

The background of the entire image is a close-up photograph of several bright blue flowers with five petals each, set against a blurred green background. The flowers are the central focus, with their vibrant blue color contrasting sharply with the green foliage.

dōTERRA™  
*Share*

Condividere

ō

# La condivisione AVVIENE IN MODO NATURALE

Quando sperimenti qualcosa di meraviglioso che ha fatto una differenza nella tua vita, è naturale che tu voglia condividerlo con le persone a cui tieni!



## Perché condividere dōTERRA?

### DAI UN'OPPORTUNITÀ AGLI ALTRI

Ospita una lezione per presentare dōTERRA ai tuoi amici e familiari e aiutarli a trovare soluzioni naturali per la loro vita.

### GUADAGNI PREMI

Quando i tuoi contatti si iscrivono, puoi guadagnare prodotti gratuiti o commissioni. (Chiedi al tuo supervisore maggiori dettagli.)

### CREI UN REDDITO

Crea reddito e costruisci una rete economica condividendo dōTERRA e cambiando vite.

## OSPITA LEZIONI O INCONTRI PERSONALIZZATI

Puoi ospitare una lezione o incontro personalizzato di persona o online. Pianifica il tuo evento con il tuo supervisore o utilizza dōTERRA™ Class Kit per aiutarti nella tua presentazione. Fai una lista di chi vuoi invitare al tuo evento.

**Quali vite vuoi cambiare?** (Seleziona l'opzione migliore)

CHI	INCONTRO PERSONALIZZATO	LEZIONE	CHI	INCONTRO PERSONALIZZATO	LEZIONE
1			11		
2			12		
3			13		
4			14		
5			15		
6			16		
7			17		
8			18		
9			19		
10			20		

# 3 PASSI PER *invitare*

Segui questi semplici passaggi per invitare amici e parenti a una presentazione commerciale e aiutarli a scoprire di più su dōTERRA.



## 1 *Condividi* UN'ESPERIENZA *Sei disponibile a provare qualcosa di naturale?*

- Mentre parli con qualcuno fai domande rilevanti per scoprire le loro priorità e rendere la conversazione pertinente.
- Condividi la tua esperienza. Condividi il modo in cui i prodotti ti hanno aiutato: *abbiamo utilizzato gli oli essenziali e adoriamo il modo in cui ci stanno aiutando su tanti fronti diversi!*
- Chiedi il permesso di condividere un campioncino e convinci le persone ad utilizzarlo.  
*Sono solo curioso, saresti disponibile a provare qualcosa di naturale per quel problema? Se ti offro un campioncino, lo proveresti?*
- Chiedi il permesso di ricontattare la persona tra 48 ore e prendi nota dei suoi recapiti.  
*Va bene se ti ricontatto fra un paio di giorni per sapere com'è andata? A che numero posso chiamarti o mandarti un messaggio?*

## 2 *Invita* A SCOPRIRE DI PIÙ *Sei interessato a scoprire di più?*

- Invita a una presentazione attraverso una lezione dal vivo o online, o un incontro personalizzato con il tuo supervisore.
- Rendi il contatto personale (*usa i nomi propri, invita di persona, al telefono, o attraverso un messaggio personalizzato*).  
*Sei interessato a scoprire di più sugli oli essenziali e metodi naturali per prenderti cura di te stesso e della tua famiglia? (Fermati e ascolta) Terrò una lezione il \_\_\_\_ (data), alle \_\_\_\_ (ora) o possiamo vederci la prossima settimana. Cos'è meglio per te?*
- Chiedi il permesso di mandare un promemoria:  
*se sei come me, ti farà piacere ricevere un promemoria. Posso farti una telefonata veloce prima della lezione?*
- Evita di invitare con mail, messaggi o inviti Facebook di gruppo.

## 3 *Ricorda* LORO DI VENIRE *Felice di vederti! Vieni pronto ad imparare.*

- Chiama o manda un messaggio ai tuoi invitati 48 ore prima della presentazione per ricordare loro di partecipare. Condividi il tuo entusiasmo e il valore che riceveranno. (*Questo è solo un promemoria; si sono già impegnati a venire.*)  
*Non vedo l'ora di vederti! Ti piacerà sicuramente scoprire fantastici modi per prenderti cura della tua famiglia in modo naturale! Se vuoi, porta un amico e riceverai un omaggio gratuito!*
- Manda loro un messaggio 2-4 ore prima della tua presentazione. Sottolinea ancora il tuo entusiasmo. Dai delle informazioni.  
*Parcheggia pure nel vialetto o lungo la strada. Adorerai le bibite infuse di oli essenziali!*

### CONDIVIDI L'ATTIVITÀ

- Inizia il contatto di persona, online, o al telefono per sviluppare il rapporto.
- Quando arriva il momento giusto, chiedi:  
*Ti potrebbero interessare metodi aggiuntivi di creare reddito?*
- Condividi la tua visione.
- Spiega perché hai pensato a lui/lei e perché ti piacerebbe lavorare con loro.

- Invitali a scoprire di più sull'opportunità di dōTERRA.  
*Ti andrebbe di scoprire come creare un reddito aggiuntivo con dōTERRA? Offri delle alternative: Quando ti andrebbe meglio sentirci? Lunedì o mercoledì? Mattino o sera?*
- Programma il tuo appuntamento e assicurati che la persona si impegni a partecipare. *Quindi ci vediamo il (data)\_\_\_\_\_ alle (ora)\_\_\_\_\_?*

- Manda un promemoria 4-24 ore prima della presentazione: Chiama o manda un messaggio:  
*Non vedo l'ora di parlarti ed esplorare le possibilità con te!*

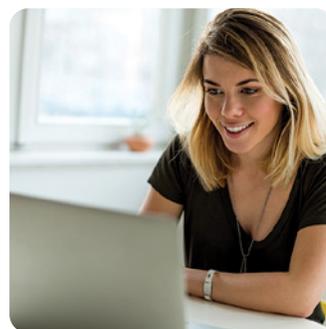
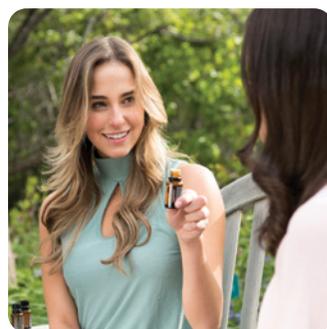
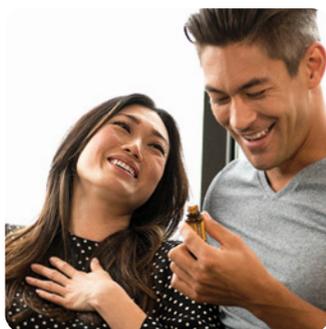
Quando possibile, pianifica una presentazione (di persona, online o al telefono) con il tuo supervisore e il/i tuo/tuoi potenziale/i builder. Coinvolgere il tuo supervisore aumenta la credibilità e la certezza dell'opportunità e del tuo invito a collaborare con te.

# condividi IN QUALSIASI MOMENTO, IN QUALSIASI POSTO

Utilizzare e integrare i prodotti dōTERRA™ nella tua vita può aiutarti a condividere la tua esperienza con gli altri e ad essere più preparato per aiutarli a trovare le soluzioni naturali che fanno per loro.

dōTERRA è un business basato sulle relazioni. Quando inizi a condividere, dedica del tempo per coltivare le relazioni e crearne di nuove. Nel momento più opportuno, chiedi alle persone quali sono le loro priorità in fatto di benessere e offri loro dei campioncini. Mostrati disponibile e gli altri vorranno naturalmente quello che hai da offrire.

## Condividi la tua storia    Condividi un'esperienza con un olio    Condividi un campioncino    Condividi online



### DOVE E QUANDO CONDIVIDERE

Il modo migliore di aiutare gli altri a voler sapere di più sugli oli essenziali è condividendo esperienze. Scegli il metodo che ti si addice di più. Molte opportunità di condivisione avvengono naturalmente durante le attività quotidiane (in un momento di socializzazione, evento sportivo, sui social, in coda alla cassa, ecc.) Condividi una breve esperienza con gli oli quando e dove avviene naturalmente. Più una persona ha delle esperienze con te e con gli oli, più sarà portata a voler imparare e iscriversi. Sfrutta ogni opportunità di condivisione.

### PORTA DEI CAMPIONCINI CON TE

#### IDEE DI CAMPIONCINI



Condividi una goccia di un olio che hai in borsa o nel portachiavi  
Campioncini di oli più popolari Arancio Dolce, dōTERRA Balance™, Menta Piperita, Lavanda, PastTense™



Usa i campioncini già confezionati di dōTERRA o preparali tu: Aggiungi 10-15 gocce di olio essenziale in un bicchierino da 1/4 o un flacone roll-on da 5 ml con Olio di Cocco Frazionato. (Regalane solo una quantità sufficiente per far loro avere un'esperienza positiva.)

### CONDIVIDI ONLINE



Usa una guida di riferimento agli oli o un'app per accompagnare l'esperienza degli oli. Scrivi delle istruzioni per l'utilizzo del campioncino. Chiedi il permesso di ricontattarli fra un paio di giorni per parlare dell'esperienza.



Quando condividi online, fai riferimento agli apparati dell'organismo invece che a problemi di salute o malattie.

SourceToYou.com

# provare IL SUCCESSO

## CONSIGLI PER OFFRIRE CAMPIONCINI:

- Personalizza i campioncini per aiutare le persone a soddisfare un'esigenza specifica del loro benessere.
- Offri oli che hanno un effetto rapido (ad es. dōTERRA On Guard™, Deep Blue™, dōTERRA Air™, Lavanda, Menta Piperita).
- Limitati a 1-2 campioni a testa. Usa 10-15 gocce di olio per flaconcino di campione.
- Fornisci istruzioni per l'utilizzo.
- Chiedi il permesso di ricontattare la persona e organizza una telefonata nelle 72 ore successive per sapere come sta andando l'esperienza.

## SOSTIENI LA LORO ESPERIENZA

### Esperienza positiva:

- Invita a scoprire di più a una lezione (segui le istruzioni e il copione a pag. 3).

### Esperienza negativa/Nessun risultato:

- Invita a provare un campioncino diverso.
- Sii paziente e determinato ad cercare di trovare una soluzione che possa aiutarli a far crescere la loro fiducia nel prodotto in modo che vogliano approfondire la cosa a una presentazione.

### Non hanno provato il campioncino:

- Invita a provarlo.
- Chiedi il permesso di ricontattarli fra un paio di giorni.

## Condividi la tua storia

Tienti pronto a condividere la tua storia e spiegare perché gli oli essenziali sono importanti per te. Sii breve in modo da avere il tempo di scoprire qualcosa su di loro.

**Cosa ti ha portato a dōTERRA?** Quali erano le tue preoccupazioni per te e per i tuoi cari? Quali frustrazioni hai vissuto relativamente a queste preoccupazioni?

Quali esperienze positive hai avuto con gli oli? Prodotti?

I prodotti dōTERRA ti hanno cambiato la vita? Com'era la tua vita prima? Com'è la tua vita ora?

# ospita DELLE PRESENTAZIONI

Invita i tuoi amici a una presentazione dei prodotti o dell'attività. Scegli il formato più giusto per loro.

**Uno a uno:** di persona, al telefono (preferibilmente in 3) o online (ad es. su Zoom).

- Vive lontano da te; invia per posta un campione di olio
- È poco disponibile: devi adattarti ai suoi impegni
- Preferisce un contatto più riservato e personalizzato
- È un potenziale builder

## Preparazione:

- Invita ad un incontro in un luogo e orario che funziona bene per gli invitati.
- Conosci meglio chi presenta l'incontro, in modo da poter condividere chi è, da dove viene e perché vale la pena ascoltarlo.
- Fai l'esercizio "Condividi la tua storia" a pag. 5 in modo da essere preparato a condividere la tua esperienza personale.
- Scopri cosa preferiscono apprendere.
- Informa il presentatore di quali sono gli interessi e le necessità prima della presentazione in modo che includa le esigenze dei partecipanti.



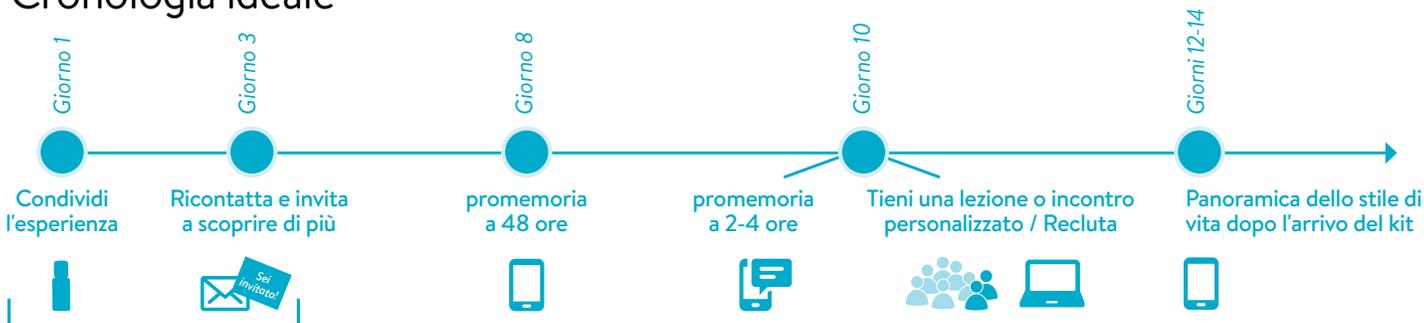
**Lezione:** dal vivo o online



## Preparazione:

- Anche se ogni momento è buono per ospitare una lezione, il martedì, mercoledì e giovedì sono i giorni che attirano più presenze.
- Invita 12 persone per una lezione ideale da 4 a 6 partecipanti. Non tutte le persone che inviti riusciranno a venire.
- Conosci meglio chi presenta l'incontro, in modo da poter condividere chi è, da dove viene e perché vale la pena ascoltarlo.
- Crea l'atmosfera giusta per l'apprendimento, con sedie comode e la giusta temperatura. Elimina le distrazioni. Un ambiente pulito e senza bambini è ottimale per l'apprendimento.
- Fai l'esercizio "Condividi la tua storia" a pag. 5.
- Crea uno spazio dove il presentatore possa disporre i materiali e i prodotti.
- Tieni penne o matite disponibili.
- Offri acqua e semplici bibite per la fine della lezione in modo che gli ospiti possano socializzare mentre il presentatore risponde alle domande e aiuta con le iscrizioni. Vai sul blog di dōTERRA™ per idee e ricette.

## Cronologia ideale



# QUAL È LA *tua parte?*

Portare i tuoi amici e familiari a una presentazione è la tua priorità! Assicurati di ottenere una partecipazione proficua al tuo evento seguendo i "3 Passi per invitare" a pagina 3.

## LA TUA PARTE NELLA PRESENTAZIONE



### EDIFICA E CONDIVIDI

### INVITA A ISCRIVERSI

### RICONTATTA PER SOSTENERE

#### Presentazioni dei prodotti

- Parla della persona che presenterà\* per 1-2 minuti.
- Condividi un'esperienza personale con un olio o un prodotto per 2 minuti.

*\*Se sei il presentatore, impara come insegnare agli altri alcune informazioni sui prodotti doTERRA.*

- Sostieni gli ospiti nell'iscrizione con un kit che offra loro grossi sconti e i maggiori vantaggi.
- Iscriviti gli ospiti tramite il sito [mydoterra.com/Application/index.cfm](http://mydoterra.com/Application/index.cfm), selezionando lingua e paese e infine scegliendo "Cliente all'Ingrosso".

- Ricontatta gli ospiti che non si sono iscritti nelle 48 ore successive. Ricorda loro le offerte speciali.  
*Sono veramente felice che tu abbia partecipato! Cosa ti è piaciuto di più? Come pensi che gli oli potrebbero aiutare te e la tua famiglia? Quale kit è più adatto alle tue esigenze? Hai delle domande? Va bene se ti faccio vedere come iniziare?*
- Programma una Panoramica dello stile di vita una volta che hanno ricevuto il loro kit. Fatti aiutare dal tuo supervisore o guarda i video su [doterra.com](http://doterra.com) > *Empowered Success*.

#### Presentazioni dell'attività

- Parla della persona che presenterà\* per 1-2 minuti.
- Spiega una tua esperienza del prodotto per 2-3 minuti e il motivo per cui hai deciso di condividere doTERRA.

*\*Se sei il presentatore, impara come insegnare agli altri alcune informazioni sui prodotti doTERRA e sull'opportunità di attività commerciale di doTERRA.*

- Invita i potenziali iscritti a collaborare con te.
- Chiedi loro di impegnarsi a fare i "3 passi per il lancio".
- Invitali a iscriversi come Consulenti con un kit business builders. (Kit Soluzioni Naturali o oltre per sostenere l'uso personale e di condivisione.)

- Ricontatta gli ospiti che non si sono impegnati a costruire entro 48 ore.
- Incoraggiali a collaborare con te e offri loro il tuo sostegno per far loro raggiungere i loro obiettivi finanziari.
- Chiedi loro di impegnarsi a fare i "3 passi per il lancio" nella Guida *Build*.

# cambia PIÙ VITE

Condividere è gratificante! Mentre continui a dare opportunità agli altri con le soluzioni naturali, dai un'opportunità anche a te stesso. Con il tempo, guadagnerai i tuoi prodotti gratuitamente, costruirai la tua rete finanziaria e creerai un reddito!

## GUADAGNA I TUOI PRODOTTI GRATUITAMENTE

### BONUS FAST START

Pagato sul volume commissionabile (CV) di un nuovo iscritto per i suoi primi 60 giorni. Per partecipare ciascun Enroller deve effettuare ogni mese un ordine LRP di almeno 100 PV e mantenere sempre almeno 100 PV sul proprio modello LRP/Ordine Fedeltà.

*Guadagna immediatamente le commissioni!*



Guadagna il 20% da chi acquista per tuo tramite.

20%



1 KIT SOLUZIONI NATURALI



1 KIT DI OLI ESSENZIALI PER LA FAMIGLIA

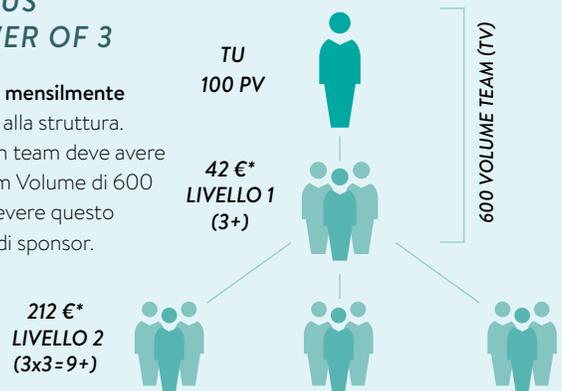
\*Gli importi sono indicativi. I guadagni personali potrebbero essere inferiori.

\*\*La commissione viene pagata sul volume di acquisto/commissione di ogni prodotto (CV).

## CREA REDDITO AGGIUNTIVO NEL CORSO DEL TEMPO CON IL BONUS POWER OF 3

### BONUS POWER OF 3

**Pagato mensilmente** in base alla struttura. Ciascun team deve avere un Team Volume di 600 per ricevere questo bonus di sponsor.



Guadagna prodotti gratuiti e altro quando sostieni nuovi iscritti nel vivere, condividere e costruire dōTERRA.

Visita [doterra.com](http://doterra.com) > Empowered Success per scoprire di più sulle opportunità finanziarie con dōTERRA.

## CAMBIA IL TUO FUTURO

**Programma la tua Panoramica dell'attività commerciale**

- Crea un reddito aggiuntivo nel tuo tempo libero\*
- Ottieni maggiore libertà e prosperità nella tua vita\*
- Lancia la tua attività con dōTERRA con una formazione comprovata e un'assistenza solida



v2 EU IT 60219851

\*Tutte le parole con simbolo di marchio commerciale o marchio registrato sono marchi commerciali o marchi registrati di dōTERRA Holdings, LLC.

