



byg
dōTERRA[®]
naturligt



At kende din grund vil styrke dig til handling, trække dig gennem svære øjeblikke og inspirere til personlig vækst.

TIPS TIL AT FINDE DIN GRUND

- Spørg dig selv; hvad er min grund, for hvilket formål, eller til hvilken mil vil jeg gå, for at gøre hvad jeg gør.
- Beslut hvilken sag eller overbevisning der inspirerer dig til, at bevæge dig fremad.
- Stop ikke ved det første svar du kommer til. Fortsæt med at spørge dig selv om “hvorfors?”, indtil du finder ud af, hvad der virkelig driver dig fremad.



Min grund

.....

Når du først forstår din grund, uanset hvor usandsynligt, bliver dit “hvordan” nemmere og mere fornøjeligt.

EKSEMPEL: AT FINDE DIT “HVORFOR”

Jeg manglede mit “hvorfors”. Jeg havde tænkt længe og hårdt over mine mål. Mit første mål var at tjene nok penge til at erstatte min indtægt. Jeg nedskrev mit mål, og hvorfor jeg ønskede at nå det mål.

Mål: Erstatte indtægt

Hvorfor:

- For at betale mine regninger
- For at afsætte ressourcer til min families fremtid
- For at nyde mindeværdige aktiviteter med min familie

Jeg troede på mit mål og mine begrundelser, men da jeg oplevede fordelene ved æteriske olier, gik det op for mig, at det ikke var pengene, der motiverede mig til at gå fremad. Jeg begyndte at spørge mig selv hvorfor, og jo mere jeg spurgte, jo mere indsnævrede det mit fokus. dōTERRA havde styrket mig til at tage hånd om min families sundhed, som til gengæld havde hjulpet mig til at styrke andre. Når en anden person siger nej til mig, og jeg er afskrækket, hvad tror du så er mest overbevisende? At jeg vil erstatte min indtægt, eller at jeg ønsker, at mødre som mig selv, oplever den samme følelse af styrke, som dōTERRA gav mig?

at sætte MÅL



At sætte mål giver dig en langsigtet vision og kortsigtet motivation. Et langsigtet mål giver dig et klart perspektiv. Det hjælper dig til, at se udover idags arbejde og husker dig på, at der er en større mening.

Årets slutmål

.....

Et kortsigtet mål kan hjælpe dig med, at måle dit fremskridt i forhold til dit slutmål. Kortsigtede mål dirigerer dig, i måden du bruger din tid på, og afklarer dens værdi.

6 måneders mål

3 måneders mål

1 måneds mål

.....

Skriv dine mål på et synligt sted, så du hver dag husker på, hvad du har til hensigt at gøre. Sæt dem på din computerskærm, dit badeværelsesspejl eller på køleskabet som en påmindelse om, at dette er en forretning og at dét du lægger i den, får du tilbage.

NÅR DU SÆTTER MÅL, SÅ GØR DET SMART:



SPECIFIKT

Et mål skal være klart og veldefineret. Vage mål mangler retning. Gør det så let som muligt at komme dertil, hvor du ønsker, ved at klarlægge hvor du vil ende.



MÅLBART

Inkludér præcise informationer så som datoer, tidspunkter og mængder. Uden en måde at måle success på, kommer du til at mangle fejringen der kommer, når du har opnået noget.



AKTIVITET

Et handlingsorienteret mål begynder med et verbum, der dikterer, hvad du vil gøre. Brug verber der indikerer at gøre noget fremfor at ønske noget.



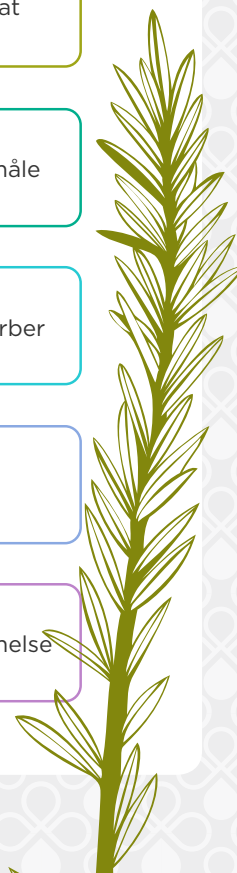
REALISTISK

Hvis du sætter et mål, du ikke har håb om at nå, slider du selvtiliden væk. Ved at sætte realistiske og udfordrende mål, skaber du en personlig tilfredsstillelse.



TIDSBUNDET

Dine mål skal være tidsfølsomme. Når du arbejder hen imod en deadline, stiger din fornemmelse af vigtighed og opnåelsen kan komme hurtigere.





MIT dōTERRA TEAM

	Identificer som bruger, deler, bygger (se bagsiden)	Produkttræning ved første ordre	Tilmeldt sig loyalitetsprogrammet	Har afholdt klasse	Involveret i dōTERRA universitet	Introduceret til ledertræningsprogram

DAGLIGT	UGENTLIGT	MÅNEDLIGT
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Kontakt 2-3 personer ◆ Involver dig i 30 minutters personlig læring ◆ Følg op med kontakter eller klassedeltagere 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Hold 1-2 klasser om ugen ◆ Deltag i et mentoropkald ◆ Uddel 3-5 prøver 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Deltag i et månedligt træningsseminar ◆ Deltag i loyalitetsprogrammet ◆ Evaluér dine mål

global indkomst POTENTIALE



dōTERRAs forretningsmulighed er robust og voksende. Størstedelen af vores wellness konsulenter er fokuseret på brugen af æteriske olier, på grund af fordelene for deres familie og venner. For dem som ønsker at udvikle en overskudsforretning, ved aktivt at arbejde på, at vokse og opnå lederskabsrang, er der betydelige indtjeningsmuligheder som anført nedenfor. Selvfølgelig afhænger enhver konsultents resultater af den tid og det arbejde, de lægger i at bygge deres egen dōTERRA forretning.

Rang	Struktur	Gennemsnitlig Månedlig Indtægt*	Gennemsnitlig Årlig Indtægt*	Procent Af Ledere
Sølv		\$2,100	\$25,500	63%
Guld		\$4,700	\$56,000	21%
Platin		\$8,800	\$105,000	5%
Diamant		\$16,000	\$193,000	8%
Blå Diamant		\$36,500	\$438,000	2%
Præsident Diamant		\$106,800	\$1,282,000	1%

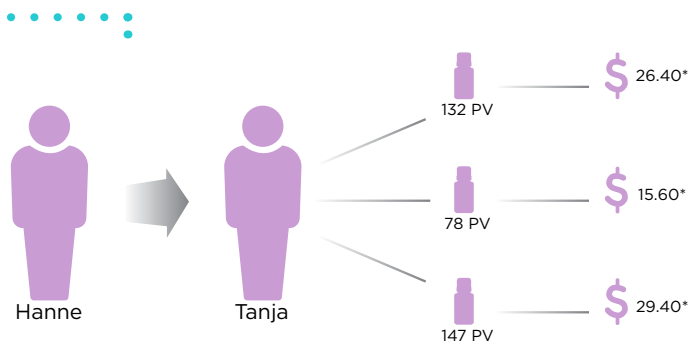
*Denne grafik er baseret på optjenings resultatopgørelserne fra 2013. For at se den fulde opgørelse, besøg venligst til doterratools.com.

KOMPENSATION

FAST START (HURTIG BEGYNDELSES-) – BONUS

Uanset rang, giver “fast start” wellness konsulenter mulighed for, at tjene provision på personer, de deler æteriske olier med, og som de tilmelder. En IPC, som ønsker at tjene “fast start” skal have en loyalitets (LRP) ordre på mindst 100 PV for at deltage. Fast start udbetales ugentligt ud fra PVen (produktvolumen) af de ordre den nye konsulent bestiller i deres første 60 dage.

Hanne tilmeldte Tanja. Tanja bestilte 3 ordre i sine første 60 dage. Hanne fik udbetalt provision for hver af disse ordre svarende til 20 % af CVent omregnet til lokal valuta.

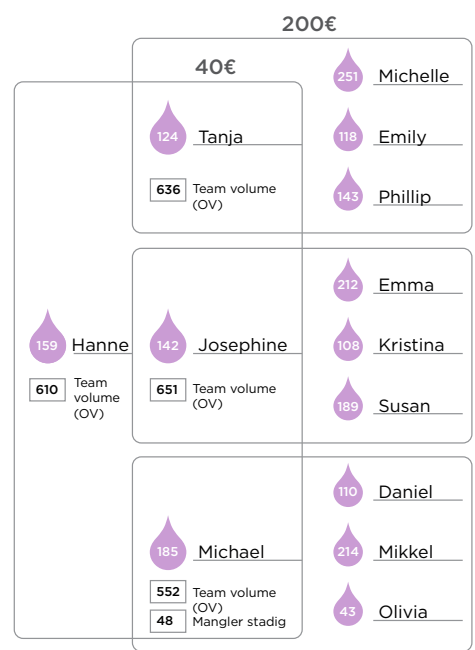


Når du hjælper nye wellness konsulenter med at deltage i share (dele) programmet, tilskynder du dem ikke bare til at få et gratis produkt, men også til at tjene en “fast start” bonus.

POWER AF 3

Hvis du videregiver vigtigheden af loyalitetsprogrammet (LRP) og udvikler den nødvendige struktur til at kvalificere dig til “Power af 3”, så vil du have udviklet den organisation, der er nødvendig, for at opnå lederrang i doTERRA. “Power af 3” udbetales månedligt. Der er tre slags “Power af 3” bonuser: \$50*, \$250*, \$1500*. De kan alle opnås gennem struktur og teamvolumen (OV).

dōTERRA ledere underviser i at bygge til “Power af 4”, til dem som er interesseret i at opnå denne bonus. Det vil sige, at tilføje en fjerde wellness konsulent til sin struktur, hvilket vil øge teamvolumen og forebygge, at du mister bonus, hvis et teammedlem i din “power af 3” glemmer at bestille en loyalitetsordre (LRP) i løbet af måneden.



*Vær opmærksom på, at provision udbetales via din kommissionsvolumen (CV). CV-værdien findes på Builders Price List på doterraeveryday.eu/training/.

*Provision er omregnet og udbetalt i pund eller euro.

DYBDE KONTRA BREDE

Som wellness konsulent kan du potentielt sponsorere alle dine nye tilmeldte. Det ville dog ikke være strategisk i forhold til, at hjælpe dig med at maksimere kompensationsplanen. Du bør istedet placere hver konsulent under en person, som vil uddanne og støtte dem, og i en position som hjælper dig med at strukturere din volume.

Selvom du måske planlægger, at være den primære støtte for en af dine tilmeldte, finder du måske ud af, at vedkommende er bedst placeret længere nede under en bygger eller deler. "Power af 3" indlærer dette koncept ved at kræve dybde, i modsætning til at beholde alle dine tilmeldte i din frontlinie.


















Vidste du, at vores diamanter med de største udbetalinger, har diamanter på deres tredje og fjerde niveau?

Placér dine teammedlemmers navne på den linie de tilhører.

Indsæt månedens ordre-volume i oliedråben.

Sammenlæg volumen fra hvert team og skriv summen i boksen, hvor der står team volume. Team volumen bør være lig med 600 PV (produktvolume) i alt.

200€

	40€	
 _____ <input type="text"/> Team volume	 _____  _____  _____ <input type="text"/> Team volume	 _____  _____  _____
 _____ <input type="text"/> Team volume	 _____ <input type="text"/> Team volume	 _____  _____  _____
 _____ <input type="text"/> Team volume	 _____ <input type="text"/> Team volume	 _____  _____  _____

*Provision er omregnet og udbetalt i pund eller euro.

at identificere og placere **TEAMMEDLEMMER**



En af de vigtigste sider af selve opbygningen af en doTERRA forretning, er placeringen af nyoptegnede wellness konsulenter. Når du placerer nye konsulenter, skal du identificere de aktiviteter de skaber, eller har potentiale til at skabe, og placere dem i forhold til det.



BRUGER

- Er vild med doTERRA og ønsker at være en wellness konsulent for dem selv og deres families skyld.
- Er interesseret i at lære mere, om den rolle æteriske olier spiller i forhold til sundhed og velvære.
- Er villig til at henvise familie og venner, som viser interesse, til en doTERRA leder for at få information.



DELER

- Er vild med doTERRA produkterne og ønsker af og til at dele æteriske olier med andre.
- Er interesseret i at tjene nok i bonusser til at betale for deres månedlige LRP-ordre.
- Er villig til at være vært for, eller invitere gæster til en begivenhed, hvor en doTERRA leder underviser



BYGGER

- Er vild med doTERRA og deler bevidst æteriske olier med andre.
- Er interesseret i at erstatte indkomst ved at opbygge en hjemmebaseret doTERRA forretning.
- Tager initiativ og underviser klasser for at introducere andre til æteriske olier og muligheden
- Lærer aktivt og bruger den viden, de har opnået, til at støtte deres teammedlemmer.

Byggere skal placeres på dit første og andet niveau. Delere skal placeres på dit andet og tredje niveau under byggere, og brugere bør placeres på dit tredje og fjerde niveau under delere. Ofte rykker wellness konsulenter, der begyndte som brugere, hurtigt ind i rollen som deler eller bygger, efter at de oplever fordelene ved æteriske olier. Kommuniker jævnligt med dit team for at sikre, at de får den rette støtte.

En wellness konsulent-leder har 14 kalenderdage efter en ny wellness konsulent er tilmeldt, til at flytte vedkommende indenfor sin organisation.

OPRETHOLD DIN ENROLLER-STATUS

Når du placerer en tilmeldt wellness konsulent direkte under et andet teammedlem, bliver dette teammedlem deres sponsor. At være sponsor er vigtigt, når det gælder "Power of 3" og provisioner, som er baseret på struktur. Når du placerer en personlig tilmeldt wellness konsulent under en sponsor, som ikke er dig, så behold din enroller status. At forblive enroller er vigtigt i forhold til "Fast start" og opgradering af rang.

Opgiv kun enroller-status når sponsoren har:

- Vist sin forpligtelse og støtte til sit team gennem undervisning og vejledning.
- Er vokset hurtigere og stærkere end det medlem, du overfører til dem.
- Er rykket op i rang og behøver enroller-status for at nå lederniveau.