

# PROFIL

## d'une CHAMPIONNE

### *Kathy McAlpine Terpstra*

**K**athy a commencé son aventure avec NSP en juin 2006. Elle était alors co-proprétaire d'un studio de yoga/pilates. Elle a entendu parler des produits NSP lorsqu'un client, Fergus Millar, lui parlait sans cesse des produits « 3 amigos » de NSP. « Je savais que c'étaient des suppléments naturels, mais je me demandais alors : « Pourquoi est-ce que cette compagnie n'offre que trois produits? » Lorsque nous avons organisé une journée portes ouvertes à notre studio, Fergus et sa conjointe Sandra King ont été invités à venir et à démontrer leurs produits. Ce jour-là, j'ai vu une table remplie de produits NSP et j'en ai parlé à Sandra. WOW! J'ai découvert que NSP avait bien plus que trois produits! Je me suis inscrite à NSP avec Fergus et Sandra comme gérants de lignée ascendante et j'ai été invitée à leur prochaine rencontre de groupe chez Rob et Vivian O'Neill. Le reste appartient à l'histoire! »

« Lors des neuf premières années de mon entreprise NSP, j'ai progressé tranquillement en tant que gérante. Toutefois, lors de la dernière année et demi, mon entreprise a vraiment le vent dans les voiles. J'ai fermé mon studio original et j'en ai ouvert un nouveau en janvier 2017, en tant que coach IN.FORM certifiée. Comme j'avais enseigné la nutrition et la mise en forme pendant 21 ans, j'avais vu plusieurs programmes de mise en forme venir et s'en aller, donc j'étais sceptique envers le programme IN.FORM de NSP. Je croyais initialement que ce n'était « qu'un autre programme », mais j'avais tort! Après avoir rencontré Rhancha Trick, je me suis inscrite afin de devenir une coach IN.FORM certifiée. Depuis mes débuts, j'ai enseigné à 10 groupes avec succès. Le programme IN.FORM convient parfaitement à mon studio de mise en forme. Les huiles essentielles me permettent aussi de bénéficier d'un créneau de l'industrie du bien-être que je peux partager avec mes clients et avec leurs familles. »

#### **Pourquoi Nature's Sunshine?**

D'abord et avant tout, Kathy choisit NSP pour la qualité et pour l'intégrité de ses produits. Elle est également impressionnée par le service à la clientèle et par la culture d'entreprise : « Récemment, un membre de mon réseau-réussite m'a dit : « Tu me vantes toujours les louanges de cette compagnie, mais il m'a fallu en faire l'expérience moi-même pour croire à quel point elle est merveilleuse! Savais-tu qu'ils m'ont appelé de leur siège social pour me féliciter d'être devenue une gérante! » Elle était très impressionnée! », se souvient Kathy. « C'est pour ça que je reste avec NSP. »

#### **Les 3 clés de son succès :**

- 1) Soyez motivé et inspiré : « Je suis si inspirée lorsque j'assiste à la Conférence! J'apprends beaucoup grâce aux experts. J'ai plus d'énergie lorsque je reviens à la maison et je partage ce que j'ai appris avec mes clients. Ensuite, je regarde ma famille NSP célébrer ses réussites ensemble! »
- 2) Recevez du soutien : « J'ai un appel hebdomadaire avec Rhancha Trick et ça a tout changé pour moi! Grâce à ceci, j'ai une partenaire de redevabilité incroyable qui m'encourage et m'aide à atteindre mes buts. »
- 3) Participez aux concours et aux programmes de récompenses de la compagnie : « Les concours et les programmes de récompenses permettent d'obtenir des points lorsqu'on participe à des activités, et non pas seulement en effectuant des ventes. Ceci m'inspire à tenter d'obtenir autant de points que possible! En plus, ça me permet d'en apprendre plus grâce aux webinaires, d'organiser plus de groupes IN.FORM ainsi que de rejoindre plus de gens et de partager plus de ce que NSP a à offrir. »

#### **Quel est votre but ultime?**

« Mon but ultime avec mon entreprise NSP est de gagner un revenu suffisant pour ne plus avoir à compter sur mon studio de mise en forme afin de payer mes factures! J'espère pouvoir travailler moins et voyager plus tout en aidant les gens à recouvrer la santé. »

## Comment fais-je croître mon entreprise?

### Quelles activités de développement d'affaires sont importantes à mes yeux?

« Lors de la dernière année et demi, mon entreprise a vraiment eu le vent dans les voiles. Je me suis concentrée sur deux créneaux différents : le programme IN.FORM et les huiles essentielles. La nutrition et les huiles essentielles constituent une combinaison parfaite pour mon studio. »

« J'héberge plusieurs séances d'information IN.FORM pendant l'année pour informer les gens de ce en quoi consiste le programme IN.FORM. Habituellement, 95 % des participants s'engagent après avoir assisté à une de ces séances. »

« Une deuxième chose que j'ai récemment commencé à faire, c'est d'héberger des soirées des huiles essentielles à mon studio. J'utilise mon site Web et mes pages Facebook pour publiciser les soirées. Ces soirées génèrent en moyenne de 800 à 1000 \$ de ventes et entraînent la création de plusieurs nouveaux comptes de clients privilégiés! »

« Je crois que la constance est vraiment très importante au développement de mon entreprise. Je planifie toujours au moins deux événements lors d'un mois, parfois plus. Je recherche aussi des expositions locales auxquelles je pourrais participer. Même si habituellement je ne fais pas beaucoup de ventes lors de ces expositions, elles me permettent tout de même de rejoindre une nouvelle audience. Si c'est possible dans le cadre de ces expositions, je me porte toujours volontaire pour montrer comment faire une boisson frappée, ou quelque chose du genre. »

### Comment je développe de nouveaux gérants

« Le développement de nouveaux gérants c'est quelque chose de nouveau pour moi. Récemment, j'ai développé ma première gérante! C'était une cliente qui était intéressée par la santé naturelle et je l'ai invitée à la Conférence avec moi afin d'assister à la certification d'huiles essentielles. Elle a été ÉPOUSTOUFLÉE! La qualité des conférenciers, l'information présentée, l'atmosphère... elle a atteint le rang de gérant tout de suite après la conférence à la fin octobre. Depuis ce temps, elle a maintenu son statut de gérant et j'ai atteint le rang Bronze! Je lui ai dit à la Conférence que lorsque je gagnerais la croisière I-Inspire, je souhaitais l'emmener avec moi. Elle a accepté avec plaisir et elle me demande constamment ce qu'elle doit faire pour pouvoir remporter la croisière! Chaque semaine on parle de différentes idées et on se demande comment en faire la promotion. C'est excitant de voir qu'elle en apprend toujours plus et qu'elle aide son réseau-réussite. »



*Kathy McAlpine Terpstra*