

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™
Compartir

Guía del anfitrión

compartir ES ALGO NATURAL

Cuando vives algo maravilloso, que ha marcado una diferencia en tu propia vida, ¿queda claro que quieres compartirlo con los que más quieres!



¿Por qué compartir dōTERRA?

EMPODERA A LOS DEMÁS

Organiza una clase para presentar dōTERRA a tus amigos y familiares para ayudarles a integrar las soluciones naturales en sus vidas.

RECIBE BENEFICIOS

Cuando tus contactos se inscriban, ganarás productos gratuitos o comisiones. (Pide más detalles a tu patrocinador o líder en línea ascendente).

CREA INGRESOS

Crea ingresos y construye una fuente financiera al compartir dōTERRA y cambiar vidas.

ORGANIZA CLASES O REUNIONES INDIVIDUALES

Puedes organizar una clase o reuniones individuales en persona o por Internet. Planifica tu evento con tu patrocinador o líder en línea ascendente o utiliza la Kit Clase de dōTERRA™ para ayudarte con la presentación. Haz una lista de las personas que quieras invitar al evento.

¿Qué vidas quieres cambiar? (Marca la mejor opción)

QUIÉN	INDIVIDUAL	CLASE	QUIÉN	INDIVIDUAL	CLASE
1			11		
2			12		
3			13		
4			14		
5			15		
6			16		
7			17		
8			18		
9			19		
10			20		

3 PASOS PARA *invitar*

Sigue estos sencillos pasos para invitar eficazmente a tus amigos y familiares a una presentación comercial o de producto, para ayudarlos a conocer dōTERRA más a fondo.



1 Comparte UNA EXPERIENCIA

¿Estás dispuesto a probar algo natural?

- Haz que la información compartida sea más relevante, haciendo preguntas durante una conversación ordinaria para descubrir sus prioridades.
- Comparte tu experiencia. Habla sobre cómo estos productos te han ayudado: *Hemos estado usando los aceites esenciales de dōTERRA y nos encanta la manera en la que nos ayudan en tantas cosas diferentes.*
- Pide permiso para compartir una muestra y el compromiso a utilizarla. *Tengo curiosidad, ¿estarías dispuesto a probar un producto natural para eso? Si te doy una muestra, ¿la vas a utilizar?*
- Pide permiso para contactarles tras 48 horas y obtén su información de contacto. *¿Te importa si te contacto en un par de días para ver cómo te ha ido? ¿A qué número te llamo o te envío un mensaje?*

2 Invita A VER MÁS INFORMACIÓN

¿Quieres aprender más?

- Invita a una presentación en directo, clase por Internet o reunión individual con tu patrocinador.
- Ten un trato cercano (utiliza los nombres de pila; invita en persona, por teléfono o con un mensaje personalizado). *¿Estarías dispuesto a aprender más sobre los aceites esenciales y otras maneras naturales para cuidarte a ti y a tu familia? (Pausa y escucha) Voy organizar una clase el ____ (fecha) a las ____ (hora) o podemos vernos la semana próxima. ¿Qué te viene mejor?*
- Pide permiso para recordárselo: *Si eres como yo, tal vez prefieras que te lo recuerde. ¿Te puedo llamar antes de la clase?*
- Evita mandar invitaciones con un correo electrónico masivo, mensajes de grupo o con invitaciones de Facebook.

3 Recuerdales QUE VENGAN

¿Es un placer verte! Espero que vengas con ganas de aprender.

- Llama o envía un mensaje a los invitados 48 horas antes de la presentación como recordatorio de asistencia. Comparte tu alegría y el valor que recibirán. *(Es solo un recordatorio; ya se han comprometido a ir). ¿Estoy deseando que nos veamos! ¡Te va a encantar aprender nuevas maneras de cuidar de tu familia de manera natural! ¡Si quieres, trae a un amigo y recibirás un regalo!*
- Envía un mensaje 2-4 horas antes de la presentación. Reitera tu alegría. Hazles saber algo. *Puedes aparcar en la entrada o en la calle. ¡Te van a encantar los refrescos con aceites esenciales!*

COMPARTE EL NEGOCIO

- Comienza a contactar en persona, por Internet o por teléfono para nutrir la relación.
- Cuando llegue el momento, pregunta: *¿Estarías abierto a formas de generar ingresos?*
- Comparte tu visión.
- Comenta por qué pensaste en ellos y por qué te gustaría trabajar con ellos.

- Invítalos a ver más información sobre la oportunidad de dōTERRA. *¿Estarías abierto a aprender a crear ingresos adicionales con dōTERRA?* Ofrece opciones: *¿Cuál es la mejor hora para contactar? ¿Lunes o miércoles? ¿Mañana o tarde?*
- Programa la reunión y recibe la confirmación de asistencia: *Entonces, ¿nos vemos el (fecha)_____ a las (hora)_____?*

- Envía un recordatorio 4-24 horas antes de la presentación: Llamada o texto: *¡Tengo ganas de que nos veamos y exploremos todas las posibilidades!*

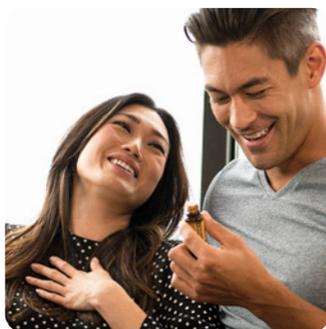
Cuando sea posible, organiza una presentación (en persona, por Internet o por teléfono) con tu patrocinador o líder en línea ascendente y candidatos a distribuidor. Contar con la participación de tu líder experimentado le da credibilidad y seguridad a la oportunidad y a la invitación para asociarse contigo.

comparte EN CUALQUIER MOMENTO Y CUALQUIER LUGAR

Utilizar e incorporar los productos de dōTERRA™ en tu vida puede ayudarte a compartir tu propia experiencia con los demás y a estar mejor preparado para ayudarles a encontrar sus propias soluciones naturales.

dōTERRA es una empresa de relaciones. Tómate el tiempo para crear y fomentar relaciones a medida que comienzas a compartir. Cuando sea el momento adecuado, pregunta sobre las prioridades de bienestar y reparte muestras. Aspira a servir; de esta forma, los demás querrán, de manera natural, lo que tienes que ofrecer.

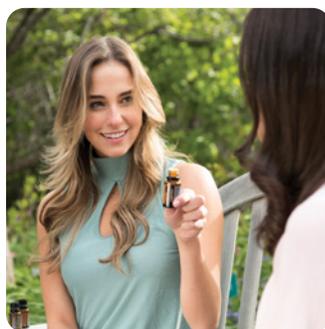
Comparte tu historia



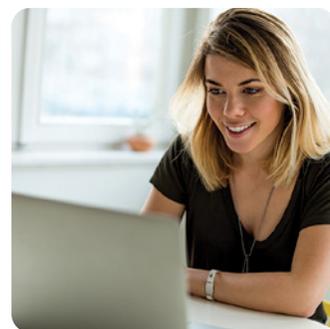
Comparte tu experiencia con los aceites



Comparte una muestra



Comparte en Internet



DÓNDE Y CUÁNDO COMPARTIR

La mejor manera de ayudar a los demás a que quieran conocer más información sobre los aceites esenciales es compartiendo experiencias. Elige el método que mejor te venga. Muchas oportunidades para compartir ocurren de manera natural durante actividades diarias (en una reunión, evento deportivo, redes sociales, en la fila del supermercado, etc.). Comparte una experiencia rápida con los aceites cuándo y dónde sea natural. Cuantas más experiencias tenga una persona con los aceites y contigo, más querrán aprender y luego inscribirse. Aprovecha las oportunidades que tengas de compartir.

LLEVA MUESTRAS CONTIGO

IDEAS DE MUESTRAS



Comparte una gota de un aceite que lleves en el bolso o un llavero.

Aceites de muestra populares: Naranja Silvestre dōTERRA Balance™, Menta piperita, Lavanda, PastTense™



Utiliza las muestras ya empaquetadas de dōTERRA o prepara las tuyas: *añade 10-15 gotas en un envase de 1 ml o botella de roll-on de 5 ml con aceite de coco fraccionado. (Solo reparte lo suficiente como para tener una experiencia positiva.)*

COMPARTE POR INTERNET



Utiliza una guía de referencia de aceites o una aplicación para móviles como complemento de una experiencia con aceites. Escribe las instrucciones de uso de las muestras. Pide permiso para hacer un seguimiento de su experiencia en un par de días.



Cuando compartas por Internet, haz referencia a los sistemas corporales en lugar de a problemas de salud o enfermedades.

SourceToYou.com

éxito CON LAS MUESTRAS

CONSEJOS PARA LAS MUESTRAS:

- Personaliza las muestras, a fin de satisfacer un área específica de su bienestar a la que puedas contribuir.
- Ofrece aceites de muestra que generan resultados rápidamente (por ejemplo: dōTERRA On Guard™, Deep Blue™, dōTERRA Air™, Lavanda, Menta Piperita).
- Establece un límite de 1-2 muestras por persona. Utiliza 10-15 gotas de aceite por muestra.
- Incluye instrucciones de uso.
- Pide permiso para hacer un seguimiento y llamarles en 72 horas para preguntar por su experiencia.

MEJORA SU EXPERIENCIA

Experiencia positiva:

- Invítalos a aprender más en una clase (sigue las instrucciones y los pasos de la pág. 3).

Experiencia negativa o sin resultados:

- Invítalos a probar una muestra diferente.
- Ten paciencia e invierte en ayudarlos a encontrar una solución para que puedan desarrollar su propia creencia en el producto, y así quieran aprender más en una una presentación.

No han probado la muestra:

- Invítalos a probarla.
- Pide permiso para hacer un seguimiento en un par de días.

Comparte tu historia

Prepárate para compartir tu propia historia de por qué los aceites esenciales son importantes para ti. Haz que sea breve para que tengas tiempo de conocerlos.

¿Cómo has llegado a dōTERRA? ¿Qué preocupaciones tenías tú o tus seres queridos? ¿Qué frustraciones has vivido a causa de estas preocupaciones?

¿Qué experiencias positivas has tenido con los aceites? ¿Productos?

¿Cómo han cambiado tu vida los productos de dōTERRA? ¿Cómo era tu vida antes? ¿Cómo es tu vida ahora?

organiza PRESENTACIONES

Invita a tus amigos a una presentación de productos o a una presentación empresarial. Elige el formato que mejor se adapte a ellos.

Entrevistas individuales: en persona, por teléfono (preferiblemente de 3 vías), o en línea (por ejemplo, por Zoom).

- Si viven fuera de tu área; Envíales una muestra para que puedan probar el aceite
- Tiene poco tiempo; tienes que hacer malabares con su horario
- Prefiere una conexión individual más privada
- Es un distribuidor en potencia

Preparación:

- Organiza la reunión en el lugar y a la hora que mejor les venga.
- Conoce al presentador para contarle quién es, de dónde viene y por qué merece la pena escucharlo.
- Realiza el ejercicio «Comparte tu historia» de la pág. 5 para que estés preparado para contar tu experiencia personal.
- Pregúntales lo que más les interesa aprender.
- Transmite los intereses o necesidades al presentador antes de la presentación para que esté preparado para abordar sus necesidades.



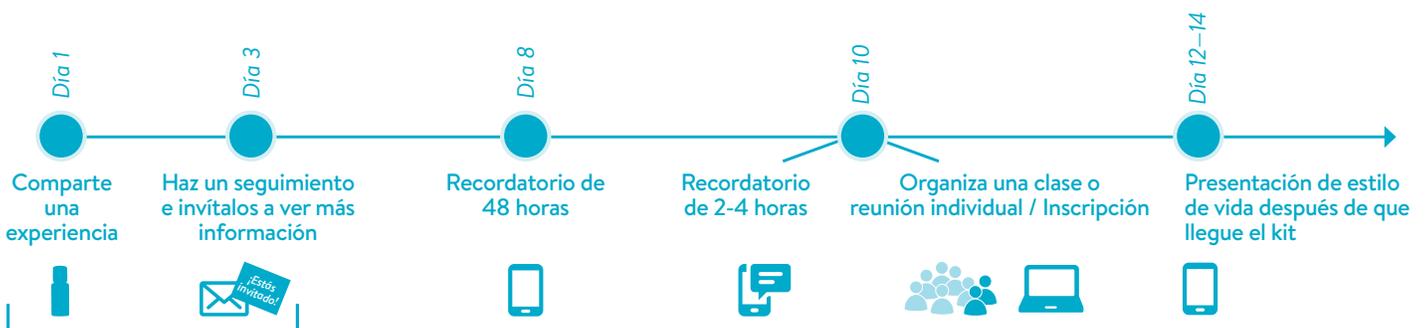
Clase: en persona o por Internet



Preparación:

- Aunque cualquier día es bueno para organizar una clase, normalmente los martes, miércoles y jueves atraen a más asistentes.
- Invita a 12 personas para conseguir una clase ideal de entre 4 y 6. No todas las personas que invites podrán ir.
- Conoce al presentador para contar quién es, de dónde viene y por qué merece la pena escucharlo.
- Crea un ambiente de aprendizaje con asientos y temperatura cómodos. Elimina las distracciones. Un entorno limpio y sin niños es mejor para el aprendizaje.
- Realiza el ejercicio «Comparte tu historia» de la pág. 5.
- Deja cierto espacio para que el presentador prepare los materiales y las muestras.
- Ten a mano bolígrafos o lápices.
- Ofrece agua y refrigerios al final de la clase para que los invitados socialicen mientras el presentador responde preguntas y ayuda con las inscripciones. Accede al blog de dōTERRA™ para ver ideas y recetas.

Secuencia ideal



¿CUÁL ES *Tu parte?*

¡Llevar a tus amigos y familiares a una presentación es tu máxima prioridad! Asegúrate de que la participación al evento tiene éxito mediante los «Tres pasos para invitar» en la página 3.

TU FUNCIÓN EN LA PRESENTACIÓN



EDIFICA Y COMPARTE

INVITA A INSCRIBIRSE

REALIZA UN SEGUIMIENTO PARA DAR APOYO

Presentaciones de productos

- Presenta y habla sobre el presentador* durante 1-2 minutos.
- Comparte una experiencia personal con un aceite o producto durante 2 minutos.

**Si tú eres el presentador, aprende a enseñar a los demás acerca de los productos de dōTERRA.*

- Invita a los invitados a inscribirse con un kit para recibir grandes descuentos y la mejor calidad-precio.
- Inscribe a invitados accediendo al enlace mydoterra.com/Application/index.cfm, selecciona el idioma y el país, después elige «Cliente al por mayor».

- Haz un seguimiento de los participantes que no se hayan inscrito tras 48 horas. Recuérdales las ofertas especiales. *¡Me alegra que pudieras venir! ¿Qué te gustó más? ¿Cómo crees que los aceites puedan ayudarte a ti y a tu familia? ¿Cuál es el kit que mejor satisface tus necesidades? ¿Tienes alguna pregunta? ¿Te parece bien si te muestro cómo comenzar?*
- Programa una presentación de estilo de vida para después de que reciban su kit. Sírrete de tu patrocinador como ayuda o mira vídeos en doterra.com > **Empowered Success**.

Presentaciones empresariales

- Presenta y habla sobre el presentador* durante 1-2 minutos.
- Comparte una experiencia de productos de 2-3 minutos y por qué has elegido compartir dōTERRA.

**Si tú eres el presentador, aprende a enseñar a los demás acerca de los productos y las oportunidades empresariales de dōTERRA.*

- Invita a los candidatos a asociarse contigo.
- Haz que se comprometan a hacer los «tres pasos para la puesta en marcha».
- Invítalos a que se inscriban como distribuidores con un kit para constructores. (Kit de soluciones naturales o superior para ayudar en el uso personal y para compartir).

- Haz un seguimiento de los participantes que no se hayan comprometido a construir en 48 horas.
- Anímalos a asociarse contigo y ofrécete a ayudarles a lograr sus objetivos financieros.
- Haz que se comprometan a realizar los «Tres pasos para la puesta en marcha» en la guía Construir.

Cambia MÁS VIDAS

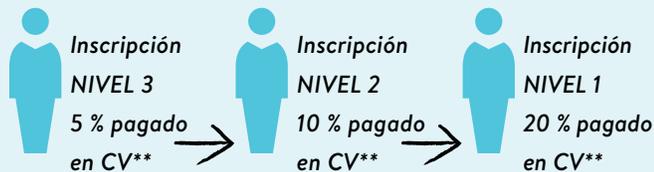
¡Compartir es enriquecedor! A medida que vas fortaleciendo a los demás con la ayuda de las soluciones naturales, tú también te fortaleces. Con el tiempo, ¡tus productos te saldrán gratis, crearás tu propia tubería financiera y generarás ingresos!

CONSIGUE QUE TUS PRODUCTOS TE SALGAN GRATIS

BONIFICACIÓN DE INICIO RÁPIDO

Pagado sobre el Volumen Comisionable (CV) de un nuevo inscrito durante sus primeros 60 días. Cada enrolador debe realizar un total de 100 PV en pedidos LRP durante el mes y mantener al menos 100 PV en su plantilla LRP/Pedido de lealtad en todo momento para poder participar.

¡Gana comisiones de inmediato!



Gana un 20 % de todos los que compran a través de ti.

20%

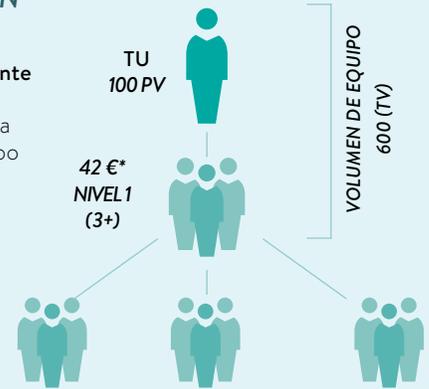


GENERA INGRESOS RESIDUALES CON EL TIEMPO GRACIAS A LA BONIFICACIÓN DEL PODER DE TRES

BONIFICACIÓN POWER OF 3

Pagados mensualmente según la estructura. Cada equipo necesita un Volumen de equipo 600 para recibir esta bonificación de patrocinador.

212 €*
NIVEL 2
(3x3=9+)



Gana productos gratuitos y mucho más cuando ayudes a los recién inscritos a vivir, compartir y construir dōTERRA.

Visita doterra.com > Empowered Success para conocer toda la información sobre las oportunidades financieras con dōTERRA.

CAMBIA TU FUTURO

Programa tu presentación empresarial

- Crea ingresos residuales en tu tiempo libre*
- Consigue más libertad y prosperidad en tu vida*
- Pon en marcha tu negocio con dōTERRA gracias a una formación demostrada y un fuerte apoyo

*Resultados no típicos. Las ganancias personales pueden ser menores.

**La comisión se paga sobre el volumen comisionable de cada producto (CV). Este valor se puede encontrar en la lista de precios del constructor.

