

An aerial photograph of a combine harvester working in a large field of golden-brown crops. The harvester is positioned in the upper right quadrant, moving towards the bottom left. The field is divided into sections by dark lines, likely furrows or roads. In the bottom left corner, there is a distinct area of green, younger crops. The overall scene is captured from a high angle, looking down on the machinery and the vast expanse of the field.

 KANNAWAY™

# POUR DÉMARRER

LES PREMIÈRES 10 ÉTAPES VERS LE SUCCÈS





# Bienvenue à Kannaway

---

Le succès à Kannaway ne se produit pas par hasard. En fait, il existe un modèle d'activités éprouvé et prévisible— ce n'est pas la question de chance ou de conjecture.

Nous croyons que vous avez les capacités naturelles pour réussir; en modifiant ces capacités en compétences, vous pouvez être efficace dans l'usage de bonnes pratiques de construction d'entreprise.

En suivant les étapes de ce manuel, votre entreprise peut devenir rentable rapidement: beaucoup plus rapidement que le modèle d'affaires traditionnel, qui exige des années pour devenir rentable. Pour ceux qui choisissent de faire ces étapes jusqu'au bout, des récompenses personnelles ou financières sont illimitées.



# Escalier vers le succès

---

## ÉTAPE 1

### Inscrivez-vous à Kannaway et déterminez votre POURQUOI

Allez sur [www.kannaway.com](http://www.kannaway.com) et cliquez sur “Créer un compte”. Vous aurez besoin du numéro d’identification de votre parrain Brand Ambassador. En outre, passez en revue le programme de carte-cadeau avec votre parrain afin de bien comprendre la fonction de celui-ci. Regardez la vidéo “10 étapes pour démarrer- 10 steps to Getting Started”.

Chemin d’accès à la vidéo:

- [Affaires](#) → [Galerie vidéo](#) → [Formation](#)

## ÉTAPE 2

### Placez une commande initiale chez Kannaway\*

Tenez compte de vos objectifs et de votre stratégie d’entreprise lorsque vous passez votre commande initiale. Notre objectif est d’éduquer le monde sur le système cannabinoïde endogène et de fournir des produits qui soutiennent le bien-être général.

En passant votre première commande d’un Senior Executive Value Pack ou d’un Junior Executive Value Pack, vous disposerez d’un stock suffisant pour tester vous-même les formules, tout en vous donnant suffisamment de produits à partager avec d’autres pour les activités de construction de votre entreprise qui seront réalisées dans ce manuel.

*\* L’achat d’un produit n’est pas nécessaire pour devenir Brand Ambassador de Kannaway.*

Chemin d’accès à la vidéo:

- [Products](#) → [Packs](#)

## ÉTAPE 3

### Completez votre inscription au SmartShip

Complétez votre inscription au programme SmartShip et établissez une base solide pour votre entreprise. SmartShip permet à votre entreprise d’assurer la fluidité de ses activités en lui fournissant constamment le produit dont elle a besoin, tout en réduisant considérablement le temps consacré aux tâches administratives.

Ce programme encourage une configuration régulière de SmartShip en offrant des récompenses pendant trois mois consécutifs. Ceux qui ont gagné des SmartShip Rewards ont traité trois commandes SmartShip mensuelles d’au moins 110 BV chacune, et sont éligibles pour :

- Livraison gratuite sur toutes les commandes SmartShip
- Accès aux nouveaux articles avant les autres
- 1 € de frais d’adhésion au programme BA pour tous les gagnants de SmartShip Rewards
- Le badge de Kannaway après trois mois
- Jr. Executive Value Pack et plus pour les nouvelles inscriptions

Chemin d’accès à la vidéo:

- [Affaires](#) → [Mon SmartShip](#)

## ÉTAPE 4

### Passez en revue toutes les ressources de Kannaway dans votre back-office.

Ce manuel et d'autres matériels de formation sont des outils qui vous aideront à démarrer et à faire grandir votre entreprise. Dans la mesure où vous apprenez à les utiliser et enseigner aux autres à faire le pareil, vous pouvez développer une entreprise beaucoup plus forte. Faire un examen complet vous aidera à comprendre toutes les ressources disponibles pour vous et votre équipe

Chemin d'accès à la vidéo:

- [Affaires → Matériel de marketing](#)

## ÉTAPE 5

### Profitez des ressources de Kannaway

Qu'il s'agisse de webinaires ou d'outils de vente, Kannaway dispose de tous les outils et ressources nécessaires pour assurer votre succès dans le domaine de la vente directe. Pour vous aider à démarrer, voici quelques recommandations :

- Visionnez la vidéo "25 ans | Pourquoi le marketing de réseau"
  - [Affaires → Galerie vidéo → Formation](#)
- Examiner les documents de l'entreprise et le matériel de marketing
  - [Affaires → Matériel de marketing](#)
- N'oubliez pas de vous connecter à nos webcasts hebdomadaires les mercredis à 18 h HNP pour des renseignements et de la formation continus.
  - [Nouvelles → Webinaire](#)

#### Connectez-vous avec Kannaway

N'oubliez pas de taguer, suivre, aimer, commenter, et partager avec nous !

 **Instagram** [@wearekannaway](#)

 **Facebook** <https://www.facebook.com/WeAreKannaway>

 **Twitter** <https://twitter.com/wearekannaway>

 **ECHO Connection** <https://www.facebook.com/myechoconnection/>

## ÉTAPE 6

### Créez votre liste de candidats initiale.

Pour lancer ce processus, notez simplement le nom de chaque personne que vous connaissez. Sur votre liste, il y aura peut-être une ou deux personnes avec le potentiel d'atteindre le plus haut rang ainsi que de nombreux Brand Ambassadors potentiels. Probablement, il s'y trouve aussi 20 ou 30 personnes qui ne cherchent pas une opportunité d'affaires en ce moment, mais qui voudront utiliser les produits en tant que clients.

Commencez avec la liste d'aide-mémoire, puis parcourez la liste de contacts de votre téléphone portable et toutes les listes de contacts des médias sociaux que vous pourriez avoir. Régarder la vidéo "Growing your Candidate List" pour mieux comprendre comment faire croître votre liste.

# VOUS POUVEZ RÉUSSIR QUAND VOUS APPLIQUEZ LE SYSTEM 'GETTING STARTED' DE KANNAWAY

## ÉTAPE 7

### Apprenez comment inviter professionnellement

Regardez "How to Invite", puis écoutez "Mastering the Art of the Invitation" tous les jours durant le mois prochain.

Chemin d'accès à la vidéo:

- [Affaires](#) → [Galerie vidéo](#) → [Formation](#)

Répétez jusqu'à ce que vous soyez à l'aise d'inviter d'autres membres de votre réseau à se joindre à Kannaway. Laissez le candidat voir l'opportunité - pas seulement vos résultats individuels. Laissez les outils faire le travail pour vous!

## ÉTAPE 8

### Apprenez à présenter efficacement l'entreprise

Établissez des dates pour vos deux premières réunions. Regardez "HBR Basics" et "HBR Format" pour préparer votre première présentation.

Chemin d'accès à la vidéo:

- [Affaires](#) → [Galerie vidéo](#) → [Formation](#)

Réunion #1 \_\_\_\_\_ Réunion #2 \_\_\_\_\_

## ÉTAPE 9

### Participez à votre propre orientation vers les membres nouveaux (New Member Orientation)

Comprendre l'objectif et la valeur de chaque outil dans le Business Building Kit en laissant les outils faire le travail pour vous.

Connectez-vous aux webcasts hebdomadaires de Kannaway pour apprendre comment utiliser ce système d'outils et travaillez avec votre parrain pour apprendre comment implémenter au mieux le Getting Started System.

Apprenez à diriger de façon efficace l'orientation vers les membres nouveaux, en fonction du modèle d'activités éprouvé et prévisible qui est décrit dans ce manuel.

## ÉTAPE 10

### Mettez les étapes en action!

Il est temps de sortir du "mode de pensée".

La compétence à FAIRE vient de l'action de FAIRE. Agissez dans vos 30 premiers jours!



# Félicitations!

---

Vous avez réussi un atterrissage sur votre escalier vers le succès. Jetez un coup d'œil en arrière et voyez jusqu'où vous avez grimpé.

Le système de réussite de Kannaway est conçu pour vous permettre d'emprunter les compétences des autres pendant que vous affinez les vôtres. Chaque fois que vous vous engagez dans l'une des activités décrites dans ce manuel, que ce soit pour vous-même ou pour guider votre nouveau membre, vous commencez à développer vos «muscles de Brand Ambassador». Ce sont les muscles dont vous aurez besoin pour les étapes à venir.

Les prochaines étapes?



# Des feuilles de travail

---



LE MEILLEUR DANS VOTRE ENTREPRISE CE  
SONT LES **GENTS QUI LA CONSTRUISSENT**

## Aide-mémoire pour trouver les candidats

### **Les professionnels:**

Pensez aux professionnels avec lesquels vous traitez fréquemment, comme les médecins, les avocats, les dentistes, les membres du clergé, les enseignants, etc.

### **Les organisations auxquelles vous appartenez :**

Qu'en est-il de l'église, du temple ou de la synagogue où vous allez, des clubs auxquels vous appartenez et des réunions d'associations auxquelles vous participez?

### **Camarades de classe:**

Qu'en est-il des gens avec qui vous êtes allé à l'école? N'oubliez pas les formations continues, les écoles de métiers ou les écoles professionnelles auxquelles vous avez participé. Avec Internet, tous ces contacts sont maintenant à portée de clic..

### **Loisirs:**

Jouez-vous au golf ou au tennis, nagez-vous ou jouez au softball? Êtes-vous dans une ligue imaginaire? Pensez aux gens avec qui vous partagez ces activités.

### **Cartes de visite:**

Parcourez cette collection de cartes de visite que vous avez rassemblées dans votre bureau ou votre tiroir de bric-à-brac.

# Liste des candidats

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

## Liste des candidats (cont.)

41

---

42

---

43

---

44

---

45

---

46

---

47

---

48

---

49

---

50

---

51

---

52

---

53

---

54

---

55

---

56

---

57

---

58

---

59

---

60

---

61

---

62

---

63

---

64

---

65

---

66

---

67

---

68

---

69

---

70

---

71

---

72

---

73

---

74

---

75

---

76

---

77

---

78

---

79

---

80

---



## Liste des candidats (cont.)

81

---

82

---

83

---

84

---

85

---

86

---

87

---

88

---

89

---

90

---

91

---

92

---

93

---

94

---

95

---

96

---

97

---

98

---

99

---

100

---

101

---

102

---

103

---

104

---

105

---

106

---

107

---

108

---

109

---

110

---

111

---

112

---

113

---

114

---

115

---

116

---

117

---

118

---

119

---

120

---

# LISTE DE RÉUNIONS À DOMICILE (HOME BUSINESS)

## Home Business Review #1

### Qui est invité?

1

---

2

---

3

---

4

---

5

---

6

---

7

---

8

---

9

---

10

---

11

---

12

---

13

---

14

---

15

---

16

---

17

---

18

---

19

---

20

---

## Check-list

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> <b>Surbooker de 100%</b>   | <input type="checkbox"/> <b>Début de l'événement</b><br><i>* planifier des pauses et du temps pour échantillonner les produits</i> |
| <input type="checkbox"/> <b>Méthode d'invitation</b>  | <input type="checkbox"/> <b>Outils de support disponibles</b>  |
| <input type="checkbox"/> <b>Confirmation</b>  | <input type="checkbox"/> <b>Préparer la conclusion de l'événement</b>  |
| <input type="checkbox"/> <b>Heure de début</b>  | <input type="checkbox"/> <b>Plannifier la reunion à domicile suivante</b>  |
| <input type="checkbox"/> <b>Préparation du domicile</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Offrir des rafraîchissements</li><li>• Fournir de la musique</li><li>• Éliminer les distractions (enfants, animaux domestiques, téléphones)</li><li>• Vérifier la fonction de l'outil de présentation</li><li>• Préparer des échantillons</li></ul> |  |



**KANNAWAY™**