonne nutrition et de la supplémentation comme fondation de la santé optimale et encouragez les clients à s'inscrire à un Plan Vie Shaklee mensuel qui générera un revenu mensuel. Offrez l'auto-expédition.
- Soulignez l'importance d'un nettoyage occasionnel pour le soutien de la bonne santé. Offrez le **programme de nettoyage santé**.
- Faites un survol de **l'opportunité de revenu** si un pourcentage de sa clientèle actuelle compte devenir membres et commencer à utiliser un ou plusieurs programmes mensuellement.
- Partagez **l'opportunité de revenue de leadership** en contactant les autres propriétaires ou entraîneurs de studios à en faire autant pour créer un réseau.

## Comment fonctionne une entreprise Shaklee?

Nous vous recommandons de partager les vidéos suivantes pour offrir une explication simple:

- <http://www.shaklee.tv/how-the-shaklee-business-works> (anglais seulement)



L'entreprise Shaklee

Vous pouvez aussi partager d'autres vidéos qui, selon vous, expliquent **l'histoire et la crédibilité de Shaklee**

- <http://www.shaklee.tv/the-chairmans-message-2015> (anglais seulement)
- <http://www.shaklee.tv/the-shaklee-difference-7-minute-version> (anglais seulement)
- <http://www.shaklee.tv/forrest-c-shaklee-innovation-center> (anglais seulement)



Message de Roger Barnett



La Différence Shaklee



Centre des innovations Shaklee



# Programme de mieux-être intégré de Shaklee

POUR LES ENTRAÎNEURS DE CONDITIONNEMENT PHYSIQUE, STUDIOS, GYMNASES ET AUTRES PETITS COMMERCEs

(page 5)

## Comment sont-ils rémunérés?

Il y a 9 façons de faire de l'argent avec Shaklee:

### ÉPARGNEZ

- Rabais de 15 % sur les produits en tant que membre – consommation personnelle
- Plus un rabais supplémentaire de 10 % avec l'auto-expédition (produits sélectionnés)

### GAGNEZ JUSQU'À

- 16 % de profit (différence de prix)\*
- 20 % de boni sur les ventes du groupe personnel†

### ADMISSIBLE À

- Boni de leadership et boni Infinity avec l'organisation: 6 % à 14 %
- Boni auto mensuel: 225 \$ à 600 \$
- Bonis de parrainage:
  - Boni OR: 50 \$, 100 \$ ou 150 \$
  - Boni Puissance: 15 points = 150 \$
- Méritez des voyages incitatifs dans des destinations exotiques – Bali, Toscane, Hawaï, etc.
- FastTRACK‡ (Jusqu'à 89 000 \$ plus le potentiel pour des bonis correspondants illimités)

Voir la Brochure Récompenses du Plan de Rêve de Shaklee pour plus de détails.

## Faites de l'argent avec vos ventes personnelles

Exemple de revenu potentiel avec les ventes de détails personnelles à la clientèle

Produit	Qté vendue	Revenu de la différence de prix*	Boni de volume 2 000 VGP 20 %†	Revenu potentiel total	VP totale
Trousse Virage Shaklee 180 <sup>MC</sup>	2	37,82 \$ x 2 = <b>75,64 \$</b>	188,78 VP x 2 = 377,56 x 20 % = <b>75,51 \$</b>	<b>151,15 \$</b>	377,56
Plan Vie 30 jours	5	33,10 \$ x 5 = <b>165,50 \$</b>	171,10 VP x 5 = 855,50 x 20 % = <b>171,10 \$</b>	<b>336,60 \$</b>	855,50
Plan Vitalité 30 jours	5	21,46 \$ x 5 = <b>107,30 \$</b>	112,10 VP x 5 = 560,50 x 20 % = <b>112,10 \$</b>	<b>219,40 \$</b>	560,50
Plan Essentiel 15 jours	5	11,74 \$ x 5 = <b>58,70 \$</b>	61,44 VP x 5 = 307,20 x 20 % = <b>61,44 \$</b>	<b>120,14 \$</b>	307,20
<b>Grand total</b>		<b>407,14 \$</b>	<b>420,15 \$</b>	<b>827,29 \$</b>	<b>2 100,76</b>

\*Différence de prix – Ceci est le profit de détail que vous faites sur la vente des produits. Vous achetez les produits à un prix, vous les revendez à un autre prix et vous empochez la différence. †Doit avoir un total de 2 000 VGP en volume vendu dans le groupe personnel. ‡5 000 VO sont exigés pour mériter un boni FastTRACK et il faut être un Ambassadeur OR.

opportunité  
de **revenu**



# Programme de mieux-être intégré de Shaklee

POUR LES ENTRAÎNEURS DE CONDITIONNEMENT PHYSIQUE, STUDIOS, GYMNASES ET AUTRES PETITS COMMERCES

(page 6)

## Récompenses – tous les niveaux

Rang	MOYENNE*	Boni auto mensuel†	Voyage incitatif 2015-2016‡	Récompenses FastTRACK
<b>DIRECTEUR</b>	9,509 \$		 San Francisco région de la baie	
<b>DIRECTEUR SENIOR</b>	11 847 \$	225 \$À 250 \$		JUSQU'À 1 000 \$
<b>COORDONNATEUR</b>	21 134 \$		 Los Cabos	JUSQU'À 3 000 \$
<b>COORDONNATEUR SENIOR</b>	35 701 \$	325 \$À 375 \$		JUSQU'À 5 000 \$
<b>COORDONNATEUR EXÉCUTIF</b>	56 205 \$		 Toscane	JUSQU'À 10 000 \$
<b>COORDONNATEUR EXÉCUTIF SENIOR</b>	53 868 \$	400 \$À 450 \$		JUSQU'À 15 000 \$
<b>COORDONNATEUR-CLÉ</b>	93 810 \$		Célébration dans la ville de résidence	JUSQU'À 15 000 \$
<b>COORDONNATEUR-CLÉ SENIOR</b>	119 018 \$	450 \$À 500 \$		JUSQU'À 15 000 \$
<b>MAÎTRE-COORDONNATEUR</b>	126 662 \$	500 \$À 600 \$	 San Francisco	JUSQU'À 25 000 \$
<b>MAÎTRE-COORDONNATEUR SENIOR*</b>	262 388 \$			
<b>MAÎTRE-COORDONNATEUR PRÉSIDENTIEL*§</b>	626 265 \$	Clés d'auto		

\*Inclut les récompenses du Plan de Rêve. Basé sur les revenus de 2014. Le participant type au plan de rémunération de Shaklee Canada Inc. gagne en moyenne 223,44 \$ par année. Toutefois, les participants au niveau de chef d'entreprise gagnent en moyenne 9 509 \$ par année et peuvent gagner plus de 126 662 \$ par année aux plus hauts niveaux. Les revenus ont été calculés mensuellement selon les chefs d'entreprise ayant atteint les divers niveaux. Les résultats varient selon les efforts. Shaklee Canada Inc. ne garantit l'atteinte d'aucun niveau de revenu particulier. †Ce sont des exigences supplémentaires pour chacun de ces incitatifs. Consultez le Livret des incitatifs Shaklee de 2015-2016 à MyShaklee.com pour tous les détails. Pour la qualification aux récompenses FastTRACK du coordonnateur au maître-coordonnateur, des exigences supplémentaires s'appliquent. Pour FastTRACK au niveau de coordonnateur, un volume organisationnel (VO) de 5 000 doit être atteint. Pour FastTRACK aux niveaux de coordonnateur senior, coordonnateur exécutif et coordonnateur exécutif senior, un VO indépendant de la plus forte lignée de 5 000, 10 000 et 15 000, respectivement, doit être atteint. Les bonis monétaires FastTRACK sont versés graduellement. Voir les règlements officiels FastTRACK à MyShaklee.com pour les détails. ‡Ces rangs n'ont pas encore été atteints au Canada. Chiffres basés sur les revenus américains de 2014. §Deux lignées de maîtres-coordonnateurs sont exigées.

Pour toutes les exigences, voir l'énoncé des Privilèges et Responsabilités des membres de la famille Shaklee et le Livret des incitatifs Shaklee de 2015-2016 à MyShaklee.com.



# Programme de mieux-être intégré de Shaklee

POUR LES ENTRAÎNEURS DE CONDITIONNEMENT PHYSIQUE, STUDIOS, GYMNASES ET AUTRES PETITS COMMERCES

(page 7)

pourquoi  
Shaklee

## Quelle sorte de soutien peuvent-ils anticiper?

- Shaklee est plus qu'une façon de faire de l'argent. Nous avons une communauté diversifiée de personnes qui partagent la conviction qu'ensemble, par le biais de petits pas positifs franchis régulièrement, nous faisons une **grande différence sur la santé des gens et de notre planète.**
- Lorsque vous choisissez de développer une entreprise Shaklee, vous êtes **indépendant, mais pas seul.** Vous faites partie d'une équipe avec le soutien de mentors, les autres membres de l'équipe et le personnel du siège social de Shaklee.
- En près de 60 ans d'opération continue, Shaklee a **versé plus de 7 milliards de dollars en commissions** à ses distributeurs sans rater un seul mois. Quelque 2,2 milliards de cette somme ont été versés au cours des 10 dernières années, ce qui représente plus de 30 % des commissions versées pendant toute l'histoire de 58 de Shaklee.
- Au cours des 10 dernières années, Shaklee a doublé de taille et s'approche rapidement de **ventes globales de 1 milliard de dollars** depuis la première fois de son histoire. Ceci est important parce que de nombreuses compagnies font leur apparition pour ensuite disparaître du marché. Shaklee est non seulement ici pour y rester, mais elle grandit.

## Outils de soutien

- **Trousse OR Plus Studio du distributeur (649 \$) 79377 français | 79376 anglais**  
Contient une variété de produits et d'outils conçus pour démarrer leur entreprise.



- Inclut tous les produits et outils illustrés ci-dessus
- Site web personnel gratuit pendant 6 mois (boutique en ligne)
- 1 inscription gratuite à **Shaklee Live** – notre conférence globale annuelle
- 2 inscriptions gratuites à une **Conférence Régionale**
- Accès aux occasions de parrainage international, **bonis OR et Puissance**, autres bonis de leadership et **FastTRACK**

# Programme de mieux-être intégré de Shaklee

POUR LES ENTRAÎNEURS DE CONDITIONNEMENT PHYSIQUE, STUDIOS, GYMNASES ET AUTRES PETITS COMMERCE

(page 8)

## Soutien et outils pour le Programme

Ce sont des outils à télécharger qui ont été spécialement conçus pour le soutien des propriétaires et entraîneurs de studios. Disponibles en français et en anglais.



**Pour accéder allez à:**  
MyShaklee.com et cherchez  
Programme de mieux-être intégré  
de Shaklee

### Opportunité du Programme de mieux-être

- Guide du distributeur – ce document
- Présentation de l'Opportunité en PowerPoint (PPT) avec script
- Carte postale aux fins de prospection

### Poids Santé

- Guide de vente du distributeur
- PPT avec script
- Carte d'informations
- Brochure du consommateur
- FAQ
- Affiche
- Feuillet d'invitation
- Feuille de planification de repas
- Profil de mieux-être – avant, pendant et après
- Guide nutritionnel
- Témoignages de succès – pour montrer
- Onglet Shaklee 180 – recettes, articles, routines d'exercices et vidéos éducatifs

### Nutrition sportive

- PPT avec script
- Guide de vente du distributeur
- Carte d'informations
- Affiche
- Feuillet d'invitation

### Éducation et formation

- Formation et croissance personnelle et professionnelle avec des mentors chevronnés (chefs d'entreprise supérieurs)
- Formation auprès de médecins et scientifiques de Shaklee aux Conférences Régionales de Shaklee et *Shaklee Live* et aux réunions spéciales\*
- Webinars et téléconférences

### Gestion d'entreprise

- Application Shaklee Connect™ (en anglais)
- Accès à votre historique de compte, informations sur chacun des membres de votre

- groupe – ce qu'ils achètent, la quantité, etc.
- Outils pour communiquer avec vos clients, membres, etc.
- Promotion et outils de suivi des incitatifs

### Incitatifs et reconnaissance

- Possibilité de vous qualifier pour la Conférence des nouveaux directeurs et de visiter la maison mère mondiale de Shaklee dans la région de San Francisco
- Occasion de vous qualifier pour des voyages dans des destinations exotiques dans le monde entier
- Promotions basées sur l'augmentation du volume et autres indicateurs
- Reconnaissance des grands méritants

contactez-  
nous

<p><b>SOUTIEN POUR L'OPPORTUNITÉ DE REVENU -</b> Pour les questions concernant le rang, prix, nominations, mois de grâce, formulaires, méthodes, <i>P &amp; R</i>, promotions, incitatifs et changements au compte.</p>	<p><b>CANADA@SHAKLEE.COM</b> Lun-vend.: 8 h à 16 h HE Téléphone: 1-800-263-9145 Télécopieur: 800.281.4160</p>
<p><b>COMMANDES DE PRODUITS -</b> Les questions concernant les commandes, expédition, retours, rapport d'expérience avec un produit, statut de membre, adhésion de membre et produits manquants doivent être soumises par le biais de <i>Posez une question</i>. Assurez-vous d'avoir votre numéro de membre ou votre numéro de commande à portée de la main afin de résoudre votre problème rapidement!</p>	<p><b>1.800.263.9145</b> Lun-vend: 8 h à 16 h HE</p>
<p><b>ÉQUIPE DE SOUTIEN POUR LES PRODUITS -</b> Pour les questions concernant les produits et les ingrédients dans nos gammes de produits nutritionnels, personnel et ménagers.</p>	<p><b>MEDICALAFFAIRS@SHAKLEE.COM</b> <b>CANADA@SHAKLEE.COM</b> Lun-vend: 8 h à 16 h HE Téléphone: 1.800.263.9145 <b>POSTE:</b> Soutien technique de Shaklee Canada 3100 Harvester Road, Unit 7 Burlington, ON L7N 3W8</p>

# Programme de mieux-être intégré de Shaklee

POUR LES ENTRAÎNEURS DE CONDITIONNEMENT PHYSIQUE, STUDIOS, GYMNASES ET AUTRES PETITS COMMERCES

(page 9)

partagez  
et parrainez

## Demandez au propriétaire de vous permettre de faire une démonstration dans son studio

Il y a plusieurs façons de présenter Shaklee dans un studio:

1. Préparez une table avec de **l'échantillonnage** de produits Shaklee et offrez une dégustation de Smoothies, Barres, Carrés Energy, Performance, Thés, etc.
2. Animez des **mini-colloques éducatifs** pour les clients avec les PPT disponibles. Soulignez l'importance de la bonne nutrition ainsi que l'importance des protéines et des suppléments nutritionnels dans le régime alimentaire. Informez ceux qui sont intéressés à perdre du poids de la différence entre le Programme Shaklee 180 et les autres programmes. Parlez de la leucine.
3. Faites des **consultations en tête-à-tête** avec les clients.

Lorsque vous aurez vos premiers clients et ceux-ci commencent à voir des améliorations de santé et à perdre du poids, le propriétaire du studio sera plus enclin à devenir distributeur.

## Recrutez le propriétaire ou entraîneur de studio

Demandez des commentaires

- Pensez-vous que cela peut s'harmoniser à votre commerce?
- Voyez-vous comment cela pourrait bénéficier à votre entreprise et créer une autre source de revenu, retenir votre clientèle et élargir votre commerce au-delà de ses quatre murs?
- Quand pouvons-nous commencer?

## Inscrivez votre studio ou inscrivez-vous en tant qu'entraîneur!

- Faites partie de **l'équipe des bâtisseurs du Programme de mieux-être intégré de Shaklee**
- Qu'est-ce que l'équipe des bâtisseurs du Programme de mieux-être intégré de Shaklee? C'est un groupe spécial de distributeurs et chefs d'entreprise Shaklee qui concentrent le développement de leur entreprise Shaklee sur les studios de conditionnement physique, gymnases tels que – Zumba<sup>MD</sup>, Yoga, Pilates, CrossFit<sup>MD</sup> et camp de conditionnement physique, spas, massage des pieds, salons pour soins des ongles et autres types de studios axés sur le mieux-être.
- Participez aux webinars éducatifs mensuels et/ou conférences, pour entendre les bâtisseurs d'entreprise Shaklee d'élites, notre groupe de scientifiques et de médecins.
- Inscrivez-vous aujourd'hui et faites partie de **l'équipe des bâtisseurs du Programme de mieux-être intégré de Shaklee**
- **Site d'inscription** (en anglais seulement): <http://secure.lenos.com/lenos/shaklee/FitnessWellnessStudio/>

équipe des  
bâtisseurs

# Programme de mieux-être intégré de Shaklee

POUR LES ENTRAÎNEURS DE CONDITIONNEMENT PHYSIQUE, STUDIOS, GYMNASES ET AUTRES PETITS COMMERCE

## LEXIQUE

### Comment vous êtes rémunéré – définitions

#### Bonis OR\*

C'est une des premières façons de faire de l'argent avec Shaklee. Pour chaque distributeur que vous **parrainez personnellement** avec une **Trousse OR Plus**, vous recevez un **boni OR de 100 \$**. Pour chaque distributeur que vous parrainez personnellement avec une Trousse OR, vous recevez un **boni OR de 50 \$**. Ce boni vous est versé pour avoir partagé l'opportunité d'affaires avec les autres.

#### Bonis Puissance

Ensuite, vous êtes admissible pour **mériter des points** pour les bonis Puissance chaque fois vous **parrainez personnellement** une personne dans votre groupe Shaklee avec un niveau d'achat de produit spécifique le mois de votre adhésion et les trois mois complets suivants. Chaque fois que vous accumulez **15 points de parrainage** pendant votre période d'admissibilité, vous méritez un **boni Puissance de 150 \$**. Vous obtenez aussi une nouvelle période d'admissibilité de trois mois pour des bonis Puissance CHAQUE fois que vous montez en rang.

#### Différence de prix

C'est le **profit** que vous faites sur les ventes de produits. Vous achetez les produits à un prix, vous les vendez à un autre et **vous empochez la différence**.

#### Bonis de groupe personnel

Lorsque toutes les personnes dans votre groupe personnel, y compris vos clients, génèrent un certain volume à partir des ventes de produits chaque mois, vous recevez un **boni mensuel sur la vente de ces produits**.

#### Bonis FastTRACK\*

Ensuite, vous pouvez gagner des bonis supplémentaires et des récompenses en atteignant certains rangs de chefs d'entreprise à l'intérieur d'un échancier *FastTRACK*

spécifique, dès le rang de directeur. C'est un incitatif Shaklee lucratif qui offre jusqu'à **34 000 \$ pendant vos premiers 18 mois** en tant que chef d'entreprise, avec un potentiel pour gagner **jusqu'à 89 000 \$** en bonis *FastTRACK*, en plus de toutes les autres formes de rémunération.

#### Incitatifs

Semblable au système de points de bonis Puissance, vous pouvez mériter des points avec le Programme de points pour mériter des **voyages exotiques luxueux** et de formidables récompenses offertes par Shaklee **chaque année**.

#### Bonis auto

Accumulez 3 000 en volume de groupe personnel et développez personnellement un nouveau directeur de première génération (qui génère 2 000 VGP et plus) et vous pouvez alors commencer à vous qualifier pour gagner un **boni auto mensuel** pour une auto neuve **pendant jusqu'à trois ans**. Le paiement du boni auto mensuel peut augmenter chaque fois que vous montez en rang avec Shaklee.

#### Bonis de leadership

Lorsque vous atteignez le niveau de directeur et vous commencez à développer d'autres directeurs dans votre organisation, vous gagnez un **boni mensuel** sur le volume de **chaque chef d'entreprise sur jusqu'à six générations** sous vous, selon votre rang.

#### Bonis Infinity

Les bonis Infinity **gagnés mensuellement** sur jusqu'à 8 % du volume de **TOUS les chefs d'entreprise** dans votre organisation **jusqu'à l'infini**, selon votre rang et le rang de vos chefs d'entreprise – en commençant avec le rang de coordonnateur senior. Il n'y a pas de limite au nombre de chefs d'entreprise sur qui vous pouvez être payé!

\*Vous devez être Ambassadeur OR pour avoir droit aux bonis OR, aux bonis *FastTRACK* et aux bonis internationaux. Vous devenez Ambassadeur OR en achetant une de nos Trousses OR.