

VOTRE

# GUIDE DEMARRAGE MALIN

EN 48 HEURES



**« La vitesse du groupe  
est déterminée par la vitesse du leader. »**

[TheRoyalAlliance.com](http://TheRoyalAlliance.com)

## **Cher(e) Consultant(e) Nikken,**

**Bienvenue dans la famille Nikken !** Félicitations pour votre premier pas positif avec Nikken. Nous sommes une communauté mondiale de personnes dans 38 pays et nous continuons à croître partout dans le monde. Nous adorons les produits et nous nous réjouissons de partager le puissant message d'une vie équilibrée dans les Cinq Piliers de la Santé : un Corps, un Esprit, une Famille, une Société et des Finances Sains.

**Faire une différence positive avec Nikken est simple et amusant.** Utilisez les produits et partagez-en les bénéfices avec de nombreuses personnes. Les consultants Nikken partout dans le monde s'accordent sur la bonne impression que cela procure de partager des produits qui ont un profond impact sur la vie de la famille, des amis et de la société. En démarrant à temps choisi, vous pouvez commencer à améliorer la vie des gens proches de vous, et ceci peut croître en quelque chose de très important qui changera la vie de nombreuses personnes globalement, et laissera derrière vous un héritage dont vous pourrez être fier.

**Nikken redéfinit la notion de la Bonne Place au Bon Moment.** Il est rare, en effet, d'avoir la chance de faire partie d'une compagnie mondiale réputée ayant réalisé des milliards de vente dans le monde entier, et qui est pourtant toujours pratiquement inconnue de 99% de la population. Découvrir une telle opportunité à son tout début et agir correctement peut conduire à la prospérité et à la richesse. Vous pouvez désormais partager le Cadeau de Nikken avec les autres tout en vous construisant un solide avenir financier.

**Devenez 100% informé dès que possible.** Découvrez tous les bénéfices de Nikken—les Produits et l'Activité. Comment ? Assistez aux événements Nikken pour voir et expérimenter les produits, entendre les résultats d'autres gens, apprendre sur l'activité, rencontrer votre équipe de soutien et les autres personnes impliquées. Écoutez un Audio, regardez un DVD et / ou une présentation en ligne. Obtenez les réponses à vos questions. Décidez ce que vous voulez obtenir de Nikken : être un Consommateur ou un Partenaire-Constructeur d'Affaire. Faites savoir à votre parrain ce que vous voulez pour qu'il puisse vous assister correctement. Continuez à construire votre croyance en Nikken en assistant aux événements hebdomadaires / mensuels, en écoutant des audios chaque jour dans votre voiture, en regardant des vidéos et en étant « branchés » sur les conférences téléphoniques et les messages de Nikken, de votre parrain et de votre équipe de support.

**Salaires ou Profits.** Jim Rohn, auteur à succès et fameux éducateur et philosophe des affaires, a dit, « le salaire vous permettra de vivre. Les profits peuvent vous apporter la fortune. » Deux des plus grands avantages à posséder votre propre affaire sont 1) l'effet de levier—démultiplier votre temps et vos efforts par le temps et les efforts de nombreuses personnes, permettant d'augmenter radicalement votre revenu (l'argent que vous gagnez), à la manière des propriétaires de grosses entreprises, et 2) les bénéfices fiscaux, sachant qu'en fonction du statut que vous avez choisi, vous pourrez bénéficier de réductions de taxes (certaines des personnes les plus fortunées et des plus grandes sociétés paient des pourcentages moins importants de taxes). Une fois que vous commencez à investir des efforts dans votre propre affaire, vous découvrirez qu'il est beaucoup plus excitant de se lever le matin et d'aller travailler à votre fortune, même si vous ne passez que quelques heures par semaine à le faire.

Le modèle d'affaire du 21<sup>ème</sup> siècle ainsi que le définit Robert Kiyosaki est le Marketing de Réseau. Les « Règles de l'argent » ont changé, dit Kiyosaki, et la plupart des gens n'en sont même pas conscients. Ils fonctionnent encore avec les vieilles idées de « travailler plus dur », « échanger du temps contre de l'argent » et la « sécurité de l'emploi ». Dans cette économie, c'est faire preuve d'un bon sens des affaires d'avoir plus d'une source de revenu avec un « Plan B ». Votre parrain et les membres de votre équipe de soutien vous aideront à apprendre comment marche ce modèle d'affaire à succès, et vous aideront à créer votre propre « affaire idéale ».

**Comment nous faisons Nikken :** Vous apprendrez tout ce qui est nécessaire lors de votre formation et certains éléments sont repris plus loin. En bref, pour aider de nombreuses personnes avec Nikken et construire une affaire réussie, vous répétez encore et encore un petit nombre d'activités de base : 1) Utiliser les produits et se mettre en Commande Automatique ; 2) travailler en relation étroite avec votre parrain et votre équipe de support et utiliser les outils ; 3) faire une liste de noms ; 4) contacter et inviter des gens à découvrir Nikken ;

5) passer en revue avec eux la présentation Vital, faire la démonstration des produits et leur donner des informations ; 6) suivre avec un événement Nikken (p.ex. une Vital Wellness Preview) ; 7) leur demander ce qu'ils veulent de Nikken et les aider à l'obtenir. S'il y a un intérêt pour l'affaire, passer en revue avec eux ce Guide Démarrage Malin et Initier l'Activité avec eux.

**Le Guide Démarrage Malin :** Vous n'avez pas besoin de tout connaître à propos des produits et de l'affaire pour démarrer. Dans Nikken, vous « apprenez en gagnant » et vous en apprendrez beaucoup plus à propos de Nikken au fur et à mesure du chemin parcouru. Ceci n'est pas un manuel de formation complet. L'intention du Guide Démarrage Malin est de vous indiquer les étapes de base requises pour démarrer correctement—rapidement. Nous voulons que vous commenciez à produire des résultats et un revenu directement, car « le succès engendre plus de succès ! » Votre première action est d'exécuter ces étapes immédiatement et de les cocher dès qu'elles sont achevées. Passez ce Guide en revue rapidement pour en avoir un aperçu. Vous trouverez des définitions de base à la fin. Nous vous souhaitons tout le succès que vous avez toujours désiré et plus encore ! Appréciez votre voyage Nikken,

Votre équipe de soutien Nikken.



# L'AFFAIRE EN UN COUP D'OEIL

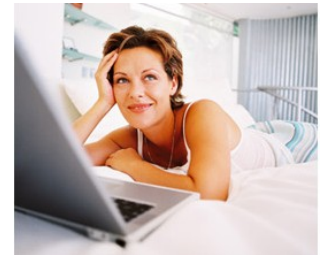
## C'EST AUSSI SIMPLE QUE ABC, 1-2-3 & CINQ POUR PROSPÉRER

VIVRE LA VIE AVEC INTENTION, COMMENCER CHEZ SOI, CRÉER UN IMPACT SUR SA SANTÉ, CRÉER SA PROSPÉRITÉ.

### SIMPLE COMME 1-2-3 :

VITALISEZ, CRÉEZ LA SYNERGIE ET PROSPEREZ

CRÉEZ LA SYNERGIE AVEC 3 ENSEMBLES : JOUR, NUIT ET ENVIRONNEMENT.



### SANTÉ

PROCUREZ-VOUS VOS 3 ENSEMBLES VITAL—COMMENCER AVEC 1, 2, OU TOUS LES 3.

DÉMARREZ, COMPLÉTEZ ET CRÉEZ LA SYNERGIE :

1. VITAL JOUR.....DÉMARREZ VOTRE JOURNÉE EN VOUS ÉNERGISANT
2. VITAL NUIT.....CRÉEZ LA SYNERGIE AVEC LE SOMMEIL
3. VITAL ENVIRONNEMENT.....OPTIMISEZ VOTRE ENVIRONNEMENT POUR VOUS VITALISER

### PROSPÉRITÉ—NBU (NIKKEN BUSINESS UNIT) : 3 PARTENAIRES & 2 CLIENTS 3x3x3

1. DÉMARREZ VOTRE NBU : TROUVEZ 3 PARTENAIRES D’AFFAIRE ET 2 CLIENTS QUI VEULENT UNE MEILLEURE SANTÉ.
2. DUPLIQUEZ LA NBU AVEC VOS 3 PARTENAIRES : AIDEZ-LES A TROUVER LEURS 3 PARTENAIRES ET 2 CLIENTS
3. DUPLIQUEZ LA NBU AU 3EME NIVEAU : AIDEZ CES NOUVEAUX PARTENAIRES A TROUVER LEURS 3 PARTENAIRES ET 2 CLIENTS.

### CINQ POUR PROSPÉRER—SIMPLIFIEZ, ÉLECTRIFIEZ ET MULTIPLIEZ

5 ÉLÉMENTS VITAUX.....AIR, EAU, SOMMEIL, NUTRITION ET FINANCES  
ENGAGEZ-VOUS VIS-A-VIS DES 5 ÉLÉMENTS VITAUX.....UTILISEZ LES PRODUITS & FIXEZ UN BUT FINANCIER

5 ÉTAPES DU PROCESSUS : 1. INFORMATION 2. DÉMONSTRATION PRODUITS 3. ÉVÉNEMENT NIKKEN 4. DÉCISION  
5. FORMATION HBM (DOC—DÉVELOPPEMENT, OBJECTIF, COMMUNICATION)

### 5 PERSONNES DANS VOTRE NBU

DÉMARRAGE—VOTRE SUCCÈS GRANDIRA AU FUR ET A MESURE DE LA MULTIPLICATION DE VOS NBU 3x3x3.

## DÉMARRER MALIN ET AVEC SUCCÈS

**PRENEZ LA DÉCISION DE DÉMARRER :** REMPLISSEZ VOTRE FORMULAIRE D'ADHESION

**DÉMARREZ :** COMMANDEZ VOS PRODUITS

**PRÉPAREZ-VOUS A PARTAGER :** PROCUREZ-VOUS UN KIT OUTILS. ENGAGEZ-VOUS POUR UNE MEILLEURE SANTÉ & PROSPÉRITÉ À LONG TERME : ABONNEZ-VOUS TOUT DE SUITE À LA COMMANDE AUTOMATIQUE (VOS BLOCS DE CONSTRUCTION).

**FIXEZ VOS OBJECTIFS INITIAUX :** QU'EST-CE QUE VOUS VOUDRIEZ RÉALISER ET...POURQUOI ?

## C'EST AUSSI SIMPLE QUE ABC

L'EFFET DE LEVIER RÉALISE DE PLUS GRANDS RÉSULTATS AVEC PLUS DE FACILITÉ  
UTILISEZ L'EFFET DE LEVIER DE L'ÉQUIPE DE SOUTIEN—APPRENEZ L'ABC DE L'EFFET DE LEVIER

### VOTRE PARRAIN & VOTRE EQUIPE DE SOUTIEN

**OBTENEZ LEURS NOMS & NUMÉROS, NE VOUS LANCEZ PAS TOUT SEUL :**

RENCONTRES EN TÊTE-À-TÊTE (ABC), APPELS À TROIS, TÉLÉ-CONFÉRENCES, SKYPE, WEBINARS

### NIKKEN, SA.

**PROCUREZ-VOUS LES INFORMATIONS SUR LES CONFÉRENCES TÉLÉPHONIQUES & LES WEBINARS**

**UTILISEZ LES FORMATIONS :**

INSCRIVEZ-VOUS À LA FORMATION HBM (DOC—DÉVELOPPEMENT, OBJECTIFS, COMMUNICATION) ET PARTICIPEZ AUX FORMATIONS (DDD, ETC.)

**L'EFFET DE LEVIER :**

SOUTIEN AU CONSULTANT, CONFÉRENCES, CONVENTIONS, CONCOURS ET BONUS

**ÉVÈNEMENTS ORGANISÉS PAR LES CONSULTANTS NIKKEN :**

ABC, IN-HOMES, VITAL WELLNESS PREVIEWS, EXPOSITIONS, FORMATIONS PRODUITS ET AFFAIRE (P.EX. ATELIERS ET MODULES MENSUELS), FORMATIONS LEADERSHIP, ROYAL ALLIANCE.

**DÉVELOPPEZ VOTRE BOÎTE À OUTILS :**

LES OUTILS DE PRÉSENTATION SONT LE « A » DE ABC

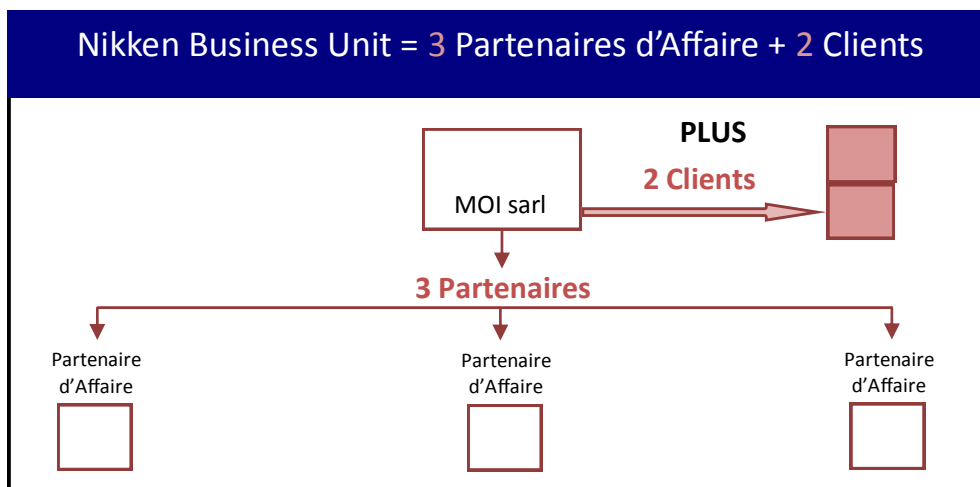
VITAL BIEN-ÊTRE & 5 POUR PROSPÉRER

AUDIOS, DVDS, PRÉSENTATIONS INTERNET, BROCHURES.

# 5 POUR PROSPERER AVEC LA NBU

## NBU = Nikken Business Unit

La Nikken Business Unit (Unité d’Affaire Nikken) - créée sur base d’un processus simple— est l’unité de construction d’un revenu résiduel d’affaire profitable et reproductible.



Définition de base d’une NBU : parrainez 3 constructeurs d’affaire et trouvez 2 clients, chacun d’entre eux achetant un Vital Jour et une commande automatique\*. Répétez ce schéma sur trois niveaux de profondeur.

Etape 1 : créez votre NBU (3 consultants plus vos 2 clients).

Etape 2 : Aidez vos nouveaux consultants à créer leur NBU

Etape 3 : dupliquez le modèle sur 2 niveaux de profondeur supplémentaires.

Etape 4 : Répétez les Etapes 1 à 3.

Lorsque vous aurez réalisé deux NBU’s, vous aurez 6 consultants de première ligne et un minimum de 4 clients. Votre affaire sera alors conforme au modèle d’affaire Nikken de 6 consultants en ligne directe et 5 clients.

\* Modèle basé sur 100€/personne : les partenaires d’affaire établissent une commande automatique d’au moins 100 €. A titre d’exemple, nous considérons que chaque Client fait la même chose; cependant tout niveau de commande automatique pour un consultant est possible.

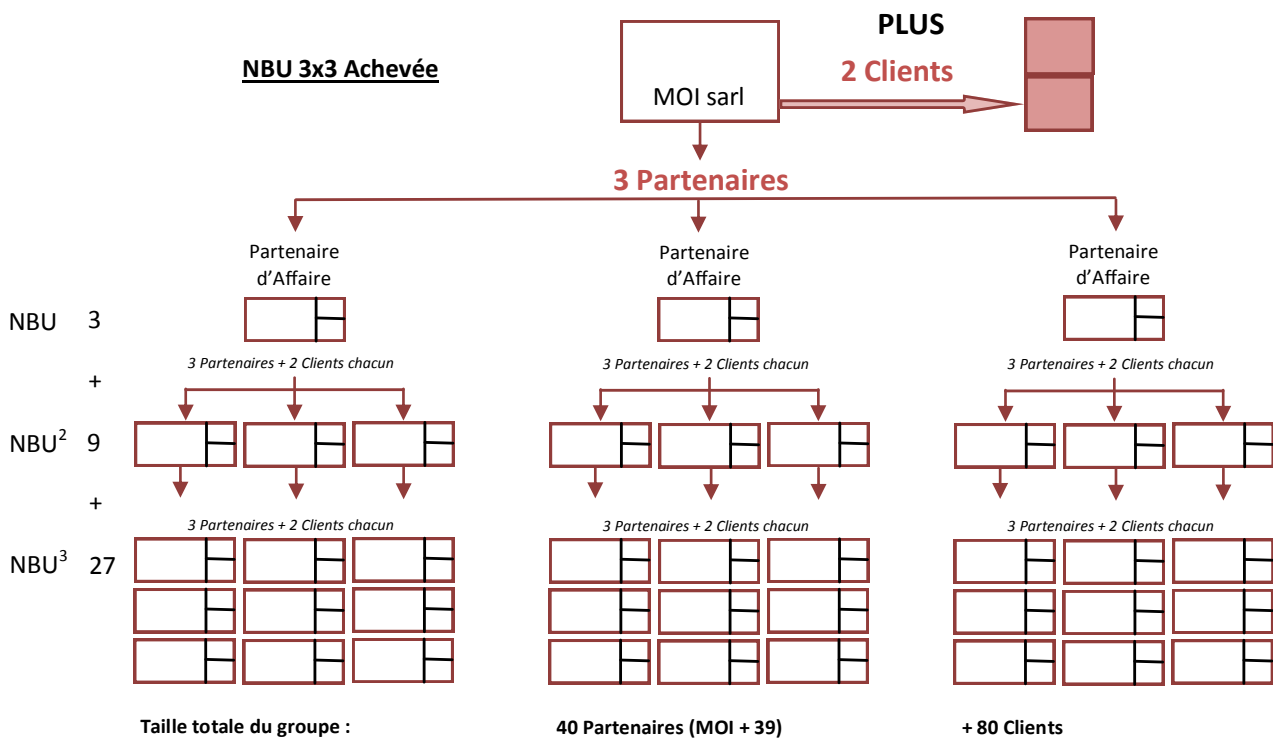
## Résultats d'une NBU\*

Réaliser l'Etape 1 dans les 30 premiers jours = 156 € de revenu estimé.

Réaliser l'Etape 2 les 30 jours suivants = 257 € de revenu supplémentaire, soit un revenu estimé total de 413 € sur 60 jours (vous avez récupéré l'investissement de votre Vital Jour).

Réaliser l'Etape 3 les 30 jours suivants = 1111 € de revenus, soit un revenu estimé total de 1524 € sur 90 jours.

\*Modèle basé sur 100 €/personne : les Partenaires d'Affaire acquièrent un Vital Jour et établissent une commande automatique minimale de 100 €. Dans cet exemple, il est supposé que chaque client fait la même chose ; cependant chaque niveau de commande automatique pour un client est un excellent départ. Pour simplifier : vous générez 500 € de commande automatique collectivement avec chaque NBU.





# PLAN D'ACTION « DÉMARRAGE MALIN »

## Que Faire et Pourquoi

Pour les Constructeurs d’Affaire : rencontrez votre Parrain / Leader actif. Complétez les Etapes 1 à 9 décrites ci-après dans les prochaines 48 heures, ou dès que possible. Soyez pro-actif et démarrez avec le but à atteindre à l’esprit : que voulez-vous que votre équipe de consultants duplique ? Tout débute avec vous en tant que modèle. Travaillez en relation étroite avec votre parrain pour terminer toutes ces étapes dès que possible. Restez en contact avec lui quotidiennement pendant vos 90 premiers jours. Gardez toujours avec vous une copie de cette liste de référence ainsi que de votre liste de noms.

Nom \_\_\_\_\_ Date \_\_\_\_\_

Téléphone(s) \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_

### 1. S’enregistrer comme consultant(e) Nikken

\_\_\_a. Remplissez et signez l’agrément. Demandez à votre parrain de vous montrer comment il vous enregistre en ligne. Vous allez recevoir un numéro d’identifiant Nikken de 8 chiffres et un code PIN de 4 chiffres. Ecrivez cette information importante et gardez-la toujours avec vous.

\_\_\_b. Inscrivez-vous sur MyNikken en prenant l’option commerciale, pour pouvoir suivre votre volume d’affaire et la progression de votre organisation, accéder à la librairie Nikken et à beaucoup d’autres ressources, etc.

\_\_\_c. Passez en revue tout le contenu de votre Kit de Démarrage Nikken dès que vous le recevez : Audios, DVDs, Catalogues et les autres matériaux écrits. Relaxez-vous, vous n’avez pas besoin de tout connaître. Simplement être familier avec lui et savoir où trouver les informations.

\_\_\_d. Rencontrez votre parrain et tous les membres de votre équipe de support « upline ». Procurez-vous leur email et numéro de téléphone, y compris ceux des Diamants et Royaux Diamants. Contactez-les et présentez-vous. Demandez leurs conseils et laissez leur succès et leur expérience vous guider, vous et votre équipe.

\_\_\_e. Demandez à votre parrain d’organiser une conférence téléphonique « Bienvenue à Notre Equipe » avec vous et les principaux leaders de votre équipe.

Mon Parrain \_\_\_\_\_ Téléphone \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_

Son Parrain \_\_\_\_\_ Téléphone \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_

Son Parrain \_\_\_\_\_ Téléphone \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_

Son Parrain \_\_\_\_\_ Téléphone \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_

Son Parrain \_\_\_\_\_ Téléphone \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_

Son Parrain \_\_\_\_\_ Téléphone \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_



## 2. Passez votre Première Commande et votre Commande Automatique aujourd'hui

Pourquoi commander des produits ?

- Pour démarrer votre Maison de Bien-Etre en profitant et bénéficiant des produits Nikken immédiatement.
- Parce que votre santé est votre vraie richesse. Investissez dans votre vie et votre affaire avec les produits Nikken.
- Pour que vous et votre famille les utilisent ; commandez suffisamment pour la duplication au niveau de l'affaire.
- Pour faire ce que vous aimeriez que les gens de votre réseau dupliquent.

NOTE : rencontrez votre parrain dès que vos produits Nikken sont arrivés. Demandez-lui de vous montrer comment utiliser ces produits et comment en faire la démonstration. Si votre parrain ou votre équipe de support sont loins de chez vous, faites un maximum de choses par téléphone ou par Skype. Important—faites ceci immédiatement.

### Outils de Santé et de Construction d'Affaire Recommandés

- a. Vital jour (€\_\_\_\_\_, économisez \_\_\_\_\_ €)
- b. Kit de construction d'affaire (€\_\_\_\_\_, économisez \_\_\_\_\_ €)
- c. Vital Nuit (€\_\_\_\_\_, économisez \_\_\_\_\_ €)
- d. Vital Environnement (€\_\_\_\_\_, économisez \_\_\_\_\_ €)

### Avantages de ces outils

- Simples (comme 1-2-3 !)
- Votre santé !
- Réductions de prix dues au volume
- Action de succès, la meilleure à dupliquer
- Retour sur Investissement (ROI) rapide
- Plus de revenus pour vous et votre équipe grâce aux Bonus des kits
- Réductions fiscales (jusqu'à 100%)

La COMMANDE AUTOMATIQUE, l'envoi automatique de vos produits nutritionnels et de soins de la peau, est l'un des éléments *Vitaux* de votre santé et de votre bien-être. C'est également la composante CLÉ du modèle d'affaire Nikken gagnant, qui vous procurera un revenu résiduel durable et régulier. Vous pouvez modifier votre commande mensuelle à tout moment.

### Pourquoi la Commande Automatique ?

10 % de ristourne sur les commandes manuelles. Il suffit de s'enregistrer en ligne avec votre carte de crédit.

100 PV ou plus dans la Commande Automatique assure votre minimum requis pour recevoir vos commissions mensuelles.

90 % des gens en Commande Automatique restent dans l'affaire et gagnent un revenu.

90 % des gens qui NE sont PAS en Commande Automatique ne gagnent pas ou quasi pas de revenu.

\_\_\_ Commande Automatique minimale de base recommandée de 100+ PV, avec des compléments nutritionnels très efficaces que chacun devrait prendre chaque jour : Greenzyme, CIAGA, Lactoferrine.



### 3. Votre POURQUOI et vos buts

Quelles sont vos raisons de construire une affaire Nikken ? Votre POURQUOI est le carburant qui va mettre les événements en route et vous maintenir en mouvement jusqu'à l'achèvement de vos buts. Vous pourriez avoir plusieurs POURQUOI.

**Si vous ne connaissez pas votre POURQUOI, alors le COMMENT n'a pas d'importance.  
Lorsque le POURQUOI est suffisamment grand, le COMMENT devient plus facile.**

Au plus votre POURQUOI est personnel et fort, au plus rapidement vous allez grandir. Que voulez-vous de Nikken ? Une meilleure santé ? Aider les autres ? Gagner plus d'argent avec un plan B ? Payer l'Université à vos enfants ? Assurer votre retraite ? Un revenu élevé et un style de vie prospère ? Une plus grande indépendance financière et la liberté avec un haut revenu résiduel ?

Mon POURQUOI :

\_\_\_\_\_

Je veux le réaliser pour le (date) : \_\_\_\_\_

Quels sont les bénéfices que cela va m'apporter / apporter aux autres ?

\_\_\_\_\_

Sur une échelle de 1 à 100, voici à quel point je suis sérieux à propos de mon POURQUOI : \_\_\_\_\_

Buts : les étapes intermédiaires immédiates, court terme et long terme de votre but ultime. Ils doivent être écrits et définis dans le temps : à compter de ce jour, le \_\_\_\_\_, mes buts intermédiaires sont :

But à 30 Jours : \_\_\_\_\_ Date : \_\_\_\_\_

But à 90 Jours : \_\_\_\_\_ Date : \_\_\_\_\_

But à 6 Mois : \_\_\_\_\_ Date : \_\_\_\_\_

But à 1 An : \_\_\_\_\_ Date : \_\_\_\_\_

But à 3 Ans : \_\_\_\_\_ Date : \_\_\_\_\_

But à 5 Ans : \_\_\_\_\_ Date : \_\_\_\_\_

#### 4. Votre Plan d'Action Ecrit à 90 Jours

Discutez avec votre parrain et les leaders de votre upline qui ont du succès :

\_\_\_ a. Planifiez votre temps de travail Nikken. Combien d'heures par semaine ? Créez un calendrier hebdomadaire : marquez tous les moments où vous ne pouvez pas faire Nikken (travail, famille, etc.). Faites Nikken dans toutes les autres périodes de temps. « Planifiez votre travail et travaillez votre plan. »

\_\_\_ b. Combien de contacts par semaine allez-vous faire et suivre ?

\_\_\_ c. Notez dans votre agenda pour les 90 premiers jours de votre affaire, toutes les réunions et événements Nikken auxquels vous voulez assister avec des invités. Assistez aux Présentations à Domicile d'autres consultants et aux Vital Wellness Previews hebdomadaires, DOC, formations (Ateliers, Modules, Week-end leaderships) et événements majeurs Nikken est un sage investissement en temps et en argent. Construisez votre Croyance et votre Vision. Connectez-vous aux leaders de votre upline qui ont le plus de succès et apprenez des « top » consultants.

\_\_\_ d. Planifiez votre GRAND DEPART aujourd'hui : 2 Présentations à Domicile maintenant + au moins une par mois.

\_\_\_ e. Comprenez clairement ce que nous faisons...encore et encore, avec chaque personne de votre liste initiale et chaque personne que vous ajoutez sur votre liste : INVITER. PRESENTER. FAIRE LE SUIVI.

\_\_\_ f. Comprenez clairement la NBU (2 Clients et 3 Constructeurs d'Affaire) et le Plan de Duplication 3x3x3. Référez-vous au « 5 pour prospérer » et aux définitions fournies plus loin dans ce Guide.

#### 5. Construisez votre liste de noms

Ecrivez au moins 100 noms dans les prochaines 48 heures. Ne préjugez de personne. Prenez le temps de lister chaque personne que vous connaissez ou que vous avez rencontrée. Faites cette liste aussi longue que possible. La plupart des gens complique cette action en se demandant qui pourrait être intéressé. Ne réfléchissez pas, simplement écrivez. Faites-le aussitôt que possible. Cette liste est un point de départ. IMPORTANT : étendez votre liste, et gardez toujours une copie avec vous. Au fil des rencontres de nouvelles personnes chaque jour et chaque semaine, ajoutez leur nom et informations de contact pour pouvoir les joindre plus tard.

\_\_\_ Liste des 100 noms faite.

#### 6. Identifiez les 20 noms en tête de liste

Maintenant, réfléchissez : qui dans votre liste sont les personnes positives, ambitieuses et professionnelles axées sur les affaires ou la vente ? Qui est entreprenant ? Qui est extraverti, ou se nomme lui-même « tourné vers les gens » ? Qui a une grande sphère d'influence ? Qui aimeriez-vous avoir dans votre équipe ? Qui a déjà fait du marketing de réseau ? Qui a déjà du succès en affaire ou dans la société ? Qui pense grand et agit grand ? Qui a de l'argent ou qui a accès à de l'argent pour acheter des produits qui seront un investissement pour leur santé et leur affaire ? Qui est déjà intéressé par des investissements d'affaire et financier ? Qui a déjà adopté le bien-être ou pourrait bénéficier des produits ?

\_\_\_ 20 noms en tête de liste fait.

#### 7. Participez à la prochaine HBM (DOC) et Formation d'affaire

Découvrez vos véritables valeurs intérieures et raison d'être. Libérez-vous des croyances limitantes et découvrez-vous de nouvelles possibilités de vie. Traitez Nikken comme une véritable affaire : assistez à la HBM (DOC) rapidement, voyagez vers une autre ville si nécessaire. Assistez aux Formations et aux Grands Evénements. Rêvez grand, prenez de grandes actions et soyez persévérant.

\_\_\_ Le prochain événement auquel j'assiste est à (ville) \_\_\_\_\_ et c'est le (date) \_\_\_\_\_

## 8. Commandez vos outils de Marketing, de Formation et de soutien

- a. Audios, Vidéos, Brochures et Matériel de Formation pour construire votre affaire.
- b. Commandez vos cartes de visite.
- c. Préparez des Kits d'information avec un CD Audio et une Brochure. Un par prospect.
- d. Préparez votre « book » de présentation.
- e. Mettez en place le service d'Appel à Trois avec votre compagnie de téléphone. Entraînez-vous avec votre parrain.
- f. Installez un téléphone avec haut-parleur.
- g. Installez Skype ou Oovoo sur votre ordinateur.
- h. « Nikken-isez » votre maison, votre bureau et votre voiture avec les Produits, Outils, Kits d'information, Formulaire d'agrément. Soyez prêt à faire affaire en tout endroit où vous vous trouvez— vous ne savez jamais quand l'opportunité se présentera.
- i. Mettez en place votre Page Web Personnelle Nikken (PWP). Pourquoi ? Utilisez ce site web pour permettre à vos prospects de voir les produits et la compagnie 24h sur 24 et 7 jours sur 7.

## 9. Mettez en place vos premiers ABC et vos DEUX démos à domicile

INVITER—PRESENTER—FAIRE LE SUIVI—CONCLURE.

- a. Prenez les rendez-vous pour les ABC : qui sont les cinq ou dix premières personnes de vos 20 noms de tête de liste que vous pourrez voir avec votre parrain ou upline, et quand ? N'appellez encore personne vous-même. Laissez votre parrain ou votre upline vous aider.
- b. Décidez si vous allez faire une Conférence téléphonique « Puissant ABC » avec votre équipe upline pour montrer Nikken rapidement à plusieurs personnes (optionnel). Faites le suivi de chaque personne après l'appel.
- c. Planifiez vos événements de lancement de votre affaire : démos à domicile / Lancement Officiel / Vital Wellness Previews. Utilisez un téléphone avec haut-parleur ou bien Skype si votre parrain ou upline est très éloigné.

## 10. Démarrez votre affaire pour identifier les Constructeurs d'affaire / Leaders

Faites ce qu'ont fait les top leaders—créer une Action Massive Tous Azimuts (AMTA). Démarrez en contactant un grand nombre de personnes dans les 90 à 120 jours. CONTACTEZ. INVITEZ. PRESENTEZ. FAITES LE SUIVI dans les 24 à 48 heures, et CONCLUEZ (invitez-les à rejoindre l'activité et à acheter des produits). Utilisez votre parrain / upline pour les ABC. Initiez de l'activité en aidant vos nouveaux consultants à compléter ce Guide Démarrage Malin (comme une checklist). Aidez-les avec des ABC et des présentations. Identifiez au moins 3 ou plus des Constructeurs d'Affaire les plus intéressés, actifs et engagés de votre affaire et aidez-les à DUPLIQUER ces étapes.

- a. Réalisez votre NBU (parrainez 3 constructeurs d'affaire à votre premier niveau).
- b. Aidez vos 3 à réaliser leur NBU ( $3 \times 3 = 9$  dans votre deuxième niveau).
- c. Aidez ceux de votre 2ème niveau à réaliser leur NBU ( $9 \times 3 = 27$  dans votre troisième niveau).

Continuez à construire pour atteindre Argent, Or et au-delà. Gagnez vos bonus de kits Vital, le bonus Style de vie et les excellentes commissions Nikken. Vous pouvez démarrer une nouvelle NBU à tout moment pour étendre votre affaire. Faites ceci régulièrement.



## Engagements

Moi, \_\_\_\_\_, nouvellement consultant(e) Nikken, par le présent engagement, accepte d'être coachable et de consacrer le temps, les efforts et la persévérance exigés pour mener à bien les étapes successives de ce Guide pour démarrer mon affaire et commencer à aller dans la direction de mes rêves et de mes buts. Mon parrain et l'équipe de soutien upline me guideront et m'assisteront mais ils ne feront pas les choses à ma place. Ma réussite est à 100 % entre mes mains.

Signature \_\_\_\_\_ Date \_\_\_\_\_

~~~~~

Moi, \_\_\_\_\_, son parrain / sa marraine, accepte de l'assister dans ses actions pour mener à bien les étapes successives de ce Guide, au mieux de mes possibilités et en fournissant toute information utile et toutes les ressources que je connais. Je serai son coach et l'aiderai au moyen des Appels à 3, des ABCs, et je réaliserai avec lui/elle deux démos à domicile. Si je n'ai pas les réponses, et lorsque nécessaire, j'impliquerai les autres leaders de la upline ayant plus d'expérience et de réussite.

Signature \_\_\_\_\_ Date \_\_\_\_\_

# DÉFINITIONS DE BASE

**Consultant(e)** : quelqu'un qui a signé l'agrément avec un Partenaire d'affaire Nikken pour recevoir les meilleurs bénéfices :

- a. être un(e) représentant(e) indépendant(e) d'une compagnie de bien-être de réputation mondiale.
- b. Acheter des produits aux prix les plus bas.
- c. Travailler avec une équipe de personnes expérimentées qui sont réellement intéressées à ma réussite.
- d. Créer un revenu d'affaire pour plus de prospérité et de liberté.

**Marketing de réseau** : également connu sous les noms de Marketing Relationnel, ou Marketing Multi-Niveaux—un système élégant pour transférer les produits d'un fabricant vers une large base de clientèle en croissance. Un réseau de gens (les consultants) qui utilisent, profitent et recommandent des produits ou des services d'une compagnie avec laquelle ils sont associés. Ils donnent la possibilité aux gens de devenir clients aussi bien que partenaires / constructeurs d'affaire. Ils aident ces membres de l'équipe et leurs membres d'équipe, et ainsi de suite, en plusieurs niveaux. Plus grand est le réseau, plus de gens sont aidés par les produits et plus de revenus sont générés par vous et les partenaires de votre réseau.

**Parrain** : la personne qui vous a inscrite chez Nikken ; habituellement, la personne qui vous a fait connaître Nikken. Son travail est de partager les fondamentaux des produits et de l'affaire avec vous, vous montrer les ressources à votre disposition, et vous assister dans la réalisation de vos buts. Si votre parrain direct n'est pas pro-actif dans la construction d'une affaire Nikken, contactez alors son parrain ou le parrain de son parrain, et ainsi de suite, jusqu'à ce que vous trouviez des leaders actifs qui peuvent vous conseiller et vous aider. Mais rappelez-vous, personne ne vous fera réussir—cela dépend à 100 % de vous. Votre désir et vos croyances vous renforceront tout au long de votre chemin vers la réussite.

**Upline** : les personnes dans votre lignée de parrainage qui ont rejoint Nikken avant vous : votre parrain, son parrain, le parrain de son parrain, et ainsi de suite. Certaines de ces personnes sont très expérimentées et ont beaucoup de succès. Aussi appelée « lignée de soutien. »

**Frontline** : les personnes que vous avez personnellement parrainées dans Nikken, autrement dit vos filleuls directs.

**Downline** : les personnes que vous parrainez dans votre réseau Nikken, ainsi que leurs leurs filleuls, et ainsi de suite sur les niveaux multiples. Aussi appelé « descendance ».

**Crossline** : vos « cousins » Nikken. Ce sont les gens qui sont dans Nikken mais pas dans votre Upline ou votre Downline.

**Duplication** : les gens ne peuvent pas être dupliqués, mais des actions éprouvées, simples et menant au succès peuvent l'être, ainsi que des résultats. « Dupliquer » signifie reproduire le comportement, les actions et les résultats d'un consultant qui a du succès.

**ABC** : une composante majeure du système de réussite d'affaire Nikken, permettant à quiconque sans expérience de démarrer Nikken avec l'aide d'une tierce personne, habituellement le parrain ou quelqu'un de plus expérimenté. « A » est le consultant le plus expérimenté. « B » est le nouveau consultant. « C » est le prospect, un contact de « B ». D'abord, « B » présente « A » à « C » comme son partenaire d'affaire expérimenté, « B » partage brièvement pourquoi il aime les produits et l'affaire Nikken. « A » fait la présentation, « B » écoute, observe et apprend ce que fait « A ». Après 5 à 10 ABCs, le nouveau consultant est suffisamment expérimenté pour devenir le « A » et DUPLIQUER en faisant ses propres présentations et ABCs avec les personnes de son réseau.

**Système ABC** : un élément clé de DUPLICATION que n'importe qui peut facilement utiliser. Exactement comme le « A » dans l'ABC, tout ce qui peut fournir une information crédible d'une tierce partie peut tenir lieu de « A ». Un « A » est toute chose qui n'est pas Vous, toute chose qui peut valider et soutenir ce que vous dites aux gens, comme un CD audio, une vidéo en ligne, un DVD, les présentations « Vital » et « 5 pour Prospérer », tout événement Nikken, une personne via haut-parleur ou Skype, etc. Plus vous utiliserez toutes les composantes du système ABC, plus rapidement votre équipe et vos revenus grandiront.

**Nikken Business Unit / Unité d'Affaire Nikken (NBU)** : le modèle principal et duplicable de votre affaire Nikken qui promet un réseau de distribution avec de la Profondeur pour assurer la sécurité des revenus, et de la largeur pour assurer la rentabilité. Ce modèle d'affaire est conçu pour créer à la fois un revenu immédiat à partir des ensembles Vital et des achats de produits, et un flux régulier de revenu résiduel à partir de produits consommables : nutrition et soins pour la peau. La NBU inclut 2 clients produits et 3 Partenaires / Constructeurs d'affaire. Tout le monde dans votre NBU démarre avec le Vital Jour et au moins 100 PV est en Commande Automatique. Ils peuvent compléter avec les autres ensembles Vital et d'autres produits lorsqu'ils sont prêts. Chaque partenaire assiste à une DOC aussitôt que possible. DUPLICATION : cela démarre avec vous dès que vous prenez ces actions correctes et ensuite que vous les enseignez à votre équipe par votre exemple. Aidez vos 3 partenaires à réaliser leur NBU et leurs 3 partenaires à réaliser leur NBU (3x3x3). Ajouter régulièrement des NBU en Frontline pour accroître votre affaire, et pour rendre votre revenu plus stable et permanent. Note : Vous pourriez avoir à trouver plusieurs Clients pour en avoir un qui correspond à cette définition, et à parrainer plusieurs personnes pour en trouver au moins une qui soit sérieuse et prête à être un Partenaire.

**Effet de levier** : l'action de multiplier vos efforts, votre crédibilité ou le temps consacré à faire quelque chose via un système ou d'autres gens pour accroître significativement vos résultats, comme le cric d'une voiture qui permet de soulever la voiture pour remplacer une roue. Créer un effet de levier : utiliser des gens ou des systèmes qui vous donnent le pouvoir d'augmenter vos résultats. L'Effet de levier est l'un des grands secrets de la réussite de tous les gens riches.

**Outil** : tout ce qui peut vous aider à faire votre travail plus efficacement. En particulier dans votre affaire, les Outils sont les Audios (CD, MP3, etc.), les Videos (DVD, présentations en ligne) et les Brochures ou tout matériel écrit tel que le magazine Nikken. Vous donnez des outils à chaque prospect, habituellement après l'avoir rencontré et intéressé à découvrir Nikken, pas trop, mais un peu à la fois. Après toute présentation, demandez à votre prospect d'écouter un CD audio lorsqu'il est dans sa voiture, et de lire une petite brochure et regarder un DVD à la maison. Vous pouvez aussi le brancher sur une présentation en ligne. Les outils sont généralement plus efficaces pour permettre une validation après que vous ayez établi le contact avec quelqu'un et créé l'intérêt.



**Volume Personnel (VP) :** le volume de vente de toute commande de produits passée avec votre numéro d'ID Nikken, que ces produits soient pour votre usage personnel ou pour une vente au détail (à un non-consultant). Le VP est calculé en « points .» Dans de nombreux cas, 1 point équivaut à peu près à 1 € de coût de produit au prix de gros. Le VP s'additionne à votre VGP qui vous fait avancer dans le Plan de Compensation.

**Volume Groupe Personnel (VGP) :** la somme de votre VP et du VP de tous les consultants de votre Groupe Personnel. Votre Groupe Personnel est constitué de vous-même et de toutes les personnes de votre descendance directe qui n'ont pas encore atteint le rang Argent et qui ne sont pas « sous » un autre consultant de rang Argent ou plus élevé. C'est le VGP qui vous fait progresser avec les membres de votre équipe dans les niveaux du Plan de Compensation (voyez le Manuel des Procédures Nikken pour la définition complète).

**Volume Commissionable (CV) :** le montant sur lequel vous êtes payé pour chaque produit ou ensemble de produits (eg. Vital Jour). Il est parfois égal au VP, et parfois ajusté à la baisse pour rendre le produit plus « vendable » à un prix raisonnable. Le CV est ajusté sur tous les ensembles Vital pour permettre des ristournes spécifiques et des bonus qui sont payés au moment où l'ensemble Vital est acheté.

**Volume :** le total de votre CV. Votre revenu provient du CV total qu'il y a dans votre ligne de paiement multiplié par environ 6%. Pour générer un revenu important et plus de liberté grâce à un revenu résiduel, construisez un grand réseau qui produit un important volume mensuel. Plus grand est le réseau, plus grand est le volume, plus importante est la commission. « Le Volume est Roi ! » Le total de votre VGP contribue à votre avancement en rang et le total de votre CV permet de calculer votre salaire.

**Bonus sur les ensembles Vital :** c'est du « gagnant—gagnant » pour tout le monde. La personne qui achète un ensemble Vital économise de l'argent et acquiert plus de produits car elle achète à une ristourne significativement plus basse que le prix au détail. Son parrain gagne un « Bonus Vital » spécial en plus de toutes autres commissions, ce qui fait augmenter son revenu. Vous pouvez construire votre équipe et votre revenu plus rapidement avec les ensembles Vital et en dupliquant ceci dans votre réseau.

**Maison de Bien-Être :** elle transforme votre maison en un espace de vie sain. Seul Nikken possède la vue d'ensemble. Une Maison de Bien-Être ne se fait pas avec une sélection particulière de produits qui transforme votre maison en Maison de Bien-Être, mais par une approche globale consistant à introduire dans nos intérieurs les « éléments de Bien-Etre Vitaux » afin de fournir à notre maison l'équilibre fondamental. Ceci se réalise en veillant à ce que les familles acquièrent les Solutions Vital Jour, Nuit & Environnement (Vital = Fondation) avec une Commande Automatique (éléments de construction durables). C'est cette synergie Vitale qui crée la Maison de Bien-Être.

Notre Avantage et la Dynamique Globale : étant donné la dynamique d'un Monde Global, nous savons que chaque pays aura ses « propres produits et styles » basés sur sa capacité à adapter les produits Nikken à son marché, ses exigences légales, et la nature émergente ou au contraire mature de ce marché. Pour préserver une approche Globale, un modèle d'affaire duplicable internationalement, et un fort impact « Produit », nous nous concentrons sur le Vital Jour, Vital Nuit et Vital Environnement en synergie avec la Commande Automatique, l'ensemble fournissant les éléments vitaux de la vie. La Commande Automatique est VITALE pour notre santé et prospérité durable en tant que compagnie et en tant qu'équipe. Cette attention portée sur le « concept Vital » peut être facilement généralisée à l'ensemble des pays où opère Nikken.

# LES RÈGLES POUR RÉUSSIR

Voici les règles fondamentales à suivre pour vivre la Réussite du Marketing de Réseau :

**Entrez et Restez** : « les gagnants n'abandonnent jamais et ceux qui abandonnent ne gagnent jamais. » Entrez, restez et jamais, au grand jamais ne quittez. Continuez à apprendre, à grandir et à construire votre affaire. Continuez à être actif et à parrainer. Assistez à la DOC et à tous les événements encore et encore et amenez-y de nouveaux invités et votre équipe. Tôt ou tard, les bonnes personnes entreront dans votre affaire. Ne demandez pas à ce que cela soit facile, demandez simplement à ce que cela en vaille la peine. Et c'est le cas !

**Duplication** : ceci est un concept clé essentiel dans la réussite du marketing de réseau. Votre réseau Nikken doit comporter de nombreuses personnes pour que vous puissiez générer un haut revenu. Un système simple et duplicable permet à pratiquement tout le monde de démarrer et de construire sa propre affaire en faisant des choses qui peuvent être facilement apprises. La Duplication c'est Faire et Enseigner les activités simples, de réussite, et éprouvées réalisées par les top leaders, telles que : utiliser les produits et être affilié à la Commande Automatique, utiliser les outils et contacter / inviter de nombreuses personnes, faire le suivi, utiliser toutes les formes du système ABC, parrainer de nombreuses personnes pour trouver le petit nombre de partenaires / constructeurs d'affaire, les aider à atteindre Argent, Or et au-dessus, devenir un leader et ne jamais abandonner.

**Attitude** : soyez sincèrement positif, enthousiaste et avancez avec un « Sens de l'Urgence ». C'est un lieu commun de dire que « Votre attitude détermine votre altitude ! »

**Désir** : les gens avancent dans la direction de leurs rêves et de leurs buts si leur désir est suffisamment grand. « Si votre désir est plus grand que les obstacles que vous allez rencontrer, alors la réussite sera vôtre. » Certaines personnes ont déjà un haut niveau de désir de réussite, alors que d'autres ont besoin de « se remettre à rêver. » Assister à la DOC et aux autres événements Nikken encore et encore peut vous aider, vous et votre équipe, à réveiller vos rêves et à vous concentrer dessus avec un désir fort tel un laser.

**Croyance** : les gens travaillent durs et persévèrent sur quelque chose malgré les revers, s'ils croient que c'est bien et que cela en vaut la peine. Développez une croyance inaltérable dans ces quatre domaines et aidez votre équipe à faire de même : la Compagnie, les Produits, le Marketing de Réseau et Vous-même. En partageant régulièrement Nikken avec de nombreuses personnes, en assistant et organisant des événements, et en se rendant à la convention annuelle et aux séminaires leadership de la compagnie, votre désir et votre croyance grandira en une force irrésistible !

**KISS** : « Keep It Simple... » « Gardez les choses simples » ... et abordables et amusantes ... de sorte que de nombreuses personnes puissent facilement démarrer. KISS est important pour permettre à la duplication de se faire. Évitez des explications techniques complexes que peu de gens peuvent comprendre. Rappelez-vous : « haute technologie = basse commission. »

**Soyez Coachable** : soyez d'abord un bon étudiant, apprenez le système et ensuite soyez un bon professeur. Faites ce que vous enseignent les top leaders. Soyez assez sage pour savoir que la roue est déjà ronde et que vous n'avez pas besoin de la ré-inventer.

**Grands Nombres / Soyez Cohérent & Persévérant** : contactez un grand nombre de gens pendant une longue période et Faites le Suivi. N'abandonnez jamais. Tôt ou tard, vous trouverez les bonnes personnes ayant un désir brûlant de réussir avec Nikken et qui produiront des résultats.

**Ceci est une affaire de tri** : Exactement comme un chercheur d'or ne fabrique pas le précieux métal, mais le trouve grâce à une fouille persévérante, nous trouvons les constructeurs d'affaire et les leaders. Nous ne les fabriquons pas. Montrez Nikken à beaucoup, beaucoup de gens et faites le suivi. Informez-les à 100 %. Parrainez-en beaucoup. La plupart seront des consommateurs de produits et quelques-uns seront des constructeurs d'affaire. Répétez ceci encore et encore.

**Démarrez avec du Momentum** : parrainez de nombreuses personnes dans votre affaire dès que possible pour en trouver au moins 3 qui sont « prêtes, désireuses et capables de se lancer avec Nikken maintenant ! » Un momentum signifie qu'un grand nombre de personnes entrent dans votre réseau en frontline et en profondeur dans votre downline. Beaucoup de gens créent de l'excitation dans votre réseau avec de grands témoignages et un gros volume. Un gros volume veut dire un gros revenu et une histoire attrayante de réussite à partager avec tous les futurs prospects. Momentum = réussite !

**Activer** : aidez chaque personne que vous parrainer à commander les Produits et les Outils. Montrez-leur « 5 pour prospérer. » Proposez-leur de démarrer leur affaire en réalisant les actions de ce Guide Démarrage Malin. Certains voudront uniquement être des consommateurs de produit pour l'instant, pendant que d'autres sont prêts à se lancer. Concentrez-vous sur ces constructeurs d'affaire.

**Réalisez votre NBU et 3x3** : créez régulièrement des NBU. « Développez en Largeur et en Profondeur. » Continuez à construire.

**Communiquez Efficacement** : connaissez cette règle, qui est très importante en Marketing de Réseau : « Seules les bonnes nouvelles et les informations qui responsabilisent et renforcent, descendent dans la downline et la crossline. » Toutes difficultés, questions, incertitudes ne vont que vers la upline, à votre parrain ou un autre leader upline, ou directement à la compagnie. Ne répandez jamais d'information négative d'aucune sorte vers les autres car cela peut tuer votre affaire et celle des autres. La vie amènera toujours des situations particulières. C'est la manière dont vous les traiterez qui fera la différence.

**Leadership** : soyez un Constructeur d'Affaire actif qui apprend et duplique le système ABC, qui est pro-actif et qui monte dans les niveaux de leadership Argent, Or et plus haut. Les leaders commencent par organiser des démos à domicile, et ensuite des présentations plus larges, des DOC et des formations. Ils voyagent pour se rendre aux grands événements et amènent des membres de leur équipe avec eux. Le Leadership ne se négocie pas. De grandes équipes et de grands revenus sont le résultat du leadership. En fin de compte, les leaders « dupliquent » leur rang en aidant d'autres à avancer. Comme un Argent qui engendre des Argents devient Or. Un Or qui engendre des Ors devient Platine, etc.

« **Fun** » : profitez du voyage !



# Construire votre Liste de Contacts

## QUI

Il y a beaucoup de gens que vous connaissez —et des gens qu’eux connaissent—qui cherchent de meilleures manières de gérer leur santé ou leurs défis financiers. Chaque affaire de Royal Ambassadeur démarre de la même façon—avec une liste de contacts « chauds » que nous connaissons personnellement. Cependant, avant longtemps, elle atteint des réseaux de personnes que nous ne connaissons pas au départ.

*Qui vous connaissez a VRAIMENT de l’importance—et encore plus ceux qu’ILS connaissent !  
Donc prenez le temps de construire votre liste de contacts initiale.*

Utilisez la Liste à Un Million d’Euros et la Liste Aide-Mémoire ci-après dans ce Guide. Gardez un stylo et un carnet sous la main constamment, car votre liste s’allongera sans cesse, vous allez vous rappeler des noms n’importe quand et vous voudrez vous libérer l’esprit pour vous en rappeler encore plus.

*Construisez une liste d’au moins 100 noms. C’est ce que vous demanderez aussi aux autres membres de votre groupe de faire !*

### Pré-qualifier votre Liste de Contact (faites une Liste A avec les « Top 30 »)

## BUT

Une fois que votre liste est prête, vous êtes en mesure de réfléchir à l’approche que vous allez adopter lorsque vous contacterez ces personnes pour la première fois. Elle sera basée sur votre ressenti de ce pour quoi elles sont le plus qualifiées...

° Sont-elles un partenaire potentiel ?

° Ou un client potentiel pour une Maison de Bien-être ?

Lorsque ceci a été déterminé, votre prochaine étape est de mettre des priorités dans votre liste de Partenaires potentiels—ceux qui seraient le plus capable de construire une affaire importante s’ils avaient le désir de le faire\*. Vous aurez ainsi votre liste de « Top 30. »

## Atouts ? (Liste A)

Demandez-vous : cette personne a-t-elle de l’influence, des ressources, une large base de contacts, du succès en affaires, toutes les choses qui pourraient en faire un Royal Diamant ? Si cette personne pouvait voir ce que vous voyez...elle deviendrait assurément un atout pour votre affaire et serait sur votre Liste A.

\*Un fait : plus quelqu’un est dans la réussite, plus facile il est de le contacter, et plus ouvert et disposé à aider il est...tout dépend de votre approche.

### Choix des Approches

## COMMENT

Vous aurez à décider de la meilleure méthode pour réaliser le contact initial avec chaque personne :

° Email    ° Courrier    ° Téléphone    ° Rencontre en personne (eg. passer prendre un verre)

## QUOI

Pendant le premier contact, il est important d’avoir ou d’utiliser un script bien répété pour inviter au premier rendez-vous. C’est leur première impression ! Considérez également ce qui suit...

*QUEL EST votre but dans ce premier contact ?*

- Fixer un rendez-vous en tête-à-tête ? Un ABC ?
- Inviter à un événement—ie. démo Maison de Bien-Etre, démo du Concept de Santé Nikken ?
- Ou le diriger vers une présentation en ligne, un webinar ?
- Ou lui envoyer un kit d’information ?

*QUELLE Présentation vaut-il mieux utiliser ?*

- Celle pour les Contacts Personnels & Individuels ? Offre de Partenariat / Concept Santé
- Celle pour les Professionnels de la Santé ? Programme de Consultant du Sommeil
- Celle pour les SPA, Hôtels, Industrie du Bed & Breakfast ? Programme Chambre de Bien-être

# Mon Motif

## (Mon Motif + Leur Motif + L'Offre)

Nous savons maintenant pourquoi une personne est arrivée dans votre liste des Top 30 : cela est basé sur leur influence, leur sens des affaires, etc... Mais nous voulons maintenant connaître un autre « pourquoi »... **Pourquoi est-ce que vous l'appréciez ?**

Nous recherchons à formuler des affirmations **sincères** telles que :

- \* Passionnée
- \* Serviable
- \* Attentive aux gens
- \* Admirée
- \* Respectueuse
- \* Digne de confiance
- \* Douée d'un esprit de famille
- \* Trouvant une cause et s'y tenant
- \* Conduite par la réussite
- \* Intègre etc...

*Exemple : « (Nom), j'ai découvert une chose pour laquelle je suis devenu très passionné, que je ressens comme importante et digne de ton attention. J'ai pensé à toi car j'ai beaucoup de respect pour toi et pour ta passion pour les gens. La manière dont tu prends soin des autres, dont tu les aides, est, je dois l'admettre, une qualité que j'admire beaucoup chez toi... »*

### Leur Motif

Sur la base de ce que nous savons de la personne—ou de ce qu'elle nous a révélé pendant une conversation—c'est ici que nous suggérons deux bénéfices possibles qu'elle pourrait recevoir en s'associant à nous dans cette riche idée.

A nouveau, nous recherchons des affirmations sincères qui répondent à SES besoins/désirs :

- \* Aider les gens d'une manière qui a du sens
- \* Avoir la liberté de temps pour...
- \* Avoir la liberté d'argent pour...
- \* Contribuer à une cause digne
- \* Réaliser un défi
- \* S'amuser
- \* Faire face à un problème de santé
- \* Pour soutenir leur propre GRANDE idée
- (Équilibrer les 5 piliers !)

*Exemple : « Avec ton désir d'implication et ton influence, (Nom), je sais que ceci est une manière pouvant faire une différence qui a du sens dans la vie de nombreuses personnes. Et je sais aussi, avec ceci en tête, que les récompenses seraient tout aussi importantes—beaucoup plus que simplement financières...bien que cela sera présent aussi ! Est-ce que quelque chose t'intéresse dans ce que nous avons évoqué jusqu'à présent ? »*

*Il demande— « De quoi s'agit-il ? » ... poursuivez avec l'offre...*

### L'offre (Partenariat)

L'objectif est de vendre le processus. Vous n'allez pas amener cette personne à accepter de construire une organisation Nikken en 15 minutes. Vous l'invitez à évaluer une affaire et vous lui demandez de s'engager à passer en revue l'information (dans un format au choix). Après quoi, elle découvrira si Nikken est pour elle, ou de quelle manière elle pourrait vous aider.

*Ne mentionnez pas Nikken, les aimants, le marketing de réseau,...parlez simplement du fait que vous avez une idée que vous ressentez très fort ,*

*Que vous ressentez très fort cette personne que vous êtes en train d'appeler et qui elle est en tant que personne,*

*Que vous savez qu'il y a certaines choses qui sont importantes pour elle, et que cette idée pourrait lui permettre de contribuer et d'accomplir ses besoins,*

*Que vous êtes conscient que cela ne pourrait pas être pour elle, mais que vous l'appellez malgré tout car vous recherchez son aide.*

*Débutez toujours l'offre par : « (Nom), bien que cela pourrait ne pas être pour toi, j'aimerais vraiment que tu considères la possibilité de m'aider... Je mets en place une équipe de gens de même sensibilité, qui sont engagés à vivre une vie extraordinaire. Nous sommes en partenariat avec le premier fournisseur au monde de technologies de bien-être, et je crois que... (la GRANDE idée). Tout ce que je te demande – c'est de jeter un coup d'œil—sur l'affaire, les produits qui sont à la base de l'affaire, et le plan. Si après cela, tu te rends compte que ce n'est pas pour toi, peut-être que tu pourras encore m'aider—en considérant à qui parmi tes connaissances je devrais en parler...est-ce que cela te va ? Maintenant, fixe le rendez-vous pour...*

L'essentiel est que vous voulez l'informer en étant franc et ouvert.

# LISTE AIDE-MÉMOIRE (Ordre alphabétique)

## Pour Mes Contacts

Utilisez cette liste pour stimuler votre mémoire et retrouver tous les gens que vous connaissez ou que vous avez rencontrés dans votre vie !

### Famille et amis

Beau-Père  
Beaux-Frères  
Belle-Mère  
Belles-Sœurs  
Cousins  
Demoiselles d'honneur  
Frères  
Grand-Mère  
Grand-Père  
Les Préférés  
Meilleur ami  
Meilleure personne  
Mère  
Neveux  
Nièces  
Oncles  
Père  
Propriétaire  
Sœurs  
Tante  
Voisins  
Autres...

### Par Profession

Accessoires Auto  
Accompagnateur de voyage  
Accompagnateur en montagne  
Accordeur de piano  
Agent de voyage  
Agent Immobilier  
Aiguilleur du ciel  
Ambulancier  
Animateur radio  
Antiquaire  
Architecte  
Armée  
Artiste Peintre  
Autres Plans Multi-Niveau  
Avocat  
Baby-Sitter  
Banquier  
Batelier  
Boucher  
Boulangier  
Caissier  
Carrefour, Leclercq, Super U, etc.  
Charpentier  
Chasseur de tête  
Chauffeur d'autobus  
Chauffeur de camion  
Chauffeur de taxi  
Chef d'Entreprise  
Chiropraticien  
Chirurgien  
Client  
Coiffeur  
Comédien  
Commissaire-Priseur  
Compétition  
Comptable

Concierge  
Conseiller financier  
Conseiller juridique  
Conseiller...  
Conteur  
Contractant  
Couturière  
Couvreur (toits)  
Croupier  
Cuisinier  
Dentiste  
Directeur de Personnel  
Dresseur d'animaux  
Droguiste  
Ecrivain  
Editeur  
Electricien  
Employé CPAS  
Employé d'hôpital  
Entrepreneur  
Epicier  
Esthéticienne  
Fermier  
Fleuriste  
Fournitures de bureau  
Fromager  
Funérailles  
Galeries commerçantes  
Garagiste  
Garde de sécurité  
Garde-Chasse  
Garde-Forestier  
Garde-Pêche  
Gardien  
Gendarme  
Grand Magasin  
Guide de montagne  
Homéopathe  
Hôtellerie  
Hôtesse d'accueil  
Hôtesse de l'air  
Imprimeur  
Infirmière  
Ingénieur  
Inspecteur  
Installateur téléphonique  
Isolation  
Jardinier  
Journaliste  
Laitier  
Libraire  
Livreur de colis  
Location de film & video  
Maçon  
Magasin bio  
Magasin de pneu  
Maître d'Hôtel  
Marchand de volaille  
Marine  
Médecin  
Musicien

Nettoyage à Sec  
Notaire  
Nutritionniste  
Oculiste  
Opérateur  
Opticien  
Orthodontiste  
Ostéopathe  
Panneaux indicateurs & Enseignes  
Partenaire  
Patron  
Paysagiste  
Peintre en bâtiment  
Photographe  
Pilote  
Pilote à l'armée  
Plombier  
Plongeur  
Policier  
Pompier  
Pompiste  
Poseur de tapis  
Prêtre  
Professeur de Chant, musique, piano  
Professeur de Danse  
Professeur...  
Qui a perdu son emploi  
Qui a quasi perdu son emploi  
Qui cherche un emploi à temps partiel  
Qui déteste son emploi  
Qui est dynamique & fait bouger  
Qui travaille avec  
Quincailler  
Réparateur TV  
Réparateurs  
Réparateurs d'appareils ménagers  
Restaurateur  
Retraité  
Salle de fitness  
Salon de bronzage  
Secrétaire  
Sélectionneur sportif  
Serrurier  
Serveur  
Serveuse  
Service du Personnel  
Soins du corps  
Sommelier  
Spa  
Station service  
Steward  
Surveillant  
Syndicats  
Tapissier  
Thérapeute  
Traiteur  
Travailleur Social  
Vendeur/Réparateur Auto  
Vendeur/Réparateur d'ordinateurs  
Vendeur/réparateur photocopieuses  
Vendeur

Vendeurs d'appareils ménagers  
Vétérinaire  
Votre directeur  
Votre professeur  
Autres...

### Intérêts

Amateurs de chats, chiens, etc.  
Amateurs de jeux de société  
Amis d'église  
Chambres de Commerce  
Chef Scout  
Club Kiwani  
Coffee shop  
Collecteur de fonds  
Co-voiturage (compagnons)  
Foule du Déjeûner  
Gourmet  
Grands lecteurs  
Jeux à gratter  
Joueurs d'échecs  
Joueurs de bridge  
Joueurs de Monopoly  
Joueurs de Trivial Pursuite  
Lions Club  
Machine à Café  
Qui aime chanter  
Rotary  
Autres...

### Sports

Arts Martiaux  
Basket Ball  
Bowling  
Chasse  
Deltaplane  
Entraîneur  
Football  
Golf  
Handball  
Jogging  
Natation  
Pêche  
Ski  
Tennis  
Vélo  
Autres...

Si vous êtes arrivé au bout de cette liste et que vous n'avez toujours pas 90 noms, appelez votre parrain.

# LISTE AIDE-MÉMOIRE (Aléatoire)

## Pour Mes Contacts

Utilisez cette liste pour stimuler votre mémoire et retrouver tous les gens que vous connaissez ou que vous avez rencontrés dans votre vie !

### Famille et amis

Tante  
Meilleur ami  
Meilleure personne  
Demoiselles d'honneur  
Frères  
Beaux-Frères  
Cousins  
Père  
Beau-Père  
Grand-Père  
Grand-Mère  
Propriétaire  
Les Préférés  
Mère  
Belle-Mère  
Neveux  
Nièces  
Voisins  
Sœurs  
Belles-Sœurs  
Oncles  
Autres...

### Par Profession

Comptable  
Pilote à l'armée  
Qui a quasi perdu son emploi  
Ambulancier  
Dresseur d'animaux  
Antiquaire  
Réparateurs d'appareils ménagers  
Vendeurs d'appareils ménagers  
Galeries commerçantes  
Architecte  
Armée  
Commissaire-Priseur  
Vendeur/Réparateur Auto  
Garagiste  
Accessoires Auto  
Baby-Sitter  
Boulangier  
Banquier  
Coiffeur  
Esthéticienne  
Soins du corps  
Patron  
Chauffeur d'autobus  
Chauffeur de taxi  
Charpentier  
Poseur de tapis  
Caissier  
Traiteur  
Cuisinier  
Maître d'Hôtel  
Sommelier  
Serveur  
Restaurateur  
Qui cherche un emploi à temps partiel  
Fournitures de bureau  
Opérateur

Chiropraticien  
Ostéopathe  
Homéopathe  
Vendeur/Réparateur d'ordinateurs  
Compétition  
Contractant  
Vendeur/réparateur de photocopieuse  
Conseiller financier  
Conseiller juridique  
Conseiller...  
Client  
Professeur de Chant, musique, piano  
Professeur de Danse  
Professeur...  
Mère  
Livreur de colis  
Dentiste  
Plongeur  
Médecin  
Thérapeute  
Nettoyage à Sec  
Editeur  
Electricien  
Ingénieur  
Pompier  
Opticien  
Occuliste  
Fermier  
Fleuriste  
Funérailles  
Garde-Chasse  
Garde-Pêche  
Garde-Forestier  
Pompiste  
Epicier  
Quincailler  
Qui détecte son emploi  
Magasin bio  
Spa  
Gendarme  
Policier  
Entrepreneur  
Maçon  
Employé d'hôpital  
Hôtellerie  
Inspecteur  
Isolation  
Chasseur de tête  
Journaliste  
Paysagiste  
Avocat  
Libraire  
Serrurier  
Qui a perdu son emploi  
Qui est dynamique & fait bouger  
Location de film & video  
Notaire  
Marine  
Infirmière  
Nutritionniste  
Orthodontiste

Autres Plans Multi-Niveau  
Panneaux indicateurs & Enseignes  
Peintre en bâtiment  
Artiste Peintre  
Partenaire  
Service du Personnel  
Retraité  
Directeur de Personnel  
Installateur téléphonique  
Photographe  
Accordeur de piano  
Pilote  
Plombier  
Prêtre  
Imprimeur  
Chauffeur de camion  
Vendeurs  
Animateur radio  
Comédien  
Agent Immobilier  
Réparateurs  
Couvreur (toits)  
Couturière  
Secrétaire  
Garde de sécurité  
Station service  
Carrefour, Leclercq, Super U, etc.  
Travailleur Social  
Employé CPAS  
Sélectionneur sportif  
Steward  
Hôtesse de l'air  
Hôtesse d'accueil  
Chirurgien  
Surveillant  
Conciergerie  
Salon de bronzage  
Salle de fitness  
Croupier  
Aiguilleur du ciel  
Conteur  
Magasin de pneu  
Agent de voyage  
Accompagnateur de voyage  
Accompagnateur en montagne  
Guide de montagne  
Jardinier  
Réparateur TV  
Syndicats  
Tapissier  
Serveuse  
Qui travaille avec  
Ecrivain  
Votre directeur  
Votre professeur  
Vétérinaire  
Musicien  
Chef d'Entreprise  
Gardien  
Batelier  
Boucher

Laitier  
Fromager  
Marchand de volaille  
Droguiste  
Coiffeur  
Autres...

### Intérêts

Amateurs de jeux de société  
Jeux à gratter  
Grands lecteurs  
Joueurs de bridge  
Joueurs d'échecs  
Co-voiturage (compagnons)  
Amateurs de chats, chiens, etc.  
Chambres de Commerce  
Amis d'église  
Coffee shop  
Collecteur de fonds  
Club Kiwani  
Gourmet  
Qui aime chanter  
Lions Club  
Foule du Déjeuner  
Machine à Café  
Rotary  
Chef Scout  
Joueurs de Trivial Pursuite  
Joueurs de Monopoly  
Autres...

### Sports

Basket Ball  
Bowling  
Entraîneur  
Pêche  
Football  
Golf  
Handball  
Deltaplane  
Chasse  
Jogging  
Vélo  
Arts Martiaux  
Ski  
Natation  
Tennis  
Autres...

Si vous êtes arrivé au bout de cette liste et que vous n'avez toujours pas 90 noms, appelez votre parrain.



## LA LISTE À UN MILLION D'EUROS

### Echelle d'évaluation : 3 est plus que vous — 2 est égal, ou vous n'êtes pas certain — 1 est moins que vous

Il est important de lister les gens qui vous connaissent avant de faire l'évaluation. Laissez simplement votre esprit parcourir toutes les relations dont vous pouvez vous souvenir. Consultez le « Guide des Premières 48 heures » pour les détails sur la manière de faire la liste, et utilisez l'aide-mémoire. Une fois les noms listés, assignez-leur une valeur de 1 à 3 pour chacune des trois catégories INFLUENCE, RESSOURCES, ESPRIT D'ENTREPRISE. Enfin, évaluez le LIEU : les personnes dans un rayon de 100 km reçoivent 1, celles en dehors de ce rayon reçoivent 0 (la règle des 100 km est surtout importante dans les 90 premiers jours). Continuez à compléter cette liste avec de nouveaux noms au fur et à mesure que vous rencontrez de nouvelles personnes.

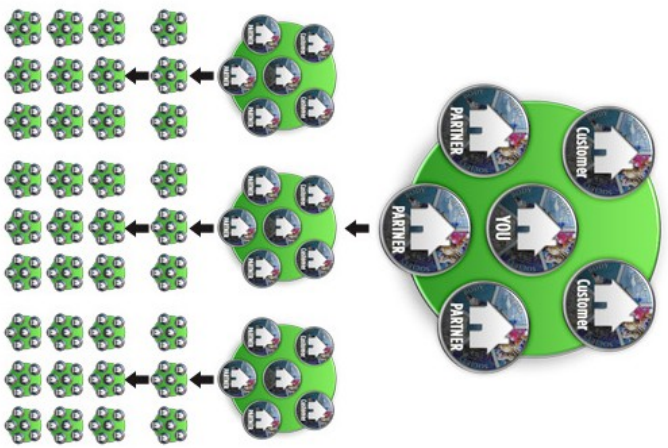
| NOM   | L | I | R | E | Total | NOM | L | I | R | E | Total | NOM | L | I | R | E | Total |  |
|-------|---|---|---|---|-------|-----|---|---|---|---|-------|-----|---|---|---|---|-------|--|
| (moi) |   |   |   |   |       |     |   |   |   |   |       |     |   |   |   |   |       |  |
| 1     |   |   |   |   |       | 35  |   |   |   |   |       | 70  |   |   |   |   |       |  |
| 2     |   |   |   |   |       | 36  |   |   |   |   |       | 71  |   |   |   |   |       |  |
| 3     |   |   |   |   |       | 37  |   |   |   |   |       | 72  |   |   |   |   |       |  |
| 4     |   |   |   |   |       | 38  |   |   |   |   |       | 73  |   |   |   |   |       |  |
| 5     |   |   |   |   |       | 39  |   |   |   |   |       | 74  |   |   |   |   |       |  |
| 6     |   |   |   |   |       | 40  |   |   |   |   |       | 75  |   |   |   |   |       |  |
| 7     |   |   |   |   |       | 41  |   |   |   |   |       | 76  |   |   |   |   |       |  |
| 8     |   |   |   |   |       | 42  |   |   |   |   |       | 77  |   |   |   |   |       |  |
| 9     |   |   |   |   |       | 43  |   |   |   |   |       | 78  |   |   |   |   |       |  |
| 10    |   |   |   |   |       | 44  |   |   |   |   |       | 79  |   |   |   |   |       |  |
| 11    |   |   |   |   |       | 45  |   |   |   |   |       | 80  |   |   |   |   |       |  |
| 12    |   |   |   |   |       | 46  |   |   |   |   |       | 81  |   |   |   |   |       |  |
| 13    |   |   |   |   |       | 47  |   |   |   |   |       | 82  |   |   |   |   |       |  |
| 14    |   |   |   |   |       | 48  |   |   |   |   |       | 83  |   |   |   |   |       |  |
| 15    |   |   |   |   |       | 49  |   |   |   |   |       | 84  |   |   |   |   |       |  |
| 16    |   |   |   |   |       | 50  |   |   |   |   |       | 85  |   |   |   |   |       |  |
| 17    |   |   |   |   |       | 51  |   |   |   |   |       | 86  |   |   |   |   |       |  |
| 18    |   |   |   |   |       | 52  |   |   |   |   |       | 87  |   |   |   |   |       |  |
| 19    |   |   |   |   |       | 53  |   |   |   |   |       | 88  |   |   |   |   |       |  |
| 20    |   |   |   |   |       | 54  |   |   |   |   |       | 89  |   |   |   |   |       |  |
| 21    |   |   |   |   |       | 55  |   |   |   |   |       | 90  |   |   |   |   |       |  |
| 22    |   |   |   |   |       | 56  |   |   |   |   |       | 91  |   |   |   |   |       |  |
| 23    |   |   |   |   |       | 57  |   |   |   |   |       | 92  |   |   |   |   |       |  |
| 24    |   |   |   |   |       | 58  |   |   |   |   |       | 93  |   |   |   |   |       |  |
| 25    |   |   |   |   |       | 59  |   |   |   |   |       | 94  |   |   |   |   |       |  |
| 26    |   |   |   |   |       | 60  |   |   |   |   |       | 95  |   |   |   |   |       |  |
| 27    |   |   |   |   |       | 61  |   |   |   |   |       | 96  |   |   |   |   |       |  |
| 28    |   |   |   |   |       | 62  |   |   |   |   |       | 97  |   |   |   |   |       |  |
| 29    |   |   |   |   |       | 63  |   |   |   |   |       | 98  |   |   |   |   |       |  |
| 30    |   |   |   |   |       | 64  |   |   |   |   |       | 99  |   |   |   |   |       |  |
| 31    |   |   |   |   |       | 65  |   |   |   |   |       | 100 |   |   |   |   |       |  |
| 32    |   |   |   |   |       | 66  |   |   |   |   |       | 101 |   |   |   |   |       |  |
| 33    |   |   |   |   |       | 67  |   |   |   |   |       | 102 |   |   |   |   |       |  |
| 34    |   |   |   |   |       | 68  |   |   |   |   |       | 103 |   |   |   |   |       |  |
|       |   |   |   |   |       | 69  |   |   |   |   |       | 104 |   |   |   |   |       |  |

## Ma Liste de Contacts

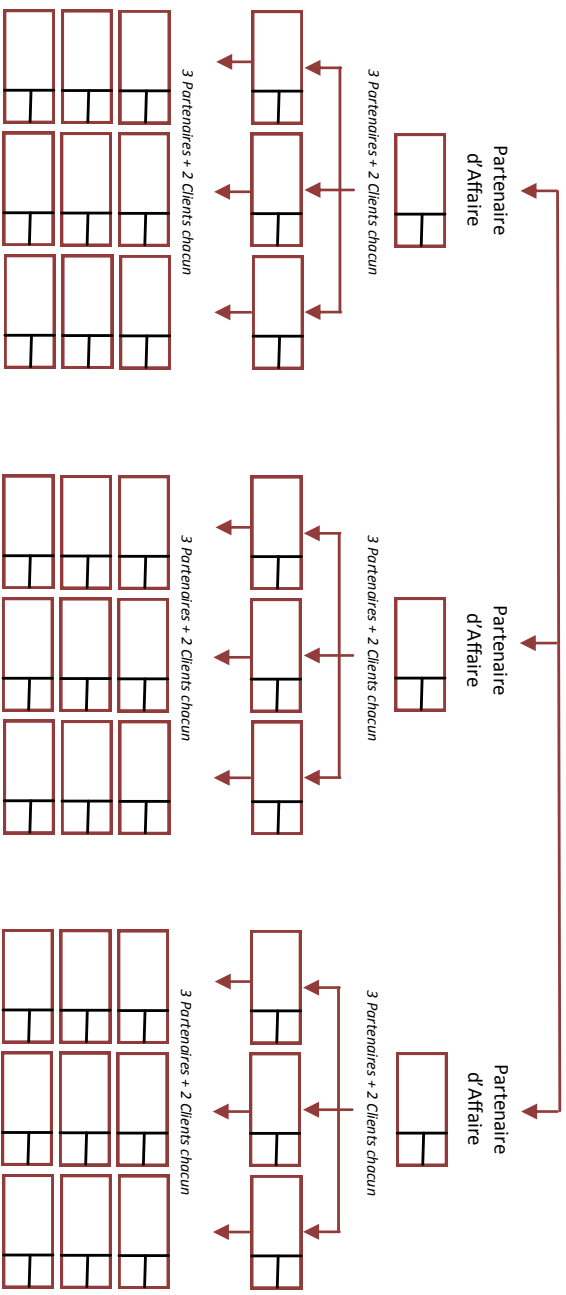
Utilisez cette page pour suivre et garder la trace de ce que vous faites. Ecrivez la date de contact de la personne. Après chaque étape du processus, écrivez la date de rencontre avec le prospect. Cela vous aidera à voir combien de temps il vous faut pour emmener le prospect dans tout le processus, et combien de personnes vous avez emmené au travers de tout le processus. Cela montrera aussi l'importance d'em-mener une personne au travers de toutes les étapes pour qu'elle puisse prendre une décision.

| NOM | Approche<br>Partenaire<br>/Client | Comment T - E - R - C | Ma Motivation | Sa Motivation | L'offre (quoi) | Date de<br>contact | Validation<br>de<br>l'affaire | Validation<br>des<br>produits | Validation<br>du plan | Décision |
|-----|-----------------------------------|-----------------------|---------------|---------------|----------------|--------------------|-------------------------------|-------------------------------|-----------------------|----------|
| 1   |                                   |                       |               |               |                |                    |                               |                               |                       |          |
| 2   |                                   |                       |               |               |                |                    |                               |                               |                       |          |
| 3   |                                   |                       |               |               |                |                    |                               |                               |                       |          |
| 4   |                                   |                       |               |               |                |                    |                               |                               |                       |          |
| 5   |                                   |                       |               |               |                |                    |                               |                               |                       |          |
| 6   |                                   |                       |               |               |                |                    |                               |                               |                       |          |
| 7   |                                   |                       |               |               |                |                    |                               |                               |                       |          |
| 8   |                                   |                       |               |               |                |                    |                               |                               |                       |          |
| 9   |                                   |                       |               |               |                |                    |                               |                               |                       |          |
| 10  |                                   |                       |               |               |                |                    |                               |                               |                       |          |
| 11  |                                   |                       |               |               |                |                    |                               |                               |                       |          |
| 12  |                                   |                       |               |               |                |                    |                               |                               |                       |          |
| 13  |                                   |                       |               |               |                |                    |                               |                               |                       |          |
| 14  |                                   |                       |               |               |                |                    |                               |                               |                       |          |
| 15  |                                   |                       |               |               |                |                    |                               |                               |                       |          |
| 16  |                                   |                       |               |               |                |                    |                               |                               |                       |          |
| 17  |                                   |                       |               |               |                |                    |                               |                               |                       |          |
| 18  |                                   |                       |               |               |                |                    |                               |                               |                       |          |
| 19  |                                   |                       |               |               |                |                    |                               |                               |                       |          |
| 20  |                                   |                       |               |               |                |                    |                               |                               |                       |          |
| 21  |                                   |                       |               |               |                |                    |                               |                               |                       |          |
| 22  |                                   |                       |               |               |                |                    |                               |                               |                       |          |
| 23  |                                   |                       |               |               |                |                    |                               |                               |                       |          |
| 24  |                                   |                       |               |               |                |                    |                               |                               |                       |          |
| 25  |                                   |                       |               |               |                |                    |                               |                               |                       |          |

**Mon Nom :** \_\_\_\_\_  
**Ma Date Prévue pour :** \_\_\_\_\_  
**Argent :** \_\_\_\_\_  
**Or :** \_\_\_\_\_  
**Bonus Performance :** \_\_\_\_\_  
**Bonus Style de Vie :** \_\_\_\_\_



NBU 3  
 +  
 NBU<sup>2</sup> 9  
 +  
 NBU<sup>3</sup> 27



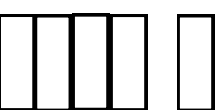
**Taille totale du groupe : 40 Partenaires (MOI + 39) + 80 Clients**

Pour la patte du Partenaire d'Affaire

Pour la patte du Partenaire d'Affaire

Pour la patte du Partenaire d'Affaire

- ASSIDUITÉ DE L'ÉQUIPE**
- Annuel Convention NIKKEN
  - Trimestriel Royal Alliance
  - Mensuel WF Leadership
  - Hebdomadaire DOC / HBM
  - Evenement Régional
  - Modules et Ateliers
  - Journées Demo
  - Vital Wellness Preview



Mon Nom \_\_\_\_\_ Mon Volume Commande Automatique \_\_\_\_\_ Date \_\_\_\_\_

N° de NBU \_\_\_\_\_ Date d'achèvement \_\_\_\_\_

## Une Nikken Business Unit NBU = MOI + 3 Partenaires/Consultants + 2 Clients

Chacun démarre avec un Vital Jour et 100 PV de Commande Automatique au moins.

- \* Commencez par promouvoir Nikken auprès d'une ou deux personnes par jour et faites le suivi : Le Processus de Parrainage avec ABC, Outils et Evénements.
- \* Vous pourriez avoir à parrainer plusieurs personnes pour trouver un Partenaire/Consultant voulant créer un revenu significatif avec Nikken. Au cours de ce processus, vous aurez des clients. Trouvez 3 partenaires, aidez-les à en trouver 3 (9) et aidez ces derniers à en trouver 3 (27).
- \* Démarrez de nouvelles NBU (n°2, n°3, n°4, etc.) régulièrement pour construire un réseau Nikken plus productif et plus solide. Continuez à parrainer des gens chaque mois sachant que le « timing » de quelques partenaires pourrait ne pas être le bon actuellement. Restez en contact avec ceux qui ne sont pas actifs pour l'instant, car les choses peuvent évoluer et ils pourront devenir actifs plus tard.
- \* Lorsque votre VGP—Volume Groupe Personnel (la combinaison du VP—Volume Personnel—de tous vos Partenaires qui ne sont pas encore sous un autre Argent de votre réseau) cumulé sur maximum trois mois consécutifs dépasse 20,000 Points et que vous avez au moins trois partenaires directs ayant réalisé au moins une fois 1500 Points sur un mois calendaire (ie. ils sont au rang Senior), vous avez réalisé le rang Argent. Réalisez le rang Argent aussitôt que possible pour maximiser vos gains. Avec 3 Argentés en ligne directe vous êtes au rang Or.
- \* Aidez vos Partenaires à faire de même. « La vitesse du Leader détermine la vitesse du Groupe. »

Client n°1 / Date :

Nom :  
ID :  
Téléphone :  
Email :  
Commande Automatique :

Client n°2 / Date :

Nom :  
ID :  
Téléphone :  
Email :  
Commande Automatique :

Partenaire n°1 / Date :

Nom :  
ID :  
Téléphone :  
Email :  
Commande Automatique :



Partenaire n°2 / Date :

Nom :  
ID :  
Téléphone :  
Email :  
Commande Automatique :

Partenaire n°3 / Date :

Nom :  
ID :  
Téléphone :  
Email :  
Commande Automatique :

Étape 1—CREEZ VOTRE NBU = 3PLUS2

Étape 2—AIDEZ vos Partenaires d’Affaire à créer leur NBU = 3PLUS2

Étape 3—DUPLIQUEZ le même processus sur 2 générations de plus

Étape 4—RÉPÉTEZ les Etapes 1 à 3