

PROFIL

d'une CHAMPIONNE

Judith Cobb

L'association de Judith Cobb avec les herbes et les produits NSP a commencé par des raisons purement égoïstes. En l'an 1979, elle devenait amoureuse d'Howard, l'homme qui deviendrait son futur mari. Howard était le fils de June Cobb, une herboriste et une gérante NSP prolifique. « Elle (June) a suggéré quelques herbes pour moi. Je pensais alors « Il est beau », et que si je continuais à utiliser ces herbes, peut-être que son fils allait rester avec moi. Ce plan a fonctionné à merveille! En juillet 2016, ce sera notre 36e anniversaire de mariage. »

Peu de temps après, Judith tombait de nouveau en amour : avec l'entraide des autres par l'entremise de la médecine alternative et des remèdes à base de plantes. Elle a commencé son travail de praticienne spécialisée en produits NSP en 1981, après la naissance de son premier fils. Elle a continué à faire croître son entreprise NSP alors qu'elle a eu six enfants de plus. Elle appelle tous ses enfants des « bébés aux herbes ». Leur plus jeune enfant a maintenant 17 ans et il aura bientôt gradué de l'école secondaire. Ils ont sept petits-enfants.

L'amour de Judith pour sa famille lui a donné un penchant naturel pour aider les autres mères et les enfants à l'aide de produits naturels. Éventuellement, sa passion pour l'entraide l'incita à ouvrir sa propre clinique : Cobblestone Health Clinic. De nos jours, elle traite la famille en entier : de la naissance à l'adolescence jusqu'à l'âge adulte, au vieillissement sain et à la perte de poids. Elle utilise aussi Internet très judicieusement pour l'éducation, pour la formation et pour la promotion de produits NSP et de Cobblestone Health par l'entremise de son site Internet, CobblestoneHealth.com.

Nous avons récemment parlé à Judith, qui vit à Calgary en Alberta, afin de connaître ses pensées sur son entreprise et les raisons de son succès.

Pourquoi Nature's Sunshine?

« J'ai choisi NSP pour la qualité et la disponibilité de produits et pour les renseignements qu'on nous fournit sur eux. Lors des 37 dernières années j'ai eu d'autres gammes de produits. Toutefois, avec ces autres gammes, avec le temps la qualité finit par ne plus être au rendez-vous ou encore je n'obtiens pas les détails sur les produits dont j'ai besoin pour mon travail en clinique. NSP a toujours maintenu sa qualité et fournit toujours les détails cliniques dont j'ai besoin dans mon milieu. »

Ses 4 clés du succès :

- 1) Un service excellent aux clients : il faut se soucier vraiment des clients et garder le contact avec eux.
- 2) Soutien du groupe : être disponible pour répondre à leurs questions, pour les soutenir et pour les encourager.
- 3) Demeurer à jour sur l'industrie et continuer à apprendre. Vous ne pouvez jamais en savoir trop!
- 4) Le soutien de mon mari : « lorsque je connais une journée difficile, il me console et m'aide à redevenir motivée. Je n'aurais pas pu faire ce travail pendant tant d'années sans lui. »

Quel est son but ultime?

« Mon but ultime est de maintenir ma propre santé et celle de ma famille. Je vois les gens de l'âge d'or de mon entourage devenir de moins en moins en santé parce qu'ils ne prennent pas soin de leur santé. Je ne veux jamais être aussi vieille que l'âge indiqué sur mon certificat de naissance. »



Judith Cobb

Comment je fais croître mon entreprise

« Ma méthode de croissance principale a été l'enseignement de classes et d'ateliers. Lorsque j'ai cessé de faire ceci pendant plusieurs années j'ai eu un déclin profond de mes affaires. »

Ceci m'a appris l'importance du partage d'informations et les contacts personnels dans ce type d'entreprise. Pour que ça fonctionne, vous avez besoin de ces deux ingrédients. Lorsque j'ai recommencé à tenir des ateliers et des rencontres, j'ai commencé à voir une croissance lente mais continue. »

Comment je développe mes gérants, mes associés et mes clients

« Il y a des années j'enseignais des classes hebdomadaires gratuites aux membres de mon réseau-réussite. J'avais 52 thèmes liés au bien-être et 52 thèmes d'affaires dans mon dossier. Donc il y avait un thème différent chaque semaine. Je développais mes gérants par l'entremise de ces classes. De nos jours, toutefois, Internet a grandement changé tout cela. Il faut continuellement être à la recherche de nouvelles occasions pour développer les autres et pour les garder engagés par l'utilisation de sites Web, de webinaires, de courriels, de Facebook, de YouTube, etc. »