

The background of the entire page is a close-up photograph of several bright blue flowers with five petals each, set against a blurred green background. The flowers are the primary visual element, filling most of the frame.

dōTERRA™  
*Share*

Gastgeber–Leitfaden

# Teilen KOMMT VON SELBST

Wenn Sie etwas Wunderbares erleben, das Ihr eigenes Leben verändert hat, wollen Sie es natürlich mit denen teilen, die Ihnen wichtig sind!



## Warum sollten Sie dōTERRA teilen?

### ANDERE STÄRKEN

Veranstalten Sie eine Schulung, um Ihre Freunde und Verwandten mit dōTERRA vertraut zu machen und ihnen dabei zu helfen, natürliche Lösungen für ihr Leben zu finden.

### BELOHNUNGEN VERDIENEN

Wenn sich Ihre Kontakte einschreiben, können Sie Gratis-Produkte oder Provision erhalten. (Fragen Sie Ihre Upline-Leader nach den Details.)

### EINKOMMEN GENERIEREN

Schaffen Sie sich ein Einkommen und bauen Sie sich eine finanzielle Pipeline auf, indem Sie dōTERRA teilen und Leben verändern.

## VERANSTALTEN SIE INFO-ABENDE ODER EINZELTREFFEN

Sie können Öl-Abende oder Einzelgespräche sowohl persönlich als auch online veranstalten. Planen Sie Ihre Veranstaltung mit Ihrem Upline-Leader oder verwenden Sie das dōTERRA Class Kit, um Ihren Vortrag zu unterstützen. Erstellen Sie eine Liste derjenigen, die Sie zu Ihrer Veranstaltung einladen möchten.

Wessen Leben möchten Sie verändern? (Wählen Sie die beste Option)

| WER | EINZELGESPRÄCH | ÖLE-ABEND | WER | EINZELGESPRÄCH | ÖLE-ABEND |
|-----|----------------|-----------|-----|----------------|-----------|
| 1   |                |           | 11  |                |           |
| 2   |                |           | 12  |                |           |
| 3   |                |           | 13  |                |           |
| 4   |                |           | 14  |                |           |
| 5   |                |           | 15  |                |           |
| 6   |                |           | 16  |                |           |
| 7   |                |           | 17  |                |           |
| 8   |                |           | 18  |                |           |
| 9   |                |           | 19  |                |           |
| 10  |                |           | 20  |                |           |

# 3 SCHRITTE ZUM *Einladen*

Folgen Sie diesen einfachen Schritten, um Ihre Freunde und Familie effektiv zu einer Produkt- oder Geschäftspräsentation einzuladen, damit sie mehr über dōTERRA erfahren.



## 1 *Teilen*

### SIE EINE ERFAHRUNG

*Sind Sie offen für etwas Natürliches?*

- Machen Sie Ihr Teilen relevant, indem Sie Fragen stellen, um die Prioritäten im Laufe eines entspannten Gesprächs zu identifizieren.
- Teilen Sie Ihre Erfahrung.  
*Teilen Sie mit, wie die Produkte Ihnen geholfen haben: Wir haben dōTERRA ätherische Öle verwendet, und wir lieben es, dass sie uns bei so vielen verschiedenen Dingen helfen!*
- Bitten Sie um die Erlaubnis, eine Probe zu verteilen und die Zusicherung, dass sie angewendet wird.  
*Ich bin nur neugierig, sind Sie bereit, es mit etwas Natürlichem zu versuchen? Würden Sie es ausprobieren, wenn ich Ihnen eine Probe gebe?*
- Holen Sie sich die Erlaubnis, innerhalb von 48 Stunden nachzufragen, und lassen Sie sich Kontaktdaten geben.  
*Wäre es in Ordnung, wenn ich mich in ein paar Tagen bei Ihnen melden würde, um zu hören, wie es bei Ihnen funktioniert hat? Unter welcher Nummer soll ich Sie am besten anrufen oder Ihnen eine SMS schicken?*

## 2 *Laden Sie dazu ein,*

### MEHR ZU ERFAHREN

*Möchten Sie gerne mehr lernen?*

- Laden Sie zu einem Öle-Abend in Präsenz oder online bzw. zu einem Einzelgespräch mit einem Upline-Leader ein.
- Seien Sie persönlich (verwenden Sie Vornamen; laden Sie persönlich, am Telefon oder über einen personalisierten Text ein).  
*Sind Sie offen dafür, mehr über ätherische Öle und natürliche Möglichkeiten der Selbstpflege für sich und Ihre Familie zu erfahren? (Innehalten & Zuhören) Ich habe einen Öle-Abend am \_\_\_\_\_ (Datum), um \_\_\_\_\_ (Uhrzeit) oder wir können uns nächste Woche treffen. Was funktioniert für dich am besten?*
- Holen Sie sich die Erlaubnis, daran zu erinnern:  
*Wenn Sie so sind wie ich, würden Sie sich sicher über eine Erinnerung freuen. Kann ich Sie vor dem Öle-Abend kurz anrufen?*
- Vermeiden Sie es, Einladungen per E-Mail-Verteiler, SMS oder Facebook-Nachrichten zu versenden.

## 3 *Erinnern Sie sie daran,*

### ZU KOMMEN

*Ich freue mich darauf, Sie zu sehen! Seien Sie bereit etwas zu lernen.*

- Kontaktieren Sie Ihre eingeladenen Interessenten 48 Stunden vor dem Öle-Abend, um sie an die Teilnahme zu erinnern. Begeistern Sie sie und beschreiben Sie, wie wertvoll die Erfahrung ist, die sie erwartet. (Das ist nur eine Erinnerung. Sie haben bereits zugesagt, dass sie kommen.)  
*Ich freue mich so, Sie wiederzusehen! Sie werden es lieben, einige tolle Möglichkeiten kennenzulernen, wie Sie sich auf natürliche Weise um Ihre Familie kümmern können! Sie können gerne einen Freund oder eine Freundin mitbringen und ein kostenloses Geschenk erhalten!*
- Schreiben Sie ihnen 2–4 Stunden vor Ihrem Öle-Abend eine kurze Nachricht. Drücken Sie erneut Ihre Vorfreude aus. Übermitteln Sie eine neue Information.  
*Sie können in der Einfahrt oder an der Straße parken. Sie werden die mit ätherischen Ölen verfeinerten Erfrischungen lieben!*

## TEILEN SIE DAS GESCHÄFT

- Beginnen Sie damit, sich persönlich, online oder über das Telefon in Verbindung zu setzen und Ihre Beziehungen zu pflegen.
- Wenn die Zeit reif ist, fragen Sie:  
*Sind Sie offen für zusätzliche Einkommensmöglichkeiten?*
- Teilen Sie Ihre Vision.
- Erzählen Sie ihnen, warum Sie an sie gedacht haben und warum Sie gerne mit ihnen zusammenarbeiten würden.

- Laden Sie sie dazu ein, mehr über die Chancen, die dōTERRA bietet, zu erfahren.  
*Sind Sie offen dafür zu erfahren, wie man sich mit dōTERRA ein zusätzliches Einkommen schaffen kann?*  
Bieten Sie Optionen an: *Wann ist eine passende Zeit, um darüber zu reden? Montag oder Mittwoch? Morgens oder abends?*
- Vereinbaren Sie einen Termin und lassen Sie sich eine Zusage geben: *Also sehe ich Sie am (Datum) \_\_\_\_\_ um (Uhrzeit) \_\_\_\_\_?*

- Erinnern Sie die Person 4–24 Stunden vor der Präsentation durch einen Anruf oder eine kurze Nachricht:  
*Ich freue mich darauf, Sie wiederzusehen und darauf, die Möglichkeiten mit Ihnen zu besprechen!*

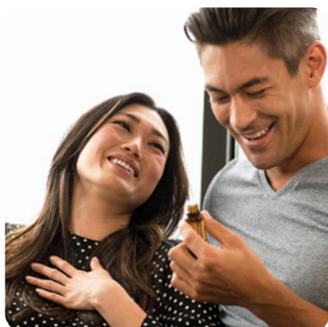
Planen Sie so oft wie möglich Öle-Abende (persönlich, online oder per Telefon) mit Upline-Leadern und Ihren Builder-Kandidaten. Das Einbeziehen von Upline-Leadern und verleiht Ihrer Einladung zur Zusammenarbeit mehr Glaubwürdigkeit und bestärkt den Eindruck einer großen Chance.

# Teilen Sie JEDERZEIT UND ÜBERALL

Die Integration von dōTERRA™ Produkten in Ihren Alltag kann Ihnen helfen, Ihre eigenen Erfahrungen mit anderen zu teilen und besser vorbereitet zu sein, um ihnen dabei zu helfen, ihre eigenen natürlichen Lösungen zu finden.

Das Geschäftsmodell von dōTERRA basiert auf Beziehungen. Nehmen Sie sich die Zeit, diese aufzubauen und zu pflegen, während Sie anfangen zu teilen. Wenn sich die Gelegenheit dazu bietet, fragen Sie nach Prioritäten des Wohlbefindens und verteilen Sie Proben. Bemühen Sie sich, zu helfen, dann werden andere ganz von selbst an dem interessiert sein, was Sie zu bieten haben.

## Teilen Sie Ihre Geschichte



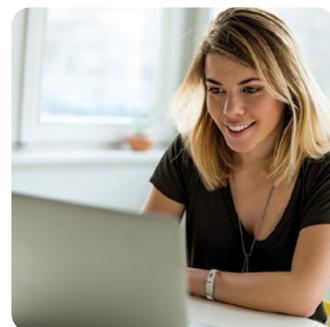
## Teilen Sie eine Erfahrung mit Ölen



## Teilen Sie eine Probe



## Online teilen



## WANN UND WO TEILEN

Erfahrungsaustausch ist der beste Weg, anderen zu helfen, mehr über ätherische Öle zu erfahren. Wählen Sie die für Sie beste Methode. Viele Austauschmöglichkeiten ergeben sich auf natürliche Weise während ganz normaler täglicher Aktivitäten (beim geselligen Beisammensein, bei einer Sportveranstaltung, in den sozialen Medien, in der Warteschlange eines Ladens usw.). Teilen Sie eine kleine Erfahrung mit Ölen, wann und wo immer es sich natürlich anfühlt. Je mehr Erfahrungen eine Person mit den Ölen und mit Ihnen hat, desto mehr will sie lernen und sich einschreiben. Nutzen Sie gute Gelegenheiten zum Teilen.

## HABEN SIE PROBEN DABEI

### IDEEN FÜR PROBEN



Teilen Sie einen Tropfen des Öls, das Sie in Ihrer Tasche oder an Ihrem Schlüsselbund dabei haben.

Beliebte Öle für Proben: dōTERRA Balance™, Wild Orange (Wildorange), PastTense™, Peppermint (Pfefferminze), Lavender (Lavendel)



Verwenden Sie entweder die von dōTERRA bereits abgepackten Proben oder fertigen Sie Ihre eigenen an: Geben Sie 10-15 Tropfen ätherisches Öl in eine 5ml Roll-on-Flasche mit etwas Fraktioniertem Kokosöl. (Es muss immer nur für einen positiven Eindruck reichen.)

## ONLINE TEILEN



Nutzen Sie ein Öl-Handbuch oder eine App, um die Erfahrung mit Ölen zu begleiten. Notieren Sie Nutzungsanweisungen für die Probe. Bitten Sie um die Erlaubnis, sie in ein paar Tagen nach ihrer Erfahrung zu fragen.



Wenn Sie online teilen, beziehen Sie sich bitte nicht auf Körpersysteme, gesundheitliche Probleme oder Krankheitsbilder. Verweisen Sie lieber darauf, dass die Produkte das allgemeine Wohlbefinden fördern.

SourceToYou.com

# Probieren

## SIE DAS ERFOLGSGEHEIMNIS

### TIPPS ZUR PROBEVERGABE:

- Fertigen Sie Proben individuell und für ein bestimmtes Ziel der Person an, bei dem Sie leicht helfen können.
- Wählen Sie für die Proben Öle aus, die schnell eine Wirkung zeigen (z.B. dōTERRA On Guard™, Deep Blue™, dōTERRA Air™, Lavender (Lavendel), Peppermint (Pfefferminze)).
- Beschränken Sie sich auf 1-2 Probefläschchen pro Person. Verwenden Sie 10-15 Tropfen je Probefläschchen.
- Geben Sie Anweisungen für den Gebrauch.
- Bitten Sie um Erlaubnis, innerhalb von 72 Stunden einen Folgeanruf zu tätigen, um sich über ihre Erfahrungen zu informieren.

### UNTERSTÜTZEN SIE IHRE ERFAHRUNG

#### Positive Erfahrung:

- Laden Sie dazu ein, im Rahmen eines Öle-Abends mehr zu erfahren (Folgen Sie den Anweisungen und dem Skript auf Seite 3).

#### Negative Erfahrung/Kein Ergebnis:

- Laden Sie dazu ein, eine andere Probe auszuprobieren.
- Seien Sie geduldig und helfen Sie ihnen, eine Lösung zu finden, die ihnen hilft, ihren eigenen Glauben an das Produkt aufzubauen, so dass sie bei einer Präsentation mehr darüber erfahren möchten.

#### Die Probe wurde nicht probiert:

- Laden Sie dazu ein, sie auszuprobieren.
- Bitten Sie um die Erlaubnis, in ein paar Tagen noch einmal nachzufragen.

## Teilen Sie Ihre Geschichte

Bereiten Sie sich darauf vor, Ihre eigene Geschichte darüber zu erzählen, warum ätherische Öle für Sie wichtig sind. Fassen Sie sich kurz, damit genügend Zeit bleibt, die Teilnehmenden kennenzulernen.

Was hat Sie zu dōTERRA geführt? Welche Bedenken hatten Sie oder Ihre Lieben? Welche Frustrationen haben Sie aufgrund dieser Bedenken erlebt?

Welche positiven Erfahrungen haben Sie mit den Ölen und/oder Produkten gemacht?

Wie haben die Produkte von dōTERRA Ihr Leben verändert? Wie war Ihr Leben vorher? Wie ist Ihr Leben jetzt?

# Seien Sie GASTGEBER\*IN FÜR PRÄSENTATIONEN

Laden Sie Ihre Freunde zu einer Produkt-oder Geschäftspräsentation ein. Wählen Sie das Format, das für sie passend ist.

**Einzelgespräch:** persönlich, per Anruf (gerne auch zu dritt) oder online (z.B. über Zoom).

- Verschicken Sie Proben für einen kleinen Öl-Eindruck per Post, wenn jemand weiter von Ihnen weg wohnt.
- Für jemanden, der nicht viel freie Zeit zur Verfügung hat, planen Sie entsprechend des Zeitplans der Person.
- Zieht jemand eine privatere individuelle Beziehung vor?
- Ist die Person potenziell als Builder geeignet?

## Vorbereitung:

- Laden Sie Interessierte zu den Zeiten und an die Orte ein, die ihnen für ein Treffen am gelegensten sind.
- Lernen Sie die präsentierende Person kennen, damit Sie berichten können, wer sie ist, woher sie kommt und warum es sich lohnt, ihr zuzuhören.
- Machen Sie im Voraus die Übung »Teilen Sie Ihre Geschichte« auf Seite 5, damit Sie darauf vorbereitet sind, Ihre persönliche Erfahrung zu teilen.
- Fragen Sie im Vorhinein, was Ihre Gäste am meisten interessiert und was sie lernen möchten.
- Geben Sie der Person, die die Präsentation durchführt, vorher diese Interessen weiter, damit sie sich darauf vorbereiten kann, diese Bedürfnisse anzusprechen.



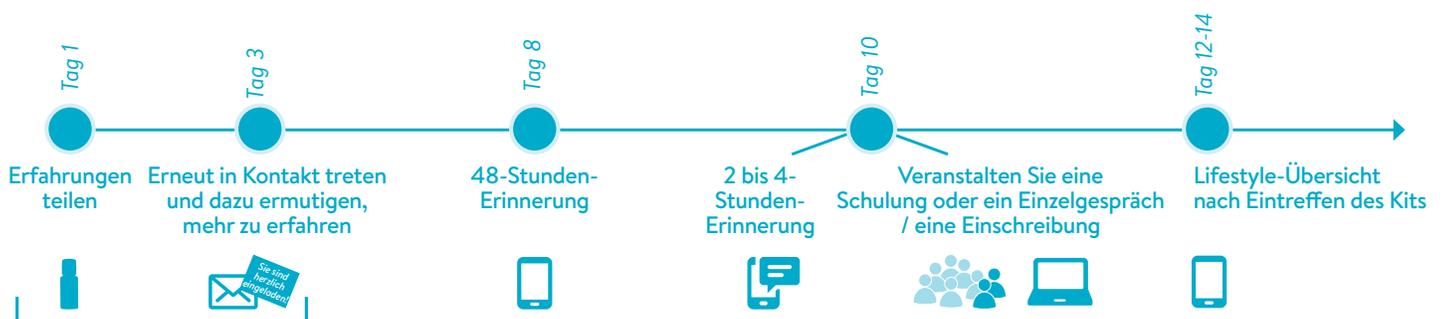
**Schulung:** vor Ort oder online



## Vorbereitung:

- Obwohl jede Zeit perfekt ist, um eine Schulung zu veranstalten, ziehen Dienstag, Mittwoch und Donnerstag normalerweise die meisten Besucher an.
- Laden Sie 12 Personen ein, um auf eine ideale Gruppengröße von 4–6 Personen zu kommen. Nicht jeder, den Sie einladen, wird es schaffen, zu kommen.
- Lernen Sie die präsentierende Person kennen, damit Sie berichten können, wer sie ist, woher sie kommt und warum es sich lohnt, ihr zuzuhören.
- Schaffen Sie eine förderliche Lernatmosphäre mit bequemen Sitzgelegenheiten und einer angenehmen Temperatur. Sorgen Sie dafür, dass es keine Ablenkung gibt. Eine saubere, kinderfreie Umgebung ist am besten zum Lernen geeignet.
- Machen Sie die Übung "Teilen Sie Ihre Geschichte" von Seite 5.
- Schaffen Sie Platz für den Vortragenden, um Materialien unterzubringen und Produkte auszustellen.
- Halten Sie Kugelschreiber oder Bleistifte bereit.
- Stellen Sie Wasser und einfache Erfrischungen für das Ende der Schulung bereit, damit die Gäste sich untereinander austauschen können, während der Moderator Fragen beantwortet und bei der Registrierung hilft. Schauen Sie für Anregungen und Rezepte in den doTERRA™ Blog.

## Idealer Zeitplan



# WAS IST Ihre Rolle?

Ihre Freunde und Familie davon zu überzeugen, zu einem Öle-Abend zu kommen, ist Ihre oberste Priorität! Sorgen Sie für eine erfolgreiche Teilnahme an Ihrer Veranstaltung, indem Sie den »3 Schritten zum Einladen« auf Seite 3 folgen.

## IHRE ROLLE IN EINER PRÄSENTATION



### ERMUTIGEN UND TEILEN SIE

### LADEN SIE ZUR EINSCHREIBUNG EIN

### FÜHREN SIE NACHGESPRÄCHE ZUR UNTERSTÜTZUNG

#### Produktpräsentationen

- Stellen Sie die Person, die den Öle-Abend leitet,\* in 1 bis 2 Minuten vor und erzählen Sie etwas Positives über sie.
- Teilen Sie für 2 Minuten eine persönliche Erfahrung mit einem Öl oder einem anderen Produkt.

*\*Wenn Sie den Öle-Abend selbst leiten, lernen Sie zuvor, wie Sie anderen etwas über dōTERRA Produkte beibringen können.*

- Unterstützen Sie Ihre Gäste dabei, sich mit einem Kit einzuschreiben, um großzügige Rabatte und die besten Preise zu erhalten.
- Schreiben Sie Gäste ein, indem Sie [mydoterra.com/Application/index.cfm](http://mydoterra.com/Application/index.cfm) besuchen, Sprache und Land einstellen und dann »Vorteilskunde« auswählen.

- Treten Sie mit Gästen in Kontakt, die sich nicht innerhalb von 48 Stunden registriert haben. Erinnern Sie sie an besondere Angebote. *Ich habe mich so gefreut, dass Sie dabei waren! Was hat Ihnen am besten gefallen? Was meinen Sie, wie die Öle Ihnen und Ihrer Familie helfen könnten? Welches Kit entspricht Ihren Bedürfnissen am besten? Haben Sie irgendwelche Fragen an mich? Wäre es okay, wenn ich Ihnen zeige, wie Sie anfangen können?*
- Planen Sie das Anfertigen von Lebensstil-Pyramiden für die Zeit, nachdem Ihre Gäste ihre Kits erhalten haben. Holen Sie sich Unterstützung von Ihren Upline-Leadern oder sehen Sie sich Videos unter [doterra.com](http://doterra.com) > **Empowered Success** an.

#### Geschäftspräsentationen

- Stellen Sie die Person, die präsentiert,\* in 1 bis 2 Minuten vor.
- Teilen Sie für 2 Minuten eine persönliche Erfahrung mit einem Produkt und erzählen Sie, warum Sie sich entschieden haben, dōTERRA zu teilen.

*\*Wenn Sie selbst präsentieren, lernen Sie, wie Sie anderen etwas über dōTERRA Produkte und die geschäftlichen Möglichkeiten beibringen können.*

- Laden Sie Interessenten dazu ein, mit Ihnen zusammenzuarbeiten.
- Bitten Sie sie, die "3 Schritte zum Start" durchzuführen.
- Laden Sie sie ein, sich als Berater mit einem Business-Builder-Kit anzumelden. (Natural Solutions Kit oder höher zur Unterstützung des persönlichen Gebrauchs und zum Teilen.)

- Treten Sie mit Gästen, die sich nicht innerhalb von 48 Stunden als Builder eingeschrieben haben, in Kontakt.
- Ermutigen Sie sie zu einer Partnerschaft mit Ihnen und bieten Sie Unterstützung bei der Erreichung ihrer finanziellen Ziele an.
- Bitten Sie sie, »In 3 Schritten bauen Sie Ihr Business« aus dem *Build* Leitfaden durchzuführen.

# Verändern Sie NOCH MEHR LEBEN

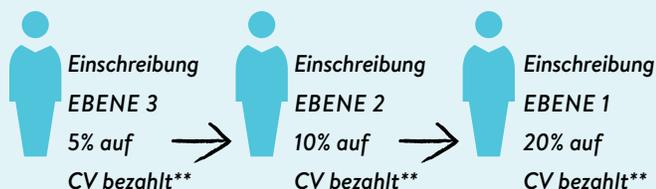
Teilen lohnt sich! Während Sie kontinuierlich andere mit natürlichen Lösungen unterstützen, stärken Sie auch sich selbst. Im Laufe der Zeit werden Sie Ihre Produkte kostenlos verdienen, Ihre eigene Finanz-Pipeline aufbauen und Einnahmen erzielen!

## VERDIENEN SIE IHRE PRODUKTE KOSTENLOS

### SCHNELLSTARTBONUS

Wird auf das provisionsfähiges Umsatzvolumen (CV) der ersten 60 Tage eines neu eingeschriebenen Mitglieds bezahlt. Die einschreibende Person muss im Monat der Einschreibung eine Treuebestellung über mindestens 100 PV aufgeben sowie zu jeder Zeit eine Treuevorlage (LRP Template) von mindestens 100PV halten.

*Verdienen Sie sofort Provisionen!*



Verdienen Sie 20 % von denen, die durch Sie kaufen.

20%



1 NATURAL SOLUTIONS KIT

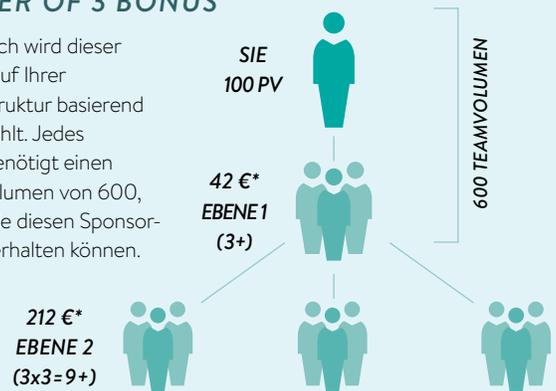


1 FAMILY ESSENTIALS KIT

## BAUEN SIE SICH MIT DER ZEIT UND MITHILFE DES POWER OF 3™ BONUS IHR RESIDUALEINKOMMEN AUF

### POWER OF 3 BONUS

Monatlich wird dieser Bonus auf Ihrer Baumstruktur basierend ausbezahlt. Jedes Team benötigt ein Teamvolumen von 600, damit Sie diesen Sponsor-Bonus erhalten können.



Verdienen Sie kostenlose Produkte und mehr, wenn Sie neue Teilnehmer beim Leben, Teilen und Ausbauen von dōTERRA unterstützen.

Öffnen Sie [doterra.com](http://doterra.com) > Empowered Success, um mehr über die finanziellen Möglichkeiten mit dōTERRA zu lernen.

## VERÄNDERN SIE IHRE ZUKUNFT

### Planen Sie Ihren Geschäftsüberblick

- Generieren Sie in Ihrer Freizeit zusätzliches Einkommen\*
- Erreichen Sie mehr Freiheit und Wohlstand in Ihrem Leben\*
- Starten Sie Ihr Geschäft mit dōTERRA mit bewährtem Training und umfangreicher Unterstützung

\*Überdurchschnittliche Ergebnisse. Die individuell erzielten Einnahmen können geringer sein.

\*\*Die Provision wird auf den Provisionswert für jedes Produkt (CV) gezahlt. Dieser Wert findet sich auf der Builder's Preisliste.

