

The background of the entire page is a close-up photograph of several bright blue flowers with five petals each, set against a blurred green background. The flowers are the primary visual element, filling most of the frame.

dōTERRA™
Share

Hosting overzicht

delen OP EEN NATUURLIJKE WIJZE

Als je iets heel moois meemaakt dat een groot verschil in je leven heeft gemaakt, dan wil je dit natuurlijk delen met de mensen van wie je houdt!



Waarom dōTERRA delen?

ZET ANDEREN IN HUN KRACHT

Organiseer een les om jouw vrienden en familie kennis te laten maken met dōTERRA en help ze natuurlijke oplossingen voor hun leven te vinden.

VERDIEN BELONINGEN

Terwijl je contacten zich aanmelden, kun jij gratis producten of commissie verdienen. (Vraag je upline-leider naar de details.)

CREËER INKOMEN

Creëer inkomen en bouw een financiële pijplijn terwijl je dōTERRA deelt en levens verandert.

GEEF LESSEN OF ÉÉN-OP-ÉÉNS

Je kunt een les geven of een één-op-één (persoonlijk of online). Plan jouw evenement in met jouw upline-leider of gebruik de dōTERRA™ Class Kit om je presentatie te ondersteunen. Maak een lijst van de mensen die je wilt uitnodigen voor je evenement.

Wiens levens wil jij veranderen? (Kies de beste optie)

| WIE | 1 OP 1 | LES | WIE | 1 OP 1 | LES |
|-----|--------|-----|-----|--------|-----|
| 1 | | | 11 | | |
| 2 | | | 12 | | |
| 3 | | | 13 | | |
| 4 | | | 14 | | |
| 5 | | | 15 | | |
| 6 | | | 16 | | |
| 7 | | | 17 | | |
| 8 | | | 18 | | |
| 9 | | | 19 | | |
| 10 | | | 20 | | |

3 STAPPEN *om uit te nodigen*

Volg deze eenvoudige stappen om je vrienden en familie effectief uit te nodigen voor een product- of bedrijfspresentatie, zodat ze meer te weten komen over dōTERRA.



1 *Deel* EEN ERVARING

Zou jij wel iets natuurlijks willen proberen?

- Maak het delen relevant door tijdens een gewoon gesprek vragen te stellen om hun prioriteiten te ontdekken.
- Deel je ervaring. Deel hoe de producten jou hebben geholpen: *We gebruiken al een tijd de essentiële oliën van dōTERRA en we vinden het geweldig hoe deze ons op zoveel verschillende manieren helpen!*
- Vraag toestemming om een sample te delen en de belofte dat ze deze zullen gebruiken. *Ik ben gewoon nieuwsgierig, sta jij ervoor open om hiervoor iets natuurlijks te proberen? Ik geef je een sample, zul je die dan proberen?*
- Vraag toestemming voor een follow-up binnen 48 uur en ontvang contactinfo. *Vind je het goed dat ik over een aantal dagen contact met je opneem om te vragen hoe dit voor jou werkte? Op welk nummer kan ik je het beste bellen of een bericht sturen?*

2 *Nodig uit* OM MEER TE ONTDEKKEN

Sta jij ervoor open om meer te leren?

- Uitnodiging voor een presentatie via een live of online les, of één-op-één met jouw upline.
- Wees persoonlijk (gebruik voornamen; nodig mensen persoonlijk uit, via de telefoon, of via een persoonlijk bericht). *Sta jij ervoor open om meer te leren over essentiële oliën en natuurlijke manieren om voor jezelf en jouw familie te zorgen? (Pauze & Luisteren) Ik heb volgende week een les op _____ (datum), om _____ (tijd) of we kunnen volgende week afspreken. Wat is handig voor jou?*
- Vraag toestemming om een herinnering te sturen: *Als je net zo bent als ik, dan vind je het vast fijn om een herinnering te ontvangen. Zal ik je even kort opbellen voorafgaand aan de les?*
- Vermijd uitnodigingen via massa e-mails, berichten of Facebook uitnodigingen.

3 *Stuur een herinnering*

ZODAT ZE ER ZULLEN ZIJN

Ik kijk ernaar uit je te zien! Zorg ervoor dat je klaar bent voor iets nieuws.

- Bel of stuur 48 uur voor de presentatie een bericht naar je prospects die je hebt uitgenodigd om ze te herinneren aan hun deelname. Deel jouw enthousiasme en vertel over de waarde van de presentatie. *(Dit is slechts een herinnering; ze hebben al beloofd om te komen.) Ik kijk ernaar uit je te zien! Je zult het geweldig vinden om te leren over nieuwe manieren om op een natuurlijke manier voor jouw familie te zorgen! Neem een vriend mee en ontvang een gratis cadeau!*
- Stuur ze 2-4 uur voorafgaand aan jouw presentatie nog een bericht. Breng nogmaals jouw enthousiasme over. Laat ze iets weten. *Je mag altijd op de oprit of in de straat parkeren. Je zult de drankjes met essentiële oliën geweldig vinden!*

DEEL HET BEDRIJF

- Maak persoonlijk contact, online of telefonisch, om een relatie op te bouwen.
- Als de tijd rijp is, vraag je: *Zou jij op een andere manier geld willen verdienen?*
- Deel jouw visie.
- Vertel ze waar je aan hen dacht en waarom je graag met ze zou werken.

- Nodig ze uit om meer te ontdekken over dōTERRA kansen. *Sta jij ervoor open om meer te ontdekken over hoe je extra inkomen kunt creëren met dōTERRA?*
- Biedt verschillende opties: *Wanneer kan ik je het beste bereiken? Maandag of woensdag? 's Ochtends of 's avonds?*
- Plan een afspraak in en ontvang een bevestiging: *Zien we elkaar op (datum)_____ om (tijd)_____?*

- Stuur 4-24 uur voor de presentatie een herinnering: Bel of stuur een bericht: *Ik kijk ernaar uit je te zien en samen de mogelijkheden te ontdekken!*

Indien mogelijk, plan dan een presentatie in (persoonlijk, online of telefonisch) met jouw uplineleider en jouw prospect-bouwer(s). Door het betrekken van jouw uplineleider kom je geloofwaardiger over en zal de genodigde zekerder zijn van jouw uitnodiging en de kans.

deel ALTIJD, OVERAL

Door dōTERRA™ producten in jouw leven te gebruiken en te integreren kun je helpen jouw ervaring met andere te delen en beter uitgerust te zijn om ze hun eigen natuurlijke oplossing te laten vinden. dōTERRA is een netwerkbedrijf. Neem de tijd om relaties te creëren en te koesteren als je begint te delen. Als de tijd rijp is, vraag dan naar welzijnsprioriteiten en geef voorbeelden. Probeer te dienen, dan zullen anderen vanzelf willen wat jij te bieden hebt.

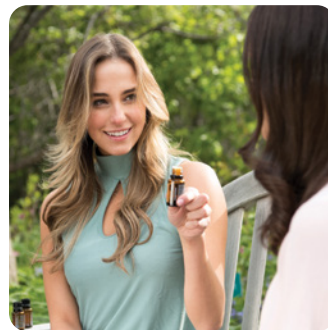
Deel Jouw Verhaal



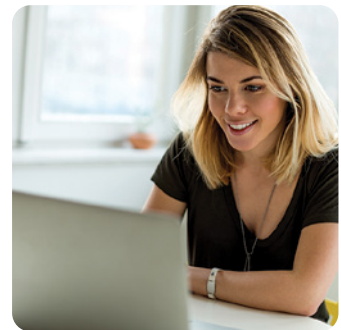
Deel een Olie-Ervaring



Deel een Sample



Deel Online



WAAR EN WANNEER DELEN

De beste manier om anderen te helpen die meer willen leren over essentiële oliën is door ervaringen te delen. Kies de methode die het beste bij jou past. Vele deelmethodes vinden op een natuurlijke wijze plaats tijdens dagelijkse activiteiten (tijdens een bijeenkomst, sportevenement, sociale media, in de rij bij een winkel, etc.). Deel een snelle olie-ervaring wanneer die natuurlijk voelt. Hoe meer ervaringen een persoon heeft met de oliën en met jou, hoe sneller ze willen leren en zich aanmelden. Profiteer van deze kansen om te delen.

NEEM SAMPLES MET JE MEE

SAMPLE IDEËËN



Deel een druppel van een olie die je in je tas of aan je sleutelhanger hebt zitten. Populaire Sample Oliën: Wild Orange, dōTERRA Balance™, Pepermint, Lavender, PastTense™



Gebruik de voorverpakte dōTERRA samples en maak je eigen samples: Voeg 10-15 druppels essentiële olie toe aan een 5 ml flesje of een roller met Gefractioneerde Kokosolie. (Geef ze precies genoeg voor een positieve ervaring.)

DEEL ONLINE



Gebruik een oliereferentiegids of mobiele app voor meer informatie over olietoeepassingen. Noteer gebruiksinstructies voor samples. Vraag toestemming voor een follow-up na een aantal dagen over hun ervaringen.



Als je online deelt, verwijst dan naar lichaamssystemen in plaats van gezondheidsproblemen of ziekteclaims.

SourceToYou.com

sample SUCCES

SAMPLE TIPS:

- Personaliseer voorbeelden om tegemoet te komen aan een specifiek gebied van hun welzijn waarmee je kunt helpen.
- Sample oliën die snel een impact maken (bijv. dōTERRA On Guard™, Deep Blue™, dōTERRA Air™, Lavender, Peppermint).
- Beperk je tot 1-2 samples per persoon. Gebruik 10-15 druppels olie per sample.
- Geef gebruiksinstructies.
- Vraag toestemming voor een follow-up en plan een follow-up telefoontje binnen 72 uur om te informeren naar hun ervaringen.

ONDERSTEUN HUN ERVARING

Positieve Ervaring:

- Nodig ze uit om meer te leren tijdens een les (volg instructies en script op blz. 3).

Negatieve Ervaring/Geen Resultaat:

- Nodig ze uit om een andere sample te gebruiken.
- Wees geduldig en investeer tijd om ze te helpen een oplossing te vinden en zo hun vertrouwen in het product te laten groeien. Op deze manier willen ze meer te weten komen tijdens een presentatie.

Geen Sample Geprobeerd:

- Nodig uit om te proberen.
- Vraag toestemming voor een follow-up in een paar dagen.

Deel Jouw Verhaal

Wees voorbereid op het delen van jouw eigen verhaal waarom essentiële oliën zo belangrijk voor je zijn. Houd het kort, zodat je genoeg tijd over hebt om ze te leren kennen.

Hoe kwam je bij dōTERRA? Waar maakte jij of een van de mensen van wie je houdt zich zorgen over? Welke frustraties voelde je toen?

Welke positieve ervaringen heb jij gehad met de oliën? Producten?

Hoe hebben dōTERRA producten jouw leven veranderd? Hoe zag je leven er hiervoor uit? Hoe ziet je leven er nu uit?

geef PRESENTATIES

Nodig je vrienden uit voor een product- of bedrijfspresentatie. Kies het format dat voor hen geschikt is.

Één-op-één: persoonlijk, via een telefoongesprek (bij voorkeur 3-way), of online (bv. Zoom).

- Woont buiten je regio; stuur ze een sample voor een olie-ervaring
- Weinig tijd: vind een moment in hun agenda
- Geeft de voorkeur aan een één-op-één moment
- Is een potentiële bouwer

Vorbereiding:

- Nodig ze uit op een moment en plaats die voor hen het beste uitkomt.
- Leer de presentator kennen, zodat je kunt delen wie hij/zij is, waar hij/zij vandaan komt en waarom het de moeite waard is om naar hem/haar te luisteren.
- Doe de 'Deel Jouw Verhaal' oefening op blz. 5, zodat je voorbereid bent op het delen van jouw persoonlijke ervaring.
- Vraag waar ze graag iets over willen leren.
- Geef de presentator van te voren interesses en behoeften door, zodat hij/zij hierop in kan spelen.



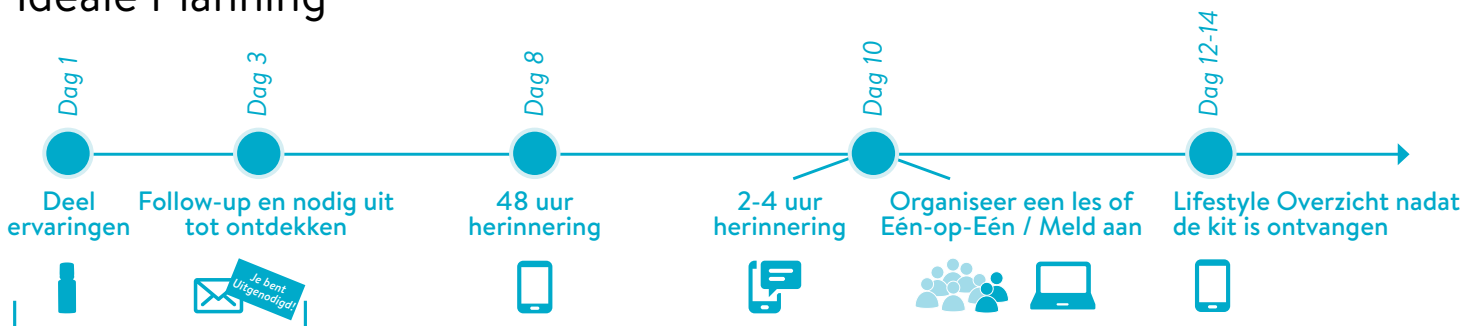
Les: Live of Online



Vorbereiding:

- Hoewel elk moment perfect is voor een les, zijn dinsdag, woensdag en donderdag vaak het handigst voor mensen.
- Nodig 12 mensen uit voor een ideale lesgrootte van 4 tot 6. Niet iedereen die je uitnodigt zal aanwezig zijn.
- Leer de presentator kennen, zodat je kunt delen wie hij/zij is, waar hij/zij vandaan komt en waarom het de moeite waard is om naar hem/haar te luisteren.
- Creëer een fijne atmosfeer om te leren met comfortabele stoelen en een fijne temperatuur. Voorkom afleidingen. Een schone omgeving zonder aanwezige kinderen is het beste om te leren.
- Doe de 'Deel Jouw Verhaal' oefening op blz. 5.
- Geef de presentator een ruimte waarin hij/zij materialen en producten neer kan zetten.
- Zorg voor pennen en potloden.
- Zorg voor water en eenvoudige drankjes aan het einde van de les, zodat gasten nog even kunnen praten terwijl de presentator vragen beantwoordt en helpt bij het aanmelden. Ga naar de dōTERRA™ blog voor ideeën en recepten.

Ideale Planning



WAT IS *jouw deel?*

Het is topprioriteit om jouw vrienden en familie een presentatie te laten bijwonen! Zorg voor een succesvolle aanwezigheid bij jouw evenement door de '3 Stappen tot Uitnodigen' op pagina 3 te volgen.

JOUW ROL IN EEN PRESENTATIE



ENTHOUSIASMEER & DEEL

NODIG UIT TOT AANMELDEN

FOLLOW UP VOOR ONDERSTEUNING

Productpresentaties

- Introduceer en praat 1-2 minuten over de presentator*.
- Deel in 2 minuten een persoonlijke ervaring over een olie of een product.

**Indien je zelf de presentator bent, leer dan hoe je anderen over dōTERRA producten vertelt.*

- Help gasten bij hun aanmelding met een kit voor grote kortingen en de beste waarde.
- Meld gasten aan via mydoterra.com/Application/index.cfm, kies de taal en het land, kies daarna 'Wholesale Customer'.

- Doe een follow-up met gasten die zich niet binnen 48 uur hebben aangemeld. Herinner ze aan speciale acties.
Ik ben zo blij dat je erbij was! Wat vond je het leukst? Hoe denk je dat oliën jou en jouw familie kunnen helpen? Welke kit past het beste bij jouw behoeften? Heb je vragen? Vind je het goed dat ik je laat zien hoe je van start kunt gaan?
- Plan een Lifestyle Overzicht in voor het moment na ontvangst van hun kit. Gebruik jouw upline voor ondersteuning of bekijk video's op doterra.com > **Empowered Success**.

Bedrijfspresentaties

- Introduceer en praat 1-2 minuten over de presentator*.
- Deel in 2-3 minuten een persoonlijke ervaring en vertel waarom jij ervoor hebt gekozen om dōTERRA te delen.

**Indien je zelf de presentator bent, leer dan hoe je anderen over dōTERRA producten en bedrijfskansen vertelt.*

- Nodig prospects uit om jouw partner te worden.
- Verbind ze d.m.v. de '3 Stappen tot Starten'.
- Nodig ze uit om zich aan te melden als Wellness Advocate met een kit voor business-bouwers. (Natural Solutions kit of zoals hierboven genoemd ter ondersteuning van persoonlijk gebruik en het delen van behoeften.)

- Doe een follow-up met gasten die zich niet binnen 48 uur hebben aangemeld als bouwer.
- Moedig ze aan om partner te worden en bied ondersteuning om hun financiële doelen te bereiken.
- Verbind ze door de '3 Stappen tot Starten' in de **Build Gids**.

verander

MEER LEVENS

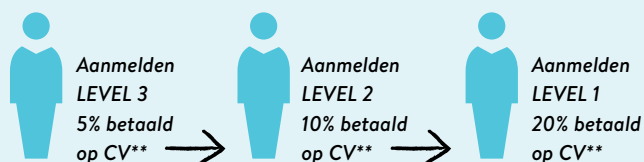
Delen loont! Door anderen in hun kracht te zetten met natuurlijke oplossingen, zet je jezelf ook in je kracht. Na verloop van tijd verdien je jouw producten gratis, bouw je aan jouw eigen financiële pijplijn en zorg je voor een inkomen!

VERDIEN GRATIS PRODUCTEN

SNELLE STARTBONUS

Betaald op basis van het Commissievolume (CV) van het nieuw ingeschreven lid voor hun eerste 60 dagen. Elke enroller moet gedurende de maand een bestelling van totaal 100 PV aan LRP plaatsen en ten minste 100 PV op zijn of haar LRP-template/Loyalty bestelling bewaren om deel te kunnen nemen.

Verdien direct commissie!



Verdien 20% van degenen die via jou kopen.

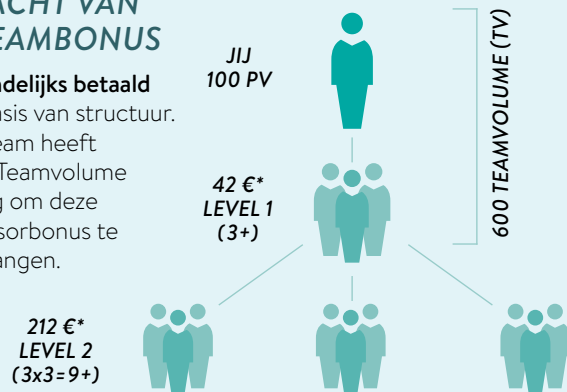
20%



BOUW NA VERLOOP VAN TIJD EXTRA INKOMEN OP MET DE KRACHT VAN 3 BONUS

KRACHT VAN 3 TEAMBONUS

Maandlijks betaald op basis van structuur. Elk team heeft 600 Teamvolume nodig om deze sponsorbonus te ontvangen.



Verdien gratis producten en meer wanneer jij nieuwe aanmeldingen ondersteunt in het leven volgens, delen van en bouwen met dōTERRA.

Ga naar doterra.com > Empowered Success om alles te weten te komen over de financiële mogelijkheden met dōTERRA.

VERANDER JOUW TOEKOMST

Plan jouw Bedrijfsoverzicht

- Creëer extra inkomen in jouw vrije tijd*
- Bereik meer vrijheid en voorspoed in jouw leven*
- Start jouw dōTERRA business met bewezen training en krachtige ondersteuning

*Resultaten niet standaard. Het persoonlijk inkomen kan minder zijn.

**Commissie wordt betaald op basis van het volume met commissie (CV) van elk product. Deze aantallen vind je in de Prijslijst voor Bouwers.

