



« Les incontournables LR pour les Praticiens MBE & Spa »

By Isabelle TROMBERT

Aujourd'hui, apprenons donc à gérer le stock ;-)

Parce que le fait maison est toujours aussi fantastique et restera votre expertise...

MAIS que l'on ne peut pas le revendre !!!!

L'activité en MLM avec LR est une magnifique opportunité pour un Praticien MBE ou un SPA :

1. De promouvoir son activité de massage :
 - 1.1. En faisant venir **DANS** son espace bien être des personnes qui n'y seraient pas venues de primabord sous prétexte de parler Aloe Vera ou autre = mise en confiance
 - 1.2. En s'appuyant sur le dynamisme de LR pour transposer ce dynamisme à sa propre activité
 - 1.3. En utilisant les formations vente pour apprendre à vendre AUSSI du massage correctement (coffrets cadeaux, promotions, périodes clés type Noel / st valentin...)
 - 1.4. A prendre confiance en soi et à être soutenu par une équipe qui croit en vous ! Ne plus être seul c'est aussi mettre en commun les idées et la motivation ;-)
2. De compléter ses revenus par de la vente additionnelle :
 - 2.1. Les clients aiment emporter un quelque chose en « souvenir »
 - 2.2. Les clients n'ont pas besoin d'aller chercher ailleurs ce que vous leur proposez de faire pour prendre soin de leur corps, puisque c'est sur place !
 - 2.3. Les clients « bon cadeau » aiment consommer en plus du bon cadeau puisque le massage ne leur coûte rien (pour vous c'est une double vente)
 - 2.4. Vos clients aiment offrir à leur entourage des choses qui viennent de chez « Mon » masseur
 - 2.5. Vos clients aiment parler de vous (si si je vous assure !)
 - 2.6. Vos clients parce que vous touchez leur corps de façon Juste, ont confiance en vous. Et c'est tout.
 - 2.7. Donc si vous vendez un produit, parce que c'est VOUS qui le vendez il est forcément super sinon vous ne le vendriez pas puisque Vous êtes LE masseur... Et c'est le cas avec LR ;-)

Les produits en DEMO pour un praticien en Massage de Bien Etre

1. Dans la douche :
 - a. Mettez le gel douche et le shampoing Aloe Vera
2. Sur les lavabos :
 - a. Mettez le petit « pousse mousse » Aloe Vera pour se laver les mains
3. Pour l'hygiène :
 - a. Mettez à disposition de vos clients des lingettes rafraîchissante Aloe Vera pour si jamais ils ne se sentent pas nets en arrivant du boulot...
 - b. Pour le massage des pieds nettoyez les petons avec ces mêmes lingettes et aussi le gel antiseptique sans rinçage de la gamme Silver
 - c. Le déo pour vous, parce que vous transpirez ;-)
4. Dans la balnéo (pas dans le jacuzzi) :
 - a. Les sels de bains à l'Aloe Vera sont compatibles et font une peau toute douce
5. Sur une étagère ou dans une vitrine :
 - a. mettez tous les produits ci-dessus et **tous ceux que vous utilisez AVEC LES PRIX**
 - b. répartissez toujours les produits par thèmes avec une étiquette signalant le thème
6. Pour le massage « classique » :
 - a. Désolé mais surtout PAS l'huile de base de la gamme Racine : c'est de la paraffine ! seule grosse erreur de LR !
 - b. **La thermo lotion est INDISPENSABLE !** Elle est fabuleuse pour les massages profonds car la main ne « ripe » pas sur les tensions comme avec l'huile, on peut vraiment travailler superbement les tissus et en plus il y a déjà la gaulthérie et l'eucalyptus
 - c. **Le gel MSM est génial mais il pénètre plus vite que la thermo lotion...** Donc c'est vraiment pour **une zone localisée** mais grosse action sur les articulations et sur le

tissu profond. **Magnifique sur le travail des cervicales, des pieds et mains** car ne graisse absolument pas.

- d. **Les body balm (hiver) et Soft Skin (été) permettent de magnifiques massages californien et suédois.** Ainsi que tous leurs dérivés des éditions éphémères. Par exemple Noel 2012 l'édition Cranberry, Ete 2013 Pamplemousse Rose et Mangue (!!!), Noel 2013 coffret Luxury Spa. Et vous pouvez TOUT masser même le visage car ça sent bon !!!!
 - e. **La box est indispensable si...** votre client a un bleu ou cicatrice que l'on ne peut pas masser (pshit d'Emergency Spray), un coup de soleil (concentrate), des corps aux pieds, de l'eczéma , du psoriasis, des crevasses, les genoux et coudes desquamés, etc... (crème propolis)
7. Pour le massage amincissant :
- a. La lotion corporelle aux algues (peau normale) ou la crème (peau sèches) sont TOP et, miracle !, le Contour Emulgel pour une action d'attaque localisée ne bouloche pas ! Magnifique !
 - b. Pour le palper rouler éviter la crème...
 - c. Pour les ventouses... préférer la crème !!!
 - d. Pour faire la super méga TOP recette que je vous ai apprise en cours d'aroma... avec pleins d'huiles essentielle : le concentrate de la box ou le MSM (je préfère le concentrate, l'émulsion avec les HE est meilleure)
8. Pour la réflexo plantaire ou les rituels de bains de pieds surtout l'été ;-)
- a. Le bain de pied à la menthe (salutaire pour le client et pour vous !!!)
 - b. Le gel pieds et jambes lourdes : le bonheur !
 - c. En crème pour les pieds restez sur la crème Aloe Vera propolis...
9. Pour les ateliers en massage bébé :
- a. Aloe Vera lotion de soin spéciale bébés est très bien... le coffret spécial bébé est un très beau cadeau de naissance.

Les produits en STOCK pour un praticien en Massage de Bien Etre

!!!! Attention !!!! N'ouvrez pas les produits de stock car vous ne pourrez plus les vendre !!!!

Collez une étiquette « TESTEUR » sur tout produit ouvert.

Les produits DEMO que vous et vos clients utilisez habituellement sont largement suffisant pour :

- Prouver la qualité des produits LR
- Voir si les textures et les odeurs conviennent. Pas besoin d'ouvrir les autres produits !

Rappel : avec LR un client insatisfait est remboursé dans les deux mois intégralement... même si le produits est ouvert et consommé à moins de la moitié et même si c'est JUSTE parce que le client a changé d'avis... ZERO prise de risque pour le client ! Vous en connaissez beaucoup qui font ça ?

Règles d'or :

- Je mets les prix sur tous les produits à vendre. Mon mari (formateur vendeur en magasin...) dit toujours : « **le meilleur moyen de ne pas vendre un produit est de ne pas mettre le prix dessus !** »

- Chez LR pas de stock ! Juste un ou deux produits d'avance de ceux que vous utilisez (c'est ceux qui partent le plus)
- Et pour les coffrets : juste le coffret en présentation sur l'étagère qui sera **recommandé** lorsqu'il sera vendu... Les coffrets à avoir en présentation :
 - Le coffret bébé aloe Vera
 - Le set de base Aloe Vera
 - Le set soin pour le visage Aloe Vera
 - Le set nettoyant pour le visage Aloe Vera
 - **Si vous n'en avez qu'un : La Box Aloe Vera !**
 - Le set bien être aux Algues (amincissant) surtout printemps/été
 - Le set Aloe Vera pour Homme (**ma plus grosse vente !!!**)
- **Des catalogues en consultations libres de partout dans votre espace bien être et quelques échantillons...**
- La stars box dans la salle d'attente et les lieux de détente 😊 pour essayer les parfums (pensez à mettre des tigarettes !)
- Pour les compléments alimentaires :
 - Le Mind Master est un incontournable des gens proches du burn out de stress ou de performance (votre clientèle principale)
 - Ayez en stock d'avance 3 bouteilles de chacun des 4 types d'Aloe à boire (car vous l'avez appris en formation : on ne vend jamais 1 bouteille d'Aloe Vera à boire, c'est minimum 3 ou rien... demandez à votre formateur)
 - Si vous voulez éviter les courses au complément alimentaire (et surtout si vous avez les moyens de le financer...), ayez d'avance
 - 1 Oméga 3 pour les problèmes cardiovasculaires (et hormonaux des femmes)
 - 1 Reishi pour les fumeurs, les chimios et les épuisés
 - 1 Probalance pour les sportifs et les « acides »
 - 1 Vitaktiv pour les petits coups de fatigue et les petits rhumes
 - 1 Probiotic pour les « mal au ventre », les « chroniques ORL » (PREVENTIF)
 - 1 Colostrum pour les défenses naturelles OU 1 Cistus pour le système immunitaire (le premier CURATIF, le second PREVENTIF)

Pour les bijoux,...

Juste pour vous dire que ça cartonne en vente additionnelle

à ma plus grande surprise... !

***Présentez tout ça
dans une belle vitrine ou étagère...
et vous allez voir, vous allez être mystifiés !***

