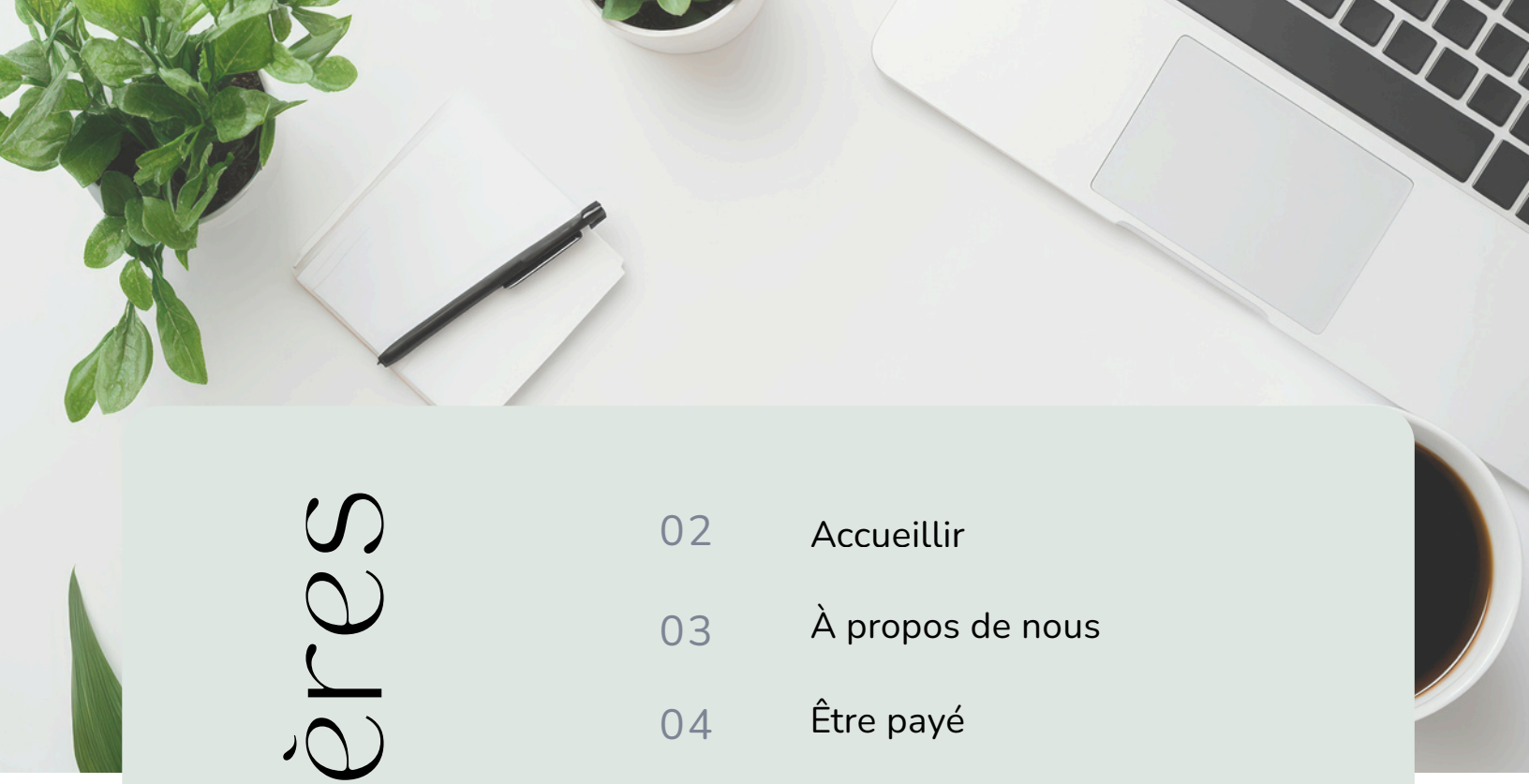


Table des matières

02 Accueillir

03 À propos de nous

04 Être payé

05 Faits sur Riman

06 Le secret du succès

08 Scripts clients

09 Quoi envoyer : les clients

10 Informations sur le produit

12 Recrutement

13 Quoi envoyer : Entreprise

14 Soirées K-Pop Up

15 Publications sur les réseaux sociaux

16 Résumer

CEO SOCIAL

ACCUEILLIR

Nous sommes ravis que vous ayez rejoint la famille Riman ! Saviez-vous que Riman signifie « Renaissance » ?

Il y a de fortes chances que vous ayez déjà acheté un kit de démarrage. Le plus avantageux est le kit de démarrage Premium.

Si vous n'avez pas reçu ce kit, pas d'inquiétude : vous avez 30 jours pour y accéder. C'est très simple : connectez-vous sur riman.com, achetez les kits de démarrage et ajoutez-les à votre panier !

Assistance clientèle Riman NA : États-Unis : 949-541-9431 Canada : 647-424-3046 E-mail : cs@riman.com.



LISTE DE CONTRÔLE DE DÉMARRAGE

- [ ] IMPORTANT... PRENEZ VOTRE PHOTO AVANT ! 5 JOURS PLUS TARD, PRENEZ VOTRE PHOTO APRÈS. **Conseil de pro : prenez la photo devant une fenêtre avec de la lumière naturelle pour éviter les ombres.**
- [ ] Ce guide de démarrage se déroule en 5 étapes. À la fin de chaque étape, vous serez invité à contacter votre parrain. Les personnes qui vous contactent le plus sont celles qui gagnent le plus. La communication est la clé du succès !

À PROPOS DE NOUS

CE QUE NOUS FAISONS QUOTIDIENNEMENT :

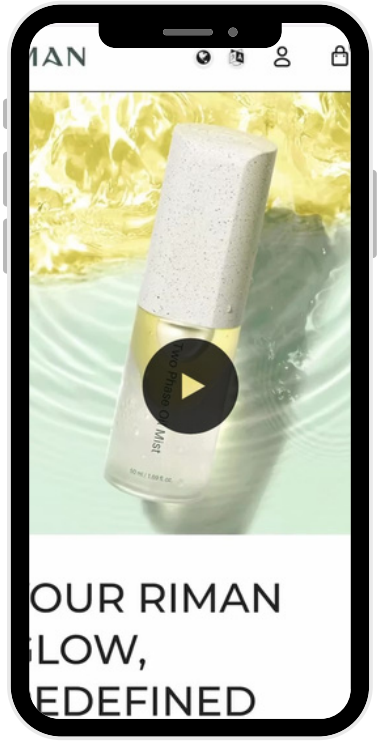
Exemple à temps partiel > Demandez à 3 personnes par jour si elles sont ouvertes à en savoir plus sur les produits ou l'entreprise.

Objectifs à temps plein > Demandez à 10 personnes par jour si elles sont ouvertes à en savoir plus sur les produits ou l'entreprise.

COMMENT PARTAGER VOTRE LIEN DE PARRAINAGE :

Pour accéder à votre lien de parrainage, rendez-vous sur riman.com et connectez-vous avec votre code de parrainage et le mot de passe que vous avez créé. Voici une vidéo de 2 minutes expliquant comment partager votre code de parrainage.

Remarque importante ! Nous vous recommandons d'utiliser le lien partageable sur les réseaux sociaux pour une meilleure délivrabilité.



COMMENT SE CONNECTER À VOTRE BACK OFFICE :

Pour accéder à votre back office, rendez-vous sur myoffice.riman.com et connectez-vous avec votre code de parrainage et votre mot de passe que vous avez créés.

ÊTRE PAYÉ

Formation au plan de rémunération mondial de Riman

Regardez cette formation de 20 minutes pour en savoir plus sur le fonctionnement de notre plan de rémunération.



Aide-mémoire d'une page sur le plan de rémunération

Aide-mémoire

Diapositives du plan de compensation pour la vidéo ci-dessus

Diapositives

Pour la version PDF complète du plan de rémunération, cliquez ICI.

SAVIEZ-VOUS...

Riman a réalisé un chiffre d'affaires de 3 milliards de dollars en Corée en cinq ans. L'entreprise a officiellement lancé un plan de rémunération MLM en Amérique du Nord en octobre 2023. Riman est classée 22e sur le DSN et a remporté 25 National Brand Awards.

Le formulateur et propriétaire de Riman a fait des recherches sur l'herbe du tigre (byoungpool), car les tigres s'y roulent pour soigner leurs blessures. Il a déposé 12 brevets de vingt ans sur cette technologie et a fondé Riman.

Riman a un contrat gouvernemental pour utiliser exclusivement l'eau de lave énergétique de Jeju dans les cosmétiques pour apaiser la peau irritée, augmenter l'hydratation et aider à l'hyperpigmentation.

Riman a fait appel à Pentagram, agence de branding et de marketing n°1 à New York. Ils représentent des marques comme Starbucks, Versace, Lululemon... et maintenant Riman ! Ils collaborent également avec Frédéric Burtin, formulateur de parfums n°1 qui conçoit des fragrances pour Louis Vuitton.

Riman est en discussion avec de grandes actrices pour devenir l'égérie de la marque en Amérique du Nord. Conscientes que les anciens modèles de marketing multiniveau ne séduisent pas le grand public, elles investissent dans un marketing de premier ordre.

Votre volume est reporté au mois suivant pour vous aider à progresser dans votre classement. De plus, ils n'exigent pas d'expéditions automatiques. Ils savent qu'une fois qu'un utilisateur commence à utiliser le produit, il ne s'arrêtera pas. Ils n'ont donc pas besoin de représentants pour acheter le produit.

Betty Perez, PDG de Riman Amérique du Nord, est une dirigeante accomplie dans le secteur des soins de la peau. Avant de rejoindre Riman, elle a cofondé une entreprise qui a réalisé un chiffre d'affaires de plus d'un milliard de dollars.

Riman bannit plus de 3 000 substances chimiques toxiques de ses produits. La marque est certifiée végan, sans cruauté et conforme aux normes de l'Union européenne. Ses emballages et ses produits sont également biodégradables.

Riman offre une garantie de remboursement client de 30 jours.

1. LE SECRET DU SUCCÈS

Comment attirer le succès ? La vérité que personne ne vous a jamais dite. Des gens paient des milliers de dollars pour apprendre cela, et nous vous l'offrons gratuitement ! Regardez cette vidéo de 30 minutes et changez votre vie !





Quelle est la tâche que vous ne feriez plus si vous pouviez embaucher quelqu'un pour la faire ? (Ex. : lessive, aménagement paysager, ménage, etc.)



Si vous n'êtes pas déjà dans votre maison idéale, à quoi ressemblerait-elle ? (La montagne, la plage, rénover sa maison, la piscine, la campagne, etc....)



Si vous pouviez aller n'importe où, où iriez-vous ?
(Fidji, Europe, Bahamas, Hawaï, Croisière, etc...)



Qui aideriez-vous si vous aviez de la richesse ou une abondance financière ? (Parents, enfants, église, etc....)

(Si vous souhaitez créer une entreprise, imprimez cette page en cliquant ICI et notez vos objectifs !)

2. CLIENTS

OBTENEZ TROIS CLIENTS

Les clients peuvent utiliser votre lien ou code de parrainage sur riman.com pour faire leurs achats.

À qui souhaitez-vous offrir une peau plus jeune ou des cheveux plus épais ? Utilisez l'aide-mémoire ci-dessous et dressez une liste de clients potentiels ! Passez ensuite à la page suivante pour choisir un message à envoyer.

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

**Utilisez une feuille de papier séparée - Amusez-vous et voyez combien vous pouvez en lister !*
Utilisez des ressources supplémentaires comme votre téléphone portable et les réseaux sociaux pour vous aider à vous s

STOP ! Avant de continuer, envoyez un SMS à votre coach : « Liste de clients terminée ! »

JOGGER DE MÉMOIRE....

Qui veut paraître plus jeune ?
Qui a de l'acné ou une peau sensible ?
Qui aime faire du shopping ?
Qui essaie toujours quelque chose de nouveau ?
Qui dépense le plus d'argent ?
Qui publie toujours des articles sur les produits ?
Qui veut se faire pousser les cheveux ?

Médias sociaux Amis
Contacts de téléphone portable Voisins
Coiffeurs/Esthéticiennes
Enseignants Collègues
Parents d'élèves

Amis d'entraînement
Liste d'adresses e-mail Contacts internationaux
Famille/frères et sœurs Amis de loisirs
Membres de l'église
Agents immobiliers

QUOI DIRE

Maintenant que vous avez votre liste de clients, envoyons-leur un message. Vous trouverez ci-dessous des messages utilisés avec succès. Choisissez-en un qui correspond à votre personnalité. Passez ensuite à la page suivante.

Avez-vous déjà essayé les soins coréens ? Regardez ce que ça a apporté à mon amie...

Salut, je sais que tu adores les produits de beauté. Regarde les résultats de cette nouvelle marque coréenne de soins. Incroyable !

Salut, je viens de commencer à utiliser une nouvelle gamme de soins coréens et comme on aime beaucoup les mêmes produits, je voulais te prévenir. Regarde ce que ça m'a apporté...

Bonjour, j'ai vu votre message disant que vous êtes _____. Ce produit m'a vraiment aidé _____. Voulez-vous que je vous l'envoie ?

Que savez-vous des soins coréens ? Je viens de découvrir la marque de beauté coréenne numéro 1, qui a vendu 3 milliards de dollars. Voulez-vous que je vous l'envoie ?

Puisque vous êtes fan de produits de beauté comme moi, j'ai pensé que ça pourrait vous intéresser... Regardez les résultats de mon amie après seulement 5 jours ! Que savez-vous des soins coréens ?







QUOI ENVOYER

ENVOYER DES INFORMATIONS

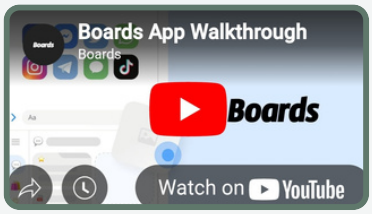
Lorsque vous contactez des personnes, votre seule tâche consiste à leur envoyer un témoignage, une vidéo ou à les mettre en contact avec quelqu'un d'autre. Les gens aiment acheter, mais n'aiment pas qu'on leur vende. Moins vous en dites, plus vous réussirez ! Utilisez les ressources ci-dessous pour leur envoyer des informations sur les produits.

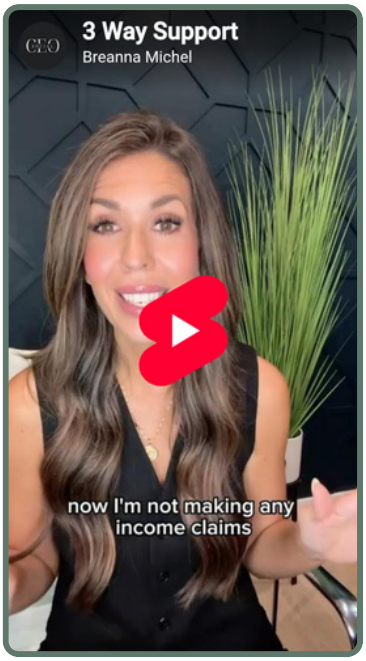
ENTONNOIR DE QUIZ SUR LA PEAU

Utilisez votre tunnel de Quiz Peau pour obtenir des informations complémentaires sur les soins de la peau, le maquillage ou les opportunités d'affiliation. En quoi les soins coréens sont-ils différents et plus performants ? Retrouvez toutes ces informations dans votre tunnel de Quiz Peau ICI.

PLANCHES

Cette application propose une bibliothèque d'informations sur les produits et l'entreprise. Téléchargez-la ici : Apple ou Google. Rejoignez nos Boards en cliquant ICI. Regardez cette vidéo de 3 minutes expliquant comment utiliser les Boards : www.socialceo.info/boards





SOUTIEN À TROIS VOIES

Une fois les informations partagées, il est possible qu'ils aient quelques questions avant d'être prêts. Une conversation à trois est un échange Zoom ou par messagerie (texte ou Messenger) avec vous, votre prospect et votre supérieur hiérarchique. Organisez-la immédiatement après avoir envoyé des informations sur le produit ou l'entreprise à votre prospect.

Important... Vous n'avez pas besoin de demander l'autorisation pour démarrer la discussion. Créez-la simplement et dites : « Je ne sais pas, mais mon ami ____ peut partager son expérience. »

PRODUITS

COMMENT AIDER VOS CLIENTS À ÉCONOMISER DE L'ARGENT :

- Commande de 200 $ US (1 500 $ CA) = livraison gratuite
- **Clients : cumulez 5 % de points de fidélité sur chaque commande. 1 point de fidélité = 1 $. Les points sont utilisables 30 jours après l'achat et expirent dans les 90 jours. Les points sont disponibles dans la section « coupon » au moment du paiement.**
- **Abonnement : Gagnez 5 % de points de récompense + 5 % de réduction (jusqu'à 10 $ de réduction) + après 3 mois consécutifs, vous recevez un crédit de coupon de 30 $.**

Certains clients préfèrent payer plein tarif, d'autres bénéficier d'une réduction. Lequel êtes-vous ? (Attendez la réponse). S'ils vous disent « réduction », dites : « Vous pouvez économiser davantage et recevoir des cadeaux en vous abonnant. » Et le mieux, c'est que vous pouvez annuler à tout moment.

DÉCOUVREZ LES PRODUITS LES PLUS VENDUS DE RIMAN :

Lisez ou regardez Product University avec le spécialiste produit de Riman en cliquant ici : www.socialceo.info/Products.





3. RECRUTEMENT

ÉTAPE 1 : FAITES UNE LISTE

Dressons la liste des personnes avec lesquelles vous aimeriez travailler ! Utilisez l'aide-mémoire ci-dessous pour vous aider à la créer. Passez ensuite à la page suivante.

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

*Utilisez une feuille de papier séparée - Amusez-vous et voyez combien vous pouvez en lister !

Utilisez des ressources supplémentaires comme votre téléphone portable et les réseaux sociaux pour vous aider à vous souv

STOP ! Avant de continuer, envoyez un SMS à votre coach : « Liste d'affaires terminée ! »

JOGGER DE MÉMOIRE....

Quelle est la personne la plus énergique ?
Quelle est la personne la plus sympathique ?
La personne la plus extravertie lors d'une fête ?
Le plus actif sur les réseaux sociaux ?
Qui aime gagner de l'argent ?
Qui a travaillé dans la vente directe ?
Qui est un entrepreneur?

Médias sociaux Amis
Contacts de téléphone portable Voisins Coiffeurs
Esthéticiennes Collègues
Parents d'élèves

Amis d'entraînement
Liste d'adresses e-mail Contacts internationaux Famille
Frères et sœurs
Membres de l'église
Copains de passe-temps

QUOI DIRE

Maintenant que vous avez votre liste d'entreprises, envoyons-leur un message. Choisissez-en un qui correspond à votre personnalité. Nous vous recommandons de commencer par la campagne « Whisper » !

Campagne Whisper...
Je voulais vous prévenir. J'ai entendu parler d'une entreprise qui a réalisé un chiffre d'affaires de 3 milliards de dollars dans un seul pays et qui est nouvelle en Amérique du Nord. Il me faudrait beaucoup de temps pour m'y intéresser, et j'ai l'impression d'avoir vu quelque chose d'irréversible. Je voulais d'abord vous parler avant tout le monde. Si vous êtes intéressé(e), je peux vous renseigner, et sinon, pas de problème.

Quand ils disent oui...
Option 1 : Ils ont engagé les producteurs de vidéos pour Toyota et les ont payés un million de dollars pour réaliser une vidéo de 3 minutes. Voulez-vous que je vous l'envoie ?

Option 2 : Il y a un événement privé en ligne qui vous donnera plus d'informations. Je peux essayer de vous les fournir. Voulez-vous que je vous les envoie ?

Option 3 : Auriez-vous quelques minutes pour discuter ? Je pourrais peut-être vous mettre en contact avec un ami expert du secteur (utilisez votre parrain) pour qu'il vous donne des informations.

Vous avez une excellente présence sur les réseaux sociaux et vous souhaitez peut-être en savoir plus sur une marque milliardaire, tendance sur Google et nouvelle en Amérique du Nord. Voulez-vous que je vous explique ?

Je ne sais pas si cela vous intéresserait, mais une entreprise qui a réalisé un chiffre d'affaires de 3 milliards de dollars à l'étranger et qui est nouvelle en Amérique du Nord. Le timing est primordial. Seriez-vous ouvert à l'idée d'y jeter un œil ? Sinon, pas de problème !

Seriez-vous ouvert à l'idée d'entendre parler d'une marque à un milliard de dollars qui vient d'être lancée en Amérique du Nord, si cela n'interfère pas avec vos activités actuelles ? Sinon, ce n'est pas grave.

Tiens, il y a une entreprise qui a réalisé un chiffre d'affaires de 3 milliards de dollars et qui est nouvelle en Amérique du Nord. Ils ont dépensé près d'un million de dollars pour une vidéo de 3 minutes. Tu veux la voir ? Sinon, pas de souci.

Hé, je m'en voudrais si quelqu'un d'autre vous parlait de ça. Il y a une entreprise qui a réalisé un chiffre d'affaires de 3 milliards de dollars dans un pays et qui est nouvelle en Amérique du Nord. Vous voulez les détails ?

C'était super de vous revoir. Franchement, je n'arrive pas à vous sortir de la tête et je voulais m'assurer que vous en entendiez parler. J'ai entendu parler d'une entreprise qui a réalisé un chiffre d'affaires de 3 milliards de dollars et qui est nouvelle en Amérique du Nord. J'ai l'intuition que cela pourrait vous convenir... Je me trompe peut-être complètement, mais êtes-vous ouvert à en savoir plus ?



Vous voulez connaître le secret du recrutement ? Regardez cette formation animée par Ray Higdon, coach en marketing de réseau de renom, pour découvrir le secret que chaque personne à haut revenu utilise lorsqu'elle s'adresse à ses interlocuteurs !

QUOI ENVOYER

ENVOYER DES INFORMATIONS

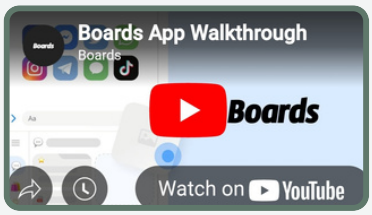
Lorsque vous contactez des personnes, votre seule tâche consiste à leur envoyer un témoignage, une vidéo ou à les mettre en contact avec quelqu'un d'autre. Les gens aiment acheter, mais n'aiment pas qu'on leur vende. Moins vous en dites, plus vous réussirez ! Utilisez les ressources ci-dessous pour leur envoyer des informations sur les produits.

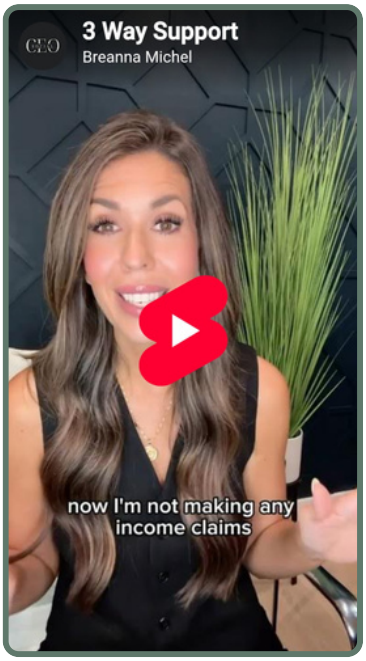
ENTONNOIR DE QUIZ SUR LA PEAU

Utilisez votre tunnel de Quiz Peau pour obtenir des informations complémentaires sur les soins de la peau, le maquillage ou les opportunités d'affiliation. En quoi les soins coréens sont-ils différents et plus performants ? Retrouvez toutes ces informations dans votre tunnel de Quiz Peau ICI.

PLANCHES

Cette application propose une bibliothèque d'informations sur les produits et l'entreprise. Téléchargez-la ici : Apple ou Google. Rejoignez nos Boards en cliquant ICI. Regardez cette vidéo de 3 minutes expliquant comment utiliser les Boards : www.socialceo.info/boards





SOUTIEN À TROIS VOIES

Une fois les informations partagées, il est possible qu'ils aient quelques questions avant d'être prêts. Une conversation à trois est un échange Zoom ou par messagerie (texte ou Messenger) avec vous, votre prospect et votre supérieur hiérarchique. Organisez-la immédiatement après avoir envoyé des informations sur le produit ou l'entreprise à votre prospect.

Important... Vous n'avez pas besoin de demander l'autorisation pour démarrer la discussion. Créez-la simplement et dites : « Je ne sais pas, mais mon ami ____ peut partager son expérience. »

4. ÉVÉNEMENTS POP-UP

Maintenant que vous avez vos listes, planifions votre premier K-Pop Up, en ligne ou en personne ! Choisissez-en un et planifiez-le !

Conseil de pro : touchez davantage votre public en organisant les deux ! Regardez cette vidéo de 30 minutes pour apprendre à lancer votre entreprise rapidement grâce aux K-Pop Ups !

Date prévue : _____



K-POP UP EN LIGNE

Il s'agit d'une soirée en ligne organisée au sein d'un groupe Facebook. Vous pouvez utiliser un groupe existant ou en créer un nouveau. Vous pouvez l'organiser seul ou avec d'autres organisateurs. Vous publierez une série de publications (disponibles via le lien ci-dessous) et demanderez à un parrain de publier une vidéo en direct ou d'utiliser la vidéo enregistrée disponible via le lien !
Tout ce dont vous avez besoin pour organiser votre soirée K-Pop Up en ligne est ici: www.socialceo.info/parties

- Articles
- Graphique
- Vidéos
- Scripts et suivi

K-POP UP EN PERSONNE

Choisissez un thème et invitez voisins, amis, famille et experts en soins de la peau pour une soirée amusante ! Comment inviter :

« Que fais-tu ce jeudi ? (attends la réponse). La marque de soins coréenne n° 1 vient d'être lancée en Amérique du Nord... Ça te dirait de venir essayer un soin du visage gratuit ? C'est bien plus qu'un simple produit de spa. Laisse ton portefeuille à la maison ! Je ne veux rien t'acheter. Je veux juste voir ta tête et m'amuser ! Tu as mon adresse ? »

MONTRER ET BRILLER

Venez découvrir la marque n°1 K Beauty qui vient d'être lancée aux États-Unis

K BEAUTÉ ET COCKTAILS

Venez découvrir la marque n°1 K Beauty qui vient d'être lancée aux États-Unis

JOURNÉE PORTES OUVERTES

Collaborez avec d'autres vendeurs sur les réseaux sociaux. Dégustez des vins, des soins et offrez du levain.

SIROTER ET VOIR

Organisez une journée portes ouvertes avec tous les produits que les invités pourront voir, essayer et sentir.



5. LES MÉDIAS SOCIAUX

Soyez présent sur les réseaux sociaux ! Voici des exemples de publications à publier sur vos réseaux sociaux ! Conseil de pro : n'hésitez pas à personnaliser le contenu pour qu'il vous ressemble !

ÉTAPE 1 :
Vos 30 premiers jours de publications sur les réseaux sociaux vous attendent dans les tableaux ICI!

ÉTAPE 2 :
Rejoignez notre chaîne de médias sociaux Grab n' Go pour récupérer les derniers articles, images et vidéos pour vos réseaux sociaux ICI!

facebook 2.8 Billion

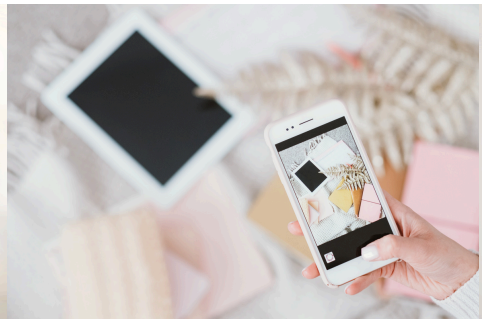
YouTube 2.3 Billion

Instagram 1.3 Billion

TikTok 732 Million

STOP ! Avant de continuer, envoyez un SMS à votre coach : « Je suis sur les réseaux sociaux ! »







RÉSUMER

FÉLICITATIONS ! Envoyez un SMS à votre coach : « Démarrage terminé ! »

LISTE DE CONTRÔLE DE DÉMARRAGE

- [ ] Imprimez la fiche de définition d'objectifs. Remplissez-la et affichez-la à portée de main chaque jour.
- [ ] Faites une liste des personnes avec lesquelles vous souhaitez partager les produits + envoyez-leur un message en utilisant l'un des scripts client.
- [ ] Faites une liste des personnes avec lesquelles vous aimeriez travailler et envoyez-leur un message en utilisant l'un des scripts commerciaux.
- [ ] Planifiez votre premier événement K-Pop Up, en ligne ou en personne... ou les deux !
- [ ] Faites votre première publication sur les réseaux sociaux.
- [ ] Rejoignez notre groupe Facebook pour un soutien supplémentaire en vous rendant sur : www.socialceo.info/fb



PRIME!

- [ ] Après avoir terminé la PARTIE 1, passez à la PARTIE 2 en cliquant ici : www.socialceo.info/gopart2