

PROFIL

d'une CHAMPIONNE

Phyllis Thompson



Phyllis Thompson

Comme bien des gens, Phyllis Thompson s'est initialement impliquée avec NSP en cherchant une solution à un problème de santé qui menaçait les membres de sa famille.

« Nous avons découvert NSP par l'entremise de Donna Roth, à cause des problèmes de santé sérieux d'une de nos filles et ensuite de notre petite fille. Donna nous a informé sur les produits NSP et grâce à elle et à Kathy Deane, nous avons reçu de la formation. » Ensuite, en 2008 et en 2013, les produits NSP ont constitué une aide alors qu'elle récupérait du cancer, a dit Phyllis. Plus récemment, elle a obtenu de l'aide pour gérer la douleur liée à son arthrite rhumatoïde grâce à NSP et à de la formation.

Phyllis fut impressionnée par NSP et par l'occasion que la compagnie constituait pour une carrière dans les herbes et les suppléments. Elle décida que c'était la vie qu'elle souhaitait vivre et elle possède maintenant une clinique qui croît de plus en plus, dans une petite communauté de Colombie-Britannique.

Pourquoi Nature's Sunshine?

« Nous avons continué à utiliser des produits NSP parce que nous avons obtenu des résultats. Dans les années suivantes, nous avons tenté de développer une entreprise. Nous avons acheté un outil de diagnostic Zyto pour effectuer des analyses de santé. Lorsque des clients achetaient une analyse de santé mais pas des produits NSP, ils revenaient souvent en nous disant qu'ils avaient acheté leurs produits d'une autre compagnie ou d'un autre détaillant, mais qu'ils n'avaient pas obtenu les mêmes résultats qu'avec NSP. Toutefois, lorsqu'ils achetèrent des produits NSP à nouveau, ils obtinrent les mêmes résultats à nouveau. Nous étions déjà convaincus que NSP avait les meilleurs suppléments sur le marché. Toutefois, après avoir visité leur unité de production en 1999 et constaté la qualité de leurs méthodes de production et d'analyse, nous avons été vraiment ébahis. »

Les 3 clés de son succès :

1. Communiquez toujours avec vos gérants. Vous avez un but commun et vous avez besoin l'un de l'autre.
2. Ne soyez pas découragés par une faible participation, par une saison plus morne ou par les imprévus. Le succès viendra!
3. Profitez de chaque occasion d'apprentissage offerte par NSP ou par votre lignée ascendante : les webinaires, les conférences, les rencontres, les ateliers, les événements Facebook en direct, les infolettres, etc.

Quel est votre but de développement ultime pour votre entreprise NSP?

« En 2014 et en 2015, nous avons fait une mission de deux ans pour notre église (Les Saints des Derniers Jours). Une fois revenus, nous sommes déménagés dans une communauté plus petite et nous travaillons à rebâtir notre entreprise. Je fais de la réflexologie dans un spa en utilisant des huiles essentielles NSP. J'affiche aussi ces produits dans la vitrine du spa. Je fais des ateliers dans ma petite communauté. Ils ne sont pas toujours très achalandés, mais je ne me décourage jamais. Nous distribuons le guide de produits NSP, nos cartes d'affaires et parfois même des échantillons de produits. »

« Notre but ultime est de réussir chez NSP. La vie est bonne avec eux! Nous essayons de partager ceci avec tous ceux que nous rencontrons. »