

COMMENT PARLER DE VOTRE REVENU ISAGENIX DANS LES MÉDIAS SOCIAUX

Les médias sociaux ont transformé le marketing relationnel. Grâce à eux, vous pouvez nouer et développer des relations, développer votre marque personnelle, et consolider votre équipe. Il est plus facile que jamais de faire savoir à tous qu'Isagenix transforme des vies. Voici quelques conseils qui vous aideront à parler correctement de votre revenu Isagenix.

CONSEIL N° 1

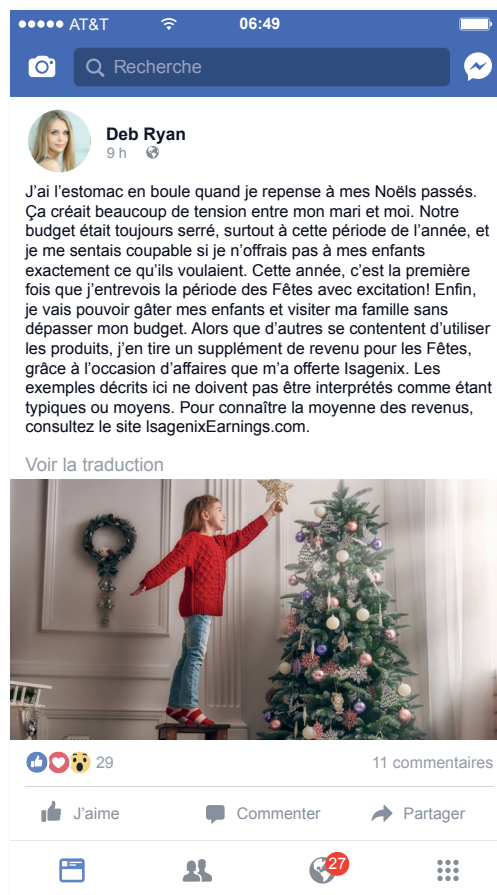
RACONTEZ COMMENT CE COMMERCE VOUS A AIDÉ CONCRÈTEMENT DANS VOTRE VIE

Réfléchissez un instant à ce que votre revenu Isagenix vous a apporté. Il vous a peut-être permis de faire plus facilement votre paiement d'automobile mensuel, de réduire votre dette, de stabiliser vos finances, ou encore de réaliser un rêve de longue date. La plupart des gens sur les médias sociaux ne sont pas là pour parler du travail ou de leurs sources de revenus; ils veulent simplement raconter leurs expériences. Alors, quand vous parlez de votre revenu, racontez les expériences qu'il a rendues possibles. Qu'avez-vous été capable de faire grâce à cette occasion d'affaires? Quelle incidence ce revenu a-t-il eue sur votre qualité de vie? Rappelez-vous aussi que tous n'atteindront pas le même niveau de réussite que vous; par conséquent, dites clairement dans votre publication que vos résultats enviables ne sont pas garantis.

EXEMPLE 1



EXEMPLE 2



COMMENT PARLER DE VOTRE REVENU ISAGENIX DANS LES MÉDIAS SOCIAUX

CONSEIL N° 2

ENCOURAGEZ VOS ABONNÉS À RÊVER À CE QU'ILS POURRAIENT RÉALISER

Dans vos publications, trouvez des façons de rediriger l'attention vers le lecteur. Permettez-leur de rêver à ce qu'ils pourraient réaliser. Racontez votre histoire, puis posez des questions pour les faire réfléchir à l'impact qu'Isagenix pourrait avoir dans leur vie.

Les médias sociaux vous permettent d'être à l'écoute des autres, et parfois la meilleure stratégie consiste à prêter attention aux intérêts ou aux sources d'irritation de vos relations. Si vous savez comment elles se sentent, ce qu'elles pensent ou – encore mieux – à quoi elles rêvent, vous saurez mieux comment les aborder et susciter leur intérêt.

EXEMPLE



CONSEIL N° 3

SOULIGNEZ LES RÉALISATIONS DE VOS COÉQUIPIERS

Quand un membre de votre équipe atteint un rang important ou touche un paiement digne de mention, félicitez-le et faites connaître sa réussite. Si vous décidez de révéler la somme gagnée, faites preuve d'honnêteté en n'extrapolant pas le revenu annuel qu'il serait possible d'atteindre en continuant à ce rythme. Le revenu déjà perçu est probablement assez convaincant! Rappelez-vous que, dans la plupart des cas, même un simple supplément de revenu mensuel de 200 \$ peut avoir une ÉNORME incidence sur la qualité de vie d'une famille.

EXEMPLE



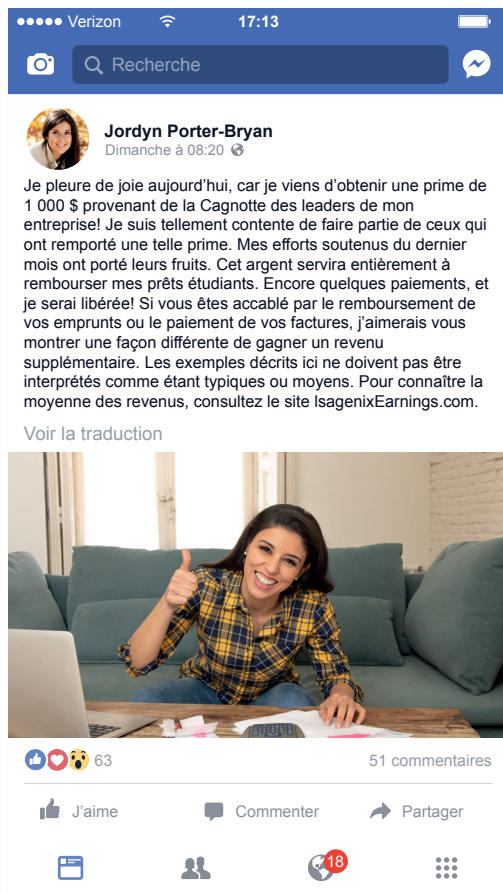
COMMENT PARLER DE VOTRE REVENU ISAGENIX DANS LES MÉDIAS SOCIAUX

CONSEIL N° 4

DITES CE QUE VOUS AVEZ GAGNÉ, ET NON CE QUE VOUS POURRIEZ GAGNER

Quand vous atteignez un échelon supérieur, il est facile de vous emporter et de vous vanter du revenu annuel que vous gagnerez en maintenant ce rythme. Toutefois, ce n'est pas tout à fait honnête, car vous n'avez pas encore touché ce revenu. Quand vous révélez ce que vous avez gagné, assurez-vous de divulguer votre revenu RÉEL, et non votre revenu potentiel. Publiez simplement la vérité, qui sera suffisamment éloquente.

EXEMPLE



CONSEIL N° 5

RACONTEZ L'EFFET D'ISAGENIX SUR VOTRE VIE QUOTIDIENNE

Facebook Live ou Instagram Stories, faites votre choix! Allez-y et donnez de vos nouvelles. Donnez un aperçu de votre vie. Parlez de la boisson frappée Isagenix que vous buvez au déjeuner, ou affichez une photo de vous en train de prendre un supplément AMPED^{MC} Nitro avant l'entraînement. Faites le portrait de votre vie. La plupart de vos abonnés sont des parents et amis qui aiment avoir de vos nouvelles.

Vos vacances d'été, votre entraînement du midi, l'assemblée de l'école de votre fils, ou même des photos de votre salle de séjour peuvent piquer la curiosité de vos amis et de vos abonnés. Trouvez de nouvelles façons d'aider vos futurs coéquipiers à visualiser la liberté que peut procurer cette occasion d'affaires, et à s'imaginer travailler avec vous. Soyez vrai en montrant votre vie à l'intérieur et à l'extérieur d'Isagenix.



COMMENT PARLER DE VOTRE REVENU ISAGENIX DANS LES MÉDIAS SOCIAUX

CONSEIL N° 6

RACONTEZ LES EFFORTS QUI VOUS ONT RAPPORTÉ

Il faut beaucoup d'efforts et de détermination pour bâtir avec succès une affaire de marketing relationnel. Quand vous parlez de votre revenu ou de vos réalisations associés à Isagenix, rappelez-vous de mentionner les efforts qu'il a fallu y consacrer.

EXEMPLE 1



EXEMPLE 2



Ces exemples sont fournis à titre indicatif seulement. Quand vous révélez votre revenu, assurez-vous d'être honnête et exact.

Quand vous parlez de votre revenu, utilisez toujours l'avis de non-responsabilité approprié, soit dans le corps de votre texte, soit immédiatement après. Cet avis de non-responsabilité doit apparaître au long; un lien vers l'avis n'est pas suffisant.

Les déclarations associées à la marque Isagenix, à votre revenu ou à votre mode de vie doivent être suivies de l'avis de non-responsabilité générique suivant :

- Les exemples décrits ici ne doivent pas être interprétés comme étant typiques ou moyens. Pour connaître la moyenne des revenus, consultez le site IsagenixEarnings.com.

Les déclarations qui reflètent les réalisations des associés Isagenix affichant le meilleur rendement (1 % des associés) doivent être suivies de l'avis de non-responsabilité suivant, en plus de l'avis de non-responsabilité générique mentionné ci-dessus :

- Les revenus présentés sont ceux d'associés Isagenix qui se classent au plus haut rang en matière de rendement (1 % des associés).

