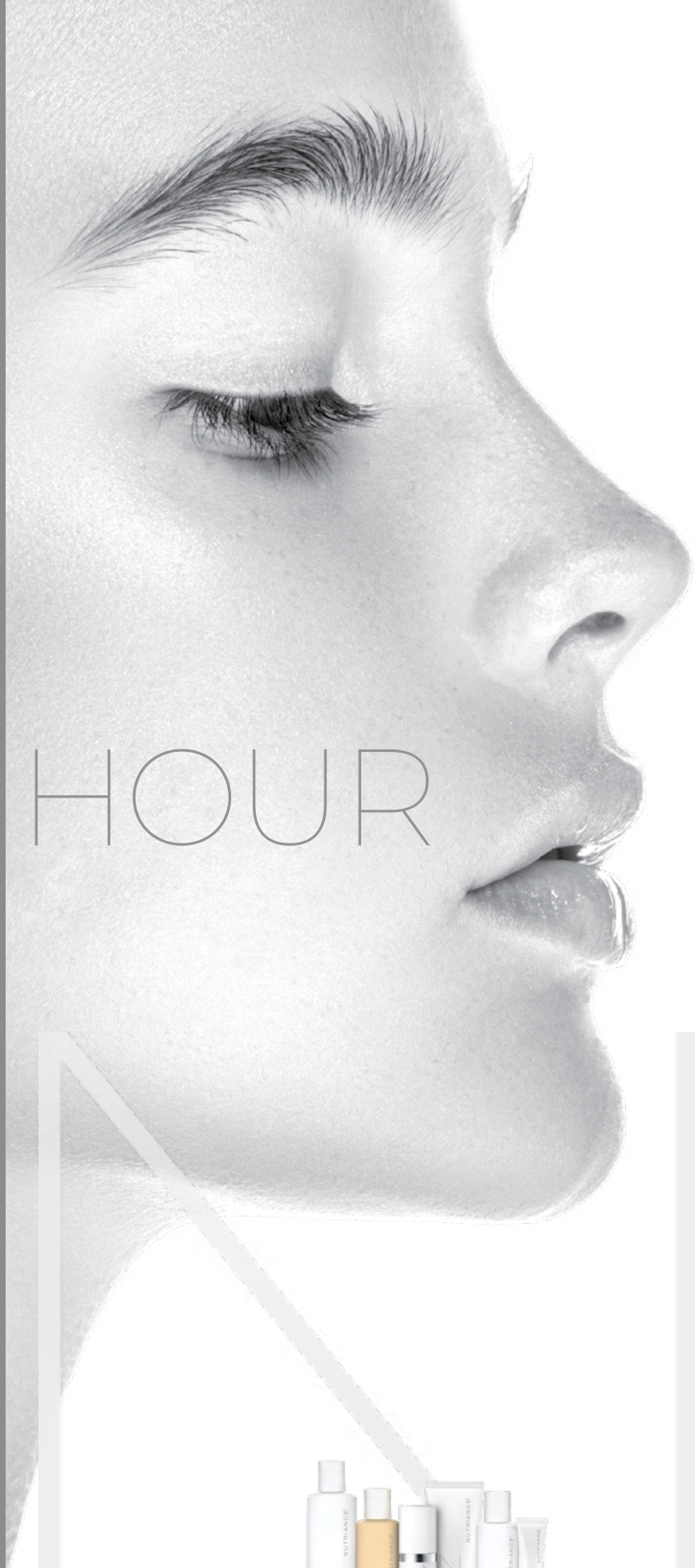


NUTRIANCE®

# SPA HOUR



# FAQS SPA HOUR

---



## Qu'est-ce qu'un « SPA HOUR » ?

Un Spa Hour est une manière amusante et relaxée d'aider vos amis, votre famille et connaissances à se sentir mieux, à être plus beaux et vivre mieux. Ils recevront une formation sur les meilleurs secrets pour défier le vieillissement de la peau et partiront autonomes avec la connaissance pour se maintenir, eux-mêmes et leurs proches, en sécurité, en bonne santé et rayonnants. Ils pourront également se choyer avec un traitement « Self-Spa » en utilisant la gamme de soins de la peau Nutriance Organic.

**CE GUIDE FACILE À COMPRENDRE VOUS AIDERA À RECEVOIR UN SPA HOUR RÉUSSI. IL INCLUT DES CONSEILS UTILES ET DES TEXTES POUR UN ÉVÉNEMENT ATTRAYANT ET DORLOTANT.**

## Pourquoi les Spa Hours ont-ils autant de succès ?

- Premièrement, qui n'aimerait pas se faire dorloter tout en découvrant en même temps les meilleurs secrets gardés de soins de la peau anti-âge ? Réponse : Tout le monde devrait prendre soin de la santé de l'organe le plus grand de leur corps.
- Les clients potentiels sont bien plus enclins à venir chez quelqu'un qu'ils connaissent plutôt que dans un hôtel ou un centre de conférence.
- Ils ressentiront la différence Nutriance ! Pendant le traitement « Self-Spa », au cours duquel ils pourront faire l'expérience du système d'activation cellulaire anti-âge de Nutriance Organic par eux-mêmes.

## Qui héberge un Spa Hour et pourquoi ?

- 1. MEMBRES DU CLUB :** Un Spa Hour est une voie parfaite pour aider vos amis à se sentir mieux, être plus beaux et vivre mieux. Vos amis seront aussi directement liés à vous au cas où vous décideriez de vous surclasser pour devenir promoteur et gagner un revenu résiduel.
- 2. PROMOTEURS :** Un Spa Hour est une bonne occasion d'aider un promoteur à lancer ou poursuivre la croissance de leur affaire en introduisant les produits Nutriance et l'expansion de Club NeoLife d'une manière attrayante et relaxée. Vos membres du club seront aussi encouragés à être en Auto-Ship afin de recevoir les 30 % complets de réduction, de manière à aider à ajouter de la constance dans votre affaire.

## Où tenir un Spa Hour ?

Tout simplement n'importe où. Faites preuve d'imagination. Les gens les organisent généralement chez un membre du club ou un promoteur, à côté d'une piscine, un club-house, un country club, un bureau, une salle de gym, un salon, etc.

AGE-DEFYING  
CELL ACTIVATING SYSTEM:

## Quel est le meilleur moment pour organiser un Spa Hour ?

Il est tellement important de connaître votre publique lors du choix de la date et de l'heure de votre Spa Hour. Ce qui fonctionne le mieux pour un groupe d'amis peut ne pas marcher correctement pour un autre groupe. Par exemple, si vous invitez un groupe de parents au foyer, un matin ou un après-midi dans la semaine sera le bienvenu, alors qu'un groupe de commerciaux pourrait préférer une soirée en semaine après le travail ou un après-midi en weekend. Nous vous recommandons d'essayer des dates et des heures différentes pour voir lesquelles fonctionnent le mieux pour vos hôtes.

## Est-ce qu'il faut que je sois un promoteur expérimenté pour tenir un Spa Hour ?

Absolument pas. Beaucoup de promoteurs prospères et même des membres du club ont tenu leurs premières réunions à la maison tout seul. Le kit d'outils Spa Hour disponible dans votre Back Office NeoLife vous donne deux manières simples de présenter : soit en utilisant la vidéo Powerpoint Spa Hour avec les tutoriels vidéo intégrés pour chaque étape, ou en cliquant dans le PowerPoint Spa Hour DIY facile à suivre, où vous présentez les treatment in 3 étapes Self-Spa.

## Comment dois-je m'habiller ?

Une tenue professionnelle décontractée est généralement recommandée, mais nous vous encourageons à vous habiller en fonction de votre public et du contexte de l'événement.



# SPA PREP



Voici une liste de vérification complète de tout ce dont vous aurez besoin ci-dessous. Toute la documentation, les applications et les ressources de présentation référencées ci-dessous sont disponibles dans votre Back Office Neolife.

**SE CONNECTER DEPUIS OFFICE.NEOLIFE.COM > CLIQUEZ SUR TOOLS > CLIQUEZ SUR BUSINESS > ET DESCENDEZ DANS LE KIT OUTIL SPA HOUR.**

LISTE DE CONTRÔLE



## Présentation

- POWERPOINT/VIDÉO NUTRIANCE SPA HOUR :** Assurez-vous que vous avez tout ce dont vous avez besoin pour présenter le Powerpoint Spa Hour ou lire la vidéo pour vos hôtes. Vous pouvez connecter votre ordinateur portable à pratiquement n'importe quelle TV; assurez-vous simplement d'avoir un adaptateur comme un câble HDMI ou Apple TV. Faites un essai de fonctionnement pour s'assurer que tout fonctionne correctement.

**REMARQUE :** N'oubliez pas d'essayer le son. Si vous lisez la vidéo depuis un ordinateur portable, il serait préférable d'emporter un ensemble de hauts-parleurs.



## Spa Station

- MIROIRS :** Disposez un miroir de courtoisie à support par personne à utiliser pendant le traitement Self-Spa. Alternativement, installez des postes d'hôte en face d'un grand miroir horizontal.
- DÉBARBOUILLETES :** Disposez une petite débarbouillette par personne à utiliser pendant le traitement Self-Spa.
- PLATEAU DE SERVICE :** Ayez un plateau à utiliser pour servir des serviettes de nettoyage chaude pour vos hôtes.
- TAMPONS OU MORCEAUX DE COTON :** Ayez suffisamment de tampons ou morceaux de coton pour que vos hôtes en aient au moins trois disponibles.
- BON ECLAIRAGE :** Assurez-vous que chaque poste est bien éclairé pour qu'ils puissent voir le cycle de synergie qui adoucit et hydrate leur peau.



## Produit

- APPROVISIONNEMENT PRODUIT APPROPRIÉ :** Assurez-vous d'avoir suffisamment de produit à disposition de sorte que chaque hôte reçoive approximativement 2 oz de chaque produit Nutriance Organic dans le système d'activation cellulaire anti-âge en 3 étapes, ainsi Gentle Makeup Remover. Gardez à l'esprit qu'en fonction du type de peau, vous et vos hôtes pouvez choisir parmi un système de peaux Sèches à Normales en 3 étapes et/ou un système de peaux Mixtes et Grasses en 3 étapes.
- AFFICHAGE DU PRODUIT :** Mettez des produits en présentation avec votre documentation. Nous vous recommandons de les recouvrir d'une serviette jusqu'à ce que vous soyez prêt à commencer. Ceci vous permet de faire connaissance avec vos hôtes au lieu de répondre à des questions avant l'expérience spa.



### Divers

- DOCUMENTATION :** Ayez suffisamment de catalogues et de brochures de produit à distribuer à tout le monde à l'échéance de la Spa Hour. Nous recommandons : 1 Catalogues de produits, 1 Brochure Nutriance, 1 Brochure Pro Vitality, 1 Brochure NeoLifeShake, 1 Flyer Défi 30 jours et 1 Flyer pack santé par invité.
- APPLICATIONS PROMOTEUR :** Imprimez des applications de membre du club/promoteur à distribuer à l'échéance de la réunion pour que vos hôtes soient incitées à inscrire soit un membres du club ou un promoteur. Mettez les brochures et les applications dans un endroit facilement accessible et hors de vue, jusqu'à la fin de l'étape Mélanger & Apprendre.



### Misceláneo

- RSVP (RÉPONDEZ S'IL VOUS PLAÎT) :** Demandez des RSVP afin de pouvoir mettre en place le nombre approprié de postes Spa à l'avance et de fournir les quantités appropriées de produits et de documentation.
- PRÉSENCES :** Établissez une feuille de présence pour vos invités pour savoir qui a participé et, en cas d'ajouts de dernière minute. Cette feuille peut vous être utile pour effectuer un suivi des personnes à relancer.
- ÉTIQUETTES DE NOM :** Si vous attendez plus de 3 hôtes, il est conseillé d'avoir des étiquettes de nom.
- MUSIQUE :** Jouez de la musique de fond douce pour créer une atmosphère accueillante.
- ENFANTS ET ANIMAUX :** Il est recommandable prévoir plus de dispositif de garderie en avance pour les jeunes enfants. Vous pourriez vous organiser pour que les enfants soient dans la maison d'un ami ou occupé d'une autre manière. Les animaux de compagnie doivent être maintenus éloignés des hôtes.
- BOISSONS ET COLLATIONS :** Proposez un rafraîchissement léger et/ou une collation pour améliorer l'expérience de vos invités. Nous recommandons NeoLifeShake ou la boisson Tré ou Aloé Véra Drink et NeoLifeBar. Certaines personnes apprécient aussi de servir un verre de bon vin.

# INVITER

---

## Invitez vos hôtes

Pour de meilleurs résultats, nous recommandons de répondre au téléphone avec enthousiasme et d'inviter les gens. Demandez-vous simplement, « Est-ce que j'aurai plus tendance à répondre favorablement à une invitation sur Facebook, une invitation électronique ou un appel téléphonique personnalisé ? » Cela dit, vous pouvez envoyer un message sur Facebook, un sms ou une invitation électronique en guise d'accompagnement de votre appel. Voici quelques textes simples à utiliser pour inviter vos hôtes. Nous vous incitons à adapter ceux qui vous correspondent ; chaque personne a sa propre manière de communiquer et de s'exprimer. Lisez le texte à haute voix, pratiquez et assurez-vous d'avoir l'air naturel. Gardez toujours à l'esprit : C'est VOTRE commerce, et il n'y a qu'une seule règle ; SOYEZ VOUS-MÊME...Soyez le/la Meilleur(e).

### > [VOUS] EN TANT QU'HÔTE & PRÉSENTATEUR :

Salut (*nom de l'ami*) ! Comment vas-tu ? Est-ce que tu as un moment ? J'organise un Spa Hour chez moi (*date & heure*) et j'aimerais vraiment que tu viennes.

-OU-

### > [VOUS] EN TANT QU'HÔTE : Salut (*nom de l'ami*) ! Comment vas-tu ? Est-ce que tu as un moment ? Récemment, j'ai assisté à un Spa Hour et je me suis tellement amusé que j'ai décidé d'en organiser un chez moi ! J'aimerais vraiment que tu viennes. Est-ce que tu es libre le (*date & heure*) ?

[HÔTE] Qu'est-ce qu'un « SPA HOUR » ?

### > [VOUS] C'est une réunion attractive pour apprendre les meilleurs secrets gardés de soins de la peau anti-âge. Nous allons aussi nous choyer avec un traitement Self-Spa en utilisant une gamme de soins de la peau organique formulée scientifiquement qui a été lancées récemment dans le monde.

Nutriance Organic est une gamme de soins de la peau conçue scientifiquement à base d'extraits de plantes marines.

- Elle présente des plantes marines isotoniques originaires d'une biosphère protégée, l'archipel de Molène en Bretagne, réputée pour sa richesse exceptionnelle en algues, la pureté de l'eau de mer et les oligo-éléments.
- Elle est formulée en collaboration avec les plus grands spécialistes en soins de la peau et biologistes maritimes dans de prestigieux centres de recherche et de dermatologie basés en France.

Je suis fan de (*insérez votre caractéristique/avantage favori. Ex. La façon avec laquelle ma peau est plus souple et douce, l'engagement de la société envers la durabilité, les propriétés apaisantes, comment je sens que ma peau est détoxifiée et rafraîchie, etc*)

[HÔTE] Ouah, ça a l'air extraordinaire. Inscrit-moi !

### > [VOUS] Génial ! Je vous inscrit dans la colonne des « oui ». Et s'il te plaît, rend-moi service et inscrit le dans ton calendrier. En cas d'empêchement de dernière minute, préviens-moi au moins 48 heures à l'avance, si possible. Nous devons savoir combien de personnes viennent pour que nous puissions avoir suffisamment de traitements Spa pour tout le monde.

-OU-

[HÔTE] Euh... je sais pas... il faudra que je te recontacte parce que...

> **[VOUS]** OK, je comprends parfaitement. J'essaie d'avoir un décompte solide néanmoins, parce que je dois savoir pour combien de personnes me préparer. Est-ce que tu peux me tenir au courant avant le (*indiquez une date sous 3 jours après cette conversation*), s'il te plaît ?

*Laissez leur la possibilité de répondre à ce moment...*

En attendant, je t'inscris dans la colonne des incertains, et si je ne reçois pas ta réponse d'ici là, je te passe un coup de fil pour vérifier. Ça marche ?

-OU-

[HÔTE] J'ai déjà un soin de la peau routinier que j'aime bien.

> **[VOUS]** C'est une bonne chose. Je sais ce que tu RESSENS. Je me sentais comme ça avant que j'essaie cette gamme de produits. Mais ce que j'ai DÉCOUVERT m'a vraiment surpris. Je n'ai jamais su comment faire attention aux composants potentiellement nocifs qui se trouvent dans tellement de produits, sans compter que la peau et l'organe le plus important dans le corps humain. Est-ce que tu serais prêt à venir faire un tour pour un heure sympa de drolotement et pour en savoir plus ?

**SI OUI** – Génial ! Je t'inscris dans la colonne des « oui ».

**SI NON** – OK, je comprends. J'essaie de développer mon activité et je cherche toujours de gens à aider par référence. Connaissez-vous des gens qui pourraient être intéressés d'apprendre les secrets de lutte anti-âge de soins de la peau les mieux gardés.

## VOUS ÊTES INVITÉ À UNE HEURE SPA

QUAND : (date/heure\*\*)

OÙ

Un moment amusant et relaxé avec des amis et de la famille où vous êtes formé aux secrets des soins de la peau anti-âges les mieux gardés. Vous repartirez en possession du savoir pour vous maintenir, vous et vos proches, en sécurité, en bonne santé et rayonnants. Nous nous ferons aussi plaisir en se choyant avec un traitement Self-Spa en utilisant la gamme de soins organique anti-âge de Nutriance. Votre peau, le plus grand organe du corps humain, vous sera reconnaissant !

Si vous n'avez pas encore de RSVP pour l'événement, veuillez le faire dès que possible pour que je sache pour combien de personnes je dois préparer des Postes Spa.

N

# PRÉSENTER

---

Un Spa Hour peut être quelque chose d'aussi simple que présenter le catalogue de produits en échantillonnant Nutriance. Cependant, les événements Spa Hour les plus réussis impliquent une des options suivantes :

- **OPTION A :** Cliquer & lire le « PowerPoint vidéo Spa Hour ». Vous pouvez le lire sur une TV, un ordinateur, une tablette, etc. Cette présentation inclut des vidéos intégrées à lire par l'hôte à chaque étape du Spa Hour.
- **OPTION B :** Cliquer & présenter le « PowerPoint Spa Hour ». Cette présentation n'a pas de vidéo, et utilise à la place des diapositives avec des images à présenter pour l'hôte/l'intervenant.
- **OPTION C :** Modifier l'option A ou B pour correspondre à votre style.

## I. Préparer Des Postes Spa

Installez un poste Spa par hôte. Chaque poste Spa doit inclure : *(Des descriptions de chaque objet de poste Spa sont disponibles dans votre liste de vérification « Spa Prep ».)*

- Grand saladier ac/ eau
- 3 tampons ou morceaux de coton
- 1 mouillette : humidifiez vos mouillettes et mettez-les à disposition pour les distribuer sur le plateau de service. Vous pourriez décider de les réchauffer dans le microonde pendant 30 secondes en guise de touche complémentaire

**CONSEIL PRO :** Positionnez vos postes Spa de sorte que les hôtes aient une vue confortable du PowerPoint. Gardez votre PowerPoint prêt à la lecture avec la première diapo affichée de manière visible à l'écran de façon à être vue par vos hôtes lorsqu'ils arrivent.

## II. Saluer Les Hôtes

Alors que les gens arrivent, maintenez la conversation décontractée (ex. « Comment ça va ? » « Je peux te servir un verre d'eau ? ») Essayez-d'éviter de révéler les informations qui seront partagés dans la présentation.

## III. Accueil et Introduction

*Invitez vos hôtes à s'installer confortablement à leur poste Spa and unveil the products.*

Accueillez tout le monde au Spa Hour. Débuter avec quelque chose comme...

- > « Je suis très heureux que vous soyez là ce soir pour découvrir les secrets de soins de peau anti-âge les mieux gardés et comment mieux vous protéger votre santé et celle de votre famille. De plus, nous allons aussi nous faire plaisir en nous choyant. »

Ensuite, lancez votre témoignage de 2 minutes (voir le modèle pour développer votre témoignage personnel dans le guide Pour commencer).

Concluez l'introduction par...

- > « C'est la raison pour laquelle je suis tellement enthousiaste de partager ces informations avec vous tous. Donc commençons ! »

## IV. Powerpoint Vidéo Spa Hour

À chaque fois que vous cliquez pour passer à la diapositive suivante, une vidéo se lira automatiquement.

**LIRE LA « VIDÉO D'OUVERTURE »** (ou présenter une ouverture)

**PRESENTER 'FAIT OU FICTION'** Demander si chaque déclaration est un 'Fait ou une fiction' puis CLIQUER pour afficher la réponse et EXPLIQUER pourquoi. (Chaque diapositive avec une déclaration 'Fait ou Fiction' inclut des notes de l'orateur en-dessous pour que vous suiviez)

**LIRE 'SCIENCE DES SOINS DE LA PEAU'** (ou le présenter) Incitez les invités à prendre des notes sur la sensation de leur peau après chaque étape

**LIRE LA 'VIDÉO DE PRÉPARATION'** (ou la présenter) et distribuer du Gentle Makeup Remover lorsque la vidéo indique de le faire

**LIRE LA « VIDÉO D'ÉTAPE 1 »** (ou présenter l'étape 1) et distribuer des démaquillants lorsque la vidéo l'indique

**LIRE LA « VIDÉO D'ÉTAPE 2 »** (ou présenter l'étape 2) et distribuer des lotions toniques lorsque la vidéo l'indique

**LIRE LA « VIDÉO D'ÉTAPE 3 A »** (ou présenter l'étape 3 A) et distribuer des sérums lorsque la vidéo l'indique

**LIRE LA « VIDÉO D'ÉTAPE 3 B »** (ou présenter l'étape 3 B) et distribuer des hydratants lorsque la vidéo l'indique

**LIRE LA « VIDÉO DE FERMETURE »** (ou présenter une fermeture)

## V. Conclusion Et Remerciements

En concluant, nous vous recommandons de faire la chose suivante :

- Remerciez tout le monde de sortir.
- Demandez ce qu'ils aiment lorsque vous faites passer des brochures Nutriance Organic, des catalogues produits et des formulaires de demande. Pendant que vous faites passer les formulaires, demandez-leur de signaler s'ils veulent s'inscrire comme membre du club ou promoteur et par quel pack santé ils souhaitent commencer. S'ils choisissent Promoteur, incitez-les à choisir le Kit Directeur Principal avec les plus grandes économies.
- Informez-les que tous nos produits sont soutenus par une garantie de remboursement.
- Rappelez-leur que nous sommes sur une mission pour End the Trend et que nous aimerions vraiment qu'ils rejoignent notre cause en qualité de promoteur tout en gagnant un revenu résiduel intéressant. Proposez d'héberger une session Mélanger & Apprendre ou Spa Hour pour deux personnes ou plus chez eux ou dans leur bureau, où ils seront formés aux trois plus importants liens manquant dans notre régime alimentaire et comment les produits NeoLife peuvent aider à terminer cette tendance. Ils auront aussi des échantillons délicieux de mélanges sains et zdes barres, ainsi que d'autres favoris NeoLife ! Ils découvriront aussi les autres favoris de NeoLife ! Dans ce processus, ils pourraient potentiellement recevoir leur produits gratuitement avec notre programme 3 for FREE.
- Suggérez aussi d'acheter une Détox 3 jours pour qu'ils puissent se détoxifier et se remettre en attendant que leur produits arrivent. (Nous vous recommandons de maintenir un inventaire des détoxés et des ventes au prix de vente)
- Finalement, n'ayez pas peur de passer dans le groupe et de les aider personnellement à remplir leur formulaire de demande. Avec notre garantie de satisfaction client, ils n'ont rien à perdre et ont tout à gagner.



# RELANCER

---

Une fois que quelqu'un a pris la décision de devenir membre du club ou promoteur, il est maintenant très important d'entretenir la relation. La clé du succès dans cette affaire est la fidélité et les commandes régulières, pas simplement des achats compulsifs occasionnels. Voici quelques règles à suivre pour des relances efficaces :

## **Pour De Nouveaux Membres du Club :**

1. Envoyez un message ou un courriel de remerciement à tous les participants. Faites-le sous deux jours après l'événement. Expliquez aussi comment ils peuvent obtenir leur 3<sup>e</sup> for FREE et proposez d'héberger un Spa Hour ou une session Mélanger & Apprendre pour leurs amis.
2. Mettez un point d'honneur à vérifier chaque mois pour les remercier de leur fidélité, informez-les sur les appels de conférence produit et événements à venir qui pourraient les intéresser pour en apprendre plus sur d'autres produits qu'ils n'ont pas encore essayés. Incitez-les à rejoindre le Défi Soyez le Meilleur

**CONSEIL PRO :** Pour être sûr de se rappeler de prendre contact chaque mois, assurez-vous de prendre une note avec le nom de la personne dans votre calendrier tous les 30 jours, à partir du moment où vous avez parlé la dernière fois.

## **Pour Les Nouveaux Promoteurs :**

1. Envoyez un message ou un courriel de remerciement à tous les participants. Envoyez sous deux jours après l'événement et prenez un rendez-vous pour les accompagner à travers leur Kit Promoteur et leur guide Pour commencer, en personne ou dans un appel vidéo.  
Aidez-les à programmer quatre événements pour démarrer leur nouvelle affaire avec des Spa Hours ou des Mélanger & Apprendre. Proposez une assistance continue pour les aider à parler à leurs premiers clients potentiels.
2. Incitez les à s'inscrire à la Convention. C'est là que des cadres sont nés. Rappelez-leur qu'ils ont une opportunité exclusive de s'inscrire à un prix réduit sous 30 jours après l'inscription.
3. Fixez des appels hebdomadaires avec chacun de vos promoteurs à un moment qui convient pour tous les deux. C'est là que vous proposez une assistance et un encouragement pour les garder motivés et avancer vers leurs objectifs.



FAQS

SPA PREP

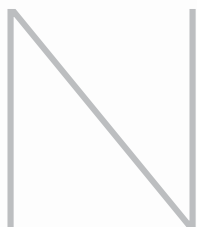
INVITER

PRÉSENTER

RELANCER

# MERCI!





NeoLife.com



Siège international de NeoLife  
3500 Gateway Blvd  
Fremont, CA 94538  
Soutient aux Ventes :  
800.432.5842  
Fax: 510.440.2818

L.A. Support des Ventes  
(Customer Pick Up)  
4650 S. Eastern Ave.  
Commerce CA, 90040  
Phone: 323.727.5007

Adresses courriel pour joindre la Société  
Requêtes - [info@neolife.com](mailto:info@neolife.com)  
Défi - [challenge@neolifeclub.com](mailto:challenge@neolifeclub.com)  
Inscriptions - [signup@neolife.com](mailto:signup@neolife.com)

