



dōTERRA™
Lahzai

Guía empresarial

ō

Lánzate al éxito

La guía Lanzar es tu mapa para alcanzar la categoría Élite, la base de todas las categorías de dōTERRA™. El éxito depende de ti. ¡Ten confianza en el proceso para lograr el éxito!



+ Acción

- Comparte con más de 45 personas
- Inscribe a más de 15 personas
- Lanza a 1-3 Constructores

= Resultados

- Cambia vidas
- Crece como persona
- Crea ingresos residuales

P

PREPÁRATE

- Impulsa tu puesta en marcha (pág. 4)
 - Planifica tu éxito (pág. 6)
 - Refina la lista de nombres (pág. 7)

1-2 semanas previas a la puesta en marcha

I

INVITA

- Relaciónate y comparte de manera natural (pág. 8)
- Invita a más de 45 a obtener más información (pág. 9)

P

PRESENTA

- Haz una presentación a más de 30 (pág. 10)
- Programa clases desde otras clases (pág. 10)



Seguimiento del éxito



Folletos de la clase Soluciones Naturales

PASOS SENCILLOS PARA EL ÉXITO



E

ENROLA

- Inscribe a más de 15 personas (pág. 11)
- Haz sesiones de estilo de vida (pág. 12)

S

SOPORTE

- Seguimiento de miembros (pág. 13)
- Encuentra a tus constructores (pág. 15)

Mes de puesta en marcha



Guías Vivir,
Compartir, Construir



Guía Lanzar

*Las cifras que se muestran son promedios anuales de 2020. Las ganancias personales pueden ser menores.

Impulsa tu puesta en marcha

Tu confianza en que los productos y las oportunidades económicas de dōTERRA pueden cambiar vidas, incluyendo la tuya, es lo que te dará más energía para poner en marcha tu negocio. Cuanto mayor sea tu convicción, más fácil será compartir tu pasión.

EL ÉXITO COMIENZA CONTIGO



- Crea una plantilla LRP con más de 100 PV para recibir comisiones.
- Implementa la planificación de bienestar diaria que creaste en la página 16 de la guía *Vivir*.
- Aprende más mediante la utilización habitual de una guía de referencia de aceites y participando en formación continua.

COMPARTIR CAMBIA VIDAS



- Comparte tu pasión por experimentar el estilo de vida de bienestar de dōTERRA™ e inspira a los que te rodean para que estén dispuestos a aprender a hacer lo mismo.
- Usa la guía *Compartir* para ayudarte a compartir e invitar con éxito.
- Empieza a entrar en contacto con tus candidatos y a crear tu tubería. Visita doterra.com > Éxito Potenciado para ver herramientas y vídeos.

CONSTRUYE TUS SUEÑOS



- Contacta con el equipo de ayuda de tu línea ascendente:

Apoyo principal: _____

Correo electrónico: _____

Teléfono: _____

Llamada grupal/página web/grupo(s) de Facebook:

- dōTERRA es un medio potente para llevarte desde donde estás a donde quieres ir. Amplía a continuación el objetivo que estableciste para tu camino en la guía *Construir*:

Establece objetivos y actúa

Objetivo para llegar a Élite (elige uno)

30 días
ideal

60 días
objetivo

90 días
base



Objetivo de 90 días

_____ €/mes
Rango



Objetivo de 1 año

_____ €/mes
Rango

Cuando estableces objetivos empresariales y te comprometes con acciones deliberadas, unes tus esfuerzos con tu visión de un futuro mejor. Esta conexión consciente te estimula repetidamente incluso cuando sales de tu zona de confort.

Conviértete en la solución

Un Distribuidor Independiente de Productos de dōTERRA™ comparte un nuevo tipo de enfoque para el bienestar. Enseñamos «con un libro y una caja» (guía de referencia de aceites y caja de aceites esenciales dōTERRA CPTG™); podrás resolver muchas de tus prioridades de bienestar en casa. Para el resto, te invitamos a asociarte con profesionales de la salud que apoyen tu compromiso de utilizar soluciones más sencillas.



Al decidir convertirte en la solución en tu propia casa, tus experiencias te aportarán el entusiasmo para compartir con los demás. Durante cada interacción con posibles miembros, describe el concepto de bienestar autosuficiente.

El programa Éxito Potenciado de dōTERRA te permite ayudar a los demás a cambiar sus vidas.



Comprométete y programa actividades PIPES. Esta guía te aporta detalles para comprometerte con eficacia en las bases de la creación de tu negocio.

CONSEJOS

- Muéstrate tal como eres y comparte tus experiencias con naturalidad para presentar las posibilidades a los demás.
- Con esta presentación positiva, invita a tus candidatos a ver más información en una clase o en una presentación individual donde puedas ofrecerles la posibilidad de inscribirse.

Fundamentos de la puesta en marcha:

- 1 INVITA** a presentaciones de producto y de negocio
- 2 IMPARTE** presentaciones de producto y de negocio
- 3 HAZ UN SEGUIMIENTO** con Sesiones de estilo de vida
- 4 LANZA Y DA APOYO** a tus nuevos constructores

El éxito está programado

Mes de puesta en marcha: 15 inscripciones x inscripción de 200 PV de media = 3.000 OV Élite.

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
	13:00 Reunión con Marcía					
		19:00 Clase de aceites			15:00 Reunión Elena 16:00 Reunión James	
	18:00 Clase de soluciones naturales		Mediodía: Clase corta en el bar			
12:00 Reunión con Karl						

«No juzgues cada día por lo que cosechas, sino por las semillas que plantas».
-Robert Louis Stevenson

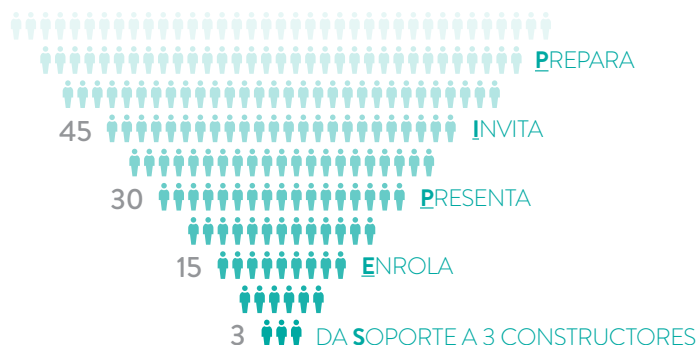
Amplía tu influencia

Cuantas más personas experimenten tu mensaje, más personas se inscribirán y más vidas cambiarás, incluida la tuya. Comienza a compartir con tu propio mercado «cercano», esas personas en las que ya has confiado y con las que has establecido relaciones. A medida que se enamoren de dōTERRA, se convertirán en una fuente constante de contactos.

DURANTE TU MES DE DESPEGUE:

1. Invita a 45 personas
2. Organiza 3 clases o 15 reuniones individuales (o una combinación)
3. Establece el tiempo que inviertes en tu negocio
4. Pregúntate y programa:
 - ¿Quién necesita una introducción a las soluciones naturales de los aceites?
 - ¿Quién necesita cierto seguimiento para inscribirse?
 - ¿Quién necesita una presentación de estilo de vida?
 - ¿Quién necesita una presentación empresarial?
 - ¿Quién está preparado para organizar una clase?

REFINA TUS CANDIDATOS



Seguimiento del éxito

Refina tu Lista de Nombres (de las guías Construir y Compartir) y realiza un seguimiento de tus actividades de PIPES con tus 45 contactos principales. Busca en tus contactos telefónicos y amigos de las redes sociales aquellos que valoran el bienestar, las metas y la libertad. A medida que se te ocurran nuevas personas o estas se incorporen a tu vida, añádelas a tu lista para mantener el flujo. Identifica a posibles constructores, que destacan como aquellos con mayor capacidad de éxito (consulta la página 15).

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

		P	I	P	E	S
		Compartir e Invitar	Presentar	Enrolar	Sesión de estilo de vida	Presentación de negocio
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.						

Relaciónate, comparte e invita

dōTERRA™ es un negocio de relaciones. Afianza tu actitud en la creencia de que preocuparte por ellos es el regalo más importante que puedes dar a cualquiera que conozcas. Sin importar que sea una relación ya existente o alguien que acabas de conocer, afianza la confianza en todas las interacciones. Ten como objetivo cambiar vidas cuando compartes lo que te gusta, sin importar dónde estés ni con quién estés.

1 RELACIONATE CON GENTE CON NATURALIDAD Y SINCERIDAD

Dirígete a las personas por su nombre. Haz preguntas y escucha para descubrir sus intereses y necesidades. Sé natural y crea relaciones de confianza. Relaciónate de forma individual con nuevos amigos y con los que ya conoces.

Alguien ya conocido:



¿Cómo estás? ¿Qué tal está la familia? Ponme al día. ¿Cómo te va todo? Vi tu publicación sobre que tu hijo se encontraba mal. ¿Cómo está ahora? (Personalizar según contacto).



Alguien a quien acabas de conocer:

A la gente le encanta hablar de ellos mismos. Haz preguntas de partes de su vida de las que creas que quieren hablar. Encuentra intereses comunes y muestra amable interés cuando acabes de conocer a alguien.

2 UNE A ESTAS PERSONAS CON TUS SOLUCIONES

Comparte una solución mediante la búsqueda de formas de aportar valor adicional y unir de manera natural tus soluciones de productos o empresariales con sus necesidades.

Alguien ya conocido:



Cada vez parece más importante comer mejor, hacer más ejercicio, dormir bien y deshacerse de los productos tóxicos que tenemos en casa. ¿Estás de acuerdo con ello tú también? ¿Qué tipo de cosas haces con tu familia? ¿Qué sabes sobre los aceites esenciales?



Los aceites esenciales han supuesto una gran diferencia en mi vida. ¿Los has probado alguna vez? Me encantaría compartir este producto contigo. Si te parece, volveré a consultarte en un par de días para ver qué opinas.



Alguien a quien acabas de conocer:



Conoce a esa persona. Haz preguntas sobre su trabajo para personalizar tu respuesta e interésate por ellos. Digan lo que digan, piensa como si fuera una persona con quien puedes o ya has trabajado. «Trabajo con madres y les enseño a cuidar de su familia de manera natural mediante el uso de aceites esenciales y otros productos». «Trabajo con quiroprácticos y les enseño a crear una fuente de ingresos adicional en su oficina gracias a que comparten con sus clientes cómo vivir un estilo de vida de bienestar con aceites esenciales». Si tienes que decir algo tú primero: «La verdad es que es algo fabuloso. Me encanta lo que hago... ¿A qué te dedicas tú?»



Invita para cambiar vidas

No tienes que ser un experto para invitar con éxito a gente para que se conviertan en su propio proveedor de soluciones. Descubre lo que es más importante para cada persona mediante una auténtica muestra de interés en quiénes son, qué están experimentando y cómo puedes ayudarles.

3 INVITA A UNA PRESENTACIÓN

Aquí tienes algunos consejos sobre cómo invitar a asistir a diferentes eventos para que aprendan más. Consulta la guía *Compartir* para ver más recomendaciones.

SEMINARIO EN LÍNEA

« Sé que me dijiste que te interesaba _____ (tema). Si te envió un acceso a un seminario en línea sobre _____ (tema), ¿lo verías? »

PRESENTACIÓN DE ESTILO DE VIDA

« Quiero asegurarme de que sabes cómo usar estos productos nuevos y sacarles el máximo partido. El siguiente paso es hacer una llamada rápida para preparar tu lista de deseos, enseñarte a hacer pedidos y darte los mejores trucos y consejos para llevarte más productos gratis. Son unos 30-40 minutos. El objetivo es que puedas hacer pedidos tú mismo cuando quieras. ¿Qué te parece? ¡Perfecto! Puedo el miércoles a las 13:00 o el jueves después de cenar. ¿Qué te viene mejor? »

CLASE

« He estado aprendiendo sobre los aceites esenciales, y han marcado una gran diferencia para mí y mi familia. Los usamos para todo. Sé que en tu casa has tenido problemas con _____ (por ejemplo, retos estacionales de los niños), ¡y pensé en ti! Estoy impartiendo un breve taller, y me encantaría que fueras mi invitado/a personal. Es en mi casa el jueves a las 19:00, o podemos reunirnos la semana que viene. ¿Qué te vendría mejor? »

INDIVIDUAL

« Hola _____, ¿tienes un segundo? Genial, yo mismo solo tengo un segundo; pero estoy llamando a mis amigos concienciados en la salud para programar una visita de 30 minutos para repasar sus objetivos de bienestar, sugerir algunas recomendaciones interesantes sobre el uso de aceites esenciales, y a continuación mostrarles las opciones más populares. Si al final encuentras algo que quieras probar para ti o para tu familia, pues genial. Si no es así, no pasa nada. ¿Esto es algo que estás abierto/a a explorar? ¡Estupendo! ¿Te viene mejor mañana a las 13:00 o el jueves a las 19:00? »

PRESENTACIÓN EMPRESARIAL

« Hay tres maneras en las que ayudo a mis clientes en su viaje con dōTERRA. La primera es ayudarte a aprender a utilizar los productos, recibir más formación y avisar a amigos interesados en asistir a clase.

La segunda es ayudarte a autofinanciar tus productos y quizás incluso a generar un dinero divertido compartiendo dōTERRA con tus seres queridos.

Y la tercera forma es para aquellos que afirman: «Sé que es importante tener múltiples fuentes de ingresos, y me apasiona el bienestar. Me encantaría poder crear un negocio relacionado con ello desde casa a tiempo parcial».

Por tanto, de estas tres maneras, ¿cuál es la mejor en la que puedo ayudarte?

« Cuando eligen la segunda o la tercera, puedes decir: «Dejo algo de tiempo cada semana para compartir cómo funciona. Puedo el martes a las 19:00 o el jueves a mediodía. ¿Cuál te viene mejor? »

Ayuda a que la gente diga que sí:

- Explica claramente a qué los estás invitando (por ejemplo, clases para descubrir soluciones para problemas de bienestar)
- Hazles saber el valor de invertir su tiempo
- Ofrece dos opciones que les puedan venir bien (por ejemplo: una clase o una reunión individual)
- Fortalece relaciones, crea confianza mediante varias interacciones y mantén tu palabra

Presenta el mensaje

El siguiente paso de tus candidatos, tras haber sido invitados a aprender más, es vivir el mensaje de los productos transformadores y la oportunidad para generar ingresos de dōTERRA.

LAS PRESENTACIONES SE PUEDEN REALIZAR DE MANERAS DIFERENTES. HAZLO DE LA MANERA QUE CREAS QUE ES MEJOR PARA TI.



Clase, reunión individual, llamada a tres, seminario en línea, vídeo o redes sociales



En tu casa o en la de un amigo
Cafetería o bar
Oficina del quiropráctico o profesional

ELIGE TU PRESENTACIÓN

<p>Soluciones Naturales para una vida saludable y empoderada ¿Pueden ayudarte los aceites esenciales y suplementos?</p>	<p>PRODUCTO (40-50 MIN) Propósito:</p> <ol style="list-style-type: none">1 Reúne a gente, escucha sus necesidades, deja que prueben los aceites. Hazlo divertido.2 Céntrate en las necesidades de los asistentes; comparte las mejores soluciones.	<p>dōTERRA Construir Resumen del negocio</p>	<p>NEGOCIO (20-30 MIN) Propósito:</p> <ol style="list-style-type: none">1 Reúne a gente, escucha sus necesidades, expón la oportunidad de dōTERRA™.2 Céntrate en las necesidades de los asistentes; conoce y comparte cómo puede ayudarles la oportunidad.
<ul style="list-style-type: none">• 5 min: Conecta con ellos/cuenta tu historia (1-2 min)• 1 min: Manifiesta la intención• 10 min: ¿Por qué los aceites esenciales?/¿Por qué dōTERRA? (pág. 1)• 5 min: Prioridades personales (pág. 3)• 10-20 min: Enseña sobre aceites esenciales y suplementos (pág. 2-3)• 9 min: Explica las opciones de membresía y los siguientes pasos (el resto del folleto)• Sirve un refrigerio y responde preguntas• Ayuda a que los invitados se inscriban		<ul style="list-style-type: none">• 2-5 min: Conecta con ellos/cuenta tu historia (1-2 min)• 1 min: Manifiesta la intención• 2-5 min: Descubre su situación (cubos vs. tubería – pág. 2)• 2-5 min: ¿Por qué dōTERRA? (pág. 3)• 2 min: ¿Qué es necesario para hacerlo? (pág. 4-5)• 2 min: Plan de retribución (pág. 6-7)• 4-5 min: La visión y elegir un camino (pg. 8-9)• 5 min: Próximos pasos (pág. 10-11)• Preguntas: ¿Hay algo más que quieran saber?	

ORGANIZA CLASES DESDE OTRAS CLASES

Haz crecer tu red al invitar a nuevos asistentes a que organicen sus propias clases. Lleva algunos regalos asequibles (por ejemplo: llaveros) como incentivos por programar una clase.



Probablemente has pensado en gente que conoces a quienes les vendría bien esta misma experiencia. Si alguien quisiera organizar su propio encuentro, que hable después con uno de nosotros. Y si reservas hoy, ¡te llevas a casa este llavero! ([mostrar llavero](#))



Enrola con éxito

¡La inscripción es el punto cumbre de la presentación, cuando los asistentes deciden cambiar sus vidas! Durante la clase, averigua por qué los asistentes han venido y prepárate para aportar soluciones que satisfagan sus necesidades. Guía a los recién inscritos a elegir la membresía y el kit que sea más adecuado para ellos.

EL CIERRE

Al principio, prometí mostraros cómo podéis llevaros estos aceites a casa. Veamos las opciones. [Cuéntales las opciones de membresía.](#)

Opción uno

Ahora te voy a mostrar los dos kits más populares de inicio. Este es el Kit Esenciales del hogar, que viene con los 10 mejores aceites, muchos de los cuales acabamos de comentar. También incluye un precioso difusor ([mencionar coste del kit](#)). Sin embargo, el gran favorito es el Kit Soluciones Naturales. Viene literalmente con todo lo que tenemos en el armario del baño ([vuelve la página y señala](#)). Es verdaderamente un kit de estilo de vida, que cubre las tres áreas básicas de interés; estar preparado, autocuidado, y hábitos de bienestar diarios. Viene con un difusor, una caja para almacenar tus aceites, y después de realizar tu primer pedido de Recompensas por lealtad, automáticamente tendrás 100 Puntos de Lealtad para usar en la prueba de algunos productos favoritos nuevos. ¡Y bonificaciones! Podrás avanzar rápidamente hasta un porcentaje de LRP inicial del 15%. ¡Puedes ver por qué este es nuestro kit favorito!

Opción dos

Ahora te voy a mostrar los dos kits más populares de inicio. Este es el Kit Esenciales para la familia. Es como un kit con tamaños de muestra o de viaje, con 85 gotas por frasco, y cuesta ([mencionar coste del kit](#)). El Kit Esenciales del hogar contiene los mismos aceites, pero con 250 gotas por frasco, y un difusor, por solo ([mencionar coste del kit](#)).

PRÓXIMOS PASOS

- Menciona si hay una oferta de inscripción y qué hacer para recibirla. Habla con claridad y de forma concisa.
- Hazles saber que pueden añadir artículos individuales para prioridades específicas. Ten a mano una guía de referencia para que busquen información.
- Recuérdales que pueden ganar un regalo gratuito por inscribirse hoy.

Elige el kit que te vaya mejor a ti y a tu familia.

- Invítalos a ir a los formularios de inscripción, explica la comparación entre cliente al por mayor y distribuidor independiente, muestra cómo rellenar los formularios.

Disfrutad de refrescos con aceites esenciales. Si tenéis alguna pregunta, _____ (anfitrión) y yo estamos aquí para ayudaros a contestarlas ahora.

CONSEJOS DE INSCRIPCIÓN:

- Anima a los candidatos a comprar un kit para que tengan múltiples productos a mano, no solo uno o dos.
- Comparte lo que te gusta del kit que crees que les puede ser más útil.
- Vuelve a conectar todo con sus prioridades y con los kits, que están diseñados para brindarles apoyo específico.
- La mente confusa dice que no. Evita mostrar un número excesivo de productos. Muestra algunos, ofrece uno en especial y hazlo sencillo.
- Inscribe a casi todos como clientes al por mayor. Inscribe a aquellos con los que quieres compartir o colaborar como distribuidor independiente.

SUPERAR OBJECIONES:

- **No estoy seguro de qué kit pedir:** «¿En qué te quieres centrar?» Revisa sus prioridades; invítalos a encontrar soluciones en una guía de referencia. «¿Qué kit puede satisfacer mejor tus necesidades?» Ofrece tus sugerencias. «En tu caso, yo elegiría...»
- **No estoy segura sobre cuál membresía:** «¿Qué factores estás considerando?» Escucha y aborda sus deseos o preocupaciones. Ofrece sugerencias.
- **Preocupaciones financieras:** «¿Te gustaría ser anfitrión de una clase para ganar el dinero para comprar el kit que de verdad quieres?»
- **No está seguro de por dónde empezar:** «Lo mejor para ti sería elegir un par de aceites para abordar una prioridad de bienestar y luego, basándote en la experiencia, podrás elegir mejor tu kit dentro de una semana, ¿verdad?»

Presentación de estilo de vida

Procura satisfacer las necesidades de tus inscritos y ganarte el derecho a mantenerlos como clientes en el futuro. Los miembros nuevos se inscriben primero con un kit y, después, en el programa de recompensas por lealtad (LRP). Esta segunda inscripción es la que crea tu tubería financiera.

La fortuna está en el seguimiento

PROPÓSITO DE LA PRESENTACIÓN DE ESTILO DE VIDA

Ayuda a CADA miembro nuevo a:

- Utilizar los productos que tienen
- Organizar un plan de bienestar diario
- Obtener el máximo rendimiento de su membresía con el programa LRP
- Relacionarse con los recursos
- Invitar a cambiar vidas

LISTA DE PRESENTACIÓN DE ESTILO DE VIDA

- ✓ Programa una sesión de estilo de vida para poco después de la fecha en que les tenga que llegar el kit
- ✓ Recomienda ver el vídeo de la guía VIVIR en dōTERRA.com > Éxito Potenciado

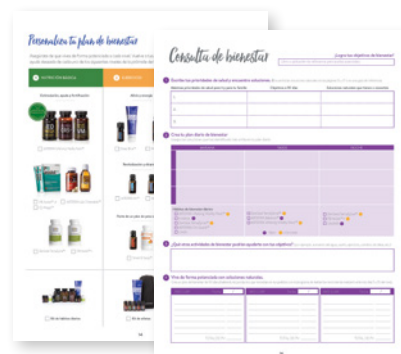
1 Presenta la pirámide de bienestar y estilo de vida de dōTERRA

- ✓ Haz que se puntúen (pág. 3)
- ✓ Presenta el estilo de vida de dōTERRA (pág. 4-12)
- ✓ Invítalos a crear su lista de deseos (pág. 13-15)



2 Consulta de bienestar

- ✓ Completa la consulta de bienestar (pág. 16)
- ✓ Comparte ideas para su plan de 90 días y los siguientes tres pedidos de lealtad
- ✓ Enséñales acerca del programa de recompensas LRP y ayúdales a crear su plantilla con su primer pedido en la web



3 Relación con educación y comunidad

- ✓ Recomienda tu guía de referencia y tu aplicación favorita.
- ✓ Presenta las herramientas para aprender cómo ayudan los productos a sus objetivos a 90 días
 - Serie de Vida Potenciada (en profundidad)
 - Aplicación dōTERRA Daily Drop® (sobre la marcha)
 - Revista Living
- ✓ Contacta 2-3 veces en su primer mes; sigue en contacto periódicamente



4 Seguimiento de nuevo miembro

✓ Invita a compartir o construir dōTERRA

Cuentas con un periodo de 14 días para descubrir la posición más adecuada para todos los miembros que inscribas. Tu compromiso inicial con los inscritos es fundamental para su éxito a largo plazo. Utiliza el siguiente proceso para guiarte con el seguimiento. Para realmente cambiar vidas, piensa en estos primeros 14 días de su condición de miembros como una inversión para garantizar el éxito para ambos, y solo te llevará un poquito tiempo. Al mostrar esta forma de ofrecer apoyo, tus constructores tenderán a hacer lo mismo.



Estrategia de colocación

La colocación adecuada de tus inscritos es fundamental para tu crecimiento, avance de rango y calificar para bonificaciones de comisión. Deja unas expectativas claras para cuidar las relaciones y garantizar la mejor colocación. Algunos eligen su camino de inmediato, los demás tardan un tiempo en decidir pasar de ser solo un cliente. Utiliza sus primeros 14 días para aprender todo lo que puedas y, después, toma la mejor decisión de colocación.

CONSEJOS DE COLOCACIÓN

Todos los nuevos inscritos:

- Sitúa a cada uno donde creas que mejor prosperarán y más apoyo reciban. Elige visión y éxito a largo plazo por encima de necesidades a corto plazo.
- El patrocinio puede cambiarse una sola vez en los primeros 14 días.
- Consulta con tu mentor de línea ascendente o ponte en contacto con Atención al Cliente para obtener apoyo general para la colocación.

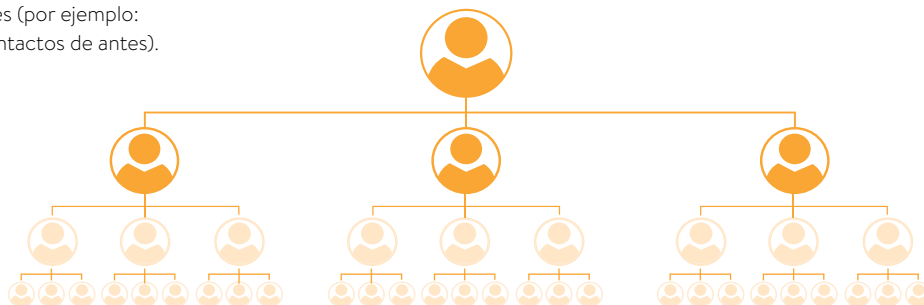
COLOCACIÓN Y ESTRUCTURA DEL EQUIPO

El ritmo de desarrollo de la estructura de los equipos varía. Dependiendo de cuándo se inscriban y comprometan tus colaboradores o socios comerciales, se determina el ritmo al que abres una nueva pata. Por ejemplo, algunos empiezan con un constructor y crecen a partir de ahí, mientras que otros pueden comenzar con tres (por ejemplo: quizás comenzaron con una gran red o tenían contactos de antes).

Nivel 1: Tus socios empresariales

Nivel 2: Constructores y Compartidores

Nivel 3 y más: Clientes



COMPRENDER LOS ROLES

Enrolador:

- La persona que ha traído al inscrito a dōTERRA™. (¿Quién es su contacto? ¿Quién lo ha invitado?)
- Recibe bonificaciones de inicio rápido por las compras de los recién inscritos durante los primeros 60 días tras su inscripción.
- Trabaja con el patrocinador (si fuera otra persona) para determinar quién hace la presentación de estilo de vida, los seguimientos y otras formas de apoyo.
- Los inscritos cuentan para el avance de rango del enrolador (uno por pata).
- El enrolador puede cambiar el patrocinio de un recién inscrito una sola vez durante los primeros 14 días de la inscripción mediante la oficina interna.

Siempre mantén la inscripción de tus inscritos hasta que tenga sentido transferirlos a su patrocinador o a otro constructor para avanzar de rango.

Movimiento por 6 meses de inactividad:

Un Distribuidor Independiente de Productos podrá solicitar un cambio de patrocinador y/o de enrolador después de seis meses de inactividad (la inactividad se define como ninguna actividad de pedido en ninguna cuenta y ninguna comisión ganada durante seis meses). La persona que desee cambiarse deberá solicitar este cambio por sí misma, utilizando el correo electrónico que ha registrado.

Todas las preguntas, movimientos y cambios solicitados deben enviarse a la dirección europacements@doterra.com

CAMBIAR O MOVER UN CLIENTE AL POR MAYOR

Un cliente al por mayor:

- Se puede mover durante los 14 primeros días desde la inscripción si su colocación funciona mejor en otro lugar.
- Puede decidir pasar él mismo a Distribuidor independiente en su oficina virtual.
- Si decide pasar a Distribuidor independiente después de los primeros 14 días, el patrocinio se mantiene.
- Si quieres cambiar su colocación (después de los primeros 14 días), el cambio de categoría a distribuidor debe producirse 90 días después de la inscripción. Después tendrás 14 días para decidir dónde los colocas.
- Coloca a los clientes en un equipo donde puedan tener intereses similares con personas que ya conozcan.



Cambiar de patrocinador durante los primeros 14 días: Oficina interna > Línea descendente > Cambios del Patrocinador

Encuentra tus Constructores

¿DÓNDE LOS ENCUENTRO?

Identificar a tus socios empresariales es fundamental para crear un negocio de éxito. Empieza a buscar constructores entre tus clientes existentes y candidatos. Muchos comienzan como usuarios de productos o compartiendo con solo unos pocos. Fomenta las experiencias con productos, haz los seguimientos adecuados y crea una visión de lo que es posible. Con el tiempo, los constructores aparecen.

Si no encuentras constructores de inmediato, sigue enrolando. Estadísticamente, 1-2 de cada 10 están interesados en crear un negocio con dōTERRA™ tarde o temprano. Establece el objetivo de encontrar tres constructores durante tus primeros 30-90 días. Cuando los miembros de tu equipo inscriban a otros y elijan construir, más vidas cambiarán y tu equipo crecerá más rápido.

Constructores comprometidos y capaces

Comprometidos = Han completado los tres pasos de la guía *Construir*

Capaces = Inscriben a alguien por su cuenta en sus primeros 14 días desde que se han comprometido a construir

A QUIÉN CONOCES QUE...

- Esté orientado a las relaciones o sea influyente
- Esté abierto a, o viva con un estilo natural, saludable y activo
- Sea orientado a objetivos, automotivado, ambicioso
- Sea positivo, apasionado, inspirador
- Sea emprendedor, tenga experiencia en ventas
- Esté en una etapa de la vida adecuada para establecer un negocio
- Busque mejorar las finanzas o un mejor futuro

Socios empresariales potenciales



Ve al seguimiento del éxito (pág. 7). Puntúa a tus candidatos haciendo tildes para cada cualidad que se indica arriba. Escribe los nombres que tengan más tildes en los renglones de arriba.

«Para tener influencia sobre alguien, tienes que saber qué le influncia».

– Tony Robbins

QUÉ PRESENTAR

La gente elige la oportunidad de dōTERRA por varias razones. Algunos vienen por mayores ingresos, otros por los valores. Durante la presentación empresarial, céntrate en lo que más les importa a ellos. Deja que las páginas de la guía *Construir* generen las conversaciones correctas. Conocer sus deseos te ayuda a relacionar sus objetivos con las soluciones de dōTERRA.

Paso 1: Organiza presentaciones en grupo o individuales

Paso 2: Invita a tus candidatos mejor cualificados a convertirse en socios comerciales

Paso 3: Deja que los nuevos colaboradores comiencen con los tres pasos (*Construir* pág. 10)



QUÉ HACER DESPUÉS

Proporciona una presentación de puesta en marcha para cada uno de los nuevos colaboradores, describe cómo esta trayectoria demostrada les prepara para el éxito a largo plazo. Invítalos a que se preparen para invitar antes de su mes de puesta en marcha.

Los informes semanales de éxito garantizan:

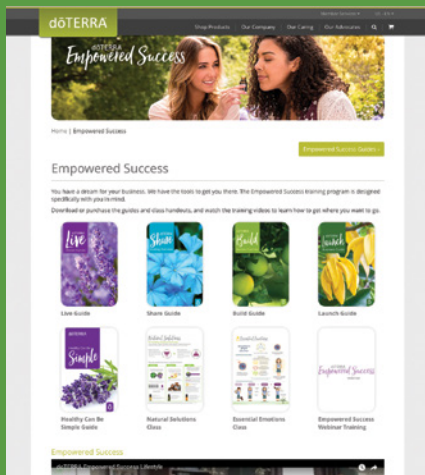
- Una medición de las etapas para el éxito
- Que se sienten conectados y ayudados
- Que tienes información de cómo ayudar mejor

Al continuar enrolando, plantéate colocar a algunos de tus inscritos debajo de constructores comprometidos que estén enrolando activamente y dando apoyo a su equipo. A fin de cuentas, ayudarles a ellos a alcanzar sus objetivos te ayudará a ti a alcanzar los tuyos.

Utilizamos aceites,
compartimos aceites
y enseñamos a los demás
a hacer lo mismo.

-Justin Harrison, distribuidor principal

Ver más información:



dōTERRA.com > Éxito Potenciado



Todas las palabras con el símbolo © son marcas registradas de dōTERRA Holdings, LLC