

Build 2 Bronze

Ma photo
(facultatif)

COMMENCEZ · PARTAGEZ · DÉVELOPPEZ

Renseignements personnels

MON NOM

DATE DE DÉBUT

TÉLÉPHONE / WHATSAPP

IDENTIFIANT AMARE

MON MENTOR / PARRAIN

COURRIEL DE CONNEXION AMARE

Pourquoi ai-je lancé cette entreprise ?

Ma vraie raison — soyez précis. C'est ce qui vous fera avancer dans les moments difficiles. Il ne s'agit pas d'un objectif de rang, mais plutôt de ce que vous ferez de votre succès.

Ma vision à 90 jours

Mon objectif (personnes et habitudes) :

Qu'est-ce que l'atteinte de cet objectif signifiera pour moi?



1. COMMENCEZ

Apprenez le processus



2. PARTAGEZ

Votre histoire et les produits



3. DÉVELOPPEZ

Accompagnez votre équipe

NOTRE MISSION

Avoir un impact sur 10 millions de vies grâce au bien-être mental holistique. Chaque personne à qui vous partagez Amare fait avancer ce nombre — et vous n'êtes jamais seul(e) dans cette démarche. Vous avez un mentor, une communauté et des outils éprouvés. Vous n'avez pas besoin de tout savoir pour commencer. Il vous suffit de faire le prochain pas.

MES FONDEMENTS

Mes principes et ma mission

Les valeurs Amare — lisez-les à voix haute chaque matin

Amour Intégrité Innovation Humilité Service

Avoir un impact sur 10 millions de vies grâce au bien-être mental holistique.

Mes principes personnels

Trois convictions qui guideront votre façon de développer

PRINCIPE 1

PRINCIPE 2

PRINCIPE 3

Mon énoncé de mission personnelle

À compléter et à relire chaque semaine : « Je développe cette entreprise pour... »

Ma façon d'aborder les gens

POUR LES CLIENTS — commencez par la curiosité

« Qu'est-ce qui a attiré votre attention lorsque vous avez vu ma publication ? »

« Si vous pouviez améliorer une chose dans votre façon de vous sentir au quotidien, quelle serait-elle ? »

POUR LES PARTENAIRES — la question essentielle DE MARQUE

« Vous adorez déjà ces produits. Avez-vous déjà imaginé ce que cela ferait d'être rémunéré pour les partager ? »

Mon histoire (en 3 lignes)

Les gens n'achètent pas des produits, ils achètent de vraies histoires. L'authenticité l'emporte sur la perfection.

Avant — Quelles étaient mes difficultés ?

Comment Amare m'a aidé(e)

Où j'en suis aujourd'hui

L'OBJECTIF

Votre fondement : 10+3

Nos Partenaires de marque les plus performants ne sont pas les plus bruyants — ils sont les plus constants. Ils se fixent tôt deux objectifs clairs :



Votre objectif du premier mois — Focus on 5

Aidez 5 nouveaux clients à se lancer dès votre premier mois et vous pourriez être admissible au bonus Focus on 5* (États-Unis/Canada). C'est le point de départ vers vos fondements : 10 Clients et 3 Partenaires de marque. Faites-en votre premier objectif — chaque conversation vous en rapproche un peu plus.

Mon échelle d'objectifs

Focus on 5 5 clients · Mois 1 DATE CIBLE 	10 + 3 Bâtir la base DATE CIBLE 	Bronze Premier rang — créer de l'élan DATE CIBLE 	Silver L'équipe se forme DATE CIBLE
--	---	---	---



Vous n'avez pas besoin des 13 personnes aujourd'hui. Mais nommer votre cible fait en sorte que chaque conversation compte. Utilisez les deux prochaines pages pour suivre vos 10 Clients et vos 3 Partenaires de marque — inscrivez les noms et le PV au fur et à mesure, et révisez-les avec votre mentor chaque semaine.

Le revenu n'est pas garanti. Gagner un revenu à titre de Partenaire de marque Amare exige du dévouement, du temps et des efforts, et les résultats varient considérablement d'une personne à l'autre. Nous nous attendons à ce que le participant typique gagne annuellement entre 0 \$ et 500 \$CA en commissions et bonus, excluant les profits de détail. Les résultats individuels varient, et cette déclaration ne doit pas être interprétée comme une garantie ou une promesse de revenus.

10 CLIENTS

Mes clients — Suivi mensuel

OBJECTIF
10 clients récurrents actifs (configurés avec Subscribe & Save)

DATE DE DÉBUT

Clients récurrents (Subscribe & Save)

#	Nom	Téléphone	Produit principal	PV	S&S	Prochain suivi
1					☐	
2					☐	
3					☐	
4					☐	
5					☐	
6					☐	
7					☐	
8					☐	
9					☐	
10					☐	

Nouveaux Clients ce mois-ci

#	Nom	Téléphone	Produit acheté	PV	1re commande
1					☐
2					☐
3					☐
4					☐
5					☐

 **Focus on 5 : 5 nouveaux clients en un mois (É.-U./CAN).**
Ai-je atteint cet objectif? ☐ Oui ☐ En cours

3 PARTENAIRES DE MARQUE

Mon équipe de Partenaires de marque



Vous n'êtes pas à la recherche du nombre — vous êtes à la recherche des bonnes personnes. Un seul Partenaire de marque engagé vaut mieux que dix personnes enthousiastes sans action. Votre rôle est de les accompagner, pas de faire le travail à leur place.

Je recherche quelqu'un qui...

- ☐ Souhaite aller plus loin dans sa vie
- ☐ Aime déjà les produits
- ☐ A des personnes à qui parler
- ☐ Est prêt(e) à apprendre le processus
- ☐ Peut consacrer environ 30 minutes par jour

Ce que j'offre à chaque Partenaire

- ☐ Un processus clair : 10 clients + 3
- ☐ Un appel hebdomadaire de 15 minutes
- ☐ L'application Amare ABC et ce guide
- ☐ Son premier plan de lancement
- ☐ La célébration de chaque petite victoire

Partenaire de marque 1

DATE DE DÉBUT _____

Nom _____

TÉLÉPHONE / WHATSAPP _____

POURQUOI CETTE PERSONNE ? _____

SON OBJECTIF _____

Clients _____

PV MENSUEL _____

APPEL HEBDOMADAIRE

☐ LUN ☐ MAR ☐ MER ☐ JEU ☐ VEN

Partenaire de marque 2

DATE DE DÉBUT _____

Nom _____

TÉLÉPHONE / WHATSAPP _____

POURQUOI CETTE PERSONNE ? _____

SON OBJECTIF _____

Clients _____

PV MENSUEL _____

APPEL HEBDOMADAIRE

☐ LUN ☐ MAR ☐ MER ☐ JEU ☐ VEN

Partenaire de marque 3

DATE DE DÉBUT _____

Nom _____

TÉLÉPHONE / WHATSAPP _____

POURQUOI CETTE PERSONNE ? _____

SON OBJECTIF _____

Clients _____

PV MENSUEL _____

APPEL HEBDOMADAIRE

☐ LUN ☐ MAR ☐ MER ☐ JEU ☐ VEN

LA FEUILLE DE ROUTE

Mon plan sur 90 jours



Au mois 1, vous apprenez et réalisez vos premières ventes. Au mois 2, vous bâtissez votre base de clients. Au mois 3, vous commencez à enseigner. À la fin des 90 jours, votre entreprise commence à se développer — ce n'est plus seulement un rêve.

Mois 1

Commencez et réalisez vos premières ventes

DATE DE DÉBUT _____

Objectif de clients récurrents _____

3 actions que je prendrai _____

Focus on 5 atteint ?

☐ Oui ☐ En cours

Mois 2

Développez votre base de 10 Clients

DATE DE DÉBUT _____

Combien sont abonnés à Subscribe & Save _____

3 actions ce mois-ci _____

Conversations avec des Partenaires de marque tenues _____

Mois 3

Enseigner et activer votre premier Partenaire

DATE DE DÉBUT _____

Nom de mon premier partenaire actif _____

Ce que j'ai appris en 90 jours _____

Mon prochain objectif (mois 4 et plus) _____

Mon bilan mensuel

- ☐ Nouveaux contacts établis
- ☐ Suivi effectué auprès des clients
- ☐ Atteint 100+ PV (actif)
- ☐ Focus on 5 atteint
- ☐ Occasion d'affaires partagée
- ☐ Appel d'équipe joint

Mes ressources

Application Amare ABC

Outils de partage, questionnaires et formations

Le Hub

Promotions, appels et annonces

Facebook : 3 Mental Wellness Business

Communauté et soutien

Service à la clientèle

888-362-2009 · amare.com/support

Mon mentor _____

Pas besoin de tout savoir pour se lancer. Il suffit de franchir le pas.