

A close-up photograph of several bright yellow vanilla flowers hanging from a dark brown branch. The flowers have a distinctive shape with several pointed petals. The background is a soft-focus green, suggesting lush foliage.

dōTERRA™  
*Launch*

Business-Leitfaden

# Starten Sie Ihren Erfolg

Der *Launch Business*-Leitfaden begleitet Sie auf Ihrem Weg zum Rang Elite. Dieser bildet das Fundament für alle weiteren Ränge bei dōTERRA™. Sie haben Ihren Erfolg selbst in der Hand. Vertrauen Sie dem Prozess und seien Sie erfolgreich!



## + Maßnahme

- Teilen Sie es mit mehr als 45 Personen
- Schreiben Sie mehr als 15 Mitglieder ein
  - Schaffen Sie Ihr Residualeinkommen

## = Ergebnisse

- Verändern Sie Leben
- Wachsen Sie über sich hinaus
- Schaffen Sie die Grundlage für passives Einkommen

P

### VORBEREITEN (PREPARE)

- Für einen erfolgreichen Start (S. 4)
  - Planen Sie Ihren Erfolg (S. 6)
- Optimieren Sie die Namensliste (S. 7)

1–2 Wochen vor dem Geschäftsstart

I

### EINLADEN (INVITE)

- Treten Sie in Kontakt & Teilen Sie ganz selbstverständlich (S. 8)
- Laden Sie mehr als 45 Personen dazu ein, mehr zu erfahren (S. 9)

P

### PRÄSENTIEREN (PRESENT)

- Präsentieren Sie für mehr als 30 Personen (S. 10)
- Vereinbaren Sie an Ihren Öle-Abenden bereits die Folgenden (S. 10)



Erfolgsplaner



Natürliche Lösungen  
Schulungsmaterialien

## EINFACHE SCHRITTE ZUM ERFOLG



E

### EINSCHREIBEN (ENROL)

- Schreiben Sie mehr als 15 Personen ein (S. 11)
- Führen Sie Lifestyle-Übersichten durch (S. 12)

S

### UNTERSTÜTZEN (SUPPORT)

- Mitgliederbetreuung (S. 13)
- Finden Sie Ihre Builder (S. 15)

## Der Monat des Geschäftsstarts



Live, Share,  
Build Leitfäden



Launch Leitfäden

\*Die angegebenen Zahlen sind Durchschnittswerte aus dem Jahr 2020. Die individuell erzielten Einnahmen können geringer sein.

# Für einen erfolgreichen Start

Ihre Überzeugung, dass die Produkte und finanziellen Möglichkeiten von dōTERRA Leben verändern können – auch Ihr eigenes – ist die größte Energiequelle für den Start Ihres Geschäftes. Je stärker Ihre Überzeugung ist, desto leichter ist es, das zu teilen, was Sie lieben.

## ERFOLG BEGINNT MIT IHNEN



- Stellen Sie Ihre LRP-Vorlage auf 100 PV+, um Provisionen zu erhalten.
- Setzen Sie den täglichen Wellnessplan um, den Sie auf Seite 16 der *Live-Anleitung* erstellt haben.
- Erweitern Sie Ihr Wissen, indem Sie regelmäßig ein Öl-Referenzhandbuch verwenden und an Fortbildungen teilnehmen.

## TEILEN VERÄNDERT LEBEN



- Teilen Sie Ihre Leidenschaft für den Wellness-Lifestyle von dōTERRA™ und inspirieren Sie die Menschen in Ihrer Umgebung dazu, demgegenüber aufgeschlossen zu sein.
- Nutzen Sie die Anleitung zum *Teilen* als Hilfe für das erfolgreiche Einladen und Teilen.
- Machen Sie sich mit Ihren Interessenten vertraut und beginnen Sie damit, Ihre Pipeline zu bauen. Besuchen Sie [doterra.com](http://doterra.com) > Empowered Success für Arbeitsmittel und Videos.

## VERWIRKLICHEN SIE IHRE TRÄUME



- Setzen Sie sich mit Ihrem Upline-Team-Support in Verbindung:  
 Hauptansprechpartner: \_\_\_\_\_  
 E-Mail: \_\_\_\_\_  
 Telefon: \_\_\_\_\_  
 Teamanruf/Webseite/Facebook-Gruppe(n): \_\_\_\_\_
- dōTERRA ist ein mächtiges Werkzeug, das Ihnen dabei helfen kann, dorthin zu gelangen, wo Sie sein wollen. Gehen Sie im Folgenden genauer auf das Ziel ein, das Sie sich in der *Build Anleitung* gesetzt haben.

## Ziele setzen und Maßnahmen ergreifen

**Der Rang Elite als Ziel**  
(Kreisen Sie Ihr Ziel ein)

**30 Tage**     **60 Tage**     **90 Tage**  
*Ideal*             *Ziel*             *Standard*



**90-Tage-Ziel**

\_\_\_\_\_ €/Mo.  
\_\_\_\_\_ Rang



**1-Jahres-Ziel**

\_\_\_\_\_ €/Mo.  
\_\_\_\_\_ Rang

Wenn Sie sich Geschäftsziele setzen und engagiert handeln, verbinden Sie Ihre Bemühungen mit Ihrer Vision für eine bessere Zukunft. Diese bewusste Verbindung motiviert Sie immer wieder, auch wenn Sie sich außerhalb Ihrer Komfortzone befinden.

# Bieten Sie Lösungen an!

dōTERRA™ Wellness-Botschafter\*innen eröffnen einen neuen Zugang zu mehr Wohlbefinden. Wir vermitteln: »Mit einem Buch und einer Box« (The Essentials Booklet & eine Box mit dōTERRA CPTG™ ätherischen Ölen garantiert reiner, geprüfter Qualität) können viele gesundheitliche Prioritäten zuhause umgesetzt werden. Für alles was darüber hinaus geht, empfehlen wir Ihnen, sich an medizinische Fachleute zu wenden, die Ihren Wunsch nach einfachen Lösungen für Ihre Gesundheit unterstützen.



Indem Sie sich dafür entscheiden in Ihrem eigenen Zuhause Lösungen anzubieten, schaffen Sie Begeisterung, die Sie mit anderen teilen können. Vermitteln Sie bei jeder Interaktion mit potentiellen Mitgliedern den Gedanken des selbstbestimmten Wohlbefindens.

Das dōTERRA Empowered Success Programm gibt Ihnen die Möglichkeit, andere in die Lage zu versetzen, ihr Leben zu verändern.



Planen Sie und halten Sie sich an Ihre PIPES-Aktivitäten. In dieser Anleitung erfahren Sie, wie Sie sich effektiv in die Grundlagen Ihrer Geschäftsgründung einbringen können.

## TIPPS

- Seien Sie authentisch und teilen Sie ganz natürlich Ihre Erfahrungen, um andere mit neuen Möglichkeiten vertraut zu machen.
- Laden Sie Interessierte mit dieser positiven Haltung dazu ein, an einem Öle-Abende oder bei einer Einzelpräsentation mehr zu erfahren, wobei Sie ihnen die Möglichkeit geben, sich zu registrieren.

## Gründungsgrundlagen:

- 1 LADEN SIE** zu Produkt- und Geschäftspräsentationen ein
- 2 VERMITTELN SIE** Produkt- und Geschäftspräsentationen
- 3 BEHALTEN SIE DEN ÜBERBLICK** mit Lifestyle-Übersichten
- 4 LEITEN & UNTERSTÜTZEN SIE** Ihre neuen Builder

# Erfolg ist planbar

Im 1. Monat: 15 Einschreibungen x je 200 PV Einschreibungsbestellung = 3.000 OV Elite

Sonntag	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag
		13 Uhr Einzelgespräch m. Maria				
			19 Uhr Öle-Abend			15 Uhr Einzelgespräch m. Elena 16 Uhr Einzelgespräch m. Jan
		18 Uhr Natürliche Lösungen- Abend		Mittag: Minikurs bei der Saftbar		
	12 Uhr Einzelgespräch m. Karl					

"Beurteile den Tag nicht nach der Ernte, die du einbringst, sondern nach den Samen, die du pflanzt."  
-Robert Louis Stevenson

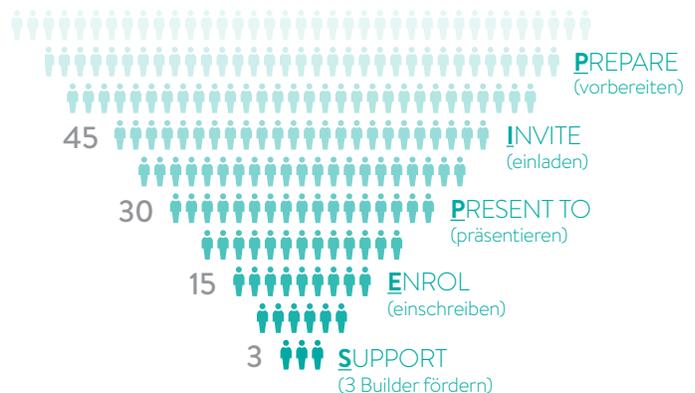
## Erweitern Sie Ihren Einfluss

Je mehr Menschen Ihre Erfahrungen teilen, desto mehr Menschen schreiben sich ein und desto mehr Leben verändern Sie, einschließlich Ihres eigenen. Konzentrieren Sie sich zunächst auf Ihr persönliches Umfeld. Wenn Ihre Verwandten, Freunde und Bekannten sich für dōTERRA begeistern, entwickeln sich daraus weitere Kontakte für Sie.

### WÄHREND DES STARTMONATS:

- Laden Sie 45 Personen ein
- Bieten Sie entweder 3 Öle-Abende an oder vereinbaren Sie 15 Einzelgespräche (bzw. eine Kombination aus beidem)
- Nehmen Sie sich Zeit für Ihr Geschäft
- Stellen Sie sich folgende Fragen und planen Sie:
  - Wer benötigt eine Einführung in natürliche Lösungsansätze mit Ölen?
  - Wer braucht ein Folgetreffen, um sich zu registrieren?
  - Wer benötigt eine Lifestyle-Übersicht?
  - Wer benötigt einen Geschäftsüberblick?
  - Wer ist bereit, einen Öle-Abend zu veranstalten?

### ARBEITEN SIE MIT INTERESSIERTEN



# Erfolgsplaner

Optimieren Sie Ihre Namensliste (aus den *Build* und *Share* Leitfäden) und verfolgen Sie die PIPES-Aktivitäten mit Ihren 45 wichtigsten Interessentinnen und Interessenten. Halten Sie unter Ihren persönlichen Kontakten sowie in Ihren Social Media-Accounts nach Anhaltspunkten Ausschau, wer Wohlbefinden, Sinnhaftigkeit und Freiheit schätzt. Wann immer Sie neue Personen finden oder diese in Ihr Leben treten, fügen Sie sie Ihrer Liste hinzu, damit diese immer gut gefüllt bleibt. Identifizieren Sie potenzielle Builder, die sich durch höhere Erfolgchancen auszeichnen (siehe S. 15).

Ziel: 45+ 30+ 15+ 15+ 3+

Name	Anmerkungen	P	I	P	E	S
		Teilen & Einladen	Präsentieren	Einschreiben	Lifestyle-Übersicht	Geschäftsüberblick
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.						

# Verbinden, teilen und einladen

dōTERRA™ ist ein Beziehungsgeschäft. Verankern Sie Ihre Haltung in der Überzeugung, dass Fürsorge das wichtigste Geschenk ist, das Sie jedem geben können, mit dem Sie in Kontakt treten. Bauen Sie bei jeder Interaktion Vertrauen auf, egal ob es sich um einen bestehenden oder einen neuen Kontakt handelt. Streben Sie stets danach, Leben zu verändern, indem Sie teilen, was Sie lieben, egal wo Sie sind oder mit wem Sie zusammen sind.

## 1 TRETEN SIE AUTHENTISCH UND AUFRICHTIG MIT MENSCHEN IN KONTAKT

Sprechen Sie die Menschen mit ihrem Namen an. Stellen Sie Fragen und hören Sie zu, um ihre Interessen und Bedürfnisse kennenzulernen. Seien Sie authentisch und bauen Sie vertrauensvolle Beziehungen auf. Verbinden Sie sich auf einzigartige Weise mit neuen Freunden und denen, die Sie bereits kennen.

### Jemand, den Sie bereits kennen:



Wie geht es dir? Wie geht es deiner Familie? **ODER** Bring mich auf den neuesten Stand. Was ist bei dir gerade los? Ich habe deinen Post gesehen, in dem du sagst, dass es deinem Kind nicht gut geht. Wie geht es euch beiden? (An bestehende Kontakte anpassen.)



### Ein neuer Kontakt:

Menschen sprechen gerne über sich selbst. Stellen Sie Fragen über Bereiche ihres Lebens, von denen Sie denken, dass sie darüber gerne reden. Suchen Sie nach Gemeinsamkeiten und seien Sie zugänglich, wenn Sie jemand neues kennenlernen.

## 2 BRINGEN SIE DIESEN MENSCHEN IHRE LÖSUNGSANSÄTZE NAHE

Teilen Sie eine Lösung, indem Sie nach Möglichkeiten suchen, Mehrwert zu schaffen und Ihre Produkt- oder Unternehmenslösungen natürlich auf ihre Bedürfnisse abzustimmen.

### Jemand, den Sie bereits kennen:



Es scheint immer wichtiger zu werden, sich besser zu ernähren, mehr Sport zu treiben, gut zu schlafen und giftige Haushaltsprodukte loszuwerden. Ist das bei dir auch so? Welche dieser Dinge machst du mit deiner Familie? Was weißt du über ätherische Öle?



Ätherische Öle verändern wirklich meine Welt. Hast du jemals welche ausprobiert? Ich würde dir gerne dieses Produkt zum Probieren geben. In ein paar Tagen melde ich mich dann nochmal, um zu erfahren, was du darüber denkst.



### Ein neuer Kontakt:



Wenn Sie jemanden kennenlernen, fragen Sie nach dem Beruf, damit Sie eine passende Antwort geben können und zugänglich wirken. Unabhängig davon, um welche Arbeit es sich handelt, erzählen Sie von anderen Personen, mit denen Sie bereits gearbeitet haben: »Ich arbeite häufig mit Eltern und bringe ihnen bei, wie sie ihre Familie auf natürliche Weise mit ätherischen Ölen und anderen Produkten unterstützen können.« **ODER** »Ich arbeite mit verschiedenen Chiropraktikerinnen und Chiropraktikern zusammen und bringe ihnen bei, wie in ihrer Praxis zusätzliche Einnahmen entstehen, wenn sie mit ihren Patienten teilen, wie sie einen Wellness-Lebensstil mit ätherischen Ölen pflegen können.« **FALLS Sie zuerst sprechen:** »Immer wieder bin ich erstaunt, wie sehr ich meine Arbeit liebe... Was machen Sie beruflich?«



# Laden Sie dazu ein, Leben zu verändern

Sie müssen kein Experte sein, um erfolgreich Menschen dazu einzuladen, Lösungen für sich selbst zu finden. Entdecken Sie, was für jede Person am wichtigsten ist, indem Sie ein echtes Interesse daran zeigen, wer sie ist, was sie empfindet und wie Sie ihr helfen können.

## 3 LEBEN SIE IHREN VORTAG

So können Sie Menschen einladen, bei verschiedenen Veranstaltungen mehr zu erfahren. Weitere Anregungen finden Sie im Share Leitfaden.

### WEBINAR

“ Du hast gesagt, du interessierst dich für \_\_\_\_\_ (Thema). Wenn ich dir eine Einladung zu einem Webinar über \_\_\_\_\_ (Thema) senden würde, würdest du es dir anschauen? ”

### DEN LEBENSSTIL IM BLICK

“ Ich möchte sicherstellen, dass Sie wissen, wie Sie Ihre neuen Produkte einsetzen und Ihre Belohnungen maximieren können. Unser nächster Schritt ist ein kurzer Anruf, um Ihre Wunschliste zu erstellen. Dann zeige ich Ihnen, wie Sie bestellen können. Außerdem gebe ich Ihnen die besten Tipps, wie Sie die meisten kostenlosen Produkte erhalten. Das alles dauert etwa 30–40 Minuten. Das Ziel ist, dass Sie jederzeit selbst bestellen können. Wie klingt das? Super! Ich habe am Mittwoch um 13 Uhr und Donnerstagabend nach dem Abendessen Zeit. Was passt Ihnen besser? ”

### ÖLE-ABEND

“ Ich beschäftige mich mit ätherischen Ölen, die einiges für mich und meine Familie verändert haben: Wir verwenden sie für absolut alles. Ich weiß, dass ihr Schwierigkeiten mit \_\_\_\_\_ hättet (z.B. jahreszeitenbedingte Schwierigkeiten der Kinder) und habe an dich gedacht! Am Donnerstag um 19 Uhr gebe ich bei mir zuhause einen kurzen Gesundheits-Workshop und ich würde mich freuen, wenn du mein persönlicher Gast wärest. Wir können uns auch nächste Woche treffen. Was passt dir besser? ”

### EINZELGESPRÄCHE

“ Hallo \_\_\_\_\_, hast du einen Moment Zeit? Super, denn ich rufe gerade meine gesundheitsbewussten Freunde an, um einen 30-minütigen Besuch zu planen, bei dem wir ihre gesundheitlichen Ziele durchgehen und ich ein paar coole Tipps zu ätherischen Ölen und anderen natürlichen Produkten gebe. Schließlich zeige ich noch die beliebtesten Optionen auf. Wenn du dabei Dinge findest, die du für dich oder deine Familie ausprobieren willst, ist das toll. Wenn nicht, ist das auch okay. Wäre das etwas, das du mal ausprobieren möchtest? Super! Passt dir morgen um 13 Uhr oder Donnerstagabend um 19 Uhr besser? ”

### GESCHÄFTSÜBERBLICK

“ Es gibt drei Möglichkeiten, wie ich meine Kunden auf ihrem Weg mit dōTERRA unterstütze. Die erste Möglichkeit besteht darin, ihnen beizubringen, wie sie die Produkte benutzen und mehr darüber lernen können sowie Freunde zu werben, die daran interessiert sind, einen Öl-Abend zu besuchen.

Die zweite Möglichkeit ist, ihnen zu helfen, ihre Produkte zu finanzieren und sich etwas Geld zu verdienen, indem Sie dōTERRA mit denen teilen, die Sie lieben.“

Die dritte Möglichkeit richtet sich an jene, die sagen: »Mir ist es wichtig, mehrere Einkommensquellen zu haben und ich habe eine Leidenschaft für gesundheitliches Wohlergehen. Ich würde mich gerne selbstständig machen und diese Arbeit in Teilzeit von zuhause aus machen.«

Durch welche dieser drei Möglichkeiten kann ich dich am besten unterstützen?

Wenn Nummer zwei oder drei geantwortet wird, sagen Sie: »Ich plane jede Woche Zeit ein, um näher zu erklären, wie die jeweilige Möglichkeit aussieht. Ich habe am Dienstag um 7 Uhr und Donnerstagmittag Zeit. Welcher Zeitpunkt ist besser für dich?« ”

## Helfen Sie den Menschen dabei, »Ja« zu sagen:

- Sagen Sie deutlich, wozu Sie die Menschen einladen (z.B. Öle-Abende zum Kennenlernen von Lösungen für gesundheitliche Fragen)
- Lassen Sie sie wissen, wie gut ihre Zeit investiert ist
- Geben Sie ihnen zwei Optionen, die für sie geeignet sein könnten (z.B. Öle-Abend oder Einzelgespräch)
- Stärken Sie Beziehungen, bauen Sie durch zahlreiche Treffen Vertrauen auf und halten Sie Wort

# Präsentieren Sie die Botschaft

Nachdem Interessierte dazu eingeladen wurden, mehr zu erfahren, ist der nächste Schritt, die Botschaft über die lebensverändernden Produkte und Einkommensmöglichkeiten von dōTERRA zu erfahren.

**PRÄSENTATIONEN KÖNNEN AUF UNTERSCHIEDLICHE WEISE STATTFINDEN. TUN SIE, WAS FÜR SIE AM BESTEN FUNKTIONIERT.**

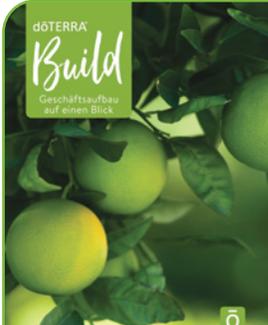


Öle-Abend, Einzelgespräch, Webinar zu dritt, Video oder soziale Medien



Bei Ihnen zuhause oder bei Freunden; in einer Saftbar oder einem Café; in einer Chiropraxis oder in einem professionellen Büro

## WÄHLEN SIE IHRE PRÄSENTATION

	<b>PRODUKT (40-50 MIN.)</b> <b>Ziel:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1 Menschen versammeln, ihre Bedürfnisse anhören und sie spielerisch die Öle entdecken lassen. Sorgen Sie für eine lockere Atmosphäre.</li><li>2 Gehen Sie auf die Bedürfnisse der Teilnehmenden ein und teilen Sie die besten Lösungen.</li></ol>		<b>GESCHÄFTLICHES (20-30 MIN.)</b> <b>Ziel:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1 Menschen versammeln, ihre Bedürfnisse anhören, ihnen die Möglichkeiten von dōTERRA™ vorstellen.</li><li>2 Gehen Sie auf die Bedürfnisse der Teilnehmenden ein. Verstehen und teilen Sie, wie diese Möglichkeiten ihnen zugute kommen können.</li></ol>
<ul style="list-style-type: none"><li>• 5 Minuten: Bauen Sie eine Verbindung auf/erzählen Sie Ihre Geschichte (1–2 Minuten)</li><li>• 1 Minute: Erklären Sie Ihre Absicht</li><li>• 10 Minuten: Warum ätherische Öle? Warum dōTERRA? (S. 1)</li><li>• 5 Minuten: Persönliche Prioritäten (S. 3)</li><li>• 10-20 Minuten: Informieren Sie über ätherische Öle und LLV (S. 2–3)</li><li>• 9 Minuten: Erklären Sie die verschiedenen Mitgliedschaftsarten und die nächsten Schritte (restliche Unterlagen)</li><li>• Servieren Sie Erfrischungen und beantworten Sie Fragen</li><li>• Helfen Sie den Interessierten bei der Registrierung</li></ul>			<ul style="list-style-type: none"><li>• 2-5 Minuten: Bauen Sie eine Verbindung auf/Erzählen Sie Ihre Geschichte (1–2 Minuten)</li><li>• 1 Minute: Erklären Sie Ihre Absicht</li><li>• 2-5 Minuten: Lernen Sie ihre Situation kennen (Eimer vs. Pipeline – S. 2)</li><li>• 2–5 Minuten: Warum dōTERRA? (S. 3)</li><li>• 2 Minuten: Was dazu nötig ist (S. 4–5)</li><li>• 2 Minuten: Vergütungsplan (S. 6–7)</li><li>• 4-5 Minuten: Stellen Sie sich einen Pfad vor und wählen Sie ihn aus (S. 8–9)</li><li>• 5 Minuten: Nächste Schritte (S. 10–11)</li><li>• Frage-Antwort-Runde: Gibt es noch etwas, das sie wissen möchten?</li></ul>

## VEREINBAREN SIE FOLGETREFFEN

Erweitern Sie Ihr Netzwerk, indem Sie Teilnehmende dazu ermutigen, selbst einen Öle-Abend zu veranstalten. Bringen Sie ein paar preisgünstige Geschenke (z.B. Schlüsselanhänger) als Anreize mit.



*Bestimmt haben Sie schon mal an Leute gedacht, die Sie kennen, die von dieser Erfahrung profitieren würden. Wenn Sie Ihren eigenen Öle-Abend veranstalten möchten, wenden Sie sich nachher an eine(n) von uns. Und wenn Sie den Termin heute Abend verbindlich vereinbaren, bekommen Sie auch diesen Schlüsselanhänger! (Zeigen Sie den Schlüsselanhänger.)*



# Schreiben Sie erfolgreich neue Partner ein

Die Einschreibung ist der Höhepunkt der Präsentation, an dem sich die Teilnehmenden entscheiden, ihr Leben zu ändern! Finden Sie während des Öle-Abends heraus, warum die Teilnehmenden da sind und seien Sie bereit, Lösungen anzubieten, die ihren Bedürfnissen entsprechen. Beraten Sie die Neueinsteiger bei der Auswahl der für sie am besten geeigneten Mitgliedschaftsart und des Kits.



## DER ABSCHLUSS

Zu Beginn habe ich Ihnen versprochen, Ihnen zu zeigen, wie Sie diese Öle zu sich nach Hause holen. Lassen Sie uns Ihre Möglichkeiten durchgehen. Erzählen Sie ihnen von den Mitgliedschaftsoptionen.



### Erste Option



Jetzt zeige ich Ihnen die zwei beliebtesten Kits, um Ihnen den Einstieg zu erleichtern. Das ist das Home Essentials Kit, das die beliebtesten 10 Öle enthält, von denen viele gerade besprochen wurden. Dazu gehört auch ein schöner Diffuser und beides kostet (nennen Sie den Preis). Der große Favorit ist jedoch das Natural Solutions Kit. Es enthält buchstäblich alles, was Sie in der Hausapotheke sehen (blättern Sie die Seite um und zeigen Sie darauf). Es ist ein echtes Lifestyle-Kit, das alle drei Grundbereiche abdeckt: Auf alles vorbereitet sein, Selbstpflege und tägliche Gesundheitsgewohnheiten. Zum Kit gehört ein Diffuser sowie eine Box, in der Sie Ihre Öle aufbewahren können. Nachdem Sie Ihre erste Loyalty Rewards Bestellung aufgegeben haben, erhalten Sie automatisch 100 Bonuspunkte, die Sie für einige neue Lieblingsprodukte verwenden können. Als Bonus erreichen Sie damit schon die 15%-Marke für Ihre Loyalty Rewards Punkte. Sie sehen, warum dies unser Lieblings-Kit ist!



### Zweite Option



Jetzt zeige ich Ihnen zwei unserer beliebtesten Kits, um Ihnen den Einstieg zu erleichtern. Das ist das Family Essentials Kit. Es handelt sich um ein Muster- oder Reise-Kit mit 85 Tropfen pro Flasche und es kostet (nennen Sie den Preis). Das Home Essentials Kit enthält dieselben Öle, jedoch mit 250 Tropfen pro Flasche und einem Diffuser für (nennen Sie den Preis).



## NÄCHSTE SCHRITTE

- Erwähnen Sie jegliche Einschreibungs-Angebote und wie man sich dafür qualifiziert, diese zu erhalten. Drücken Sie sich klar und deutlich aus.
- Lassen Sie sie wissen, dass sie einzelne Artikel für bestimmte Prioritäten hinzufügen können. Halten Sie ein Referenzhandbuch bereit, damit sie nachlesen können.
- Erinnern Sie sie daran, dass Sie ein kostenloses Geschenk erhalten können, wenn sie sich heute einschreiben.

Wählen Sie das Kit, das für Sie und Ihre Familie am besten ist.

- Laden Sie sie ein, sich die Anmeldeformulare anzusehen. Erklären Sie den Unterschied zwischen Vorteilskunde und Wellness-Botschafter. Erklären Sie ihnen, wie man die Formulare ausfüllt.

Genießen Sie die mit ätherischen Ölen verfeinerten Erfrischungen. Wenn Sie Fragen haben, können ..... (Gastgeber) und ich diese nun beantworten.



## EINSCHREIBUNGSTIPPS:

- Ermuntern Sie Interessierte zum Kauf eines Kits, damit sie mehrere Produkte zur Hand haben und nicht nur ein oder zwei Dinge.
- Teilen Sie, was Ihnen an dem Kit gefällt und Ihrer Meinung nach das Beste für sie ist.
- Verbinden Sie alles mit Prioritäten und erklären Sie, dass die Kits so konzipiert sind, dass sie spezifische Unterstützung bieten.
- Der verwirrte Geist sagt »Nein«. Vermeiden Sie es, zu viele Artikel zu präsentieren. Präsentieren Sie wenige Artikel, halten Sie es einfach und machen Sie ein Spezialangebot.
- Registrieren Sie fast alle als Vorteilskunden. Registrieren Sie diejenigen, die gerne teilen und aufbauen möchten, als Wellness-Botschafter\*innen.

## EINWÄNDE ÜBERWINDEN:

- **Unsicherheit darüber, welches Kit bestellt werden soll:** »Woran arbeiten Sie?« Gehen Sie die Prioritäten durch, laden Sie dazu ein, in einem Referenzwerk Lösungen zu finden. »Welches Kit würde Ihre Bedürfnisse am besten erfüllen?« Machen Sie Vorschläge. »Wenn ich Sie wäre, würde ich ...«
- **Unsicherheit über die Art der Mitgliedschaft:** »Welche Faktoren sind Ihnen wichtig?« Hören Sie zu und gehen Sie auf ihre Wünsche oder Sorgen ein. Bieten Sie Lösungsvorschläge an.
- **Finanzielle Bedenken:** »Würden Sie gerne einen Öle-Abend veranstalten, damit Sie das Geld für das Kit verdienen können, das Sie wirklich haben möchten?«
- **Unsicher, womit angefangen werden sollte:** »Würde es Ihnen helfen, ein paar Öle für eine der Prioritäten auszuwählen? In einer Woche können Sie dann mit etwas Erfahrung Ihr Kit besser aussuchen.«

# Lifestyle-Übersicht

Das Vermögen liegt in der Betreuung

Bemühen Sie sich, auf alle Bedürfnisse Ihrer Teilnehmenden einzugehen und sich so das Recht zu verdienen, sie auch künftig als Kunden zu behalten. Neue Mitglieder schreiben sich zuerst mit einem Kit ein und anschließend im Treueprogramm («Loyalty Rewards Program, LRP»). Letzteres macht die finanzielle Pipeline aus.

## DER ZWECK DER LIFESTYLE-ÜBERSICHT

Helfen Sie ALLEN neuen Mitgliedern:

- Die Produkte zu verwenden, die sie haben
- Einen täglichen Wellnessplan zu erstellen
- Ihre Mitgliedschaft durch das LRP voll auszuschöpfen
- Auf Ressourcen zuzugreifen
- Dazu einzuladen, Leben zu verändern

## CHECKLISTE ZUR LIFESTYLE-ÜBERSICHT

- Planen Sie eine Lifestyle-Übersicht bald nach dem erwarteten Eintreffen ihres Kits ein
- Es ist empfehlenswert, das Live-Anleitungsvideo unter [doTERRA.com](http://doTERRA.com) > Empowered Success anzusehen

### 1 Stellen Sie die dōTERRA Lifestyle- & Wellness-Pyramide vor

- Lassen Sie sie sich selbst bewerten (S. 3)
- Machen Sie sie mit dem dōTERRA-Lifestyle bekannt (S. 4-12)
- Laden Sie sie dazu ein, ihre Wunschliste zu erstellen (S. 13-15)



### 2 Wellness-Fragebogen

- Füllen Sie den Wellness-Fragebogen aus (S. 16)
- Brainstormen Sie einen 90-Tage-Plan und die nächsten drei Treuebestellungen mit ihnen
- Berichten Sie ihnen vom Treueprogramm (LRP) und helfen Sie ihnen bei ihrer ersten Online-Bestellung



### 3 Beschäftigen Sie sich mit Weiterbildung und Ihrer Team-Gemeinschaft

- Empfehlen Sie Ihr Lieblingsreferenzhandbuch und Ihre Lieblings-App
- Stellen Sie Werkzeuge vor, die helfen zu lernen, wie Produkte sie dabei unterstützen, ihre 90-Tage-Ziele zu erreichen
  - Serie über selbstbestimmtes Leben (ausführlich)
  - dōTERRA Daily Drop® App (für unterwegs)
  - Living Magazine
- Treten Sie im ersten Monat 2-3 mal in Kontakt und schauen Sie auch danach regelmäßig vorbei



## 4 Folgetreffen mit neuen Mitgliedern

☑ Laden Sie dazu ein, dōTERRA zu teilen oder aufzubauen

Sie haben ein 14-tägiges Zeitfenster, um den besten Einsatzbereich für neue Mitglieder, die Sie einschreiben, festzustellen. Ihr frühzeitiges Engagement für Ihre Teilnehmenden ist entscheidend für deren langfristigen Erfolg. Verwenden Sie den folgenden Prozess als Leitfaden für Ihre Betreuungsmaßnahmen. Um wirklich Leben zu verändern, stellen Sie sich diese ersten 14 Tage der Mitgliedschaft als Ihre Investition vor, um den Erfolg für Sie beide zu sichern - und alles, was Sie dafür brauchen, ist ein wenig Zeit. Indem Sie diese Form der Unterstützung vorleben, erhöhen Sie die Wahrscheinlichkeit, dass Ihre Builder es später genauso machen.



# Platzierungsstrategie

Die erfolgreiche Platzierung Ihrer neu eingeschriebenen Mitglieder ist von großer Bedeutung für Ihr Wachstum, Ihre Rangaufstiege und Ihre Qualifizierung für Provisions-Boni. Machen Sie Ihre Erwartungen deutlich, um Ihre persönlichen Beziehungen zu erhalten und eine optimale Platzierung zu gewährleisten. Manche finden ihren Weg von Anfang an; andere brauchen etwas Zeit, um sich dazu zu entscheiden, mehr als nur Kundin oder Kunde zu sein. Nutzen Sie die ersten 14 Tage neuer Mitglieder, um so viel wie möglich über sie zu lernen und dann die besten Platzierungsentscheidungen zu treffen.

## PLATZIERUNGSTIPPS

Alle neu Eingeschriebenen:

- Platzieren Sie sie jeweils dort, wo sie sich am besten entfalten können und unterstützt werden. Stellen Sie die langfristige Vision und den Erfolg über kurzfristige Bedürfnisse.
- Die Sponsorenschaft kann während der ersten 14 Tage einmal geändert werden.
- Beraten Sie sich mit Upline-Leadern oder kontaktieren Sie den Kundendienst bezüglich Unterstützung bei der Platzierung.

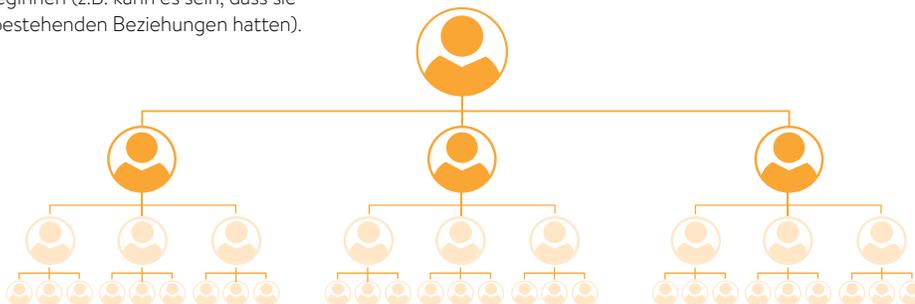
## TEAMEINTEILUNG UND -STRUKTUR

Die Geschwindigkeit beim Aufbau einer Teamstruktur kann abweichen. Der Zeitpunkt, wann Ihre Builder oder Geschäftspartner sich einschreiben und sich engagieren, bestimmt die Geschwindigkeit, mit der Sie jedes neue Bein aufbauen. Manche beginnen zum Beispiel mit einem Builder und expandieren von dort aus, während andere mit Dreien beginnen (z.B. kann es sein, dass sie von Anfang an ein größeres Netzwerk aus bestehenden Beziehungen hatten).

*Ebene 1: Ihre Geschäftspartner*

*Ebene 2: Builder und Teiler*

*Ebene 3+: Kunden+*



## ROLLEN VERSTEHEN

Einschreibendes Mitglied («Enroller»):

- Die Person, die das neue Mitglied »Enrollee« zu dōTERRA™ gebracht hat. (Wessen Kontakt ist es? Wer hat die Person eingeladen?)
- Erhält Fast Start Bonus-Zahlungen für die Käufe der neuen Mitglieder während der ersten 60 Tage nach der Einschreibung.
- Arbeitet mit Sponsor zusammen (falls abweichend), um abzusprechen, wer sich um das Erstellen der Lebensstil-Pyramide, Folgebetreuung und andere Unterstützungsaufgaben kümmert.
- Das neue Mitglied zählt für den Rangaufstieg des Enrollees (1 pro Bein).
- Das einschreibende Mitglied kann den Sponsor eines neuen Enrollees während der ersten 14 Tage nach Einschreibung einmalig über das Back Office ändern.

*Behalten Sie Ihre Enrollees immer unter sich, bis es Sinn ergibt, sie an ihren endgültigen Sponsor oder einen anderen Builder zu übertragen, um damit einen Rangaufstieg zu erreichen.*

**Umsetzung nach 6 Monaten Inaktivität:**

Wellness-Botschafter\*innen können den Wechsel eines Sponsors und/oder eines Enrollers nach 6 Monaten Inaktivität einfordern (Inaktivität ist als das Ausbleiben von Bestellungen auf allen Konten und keinen Provisions-Erhalt über 6 Monate hinweg definiert). Die Person, die anders eingeteilt werden möchte, muss diese Änderung selbst mit der hinterlegten E-Mail-Adresse anfragen.

*Alle Fragen zur Einteilung und Anfragen zur Neueinteilung können an [europaplacements@doterra.com](mailto:europaplacements@doterra.com) gesendet werden.*

## VORTEILSKUNDINNEN BZW. -KUNDEN WEITERENTWICKELN ODER UMSETZEN

Vorteilskundinnen oder -kunden:

- Können innerhalb der ersten 14 Tage nach der Einschreibung umgesetzt werden, wenn sie anderswo besser platziert werden können.
- Können sich selbst dazu entscheiden als Wellness-Botschafter\*in fortzufahren und das Upgrade selbst in ihrem Back Office vornehmen.
- Wenn sie sich nach Ablauf der ersten 14 Tage dazu entscheiden, Wellness-Botschafter\*in zu werden, so bleibt ihre Sponsoringplatzierung unverändert.
- Wenn Sie ihre Platzierung oder Einteilung verändern möchten (nach Ablauf der ersten 14 Tage), so muss das Upgrade zum/zur Wellness-Botschafter\*in innerhalb von 90 Tagen nach der Einschreibung erfolgen. Dann haben Sie 14 Tage Zeit zu entscheiden, wo Sie sie einteilen möchten.
- Teilen Sie Kundinnen und Kunden in Teams ein, in denen die anderen Mitglieder, die sie bereits kennen, ähnliche Interessen wie sie haben.



Um innerhalb der ersten 14 Tage den Sponsor zu wechseln: Back Office > Downline > Sponsor Changes

# Finden Sie Ihre Builder

## WO FINDE ICH SIE?

Die Identifizierung Ihrer Geschäftspartner\*innen ist entscheidend für den Aufbau eines erfolgreichen Business. Beginnen Sie, indem Sie unter Ihren bestehenden Kundinnen bzw. Kunden und Interessierten nach Buildern Ausschau halten. Viele nutzen Produkte anfangs selbst oder teilen sie nur mit Wenigen. Ermöglichen Sie Erfahrungen mit den Produkten, bleiben Sie in Kontakt und verdeutlichen Sie die Chancen. Mit der Zeit kristallisieren sich Builder heraus.

Wenn Sie nicht sofort auf Builder stoßen, schreiben Sie einfach weitere Mitglieder ein. Statistisch gesehen sind 1–2 von 10 Personen früher oder später daran interessiert, sich ein Geschäft mit dōTERRA aufzubauen. Setzen Sie sich das Ziel, innerhalb Ihrer ersten 30–90 Tage drei Builder zu finden. Wenn Ihre Teammitglieder andere Mitglieder einschreiben und sich entscheiden, Aufbauarbeit zu leisten, ändern sich weitere Leben und Ihr Team wächst schneller!

## Engagierte und fähige Builder

**Engagiert** = Schließt drei Schritte aus der »Aufbau«-Anleitung ab

**Fähig** = Registriert innerhalb der ersten 14 Tage ab der Entscheidung zum Aufbauen selbst jemanden

## WER HAT FOLGENDE EIGENSCHAFTEN ...?

- Beziehungsorientiert oder einflussreich
- Offen gegenüber oder hat selbst einen natürlichen, gesunden und aktiven Lebensstil
- Zielstrebig, motiviert, ehrgeizig
- Positiv, leidenschaftlich, inspirierend
- Unternehmerisch, mit Verkaufserfahrung
- In einem Lebensabschnitt, der für eine Geschäftsgründung förderlich ist
- Wünscht Verbesserungen im finanziellen Bereich oder eine bessere Zukunft

## Potenzielle Geschäftspartner\*innen



_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Gehen Sie zu Ihrem Erfolgsplaner (Seite 7). Bewerten Sie Ihre Interessenten, indem Sie ihnen Punkte für jede der oben genannten Eigenschaften geben. Schreiben Sie die Namen mit den meisten Punkten auf.

"Um jemanden zu beeinflussen, muss man wissen, was sie bereits beeinflusst."

– Tony Robbins

## WAS ZU PRÄSENTIEREN IST

Menschen entscheiden sich aus verschiedenen Gründen für die Chancen, die dōTERRA ihnen bietet. Manche kommen wegen des zusätzlichen Einkommens, andere wegen der Mission. Richten Sie den Geschäftsüberblick darauf aus, was ihnen wichtig ist. Lassen Sie entsprechend des *Build* Leitfadens die richtigen Gespräche entstehen. Ihre Wünsche zu kennen hilft Ihnen, ihre Ziele zu verstehen und diese mit den Lösungsansätzen von dōTERRA zu verbinden.

**Schritt 1:** Präsentieren Sie in Gruppen oder Einzelgesprächen

**Schritt 2:** Laden Sie Ihre qualifizierten Interessenten dazu ein, Ihre Geschäftspartner\*innen zu werden

**Schritt 3:** Bringen Sie mit den drei Schritten neue Builder an den Start (*Build* S. 10)



## WIE GEHT ES WEITER?

Stellen Sie jedem Ihrer neuen Builder eine Startübersicht zur Verfügung und erklären Sie, wie dieser bewährte Weg sie für den langfristigen Erfolg vorbereitet. Ermutigen Sie sie, sich vor ihrem Startmonat auf das Einladen vorzubereiten.

Wöchentliche Erfolgsprüfbesuche sorgen dafür:

- Dass Erfolgsschritte gemessen werden
- Dass sie sich verbunden und unterstützt fühlen
- Dass Sie fortlaufend wissen, wie Sie sie am besten unterstützen können

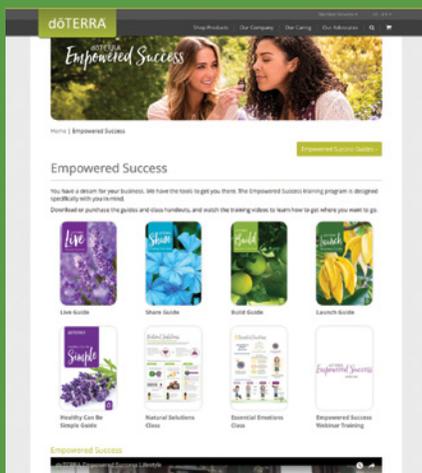
Wenn Sie neue Mitglieder einschreiben, sollten Sie es in Erwägung ziehen, einige neue Enrollees engagierten Buildern zuzuweisen, die selbst aktiv einschreiben und ihr Team unterstützen. Letztendlich hilft es Ihnen beim Erreichen Ihrer eigenen Ziele, wenn Sie sie dabei unterstützen, ihre zu erreichen.



Wir *verwenden* Öle,  
wir *teilen* Öle, und wir  
*bringen* anderen bei,  
das Gleiche zu tun.

-Justin Harrison, Master-Vertriebspartner

Mehr erfahren:



[doTERRA.com](http://doTERRA.com) > Empowered Success



v3 EU DE 60219685



Alle Wörter mit Marken oder eingetragenen Markensymbolen sind  
Marken oder eingetragene Marken von doTERRA Holdings, LLC.