

Ce document vous aidera à réfléchir à toutes les possibilités de personnalisation des services du système BusinessPartner. Réfléchissez avec vos équipes sur chaque point ci-dessous. Vous n'êtes pas obligé de personnaliser tous les points bien que nous vous conseillons d'avoir un système qui correspond le plus possible à votre façon de travailler et qui reflète complètement vos valeurs et votre organisation. Nous sommes à votre disposition pour vous aider. N'hésitez pas à nous contacter !

Design

Template Produit

Réfléchissez au design du site produit de votre organisation. Avez-vous un logo à insérer ? Des couleurs particulières ? Ce site doit donner envie à vos futurs clients d'en savoir plus sur vos produits. Nous transmettrons vos idées à nos designers.

Template Business

Réfléchissez au design du site business de votre organisation. Avez-vous un logo à insérer ? Des couleurs particulières ? Ce site doit donner envie à vos prospects d'en savoir plus sur votre opportunité d'affaire. Attention : un site qui fait trop rêver, qui donne l'impression que tout est facile et qu'il n'y a rien à faire ne fonctionne pas ...

Template Distributeurs

Réfléchissez au design du site distributeurs de votre organisation. Avez-vous un logo à insérer ? Des couleurs particulières ? Pensez que ce site est un site de formation, et doit refléter le professionnalisme et le sérieux de votre organisation.

Template Backoffice

Réfléchissez au design du backoffice de votre organisation. Avez-vous un logo à insérer ? Des couleurs particulières ? Les membres de votre réseau passeront l'essentiel de leur temps dans ce backoffice. Il doit donc être agréable et donner envie de travailler. Il doit refléter votre professionnalisme et impressionner les personnes qui rejoignent votre organisation dès la première connexion. Confiance, détermination, sérieux sont par exemple des valeurs qui doivent dégager du design de backoffice.

Site Produit

Textes zone Publique

Quelles sont les pages que vous allez mettre dans le site produit public ? Que souhaitez-vous expliquer au sujet de vos produits et du marché dans lequel vous travaillez ? Un conseil : Mettre suffisamment de contenu pour intéresser les bons prospects et trop peu pour filtrer les autres.

Textes zone Membres

Quelles sont les pages que vous allez mettre dans la zone membre ? Pensez que votre prospect aura déjà accès de base à passablement de contenu (agendas, news, témoignages, documents, programme, shop, etc., ...). Vous pouvez par exemple penser à une page expliquant la façon dont vous suivez les clients, les services auxquels ils ont droit en devenant client, etc., ...

Témoignages Produit

Un service d'ajout de témoignage est inclut dans le système BusinessPartner. Par contre, pensez à demander aux personnes de votre organisation de préparer leur témoignage Produit. Ils pourront ensuite l'ajouter eux-mêmes.

Questionnaire de base Produit

Lorsqu'un prospect s'inscrit sur votre site produit, il doit répondre à une série de questions. Ce questionnaire est paramétrable par tous les abonnés. Vous devez néanmoins réfléchir aux questions qui seront paramétrées de base sur tous les systèmes de votre organisation. Une dizaine de questions ciblées, filtrantes et intéressantes pour vous. Le but étant que lorsque le prospect est inscrit, vous puissiez prendre connaissance de ses réponses au questionnaire et avoir une bonne idée du profil de ce nouvel inscrit avant de l'appeler pour la première fois.

Script(s) automatique(s) Produit

Utilisez-vous des scripts lors de l'appel de vos prospects ? Nous pouvons les inclure dans le système. De cette façon, un clic sur le script l'affichera à l'écran. Vous aurez alors un script qui se déroule comme un vrai téléopérateur.

Site Business

 Textes zone Publique

Quelles sont les pages que vous allez mettre dans le site business public ? Que souhaitez-vous expliquer au sujet de votre opportunité d'affaire et du marché dans lequel vous travaillez ? Un conseil : Mettre suffisamment de contenu pour intéresser les bons prospects et trop peu pour filtrer les autres.

 Textes zone Membres

Quelles sont les pages que vous allez mettre dans la zone membre ? Pensez que votre prospect aura déjà accès de base à passablement de contenu (agendas, news, témoignages, document, etc., ...). Vous pouvez par exemple penser à une page expliquant la façon que vous avez de former les nouveaux membres de votre organisation.

 Pack de Décision 1

Le Pack de décision est le contenu vu (une page) par le prospect dès qu'il est inscrit et qu'il se rend sur sa zone membre. Vous pouvez y mettre le contenu que vous voulez. Les meilleurs résultats découlent du visionnage d'une vidéo (idéalement moins de 15 mn) ou d'un powerpoint interactif. Mais vous pouvez également y proposer des documents à lire (ebook, pdf, etc, ...) ou de l'audio.

 Pack de Décision 2

Ce Pack n'est pas vu forcément par tous les prospects. Son accès est donné par le coach aux prospects qui souhaitent réfléchir lors du premier contact. Pour éviter qu'ils ne réfléchissent dans le vide (!), on lui donne alors accès à un 2ème Pack de Décision qui comporte un contenu supplémentaire au Pack No 1. Vous pouvez là aussi proposer tous types de contenus (vidéos, powerpoint interactif, documents, audio, etc, ...)

 Témoignages Business

Un service d'ajout de témoignage est inclut dans le système BusinessPartner. Par contre, pensez à demander aux personnes de votre organisation de préparer leur témoignage Business. Il pourront ensuite l'ajouter eux-mêmes.

 Questionnaire de base Business

Lorsqu'un prospect s'inscrit sur votre site business, il doit répondre à une série de questions. Ce questionnaire est paramétrable par tous les abonnés. Vous devez néanmoins réfléchir aux questions qui seront paramétrées de base sur tous les systèmes de votre organisation. Une dizaine de questions ciblées, filtrantes et intéressantes pour vous. Le but étant que lorsque le prospect est inscrit, vous puissiez prendre connaissance de ses réponses au questionnaire et avoir une bonne idée du profil de ce nouvel inscrit avant de l'appeler pour la première fois.

 Script(s) automatique(s) Business

Utilisez-vous des scripts lors de l'appel de vos prospects ? Nous pouvons les inclure dans le système. De cette façon, un clic sur le script l'affichera à l'écran. Vous aurez alors un script qui se déroule comme un vrai téléopérateur.

Site Distributeurs

 Textes zone Publique

Quelles sont les pages que vous allez mettre dans le site distributeurs public ? Expliquez comment s'inscrire, et à quoi vos distributeurs auront droit une fois inscrit.

 Textes zone Membres

Quelles sont les pages que vous allez mettre dans la zone membre ? Y'a-t-il des informations essentielles à donner à vos nouveaux distributeurs (video, audio, ...)

Questionnaire de base Business

Lorsqu'un nouveau distributeur démarre avec vous, il doit s'inscrire sur votre site distributeurs pour avoir accès à ses formations de base. Lors de cette inscription, il doit répondre à une série de questions. Ce questionnaire est paramétrable par tous les abonnés. Vous devez néanmoins réfléchir aux questions qui seront paramétrées de base sur tous les systèmes de votre organisation. Posez toutes les questions utiles pour la gestion de votre organisation. Vous pourrez par la suite faire des recherches sur ces données. Par exemple : Avez-vous un budget mensuel pour la prospection ? Disposez-vous d'un véhicule ? Quels sont vos objectifs à court terme ? etc., ...

 Formations Distributeurs

Lorsque le nouveau distributeur est inscrit sur votre site Distributeurs, il doit avoir accès aux formations de base. Il doit par exemple être formé sur les produits, le plan de marché, la gestion des affaires, comment répondre au téléphones, comment faire une présentation, etc., ... Il a accès aux formations en fonction de ses compétences. Un distributeur peut être :

- ▶ *Consommateur* : Il souhaite acheter les produits avec une remise, mais ne souhaite pas développer une grande base de clients ni d'organisation
- ▶ *Producteur* : Il souhaite mettre en place une grande organisation de clients, mais pas (peu) de distributeurs.
- ▶ *Constructeur* : Il souhaite mettre en place une base de clients et une organisation importante.

Vous devez alors réaliser des formations pour toutes les compétences de votre organisation. A savoir que le constructeur verra les formations des consommateurs, des producteurs et des constructeurs. Ces formations peuvent être ajoutées en tout temps sur votre système. Nous vous conseillons de proposer quelques formations de base à la mise en place du système puis d'en ajouter régulièrement.

 Quizzes

Pour chaque formation est lié un quiz. Ce dernier vous sert à savoir si votre nouveau Distributeur a bien compris sa formation. Ce quiz est composé de 10 à 50 questions. Quelles questions de contrôle souhaitez-vous poser pour chaque formation ?

Docs Center

 Documents de base

Le système dispose d'un Docs Center qui vous permet de mettre des documents à disposition de toute personne inscrite sur votre système (prospects et/ou distributeurs). Réfléchissez aux documents que ceux-ci vont trouver de base avec leur système. Par exemple : listes de prix, modèles de flyers, descriptifs produits, affichettes, etc., ...)

Shop (optionnel)

 Articles de base

Listez tous les articles que vous voulez mettre sur le(s) shop(s) de votre système. Nous paramétrons un shop par pays. Cela veut dire qu'un client français verra les produits français et les prix en euros et qu'un client suisse verra les produits suisses avec les prix en francs suisses. Pour chaque shop (pays), vous devez nous donner les données suivantes :

- ▶ Liste des catégories du shop
- ▶ Une feuille Excel contenant pour chaque produit les colonnes suivantes : catégorie, référence, nom de l'article, description (html possible), prix TTC, points
- ▶ Les images de chaque produit au format informatique (.jpg). Taille max. 300x200 pixels.

Félicitations, votre système est maintenant paramétré pour votre organisation !