dōTERRA™

Lancement

Guide Business

Lancer votre succès

Ce Guide Lancement est votre atout pour atteindre le rang Elite, la base de tous les rangs chez dōTERRA™. Votre succès dépend de vous. Faites confiance au processus pour atteindre le succès !

+ Action

- Partager avec plus de 45 personnes
- Inscrire plus de 15 personnes
- Lancer de 1 à 3 bâtisseurs d'entreprise

= Résultats

- Changer des vies
- Se développer personnellement
- Créer un revenu résiduel

P I P

PRÉPARER

- Préparer votre lancement (p. 4)
- Programmer votre succès (p. 6)
- Affiner la liste de noms (p. 7)

INVITER

- Connecter et partager naturellement (p. 8)
- Inviter plus de 45 personnes à en apprendre davantage (p. 9)

PRÉSENTER

- Présenter à plus de 30 personnes (p. 10)
- Planifier des dates de présentations lors de vos soirées d'animation (p. 10)

1-2 semaines de pré-lancement

Suivi du succès

Solutions naturelles
Documents de classe

LES ÉTAPES SIMPLES POUR RÉUSSIR

Elite

LANCEZ-VOUS AU NIVEAU ELITE

Elite : *3000 PV*
*244 €**

Silver

VOUS LANCEZ VOS 3 BÂTISSEURS D'ENTREPRISE AU NIVEAU ELITE

E E E

*1 668 €**

Platinum

VOS BÂTISSEURS D'ENTREPRISE EN LANCENT CHACUN 3 AU NIVEAU ELITE

S S S
E E E E E E E E E

*6 346 €**

E

ENREGISTRER

- Inscrire plus de 15 personnes (p. 11)
- Faire des Consultations Bien-être (p. 12)

S

SOUTENIR

- Suivi de membre (p. 13)
- Trouver vos bâtisseurs d'entreprise (p. 15)

Mois de lancement

Guides *Vivre*, *Partager* et *Construire*

Guide *Lancement*

*Les chiffres énoncés sont des moyennes annuelles sur 2020. Les gains personnels peuvent représenter un montant inférieur.

Préparer votre lancement

Votre certitude que les produits et l'opportunité financière de dōTERRA peuvent changer des vies – y compris la vôtre – est la plus grande source de motivation pour lancer votre entreprise. Plus vous êtes convaincus, plus il est facile de partager ce que vous aimez.

LE SUCCÈS COMMENCE AVEC VOUS

- ☑ Prévoyez votre modèle LRP à plus de 100 PV pour recevoir des commissions.
- ☑ Mettez en place le plan de bien-être quotidien que vous avez créé à la page 16 du guide *Vivre*.
- ☑ Développez vos connaissances en utilisant régulièrement le guide de référence des huiles et en participant à la formation continue.

LE PARTAGE CHANGE DES VIES

- ☑ Communiquez votre passion en vivant le style de vie bien-être de dōTERRA™ et inspirez les personnes vous entourant à s'ouvrir à l'apprentissage de ce mode de vie sain.
- ☑ Utilisez le guide *Partager* pour vous aider à partager et inviter avec succès.
- ☑ Commencez à entrer en contact avec vos clients potentiels et planifiez votre ressource. Visitez doterra.com > Empowered Success pour des outils et des vidéos.

CONSTRUIRE VOS RÊVES

- ☑ Entrez en contact avec votre équipe de soutien en amont :

Soutien clé : _____
Courriel : _____
Téléphone : _____

Appel/site Web/groupe(s) Facebook de l'équipe :

_____
_____

- ☑ dōTERRA est en mesure de vous amener d'où vous êtes actuellement jusqu'à la position où vous voulez être. Élargissez l'objectif de parcours que vous avez établi dans le guide *Construire* ci-dessous :

Établir des objectifs et agir

Objectif pour atteindre Elite (En encercler un)

30 jours *idéal* | **60 jours** *cible* | **90 jours** *standard*

Objectif de 90 jours

_____€/mois

_____
Rang

Objectif d'1 an

_____€/mois

_____
Rang

Alors que vous établissez des objectifs de business et vous engagez dans des actions déterminées, vous connectez vos efforts à votre vision pour un avenir meilleur. Cette connexion consciente vous alimente en continu, même lorsque vous vous trouvez en dehors de votre zone de confort.

Soyez un fournisseur de solutions

Un Conseiller Bien-Être dōTERRA™ partage une nouvelle approche du bien-être. Nous transmettons nos connaissances « avec un livre et un coffret » (guide de référence des huiles et coffret d'huiles essentielles dōTERRA CPTG™), vous pouvez résoudre nombre de vos priorités relatives au bien-être à la maison. Pour le reste, nous vous invitons à vous associer à des professionnels de santé qui soutiennent votre engagement à utiliser des solutions simples.

En choisissant d'être le fournisseur de solutions, et vous basant sur vos expériences vous trouverez de l'enthousiame à partager avec les autres des solutions qui fonctionnent pour vous. Au cours de chaque interaction avec des nouveaux membres potentiels, parlez-leur des effets positifs de dōTERRA sur votre santé.

Le programme Empowered Success de dōTERRA vous permet de donner la possibilité à d'autres personnes de changer leur vie.

Restez engagé et programmez votre succès grâce à la méthode PIPES. Ce guide vous fournira des détails sur comment vous engager efficacement dans les points fondamentaux du lancement de votre entreprise.

CONSEILS

- Soyez authentique et partagez de manière naturelle vos expériences.
- Adoptez une attitude positive et invitez vos clients potentiels à en apprendre davantage lors d'un cours ou d'une présentation personnalisée, durant lesquels vous leur offrirez l'opportunité de s'inscrire.

Points fondamentaux du lancement :

1. **INVITER** à vos présentations sur les produits et le business
2. **DONNER** les présentations sur les produits et le business
3. **SUIVRE** en proposant une consultation Bien-être
4. **LANCER & AIDER** vos nouveaux bâtisseurs d'entreprise

Le succès se programme

Mois de lancement : 15 inscriptions x 200 PV en moyenne par inscription = 3 000 OV Elite.

Dimanche	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
		13 h 1:1 avec Marcia				
			19 h cours sur les huiles			15 h 1:1 Elena 16 h 1:1 James
		18 h Cours solutions naturelles		Midi : Mini cours au Juice Bar		
	12 h 1:1 avec Karl					

« Ne jugez pas chaque jour par la moisson que vous récoltez mais par les graines que vous plantez. »
–Robert Louis Stevenson

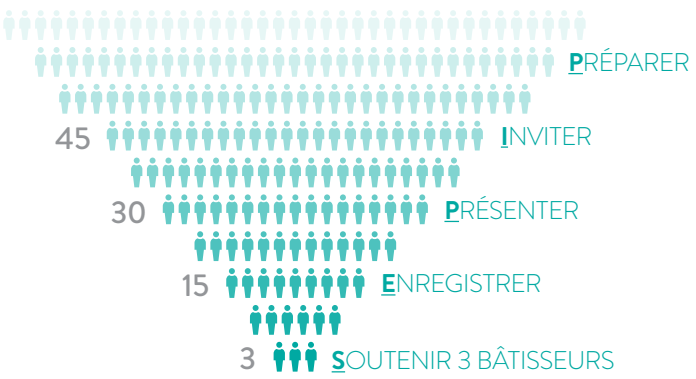
Élargir votre influence

Plus les personnes qui font l'expérience de votre message sont nombreuses, plus elles sont nombreuses à s'inscrire et plus nombreuses sont les vies que vous changez, y compris la vôtre. Commencez par partager avec votre propre marché « proche » , ces personnes à qui vous faites déjà confiance et avec lesquelles vous avez établi une relation. En se passionnant pour dōTERRA, elles deviennent une source de contacts continue.

AU COURS DE VOTRE MOIS DE LANCEMENT :

1. Invitez 45 personnes
2. Programmez 3 cours ou 15 rencontres individuelles (ou une combinaison)
3. Prévoyez du temps à investir dans votre entreprise
4. Demandez-vous et programmez :
   - Qui a besoin d'une présentation des solutions naturelles avec les huiles ?
   - Qui a besoin d'un suivi pour s'inscrire ?
   - Qui a besoin d'une consultation Bien-être ?
   - Qui a besoin d'une consultation business ?
   - Qui est prêt à accueillir un cours ou une présentation ?

AFFINER VOS CLIENTS POTENTIELS



Suivi vers le succès

Affinez votre liste de noms (à partir des guides Bâtir et Partager) et suivez vos activités PIPES avec vos 45 meilleurs prospects. Recherchez dans vos contacts téléphoniques et vos amis sur les réseaux sociaux quels pourraient être ceux qui valorisent le bien-être, le sens et la liberté. Au fur et à mesure que de nouvelles personnes vous viennent à l'esprit et entrent dans votre vie, ajoutez-les à votre liste pour maintenir le rythme. Identifiez des bâtisseurs potentiels qui se démarquent comme ayant une capacité supérieure de réussite (voir page 15).

		Objectif:	*45+*	*30+*	*15+*	*15+*	*3+*
		P	I	P	E	S	
Nom	Remarques		Partager & Inviter	Présentateur	Inscrit	Consultation Bien-être	Consultation Business
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.							

Connectez, partagez et invitez

dōTERRA™ est un business de relations. Ayez la certitude que de prendre soins des besoins des autres est le plus beau cadeau que vous puissiez leur faire. Que ce soit avec une personne que vous connaissez déjà ou avec quelqu'un de nouveau, établissez un lien de confiance dans chaque interaction. Cherchez à changer des vies en partageant ce que vous aimez, peu importe où vous êtes ou bien avec qui vous vous retrouvez.

1 ÉTABLISSEZ DES CONNEXIONS DE MANIÈRE AUTHENTIQUE ET SINCÈRE

Appelez les gens par leur nom. Posez des questions et écoutez pour découvrir leurs intérêts et besoins. Soyez authentique et établissez des relations de confiance. Connectez de façon unique avec de nouveaux amis ainsi qu'avec les personnes que vous connaissez d'auparavant.

Quelqu'un que vous connaissez déjà :

Comment vas-tu ? Comment va ta famille ? OU *Dis-moi tout. Quoi de neuf dans ta vie ? J'ai vu ton message concernant ton enfant qui n'allait pas bien. Comment vous tenez le coup tous les deux ?* (Personnalisez pour les contacts existants.)

Une nouvelle personne :

Les gens adorent parler d'eux. Posez des questions sur des domaines de leur vie qui leur donneront envie de discuter. Trouvez des points communs et créez un lien lorsque vous rencontrez une nouvelle personne.

2 CONNECTEZ CES PERSONNES À VOS SOLUTIONS

Partagez avec eux les solutions de dōTERRA (les produits et le business) en cherchant à les associer à leurs besoins.

Quelqu'un que vous connaissez déjà :

Il semble de plus en plus important de mieux manger, de faire plus d'exercice, d'avoir un sommeil de qualité et de se débarrasser des produits toxiques dans la maison. Tu/vous es/êtes un peu comme ça aussi ? Quel genre de choses fais-tu/faites-vous avec votre famille ? Que sais-tu/savez-vous sur les huiles essentielles ?

Les huiles essentielles ont fait une telle différence dans ma vie. En avez-vous déjà essayé ? J'aimerais partager ce produit avec toi/vous. Je reviendrai ensuite voir ce que tu/vous en penses/pensez dans quelques jours.

Une nouvelle personne :

Apprenez à connaître une nouvelle personne. Posez des questions concernant son travail afin de pouvoir personnaliser vos réponses et de créer une affinité. Quoi qu'elle dise, voyez-la comme quelqu'un avec qui vous pouvez ou avez déjà travaillé. *« Je travaille avec des mamans et je leur apprends comment prendre soin de leur famille de manière naturelle en utilisant des huiles essentielles et d'autres produits. »* OU *« Je travaille avec des chiropracteurs et je leur apprends à créer un revenu complémentaire dans leur cabinet en partageant avec leurs clients comment vivre dans le bien-être avec les huiles essentielles. »* SI vous devez commencer : *« C'est en fait assez incroyable. J'adore ce que je fais... Qu'est-ce que vous faites ? »*

Invitation à changer des vies

Vous n'avez pas besoin d'être un expert pour réussir à inviter les gens à devenir leur propre fournisseur de solutions. Découvrez ce qui est important pour chaque personne en vous intéressant sincèrement à qui elle est, ce qu'elle vit et comment vous pouvez l'aider.

3 CONNECTEZ-VOUS LORS D'UNE PRÉSENTATION

Voici quelques façons d'inviter à en apprendre davantage lors de différents événements. Consultez le guide *Partager* pour d'autres lignes directrices.

ENTRETIEN INDIVIDUEL

Bonjour _____, as-tu/avez-vous une minute ? Parfait, j'ai juste une minute aussi, mais j'appelle mes amis soucieux de leur santé et j'organise une visite de 30 minutes pour passer en revue leurs objectifs de bien-être, suggérer quelques astuces intéressantes avec les huiles essentielles et montrer ensuite les options les plus appréciées. Si tu/vous finis/finissez par trouver des choses que tu/vous veux/voulez essayer pour toi/vous ou ta/votre famille, c'est super. Sinon, aucun problème. Es-tu/Êtes-vous prêt à découvrir cela ? Super ! Demain à 13 h ou jeudi soir à 19 h te/vous convient mieux ?

COURS

Je me suis intéressé(e) aux huiles essentielles et elles font une énorme différence pour moi et pour ma famille. Nous les utilisons pour tout. Je sais qu'à la maison tu/vous as/avez eu des difficultés avec _____ (par ex : problèmes liés au changement de saison pour les enfants) et j'ai pensé à toi/vous ! J'organise une sorte de petit atelier et j'aimerais que tu/vous sois/soyez mon invité(e). C'est chez moi, jeudi à 19 h ou nous pouvons nous rencontrer la semaine prochaine. Qu'est-ce qui t'/vous arrange ?

WÉBINAIRE

Je sais que vous avez dit être intéressé par _____ (sujet). Si je vous envoyais l'accès à un wébinaire sur _____ (sujet), aimeriez-vous le regarder ?

CONSULTATION BIEN-ÊTRE

Je veux m'assurer que vous sachiez comment utiliser vos nouveaux produits et comment maximiser vos récompenses. Notre prochaine étape est de programmer un court appel téléphonique pour établir votre liste de souhaits, vous montrer comment passer commande et vous donner les meilleurs conseils et astuces sur comment obtenir le plus de produits gratuits. Cela prendra entre 30 et 40 minutes. L'objectif est que vous soyez capable de passer vous-même commande lorsque vous le souhaitez. Qu'en pensez-vous ? Génial ! Je suis disponible mercredi à 13 h ou jeudi après-midi. Qu'est-ce qui vous arrange le mieux ?

CONSULTATION BUSINESS

J'aide mes clients à travers leur expérience dōTERRA de trois manières. La première manière est de vous montrer comment utiliser les produits, développer vos connaissances et parrainer des amis qui seraient intéressés à suivre un cours.

La seconde manière est de vous aider à obtenir vos produits gratuitement et peut-être même à gagner un peu d'argent en partageant dōTERRA avec ceux que vous aimez.

Et la troisième manière s'adresse aux personnes qui disent : « Je sais qu'il est important d'avoir plusieurs sources de revenus et le bien-être me passionne. J'aimerais pouvoir créer une entreprise en faisant cela à temps partiel depuis chez moi.

Alors, laquelle de ces trois manières est celle que je devrais utiliser pour vous aider ?

Quand la personne dit la manière deux ou la manière trois, dites : *Je consacre un peu de mon temps chaque semaine pour montrer à quoi ça ressemble. Je suis disponible mardi à 19 h ou jeudi midi. Qu'est-ce qui vous convient le mieux ?*

Aider les gens à dire oui :

- Soyez clair sur ce à quoi vous les conviez (par ex : cours pour découvrir des solutions relatives aux questions de bien-être)
- Expliquez-leur l'intérêt d'investir leur temps
- Proposez deux options qui peuvent leur convenir (par exemple cours ou rendez-vous individuel)
- Renforcez les relations, établissez la confiance à travers de nombreuses interactions et tenez votre parole

Présenter le message

La prochaine étape pour vos clients potentiels, après avoir été invités à en apprendre davantage, est de découvrir le message concernant les produits incroyables et l'opportunité de revenu complémentaire avec dōTERRA.

LES PRÉSENTATIONS PEUVENT SE FAIRE DE DIFFÉRENTES MANIÈRES. FAITES CE QUI VOUS CONVIENT LE MIEUX.

comment

Cours, rencontre individuelle, ou appel téléphonique à trois, Wébinaire, vidéo ou réseaux sociaux

où

Chez vous, chez un ami, dans un café, dans votre cabinet professionnel de chiropractie ou professionnel

CHOISIR VOTRE PRÉSENTATION

PRODUIT (40-50 MIN)

Objectif :

1. Rassembler des personnes, découvrir leurs besoins, les laisser essayer les huiles. Il faut que ce soit amusant.
2. Se focaliser sur les besoins des participants ; partager les meilleures solutions.

- 5 min : Établir un contact / Raconter votre histoire (1-2 min)
- 1 min : Déclarer l'intention
- 10 min : Pourquoi les huiles essentielles/pourquoi dōTERRA ? (pg. 1)
- 5 min : Priorités personnelles (pg. 3)
- 10-20 min : Expliquer les huiles essentielles et LLV (p. 2-3)
- 9 min : Expliquer les options d'adhésion et les prochaines étapes (rappel du prospectus)
- Servir des boissons et répondre aux questions
- Aider les invités à s'inscrire

BUSINESS (20-30 MIN)

Objectif :

1. Rassembler des personnes, découvrir leurs besoins, leur présenter l'opportunité dōTERRA™.
2. Se focaliser sur les besoins des participants ; savoir et partager comment l'opportunité peut fonctionner pour eux.

- 2-5 min : Établir un contact / Raconter votre histoire (1-2 min)
- 1 min : Déclarer l'intention
- 2-5 min : Découvrir leur situation (Seaux vs source et canalisation – p. 2)
- 2-5 min : Pourquoi dōTERRA (p. 3)
- 2 min : Ce que ça implique de faire ça (p. 4-5)
- 2 min : Plan de rémunération (p. 6-7)
- 4-5 min : Envisager et choisir un chemin (p. 8-9)
- 5 min : Prochaines étapes (p. 10-11)
- Questions & Réponses : Souhaitent-ils en savoir davantage ?

PROGRAMMER DE NOUVELLES DATES DE PRÉSENTATIONS À LA FIN D'UNE PRÉSENTATION

Développez votre réseau en invitant des participants à organiser une présentation eux-mêmes. Apportez quelques cadeaux peu onéreux (par exemple un porte-clé) comme incitation à l'inscription.

> *Vous avez sûrement pensé à des personnes que vous connaissez qui pourraient bénéficier de cette même expérience. Si vous aimeriez organiser votre propre réunion, venez me voir après. Et si vous réservez ce soir, ce porte-clé est à vous !* (montrer le porte-clé)

Inscrire avec succès

L'inscription est l'apogée de la présentation, lorsque les participants décident de changer leurs vies ! Pendant la présentation, découvrez pourquoi les participants sont là et soyez prêt à offrir des solutions qui répondent à leurs besoins. Guidez les nouveaux inscrits vers les choix d'adhésion et de kit qui leur conviennent le mieux.

LA VENTE

En début de séance, je vous ai promis de vous montrer comment obtenir ces huiles chez vous. Passons en revue vos options. Expliquez les leur options d'adhésion.

Option Un

Je vais maintenant vous présenter les deux kits les plus populaires pour commencer. Il s'agit du kit Essentiels de la maison, qui est fourni avec les 10 huiles préférées, dont nous avons parlé pour la plupart. Il inclut également un joli diffuseur (mentionnez le prix du kit). Mais le kit le plus apprécié, c'est le kit de Solutions naturelles. Il est fourni avec tout ce que vous voyez dans le placard de la salle de bain (retournez la page et montrez). C'est vraiment un kit de mode de vie, qui couvre les trois domaines d'intérêt de base ; être préparé, soins personnels et habitudes bien-être au quotidien. Il contient un diffuseur, un coffret pour ranger vos huiles et après avoir passé votre première commande de fidélité, vous disposerez automatiquement de 100 points de fidélité à utiliser pour de nouveaux produits préférés à essayer. Et ce n'est pas tout ! Vous pouvez déjà obtenir un pourcentage LRP de départ de 15 %. Vous pouvez vous imaginer pourquoi c'est notre kit préféré !

Option Deux

Je vais maintenant vous présenter deux de nos kits les plus appréciés pour commencer. Voici le kit Essentiels de la famille. C'est plus un kit au format échantillon ou voyage avec 85 gouttes par flacon et il coûte (mentionnez le prix du kit). Le kit Essentiels de la maison dispose des mêmes huiles mais avec 250 gouttes par flacon et un diffuseur pour seulement (mentionnez le prix du kit).

PROCHAINES ÉTAPES

- Mentionnez toutes les remises lors de l'inscription et comment y avoir droit. Soyez clair et concis.
- Faites leur savoir qu'ils peuvent rajouter des produits vendus au détail à leur commande pour des problèmes spécifiques. Ayez un guide de référence disponible pour qu'ils puissent le consulter.
- Rappelez-leur qu'ils peuvent gagner un cadeau gratuit s'ils s'inscrivent aujourd'hui.

Choisissez le kit qui vous convient le mieux, à vous et à votre famille.

- Invitez-les à consulter les formulaires d'inscriptions, expliquez Wholesale Customer (Client premium) vs Wellness Advocate (Conseiller Bien-être), aidez-les à bien remplir leurs formulaires.

Goûtez les boissons infusées aux huiles essentielles. Si vous avez des questions, _____(animateur) et moi pouvons vous aider à y répondre.

CONSEILS POUR LES INSCRIPTIONS :

- Encouragez les clients potentiels à acheter un kit afin d'avoir plusieurs produits à leur disposition, plutôt qu'uniquement un ou deux produits.
- Partagez ce que vous aimez concernant le kit que vous pensez être le mieux pour eux.
- Reliez tout à leurs priorités et de quelle manière les kits sont conçus pour apporter une aide spécifique.
- Si la présentation est trop confuse certains risquent de ne pas adhérer. Évitez de présenter un trop grand nombre de produits. Montrez-en quelques-uns, offrez une remise spéciale et restez simples.
- Inscrivez presque tout le monde en tant que Wholesale Customer (client Premium). Inscrivez ceux qui veulent partager ou construire en tant que Wellness Advocate (conseiller bien-être).

SURMONTER LES OBJECTIONS :

- **Indécis sur le kit à commander :** *« Sur quoi travaillez-vous ? »* Renseignez-vous sur leurs priorités ; invitez-les à trouver des solutions dans le guide de référence. *« Quel kit répondrait le mieux à tes/vos besoins ? »* Faites des suggestions. *« Si j'étais toi/vous, je… »*
- **Indécis sur l'adhésion à choisir :** *« Quels facteurs prenez-vous en compte ? »* Ecoutez et répondez à leurs désirs et inquiétudes. Offrez des suggestions.
- **Inquiétudes au niveau financier :** *« Aimeriez-vous donner une présentation pour gagner l'argent nécessaire pour obtenir le kit que vous souhaitez vraiment ? »*
- **Pas certain de savoir où commencer :** *« Serait-il plus utile pour toi/vous de choisir deux huiles pour répondre à une priorité bien-être, puis, en les ayant testées, de choisir avec soin un kit dans une semaine ? »*

Consultation style de vie / bien-être

Cherchez à répondre aux besoins de vos inscrits et fidélisez-les. Les nouveaux membres s'inscrivent tout d'abord avec un kit puis invitez-les à participer du programme Loyalty Rewards (LRP). Ce programme de fidélité représente ce qui développera votre ressource financière.

L'avenir est dans le suivi

OBJECTIF DE LA CONSULTATION

Aider CHAQUE nouveau membre à :

- Utiliser chacun de ses produits
- Mettre en place un plan de bien-être quotidien
- Maximiser son adhésion grâce au LRP
- Entrer en contact avec toutes les ressources
- Invitation à changer des vies lors d'une présentation

CHECK-LIST DE LA CONSULTATION

- ☑ Prévoir une consultation bien-être rapidement après la date prévue de réception de leur commande
- ☑ Recommander le visionnage de la vidéo du guide *Vivre* sur dōTERRA.com > Empowered Success (succès renforcé)

1 Présenter la pyramide Style de vie et bien-être de dōTERRA

- ☑ Demandez-leur de se noter (p. 3)
- ☑ Faites leur découvrir le style de vie dōTERRA (p. 4-12)
- ☑ Invitez-les à créer leur liste de souhaits (p. 13-15)

2 Consultation bien-être

- ☑ Remplissez la consultation de bien-être (p. 16)
- ☑ Réfléchissez ensemble à leur plan sur 90 jours et à leur trois prochaines commandes LRP
- ☑ Expliquez-leur le programme LRP et aidez-les à passer leur première commande en ligne

3 Connectez-les à l'éducation et à la communauté

- ☑ Recommander votre guide de référence préféré
- ☑ Présentez des outils pour leur apprendre comment les produits soutiennent leurs objectifs de 90 jours
  - Série Empower series sur www.doterra.com
  - Application dōTERRA Daily Drop®
  - Le magazine *Living*
- ☑ Connectez 2 à 3 fois pendant leur premier mois ; puis continuer à faire le point périodiquement

4 Suivi du nouveau membre

☑ Invitez à partager ou à construire avec dōTERRA

Vous avez une fenêtre de 14 jours pour découvrir où placer chaque nouveau membre que vous inscrivez. Votre engagement précoce avec vos inscrits est primordial pour leur succès à long terme. Utilisez le processus ci-dessous pour guider vos activités de suivi. Pour vraiment changer des vies, pensez à ces 14 premiers jours de leur adhésion comme votre investissement pour garantir le succès de tout le monde — et ça ne prend qu'un tout petit peu de votre temps. En donnant l'exemple de ce soutien, vos bâtisseurs d'entreprise seront beaucoup plus enclins à faire la même chose.

INSCRIPTION

CONSULTATION BIEN-ÊTRE

CLIENT
- Utilise les produits pour son bien-être
- S'inscrit en tant que Wholesale Customer (client premium)
- Pourrait ou non faire partie du programme LRP

PARTAGEUR
- Veut partager avec les autres en organisant un cours ou des rencontres individuelles
- S'inscrit en tant que Wholesale Customer (client premium) ou Wellness Advocate (consultant bien-être) (pour inscrire d'autres personnes et recevoir des commissions)

BATISSEUR D'ENTREPRISE
- Veut créer un revenu
- S'inscrit en tant que Wellness Advocate (consultant bien-être)
- S'engage à une commande LRP de plus de 100 PV par mois pour recevoir des commissions
- Identifie les sources potentielles (p. 15)

ORGANISER APERÇU

ORGANISER

APERÇU D'ENTREPRISE

APERÇU DU LANCEMENT

Stratégie de placement

Un placement réussi de vos nouveaux inscrits est essentiel pour votre croissance, votre avancement de rang et votre qualification pour des bonus de commission. Mettez en place des attentes claires pour protéger la relation et garantir le meilleur placement. Certaines personnes choisissent tout de suite le chemin, d'autres prennent le temps de choisir pour aller au-delà du statut de client. Utilisez leurs 14 premiers jours pour apprendre tout ce que vous pouvez, puis prenez les meilleures décisions de placement.

CONSEILS DE PLACEMENT

Tous les nouveaux inscrits :

- Placez chacun d'eux où il prospérera le plus et sera soutenu. Choisissez une vision et un succès à long-terme plutôt que des besoins à court-terme.
- Le placement ne peut être modifié qu'une seule fois lors de leurs 14 premiers jours.
- Consultez votre lignée ascendante ou contactez le service client pour une assistance générale en matière de placement.

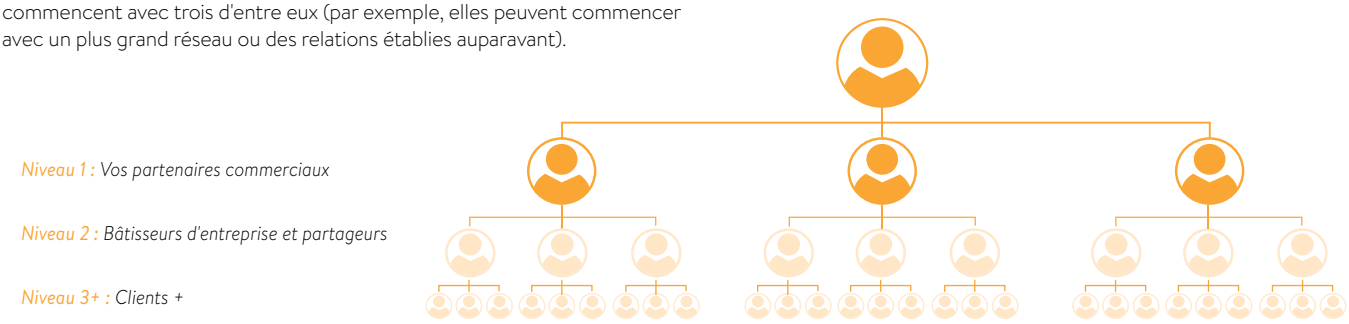
PLACEMENT ET STRUCTURE DE L'ÉQUIPE

La cadence pour développer la structure d'une équipe est variable. Le moment où les bâtisseurs ou partenaires commerciaux sont inscrits et s'impliquent détermine la vitesse à laquelle vous lancez chaque nouvelle branche. Par exemple, certaines personnes commencent avec un bâtisseur d'entreprise et se développent à partir de là, tandis que d'autres personnes commencent avec trois d'entre eux (par exemple, elles peuvent commencer avec un plus grand réseau ou des relations établies auparavant).

PROMOUVOIR OU DÉPLACER DES CLIENTS PREMIUM

Un client premium :

- Peut être déplacé pendant les 14 jours suivant son incription si son placement est plus approprié ailleurs.
- Peut décider de changer de statut pour devenir Wellness Advocate (conseiller bien-être) (WA) directement depuis son back office.
- Si après les 14 premiers jours il décide de changer de statut pour devenir conseiller bien-être, son placement de tutorat reste le même.
- Si vous décidez de changer son placement (après ses 14 premiers jours), son changement de statut vers Conseiller bien-être doit avoir lieu 90 jours après son inscription pour que vous puissiez disposer à nouveau de 14 jours pour le déplacer.
- Placez les clients dans une équipe où ils peuvent avoir des intérêts communs avec d'autres personnes qu'ils connaissent déjà.



COMPRENDRE LES RÔLES

Enroleur ou Parrain :

- La personne qui a amené le nouvel inscrit à dōTERRA™. (À qui appartient ce contact ? Qui l'a invité ?)
- Reçoit des bonus Fast Start sur les achats des nouveaux inscrits au cours des 60 jours suivant leur inscription.
- Travaille avec le sponsor (si différent) pour déterminer qui effectue la consultation Bien-être, le suivi et l'aide.
- L'inscrit compte pour l'avancement du rang de son enrôleur/parrain.
- La personne qui inscrit le nouveau membre peut changer le sponsor de celui-ci une fois seulement au cours des 14 jours suivant l'inscription via leur bureau de gestion (back office).

Conservez toujours le rôle d'enrôleur pour vos inscrits jusqu'à ce qu'il soit logique de transférer ce rôle à leur sponsor ou à un autre Bâtisseur d'entreprise pour l'avancement de rang.

Sponsor :

- La personne en-dessous de laquelle le nouvel adhérent est directement placé (aussi appelée lignée ascendante directe).
- Avantages des primes Power of 3 et organisationnelle Unilevel
- Aide avec l'aperçu de style de vie et d'autres besoins de suivi (en fonction des arrangements pris).

comment

Pour changer de sponsor au cours des 14 premiers jours : Back office > Downline > Sponsor Changes.

Changement après 6 mois d'inactivité :

Un Conseiller Bien-Être peut demander à changer de tuteur et/ou de parrain après six mois d'inactivité (l'inactivité est définie par le défaut d'activité de commande sur n'importe quel compte et aucune commission gagnée pendant six mois). La personne qui souhaite évoluer doit demander le changement elle-même à l'aide de l'e-mail fourni.

Toute question de placement et toute demande de déplacement et tout changement doivent être envoyés à europeplacements@doterra.com

Trouvez vos bâtisseurs d'entreprise

OÙ PUIS-JE LES TROUVER ?

Identifier vos partenaires commerciaux est primordial pour développer une entreprise prospère. Commencez par rechercher des bâtisseurs d'entreprise parmi vos clients actuels et potentiels. Beaucoup commencent en étant utilisateurs de nos produits ou en ne les partageant qu'avec quelques personnes. Encouragez l'expérience des produits, réalisez un suivi approprié et créez une vision de ce qui est possible. Avec le temps, des bâtisseurs d'entreprise émergent.

Si vous ne trouvez pas de bâtisseurs d'entreprise tout de suite, continuez les inscriptions. Statistiquement, 1 à 2 personnes sur 10 sont intéressées pour créer une entreprise dōTERRA™ à un moment donné. Ayez pour objectif de trouver 3 bâtisseurs d'entreprise au cours de vos 30 à 90 premiers jours. Lorsque des membres de votre équipe inscrivent d'autres personnes et choisissent de créer, plus de vies changent et votre équipe grandit plus vite !

Bâtisseurs d'entreprise engagés et compétents

Engagé = Effectue 3 étapes dans le guide *Construire*
Compétent = Inscrit une personne de lui-même au cours des 14 premiers jours de son engagement à bâtir

CONNAISSEZ-VOUS DES GENS QUI...

- Ont un intérêt pour les relations ou qui sont influents
- Sont ouverts à ou vivent déjà de manière naturelle, saine et active
- Ont un intérêt pour réaliser des objectifs, sont motivés, ambitieux
- Sont positifs, passionnés, inspirants
- Sont entreprenants, avec une expérience dans la vente
- Sont dans une phase de leur vie qui leur permette de créer une entreprise
- Cherchent à améliorer leur niveau de revenus ou veulent un avenir meilleur

Partenaires commerciaux potentiels

_____ _____ _____

_____ _____ _____

_____ _____ _____

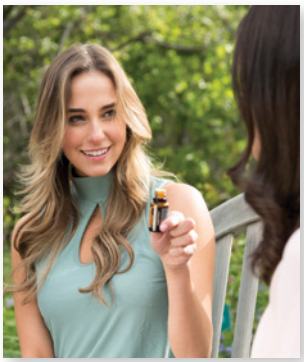
Allez à votre Suivi de succès (p. 7). Évaluez vos clients potentiels en indiquant chaque qualité listée ci-dessus. Notez les noms ayant le plus de qualités ci-dessus.

« Afin d'influencer quelqu'un, vous devez savoir ce qui l'influence déjà. »
– Tony Robbins

QUE PRÉSENTER

Les personnes choisissent l'opportunité dōTERRA pour diverses raisons. Certaines pour le revenu supplémentaire, d'autres pour la mission. Au cours de la consultation business, focalisez-vous sur ce qui leur importe le plus. Laissez les pages du guide *Construire* vous aider à initier les bonnes conversations. Connaître leurs désirs vous aide à associer leurs objectifs aux solutions de dōTERRA.

Étape 1 : Présentez lors de rencontres individuelles ou en groupe
Étape 2 : Invitez vos prospects qualifiés à devenir des partenaires commerciaux
Étape 3 : Obtenez de nouveaux Bâtisseurs d'entreprise avec les 3 étapes (*Construire* p. 10)



QUE FAIRE ENSUITE

Offrez une consultation de lancement à chacun des nouveaux Bâtisseurs d'entreprise, expliquant comment ce chemin établi et fiable les guide vers un succès à long terme. Invitez-les à préparer des invitations avant leur mois de lancement.

Une vérification hebdomadaire du succès garantit que :

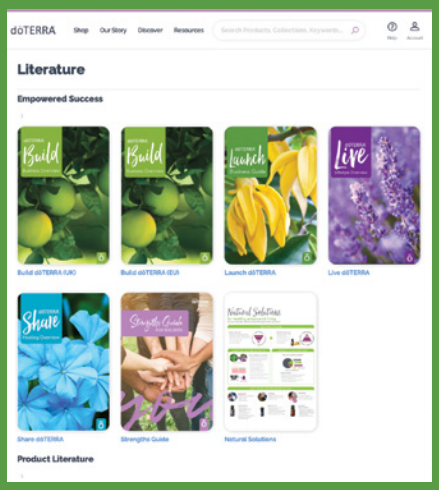
- Les étapes du succès soient mesurées
- Ils se sentent connectés et soutenus
- Vous sachiez systématiquement comment les aider au mieux

Tout en continuant à inscrire, pensez à placer certains de vos inscrits sous des bâtisseurs d'entreprise engagés qui inscrivent activement et soutiennent leur équipe. Enfin, les soutenir à atteindre leurs objectifs vous aide à atteindre les vôtres.

Nous *utilisons* des huiles, nous *partageons* des huiles, et nous *apprenons* aux autres à faire la même chose.

Justin Harrison, Distributeur en chef

Pour plus d'informations :



dōTERRA.com > Empowered Success

*Tous les mots avec des marques déposées ou symboles de marques déposées sont des marques déposées ou marques commerciales déposées de dōTERRA Holdings, LLC.

MIX
Paper from responsible sources
FSC® C006748
www.fsc.org

v3 EU FR 60219708