

Votre boutique est prête. Faites-la connaître.

Tout ce qu'il faut pour annoncer votre boutique à vos patients en 10 minutes : des textes à copier, des visuels prêts à poster, les imprimés pour le cabinet. Vous changez ce que vous voulez.

0 Votre lien, votre QR code, votre remise

VOTRE LIEN

Il s'affiche en haut de votre page **Ma boutique** (l'icône dans votre menu praticien), et il est dans le mail que vous avez reçu. C'est lui que vous mettez partout : « [votre lien] » dans les textes ci-dessous.

VOTRE QR CODE

Il mène à votre boutique. Il est dans votre mail, sur votre affiche et votre flyer, et sur vos **250 cartes de visite offertes** (à commander depuis les options de partage de votre boutique).

VOTRE REMISE

Réglée dans Ma boutique, appliquée automatiquement à chaque commande, modifiable quand vous voulez. Vous choisissez le partage entre votre commission et la remise de vos patients.

La règle de la remise : son montant se dit à vos patients, pas en public. Dans un mail à votre patientèle, un WhatsApp, en consultation : oui. Sur vos réseaux, votre site, vos imprimés : écrivez « un tarif réservé à mes patients », sans chiffre. Vos patients le découvrent une fois connectés. C'est la règle Simplycure pour toutes les boutiques, et elle protège votre remise.

1 Les trois gestes du premier jour (10 minutes)

1

INVITEZ VOTRE PATIENTÈLE

Ma boutique > Patients > Importer : un PDF, un Excel, une photo de votre carnet ou un copier-coller suffit. Les invitations partent en votre nom, par paliers. C'est le geste qui amène les premières commandes.

2

METTEZ VOTRE LIEN LÀ OÙ VOS PATIENTS VOUS LISENT DÉJÀ

Signature de mail (section 5), bio Instagram, menu de votre site, fiche Doctolib ou Resalib, message de confirmation de rendez-vous.

3

DITES-LE EN FIN DE CONSULTATION

Une phrase (« les produits dont on a parlé sont dans ma boutique, je vous envoie le lien ») et le WhatsApp 2 (section 4). Au cabinet : l'affiche avec votre QR (section 7).

Ensuite, à votre rythme : un mail à votre patientèle (section 3), une story et un post (section 6).

2 Textes à copier

Pour votre bio, votre site, votre fiche d'annuaire, votre message d'accueil. Sans montant de remise : ce sont des textes publics.

BIO INSTAGRAM (150 CARACTÈRES)

[Votre profession]. Les compléments que je recommande sont dans ma boutique, à un tarif réservé à mes patients, livrés chez vous. 📍

25 MOTS : BIO, FICHE DOCTOLIB OU ANNUAIRE, RÉPONSE AUTOMATIQUE

Les compléments que je recommande en consultation sont dans ma boutique en ligne : ma sélection rangée par besoin, à un tarif réservé à mes patients, avec la livraison à domicile.

50 MOTS : PAGE DE VOTRE SITE, MESSAGE D'ACCUEIL D'UN NOUVEAU PATIENT

En consultation, je recommande des compléments précis : une marque, une formule, un dosage. Pour que vous n'ayez pas à les chercher, je les ai réunis dans ma boutique en ligne, rangés par besoin. Vous y retrouvez exactement ce que je recommande, à un tarif réservé à mes patients, livré chez vous.

100 MOTS : PAGE « BOUTIQUE » DE VOTRE SITE, NEWSLETTER

En consultation, je vous recommande des compléments précis : une marque, une formule, un dosage. Ensuite, il faut les trouver, et c'est souvent là que tout se complique : une version approchante, une autre marque, un autre dosage. Pour vous simplifier la vie, j'ai réuni ma sélection dans une boutique en ligne. Les produits y sont rangés par besoin, comme en consultation, avec les marques que j'utilise au quotidien. Vous bénéficiez d'un tarif réservé à mes patients, vous êtes livré chez vous, et votre historique vous permet de recommander en un clic. Une question sur un produit ? Écrivez-moi.

3 Trois mails à votre patientèle

Envoyez-les depuis votre messagerie ou votre outil de newsletter : un mail qui vient de vous est lu. Les invitations Simplycure viennent en plus, par paliers. C'est ici, en direct avec vos patients, que vous pouvez écrire le montant de votre remise.

MAIL 1 · ANNOUNCE

Objet : Ma boutique en ligne est ouverte

Bonjour,

Vous me demandez souvent où trouver les compléments que je recommande. À partir d'aujourd'hui, ils sont tous au même endroit : ma boutique en ligne.

Vous y trouverez ma sélection, rangée par besoin, avec [X %] de remise et une livraison à domicile. Je l'ai composée produit par produit, avec les marques que j'utilise en consultation.

Découvrir ma boutique : [votre lien]

Une question sur un produit ou un dosage ? Répondez simplement à ce mail.

[Votre nom]

MAIL 2 · COMMENT ELLE EST RANGÉE (UNE À DEUX SEMAINES PLUS TARD)

Objet : Comment j'ai rangé ma boutique

Bonjour,

Dans ma boutique, les produits ne sont pas rangés par marque mais par besoin, comme en consultation : [vos collections].

Chaque collection réunit les produits que je recommande le plus souvent. Si vous hésitez entre deux produits, ou si vous ne savez pas lequel correspond à votre situation, écrivez-moi avant de commander : c'est mon rôle.

Ma boutique : [votre lien]

[Votre nom]

MAIL 3 · RÉASSORT (UN MOIS PLUS TARD, PUIS À CHAQUE FIN DE CURE)

Objet : Pour ne pas interrompre votre cure

Bonjour,

Une cure qui s'arrête parce que le flacon est vide, c'est dommage. Depuis ma boutique, vous recommandez en un clic depuis votre historique, et vous êtes livré chez vous.

Ma boutique : [votre lien]

Si votre cure doit évoluer, parlons-en d'abord.

[Votre nom]

Optionnel : une offre ponctuelle, une à deux fois par an

Augmentez votre remise dans Ma boutique le temps de l'offre, envoyez ce mail à vos patients, puis revenez à votre réglage habituel. Pas d'annonce publique du montant.

MAIL · OFFRE PONCTUELLE

Objet : [remise] sur ma boutique, jusqu'au [jour]

Bonjour,

Du [jour] au [jour], je vous propose [remise] sur toute ma sélection de compléments. C'est le bon moment pour faire le plein de votre cure, ou pour tester un produit dont nous avons parlé en consultation.

Ma boutique : [votre lien]

[Votre nom]

4 WhatsApp et SMS

ANNONCE

Bonjour, c'est [votre prénom]. Bonne nouvelle : les compléments que je recommande sont maintenant dans ma boutique en ligne, avec [X %] et la livraison à domicile. Voici le lien : [votre lien]

APRÈS UNE CONSULTATION (LE MESSAGE QUI CONVERTIT LE MIEUX)

Bonjour, comme convenu, vous retrouvez les produits dont nous avons parlé dans ma boutique, collection « [nom de la collection] » : [votre lien]. Belle journée !

FIN DE CURE

Bonjour, c'est [votre prénom]. Si votre cure arrive à sa fin, vous pouvez recommander en un clic depuis ma boutique : [votre lien]

Statut WhatsApp (24 h) : le visuel carré de la section 6 avec le lien en légende.

5 Signature de mail

Une ligne sous votre nom :

LIGNE DE SIGNATURE

 Ma boutique de compléments : [votre lien]

Ou le bouton de la section 7, avec un lien vers votre boutique.

6 Réseaux sociaux

Les règles : sur Instagram, le lien en bio et « lien en bio » à la fin du texte ; sur Facebook et LinkedIn, le lien à la fin du texte. Jamais le montant de votre remise dans un post, une story ou un reel. Publiez le post d'annonce **en collaboration avec @simplycureofficial** (Taguer des personnes > Inviter un collaborateur) : il apparaît sur les deux comptes. Une story le jour J, un post par semaine pendant un mois, puis un rappel par mois.



Post d'annonce (Instagram, Facebook, LinkedIn, statut WhatsApp).

Story (jour J). Ajoutez le sticker « Lien » vers votre boutique, libellé « Ma boutique ». Écran 2 : une capture d'une de vos collections avec le texte ci-dessous. Mettez la story « À la une » sous le nom « Boutique ». Vous préférez une version avec votre photo ? Envoyez-la-nous en réponse au mail, on vous la rend.

STORY, ÉCRAN 2 : TEXTE SUR LA CAPTURE

Les compléments que je recommande en consultation, rangés par besoin.

Post 1 • Annonce

INSTAGRAM

J'ouvre ma boutique en ligne.

En consultation, je vous recommande des compléments précis, d'une marque précise, à un dosage précis. Et ensuite ? Vous cherchez, vous comparez, vous tombez sur une version approximative, ou vous laissez tomber.

Ma boutique règle ça : vous y retrouvez exactement ce que je recommande, rangé par besoin, à un tarif réservé à mes patients, livré chez vous. Le lien est en bio.

#naturopathie #micronutrition #complementsalimentaires #simplycure

FACEBOOK ET LINKEDIN

J'ouvre ma boutique en ligne : les compléments que je recommande en consultation, rangés par besoin, à un tarif réservé à mes patients, livrés chez vous. Plus besoin de chercher la bonne marque ou le bon dosage. 👉 [votre lien]

Post 2 - Qualité

INSTAGRAM

Pourquoi j'ai ouvert ma boutique plutôt que de vous laisser chercher ?

Parce qu'un complément, ce n'est pas qu'un nom d'ingrédient. C'est une forme, un dosage, une marque. Et en ligne, il est facile de tomber sur une version approchante.

Dans ma boutique, il n'y a que les produits que j'utilise en consultation, choisis un par un. Le lien est en bio.

FACEBOOK ET LINKEDIN

Un complément, ce n'est pas qu'un nom d'ingrédient : c'est une forme, un dosage, une marque. Dans ma boutique, vous ne trouverez que les produits que j'utilise en consultation, choisis un par un. 👉 [votre lien]

Post 3 - Un sujet d'abord, une collection ensuite

Le post qui marche le mieux : on parle d'un sujet, la boutique vient à la fin. On parle de ce que vous regardez en consultation, jamais d'un résultat promis. Facebook et LinkedIn : même texte, le lien à la fin.

INSTAGRAM

[Sujet de votre collection, par exemple « Le sommeil »] : les trois questions que je pose toujours en consultation.

1. [question]
2. [question]
3. [question]

C'est à partir de ces réponses que je choisis, ou non, un accompagnement. Les produits que je recommande le plus souvent sur ce sujet sont réunis dans ma collection « [nom de la collection] », dans ma boutique. Le lien est en bio.

Post 4 - Praticité et réassort

INSTAGRAM

Commander vos compléments ne devrait pas prendre une soirée.

Dans ma boutique : deux minutes pour commander, paiement sécurisé, livraison à domicile et suivi du colis. Et votre historique reste là pour recommander en un clic quand la cure touche à sa fin. Le lien est en bio.

FACEBOOK ET LINKEDIN

Deux minutes pour commander, livré chez vous, et votre historique pour recommander en un clic : c'est ma boutique en ligne. 👉 [votre lien]

Reel ou vidéo face caméra, 30 secondes

Téléphone, vertical, une prise, lumière naturelle, sous-titres. Le levier qui convertit le mieux.

SCRIPT

(0 à 5 s) Vous me demandez souvent où acheter les compléments que je vous recommande.

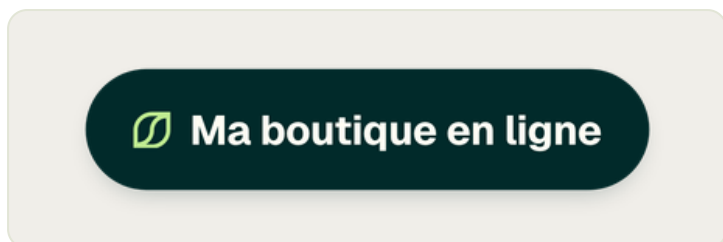
(5 à 15 s) Jusqu'ici, je vous envoyais chercher. Maintenant, tout est au même endroit : ma boutique en ligne, avec ma sélection rangée par besoin.

(15 à 25 s) Ce sont exactement les produits et les marques que j'utilise en consultation, à un tarif réservé à mes patients, livrés chez vous.

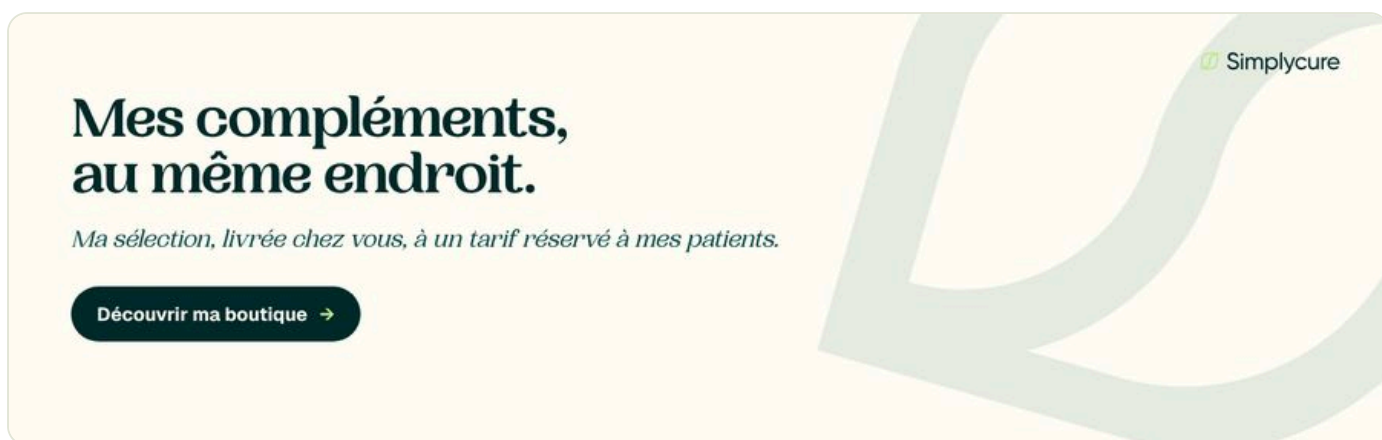
(25 à 30 s) Le lien est en bio. À très vite.

7 Votre site et votre cabinet

Votre site



Le bouton, fond transparent, à afficher à 300 px de large dans votre menu ou sous votre présentation, avec un lien vers votre boutique.



La bannière, pour une page « Boutique » : la bannière en haut (lien sur toute l'image), le texte de 100 mots, le bouton. Vérifiez en navigation privée ce que voit un visiteur.

Votre cabinet

Trois imprimés avec votre QR code et votre nom, que nous préparons pour vous : ils arrivent par mail (ou sur simple demande en réponse). PDF à imprimer en taille réelle, sans fond perdu ; papier mat 250 g conseillé pour le flyer.



Affiche A4 : salle d'attente, accueil, porte. Imprimable en A3.

Flyer A5 : à remettre en fin de consultation, ou à glisser dans un colis d'atelier.

À L'ATTENTION DE MES PATIENTS

Simplycure

Pourquoi commander vos compléments via ma boutique ?

En consultation, je vous recommande un produit précis : une marque, une formule, un dosage. Voici pourquoi je vous propose de le retrouver dans ma boutique plutôt que de le chercher ailleurs.

Exactement ce que je recommande

Sur les grandes plateformes, il est facile de tomber sur un produit proche mais différent : un autre dosage, une autre forme, une autre marque. Dans ma boutique, vous retrouvez le produit que j'ai choisi, sans avoir à comparer.

Rangé par besoin

J'ai organisé ma sélection en collections, chacune liée à un motif de consultation. Vous savez où chercher, et je reste votre interlocuteur pour choisir.

Commandé en deux minutes

Paiement sécurisé, livraison à domicile et suivi du colis. Votre historique reste disponible : pour reprendre un produit en fin de cure, un clic suffit.

Un tarif réservé à mes patients

Vous le découvrez une fois connecté à votre compte, et il s'applique à chaque commande passée depuis ma boutique, sans code à retenir.

Accéder à ma boutique

- 1 Scannez le QR code ou ouvrez le lien ci-dessous
- 2 Créez votre compte patient en une minute
- 3 Commandez, c'est livré chez vous

votre lien de boutique

Votre QR code

Une question sur un produit ou une posologie ? Posez-la-moi en consultation ou par message, c'est mon rôle.

Votre nom - Votre profession

Les compléments alimentaires ne remplacent pas une alimentation variée et équilibrée ni un mode de vie sain.
Commandes traitées par Simplycure.

Fiche patient « Pourquoi commander vos compléments via ma boutique ? » : à remettre en main propre ou à joindre à un mail.

Cartes de visite : 250 cartes offertes avec votre QR code, 7 à 10 jours ouvrés, à commander depuis les options de partage de votre boutique.

8 Questions fréquentes

Mes patients doivent-ils créer un compte ?

Pour voir votre sélection, oui si votre boutique est « réservée à vos patients » (c'est le réglage de la plupart des boutiques) : l'inscription prend une minute et rattache le patient à vous. Pour commander, un compte patient est créé au passage de la commande : c'est ce qui rattache chaque commande à votre boutique et applique votre remise.

Qui peut voir ma boutique ?

Les personnes qui ont votre lien ou votre QR code. Elle n'est pas référencée sur les moteurs de recherche.

Comment fonctionne la remise ?

Vous choisissez le partage entre votre commission et la remise de vos patients, modifiable à tout moment. Elle s'applique automatiquement aux commandes passées depuis votre boutique, sans code.

Comment parler de ma remise ?

À vos patients, en direct : mail d'annonce, WhatsApp, consultation. Jamais le montant en public : « un tarif réservé à mes patients », et vos patients découvrent le chiffre une fois connectés.

Je choisis ce qui est proposé ?

Oui. En curation stricte, seuls les produits et collections que vous publiez sont accessibles. Certaines marques restent disponibles uniquement sur prescription individuelle.

Un patient a déjà commandé via la boutique d'un confrère ?

La commande revient à la boutique (ou à la recommandation) d'où elle part.

Où voir mes commandes boutique ?

Dans votre espace praticien : **Commandes** (la liste des commandes de vos patients) et **Statistiques** (vos chiffres). Et nous vous envoyons un point 14 jours après votre annonce : patients inscrits, commandes, invitations.

9 Où partager votre lien

- Bio Instagram, ou Linktree
- Story « À la une » « Boutique »
- Menu, page contact et pied de page de votre site
- Signature de mail et réponse automatique
- Fiche Doctolib, Resalib ou annuaire
- Confirmation de rendez-vous et compte rendu de séance
- WhatsApp après la consultation
- Statut WhatsApp, une fois par mois
- Groupes de vos ateliers et programmes
- Newsletter, à chaque envoi
- Fin de webinaire, d'atelier ou de conférence (QR à l'écran)
- Comptoir et salle d'attente

Kit boutique Simplycure · Une question, un réglage à changer, une version avec votre photo : répondez au mail que vous avez reçu, ou écrivez-nous depuis le chat de votre espace. Les compléments alimentaires ne remplacent pas une alimentation variée et équilibrée ni un mode de vie sain.