

dōTERRA®

Lanzamiento

Guía del negocio
Costa Rica



Lanza tu éxito

Esta Guía de Lanzamiento es tu mapa para lograr el Rango Elite: El fundamento de todos los Rangos de dōTERRA®. Tu éxito depende de ti. ¡Confía en el proceso para experimentar el éxito!



+ Actuar

- Habla con 45 o más personas
- Inscribe a 15 o más personas
- Patrocina de 1-3 Constructores

= Resultados

- Cambia vidas
- Crece personalmente
- Crea un ingreso residual

P

PREPÁRATE

- Energiza tu lanzamiento (p. 4)
- Programa tu éxito (p. 6)
- Refina tu lista de nombres (p. 7)

Pre lanzamiento: 1-2 semanas

I

INVITA

- Conéctate y comparte naturalmente (p. 8)
- Invita a 45 personas o más a obtener más información (p. 9)

P

PRESENTA

- Presenta dōTERRA® a 30 personas o más (p. 10)
- Programa clases en tus clases



Buscador del éxito



Guía de Soluciones Naturales

PASOS SENCILLOS HACIA EL ÉXITO

Elite

LÁNZATE A ELITE
Elite: 3,000 PV



Plata

LANZA TUS 3
CONSTRUCTORES A ELITE

E E E



Platino

CADA UNO DE TUS
CONSTRUCTORES LANZA A 3 ELITE

P P P
E E E E E E E E E E

I

INSCRIBE

- Inscribe 15 o más (p. 11)
- Haz las evaluaciones de estilo de vida (p. 12)

A

APOYA

- Dale seguimiento a los miembros (p. 13)
- Encuentra a tus Constructores (p. 15)



Mes de lanzamiento



Guías *Vive,*
Comparte,
Construye



Guía de Inicio de
Negocio
(Lanzamiento)

Energiza tu lanzamiento

Tu confianza en los productos y las oportunidades financieras de dōTERRA® pueden cambiar vidas, incluyendo la tuya: ésta será la mayor fuente de combustible para lanzar tu negocio. Cuanto mayor sea tu nivel de confianza, más fácil será compartir lo que amas.

EL ÉXITO COMIENZA CONTIGO



- Crea tu Plantilla de LRP (Auto Envío) con 100 PV o más para recibir comisiones.
- Implementa el Plan de Bienestar Diario que creaste en la Guía Vive, en la página 16.
- Aprende más usando regularmente una Guía de Referencia de aceites y participando en actividades de educación continua.

COMPARTIR CAMBIA VIDAS



- Comparte tu pasión por vivir el estilo de vida de bienestar dōTERRA® e inspira a quienes te rodean para abrirse a la posibilidad de aprender a hacer lo mismo.
- Utiliza la Guía Comparte para hablar con otros e invitarlos con éxito.
- Comienza conectándote con tus prospectos y construyendo tu tubería (PIPIA).

CONSTRUYE TUS SUEÑOS



- Conéctate con el apoyo de tu línea ascendente:

Apoyo clave: _____
 Correo electrónico: _____
 Teléfono: _____

Llamadas de equipo/sitio web/grupos de Facebook: _____

- dōTERRA® es un poderoso vehículo para llevarte de donde estás a donde quieres estar. Expande la meta que fijaste en la Guía Construye:

Fija metas y actúa

Meta para lograr ser Elite (encierra uno en un círculo)

30 días 60 días 90 días
ideal *sobresaliente* *promedio*



Meta de 90 días

\$ _____ /mes

 Rango



Meta de 1 año

\$ _____ /mes

 Rango

Al fijar metas de negocios y actuar con compromiso, conectarás tus esfuerzos con tu visión para un mejor futuro. Esta conexión consciente te da energía repetidamente, aunque te encuentres fuera de tu zona de confort.

Sé un proveedor de soluciones

Un Distribuidor Independiente de dōTERRA® comparte bienestar y enseña que “con un Kit de inscripción inicial” y la Guía de Referencia de aceites esenciales CPTG® dōTERRA® estarás preparada para atender el 80% de las prioridades de bienestar en el hogar. Para las ocasiones en que necesites apoyo, acércate a un profesional de la salud para que te ayude en tu búsqueda de las mejores soluciones científicas y naturales.



Si decides ser el proveedor de soluciones de tu hogar, tus experiencias crearán entusiasmo para compartir con otros. Durante toda interacción con posibles prospectos, proyecta una imagen de bienestar y sé auto referente.

El programa Empowered Success de dōTERRA® te permite empoderar a otros para cambiar sus vidas.



Comprométete y programa tus actividades de PIPIA.

Ésta Guía te da detalles de la manera en que puedes prepararte eficazmente en los aspectos esenciales para el lanzamiento de tu negocio.

SUGERENCIAS

- Sé tú mismo y comparte con naturalidad tus experiencias para que otros puedan visualizar las posibilidades.
- Después de esta introducción positiva, invita a tus candidatos a aprender más en una clase o clase Uno a Uno, donde puedas ofrecerles la oportunidad de inscribirse.

Esenciales para el lanzamiento:

- 1 INVITA** a presentaciones de productos y negocio
- 2 ENSEÑA** a dar presentaciones de productos y negocio
- 3 HAZ SEGUIMIENTO** con entrevistas de estilo de vida
- 4 APOYA** a tus nuevos Constructores para su inicio

El éxito se programa

Mes de lanzamiento: 15 inscripciones X 200 PV promedio por inscripción = 3,000 VO Elite

Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
		1 pm 1:1 con Marcía				
			7 pm clase sobre aceites			3 pm 1:1 con Elena 4 pm 1:1 con James
		6 pm Clase de soluciones naturales		Mediodía: Miniclase en barra de jugos		
	12 pm 1:1 con Karla					

No juzgues el día por lo que cosechaste sino por las semillas que plantaste.
-Robert Louis Stevenson

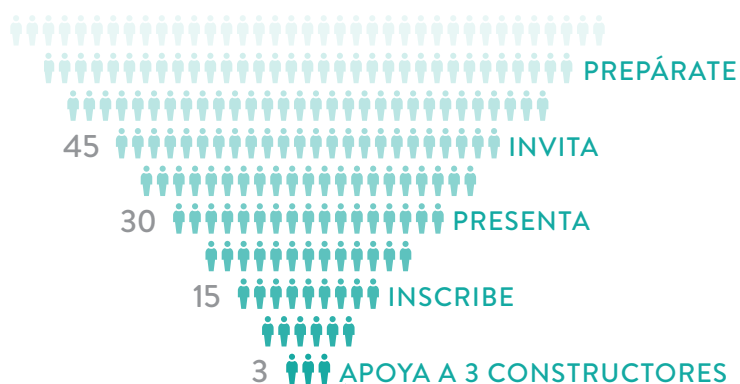
Expande tu influencia

Entre más personas experimenten tu mensaje, más se inscribirán; y más vidas cambiarán, incluso la tuya. Comienza compartiendo con tu círculo cercano (relaciones de confianza ya establecidas). A medida que se enamoren de dōTERRA®, serán una fuente continua de contactos.

DURANTE TU MES DE LANZAMIENTO:

1. Programa 3 clases o 15 reuniones de persona a persona (o una combinación)
2. Aparta tiempo para invertirlo en tu negocio
3. Pregúntate y programa:
 - ¿Quién necesita una introducción a las soluciones que ofrecen los aceites?
 - ¿Quién necesita seguimiento para inscribirse?
 - ¿Quién necesita una entrevista de estilo de vida?
 - ¿Quién necesita una explicación del negocio?
 - ¿Quién está listo para tener una clase?

REFINA TUS PROSPECTOS



Buscador del éxito

Depura los nombres de la lista de prospectos que tienes (basáte en las Guías Construye y Comparte) y lleva control de tus actividades de PIPIA con tus 45 candidatos principales. Busca en tus contactos telefónicos y amigos de redes sociales a aquellas personas que valoren el bienestar, el propósito y la libertad. Cuando nuevas personas entren en tu mente y en tu vida, agrégalas a tu lista para mantener el flujo de prospectos. Identifica a los posibles Constructores que sobresalgan por ser personas con una mayor capacidad para lograr el éxito (ver la página 15).

Meta: 45+ 30+ 15+ 15+ 3+

P	I	P	I	A	
	Comparte e invita	Presenta	Inscribe	Entrevista de estilo de vida	Resumen del negocio
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.					
41.					
42.					
43.					
44.					
45.					

Nombre

Notas

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.	
41.	
42.	
43.	
44.	
45.	

Conecta, comparte e invita

dōTERRA® es un negocio de relaciones. Basa tu actitud en la confianza, mostrarle a las personas que te interesaste en ellas es el mejor regalo que puedes darles para que se conecten. Tanto con tus relaciones existentes como nuevas, desarrolla una relación de certidumbre en cada interacción. Procura cambiar vidas al compartir lo que amas, sin importar dónde estés o con quién estés.

1 CONÉCTATE CON LA GENTE AUTÉNTICA Y SINCERAMENTE

Llámalos por su nombre. Haz preguntas y escucha para descubrir sus intereses y necesidades. Sé auténtico y construye relaciones de confianza. Conéctate singularmente con nuevos amigos y con quienes ya conoces.

Alguien a quien ya conoces:



¿Cómo estás? ¿Cómo está tu familia? actualízame. ¿Qué está pasando en tu vida? Leí la publicación de que tu hija (o) no se siente bien. ¿Cómo están afrontando esto? (Personaliza tus preguntas para tus contactos existentes)



Alguien nuevo:

A las personas les encanta hablar de sí mismas. Haz preguntas acerca de áreas de su vida de las cuales pienses que a ellos les encanta hablar. Encuentra áreas en común y procura establecer relaciones cuando conozcas a alguien nuevo.

2 CONECTA A ESAS PERSONAS CON TUS SOLUCIONES

Comparte soluciones procurando agregar valor y emparejar naturalmente tales soluciones de producto o negocio con sus necesidades.

Alguien a quien ya conoces:



¿Has notado que mucha gente anda en busca de soluciones naturales en estos días? Cada vez parece más importante comer mejor, hacer más ejercicio, dormir mejor y evitar productos tóxicos en el hogar. ¿A ti te interesan esas cosas? ¿Qué tipo de cosas haces con tu familia? ¿Qué sabes de los aceites esenciales?



En serio, los aceites esenciales están revolucionando el mundo, ¡y no puedo parar de hablar de esto! Tienes que enterarte. ¿Has probado alguno? Esto es lo que alguien hizo por nosotros. Nos encantaría darte algo para que pruebes con alguna prioridad de bienestar que desees atender. Luego te llamaremos en unos días para ver cómo te ha ido.



Alguien nuevo:



Conoce a una persona nueva. Haz preguntas acerca de su trabajo para que puedas personalizar tus respuestas y relacionarte mejor. Sin importar lo que digan, visualiza a la persona como alguien con quien puedes trabajar o con quien ya has trabajado. “Yo trabajo con mamás y les enseño a cuidar a sus familias naturalmente usando aceites esenciales y otros productos” o “yo trabajo con quiroprácticos y les enseño a crear una fuente de ingresos adicionales en sus clínicas enseñando a sus pacientes a vivir un estilo de vida en bienestar con aceites esenciales” Si te toca hablar primero: “mi trabajo es maravilloso. Me encanta... Y tú ¿qué haces?”



Invita a cambiar vidas

No necesitas ser un experto para invitar con éxito a otras personas para que se conviertan en sus propios proveedores de soluciones. Descubre qué es lo más importante para cada persona, interesándote genuinamente en quién es, qué está experimentando y cómo puedes ayudarle.

3 CONÉCTALOS A UNA PRESENTACIÓN

Estas son algunas maneras de invitarlos a aprender más en eventos diferentes. Consulta las directrices adicionales en la Guía Comparte.

WEBINAR

“ Sé que te interesa (tema) _____. Si te envío las claves de acceso a un webinar acerca de (tema) _____, ¿lo verías? ”

CLASE

“ He estado aprendiendo acerca de los aceites esenciales. Mi familia y yo nos estamos beneficiando enormemente de ellos y los usamos para todo; dormir mejor, gozar de más energía, fortalecer el sistema inmunitario, crear limpiadores atóxicos, en fin ¡para todo! Se que en tu familia han tenido inconvenientes en el bienestar (por ejemplo: problemas por el cambio de estación, tensión, etc) ¡y pensé en ustedes! Voy a dar una clase de bienestar y me encantaría que fueras mi invitado personal. Va a ser en mi casa el jueves a las 7:00 p.m. o podemos reunirnos la próxima semana. ¿Qué te conviene más? ”

UNO A UNO

“ Hola _____, ¿tienes un segundo? Fantástico, yo también tengo poco tiempo; pero estoy llamando a mis amigos que se interesan en asuntos de bienestar para concertar una visita de 30 minutos en la cual repasaremos sus metas de bienestar, les daré un par de sugerencias sobre el uso de aceites esenciales y otros productos naturales, y luego les mostraré las opciones más populares. Si encuentras cosas que desees probar para ti y tu familia, fantástico. Si no es así, no hay ningún problema. ¿Te gustaría explorar algo así? ¡Excelente! ¿A qué hora te conviene más, mañana a la 1:00 de la tarde o el jueves a las 7:00 de la noche? ”

ENTREVISTA DE ESTILO DE VIDA

“ Me gustaría cerciorarme de que sepas usar los productos y que obtengas las máximas recompensas. Nuestro siguiente paso es concertar una llamada rápida para crear una lista de cosas que desees, mostrarte cómo ordenar y darte las mejores sugerencias y trucos para obtener el máximo de producto gratis. Todo eso toma de 30 a 40 minutos. La meta es que puedas ordenar por ti mismo cuando quieras. ¿Qué te parece? ¡Excelente! Tengo disponible el miércoles a la 1:00 p.m. y el jueves por la noche después de la cena. ¿Cuál te conviene más? ”

RESUMEN DEL NEGOCIO

“ Hay tres maneras en que apoyo a mis clientes en su viaje con dōTERRA®. La primera manera es ayudándoles a aprender a usar los productos, obtener más educación y referir amigos que se interesen en asistir a una clase.

La segunda manera es ayudándoles a obtener productos gratis y quizás hasta obtener un poco de dinero extra al compartir dōTERRA® con sus seres queridos.

Y la tercera es para quienes dicen yo sé que es importante tener múltiples formas de ingreso y me encanta todo lo que tenga que ver con métodos naturales para cuidarme. Me encantaría desarrollar un negocio haciendo esto en mi tiempo libre desde mi casa.

Entonces, ¿cuál de estas tres es la mejor manera en que podría apoyarte? Si la persona escoge la manera dos o tres, dile yo me organizo cada semana para enseñar cómo se hace eso. Tengo disponibles el martes a las 7:00 p.m. y el jueves a mediodía. ¿Cuál de estos días sería mejor para ti? ”

Ayuda a la gente a decir sí:

- Sé claro en tu invitación (por ejemplo: una clase para descubrir soluciones para el bienestar general)
- Expresa el valor que tiene el tiempo que van a invertir
- Dales dos opciones que puedan funcionar para ellos (por ejemplo: clase o entrevista de Uno a Uno)
- Fortalece la relación, genera confianza a través de múltiples interacciones, y cumple tu palabra

Presenta el mensaje

El siguiente paso para tus candidatos, después de haberlos invitado a aprender más, es experimentar el mensaje acerca de los transformadores productos y oportunidad generadora de ingresos de dōTERRA®.

LAS PRESENTACIONES PUEDEN HACERSE DE MANERAS DIFERENTES. HAZ LA QUE TE DE MEJORES RESULTADOS.



Clase, Uno a Uno o llamada tripartita
Webinar, video o redes sociales



En tu casa o en la casa de un amigo
Cafetería o restaurante
Oficina
Espacios diseñados para el bienestar
(quiropático, consultorio)

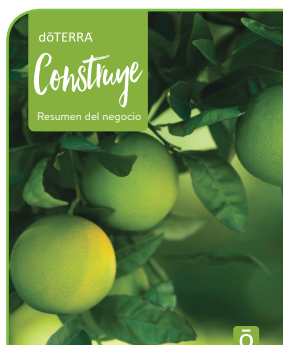
ESCOGE TU PRESENTACIÓN



PRODUCTOS (40-50 MIN.)

Propósito:

- 1 Reunir personas, escuchar sus necesidades, dejarlas probar los aceites. Hazlo divertido.
- 2 Concéntrate en las necesidades de los asistentes; comparte las soluciones principales.



NEGOCIO (20-30 MIN.)

Propósito:

- 1 Reunir personas, escuchar sus necesidades, explicarles la oportunidad que ofrece dōTERRA®.
- 2 Concéntrate en las necesidades de los asistentes; conoce y comparte la manera en que puede ayudarles esta oportunidad.

- 5 min: Haz conexiones / cuenta tu historia (1-2 min)
- 1 min: Declara tu intención
- 10 min: Por qué usar aceites esenciales / por qué escoger a dōTERRA (p. 1)
- 5 min: Prioridades de bienestar (p. 3)
- 10-20 min: Presenta los aceites esenciales y el paquete LLV (p. 2-3)
- 9 min: Explica las opciones de inscripción y los pasos siguientes (apoyate en los materiales)
- Sirve refrigerios y contesta preguntas
- Ayuda a los invitados a inscribirse

- 2-5 min: Haz conexiones / cuenta tu historia (1-2 min)
- 1 min: Declara tu intención
- 2-5 min: Averigua cuál es su situación (cubetas vs. tubería - p. 2)
- 2-5 min: Por qué escoger a dōTERRA (p. 3)
- 2 min: Lo que se necesita para hacer esto (p. 4-5)
- 2 min: Plan de remuneración (p. 6-7)
- 4-5 min: Visualiza y escoge una ruta (p. 8-9)
- 5 min: Pasos siguientes (p. 10-11)
- P y R: ¿Hay algo más que desean saber?

PROGRAMA CLASES EN TUS CLASES

Haz crecer tus contactos invitando a los asistentes a tener una clase propia. Trae algunos regalos de bajo costo (por ejemplo: llaveros) como incentivos para que programen las clases.



Posiblemente hayas pensado en personas que conoces y podrían beneficiarse de esta misma experiencia. Si quieres tener tu propia reunión, habla con uno de nosotros después de esta reunión. Y si programas tu reunión hoy, ¡te regalaremos este llavero! (muestra el llavero)



Inscríbete exitosamente

Inscribir es el clímax de la presentación, ¡es cuando los asistentes deciden cambiar sus vidas! Durante la clase, averigua las razones que hicieron llegar a cada invitado y llega preparado para ofrecerles soluciones según sus necesidades. Guía a los nuevos inscritos para que escojan el tipo de afiliación y kit que mejor se adapte a sus necesidades.

“ EL CIERRE

Al comienzo les prometí mostrarles cómo usar estos aceites en sus hogares. Veamos las opciones. Explica las opciones de inscripción.

Primera opción

“ Ahora voy a mostrarles los kits de inicio más populares. Este es el Kit Esenciales para el Hogar Premium, que trae 10 de los principales aceites, muchos de los cuales acabamos de explicar. También incluye un maravilloso difusor para disfrutar los beneficios aromáticamente. Sin embargo, el más popular de todos es el Kit Soluciones Naturales. Literalmente trae todo lo que vemos en el botiquín del baño. Es verdaderamente un Kit de estilo de vida que cubre todas las tres áreas básicas de interés: **preparación, auto cuidado y hábitos de bienestar diarios**. Incluye un difusor, una caja para almacenar aceites, y te da la oportunidad de ganar 100 puntos de productos gratis (después de hacer tu primera orden LRP) para que puedas obtener sin costo algunos de tus productos preferidos. Y además ¡Avanzas hasta el 15% de porcentaje acumulable de puntos para premios en tus órdenes LRP! ¡Puedes ver por qué este es el kit más popular!

Segunda opción

“ Ahora voy a mostrarles dos de nuestros kits de inicio más populares. Éste es el Kit Esenciales para el Hogar más Smart & Sassy, contiene aceites de 5 mL, ideal para viajes, contiene 85 gotas por botella. El Kit Esenciales para el Hogar Premium trae los mismos aceites pero con 250 gotas por botella y un Difusor de Pétalo. El triple de aceites por menos del doble de dinero. Ambos kits incluyen Incienso cuyos beneficios son inigualables. Pueden consultar su precio individual en la lista vigente para comparar el ahorro.

“ PASOS SIGUIENTES

- Menciona cualquier oferta especial de inscripción y cómo calificar para recibirla. Se claro y conciso
- Hazles saber que pueden agregar artículos individuales para prioridades específicas. Ten a la mano una Guía de Referencia para que puedan buscar artículos
- Recuérdales que pueden recibir un premio gratis si se inscriben ese mismo día

Escoge el kit que más te convenga a ti y a tu familia.

- Invítalos a entregar sus formularios de inscripción, explícales la diferencia entre Cliente Mayorista y Distribuidor Independiente, enséñales a llenar el formulario

Disfruten de los refrigerios infundidos con aceites esenciales. Si tienen alguna pregunta, _____ (el anfitrión) y yo podemos contestarlas.

SUGERENCIAS DE INSCRIPCIÓN:

- Alienta a los candidatos a comprar un kit para que puedan tener a la mano varios productos, no solo uno o dos
- Diles lo que más te gusta del kit que crees que es el mejor para ellos
- Conéctalo todo con sus prioridades de bienestar y la manera en que los kits están diseñados para brindar ese apoyo específico
- La mente confusa dice que no. Evita mostrar un número excesivo de artículos. muestra unos pocos, haz una oferta especial y manténlo simple
- Inscribe a la mayoría de personas como Clientes Mayoristas. Inscribe a quienes desean compartir o desarrollar el negocio como Distribuidores Independientes

CÓMO RESPONDER A ESTAS DIFICULTADES:

- **No sabe qué kit ordenar:** *¿En qué estás trabajando? Observa sus prioridades de bienestar; invítalos a encontrar soluciones en la Guía de Referencia. “¿Cuál de los kits te serviría mejor?” Ofrece tus sugerencias. “Si yo fuera tú, ordenaría...”*
- **No sabe cuál tipo de inscripción elegir:** *¿Qué factores estás considerando? Escucha y considera sus deseos o preocupaciones. Ofrece sugerencias:*
- **Preocupaciones financieras:** *“¿Te gustaría tener una clase para ganar dinero y obtener el kit que realmente deseas?”*
- **No está segura por dónde comenzar:** *“¿Sería mejor para ti escoger un par de aceites para atender una prioridad de bienestar y luego, con experiencia en una semana, podrás escoger el kit que te convenga?”*

Entrevista sobre el estilo de vida

Procura atender las necesidades de tus inscritos y gánate el derecho de mantenerlos como Clientes en el futuro. Los nuevos inscritos, ya sean Distribuidores Independientes o Clientes Mayoristas, entran con un kit y luego en el programa de LRP (Auto Envío). Esta segunda inscripción es lo que construye tu tubería financiera (PIPIA).

La fortuna está en el seguimiento

PROPÓSITO DE LA ENTREVISTA SOBRE EL ESTILO DE VIDA

Ayuda a CADA nuevo inscrito:

- A usar los productos que tiene
- A crear un plan de bienestar diario
- A aprovechar al máximo su membresía a través del programa de LRP
- A conectarse con los recursos
- Invítalo a cambiar vidas

LISTA DE VERIFICACIÓN SOBRE EL ESTILO DE VIDA

- Programa una revisión tiempo después de que tu nuevo inscrito haya recibido su Kit de inscripción

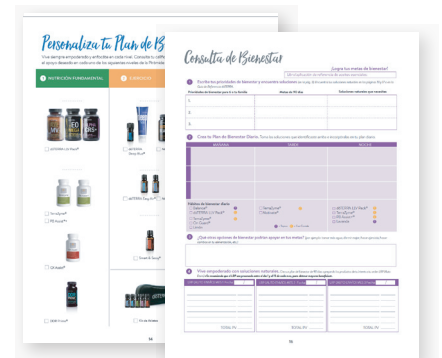
1 Introduce la Pirámide de Bienestar dōTERRA

- Haz que se califiquen ellos mismos (p. 3)
- Explícales el estilo de vida dōTERRA® (p. 4-12)
- Invítalos a crear su lista de artículos deseados (p. 13-15)



2 Consulta de bienestar

- Realiza la consulta de bienestar (p. 16)
- Haz lluvia de ideas para crear un plan de 90 días y las próximas tres órdenes en LRP
- Enséñales acerca del Programa de Recompensas por Lealtad (LRP) y ayúdales a hacer su primer orden en línea



3 Conéctalos con la comunidad y los materiales educativos

- Recomiéndales la Guía de Referencia para uso de los aceites
- Muéstrales las herramientas que les ayudarán a aprender más de nuestros productos e invítalos a consultar:

www.doterra.com

Facebook Oficial Doterra Costa Rica: @doterraCREspanol

- Comunícate 2-3 veces en su primer mes y continúa comunicándote periódicamente con ellos



4 Seguimiento a nuevos Distribuidores o Clientes

Invítalos a Compartir o Construir dōTERRA®

Tienes un período de 14 días para descubrir el mejor lugar para colocar a cada nuevo inscrito. Tu interacción temprana con ellos es crítica para su éxito a largo plazo. Usa el proceso que damos a continuación para guiar tus actividades de seguimiento. Para cambiar vidas verdaderamente, piensa que estos 14 días de su membresía son tu inversión para asegurar el éxito personal y el de tus inscritos — solo te tomará un poco de tu tiempo. Si tú acostumbras hacer este apoyo, tus Constructores se verán más inclinados a hacer lo mismo.



Estrategia de colocación

La colocación correcta de tus inscritos es crítica para tu crecimiento, avance de Rango y calificación para recibir comisiones. Establece expectativas claras para salvaguardar las relaciones y asegurar la mejor colocación. Algunos escogen su ruta inmediatamente, otros se toman un tiempo para decidir y ser más que un Cliente. Usa *sus primeros 14 días* para aprender todo lo que puedas y luego tomar las mejores decisiones de colocación.

SUGERENCIAS DE COLOCACIÓN

Todos los nuevos Distribuidores Independientes:

- Coloca a cada persona donde pueda desarrollarse mejor y recibir apoyo. Escoge la visión y el éxito a largo plazo en lugar de las necesidades a corto plazo
- Se puede cambiar el patrocinio de colocación una vez dentro de los primeros 14 días
- Consulta con tu Líder ascendente, mentor o en la línea de negocios de dōTERRA® para recibir apoyo sobre tu estrategia de colocación, al alcanzar el Rango Premier o superior o bien, puedes consultar con tu Gerente de Cuenta dōTERRA®

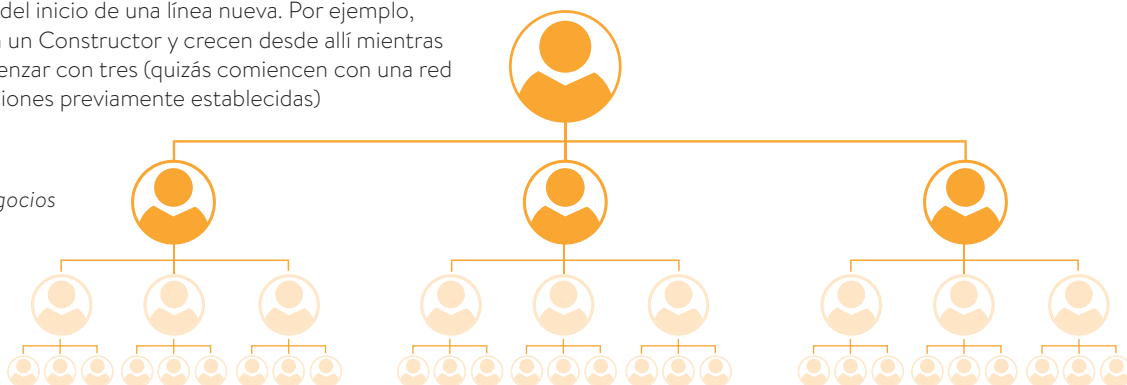
COLOCACIÓN Y ESTRUCTURA DE EQUIPOS

La velocidad en la construcción y estructura de un equipo puede variar. Depende del momento de inscripción de tus Constructores. El momento en que decidan participar como socios de negocio determina la velocidad del inicio de una línea nueva. Por ejemplo, algunos comienzan con un Constructor y crecen desde allí mientras que otros podrían comenzar con tres (quizás comiencen con una red más grande o con relaciones previamente establecidas)

Nivel 1: Tus socios de negocios

Nivel 2: Constructores y Compartidores

Nivel 3 y más: CM y DI



ENTENDER LAS FUNCIONES

Patrocinador de Inscripción (*Enroller*):

- La persona que trajo al inscrito a dōTERRA®. (¿De quién es este contacto? ¿Quién lo invitó?)
- Recibe Bonos de Inicio Rápido sobre las compras de sus nuevos inscritos durante los primeros 60 días después de las inscripciones
- Trabaja con el Patrocinador de Colocación (si es diferente) para determinar quién hará la entrevista sobre el Estilo de Vida, el seguimiento y otras actividades de apoyo
- El nuevo DI o CM cuenta para el avance de Rango del Patrocinador de Inscripción (uno por línea física)
- El Patrocinador de Inscripción puede cambiar al Patrocinador de Colocación de un nuevo inscrito, una vez durante sus primeros 14 días a partir de la inscripción desde su Oficina Virtual

COLOCACIÓN, MOVIMIENTO Y/O ACTUALIZACIÓN DE

Un Cliente Mayorista:

- Coloca a los Clientes Mayoristas en un equipo donde puedan tener intereses similares con otras personas que ya conocen
- Se puede realizar un movimiento de Patrocinador de Colocación dentro de los 14 días a partir de su fecha de inscripción
- Si decide cambiar su cuenta y convertirse en Distribuidor Independiente, puede hacerlo personalmente desde su Oficina Virtual dando clic en el botón "Convertirse en Distribuidor Independiente", o llamando a Servicios del Distribuidor y Cliente Mayorista
- El Patrocinador de Inscripción tendrá un movimiento adicional de 14 días, siempre que el CM haya permanecido por lo menos 90 días como tal

Patrocinador de Colocación (*Sponsor*):

- Persona bajo la cual está colocado directamente el inscrito (también se conoce como Líder inmediato "upline" o Líder de línea ascendente)
- Tiene los beneficios de los Bonos de Poder de 3 y Uninivel
- Asiste en la entrevista sobre el Estilo de Vida y otras necesidades de seguimiento (según los arreglos hechos)



Para cambiar el Patrocinador de Colocación en los primeros 14 días, entra en: Oficina Virtual > Línea Descendente > Cambio de Patrocinador.

Mantén siempre el derecho de inscripción de tus inscritos hasta que tenga sentido transferirlo a su Patrocinador de Colocación u otro Constructor para que avance de Rango. Cualquier duda sobre colocaciones, escribe a colocaciones@doterra.com

Encuentra a tus Constructores

¿DÓNDE LOS ENCUENTRO?

Identificar a tus Constructores es vital para construir un negocio exitoso. Comienza a buscarlos entre tus Clientes y candidatos ya existentes. Muchos comienzan como usuarios de producto y/o compartiendo con unos pocos. Alienta experiencias con productos, haz el seguimiento apropiado y crea una visión de lo que es posible. Con el tiempo van a aparecer los Constructores.

Si no los encuentras inmediatamente, sigue inscribiendo. Estadísticamente, tarde o temprano 1-2 de cada 10 se interesarán en construir un negocio dōTERRA®. Fíjate la meta de encontrar a tres Constructores durante tus primeros 30-90 días. Cuando los miembros de tu equipo inscriban a otras personas que decidan construir, ¡más vidas cambiarán y tu equipo crecerá más rápidamente!

Constructores comprometidos y capaces

Comprometido = completa los tres pasos de la Guía Construye

Capaz = inscribe a alguien por sí solo en los primeros 14 días a partir de su compromiso de construir el negocio

A QUIÉN CONOCES QUE ES...

- Centrado en relaciones o persona de influencia
- Vive un estilo de vida natural, en bienestar y activo (o está abierto a ello)
- Trabaja con metas, es automotivado, es ambicioso
- Es positivo, apasionado, inspirador
- Es emprendedor, tiene experiencia en ventas
- Está en una etapa de la vida apta para desarrollar un negocio
- Anda en busca de mejorar sus finanzas o asegurar su futuro

Posibles socios en el negocio



_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Observa tu Rastreador del Éxito (pág. 7). Califica a tus candidatos con marcas para cada área enumerada arriba. Escribe los nombres que tengan más marcas afirmativas.

“Para poder influir en alguien, necesitas saber lo que ahora tiene influencia en ellos.”

– Tony Robbins

QUÉ PRESENTAR

La gente escoge la oportunidad dōTERRA® por diferentes razones. Algunos vienen en busca de ingresos adicionales, otros por la misión. Durante el resumen de negocio, concéntrate en lo que les interesa a ellos. Usa las páginas de la Guía Construye para dirigirte a las conversaciones correctas. Conocer sus deseos te ayudará a conectar sus metas con las soluciones de dōTERRA®.

Paso 1: Presenta Uno a Uno o en grupos

Paso 2: Invita a tus candidatos calificados a convertirse en socios en el negocio

Paso 3: Ayuda a tus nuevos Constructores a seguir los 3 pasos (Guía Construye p. 10)



QUÉ HACER DESPUÉS

Provee una reseña de como iniciar con cada uno de tus Constructores, enseñándoles la manera en que esta ruta comprobada los preparará para el éxito a largo plazo. Invítalos a prepararse para invitar antes de su mes de lanzamiento.

Los contactos semanales asegurarán:

- Que se midan los pasos hacia el éxito
- Que se sientan conectados y apoyados
- Que tú sepas constantemente cómo apoyar de la mejor manera

A medida que continúes inscribiendo personas, considera colocar algunas de ellas bajo Constructores comprometidos que activamente inscriban y apoyen a su equipo. Finalmente, apoyarlos en el logro de sus metas te ayudará a lograr las tuyas.

Usamos aceites,
compartimos aceites y
enseñamos a otros a
hacer lo mismo.

–Justin Harrison, Distribuidor Maestro

Siguiente Paso

