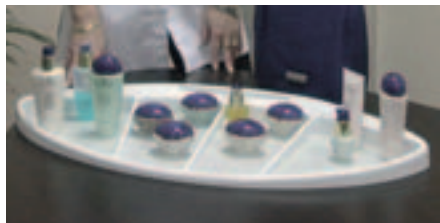


# Nature Beauté Conseil : les réponses au désir de bien-être

**Vous voulez vous constituer un revenu ou complément de revenus ?  
Devenez vendeur à domicile indépendant chez Nature Beauté Conseil, société  
de vente directe de produits cosmétiques, actuellement en recrutement !  
Franck Brzustowski, son Directeur vous présente son entreprise.**



« Nature Beauté Conseil est une franchise de la société suisse Firstline, détentrice de la marque les Naturelles. Nous proposons des lignes de produits cosmétiques naturels élaborés à base d'extraits de fruits, de plantes et de fleurs. Nos produits ne contiennent aucune matière animale et aucune huile minérale. Ils sont exclusivement à base d'huile végétale. Nous proposons 6 lignes de produits pour le visage selon 6 types de peau différents, 27 produits spécifiques pour les attentes particulières, une ligne de produits spécifiques anti-âge, une ligne de soin du corps, une ligne de produits solaires, une ligne pour hommes et du maquillage. Nos produits sont tous fabriqués en Suisse ; je précise qu'ils ne sont pas testés sur les animaux. Ils agissent en profondeur au niveau du derme. Tous nos produits bénéficient du label suisse de qualité, véritable garantie en la matière. Ces produits sont distribués dans 25 pays à travers le monde.

## Notre concept

Le concept de notre franchise repose sur un système de distribution des produits à travers des conseillères cosmétiques, des cosméticiennes qui ont un statut de vendeur à domicile indépendant. Nos conseillères dispensent de véritables soins personnalisés à domicile. L'étape de la commercialisation intervient toujours après un soin gratuit, soit après une bonne heure de détente. Et le soin n'est jamais prodigué à la légère. Nos conseillères font le point avec nos clientes, elles les questionnent sur les produits qu'elles utilisent et les interrogent sur leurs

attentes, puis à l'aide de matériel de cosmétologie, elles diagnostiquent la peau des clientes (elles mesurent le taux d'hydratation de la peau), ce qui leur permet de déterminer la ligne de produits à utiliser. Après le soin est appliqué comme à l'Institut (nettoyage, peeling, masque, application crèmes, activateurs...) ! Nos conseillères doivent ensuite reprendre contact avec nos clientes pour assurer un suivi. Le rôle de nos VDI est à 80 % de prendre soin et de conseiller nos clientes. La qualité de nos produits fait le reste.

## Recrutement de VDI

La Vente directe laisse beaucoup d'indépendance aux VDI. Véritable activité à plein temps ou complément d'activité, conciliable avec le statut de chercheur d'emploi, le statut de vendeur à domicile indépendant recèle beaucoup de liberté. Particulièrement, chez NBC, où il y a d'autres sources de contentement pour nos VDI : nous ne pratiquons pas la prospection commerciale (chaque nouvelle cliente peut proposer de faire bénéficier trois personnes de leur choix de nos soins gratuits) et nous mettons nos kits produits (d'une valeur de 2 600 euros) à leur disposition. L'activité est valorisante et riche en soi. Nous offrons du conseil et du bien-être. Sur 10 contacts, nos conseillères prennent en moyenne 7 rendez-vous et sur 10 rendez-vous, 9 aboutissent à des commandes avec un panier moyen à 140 euros... Je précise que chaque VDI est un recruteur potentiel.

## Rémunération

La vente directe induit qu'il n'y a pas de rémunération fixe. Mais si l'on franchit la barrière psychologique de la relative assurance d'un fixe, l'on s'apercevra que la vente directe peut être très intéressante pécuniairement parlant, générer des salaires bien supérieurs aux fixes garantis. La

vente directe c'est la liberté dans l'emploi du temps, mais les salaires dépendent naturellement de l'implication au quotidien (du nombre de jours travaillés par semaine, du nombre de rendez-vous pris par jour). En étant pessimiste et en partant sur une base tranquille de 20 rendez-vous par semaine (l'on compte deux heures par rendez-vous en comptant le temps de transport), une conseillère qui a bien intégré notre formation doit générer au moins 7 600 euros de chiffre d'affaires, soit une commission de 2 356 euros. Un VDI qui aura recruté d'autres VDI sera naturellement commissionné sur les ventes de ses VDI (de 6% les quatre premiers mois d'activité, à 3 % ad vitam).

## Formation

Nos formations de base durent cinq jours ; elles sont dispensées dans nos locaux. Ensuite une formation continue est prodiguée car nos produits sont nombreux. Nous organisons des sessions de six personnes pour que nos formations soient bien intégrées. Il faut 3 ou 4 mois pour qu'une conseillère vole de ses propres ailes et trame bien son tissu relationnel. Après 4 ou 5 mois, son fichier client doit comporter entre 600 et 800 contacts. Mais il faut entre six mois et un an selon les capacités pour devenir une réelle bonne conseillère.

## Evolution

Les possibilités d'évolution sont là ! Nos conseillères peuvent devenir coacheuse, supercoacheuse ou formatrice avec des rémunérations fixes spécifiques se cumulant aux commissions perçues sur les ventes. Et la perspective d'ouvrir soi-même une franchise n'est pas à exclure, bien au contraire...

Notre société a pour vocation de répondre aux désirs de bien-être de chaque femme et d'exalter leur Beauté. »