



dōTERRA™
Launch

Lanciare

ō

Lancia il Tuo Successo

Questa Guida Launch è la tua mappa per raggiungere Elite, la base di tutte le categorie in dōTERRA™. Il tuo successo dipende da te. Fidati del processo per avere successo!



+ Azione

- Condividi con 45 e +
- Recluta 15 e +
- Lancia 1-3 Builders

= Risultati

- Cambia delle vite
- Cresci a livello personale
- Crea un reddito aggiuntivo

P

PREPARA

- Alimenta il tuo lancio (pag. 4)
- Programma il tuo successo (pag. 6)
- Definisci la Lista di nomi (pag. 7)

I

INVITA

- Connetti & condividi naturalmente (pag. 8)
- Invita 45 e + a scoprire di più (pag. 9)

P

PRESENTA

- Presenta a 30 e + (pag. 10)
- Prenota lezioni dalle lezioni (pag. 10)

1-2 settimane pre-lancio



Monitoraggio
del successo



Soluzioni naturali
Opuscolo per
la lezione

SEMPLICI PASSI VERSO IL SUCCESSO



E

ESPANDI

- Recluta 15 e + (pag. 11)
- Esegui Panoramiche dello stile di vita (pag. 12)

S

SOSTIENI

- Follow-up con i Membri (pag. 13)
- Trova i tuoi Builders (pag. 15)



Mese del Lancio



Guide Live,
Share, Build



Guida Launch

*I numeri mostrati si riferiscono alla media annuale del 2020. I guadagni personali potrebbero essere inferiori.

Alimenta il tuo lancio

La tua fiducia nel fatto che i prodotti e l'opportunità finanziaria dōTERRA possono cambiare delle vite (compresa la tua) è la spinta più grande per il lancio della tua attività. Più è alto il tuo livello di fiducia, più sarà facile condividere quello che ami.

IL SUCCESSO COMINCIA DA TE



- Imposta il tuo carrello LRP a 100 PV+ per ricevere commissioni.
- Metti in atto il Piano di Benessere Quotidiano che hai creato nella guida Live a pagina 16.
- Approfondisci le tue conoscenze, utilizzando regolarmente una guida di riferimento agli oli e partecipando alla formazione continuativa.

CONDIVIDERE CAMBIA LE VITE



- Condividi la tua passione per lo stile di vita di benessere dōTERRA e ispira chi ti è vicino a fare lo stesso.
- Utilizza la guida Share per aiutarti a condividere e invitare con successo.
- Inizia a metterti in contatto con i tuoi potenziali membri e a costruire la tua rete. Visita doterra.com > Empowered Success dove troverai video e strumenti utili.

COSTRUISCI I TUOI SOGNI



- Entra in contatto con il supervisore dell'assistenza al tuo team:
Responsabile assistenza: _____
Email: _____
Telefono: _____
Chiamata di gruppo/Sito internet/
Gruppo Facebook: _____

- dōTERRA è un mezzo potente per portarti da dove sei a dove vuoi essere. Espandi il percorso verso l'obiettivo che hai stabilito nella guida Build qui sotto:

Stabilisci degli obiettivi ed entra in azione

Obiettivo di raggiungere Elite (Cerchiane Uno)

30 giorni
ideale

60 giorni
obiettivo

90 giorni
standard



Obiettivo a 90 Giorni

€/mese

Categoria



Obiettivo a 1 Anno

€/mese

Categoria

Stabilendo i tuoi obiettivi commerciali e impegnandoti nelle attività, colleghi i tuoi sforzi alla tua visione di un futuro migliore. Questo collegamento cosciente si alimenta ripetutamente anche quando ti spingi oltre il limite in cui ti senti a tuo agio.

Diventa un Fornitore di soluzioni

I Consulenti del Benessere dōTERRA™ condividono un nuovo approccio al benessere. “Con un libro e una scatola” (la guida di riferimento agli oli e una scatola di oli essenziali dōTERRA CPTG™) ti insegniamo a risolvere in casa molte delle tue priorità in fatto di benessere. Per il resto, ti invitiamo a collaborare con i professionisti sanitari che sostengono il tuo impegno a usare soluzioni semplici.



Scegliendo di essere il fornitore di soluzioni a casa tua, con la tua esperienza generi entusiasmo da condividere con gli altri. Durante ogni interazione con potenziali membri, crea un'immagine di benessere autoindotto.

Il programma dōTERRA Empowered Success ti permette di dare la possibilità ad altri di cambiare le loro vite.



Impegnati e programma le tue attività PIPES. Questa guida ti fornisce informazioni dettagliate su come affrontare efficacemente gli aspetti essenziali del lancio della tua attività.

CONSIGLI

- Sii te stesso e condividi con naturalezza le tue esperienze per permettere agli altri di conoscere le opportunità.
- Attraverso un'esposizione positiva, invita i tuoi potenziali membri a scoprire di più nel corso di una lezione o presentazione individuale dove offri l'opportunità di unirsi a te.

Aspetti essenziali per il lancio:

- 1 INVITA** alle presentazioni dei prodotti e dell'attività commerciale
- 2 INSEGNA** come presentare i prodotti e l'attività commerciale
- 3 FAI UN FOLLOW UP** con le Panoramiche dello stile di vita
- 4 LANCIA & SOSTIENI** i tuoi nuovi builders

Il successo è pianificato

Mese del Lancio: 15 iscrizioni x 200 PV media di iscrizioni = 3.000 OV Elite

Domenica	Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì	Venerdì	Sabato
		13.00 incontro con Maria				
			19.00 lezione sugli oli			15.00 incontro con Elena 16.00 incontro con James
		18.00 Lezione sulle Soluzioni naturali		Mezzogiorno: Mini lezione al Juice Bar		
	12.00 incontro con Karl					

"Non giudicare ogni giorno in base al raccolto che hai ottenuto, ma dai semi che hai piantato."

-Robert Louis Stevenson

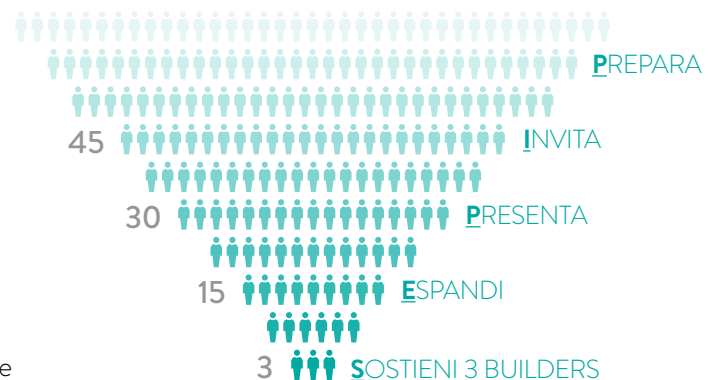
Espandi la tua Influenza

Più persone ascolteranno il tuo messaggio, più si iscriveranno e più vite riuscirai a cambiare, compresa la tua. Inizia a passare parola con il tuo mercato "caldo", ossia quelle persone con cui hai già stabilito relazioni solide e fidate. Quando si innamoreranno di dōTERRA, diventeranno una fonte continua di contatti.

DURANTE IL MESE DEL LANCIO:

1. Invita 45 persone
2. Programma 3 lezioni o 15 incontri personalizzati (o una combinazione)
3. Pianifica il tempo da investire nella tua attività
4. Domandati e programma:
 - Chi ha bisogno di un'introduzione agli oli come Soluzioni naturali?
 - Chi ha bisogno di un follow up per essere reclutato?
 - Chi ha bisogno di una Panoramica dello stile di vita (Lifestyle Overview)?
 - Chi ha bisogno di una Panoramica dell'attività commerciale (Business Overview)?
 - Chi è pronto a ospitare una lezione?

DEFINISCI I TUOI POTENZIALI MEMBRI



Monitoraggio del successo

Perfeziona il tuo elenco di nomi (dalle guide Build e Share) e monitora le attività PIPES con i tuoi 45 potenziali iscritti principali. Cerca nella tua rubrica telefonica e tra i tuoi amici sui social media per farti un'idea di chi ha a cuore il benessere, la libertà e la ricerca di uno scopo. Man mano che ti vengono in mente le persone giuste, aggiungile al tuo elenco per mantenere un certo ritmo. Identifica i possibili builder che si distinguono per le loro maggiori capacità di successo (vedi pagina 15).

		Scopo: 45+ 30+ 15+ 15+ 3+				
		P	I	P	E	S
Nome	Nota	Condividi & Invita	Presenta	Espandi	Lifestyle Overview	Business Overview
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.						

Contatta, Condividi e Invita

dōTERRA™ è un'attività basata sulle relazioni. Basa il tuo modo di fare sull'idea che curarsi degli altri è il dono più importante che puoi fare a ognuna delle persone con cui entri in contatto. Che sia con qualcuno con cui hai già un rapporto o qualcuno di nuovo, crea fiducia in ogni interazione. Cerca di cambiare delle vite condividendo quello che ami, a prescindere da dove sei o con chi sei.

1 CONNETTITI CON PERSONE IN MODO AUTENTICO E SINCERO

Chiama le persone per nome. Fai domande e ascolta per scoprire i loro interessi e bisogni. Sii te stesso e costruisci rapporti di fiducia. Connettiti in maniera esclusiva con nuovi amici e persone che già conosci.

Qualcuno che conosci già:

“ Come stai? Come sta la tua famiglia? Aggiornami. Come va? Ho visto il tuo post dove dicevi che tuo figlio non sta bene. Come ve la state cavando? (Personalizza per contatti esistenti.) ”

Qualcuno di nuovo:

Le persone amano parlare di loro stessi. Fai delle domande su aspetti della loro vita di cui secondo te sarebbero entusiasti di parlare. Trova delle basi comuni e sii aperto alle relazioni quando incontri qualcuno di nuovo.

2 CONNETTI QUESTE PERSONE ALLE TUE SOLUZIONI

Condividi una soluzione dandole valore e collegando la tua soluzione - riguardo al prodotto o all'attività - ai loro bisogni in maniera naturale.

Qualcuno che conosci già:

“ Sembra sempre più importante mangiare meglio, fare più attività fisica, dormire bene ed eliminare i prodotti tossici in casa. Sei d'accordo anche tu con questa idea? Cosa stai facendo insieme alla tua famiglia? Che cosa sai sugli oli essenziali? ”

“ Gli oli essenziali hanno cambiato completamente la mia vita. Li hai mai provati? Mi piacerebbe farti provare questo prodotto. Ti ricontatterò tra un paio di giorni così mi dici che ne pensi. ”

Qualcuno di nuovo:

“ Conosci qualcuno di nuovo. Fai domande sul loro lavoro in modo da poter personalizzare la tua risposta e facilitare l'interazione. Qualunque cosa dicano, considerali come persone con cui puoi lavorare o hai già lavorato. "Lavoro con delle mamme e insegno loro come prendersi cura della propria famiglia in modo naturale utilizzando gli oli essenziali e altri prodotti." "Lavoro con chiropratici e insegno loro come creare un flusso di reddito aggiuntivo condividendo con i loro clienti come condurre uno stile di vita all'insegna del benessere con gli oli essenziali." SE devi parlare per primo, "È fantastico. Io amo quello che faccio... Tu di cosa ti occupi?" ”

Invita a cambiare delle vite

Non serve essere un esperto per invitare con successo le persone a diventare i propri fornitori di soluzioni. Scopri cos'è più importante per ciascuno interessandoti onestamente a chi sono, cosa stanno vivendo e come puoi essere loro utile.

3 CONNETTITI A UNA PRESENTAZIONE

Ecco alcuni modi per scoprire di più in situazioni diverse.
Fai riferimento alla guida Share per approfondire.

WEBINAR

“Avevi detto che eri interessato a _____ (argomento). Se ti mandassi un link con accesso a un webinar su _____ (argomento), lo guarderesti?”

LEZIONE

“Ho iniziato a scoprire gli oli essenziali e stanno davvero facendo tanto per me e la mia famiglia. Li usiamo per qualsiasi cosa. So che hai avuto difficoltà con _____ (ad es. problemi stagionali dei bambini) e ho pensato di chiamarti! Sto organizzando un breve workshop e mi piacerebbe che ci fossi anche tu. Si terrà a casa mia giovedì alle 19:00 oppure possiamo incontrarci la settimana prossima. Come ti va meglio?”

DI PERSONA

“Ciao _____, hai un minuto? Perfetto, ho anch'io solo un minuto. Sto chiamando i miei amici attenti alla salute per organizzare un incontro di 30 minuti e parlare dei loro obiettivi in fatto di benessere, dare loro qualche consiglio su come usare gli oli essenziali e mostrare loro le opzioni più diffuse. Se alla fine troverai delle cose che ti piacerebbe provare, fantastico. Se invece non vorrai provare nulla, non cambia assolutamente niente. Ti interesserebbe? Fantastico! Ti va meglio domani alle 13:00 o giovedì sera alle 19:00?”

PANORAMICA DELLO STILE DI VITA

“Vorrei assicurarmi che tu sappia come utilizzare i tuoi nuovi prodotti e massimizzare il livello di soddisfazione. Il nostro prossimo passo è organizzare una breve telefonata per stilare la tua lista dei desideri, spiegarti come effettuare in autonomia il tuo ordine e darti consigli su come ottenere prodotti gratuiti. Bastano circa 30-40 minuti. Dopo potrai ordinare i prodotti in modo indipendente ogni volta che lo desideri. Che ne pensi? Ottimo! Sono libero mercoledì all'una o giovedì sera dopo cena. Quando è meglio per te?”

PANORAMICA DELL'ATTIVITÀ COMMERCIALE

“Sostengo i miei clienti in tre modi nel loro percorso con dōTERRA. Per prima cosa, li aiuto a imparare a utilizzare i prodotti, a conoscerli meglio e indirizzare gli amici che sono interessati a partecipare a una lezione.

Poi li aiuto a fare in modo che i loro prodotti vengano pagati e magari creare anche un po' di reddito in più condividendo dōTERRA con i loro cari.

E il terzo modo è per chi dice: “So che è importante avere vari flussi di reddito e mi interessa molto la salute e il benessere. Mi piacerebbe poter creare un'attività che posso fare part-time da casa”.

Dunque, in quale di questi tre modi posso esserti utile?

Se scelgono la soluzione due o tre, pianifico del tempo ogni settimana per condividere la mia esperienza. Sono libero martedì alle sette e giovedì a mezzogiorno. Quando è meglio per te?”

Aiuta le persone ad aderire:

- Spiega chiaramente a cosa li stai invitando (ad es. una lezione per scoprire le soluzioni ai problemi relativi al benessere)
- Fai loro comprendere il valore dell'investire il proprio tempo
- Proponi due opzioni che possono andare bene per loro (ad es. lezione o incontro personalizzato)
- Rafforza i rapporti, costruisci la fiducia attraverso interazioni ripetute, e mantieni la parola data

Presenta il messaggio

Il prossimo passo per i tuoi potenziali membri, dopo essere stati invitati a scoprire di più, è quello di sperimentare il messaggio dei prodotti rivoluzionari e dell'opportunità di creare un reddito con dōTERRA.

LE PRESENTAZIONI POSSONO SVOLGERSI IN DIVERSI MODI. FAI QUELLO CHE FUNZIONA MEGLIO PER TE.



Lezione, Incontro Personalizzato,
Chiamata a 3 Webinar, Video
o sui Social



A casa tua o di un amico
Bar o Caffetteria Chiropratico
o Studio Professionale

SCEGLI LA TUA PRESENTAZIONE



PRODOTTO (40-50 MIN.)

Scopo:

- 1 Riunire persone, ascoltare le loro esigenze, lasciarli giocare con gli oli. Rendila divertente.
- 2 Concentrati sulle necessità dei partecipanti; condividi le migliori soluzioni.



ATTIVITÀ COMMERCIALE (20-30 MIN.)

Scopo:

- 1 Riunire persone, ascoltare le loro esigenze, esporli all'opportunità di dōTERRA™.
- 2 Concentrati sulle esigenze dei partecipanti; scopri come potrebbero trarre vantaggio dall'opportunità e condividerlo con loro.

- 5 min: Crea contatti/Racconta la tua storia (1-2 min)
- 1 min: Spiega le tue intenzioni
- 10 min: Perché gli oli essenziali/Perché dōTERRA? (pag. 1)
- 5 min: Priorità personali (pag. 3)
- 10-20 min: Parla degli oli essenziali & LLV (pag. 2-3)
- 9 min: Spiega le opzioni di iscrizione & i prossimi passi (il resto dell'opuscolo)
- Offri delle bibite & rispondi alle domande
- Aiuta gli ospiti ad iscriversi

- 2-5 min: crea contatti/racconta la tua storia (1-2 min)
- 1 min: Spiega le tue intenzioni
- 2-5 min: Scopri qualcosa sulle loro circostanze (secchi rispetto alla Rete idrica, pag. 2)
- 2-5 min: Perché dōTERRA (pag. 3)
- 2 min: Cosa serve per farlo (pag. 4-5)
- 2 min: Schema di compensazione (pag. 6-7)
- 4-5 min: Visualizza e scegli un percorso (pag. 8-9)
- 5 min: I prossimi passi (pag. 10-11)
- D&R: Vogliono sapere altro?

PRENOTA LEZIONI DALLE LEZIONI

Fai crescere la tua rete invitando i partecipanti a ospitare una classe a loro volta. Porta qualche omaggio economico (ad es. un portachiavi) come incentivo per le prenotazioni.



Probabilmente hai pensato a persone che sai che potrebbero trarre beneficio da questa stessa esperienza. Se ti piacerebbe ospitare la tua riunione, vieni a parlare con uno di noi dopo. E se prenoti stasera, ti offriamo questo portachiavi! (mostra portachiavi)



Recluta con successo

Il reclutamento è il culmine della presentazione, quando i partecipanti scelgono di cambiare la loro vita! Durante la lezione, scopri perché i partecipanti sono lì e sii preparato ad offrire soluzioni per rispondere alle loro necessità. Guida le nuove reclute nella scelta del tipo di iscrizione e il kit che fa per loro.

IL FINALE

All'inizio, vi ho promesso di mostrarvi come portare a casa vostra questi oli. Vediamo le vostre opzioni. [Spiega loro le opzioni di iscrizione.](#)

Opzione Uno

Ora ti mostro i kit più diffusi per iniziare. Questo è il Kit Home Essentials che contiene i 10 oli principali, molti dei quali abbiamo già esaminato. Include anche un bel diffusore (indica il costo del kit). Uno dei più amati è però il Kit Natural Solutions. Contiene davvero tutto l'occorrente da tenere nel mobiletto del bagno (gira pagina e vedi). Si tratta di un kit completo, che copre le tre aree di interesse di base: essere preparati, cura personale e abitudini di benessere quotidiane. Il kit contiene un diffusore e una scatola per conservare gli oli e, dopo aver effettuato il tuo primo ordine con il Programma Fedeltà, avrai automaticamente 100 Punti Fedeltà da usare per acquistare altri prodotti. E in più puoi approfittare dei bonus! Puoi avanzare rapidamente e iniziare con una percentuale LRP del 15%. Ora capisci perché è il kit più gettonato!

Opzione Due

Ora ti mostro due dei nostri kit più diffusi per iniziare. Questo è il Kit Family Essentials. Si tratta più che altro di un kit campione o da viaggio con 85 gocce a flacone e costa (indica il costo del kit). Il Kit Home Essentials contiene gli stessi oli ma con 250 gocce a flacone e un diffusore per soli (indica il costo del kit).

I PROSSIMI PASSI

- Cita eventuali offerte speciali all'iscrizione e quali sono i requisiti per riceverle. Sii chiaro e conciso.
- Spiega che possono aggiungere articoli singoli per priorità specifiche. Tieni una guida di riferimento disponibile affinché possano consultarla.
- Ricorda loro che, se si iscrivono subito, possono ricevere un omaggio.

Scegli il kit più adatto a te e la tua famiglia.

- Invitali a guardare i moduli di iscrizione, spiega la differenza tra Cliente all'Ingrosso e Consulente, fornisci istruzioni su come compilare il modulo.

Provate le bibite infuse di oli essenziali. Se hai/avete domande, _____ (//la padrone/a di casa) e io possiamo rispondervi subito.

CONSIGLI PER IL RECLUTAMENTO:

- Incoraggia i potenziali membri ad acquistare un kit in modo da avere diversi prodotti a portata di mano, non solo una o due cose.
- Condividi cosa ti piace in particolare del kit che ritieni più adatto a loro.
- Fai sempre riferimento alle loro priorità e a come i kit sono pensati per offrire un sostegno specifico.
- La confusione induce al rifiuto. Evita di far vedere un numero eccessivo di articoli. Mostrane un po', proponi un'offerta e non complicare le cose.
- Recluta quasi tutti come Cliente all'Ingrosso. Recluta solo coloro che vogliono condividere o costruire come Consulenti.

SUPERARE LE RESISTENZE:

- **Non sanno bene quale kit ordinare:** "Cosa vorresti ottenere?" Esamina le loro priorità; invitali a trovare delle soluzioni in una guida di riferimento. "Quale kit soddisfa al meglio le tue esigenze?" Offri dei suggerimenti. "Se fossi in te andrei con..."
- **Dubbi sul tipo di iscrizione:** "Quali fattori stai considerando?" Ascolta e rispondi ai loro desideri o preoccupazioni. Offri consigli.
- **Preoccupazioni economiche:** "Ti piacerebbe ospitare una lezione, così puoi guadagnare i soldi per prendere il kit che desideri veramente?"
- **Non sanno bene da dove iniziare:** "Che ne dici di provare un paio di oli per affrontare una delle tue priorità in fatto di benessere e poi, con l'esperienza, scegliere un kit tra una settimana?"

Panoramica dello Stile di Vita

Cerca di soddisfare i bisogni dei tuoi iscritti e guadagnati il diritto di averli come clienti in futuro. I nuovi membri si iscrivono prima con un kit e poi nel Programma Fedeltà (LRP). Questa seconda iscrizione è quella che costruisce la tua rete finanziaria.

La fortuna sta nel follow-up

SCOPO DELLA PANORAMICA DELLO STILE DI VITA

Aiuta OGNI nuovo membro:

- Ad usare i prodotti che ha
- A stabilire un Piano di benessere quotidiano
- A massimizzare la propria iscrizione attraverso LRP
- A connettersi con le risorse
- A invitare a cambiare delle vite

CHECKLIST DELLA PANORAMICA DELLO STILE DI VITA

- Programma una Panoramica dello stile di vita subito dopo l'arrivo del kit
- Consigli di guardare il video della guida Live alla pagina dōTERRA.com > Empowered Success

1 Introduci la Piramide dello stile di vita & benessere dōTERRA

- Invitali ad assegnare punteggi a se stessi (pag. 3)
- Esponili allo stile di vita dōTERRA (pag. 4-12)
- Invitali a creare una lista personale dei desideri (pag. 13-15)



2 Consultazione di Benessere

- Completa la Consultazione di Benessere (pag. 16)
- Fai un brain-storming del loro piano a 90 giorni e i prossimi tre ordini fedeltà
- Spiega loro il programma LRP e aiutali a fare il loro primo ordine online



3 Collega a Formazione & Comunità

- Consigli la tua guida di riferimento e le tue app preferite
- Presenta gli strumenti per scoprire come i prodotti supportano i loro obiettivi in 90 giorni
 - Empowered Life Series (In-depth)
 - App dōTERRA Daily Drop® (rapidamente)
 - Rivista *Living*
- Contattali 2-3 volte nel primo mese; continua a contattarli periodicamente



4 Follow-up con una persona che non è iscritta

- ✔ Invita a condividere o costruire dōTERRA

Hai un intervallo di 14 giorni per scoprire il migliore posizionamento per ciascuno dei nuovi membri che recluti. Il tuo impegno iniziale con i tuoi iscritti è fondamentale per il loro successo a lungo termine. Usa il procedimento qui sotto per guidare le tue attività di follow-up. Per cambiare veramente delle vite, considera questi primi 14 giorni della loro iscrizione come il tuo investimento per garantire il successo per entrambi, e tutto quello di cui hai bisogno è un po' di tempo. Modellando questo sostegno, i tuoi builders saranno molto più propensi a fare lo stesso.



Strategia di posizionamento

Il posizionamento di successo delle tue reclute è fondamentale per la tua crescita, il tuo avanzamento di rango e avere diritto ai bonus sulle commissioni. Stabilisci delle chiare aspettative per salvaguardare i rapporti e garantire il miglior posizionamento. Alcune persone scelgono il loro percorso fin da subito, altre richiedono tempo per impegnarsi. Usa i loro primi 14 giorni per scoprire il più possibile e scegliere il miglior posizionamento.

CONSIGLI PER IL POSIZIONAMENTO

Tutte le Nuove Reclute:

- Assegna a ciascuno la posizione dove avranno più successo e sostegno. Opta per una visione di successo a lungo termine rispetto alle esigenze immediate.
- Le sponsorizzazioni possono essere cambiate una sola volta nei loro primi 14 giorni.
- Rivolgiti alla tua upline oppure contatta l'Assistenza Clienti per domande generali sul posizionamento.

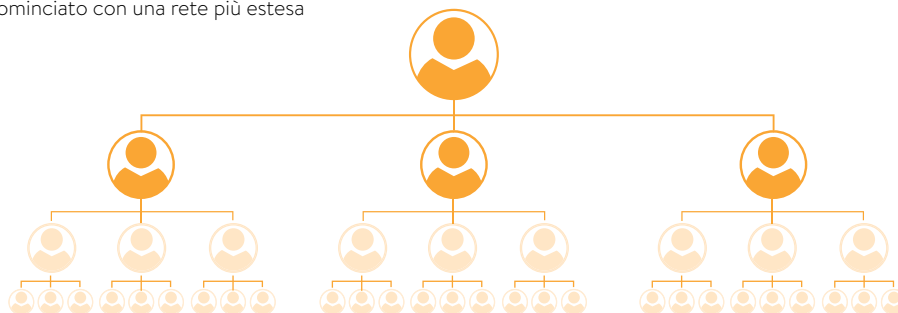
POSIZIONAMENTO & STRUTTURA DEL TEAM

Il ritmo di costruzione della struttura del team varia. Determina il momento per lanciare una nuova fase in base ai tempi di reclutamento e di coinvolgimento effettivo dei tuoi builders o collaboratori. Ad esempio, alcuni cominciano con un builder e crescono da lì, mentre altri potrebbero cominciare da tre (ad es. magari hanno cominciato con una rete più estesa o rapporti stabiliti precedentemente).

Livello 1: I Tuoi Collaboratori

Livello 2: Builders & Condvisor

Livello 3+: Clienti+



PROMUOVERE O SPOSTARE CLIENTI ALL'INGROSSO

Cliente all'Ingresso:

- Può essere spostato entro 14 giorni dall'iscrizione se il suo posizionamento è più adeguato altrove.
- Può decidere di promuoversi a Consulente nel suo back office.
- Se decide di promuoversi a Consulente prima di 90 giorni il posizionamento della sponsorizzazione rimane lo stesso.
- Se vuoi cambiare il suo posizionamento (dopo il loro 14esimo giorno), la sua promozione a Consulente deve avvenire non prima di 90 giorni dall'iscrizione. In quel momento avrai nuovamente 14 giorni per decidere dove posizionarlo.
- Posiziona i clienti in un team dove potrebbero avere interessi simili ad altri membri che conoscono già.

COMPRENDERE I RUOLI

Enroller:

- La persona che ha portato l'iscritto a dōTERRA™. (Di chi è il contatto? Chi l'ha invitato?)
- Riceve bonus Fast Start sugli acquisti del suo nuovo iscritto per i primi 60 giorni dall'iscrizione.
- Lavora con lo sponsor (se diverso) per determinare chi fa la Panoramica dello Stile di Vita, il follow-up e altro sostegno.
- L'iscritto conta per l'avanzamento di categoria del reclutatore (uno per ogni ramo separato, detto "Gamba").
- Il reclutatore può cambiare lo sponsor di un nuovo iscritto una sola volta durante i primi 14 giorni dall'iscrizione attraverso il back office.

Tieni sempre l'iscrizione dei tuoi iscritti fino a quando ha senso trasferirli al loro sponsor o un altro builder per l'avanzamento di categoria.

Spostamento dopo 6 Mesi di Inattività:

Un Consulente del Benessere può richiedere uno sponsor e/o un cambio di enroller dopo sei mesi di inattività (per inattività si intende nessun ordine effettuato su qualsiasi account e nessuna provvigione guadagnata per sei mesi). La persona che desidera effettuare la modifica deve richiederlo personalmente tramite l'indirizzo email registrato. *Tutte le domande sul posizionamento e gli spostamenti e cambi richiesti possono essere mandanti a europaplacements@doterra.com.*

Sponsor:

- La persona sotto il quale l'iscritto è posizionato direttamente (chiamata anche upline diretta).
- Vantaggi del Bonus Power of 3 e del Bonus di Organizzazione Uni-level.
- Fornisce assistenza con la Panoramica dello Stile di Vita e altre necessità di follow-up (in base agli accordi presi).



Per cambiare sponsor nei primi 14 giorni:
Back Office > Downline > Sponsor Changes.

Trova i tuoi Builders

DOVE LI TROVO?

Identificare i tuoi collaboratori nell'attività è fondamentale per costruire un'attività di successo. Comincia a cercare i builders tra i tuoi clienti esistenti e potenziali. Molti partono come semplici utilizzatori dei prodotti o condividendone solo un po'. Incoraggia a sperimentare i prodotti, fai dei follow-up appropriati e crea una visione delle opportunità. Con il tempo, i builders emergeranno.

Se non trovi builders subito, continua a reclutare. Statisticamente, 1-2 persone su 10 sono interessate a costruire un'attività con dōTERRA™ prima o poi. Stabilisci l'obiettivo di trovare 3 builders nei primi 30-90 giorni. Quando i membri del tuo team ne reclutano altri e scelgono di costruire, più vite vengono cambiate e il tuo team cresce più rapidamente!

Builders impegnati e capaci

Impegnati = Completa 3 Passi nella guida *Build*

Capaci = Iscrive qualcuno di sua iniziativa nei primi 14 giorni da quando ha deciso di impegnarsi a costruire a costruire

CHI CONOSCI CHE SIA...

- Orientato alle relazioni o influente
- Aperto a uno stile di vita naturale, salutare, attivo o lo vive già
- Orientato agli obiettivi, motivato, ambizioso
- Positivo, appassionato, d'ispirazione
- Imprenditore, con esperienza nella vendita
- In una fase della vita adatta alla costruzione di un'attività commerciale
- Alla ricerca di un miglioramento finanziario o di un futuro migliore

Potenziali Collaboratori nell'Attività



_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Vai al tuo Monitoraggio del Successo (pag. 7). Valuta i tuoi potenziali iscritti inserendo segni di spunta per ogni qualità elencata sopra. Segnati i nomi con il maggior numero di segni di spunta.

"Per influenzare qualcuno, devi sapere già cosa lo influenza."

– Tony Robbins

COSA PRESENTARE

Le persone scelgono l'Opportunità dōTERRA per diversi motivi. Alcuni per il guadagno supplementare, altri per la missione. Durante la Panoramica dell'Attività Commerciale, concentrati su cosa conta di più per loro. Lascia che le pagine della guida *Build* ispirino le conversazioni giuste. Conoscere i loro desideri ti aiuta a collegare i loro obiettivi alle soluzioni di dōTERRA.

Passo 1: Presenta in un incontro personalizzato o di gruppo

Passo 2: Invita i tuoi potenziali iscritti a diventare collaboratori

Passo 3: Fai iniziare nuovi builders con i 3 Passi (*Build* pag. 10)



COSA FARE ORA

Fornisci una Panoramica del Lancio per ognuno dei tuoi nuovi builders, condividendo come questo percorso provato li porterà ad un successo a lungo termine. Invitali a prepararsi ad invitare prima del loro mese di lancio.

Verifiche settimanali garantiscono che:

- Si valutano i progressi compiuti
- Si sentono connessi e sostenuti
- Tu sappia come sostenerli al meglio

Mentre continui a reclutare, considera di posizionare alcuni dei tuoi iscritti sotto builders impegnati che reclutano e sostengono il loro team attivamente. Alla fine, sostenerli nel raggiungere i loro obiettivi ti aiuta a raggiungerli tuoi.

