



dōTERRA®

啟動

事業手冊

ō

啟動你的成功

「啟動」事業手冊是引領你晉升「菁英」的指南，這是建立你的dōTERRA團隊相當重要的里程碑。成功取決於自己。這本指南中的方法皆曾由成功的dōTERRA領導者嘗試與試驗。相信他們的經驗能有助你在dōTERRA的事業。



行動

- 與45人以上分享
- 招募 15名新會員
- 培育1至3名事業經營者

成果

- 改變生活
- 自我成長
- 創造收入

P

事前準備

- 為啟動熱身 (頁4)
- 幫助他人解決問題 (頁5)
- 規劃你的成功 (頁6)

I

邀約

- 聯繫與分享 (頁8)
- 邀請對方改變生活 (頁 9)

P

介紹

- 說明與傳遞訊息 (頁10)
- 利用課程來推廣未來課程 (頁 10)

事前準備



成功潛力
評估表



樂享健康
生活



天然護理
課程講義

簡單步驟邁向成功

菁英

朝「菁英」階層邁進

菁英：3000 PV
\$365/月*

銀級

協助3位事業經營者成為
「菁英」

E E E
\$2,296/月*

白金

每位事業經營者
各協助三名會員成為「菁英」

S S S
E E E E E E E E E E
\$9,413/月*

E

入會

- 成功招募新會員 (頁 11)
- 健康生活評估 (頁 12)

S

支持

- 跟進新會員 (頁 13)
- 會員管理 (頁14)
- 尋找事業經營者 (頁 15)

啟動當月



「生活」、
「分享」、
「創業」
經營手冊



「啟動」手冊

*標示數值為2017年美國健康倡導者以美元為單位的平均值。個人實際收入可能略低於此數值。加拿大之健康倡導者每年包含零售利潤之獎金約為\$400至700加幣。

啟動你的成功

你對dōTERRA產品及事業機會的信念能改變自己與他人生活，而這亦是啟動事業最強大的動力。信心越強，與他人分享你喜愛的產品就越簡單。

成功從你開始



- 加入LRP（忠誠顧客獎勵計劃），每月購買且銷售至少100 PV即可獲得獎金。
- 開始施行「生活」手冊第16頁你規劃的每日健康計劃。
- 固定翻閱精油使用手冊並持續參加各種活動課程

分享就能改變生活



- 加入LRP（忠誠顧客獎勵計劃），每月購買且銷售至少100 PV即可獲得獎金。
- 使用「分享手冊」幫助你順利和他人分享以及邀請他人。
- 開始聯繫可能的人選並建立自己的財富管道。前往doterra.com/CA/zh > 訓練系統手冊了解相關工具和影片。

打造你的夢想



- 聯繫你的上線尋求任何援助：
 主要聯絡人： _____
 電子郵件： _____
 聯絡電話： _____
 群組電話 / 網站 / 臉書： _____

- dōTERRA是讓你抵達目標的有效工具。於下方填入你在「事業經營」手冊中不同階段的目標：

啟動你的成功

成為菁英的目標（圈出預想時程）

30天 理想進度 60天 目標進度 90天 正常進度



90天目標

\$ _____ / 冊
 _____ 階層



1年目標

\$ _____ / 冊
 _____ 階層

你對dōTERRA產品及事業機會的信念能改變自己與他人生活，而這亦是啟動事業最強大的動力。信心越強，與他人分享你喜愛的產品就越簡單。

幫助他人解決問題

dōTERRA®健康倡導者負責和他人分享擁有健康生活的全新方法。我們會利用一本書和一組套裝（精油使用手冊和dōTERRA CPTG®專業純正測試認證精油的套裝）來進行，以此你就能解決大多數居家養生的問題。此外我們也希望你能諮詢醫療專業，他們可以提供日常生活執行天然保健所需的建議。



當你決定成為家中第一個開始幫助他人的人時，你的經驗會因與他人分享的熱情而油然而生。每次與他人交流時，讓他們了解自主健康的資訊。

dōTERRA的「訓練系統手冊」讓你賦予他人改變自己生活的能力。



規劃並且徹底執行你的「PIPES」步驟。本手冊提供你如何有效啟動事業的關鍵資訊。

啟動

- 保持自我並自然地分享自己的經驗讓他人有接收訊息的機會。
- 建立好正面的交流後，邀請有興趣的朋友參加課程或是一對一的介紹說明。

啟動關鍵：

- 1 邀請認識產品或參加事業說明會
- 2 主講產品或事業說明會
- 3 利用「健康生活評估」保持聯繫
- 4 鼓勵與支持你的事業經營者

啟動你的成功

啟動當月：15名新會員x 每位會員平均200PV= 3,000 OV團隊點數 菁英階層

星期日	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	星期六
		下午三點 Marcia和我 一對一面談				
			晚上七點精 油課程			下午三點和 Elena一對一 面談 下午四點和 James一對一 面談
		晚上六點天 然護理課程		中午：迷你 課程在 Juice Bar		
	下午十二點 Karl 和我一對 一面談					

「每一天的意義價值，不用收獲的結果來決定，而以撒下的種子來判斷。」
— 羅伯特·路易斯·史蒂文森
(蘇格蘭小說家)

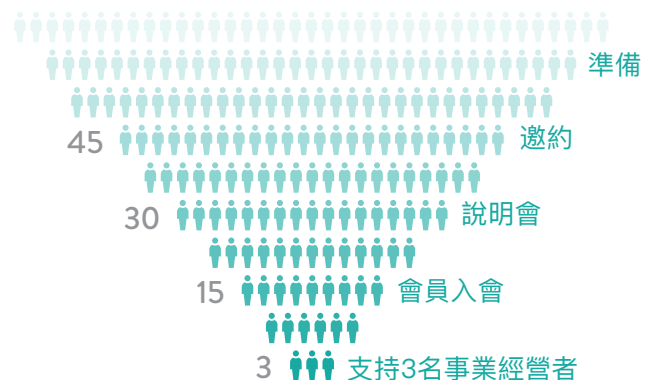
擴大你的影響力

隨著越多的人知道你的經驗，就會有越多的人入會，那麼越多的生命就能改變。從你信任且穩定的交友圈中開始分享。當他們愛上dōTERRA後，就會變成人脈持續的來源。

啟動當月：

1. 邀請四十五位新朋友
2. 規劃三堂課或十五組一對一面談 (兩項皆完成亦可)
3. 規劃投入事業經營的時間
4. 找出以下問題的答案再以此規劃：
 - 誰需要精油的天然護理資訊？
 - 誰需透過持續的聯繫才有可能入會？
 - 誰需要「健康生活評估」？
 - 誰需要「事業經營評估」？
 - 誰具有主持課程的能力？

篩選潛在名單



成功人才表

篩選入會名單（透過「事業」與「分享」手冊），於25名有意入會的會員中執行你的PIPES計劃。參考你的手機通訊錄和社群網絡的好友找出哪些人重視健康、生活的意義與自由。若生活中或是心中出現了新的人選亦可以加入名單內保持聯繫。

開始分享與邀請，新人入會後提供他們身為會員或事業經營者的詳細資訊。找出具備成功實力的事業經營者。（參見第15頁）

姓名	備註	Goal: 45+ 30+ 15+ 15+ 3+ 1+						
		財富管道五步驟						
		聯繫	分享與邀約	說明	入會	健康生活評估	事業經營評估	啟動月份進行主持 人評估
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.								

如需更多表格請前往doterra.com/CA/zh進入訓練系統手冊下載列印

交流、分享與邀約

dōTERRA是關於「人與人」的事業。請建立正確的態度，相信關心才是你和所有人建立關係最重要的方法。不論是熟悉的生活圈或是新的朋友，於每次的相處中建立信任。任何時候面對任何人，請透過分享你的所愛來改變他人的生活。

1 自信且誠懇地與人交流

稱呼他人的名字。詢問並傾聽以了解他們的喜好與需求。保持自我展現自信、建立信任的關係。以自己獨有的方式與新朋友以及其他親朋好友經營彼此的關係。

親朋好友：

“ 最近好嗎？家人都好嗎？聊聊你的近況吧。最近有發生甚麼事嗎？我看到你關於孩子的貼文。你們都好嗎？
(針對現有的人選調整) ”

新朋友：

人們其實很喜歡和別人分享自己。試著問他們應該會感到有興趣的事物。找尋兩人的共通點，遇到新朋友時試著開啟共通的話題。

2 找出可以幫忙的問題

試著引導到產品的優點或很自然地將產品與他們的需求連結以此分享。

親朋好友：

“ 最近好像很多人開始熱衷身心靈的整體保健方式？大家越來越重視飲食、運動、良好的睡眠並且盡量避免於居家環境使用合成產品。你也開始覺得這些很重要嗎？在家裡你都怎麼做呢？你聽說過精油嗎？ ”

“ 真的，精油徹徹底底改變我的世界，我很想和大家分享！你一定要來試試看。之前使用過精油嗎？我們之前也是像這樣認識精油的。我很樂意針對你的需求和你分享一些產品讓你試用看看。幾天後我再來問你看看使用的感覺如何。 ”

新朋友：

“ 去認識新朋友。了解他們的工作以此針對他們的情況回應，打開彼此的話題。不論如何回覆，請想像他們是你可以一起共事的人或是已經是同事的關係。「在我的工作環境裡有很多人是媽媽，我會教她們如何使用精油和相關產品照顧她們的家人。」或者「我的工作常和整脊師接觸，我會教他們如何在工作時透過和病人分享使用精油打造健康的生活帶來額外的收入。」如果你主動出擊，可以說「我覺得這個好棒啊！我很喜歡我現在的工作...請問你現在的工作是？」 ”

邀請對方改變生活

你不需要成為專家才能成功地邀請對方、讓他們有機會自主健康。真誠地去了解這些人、他們的經歷以及你如何能協助他們，以此發覺每個人最關注的事物。

3 引導參加說明活動

以下為邀請他們參加各種不同學習活動的方式。請參考「分享」手冊了解更多建議與說明。

線上活動

“我記得你先前說對_____（某個議題）有興趣。我如果把關於這個_____（某個議題）的線上活動連結寄給你，你有機會聽聽看嗎？”

課程

“我一直都在上有關精油的課程，這些精油徹底改變了我和我們一家。基本上任何狀況我們都會使用精油：像是睡前、提神、增加免疫力、製作家中無毒的清潔用品等你想得到得幾乎都是！我知道之前你好像擔心_____，我當時便想到你也許可以考慮試試。我最近要辦一個養生工作坊時間不長，我很希望能親自邀請你參加。地點是在我家星期四晚上七點或者我們也可以下周先見面。你覺得哪個方式比較方便呢？”

健康生活評估

“我想和你確認一下使用這些產品最正確的方法以及如何可以獲得最大的功效。之後我會和你約個時間快速討論你的目標、告訴你如何訂購以及獲得免費產品的方法和一些小技巧。大概30到40分鐘。目的是為了讓你之後能依照自己的需求購買產品。你覺得好嗎？太好了，我目前星期三的下午一點或是星期四傍晚吃完飯後有空，不知道哪一個時間你比較方便呢？”

一對一面訪

“嗨_____你好，請問你現在有空嗎？太好了，我現在正著手打給一些重視養生的朋友，問問看如果我去他們家拜訪方不方便，大概花個半小時了解他們的健康需求，提供一些使用精油和天然產品等非常有效的方式，還有目前最盛行的一些養生觀念。如果聽完後你或家人想試試的話就太好了。但如果到時你們覺得還好也完全沒問題。你有興趣聽聽看嗎？太好了！不知道明天一點或是星期四晚上七點哪一個時間你比較方便呢？”

事業經營評估

“對於客戶我會提供三種方式讓他們加入doōTERRA。第一種是告訴你如何使用產品、參加相關的課程以及介紹有興趣的朋友一同參加。

第二種是讓產品發揮經濟效用甚至是透過和親友分享doōTERRA增加收入。

第三種是針對那些認為「我很重視各種不同的經濟來源，我對整體健康的保健方式也非常有興趣。我很希望能在家經營這個事業。」的人。

「這三種方法你會希望我提供你哪一種呢？」

假設他們回答二或三的話，你可以這麼說：「我每周都會撥出固定的時間和大家分享這種方式。時間是星期二的晚上七點和星期四的中午。哪一個時間你比較方便呢？」

如何讓對方答應

- 清楚說明邀請參加的活動內容（例如：保健議題的相關課程）
- 讓他們清楚參加的目的與收穫
- 提供兩種適合他們的選擇（課程或是一對一家訪）
- 深化關係、透過各種的互動建立信任並且遵守承諾

說明與傳遞訊息

邀請朋友的下一步是讓他們能親自體驗dōTERRA徹底改變生活的產品以及創造收入的機會。

介紹說明的方式有很多種。選擇最適合自己的方式。



形式

- 課程、一對一面訪、群組電話
- 線上研討會、影片或社群媒體

地點

- 你或朋友的住處
- 飲料店或咖啡店
- 脊醫工作室或辦公場所

選擇適合的方法

 <p>天然護理 健康自主的生活 掌握一個既有效且實惠的養生方式</p>	<p>產品介紹 (40-50分鐘) 目的:</p> <ol style="list-style-type: none">1 聚會、傾聽他們的需求、試用精油。讓過程充滿歡樂。2 著眼出席者的需求；分享最好的養生方法。	 <p>dōTERRA 創業 事業經營手冊</p>	<p>事業經營 (20-30分鐘) 目的:</p> <ol style="list-style-type: none">1 聚會、傾聽他們的需求、了解dōTERRA®的事業機會。2 著眼出席者的需求、判斷並且分享適合他們的事業經營方案。
<ul style="list-style-type: none">• 5分鐘：建立彼此的關係／分享自己的相關經驗 (1-2分鐘)• 1分鐘：說明活動目的• 10分鐘：為何使用精油／為何選擇dōTERRA (頁1)• 5分鐘：主要健康議題 (頁3)• 10-20分鐘：說明精油與忠誠顧客獎勵計劃 (頁2-3)• 9分鐘：說明會員方案與步驟 (額外的講義)• 點心以及問與答時間• 協助入會	<ul style="list-style-type: none">• 2-5分鐘：建立彼此的關係／分享自己的相關經驗 (1-2分鐘)• 1分鐘：說明活動目的• 2-5分鐘：了解他們個人的狀況 (「水桶式生活」與「水管式生活」, 頁2)• 2-5分鐘：為何選擇dōTERRA (頁3)• 2分鐘：經營事業需要的準備與條件 (頁4-5)• 2分鐘：獎勵制度 (頁6-7)• 4-5分鐘：事業願景與途徑 (頁8-9)• 5分鐘：後續步驟 (頁10-11)• 問與答時間：其他問題?		

利用課程推廣未來課程

你可以透過邀請出席者嘗試自行舉辦課程，建立自己的網絡。準備經濟實惠的小禮物 (如：鑰匙圈)，鼓勵大家報名參加。



「也許你有朋友也需要像這樣的聚會。如果你有興趣自己舉辦一場活動的話，之後我們可以見面討論。如果今天晚上你確定的話，我準備了一個鑰匙圈送給你！ (拿出鑰匙圈)」



成功招募新會員

當新人加入會員決定要改變生活時，就是整場說明會的最高峰。於課堂上了解大家出席的原因，準備好能符合他們需求的各種方式。和新會員說明入會的方式以及最適合他們的套裝。

“ 收尾

今天一開始時我答應要告訴大家如何把精油帶回家。讓我們來看看有哪些方法。 告訴大家不同的入會方案。

方案一

“

現在我和大家介紹兩種最受歡迎的入會套裝。這是家居必備入會套裝，裡面含有十大暢銷精油，這些精油剛才也已經和大家介紹過。此外還附帶非常精美的花瓣芳香噴霧器，全部只需330加幣。不過至今大家最喜愛的還是自然調理入會套裝。基本上它具備了所有居家保健養生需要的精油（翻回前頁，點出說明）。絕對是擁有健康生活的套裝並且涵蓋了一般人重視的三大面向：預防、個人護理與日常養生。另附有芳香噴霧器、精油木盒，此外一旦你完成第一劃忠誠顧客獎勵計劃的設定後，立即享有免費的100點PV點數可用於下一次的忠誠顧客獎勵計劃訂單。更棒的優惠是，你能更快累積獲得15%折扣優惠的忠誠顧客獎勵計劃點數。現在你們知道為什麼這是最受歡迎的套裝了吧！

方案二

“

現在我要和你們介紹兩種最受歡迎的入會套裝。家庭精選套組。每瓶有85滴精油，比較像是試用包或是精油旅行組，價格為159加幣。家居必備入會套裝的精油是一樣但每瓶有250滴精油再加上一座芳香噴霧器，只需330加幣。三倍的精油容量卻只需兩倍的價格。兩種套裝都含有乳香精油，單瓶售價為116加幣以上。

“ 後續步驟

- 說明入會可享的獨家優惠以及獲得優惠的方式。說明請簡單明瞭。
- 告知針對他們的主要需求亦可以自行加購單一品項。準備好產品參考手冊讓他們可以參閱選擇。
- 提醒他們今天入會可以獲得免費的禮物。

選擇適合你和家人的套裝。

- 提供他們入會表格，說明會員和健康倡導者的差異，告訴他們如何填寫表格。

請大家來嘗嘗精油做的小點心。如果你有任何問題，隨時可以找_____（主持人）或者我幫忙解答。

鼓勵入會的方法：

- 鼓勵有意入會的會員購買套裝，與其嘗試一或兩種產品，購買套裝他們就可以使用眾多不同的產品。
- 和他們分享套裝的好處以及適合他們的原因。
- 說明這些套裝如何幫助他們解決重視的健康問題。
- 選擇過多反而會讓人卻步。避免建議太多的產品。介紹幾種、提供優惠、讓選擇簡單明瞭。
- 大部分的人可從一般會員開始。有意分享或經營事業的人可擔任健康倡導者。

處理猶豫的狀況：

- **猶豫購買哪一組套裝：**「最近有特別在意的問題嗎？」了解他們的健康需求；提供他們參考手冊找到適合的產品。「哪一個套裝最能符合你現在的需求呢？」提供意見。「如果我是你，我應該會...」
- **猶豫會員方案：**「你擔心的部分是甚麼呢？」傾聽並思考他們的需求與考量。提供意見。
- **經濟因素：**「你願不願意試試看舉辦一堂課讓親朋好友入會，藉此支付你想要的套裝呢？」
- **猶豫精油的使用：**「假使先選幾瓶符合你需求的精油，等使用一周後再購買套裝，這樣的方式會不會更適合？」

健康生活評估

盡力滿足會員的需求並掌握視他們同時為會員以及客戶間的良好平衡。新的會員先購買套裝入會後接著必須加入忠誠顧客獎勵計劃（LRP）。這才是增加你財富的重要管道。

關心與聯繫是財富的來源

進行健康生活評估的目的

幫助每位新會員能夠：

- 使用他們購買的產品
- 設定每日健康計劃
- 透過LRP善加利用他們的會員資格
- 連結利用各種資源
- 邀約他人改變生活

健康生活評估項目

- ✓ 在新會員獲得套裝後，馬上預約時間來評估生活習慣
- ✓ 建議他們前往網站 doterra.com/CA/zh > 訓練系統手冊了解更多詳情

1 說明dōTERRA健康生活金字塔

- ✓ 請他們自我評估（頁3）
- ✓ 告訴他們dōTERRA的養生方式（頁4-12）
- ✓ 鼓勵他們寫下預計執行的項目（頁13-15）



2 健康諮詢

- ✓ 完成健康諮詢表格（頁16）
- ✓ 請討論他們的90日計劃以及未來三筆忠誠顧客獎勵計劃訂單
- ✓ 說明LRP的規則並幫助他們於線上設立好第一筆訂單



3 了解相關資訊與社群資源

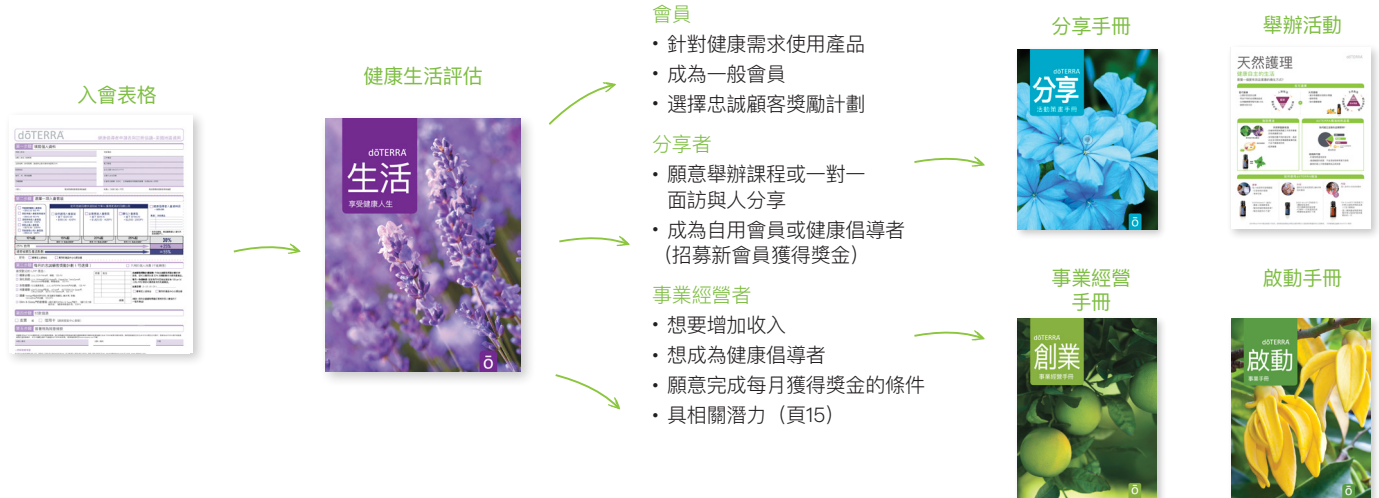
- ✓ 推薦你最喜歡的產品資訊手冊及手機應用程式
- ✓ 分享利用產品幫助他們完成90日目標的工具
 - 加拿大版生活賦能系列（即將發行！）
 - 加拿大版Living雜誌
- ✓ 會員加入首月需聯繫關心2至3次，之後定期與他們保持聯繫。



4 新會員追蹤

☑ 鼓勵他們開始與他人分享或經營dōTERRA事業

你有14天的時間可以了解每位你經手入會的新會員在組織的定位。初期和會員培養的關係對於他們日後的成功非常重要。利用以下的流程進行後續的活動。要能真正改變生活，他們加入會員的前14天是確保你們都能成功非常重要的基礎，奠定彼此的關係其實只需要付出一點點的時間。先建立起良好的榜樣來支持他們，之後你的事業經營者才更有可能遵照這樣的模式照顧其他人。



會員管理

了解會員適才適任對於你的成長、晉升以及業績非常重要。明確訂定目標以穩固彼此的關係就能因才適用。有些人決定果斷，有些人則需花更多的時間邁向下一步。盡可能在他們加入的前14天了解他們，以此做出最好的判斷與決定。

會員管理方法

新會員：

- 讓會員負責最適合他們成長的工作並全力支持。與其滿足短期的需求優先選擇長遠的規劃與目標。
- 前14天內的直系幹部可以更換。
- 請諮詢你的上線或請電洽dōTERRA®事業經營熱線，尋求排線部門相關協助。

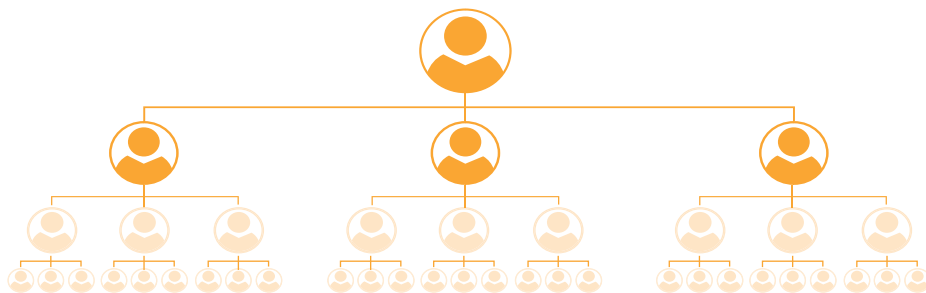
團隊管理與結構

建立團隊的速度因人而異。取決於你的事業經營者或者經營夥伴入會的狀況和投入的程度，這些都會影響你發展下線的快慢。譬如有些人從培育一名事業經營者開始，其他人可能一開始便建立三條下線（很可能因為他們一開始就有比較廣闊的人脈或者先前建立的關係）

第一層：事業經營夥伴
(決心與能力兼具)

第二層：事業經營者與分享者
(決心與能力擇一)

第三層 (大量)：一般會員



升級或轉讓自用會員

自用會員：

- 假使需要的話，入會前14天都可以更換其位置。
- 可以利用線上辦公室自行升級為健康倡導者 (WA)。
- 如果在14天後決定轉為健康倡導者，他們和你的直系關係不變。
- 如果你想要變更他們的位置 (14天過後)，必須在入會後的90天轉為健康倡導者。完成後可有14天決定他們所屬的團隊。
- 讓他們與認識且具有相同興趣的會員分至同一組。

團隊管理與結構

介紹人：

- 向會員介紹dōTERRA®的人（聯繫以及邀請的人）。
- 新會員入會後60天內如購買產品，介紹人可獲得快速獎金。
- 與直系幹部（保薦人）合作（如果非同一人）分配健康生活評估、後續照顧以及其他支援工作。
- 介紹人可以在新會員入會後頭14天內於線上辦公室更動其直系幹部（保薦人）。
- 會員介紹人與晉升相關。

除非面臨晉升的需求，才需考量將你的會員轉讓給其他幹部或事業經營者。

六個月未消費會員轉移：

若六個月內無任何消費行為（任何帳戶皆未有訂單與六個月內皆未獲得獎金），健康倡導者可要求變更保薦人或／和介紹人。希望轉移的會員必須自行提出申請，使用會員帳號的電子信箱。

保薦人：

- 會員直接歸屬的負責人（也稱為直系上線）。
- 可享三次方威力團隊和太陽系獎金。
- 協助健康生活評估以及其他後續照顧工作等需求（依照團隊間達成的協議）。

變更
方式

如欲於頭14天更動其保薦人請至：線上辦公室 > 下線 > 更改保薦人。

如有相關轉移問題請至線上辦公室進入下線 > 排線。申請與變更可寄至placements@doterra.com。

網羅事業經營者

如何尋找事業經營者？

尋找適合的事業夥伴對於經營成功的事業而言非常重要。可從現有的會員與潛在的新朋友開始。許多人一開始只使用產品或者只和少數的人分享。鼓勵大家多使用產品、適當定期的關心照顧並且分享各種願景。久而久之，事業經營者便會一一出現。

如果還未發現適合的人選，繼續招募會員。根據過往的數據，10個人中最終會有1至2個人對經營dōTERRA®事業展現興趣。訂下啟動事業的30至90天內找到三名事業經營者與訓練他們的目標。當你的團隊也開始招募會員並且決定要開始經營事業時，能改變更多人的生活，你的團隊也會更快速地成長。

決心與能力兼具的事業經營者

決心= 完成「事業經營」手冊內的三大步驟

能力= 決定經營事業後的前14天獨自成功招募會員

你認識的人中誰...

- 具建立人脈的能力或影響力
- 對於整體、健康、積極的生活方式有興趣
- 目標導向、主動積極、具企圖心
- 正面、熱情、感染力
- 具企業領導力、銷售的經驗
- 正值創業的好時機
- 想改變經濟狀況或擁有更好的未來

潛在的事業夥伴



請利用第七頁的成功人才評估表。針對表上列舉的每個特質，試著為潛在對象評估分數。按照分數依序寫下姓名。

「想要影響他人，必須先知道他們受到了甚麼影響。」東尼·羅賓斯
(美國知名作家)

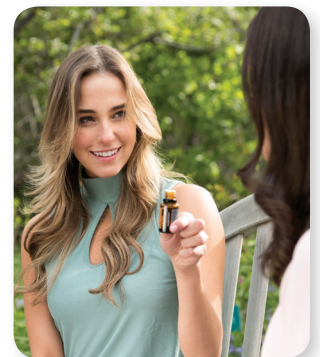
介紹內容

每個人選擇dōTERRA®的原因各有不同。有些人會考量額外收入，而有些人是因為使命感。進行事業經營評估時，關注他們重視的事物。利用「事業經營」手冊開啟適當的話題。了解他們的需求能幫助你找出他們的目標與dōTERRA®提供方法的關聯。

步驟一：利用一對一家訪或者聚會介紹說明

步驟二：鼓勵符合條件的潛在人選成為事業夥伴

步驟三：讓新的事業經營者著手事業經營三步驟
(事業經營手冊頁10)



後續工作

發給每位新的事業經營者一份「啟動」手冊，分享這些奠定他們邁向長遠成就的方式。鼓勵他們即便在啟動事業月份前就可以馬上開始分享以及邀請。

每周「成功進度表」確保：

- 檢視執行的進度
- 彼此的聯繫與提供的支持
- 持續了解最新狀況及如何幫助他們

隨著你不斷地招募新會員，可以考慮將某些會員安置在那些積極招募且輔助團隊的事業經營者之下。幫助他們達成目標，這些最終也能讓你完成自己的理想。

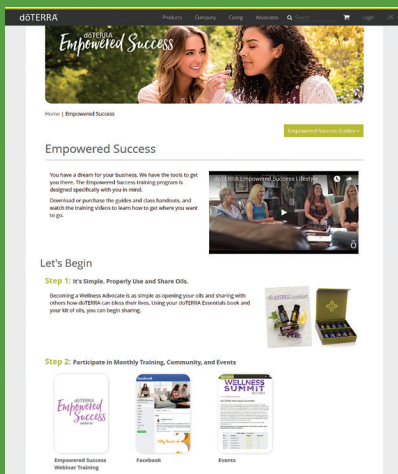


支持

「我們使用精油、我們分享精油、我們也教導他人如何這麼做。」

賈斯汀·哈里森，dōTERRA®經銷商

了解更多：



dōTERRA.com/CA/zh > 訓練系統手冊

在此感謝所有健康倡導者領導者以及協助並參與訓練系統手冊內容的每一位。