

# Calendrier de réservation

Alors vous cherchez des idées amusantes et fraîches pour les réservations?! Utilisez ce calendrier pour vous guider à travers le calendrier de réservation! Cliquez sur les titres ou sous-titres bleus pour accéder directement aux ressources de soutien. Rien de plus simple, n'est-ce pas? Vous l'avez!

1

## Comptez sur vous-même

Vous pouvez toujours compter sur une présentation : la vôtre!

2

## Qui connaissez-vous?

Cette activité simple vous aidera à réaliser que vous connaissez bien plus de personnes qui pourraient accueillir une présentation. [Feuille de travail ici!](#)

3

## [Plan pour présentation Facebook](#)

Consultez ce document pour réussir vos présentations Facebook.

4

## [Cartes de présentations](#)

Créez votre propre système de fiches! Présentation sur Facebook? Transformez cela en sondage ou publication!

5

## [L'état d'esprit comptel!](#)

Regardez ce clip vidéo et identifiez vos lacunes en terme de croyance.

6

## [Présentation hôtesse \(hôte\) mystère](#)

Tenez une présentation hôtesse (hôte) mystère dans votre groupe Facebook VIP.

7

## [Présentation Zoom](#)

Contactez toutes vos hôtesse (hôtes) qui veulent « attendre » pour faire une présentation à domicile, et proposez-leur une présentation Zoom. C'est comme un salon virtuel!

8

## [Présentation Messenger](#)

Proposez ce type de présentation à toutes les hôtesse (hôtes) qui ont réservé, comme une présentation express pour les personnes qui n'ont pas pu assister à leur présentation principale.

9

## Trousse « Essayez-moi »

L'un de vos client est intéressé mais n'est pas prêt à acheter un produit? Pretez-lui une Trousse « Essayez-moi » pour qu'il le teste!

10

## Présentation Spa

Montrez la collection de soins de peau Lysera dans une présentation sur le thème du Spa!

11

## Prêtez une vadrouille

Vous avez 2 vadrouilles? Parfait! Prêtez-en une comme une trousse « Essayez-moi » et faites un suivi par la suite!

12

## [Suivi à la clientèle](#)

Consultez ce document Google et faites des suivis avec quelques-uns de vos clients aujourd'hui!

13

## Échantillons

Partagez sur les réseaux sociaux ce que vous aimez à propos d'un produit en échantillon, et proposez à vos clients de vous contacter pour en recevoir.

14

## Réservez de nouveau

Contactez vos anciennes hôtesse (hôtes) de présentation à domicile et réservez de nouveau pour une présentation en ligne.

15

## [Semences de réservation](#)

Consultez cette circulaire et utilisez une nouvelle semence de réservation lors de votre prochaine présentation!

16

## [Rafraîchissez votre liste F.A.V.E.C.C.](#)

Dépoussiérez votre liste F.A.V.E.C.C. et actualisez-la! Contactez vos nouvelles connaissances et demandez-leur de réserver une présentation.

17

## Réseautage

Contactez et créez des liens avec des personnes sur des groupes de réseautage en ligne. Quelles sont les pages de groupe dont vous êtes membre sur Facebook? C'est un excellent point de départ.

18

## Offrez toujours 2 dates

Offrez 2 dates de suivi pour toutes les commandes que les clients vous demandent et transformez-les en réservation. Assurez-vous de proposer deux dates de présentation!

19

## [BINGO VIP](#)

Utilisez ce modèle de Bingo pour obtenir des réservations de vos clients VIP.

20

## Présentation sur le pouce

Regroupez votre Ensemble 5 Havre de sécurité et préparez-vous à présenter lorsque vous êtes en déplacement! Utilisez la [liste de contrôle pour présentation sur le pouce](#).

21

## Ventes éclair = réservations

Transformez les ventes éclair en réservations en contactant les gens pendant ces ventes spéciales.

22

## Références

Lors de tous vos appels de suivi à la clientèle aujourd'hui, demandez des références! Les résultats pourraient vous surprendre.

23

## [Accompagner l'hôtesse \(hôte\) = plus de réservations](#)

Un accompagnement efficace de l'hôtesse (hôte) mène ultimement à plus de réservations!

24

## Relancez votre entreprise

Accueillez votre propre présentation de RE-lancement!

25

## [Perfectionnez votre démo de la vadrouille](#)

Regardez cette démo de la vadrouille et pratiquez-vous à perfectionner la vôtre, afin d'aider à planter des semences efficaces de réservation.

26

## Présentation vous

Accueillez une présentation avec deux invités et vous-même, en personne ou en ligne!

27

## [Partagez la vidéo « Pourquoi Norwex »](#)

Publiez la vidéo Pourquoi Norwex sur vos réseaux sociaux et faites des suivis auprès des personnes qui commentent, afin de leur proposer de réserver une présentation.