



dōTERRA™  
*Launch*  
Bedrijfsgids

# Lanceer Jouw Succes

Deze Launch Gids helpt je bij het behalen van Elite, de basis van alle rangen bij dōTERRA™. Jouw succes is afhankelijk van jou. Vertrouw het proces om succes te beleven!



## + Actie

- Deel met 45+
- Meld 15+ aan
- Laat 1-3 Bouwers starten

## = Resultaten

- Verander Levens
- Maak Persoonlijke Groei door
- Creëer Extra Inkomen

P

## PREPARE

- Geef Je Lancering Kracht (pg. 4)
- Plan Je Succes (pg. 6)
- Verfijn Namenlijst (pg. 7)

1-2 Weken Pre-Launch

I

## INVITE

- Verbind & Deel op Natuurlijke wijze (pg. 8)
- Nodig 45+ uit en Ontdek Meer (pg. 9)

P

## PRESENT

- Presenteer aan 30+ (pg. 10)
- Organiseer Lessen en Volg Lessen (pg. 10)



Succes Tracker



Natural Solutions  
Hand-out voor de Les

## SIMPELE STAPPEN NAAR SUCCES



E

### ENROL

- Meld 15+ aan (pg. 11)
- Maak Lifestyle Overzichten (pg. 12)

S

### SUPPORT

- Leden Follow-up (pg. 13)
- Vind Jouw Bouwers (pg. 15)



## Lanceringsmaand



Live, Share,  
Build Gidsen



Launch Gids

\* De vermelde cijfers zijn jaargemiddelden voor 2020. Het persoonlijk inkomen kan minder zijn.

# Geef Je Lancering Kracht

Jouw geloof dat de producten van dōTERRA en financiële kansen levens kunnen veranderen – inclusief jouw leven – is de belangrijkste bron om de start van jouw bedrijf kracht te geven. Hoe groter jouw geloof hierin, hoe makkelijker het is om te delen waar je van houdt.

## SUCCES BEGINT BIJ JOU



- Stel je LRP-template in op 100PV+ om commissies te ontvangen.
- Implementeer het Dagelijkse Wellness Plan dat je in de Live gids op pagina 16 hebt gemaakt.
- Leer meer door het regelmatig gebruiken van een olie referentiegids en voortdurend bij te leren.

## DELEN VERANDERT LEVENS



- Deel jouw passie voor het leven van de dōTERRA™ wellness levensstijl en inspireer anderen om je heen open te staan om hetzelfde te doen.
- Gebruik de Share gids als ondersteuning bij succesvol delen en uitnodigen.
- Begin met contact maken met jouw prospects en het bouwen aan jouw pijplijn. Ga naar doterra.com > Empowered Success voor hulpmiddelen en video's.

## BOUW AAN JOUW DROMEN



- Blijf in contact met jouw upline-support.
- Belangrijkste Support: \_\_\_\_\_  
 E-mail: \_\_\_\_\_  
 Telefoon: \_\_\_\_\_
- Team Gesprek/Website/Facebook Groep(en): \_\_\_\_\_
- dōTERRA is een krachtig mechanisme om jou te brengen naar waar je wil zijn. Breid het doel dat je stelde uit in de Build gids hieronder:

## Bepaal Doelen en Ondernem Actie

### Doel om Elite te Behalen (Cirkel Eén)

30 dagen    60 dagen    90 dagen  
*ideaal*            *doel*                    *standaard*



### 90 Dagen Doel

€ \_\_\_\_\_/mnd.  
 \_\_\_\_\_  
 Rang



### 1 Jaar Doel

€ \_\_\_\_\_/mnd.  
 \_\_\_\_\_  
 Rang

Terwijl je jouw bedrijfsdoelen bepaalt en je inzet voor toegewijde acties, verbind je jouw inspanningen met jouw visie voor een betere toekomst. Deze bewuste verbinding geeft je keer op keer kracht, ook als je je even niet in je comfortzone bevindt.

# Wees een Oplossingsbieder

Een dōTERRA™ Wellness Advocate deelt een nieuw soort benadering van wellness. Wij onderwijzen "met een boek en een doos" (olieresferentiegeds en doos met dōTERRA CPTG™ essentiële oliën), dat je veel van je welzijnsprioriteiten thuis kunt oplossen. Voor het overige nodigen wij je uit om samen te werken met zorgverleners die jouw streven naar het gebruik van eenvoudige oplossingen ondersteunen.



Door ervoor te kiezen dat jij de oplossingsbieder bent in jouw huishouden zullen jouw ervaringen zorgen voor enthousiasme om met anderen te delen. Tijdens elke interactie met mogelijke leden stel je een beeld voor van zelfgestuurde wellness.

Met het dōTERRA Empowered Success programma geef je anderen de kracht om hun levens te veranderen.



Houd je aan je PIPES-activiteiten en plan ze in. In deze gids vind je details over hoe je effectief alle basics in kunt zetten om jouw bedrijf te starten.

## TIPS

- Wees jezelf en deel op natuurlijke wijze jouw ervaringen om anderen de kansen te laten zien.
- Met deze positieve aanpak nodig je prospects uit om meer te ontdekken tijdens een les of een één-op-één presentatie waarbij je ze de mogelijkheid biedt om zich aan te melden.

## Launch Essentials:

- 1 NODIG UIT** voor product- en bedrijfspresentaties
- 2 GEEF** product- en bedrijfspresentaties
- 3 FOLLOW UP** met Lifestyle Overzichten
- 4 INTRODUCEER & ONDERSTEUN** jouw nieuwe bouwers

# Succes kun je Plannen

Lanceringsmaand: 15 aanmeldingen x 200 PV gem. aanmelding = 3.000 OV Elite

| zondag | maandag            | dinsdag                        | woensdag       | donderdag                    | vrijdag | zaterdag                           |
|--------|--------------------|--------------------------------|----------------|------------------------------|---------|------------------------------------|
|        |                    | 13:00 1:1 met Marcia           |                |                              |         |                                    |
|        |                    |                                | 19:00 olie les |                              |         | 15:00 1:1 Elena<br>16:00 1:1 James |
|        |                    | 18:00 Les in Natural Solutions |                | Middag: Mini-Les @ Juice Bar |         |                                    |
|        | 12:00 1:1 met Karl |                                |                |                              |         |                                    |

"Beoordeel een dag niet op basis van de oogst, maar op basis van de zaadjes die je hebt geplant."  
-Robert Louis Stevenson

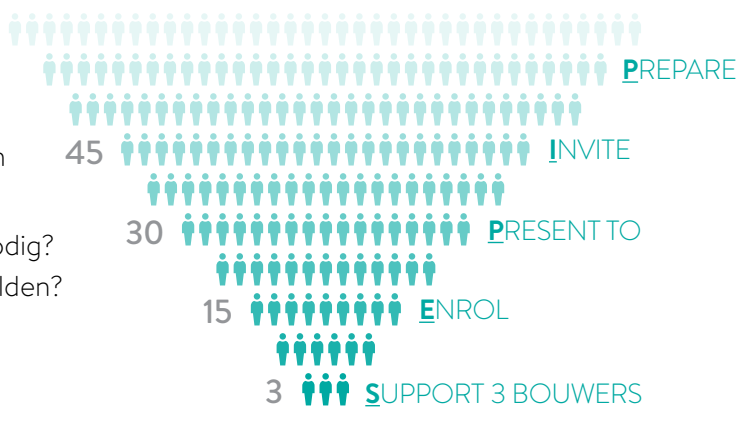
## Breid Je Invloed uit

Hoe meer mensen je boodschap ervaren, hoe meer mensen zich inschrijven, en hoe meer levens je verandert, inclusief die van jezelf. Begin te delen met je eigen 'warme' markt, de mensen waarmee je al een vertrouwde en gevestigde relatie mee hebt. Als ze verliefd worden op dōTERRA, worden ze een voortdurende bron van contacten.

### TIJDENS JOUW LANCKERINGSMAAND:

1. Nodig 45 mensen uit
2. Plan 3 lessen of 15 één-op-één presentaties (of een combinatie)
3. Bepaal hoeveel tijd je in jouw bedrijf wilt investeren
4. Stel jezelf vragen en plan:
  - Wie heeft een Natural Solutions-intro tot oliën nodig?
  - Wie heeft een follow-up nodig om zich aan te melden?
  - Wie heeft een Lifestyle Overzicht nodig?
  - Wie heeft een Bedrijfsoverzicht nodig??
  - Wie is er klaar voor om een les te geven?

### BEPAAAL JE PROSPECTS OPNIEUW



# Succes Tracker

Verfijn je namenlijst (uit de Build en Share gidsen) en volg je PIPES-activiteiten met je top 45 prospects. Zoek in je telefooncontacten en vrienden op social media naar ideeën over wie waarde hecht aan welzijn, doelgerichtheid en vrijheid. Terwijl er nieuwe mensen in je leven en in je gedachten komen, voeg je ze toe aan je lijst om de stroom op gang te houden. Identificeer potentiële bouwers die eruit springen als bouwers met een grotere kans op succes (zie blz. 15).

Doel: 45+ 30+ 15+ 15+ 3+

| P   | I                  | P           | E           | S                            |                   |
|-----|--------------------|-------------|-------------|------------------------------|-------------------|
|     | Deeln & Uitnodigen | Presenteren | Inschrijven | Overzicht van de levensstijl | Bedrijfsoverzicht |
| 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. |                    |             |             |                              |                   |

*Naam*

*Aantekeningen*

|     |  |
|-----|--|
| 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. |  |

# Verbind, Deel en Nodig uit

dōTERRA™ is een bedrijf gebaseerd op relaties. Houd je vast aan het geloof dat zorgen voor anderen het belangrijkste cadeau is dat je iedereen met wie je in verbinding staat kunt geven. Of dit nu met een bestaande relatie is of met een nieuwe, geef elke interactie het vertrouwen. Verander levens door te delen waar je van houdt, ongeacht waar je bent of met wie je bent.

## 1 VERBIND JE OP AUTHENTIEKE EN EERLIJKE WIJZE MET MENSEN

Noem mensen bij hun naam. Stel vragen en luister om hun interesses en behoeften te ontdekken. Wees authentiek en bouw een vertrouwensrelatie op. Maak uniek contact met nieuwe vrienden en mensen die je al kent.

### Iemand Die Je Al Kent:



*Hoe gaat het met je? Hoe gaat het met je familie? OF Praat me eens bij. Wat gebeurt er allemaal in je leven? Ik zag een post over je kind dat zich niet goed voelt. Hoe houden jullie dit allebei vol? (Pas aan voor bestaande contacten.)*



### Een Nieuw Contact:

Mensen houden ervan om over zichzelf te praten. Stel vragen over onderwerpen waarvan jij denkt dat ze daar enthousiast over zullen praten. Vind overeenkomsten in jullie levens en zorg dat ze zich in jou kunnen herkennen als je iemand voor het eerst ontmoet.

## 2 VERBIND DEZE MENSEN AAN JOUW OPLOSSINGEN

Deel een oplossing door op zoek te gaan naar manieren om waarde toe te voegen en op natuurlijke wijze jouw product- of bedrijfsoplossingen aan te sluiten op hun behoeften.

### Iemand Die Je Al Kent:



*Het lijkt steeds belangrijker om beter te eten, meer te bewegen, goed te slapen en giftige producten in huis weg te doen. Ben jij ook zo? Wat voor dingen doe je met je gezin? Wat weet je over essentiële oliën?*



*Essentiële oliën hebben zo'n verschil gemaakt in mijn leven. Heb je er ooit een geprobeerd? Ik zou dit product graag met jullie delen. Dan kom ik over een paar dagen bij je terug om te horen wat je ervan vindt.*



### Een Nieuw Contact:



*Leer nieuwe mensen kennen. Stel vragen over hun werk, zodat je jouw antwoord daarop aan kunt passen en ze zich in jou kunnen herkennen. Wat ze ook zeggen, zie ze als iemand met wie je kunt werken of al hebt gewerkt. "Ik werk met moeders en leer ze over hoe ze op een natuurlijke wijze voor hun familie kunnen zorgen met gebruik van essentiële oliën en andere producten." OF "Ik werk met chiropractors en leer ze hoe ze een extra bron van inkomsten kunnen creëren in hun praktijk door met hun cliënten informatie te delen over hoe ze een wellness levensstijl kunnen aanmeten met essentiële oliën. ALS jij het eerste woord hebt: "Het is eigenlijk geweldig. Ik houd van wat ik doe... Wat doe jij?"*





# Nodig uit om Levens te Veranderen

Je hoeft geen expert te zijn om mensen succesvol uit te nodigen hun eigen oplossingsbieder te worden. Ontdek wat het belangrijkste is voor ieder door welgemeende interesse te tonen in wie ze zijn, wat ze doormaken en hoe je ze kunt helpen.

## 3 VERBIND MET EEN PRESENTATIE

Dit zijn een aantal manieren om uit te nodigen tot meer tijdens verschillende momenten. Verwijs naar de Share gids voor extra handleidingen.

### WEBINAR

“Ik herinner me dat je zei dat je geïnteresseerd bent in \_\_\_\_\_ (onderwerp). Als ik je toegang geef tot een webinar over \_\_\_\_\_ (onderwerp), zou je dit dan bekijken?”

### LIFESTYLE OVERZICHT

“Ik wil graag zeker weten dat je weet hoe je nieuwe producten moet gebruiken en jouw beloningen maximaliseert. Onze volgende stap is om een kort telefoongesprek te plannen en jouw wensenlijst te maken. Ik laat je zien hoe je kunt bestellen en geef je de beste tips & trucs over hoe je de meeste gratis producten kunt ontvangen. Het duurt ongeveer 30-40 minuten. Het doel is dat jij daarna altijd zelf en wanneer je maar wilt kunt bestellen. Hoe vind je dat? Geweldig! Ik heb woensdag om 13:00 of donderdagavond na het avondeten nog open staan. Wat komt voor jou het beste uit?”

### LES

“Ik leer steeds meer over essentiële oliën en ze maken een enorm verschil voor mij en mijn gezin. We gebruiken ze voor alles. Ik weet dat jullie bij jullie thuis hebben geworsteld met \_\_\_\_\_ (bijv. seizoensgebonden uitdagingen voor kinderen) en ik dacht aan jullie! Ik geef een korte workshop en ik zou graag willen dat je mijn persoonlijke gast bent. Het is donderdag om 19:00 bij mij thuis of we kunnen elkaar volgende week ontmoeten. Wat werkt het beste voor jou?”

### ÉÉN-OP-ÉÉN

“Hoi \_\_\_\_\_, heb je een momentje? Geweldig, ik heb zelf ook even tijd; maar ik bel mijn gezondheidsbewuste vrienden op en maak een afspraak voor een bezoek van 30 minuten om hun wellnessdoelen door te nemen, een paar coole tips met essentiële oliën voor te stellen en vervolgens de populairste opties te laten zien. Als je uiteindelijk dingen vindt die je wilt proberen voor jezelf of je familie, is dat geweldig. Zo niet, dan is dat helemaal oké. Is dat iets waar je open voor staat om te onderzoeken? Geweldig! Is morgen om 13:00 uur of donderdagavond om 19:00 uur beter voor je?”

### BEDRIJFSOVERZICHT

“Er zijn drie manieren waarop ik mijn klanten ondersteun tijdens hun dōTERRA reis. De eerste manier is om je te helpen over het gebruik van de producten te leren, d.m.v. meer educatie en vrienden te betrekken die geïnteresseerd zijn in het bijwonen van een les.

De tweede manier is om je te helpen betaald te krijgen voor jouw producten en misschien zelfs wat extra inkomen te creëren door dōTERRA te delen met de mensen van wie je houdt.

En de derde manier is voor degenen die zeggen: “Ik weet dat het belangrijk is om meerdere inkomensstromen te hebben en ik ben gepassioneerd over een beter welzijn. Ik zou graag in staat zijn om een bedrijf op te zetten door dit parttime vanuit huis te doen.”

Dus, op welke van deze drie manieren kan ik jou het beste ondersteunen?

Als ze nummer twee of nummer drie zeggen, dan maak ik elke week tijd vrij om met ze te delen hoe dat er precies uitziet. Ik heb dinsdag om 19:00 en donderdag om 12:00. Welke tijd is het handigst voor jou?”

## Help Mensen Ja te Zeggen:

- Wees duidelijk over waar je hen voor uitnodigt (bv. les om oplossingen te ontdekken voor welzijnsproblemen)
- Vertel ze over de waarde van hun tijdsinvestering
- Geef twee opties die voor ze kunnen werken (bijv. een les of een één-op-één moment)
- Bouw aan relaties d.m.v. meerdere interactiemomenten en houd je aan je woord

# Presenteer de Boodschap

De volgende stap voor jouw prospects, nadat ze zijn uitgenodigd om meer te leren, is om de boodschap over dōTERRA's levensveranderende producten en inkomensgenererende kansen te ervaren.

**PRESENTATIES KUN JE OP VERSCHILLENDE MANIEREN DOEN. DOE DAT WAT VOOR JOU HET BESTE WERKT.**



Les, Eén-Op-Eén of 3-Way  
Telefoongesprek  
Webinar, Video of Social Media



Bij Jou Thuis of Bij een Vriend  
Juice Bar of Koffiententje  
Praktijk van een Chiropractor of  
een Professioneel Kantoor

## KIES JOUW PRESENTATIE



**PRODUCT (40-50 MIN.)**  
**Doel:**

- 1 Verzamel een groep mensen, luister naar hun behoeften en laat ze kennismaken met de oliën. Maak het leuk.
- 2 Focus op de behoeften van de aanwezigen; deel topoplossingen.



**BUSINESS (20-30 MIN.)**  
**Doel:**

- 1 Verzamel een groep mensen, luister naar hun behoeften en laat ze kennismaken met dōTERRA™ kansen.
- 2 Focus op de behoeften van de aanwezigen; deel je kennis over hoe deze kansen ook voor hen goed kunnen werken.

- 5 min: Maak verbindingen/Vertel jouw verhaal (1-2 min)
- 1 min: Intentie uitleggen
- 10 min: Waarom essentiële oliën/Waarom dōTERRA? (pg. 1)
- 5 min: Persoonlijke prioriteiten (pg. 3)
- 10-20 min: Leer anderen over essentiële oliën & LLV (pg. 2-3)
- 9 min: Leg lidmaatschapsopties uit & de volgende stappen (herinnering of hand-out)
- Schenk drankjes in & beantwoord vragen
- Help gasten zich aan te melden

- 2-5 min: Maak verbindingen/Vertel jouw verhaal (1-2 min)
- 1 min: Intentie uitleggen
- 2-5 min: Luister naar hun situaties (Emmers water vs. Pijlpijn – pg. 2)
- 2-5 min: Waarom dōTERRA (pg. 3)
- 2 min: Wat moet je ervoor doen? (pg. 4-5)
- 2 min: Compensatieplan (pg. 6-7)
- 4-5 min: Zie het geheel voor je en kies een pad (pg. 8-9)
- 5 min: Volgende stappen (pg. 10-11)
- Q&A: Wil je nog iets weten?

## BOEK LESSEN

Laat jouw netwerk groeien door deelnemers uit te nodigen zelf een les te geven. Neem een aantal betaalbare cadeaus (bijv. een keycord) mee als een incentive voor het aanmelden voor een les.

“ Je hebt vast gedacht aan mensen die je kent die zouden kunnen profiteren van dezelfde ervaring. Als je graag jouw eigen bijeenkomst zou willen houden, spreek een van ons dan na afloop aan. En als je vanavond nog boekt, dan is dit keycord van jou! (toon keycord)



# Meld Succesvol aan

Aanmelden is het belangrijkste punt van de presentatie als de aanwezigen ervoor kiezen om hun leven te veranderen! Tijdens de les ontdek je waarom de deelnemers er zijn en bereid je je voor om hen oplossingen te geven die passen bij hun behoeften. Help nieuwe leden om het lidmaatschap en de kit te kiezen die het beste bij ze past.

## DE AFSLUITING



Bij de start beloofde ik je om deze oliën bij jou thuis te krijgen. Laten we de mogelijkheden bespreken. Vertel ze over de lidmaatschapsopties.



### Optie Eén



Ik Nu ga ik je de twee populairste kits laten zien om je op weg te helpen. Dit is de Home Essentials Kit, die wordt geleverd met de top 10 oliën, waarvan we er zojuist veel hebben besproken. Er zit ook een mooie diffuser bij (kosten van de kit vermelden). De grote favoriet is echter de Natural Solutions Kit. Deze komt letterlijk met alles wat je ziet in het badkamerkastje (sla de bladzijde om en wijs aan). Het is echt een lifestyle-kit, die alle drie de basisgebieden bestrijkt: voorbereid zijn, zelfzorg en dagelijkse wellness-gewoonten. De kit wordt geleverd met een diffuser, een doosje om je oliën in te bewaren, en na het plaatsen van je eerste Loyalty Rewards bestelling, heb je automatisch 100 Loyalty punten om een aantal nieuwe favoriete producten te proberen. En bonus! Je kunt versneld naar een start LRP percentage van 15%. Je ziet nu waarom dit onze favoriete kit is!



### Optie Twee



Nu ga ik je twee van onze populairste kits laten zien om je op weg te helpen. Dit is de Family Essentials Kit. Dit is eerder een een sample of reiskit met 85 druppels per flesje en het kost (vermeld de kosten van de kit). De Home Essentials Kit heeft dezelfde oliën maar met 250 druppels per flesje en een diffuser voor slechts (kosten van de kit vermelden).



## VOLGENDE STAPPEN

- Benoem een aanmeldspecial en vertel hoe je je kunt kwalificeren om deze te ontvangen. Wees duidelijk en bondig.
- Informeer ze dat ze losse items voor specifieke prioriteiten toe kunnen voegen. Houd een referentiegids binnen handbereik voor ze om dingen op te zoeken.
- Herinner ze eraan dat ze een gratis cadeau kunnen verdienen door zich vandaag aan te melden.

Kies de kit die het best bij jou en je familie past.

- Nodig ze uit tot het invullen van de aanmeldformulieren, leg het verschil uit tussen Wholesale Customer vs. Wellness Advocate en geef instructies over hoe ze hun formulieren in kunnen vullen.

Geniet van de drankjes met essentiële oliën. Indien je vragen hebt, \_\_\_\_\_ (host) dan kan ik je misschien helpen om ze nu te beantwoorden.



## AAMELD TIPS:

- Moedig prospects aan om een kit te kopen, zodat ze verschillende producten hebben en niet slechts één of twee items.
- Deel waarvan jij denkt dat ze dit geweldig aan de kit zullen vinden.
- Koppel alles terug aan hun prioriteiten en hoe de kits zijn ontworpen om specifieke steun te bieden.
- Als het niet duidelijk is voor mensen, dan zeggen ze nee. Voorkom dat je te veel items toont. Laat er een paar zien, biedt een special aan en houd het eenvoudig.
- Meld bijna iedereen aan als een Wholesale Klant. Meld degenen die willen delen en bouwen aan als een Wellness Advocate.

## BEZWAREN WEERLEGGEN

- **Niet zeker welke kit te bestellen:** "Waar Waar werk je aan?" Kijk naar hun prioriteiten; hen uitnodigen om oplossingen te zoeken in een naslaggids. "Welke kit voldoet het beste aan je behoeften?" Geef je suggesties. "Als ik jou was, zou ik..."
- **Weet de prospect niet zeker welk lidmaatschap:** "Welke factoren spelen mee?" Luister en richt je op hun wensen en zorgen. Bied suggesties.
- **Financiële zorgen:** "Wil je een les organiseren, zodat je geld kunt verdienen voor de kit die je echt graag wilt?"
- **Weet je niet zeker waar je moet beginnen:** "Zou je er goed aan doen een paar oliën te kiezen om een welzijnsprioriteit aan te pakken en dan kun je, met die ervaring, je kit over een week beter kiezen?"

# Lifestyle Overzicht

Het  
fortuin  
bevindt zich in  
de follow-up

Probeer te voorzien in de behoeften van degenen die jij aanmeldt en behoud ze zo als klanten. Nieuwe leden melden zich eerst aan met een kit en daarna voor het Loyalty Rewards Programma (LRP). Met deze tweede aanmelding bouw je aan jouw financiële pijplijn.

## DOEL VAN LIFESTYLE OVERZICHT

Help ELK nieuw lid:

- Gebruik de producten die zij gebruiken
- Stel een Dagelijks Wellness Plan op
- Maximaliseer hun lidmaatschap met LRP
- Maak verbinding met je bronnen
- Nodig uit tot het veranderen van levens

## LIFESTYLE OVERZICHT CHECKLIST

- ✓ Plan een Lifestyle Overzicht kort nadat ze hun kit hebben ontvangen
- ✓ Geef het advies om de Live gids video op dōTERRA.com > Empowered Success te bekijken

### 1 Introduceer dōTERRA Lifestyle & Wellness Piramide

- ✓ Laat ze hun eigen rating kiezen (pg. 3.)
- ✓ Laat ze kennis maken met de dōTERRA lifestyle (pg. 4-12)
- ✓ Nodig ze uit om hun eigen wensenlijst te creëren (pg. 13-15)



### 2 Wellness Consult

- ✓ Rond het Wellness Consult af (pg. 16)
- ✓ Brainstorm over hun 90-dagen plan en de volgende drie loyalty-bestellingen
- ✓ Leer ze over LRP en help ze hun eerste eigen online bestelling te plaatsen



### 3 Verbind met de Educatie & Community

- ✓ Beveel jouw favoriete referentiegids en app aan
- ✓ Introduceer tools om te leren hoe producten hun 90 dagen doelen ondersteunen
  - Empowered Life Series (diepte)
  - dōTERRA Daily Drop® App (onderweg)
  - Living Magazine
- ✓ Neem 2-3 keer contact met ze op in hun eerste maand; check daarna regelmatig hoe het gaat



## 4 Follow-up Nieuwe Leden

✓ Nodig uit tot delen of bouwen met dōTERRA

Je hebt een tijdsvak van 14 dagen om de beste plaatsing van elk nieuw lid dat je aanmeldt te ontdekken. Jouw vroege toewijding met nieuwe aanmeldingen is heel belangrijk voor hun succes op lange termijn. Gebruik het proces hieronder voor jouw follow-up activiteiten. Zie deze eerste 14 dagen van hun lidmaatschap als jouw investering voor jullie beiden succes te garanderen, om echt levens te veranderen, –het enige wat het je kost is een beetje tijd. Door dit model te volgen, zullen jouw bouwers veel sneller hetzelfde gaan doen.



# Plaatsingsstrategie

Succesvolle plaatsing van degenen die jij aanmeldt is heel belangrijk voor jouw groei, een hogere rang en kwalificatie voor commissiebonussen. Stel duidelijke verwachtingen om relaties veilig te stellen en zorg voor de beste plaatsing. Sommigen kiezen direct hun pad, andere hebben tijd nodig om meer dan een klant te worden. Gebruik hun eerste 14 dagen om zoveel mogelijk te leren en daarna de beste plaatsing te kiezen.

## PLAATSINGSTIPS

Alle Nieuw Aangemelde Leden:

- Plaats elk nieuw lid daar waar hij/zij het beste kan opbloeien en ondersteund kan worden. Ver kies een visie en succes op lange termijn boven behoeften op korte termijn.
- Het sponsorschap kan één keer in de eerste 14 dagen worden gewijzigd.
- Overleg met je upline mentor of neem contact op met de Klantenservice voor algemene plaatsingsondersteuning.

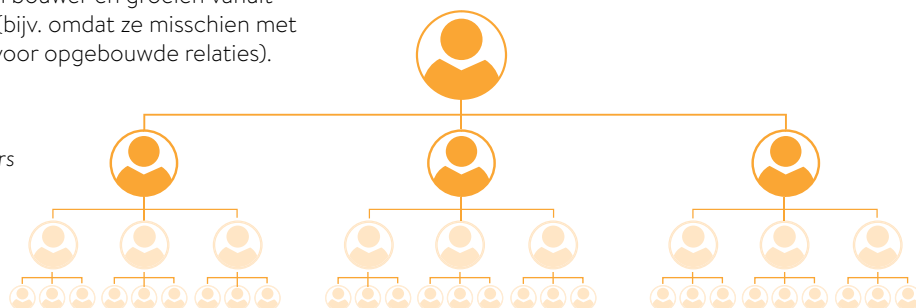
## TEAM PLAATSING & STRUCTUUR

De snelheid waarmee een teamstructuur wordt opgebouwd wisselt. Het hangt af van wanneer jouw bouwers of bedrijfspartners zijn aangemeld en starten wanneer jouw nieuwe etappe begint. Voorbeeld: sommigen starten met één bouwer en groeien vanuit daar, terwijl anderen starten met drie (bijv. omdat ze misschien met een groter netwerk begonnen of hiervoor opgebouwde relaties).

Level 1: Jouw Bedrijfspartners

Level 2: Bouwers & Delers

Level 3+: Klanten+



## HET UPGRADEN OF VERPLAATSEN VAN WHOLESALE KLANTEN

Een Wholesale Klant:

- Kan worden verplaatst binnen de eerste 14 dagen na aanmelding als ze ergens anders beter passen.
- Kan ervoor kiezen om zich te laten upgraden tot Wellness Advocate (WA) in hun back office.
- Indien ze beslissen zich te upgraden tot een WA in hun eerste 14 dagen, dan blijft hun sponsorschapplaatsing hetzelfde.
- Indien je hun plaatsing wilt wijzigen (na de eerste 14 dagen), dan dient de WA-upgrade 90 dagen na hun aanmelding plaats te vinden. Je hebt dan 14 dagen om te kiezen waar je ze wilt plaatsen.
- Plaats klanten in een team waar dezelfde interesses zijn of mensen die ze al kennen.

## DE ROLLEN

Enroller:

- De persoon die het nieuw aangemelde lid bij dōTERRA bracht™. (Wiens contact is dit? Wie nodigde hem/haar uit.)
- Ontvangt Snelle Start bonussen op de aankopen van de nieuw aangemelde leden binnen de eerste 60 dagen na hun aanmelding.
- Werkt met sponsor (indien afwijkend) om vast te stellen wie het Lifestyle Overzicht, follow-up en andere ondersteuning doet.
- Het nieuw aangemelde lid telt voor de stijging in rang van de enroller (één per fysieke etappe).
- De enroller kan de sponsor van het nieuw aangemelde lid tijdens de eerste 14 dagen na het aanmelden wijzigen via de back office.

*Behoud altijd het aanmelderschap over jouw nieuw aangemelde leden totdat het voor stijging in rang handig kan zijn om ze over te zetten naar hun sponsor of een andere bouwer.*

### 6 Maanden Inactieve Verplaatsing:

Een Wellness Advocate kan om een sponsor- en/of enrollerwijziging vragen na zes maanden van inactiviteit (inactiviteit wordt gedefinieerd als geen bestelactiviteit op een account en geen verdiende commissies gedurende zes maanden). De persoon die wenst te verhuizen, moet deze wijziging zelf aanvragen, met gebruikmaking van het e-mailadres dat in zijn of haar bestand staat.

*Alle plaatsingsvragen en gewenste verplaatsingen en wijzigingen kunnen worden gestuurd naar [europeplacements@doterra.com](mailto:europeplacements@doterra.com).*

Sponsor:

- Persoon onder wie de ingeschrevene rechtstreeks geplaatst is (ook wel zijn of haar directe upline genoemd).
- Profiteert van Power of 3 en Unilevel Organizational bonussen.
- Assisteert met het Lifestyle Overzicht en andere follow-up behoeften (afhankelijk van de gemaakte afspraken).



Om een sponsor te wijzigen in de eerste 14 dagen: Back Office > Downline > Sponsor Verandert

# Vind Jouw Bouwers

## WAAR VIND IK ZE?

Het identificeren van je bedrijfspartners is heel belangrijk om te kunnen bouwen aan je bedrijf. Ga op zoek naar bouwers onder je huidige klanten en prospects. Velen starten als productgebruikers of delen het met slechts een paar mensen. Moedig productervaringen aan, doe een goede follow-up en creëer een visie over wat mogelijk is. Geef het tijd, je zult bouwers vinden.

Indien je niet direct bouwers vindt, ga dan door met aanmelden. Statistisch gezien zijn uiteindelijk elke 1-2 klanten van de 10 klanten geïnteresseerd in het bouwen aan een dōTERRA™ business. Stel een doel om 3 bouwers te vinden tijdens de eerste 30-90 dagen. Wanneer je teamleden anderen aanmelden en ervoor kiezen om bouwer te worden zullen meer levens veranderen en jouw team sneller groeien!

## Toegewijde & Geschikte Bouwers

**Toegewijd** = Vervult de 3 Stappen van de *Build* gids  
**Geschikt** = Meld iemand aan in zijn/haar eerste 14 dagen als bouwer

## HOE WEET JE WIE WAAR GESCHIKT VOOR IS...

- Relatiegericht of invloedrijk
- Staat open voor of houdt er een natuurlijke, gezonde en actieve levensstijl op na
- Doelgericht, gemotiveerd, ambitieus
- Positief, gepassioneerd, inspirerend
- Ondernemer, ervaring met verkoop
- In een fase van het leven waarin het opbouwen van een bedrijf past
- Op zoek naar meer inkomen of een betere toekomst

## Mogelijke Bedrijfspartners



|       |       |       |
|-------|-------|-------|
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |

Ga naar jouw Succes Tracker (pg. 7). Rangschik jouw prospects door te turven over hoeveel van de bovenstaande kwaliteiten ze beschikken. Noteer de namen met de meeste streepjes.

"Om iemand anders te beïnvloeden, dien je te weten wat ze al heeft beïnvloed."

– Tony Robbins

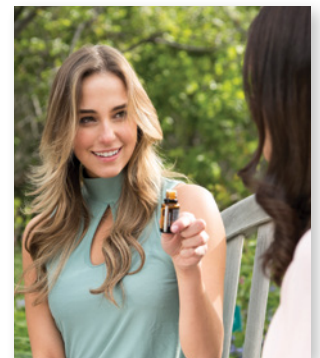
## WAT KUN JE PRESENTEREN

Mensen kiezen de dōTERRA Kans om verschillende redenen. Sommigen gaan voor het extra inkomen, anderen voor de missie. Tijdens het Bedrijfsoverzicht focus je op wat voor hen belangrijk is. Gebruik de pagina's van de *Build* gids voor de juiste gesprekken. Door hun wensen te leren kennen, kun je hun doelen verbinden met dōTERRA oplossingen.

**Stap 1:** Presenteer één-op-één of in een groep

**Stap 2:** Nodig gekwalificeerde prospects uit om bedrijfspartners te worden

**Stap 3:** Laat nieuwe bouwers starten volgens de 3 Stappen (*Build* pg. 10)



## WAT DOE JE DAARNA

Geef elke bouwer een Launch Overzicht en laat zien hoe dit bewezen pad de weg is naar succes op lange termijn. Informeer ze om alvast mensen uit te nodigen voorafgaand aan hun lanceringsmaand.

Wekelijkse Succes Check-ins garanderen:

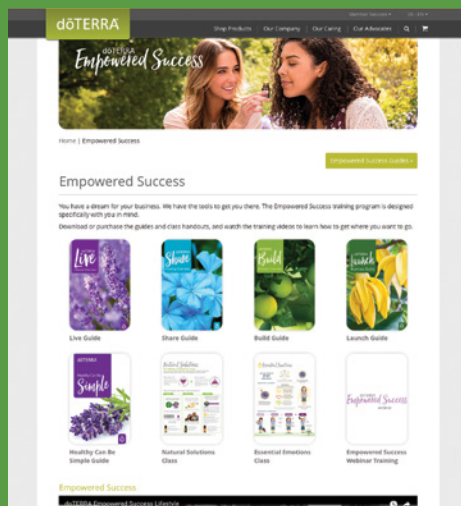
- Succesvolle stappen zijn meetbaar
- Ze voelen zich verbonden en ondersteund
- Je weet altijd hoe je ze het beste kunt ondersteunen

Terwijl jij mensen aan blijft melden, kun je ervoor kiezen om sommigen onder toegewijde bouwers te plaatsen die actief aanmelden en hun team ondersteunen. Uiteindelijk bereik je jouw doelen door hun te helpen hun doelen te bereiken.

We *gebruiken* oliën,  
we *delen* oliën, en  
we *leren* anderen  
hetzelfde te doen.

-Justin Harrison, Master Distributor

Ontdek meer:



[dōTERRA.com](https://www.doterra.com) > Empowered Success



v2 EU NL 60219684



Alle woorden met trademarks of geregistreerde handelsmerksymbolen zijn handelsmerken of geregistreerde handelsmerken van dōTERRA Holdings, LLC.