



# Suivis 2-2-2

Une formule simple pour vous aider à maintenir le contact avec votre clientèle et bâtir des relations.

## 2 jours après l'achat

**Objectif :** Simplement remercier les clients pour leur achat, pendant qu'ils sont enthousiastes et que c'est encore dans leur esprit. Après trois jours, l'intérêt s'estompe, alors faire un suivi dans les deux jours fait une différence!

- Remerciez les invités d'avoir participé.
- Donnez la date de livraison prévue de leurs produits à vos clients.

« Bonjour \_\_\_\_\_! Je voulais vous contacter et vous remercier pour votre commande! Vos produits devraient arriver d'ici le (date). Si vous avez des questions, n'hésitez pas à me contacter! J'ai hâte que vous receviez votre (inscrivez un article... ex : Système de vadrouille, nouvelle collection de soins de peau, tous les formidables produits de nettoyage, etc.). »

## 2 semaines après l'achat

**Objectif :** Offrir un service à la clientèle. Jaugez l'intérêt de la personne à accueillir un événement ou à ouvrir un compte de Conseillère (er).

- Demandez à votre client son degré de satisfaction concernant ses produits Norwex.
- A-t-il des questions concernant leur utilisation?
- Demandez-lui s'il souhaite essayer de nouveaux produits.
- Dans le cas où il n'est pas membre de votre groupe VIP, invitez-le à le rejoindre.
- Demandez-lui s'il a déjà envisagé d'accueillir un événement.

« Bonjour \_\_\_\_\_! Super, votre commande est arrivée! Avez-vous bien profité des produits jusqu'à maintenant? Excellent! Avez-vous reçu tout ce que vous vouliez? Si votre liste de souhaits continue de s'allonger, je peux vous aider à obtenir plus de Norwex à rabais, ou même gratuitement!

(En fonction de la réponse et du degré d'intérêt). Par curiosité, puisque vous (avez aimé tant de produits à la présentation de \_\_\_\_\_; avez posé beaucoup de questions, etc.), avez-vous envisagé de faire ce que je fais? »

## 2 mois après l'achat

**Objectif :** Approfondir la relation et maintenir le lien avec le client.

- Remerciez-le de nouveau pour son achat.
- Offrez des occasions d'accueillir un événement et partagez ce qu'il peut en retirer.
- Invitez-le à envisager l'Occasion Norwex.

« Bonjour \_\_\_\_\_, j'espère que vous allez bien! Je voulais vous contacter pour voir s'il y a quelque chose que je peux faire pour vous aider – des produits qui commencent à vous manquer ou des articles que vous aimeriez offrir en cadeau, ou des choses dont vous auriez besoin? Nous avons discuté il y a quelque temps de la possibilité (de réunir quelques amis pour votre propre événement/ d'obtenir un revenu supplémentaire avec Norwex en parallèle de votre activité actuelle). Je sais que ça ne vous convenait pas à ce moment-là, mais je voulais faire un suivi et voir si les choses avaient changé. Si c'est le bon moment et souhaitez en apprendre plus, j'adorerais vous aider. Qu'en dites-vous? »