

Success from Home contribue à la réussite d'USANA

Tout le monde se plaît à lire les magazines. Leur attrait repose sur des photographies et un design spectaculaires, sur des articles intéressants et sur la puissance de l'imprimé. Voilà pourquoi USANA se réjouit de vous annoncer qu'elle fait l'objet du numéro de novembre 2006 de *Success from Home* (*Réussir de chez soi*), un magazine en vente dans les kiosques et librairies à l'échelle nationale dès octobre 2006.

Les entreprises qui ont figuré jusqu'à présent dans ce magazine de première qualité ont enregistré une nette augmentation des ventes et du nombre d'adhérents. Voilà pourquoi USANA est satisfaite du potentiel de croissance que lui offre cette opportunité. Le magazine *Success from Home* et le disque double fonction DVD-CD qui l'accompagne transmettent de façon professionnelle et crédible le message de l'opportunité d'obtenir la liberté financière. Ses superbes photographies, ses articles pénétrants ainsi que sa présence dans tous les kiosques du pays inciteront les gens à lire *Success from Home* et à en apprendre davantage sur USANA.

Placez une commande dès maintenant avant l'épuisement des stocks !

Faites-le-leur parvenir, dès aujourd'hui !

Commandez maintenant en téléphonant au
1 888 782-8282
ou faites-le en ligne à
www.usana.com.

USANA
HEALTH SCIENCES

UTILISEZ *SUCCESS FROM HOME* À VOTRE AVANTAGE !



Utilisez ces outils à votre avantage !

Bien que l'édition d'USANA de *Success from Home* soit en date du mois de novembre 2006, sa présence sur les rayons est d'une durée beaucoup plus longue. Les démarches ci-dessous vous permettront de retirer le maximum de ce puissant outil.

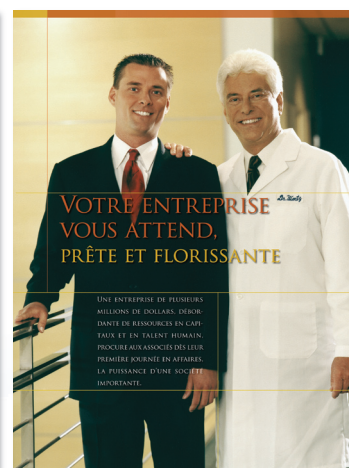
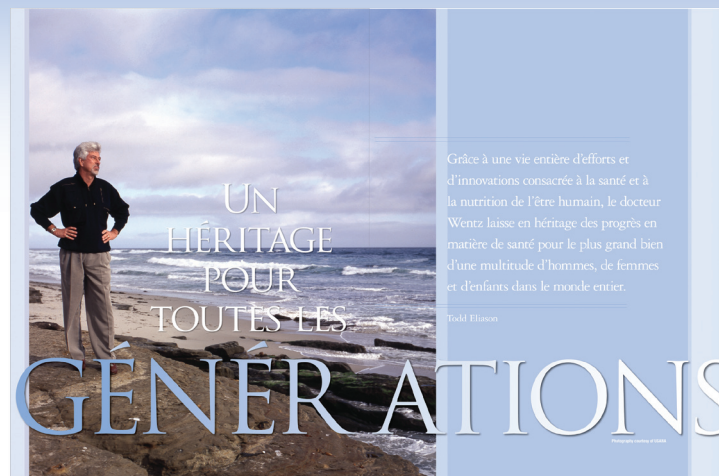
ÉTABLISSEZ DES CONTACTS. Voilà l'occasion idéale de vous remettre en contact avec ceux qui figurent sur votre liste. Passez-leur un coup de fil pour leur dire qu'il est question d'USANA dans le magazine. Vous pourriez dire :

« Je suis emballé parce qu'USANA, l'entreprise avec laquelle je travaille, vient de paraître dans un magazine national. Vous avez entendu parler de *Success from Home* ? On peut l'acheter dans les kiosques partout au pays, mais j'aimerais vous l'offrir. »

SUSCITEZ L'INTÉRÊT. Soulignez certains éléments du magazine ou du disque double fonction qui pourraient intéresser vos clients potentiels. Mentionnez un profil particulier qui correspond à leurs intérêts ou à leur situation.

FIXEZ UNE DATE DE SUIVI. Insérez dans chaque magazine une carte professionnelle ou bien adhérez-y une étiquette qui porte votre nom et votre numéro de téléphone. Dites à vos clients potentiels que vous communiquerez de nouveau avec eux dans deux jours pour connaître leurs opinions sur ce qu'ils auront vu et lu; ensuite, fixez l'heure à laquelle vous leur téléphonerez.

BRANCHEZ-LES AU SYSTÈME. Lors de votre suivi, parlez à vos clients potentiels de ce qu'ils ont lu. Qu'en pensent-ils et qu'ont-ils le plus aimé ? Y a-t-il un article ou un profil particulier qui les a intéressés ? Racontez-leur votre histoire en quelques mots et demandez-leur s'ils veulent en savoir davantage au sujet d'USANA. Si la réponse est positive, fixez un rendez-vous (n'oubliez pas d'utiliser votre lignée ascendante comme appui). Si la réponse est négative, demandez-leur s'ils connaissent quelqu'un pour qui mettre de l'argent de côté et en gagner aurait de l'intérêt. Faites ensuite parvenir un magazine à cette personne.



Suggestions d'usage

Rappelez-vous que ces magazines représentent une façon intéressante de faire germer vos semences. Plus vous plantez de graines, plus vous pouvez vous attendre à générer de l'activité lorsque vous commencerez votre suivi. Veillez donc non seulement à faire parvenir un grand nombre de magazines dans les mains de clients potentiels, mais aussi à faire circuler ces outils. Si quelqu'un ne manifeste aucun intérêt, reprenez vos outils et redistribuez-les à quelqu'un d'autre.

Gardez bien cela à l'esprit et servez-vous des idées suivantes pour vous aider à élargir le cercle des lecteurs.

- Mettez quatre ou cinq magazines dans les salles d'attente des médecins, des dentistes, des coiffeurs, des mécaniciens, etc. N'oubliez pas d'en demander la permission préalablement et soyez sûr que vos coordonnées figurent dans ou sur le magazine.
- Apportez quelques copies du magazine au travail et distribuez-les à vos collègues pendant les pauses.
- Lorsque vous allez au restaurant, mettez-en une copie sur la table où vous êtes assis. Demandez ensuite au serveur s'il a déjà vu le numéro.
- Gardez toujours plusieurs copies du magazine sur vous pour les distribuer lorsque vous faites la queue à la caisse, lorsque vous assistez à un événement sportif d'enfants, lorsque vous êtes à la piscine, etc.
- Servez-vous du magazine lors de vos rendez-vous pour fournir la preuve de l'appui d'une tierce partie.

