

1. Parler de Vos Clients

À DIRE

- « Je gagne cela en développant une base de Clients qui aiment les produits. »
- « Vous pouvez être client seulement, il n'y a aucune pression pour faire davantage. »
- « Subscribe & Save est facultatif. Commandez de la façon qui vous convient ! Avec Subscribe & Save, votre commande sera expédiée à la même date chaque mois et vous économiserez 10 % — une façon simple et pratique de vous assurer que vos essentiels de bien-être préférés sont toujours à portée de main. »

À ÉVITER

- Laisser entendre que les clients « doivent » être sur Subscribe & Save pour compter.
- Traiter une conversation avec un client comme une simple étape vers son recrutement.
- Suggérer que le volume client à lui seul « n'est pas suffisant » pour être rémunéré ou pour atteindre un rang — car il l'est.

2. Aider les autres à bâtir (Duplication)

À DIRE

- « Si vous souhaitez un jour bâtir quelque chose de similaire, je serai heureux/heureuse de vous montrer ce qui a fonctionné pour moi. »
- « Ce bonus reconnaît également le volume client que mon équipe génère, et non le nombre de personnes que j'ai inscrites. »
- « Il n'y a pas de nombre fixe de Partenaires de marque requis dans votre équipe. En avoir plusieurs est un bon objectif et constitue une bonne pratique pour la croissance et la stabilité futures, mais il n'est pas obligatoire d'en avoir trois. L'essentiel est d'aider vos Partenaires de marque à développer également leur base de Clients. »

À ÉVITER

- Le terme « recruter » ou « inscrire des personnes » pour décrire ce programme.
- « Vous avez besoin de 3 Partenaires de marque pour gagner ceci » — il n'y a aucun nombre fixe requis.
- Toute pression exercée sur une personne pour qu'elle devienne Partenaire de marque plutôt que de demeurer Cliente.

3. Langage sur les gains et les revenus

À DIRE

- « Les résultats varient d'une personne à l'autre. »
- « Vous pouvez consulter les chiffres réels dans la Déclaration de revenus. »
- « Ceci est l'un des nombreux bonus parmi lesquels le plan récompense les ventes aux clients. »

À ÉVITER

- Présenter un montant précis en dollars comme étant habituel, garanti ou « près de 100 % de versement ».
- « 270 \$ facilement » ou « tout le monde atteint ce montant dès le premier mois ».
- Toute déclaration de revenus qui dépasse ce qu'un Partenaire moyen pourrait généralement atteindre.

Posez-vous ces questions avant de parler :

- Est-ce que je partage des renseignements conformes aux exigences ?
- Est-ce que je parle de Clients et de volume, ou plutôt de nombre de personnes et de la nécessité d'inscrire 3 Partenaires de marque ?
- Cette phrase serait-elle toujours vraie sans un montant précis en dollars ?
- Est-ce que j'utilise adéquatement une clause de non-responsabilité et un lien vers la Déclaration de revenus de Amare ?

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.