

Programme de référence de client(e)s 2.0

Nous avons besoin d'un programme auquel chaque client(e) peut participer, qui peut être décrit en une phrase, et dont on peut faire la promotion à partir de la page de confirmation de commande suivant celle du panier d'emplètes — c'est ce que l'on appelle une vente en boucle fermée — pouvant potentiellement stimuler les ventes à perpétuité.

LE BUT

Inspirer nos client(e)s à partager LifeVantage après chaque achat afin d'augmenter, d'abord et avant tout, notre portée sans y consacrer de budget publicitaire, et potentiellement stimuler des ventes supplémentaires pour nos membres sur le terrain et les revenus de notre entreprise. La réussite se mesure en fonction du pourcentage de partages de LifeVantage à partir de notre page de confirmation de commande, et de l'augmentation du rapport distributeur(trice)/client(e).

QU'EST-CE QUE LE PROGRAMME DE RÉFÉRENCE DE CLIENT(E)S?

Ce programme récompense chaque client(e) qui partage nos produits en ligne, à l'aide de leur lien de référence unique. Ce lien unique permet de repérer le compte référence. Lorsqu'une référence effectue un achat d'au moins 50 \$ de produits LifeVantage, le/la client(e) qui a référé obtient un escompte de 50 % à l'achat d'une bouteille de Protandim® Nrf2 Synergizer™. Lorsqu'une deuxième référence effectue un achat d'au moins 50,00 \$, la/le client(e) se mérite une bouteille gratuite (100 % du prix d'achat) de Protandim Nrf2 Synergizer — il/elle n'a qu'à défrayer le coût de l'expédition et de la manutention. Si ces deux client(e)s référé(e)s ont des commandes à expédition automatique actives, le/la client(e) qui réfère peut obtenir une deuxième bouteille de Protandim Nrf2 Synergizer gratuite chaque mois où ses client-e-s référé-e-s passent une commande. En revanche, si un-e client-e référé-e réfère à son tour un-e autre client-e, le/la client(e) de 2e lignée ascendante n'obtient pas d'escompte et devra référer un-e autre client(e) pour obtenir un produit gratuit.

Le/la commanditaire recevra un escompte pouvant atteindre 100 % du prix d'une bouteille de Protandim Nrf2 Synergizer par mois de calendrier. Si le/la client(e) que vous avez référé(e) réfère à son tour un(e) nouveau/nouvelle client(e), l'escompte sera offert au/à la client(e) référé(e) et vous ne recevrez plus le crédit.

Le crédit de 50 % sur une bouteille de Protandim n'est pas remboursable. Il continue d'être reconduit jusqu'à ce qu'un deuxième crédit de 50 % soit appliqué ou jusqu'à ce que trois mois calendaires complets se soient écoulés.

Le programme de référence de client(e)s est ensuite proposé à partir de la page de confirmation de commande, dans le panier d'emplètes : « Partagez les produits LifeVantage avec vos ami(e)s et obtenez une bouteille de Protandim Nrf2 Synergizer GRATUITE lorsque deux d'entre eux/elles achètent.**

COMMENT UN-E CLIENT(E) PEUT-IL/ELLE EN RÉFÉRER UN(E) AUTRE?

Un(e) nouveau/nouvelle client(e) doit effectuer un achat en ligne en utilisant le panier d'emplettes, à l'adresse lifevantage.com, à l'aide d'un lien de référence provenant d'un(e) client(e) qui réfère.

- Visitez www.lifevantage.com/REFERRAL-CODE
- Ajoutez des produits au panier
- Passez à la caisse en créant un compte et en payant en ligne
- Le/la nouveau/nouvelle client(e) peut ensuite partager son propre lien de référence à partir de la page de réussite

QUELS SONT LES AVANTAGES DU PROGRAMME DE RÉFÉRENCE DE CLIENT(E)S POUR LES DISTRIBUTEUR(TRICE)S?

À titre de distributeur-trice, vous obtiendrez 30 % du montant de la commande de votre client(e); vous générerez du volume par l'entremise des client(e)s que vos client-e-s personnellement inscrit(e)s ont référé. Au fil du temps, votre organisation de client-e-s peut grandir et travailler pour vous.

Le/la distributeur(trice) de lignée ascendante obtiendra le volume personnel (PV) du/de la client(e) référé(e), ainsi que le volume de l'organisation (OV). Toutefois, aucun volume n'est généré par la bouteille gratuite obtenue grâce au programme de référence de client(e)s.

UN(E) CLIENT(E) PEUT-IL/ELLE DEVENIR DISTRIBUTEUR(TRICE) ET CONSERVER SES CLIENT(E)S RÉFÉRÉ(E)S?

Oui, si un(e) client(e) souhaite devenir distributeur(trice) et conserver ses client(e)s référé(e)s, il/elle doit imprimer le formulaire d'inscription pour distributeur(trice) et remplir tous les champs obligatoires. Avant de télécopier cette demande au soutien des distributeur(trice)s, cette personne doit rédiger une note précisant qu'elle souhaite passer de client(e) à distributeur(trice). Ce faisant, cette personne conservera son même numéro d'identification, ainsi que tous les client(e)s référé(e)s. L'actualisation au statut de distributeur-trice peut aussi se faire par téléphone.

L'ESCOMPTE S'APPLIQUE-T-IL AUX COMMANDES UNIQUES OU PONCTUELLES?

Oui.

L'ESCOMPTE PEUT-IL S'APPLIQUER AUX TAXES ET FRAIS D'EXPÉDITION?

Non, l'escompte ne s'applique qu'au coût du produit.

L'ESCOMPTE SERA-T-IL REPORTÉ AU MOIS SUIVANT S'IL N'EST PAS IMMÉDIATEMENT UTILISÉ?

Un escompte de 50 % peut être reporté jusqu'à trois mois calendaires complets. Par contre, le deuxième escompte de 50 % doit être utilisé au cours du mois où il accordé. Sinon, il expire le premier jour du mois calendaire suivant l'accumulation du crédit. Par exemple : Si le/la deuxième client(e) référé(e) a passé une commande en mars, le crédit sera disponible au/à la commanditaire en avril et doit être utilisé au plus tard à la date d'expédition automatique du/de la commanditaire; sinon, il expire.

L'ESCOMPTE S'APPLIQUE-T-IL AU/À LA COMMANDITAIRE PEU IMPORTE LES ACHATS DES CLIENT(E)S PRIVILÉGIÉ(E)S RÉFÉRÉ(E)S?

Oui, tant et aussi longtemps que le sous-total de la transaction (avant frais d'expédition et taxes) dépasse 50 dollars

SI LE/LA CLIENT(E) DÉCIDE DE COMMANDER DEUX BOUTEILLES TOUS LES DEUX MOIS (PLUTÔT QUE CHAQUE MOIS), CET ACHAT SE QUALIFIERA-T-IL POUR L'ESCOMPTE?

Oui.

COMMENT LES CLIENT(E)S PRIVILÉGIÉ(E)S APPLIQUENT-ILS/ELLES L'ESCOMPTE DE RÉFÉRENCE À LEUR COMMANDE À EXPÉDITION AUTOMATIQUE?

Les escomptes du programme de référence de client(e)s sont calculés chaque mois et toutes les bouteilles gratuites sont automatiquement appliquées à la commande du/de la client(e) référé(e), le mois suivant. Le/la client(e) doit être à la fois le/la parrain/marraine et le/la commanditaire de placement. Les client(e)s devront téléphoner au centre d'appels pour encaisser leur crédit. Ils/elles devront assumer les frais d'expédition et de manutention des bouteilles.

COMMENT UN(E) CLIENT(E) PRIVILÉGIÉ(E) OBTIENT-IL/ELLE UN MOT DE PASSE POUR SON BUREAU VIRTUEL?

Tous/toutes les nouveaux/nouvelles client(e)s doivent créer un mot de passe lors du nouveau processus de paiement au LifeVantage.com. Pour obtenir votre mot de passe, veuillez téléphoner ou envoyer un courriel à:

Soutien des distributeur(trice)s: 866-460-7241 pcsupport@lifevantage.com.

Il y a aussi l'option d'un "oublié de mot de passe" à la page de connexion en ligne.

UN-E CLIENT(E) PEUT-IL/ELLE ÊTRE RELEVER D'UNE AUTRE PERSONNE QUE SON/SA COMMANDITAIRE?

Pour participer au programme de référence de client(e)s, un-e client(e) doit être inscrit-e et relever du/de la même client(e) de lignée ascendante. Un(e) distributeur(-rice) qui inscrit un-e client(e) peut le placer partout dans sa lignée descendante.

QUELLE EST LA DIFFÉRENCE ENTRE CLIENT(E) AU DÉTAIL, CLIENT(E) PRIVILÉGIÉ(E) ET DISTRIBUTEUR(TRICE)?

Client(e) au détail – Les client(e)s privilégié(e)s achètent des produits au prix de gros, grâce au programme d'expédition automatique mensuelle, pour leur consommation personnelle, sans intention de revente. Les client(e)s privilégié(e)s peuvent participer au programme de référence de client(e)s pour recevoir une bouteille gratuite de Protandim chaque mois.

Client(e)s privilégié(e)s – Preferred customers purchase products at the wholesale price on a monthly Autoship basis for personal consumption, without the intent to resell. Preferred Customers may participate in the Customer Referral Program to receive a free bottle of Protandim per month.

Distributeur(trice)s indépendant(e)s – Les distributeur(trice)s sont ceux et celles qui achètent un ensemble commerciale contenant des produits et des aides à la vente, afin de vendre des produits à d'autres distributeur(trice)s indépendant(e)s et/ou à des client(e)s et de les recruter activement. Les distributeur(trice)s participent au plan de rémunération.

Comment passer de client-e à distributeur(trice) indépendant(e)? Premièrement, appelez le soutien aux distributeur(trice)s au 1 866 460-7241 et demandez à un-e représentant-e de mettre votre compte à niveau.

Y A-T-IL DES FRAIS POUR DEVENIR CLIENT(E) PRIVILÉGIÉ(E) OU POUR RÉFÉRER UN(E) NOUVEAU/NOUVELLE CLIENT(E)?

Non.

SI UN(E) CLIENT(E) PRIVILÉGIÉ(E) SOUHAITE DEVENIR DISTRIBUTEUR(TRICE), QUE DOIT-IL/ELLE FAIRE?

Il existe deux possibilités :

- Un(e) client(e) peut s'inscrire en achetant, au minimum, une trousse de démarrage (50 \$ – 0 PV), plus 100 \$ d'achats de produits. Cela comprend les outils commerciaux et les renseignements sur les produits. Ou,
- Un(e) client(e) peut s'inscrire en achetant un ensemble Freedom, Vantage ou Platinum.

À TITRE DE CLIENT(E), EST-CE QUE JE RECEVRAI UN CHÈQUE DE COMMISSIONS POUR LES CLIENT-E-S RÉFÉRÉ(E)S?

Non. Des commissions sont seulement payées aux distributeur(trice)s.