

dōTERRA®

啟動

您的事業

ō

啟動您的成功

「菁英」將是您在dōTERRA®領袖位階中的第一個里程碑，跟隨「啟動事業手冊」，將為您的事業奠定基礎，追求卓越，邁向豐盛人生！



+ 行動

- 與45人以上分享
- 招募15名新會員
- 培育1-3名事業經營者

= 成果

- 改變生活
- 超越自我
- 創造收入

P

準備 (Prepare)

- 為啟動熱身 (見p.4)
- 成為解決方案提供者 (見p.5)
- 設定成功 (見p.6)

I

邀約 (Invite)

- 聯繫、分享、邀約 (見p.8)
- 邀請一同改變更多人的生活 (見p.9)

P

介紹 (Present)

- 向其他人介紹 (見p.10)
- 參加各種學習課程 (見p.10)

啟動前 1-2 周



dōTERRA® 成功里程碑

菁英

邁進「菁英」
菁英: 3000 PV 點數
US\$365 / 月*

銀級

協助3名事業經營者
成為「菁英」
E E E
US\$2,296 / 月*

白金

協助每名事業經營者
成為「菁英」
S S S
E E E E E E E E E E
US\$9,413 / 月*

E

入會 (Enroll)

- 成功完成入會 (見p.11)
- 進行「健康生活型態」評估 (見p.12)

S

支持 (Support)

- 新會員持續跟進聯繫 (見p.13)
- 安置策略 (見p. 14)
- 培育事業經營者 (見p.15)

啟動當月



生活、分享、
創業手冊



啟動手冊

*標示數值為2017年度平均值。個人實際收入可能略低於此數值。

為啟動熱身

堅守信念將是啟動成功最大動力！成為dōTERRA®事業經營者，您便是改變周遭生命的大使。您將透過dōTERRA®的產品及事業機會，改變自己與他人的健康及生活。信心越強，與他人分享就越簡單。

成功從您開始



- 將「LRP忠誠顧客獎勵計劃」設至100 PV以獲得獎金。
- 開始施行「生活」手冊第16頁裡您所設計的每日健康計劃
- 固定查閱精油參考指南並持續參加各種活動課程

分享就能改變生活



- 分享您所使用的dōTERRA®，將健康生活的熱情感染身邊親友，進一步接觸相關資訊。
- 使用「分享」手冊，幫助您順利分享以及邀約他人。
- 開始聯繫潛在人選並建立自己的團隊。
- 前往www.doterra.com.hk > Empowered Success 了解更多。

打造您的夢想



- 聯繫您的上線，尋求任何援助：
主要聯絡人： _____
電郵地址： _____
連絡電話： _____
群組電話/網站/臉書： _____
- dōTERRA®是讓您達至目標的有效工具。於下方填入您在「創業」手冊中不同階段的目標：

立定目標開始行動

成為菁英的目標 (設定預設時程)

30天 60天 90天
不實際 目標 實際平均



90天目標

\$ _____ /月
_____ 位階



一年目標

\$ _____ /年
_____ 位階

設定目標並付諸承諾執行後，您已將行動與追求美好未來的願景連結。當您踏出舒適圈，成功的意念將激發您持續向前進。

成為解決方案提供者

dōTERRA® 的產品顧問是健康的倡導者，與他人分享嶄新的自我天然保健觀念。運用精油參考手冊和 dōTERRA® 「CPTG® 專業純正調理級認證」精油套裝，您可以協助解決約 80% 的居家保健問題。公司也規劃許多專業課程，提供您投入推廣天然保健理念所需的支援。



當決定成為 dōTERRA® 事業經營者，您的熱情將感染他人。把握每次與潛在新人交流機會，為他們勾劃健康生活及收入自主的藍圖。

dōTERRA® 的「訓練系統」讓您賦予他人改變自己生活的能力。



規劃並徹底執行您的「PIPES」步驟。本手冊提供您如何有效啟動事業的關鍵資訊。

小貼士

- 真誠地與別人分享經驗，讓他人有機會接收到 dōTERRA® 產品及事業機會等訊息
- 透過積極的互動，熱情邀約可能人選參加課程或一對一服務。

啟動關鍵：

- 1 邀請 參加產品與事業說明會
- 2 講授 產品與事業說明會
- 3 利用 「健康生活評估」跟進聯繫
- 4 激勵和支持 您新招募的事業經營夥伴

準備

設定成功

啟動當月：15名新會員 x 每名會員平均200 PV=3,000 OV團隊點數 菁英位階

星期天	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	星期六
		1pm 與 瑪莎一對一				
			7pm 精油課程			3pm 與 伊蓮娜一對一； 4pm 與 詹姆斯一對一
		6pm 天然保健 方案課程		中午 小型課程		
	中午與 卡爾一對一					

「每一天的
意義價值，不用收獲
的結果來決定，而以
撒下的種子來判斷」
- 羅伯特·路易斯·史蒂文森
(蘇格蘭小說家)

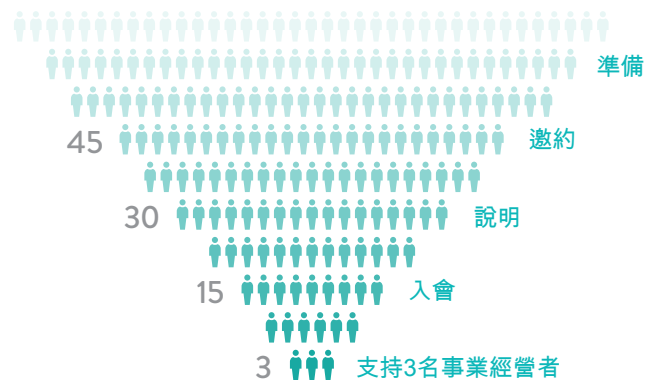
擴大您的網絡

隨著越來越多的人透過您體驗 dōTERRA，更多的人會加入，更多人的生活將會得到改變。開始與您自己可信賴和已建立的關係朋友分享。當他們愛上dōTERRA，他們自然會成為穩定的人脈來源。

啟動當月：

1. 邀請 45 人參加課程
2. 規劃 3 堂課程或是 15 場一對一說明會 (也可合併進行)
3. 設定事業經營的時程
4. 了解現狀並以此計劃：
 - 誰需透過持續的聯繫才有可能入會？
 - 誰需要健康生活評估？
 - 誰需要事業經營評估？
 - 誰具有主辦課程的能力？

篩選潛在入選名單



您的成功進度表

篩選入會名單(透過「創業」與「分享」手冊)，在45名潛在名單中執行PIPES計劃。參考手機通訊錄和社群網絡的好友，評估哪些人重視健康、積極且喜好自由。若生活中或是心中出現了新的人選，亦可以加入名單內保持聯繫。找出具備潛力的事業經營者。(見第15頁)

		目標				
		45+	30+	15+	15+	3+
		P	I	P	E	S
姓名	備註	分享與簽約	說明	入會	此「誰」誰誰誰誰誰	此「誰」誰誰誰誰誰
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.						

交流、分享與邀約

dōTERRA®是關於「人與人」的事業。請保持正確的態度，相信「關心」才是您和所有人建立關係最重要的方法。不論是熟悉的生活圈或是新認識的朋友，從每次的相處中建立信任。隨時隨地，請透過分享來改變他人的生活。

1 自信且誠懇地與人交流

稱呼他人的名字。詢問並傾聽以了解他們的喜好與需求。保持自我、展現自信、建立信任的關係。以自己獨有的方式與新朋友及其他親朋好友經營彼此的關係。

親朋好友：

“最近好嗎？家人都好嗎？聊聊您的近況吧。最近有發生什麼事嗎？我看到您的貼文，您的小孩好像不太舒服。您們都好嗎？(針對現有的情況調整)”

新朋友：

人們其實很喜歡和別人分享自己。試著問他們可能會感到有趣的事物。找尋兩人的共通點，遇到新朋友時試著開啟共通的話題。

2 找出可以協助的健康問題

試著將他們目前的健康需求與產品連結，並自然的引導出產品優點，適時分享自己的使用經驗。

親朋好友：

“最近好像很多人開始熱衷天然的保健方式？大家愈來愈重視飲食、運動、良好的睡眠並且盡量避免有毒的居家用品。您也開始覺得這些很重要嗎？在家裡您都怎麼做呢？您有聽過精油嗎？”

“真的，精油徹徹底底改變我的世界，我很想和大家分享！您一定要來試試看。之前使用過精油嗎？我很樂意針對您的需求和您分享一些產品，讓您試用看看。幾天後我再來問您，看看使用的感覺如何？”

新朋友：

“去認識新朋友。了解他們的工作，以此針對他們的情況回應，打開彼此的話題。不論他們怎麼回覆，都假設他們是您準備共事或是已經一起工作的夥伴。「在我的工作環境裡有很多人是媽媽，我會教她們如何使用精油和相關產品照顧她們的家人。」或是「我的工作常和背脊接觸，我會教他們如何在工作時透過分享以精油打造健康的生活，帶來額外的收入。」如果您主動出擊，可以說：「我覺得這個很好啊！我很喜歡我現在的工作……請問您現在的工作是？」”

邀約對方一起改變生活

您不需要成為專家就能成功地邀請對方、讓他們有機會自主管理健康。真誠地去了解這些人、他們的經歷以及您如何能協助他們，以此發現每個人最關注的人、事、物。

3 引導參加說明活動

以下為邀請他們參加各種不同學習活動的方式。請參考「分享」手冊了解更多建議與說明。

線上活動

“我記得您先前說對_____(某個議題)有興趣。我如果把關於這個_____(某個議題)的線上活動連結寄給您，您有興趣聽聽看嗎？”

課程

“我一直都在上有關精油的課程，這些精油徹底改變了我們一家。基本上，任何狀況我們都會使用精油：像是睡前、提神、加強身體防禦力、製作家中無毒的清潔用品等，您想得到的幾乎都是！我知道之前您好像擔心_____(季節變換孩子抵抗力變差、緊張壓力)，我當時就想到您也許可以考慮試試。我最近要辦一個小小的健康生活工作坊，很希望能親自邀請您參加。地點是在我家，星期四晚上7點或是我們也可以下週先見面。哪個方式您比較方便？”

健康生活評估

“我想和您確認一下使用這些產品最正確的方法以及如何可以獲得最大的效益。之後，我會和您約個時間，快速討論您的目標、告訴您如何訂購以及獲得免費產品的方法和一些小技巧。大概30-40分鐘。目的是為了讓您之後能依照自己的需求購買產品。您覺得好嗎？太好了，那和您約星期三的下午一點或是星期四傍晚吃飯前，哪個時間您比較方便？”

一對一面訪

“嗨_____,您好，您現在有空嗎？太好了，我現在正著手打給一些重視養生的朋友，問問看如果去他們家拜訪不方便，大概花個半小時了解他們的健康需求，提供一些使用精油和天然產品等非常有效的方式，還有目前最盛行的一些健康生活新觀念。如果聽完後您或家人想試試的話就太好了。如果不是，也完全沒問題。您有興趣聽聽看嗎？太好了！不知道明天1點或是星期四晚上7點哪個時間您比較方便？”

事業經營評估

“對於客戶，我會提供三種方式讓他們加入dōTERRA®。

第一種是告訴您如何使用產品、參加相關的課程以及介紹有興趣的朋友一同參加。

第二種是讓你享有免費產品外，更可透過和親友分享來增加收入。

第三種是針對那些認為「我很重視各種不同的收入來源，對天然保健也非常有興趣。我很希望能兼職經營這個事業。」的人。

「這三種方法您會希望我提供您哪一種呢？」假設他們回答二或三的話，您可以這麼說：「我每週都會撥出固定的時間和大家分享。星期二的晚上7點和星期四的中午。哪一個時間您比較方便呢？」

如何讓對方正面回覆

- 清楚說明邀請參加的活動內容(例如：健康生活的相關課程)
- 讓他們清楚參加的目的與收穫
- 提供兩種適合他們的選擇(課程或是一對一的面訪)
- 深化關係、透過各種的互動建立信任並且遵守承諾

說明介紹

下一步是邀請朋友，讓他們能親自體驗 dōTERRA® 改變生活的產品以及創造收入的機會。

介紹說明的方式有很多種，選擇最適合自己的方式。

形式

課程、一對一的面訪、群組電話會議、
線上研討會、影片或社群媒體

地點

您或朋友的住處
果汁店或咖啡店
脊醫工作室或辦公室

選擇適合的方法

 <p>天然保健方案 健康自主的生活</p>	<h3>產品介紹 (40-50分鐘)</h3> <p>目的：</p> <ol style="list-style-type: none">1 聚會、傾聽他們的需求、試用精油，讓過程充滿歡樂。2 聚焦參與者的需求；分享最好的保健方法。	 <p>dōTERRA 創業 事業經營手冊</p>	<h3>事業介紹 (20-30分鐘)</h3> <p>目的：</p> <ol style="list-style-type: none">1 聚會、傾聽他們的需求、了解dōTERRA®的事業機會。2 聚焦參與者的需求、判斷並且分享適合他們的事業經營方案。
<ul style="list-style-type: none">• 5分鐘：建立彼此的關係/分享自己的相關經驗 (1-2分鐘)• 1分鐘：說明活動目的• 10分鐘：為何使用精油/為何選擇dōTERRA®(p.1)• 5分鐘：主要健康議題(p.3)• 10-20分鐘：說明精油與「終生保健套裝」(p.2-3)• 9分鐘：說明會員方案與步驟 (p.4-6)• 點心以及問與答時間• 協助入會	<ul style="list-style-type: none">• 2-5分鐘：建立彼此的關係/分享自己的相關經驗 (1-2分鐘)• 1分鐘：說明活動目的• 2-5分鐘：了解他們個人的狀況(「水桶式生活」與「水管式生活」，見p.2)• 2-5分鐘：為何選擇dōTERRA® (p.3)• 2分鐘：經營事業需要的準備與條件 (p.4-5)• 2分鐘：獎勵制度(p.6-7)• 4-5分鐘：事業願景與途徑選擇(p.8-9)• 5分鐘：後續步驟 (p.10-11)• 問與答時間：其他問題？		

課程報名

透過邀請與會者嘗試自行舉辦課程，拓展生活圈。準備經濟實惠的小禮物(如：鑰匙圈)，鼓勵大家報名參加。



「也許您有朋友也需要像這樣的聚會。如果您有興趣自己舉辦一場活動的話，之後我們可以見面討論。如果今天晚上您確定的話，我準備了一個鑰匙圈送給您！(拿出鑰匙圈)」



成功加入

當與會者決定改變他們的生活，選擇加入時，就是整場說明會的高峰。在課堂上了解大家出席的原因，準備好能符合他們需求的各種方式。和新人說明入會的方式以及最適合他們的入會套裝。

精彩收尾

今天一開始時，我告訴大家如何將精油運用在居家生活。讓我們來看看有哪些方法。告訴大家不同的入會方案。

方案一

現在我向大家介紹兩組最受歡迎的入會套裝。「家居精油套裝」，裡面含有十大暢銷精油，這些精油剛才已經和大家介紹過。此外，還附帶非常精美的芳香噴霧器，全套需HK\$2,800元。不過，至今大家最喜愛的還是「天然保健套裝」。基本上，它具備了所有家居保健需要的精油(翻回前頁，點出說明)。絕對是擁有健康生活的套裝並且涵蓋了一般人重視的三大面向：預防、個人護理與日常健康。另附有芳香噴霧器、精油收納盒。此外，一旦您完成第一筆「LRP忠誠顧客獎勵計畫」的設定後，就能立即享有免費的100點PV點數，以兌換您想要的產品。更棒的優惠是，您能更快累積獲得15%折扣優惠的「LRP忠誠顧客獎勵計畫」點數。現在您們知道為什麼這是最受歡迎的套裝了吧！

方案二

現在，我要向您們介紹兩種最受歡迎的入會套裝。「家庭保健精油套裝」，每瓶有5ml精油，價格為HK\$1,600。而「家居精油套裝」的精油種類是一樣的，除了舒緩複方，其餘每瓶皆為15ml精油，再加上一台芳香噴霧器，HK\$2,800元。三倍的精油容量，但價格卻非常超值。兩種套裝都有乳香精油，單瓶會員價為HK\$700元。

後續步驟

- 說明入會可享優惠折扣以及獲得獎勵的方式。說明務必簡單明瞭。
- 讓他們明瞭，針對需求亦可以自行加購單一品項。準備好產品目錄供參閱。
- 提醒他們今天入會可立即獲得免費禮物。

選擇適合他和家人的套裝。

- 提供他們入會表格，說明入會的好處，告訴他們如何填寫表格。

請大家來嘗試精油做的小點心。如果有任何問題，隨時可以找_____(主持人)或者我幫忙解答。

鼓勵入會的技巧：

- 鼓勵潛在會員購買套裝，與其嘗試一、兩種產品，購買套裝可以使用更多不同的產品。
- 分享套裝的好處以及適合他們的原因。
- 說明這些套裝如何幫助他們解決重視的健康問題。
- 選擇過多反而會讓人卻步，避免建議太多的產品。介紹幾種、提供優惠、讓選擇簡單明瞭。
- 大部分的人可以從產品使用者開始。有意分享或經營事業的人可以擔任產品顧問。

處理猶豫的狀況：

- **猶豫購買哪一組套裝：**「最近有特別在意的問題嗎？」了解他們的健康需求，提供他們參考手冊以找到適合的產品。「哪一組套裝最能符合您現在的需求呢？」進一步提供意見。「如果我是您，我應該會……」
- **猶豫會員方案：**「您擔心的部分是什麼呢？」傾聽並思考他們的需求與考量，提供意見。
- **經濟考量：**「您願意嘗試舉辦一堂課程，藉此賺取您想要的套裝嗎？」
- **猶豫購買套裝或單品：**「或許先選幾瓶適合解決您現在健康問題的精油，等使用一週後再購買套裝，會不會比較符合您的考量？」

健康生活評估

關心並掌握每一名新招募會員對健康及收入的需求，每一位新人都有機會成為事業經營者。鼓勵他們購買套裝入會後，並加入「LRP忠誠顧客獎勵計劃」。這才是增加您財富的重要管道。

持續聯繫
是財富的
來源

進行健康生活評估的目的

幫助每名新人能夠：

- 使用他們購買的產品
- 設定每日健康計劃
- 透過LRP善加利用他們的會員資格
- 連結利用各種資源
- 邀約他人改變生活

健康生活評估項目

- ☑ 執行時間約在會員獲得套裝的近期內
- ☑ 請前往網站 <http://www.doterra.com.hk> > Empowered Success 參考生活手冊

1 說明dōTERRA®「健康生活型態」

- ☑ 請他們自我評估 (p.3)
- ☑ 告訴他們dōTERRA®「健康生活型態」 (p.4-12)
- ☑ 鼓勵他們寫下預計執行的項目 (p.13-15)



2 健康諮詢

- ☑ 完成健康諮詢表格 (p.16)
- ☑ 討論他們的90日計劃以及未來三次「LRP忠誠顧客獎勵計劃訂單」
- ☑ 說明LRP的規則並幫助他們於線上成立第一張訂單



3 了解相關資訊與網路資源

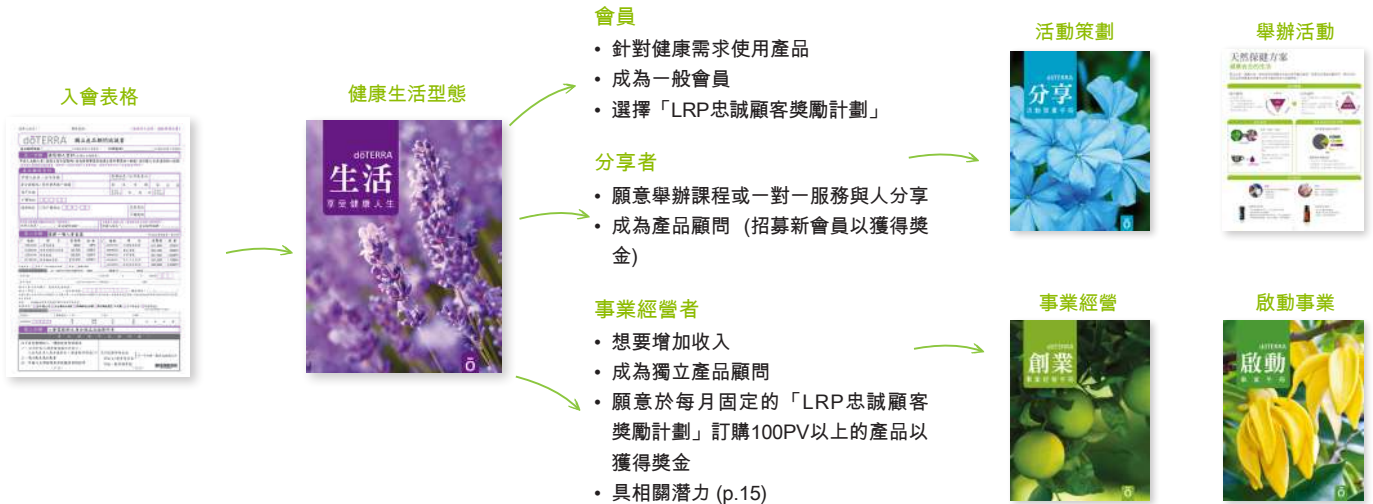
- ☑ 推薦您最喜歡的產品資訊手冊及網站
- ☑ 分享利用產品幫助他們完成90日目標的工具
 - 生活雜誌 (Living Magazine)
- ☑ 會員加入首月，需聯繫關心2-3次，之後定期與他們保持聯繫。



4 關心新會員

☑ 鼓勵他們開始與他人分享或經營dōTERRA®事業

您有14天的時間可以了解每名您經手入會的新會員在組織的定位。初期和會員培養的關係，對於他們日後的成功非常重要，利用以下的流程進行後續的活動。為了真正改變生活，他們加入會員的前14天是確保雙方都能成功非常重要的基礎，奠定彼此的關係其實只需要付出一點點的時間。先建立起良好的榜樣來支持他們，透過這種支持模式，之後您的事業經營者也可遵照這樣的模式來照顧其他的人。



安置策略

有些人果斷，有些人則需花更多的時間邁向下一步。了解會員自我目標對於您的成長、晉升以及業績非常重要。利用他們加入的前14天盡可能穩固彼此的關係，設定明確期待，以適才適用。

會員管理方法

新會員：

- 讓會員負責最適合他們成長的工作並全力支持。選擇滿足短期需求及規劃長遠目標的順序
- 前14天內可以更動一次保薦人
- 請諮詢您的上線或請電洽總公司業務專員，尋求會員管理的相關協助。

團隊管理與結構

建立團隊的速度因人而異，取決於您的事業經營夥伴入會狀況和投入程度，這些都會影響您發展下線的快慢。譬如有些人從培育一名事業經營者開始，其他人可能一開始便建立三條下線（很可能因為他們一開始就有比較廣闊的人脈或先前建立的關係。

升級或轉移自用會員

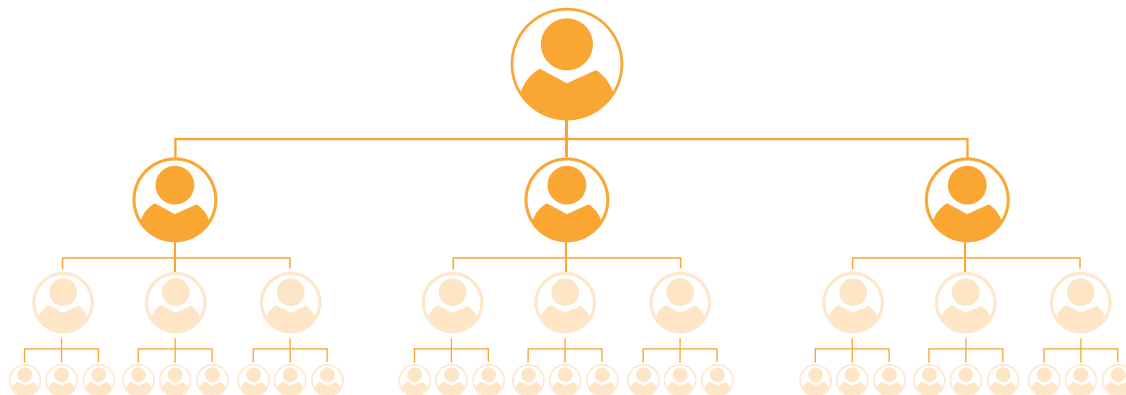
自用會員：

- 可於加入後14天內申請更改位置。
- 可於線上辦公室升級成為健康倡導者(WA)。
- 如在加入後14天升級成為健康倡導者(WA)，位置將會維持原狀。
- 如在加入後14天選擇升級成為健康倡導者(WA)，同時希望申請更改位置，必須在加入後90天內完成升級，並於升級後14天內完成更改位置申請。
- 您可以安置自用會員在相近興趣及互相認識的團隊內。

第一層：事業經營者

第二層：產品分享者

第三層(大量)：
產品使用者



組織規則

介紹人：

- 向會員介紹dōTERRA®的人（聯繫以及邀請的人）。
- 他們介紹的新會員入會後60天內如購買產品，介紹人可獲得快速獎金。
- 與保薦人合作（如果非同一人）分配「健康生活型態」評估、後續照顧以及其他支援工作。
- 會員與介紹人的晉升息息相關（一人可成為一條下線）。
- 介紹人可以在新會員入會前14天內，於線上辦公室更改其保薦人。

除非面臨晉升需求，才需考量將您會員的介紹人轉讓給其他事業經營者。

保薦人：

- 會員直接歸屬的負責人（也稱為直屬上線）。
- 可享「三次方威力團隊獎金」和「太陽系獎金」。
- 協助「健康生活型態」評估以及其他後續照顧工作等需求（依照團隊間達成的協議）。

方法

如欲於新人入會後14天內更改其保薦人請至：線上辦公室 > 下線 > 更改保薦人。

培育事業經營者

如何尋找事業經營者？

尋找適合的事業夥伴對於經營成功的事業而言非常重要。可從現有的會員與潛在的新朋友中開始。許多人一開始只使用產品或者只和少數的人分享。鼓勵大家多使用產品、適當定期的關心照顧並且分享各種願景。久而久之，事業經營者便會一一出現。

如果還未發現適合的人選，繼續招募會員。根據過往的數據，10個人中最終會有1-2個人對經營dōTERRA®事業展現興趣。訂下在啟動事業的30-90天內找到三名事業經營者的目標。當您的團隊也開始招募會員並且決定要開始經營事業時，能改變更多人的生活，您的團隊也會更快速地成長。

耐力能力兼具的事業經營者

耐力= 完成「創業」手冊內的三大步驟

能力= 決定經營事業後的頭14天內獨自成功招募會員

您認識的人中誰...

- 具建立人脈的能力或影響力
- 對於天然、健康、積極的生活方式有興趣
- 目標導向、主動積極、具企圖心
- 正面、熱情、感染力
- 具企業領導力、銷售的經驗
- 正值創業的好時機
- 想改變經濟狀況或擁有更好的未來

請檢閱您的成功潛力評估表(p.7)，列出您的潛在客戶名單並按上述項目進行評分。由最高分數開始寫下名字。

潛在的事業經營夥伴



「想要影響他人，
必須先知道他們
受到了什麼影響。」

東尼·羅賓斯
(美國知名作家)

如何介紹

每個人選擇dōTERRA®的原因各有不同。有些人考量額外收入，有些人是因為使命感。在進行事業經營評估時，聚焦於他們重視的事物上。利用「創業」手冊打開適當的話題，了解他們的需求能幫助您找出他們的目標與我們所能提供的方法之間的關聯。

步驟一： 利用一對一顧問式服務或者聚會介紹說明

步驟二： 鼓勵符合條件的潛在人選成為事業經營夥伴

步驟三： 讓新的事業經營者著手事業經營三步驟 (創業手冊p.10)



後續工作

發給每名新的事業經營者一份「啟動」手冊。在啟動dōTERRA®事業之前，分享奠定邁向長遠成就的方式，鼓勵他們為邀約活動做好準備。

每周「成功進度表」確保：

- 檢視執行的進度
- 彼此的保持聯繫並提供支持
- 持續了解最新狀況，給予及時協助

隨著您不斷地招募新人，可以考慮將某些產品顧問安置在那些積極招募且輔助團隊的事業經營者之下。幫助他們達成目標，這樣最終也能讓您完成自己的理想。



支持

我們使用精油、我們 分享精油、我們也 教導他人 如何作同樣的事。

賈斯汀·哈里森，dōTERRA®健康倡導者

了解更多：

下一步：



dōTERRA.com.hk > Empowered Success



感謝所有參與EMPOWER SUCCESS訓練系統編輯和製作的健康倡導者、領袖們。

