

dōTERRA™

Indulás

Üzleti útmutató

Ö

Indulj el a siker útján

Ez az Indulási útmutató a te térképéd az Elit szint eléréséhez, amely a dōTERRA™ valamennyi rangjának alapköve. A siker rajtad múlik. A siker megtapasztalásához bízz a folyamatban!



+ Cselekvés

- Megosztás legalább 45 emberrel
- Legalább 15 fő csatlakoztatása
- 1-3 Építő csatlakoztatása

= Eredmények

- Életek megváltoztatása
- Személyiségbeli fejlődés
- Passzív jövedelemforrás

P

PREPARE (FELKÉSZÜLÉS)

- Az indulás fellendítése (4. oldal)
- Ütemezés a sikerhez (6. oldal)
- A névlista pontosítása (7. oldal)

1-2 héttel az indulás előtt

I

INVITE (MEGHÍVÁS)

- Természetes kapcsolatletteremtés és megosztás (8. oldal)
- Legalább 45 fő meghívása további tájékozódásra (9. oldal)

P

PRESENT (BEMUTATÓ)

- Bemutató legalább 30 főnek (10. oldal)
- További tájékoztatók (10. oldal)



Sikerkövető



Természetes megoldások Szóróanyag csoportfoglalkozáshoz

EGYSZERŰ LÉPÉSEK A SIKERHEZ



E

ENROL (CSATLAKOZTATÁS)

- Legalább 15 fő beléptetése (11. oldal)
- Életmód-áttekintések (12. oldal)

S

SUPPORT (TÁMOGATÁS)

- Tagok nyomon követése (13. oldal)
- Építők toborzása (15. oldal)

Az indulás hónapja



Éld meg,
Megosztási,
Építési útmutatók



Indulási útmutató

*A megjelenített számok a 2020-as éves átlagok. Az egyéni kereset lehet ennél kevesebb.

Lendület az induláshoz

A dōTERRA termékeibe és pénzügyi lehetőségébe vetett hiteddel életeket változtathatsz meg – sajátodat is beleértve. Ez az, ami a legjobban lendületet adhat az üzlet beindításához. Minél erősebb a hited, annál könnyebben megoszthatod másokkal, amit szeretsz.

A SIKER VELED KEZDŐDIK



- A jutalékok megszerzéséhez az LRP-sablonodban legalább 100 PV-t állíts be.
- Alkalmazd az *Éld meg*-útmutató 16. oldalán kialakított napi wellnesstervet.
- Többet tanulhatsz, ha rendszeresen használod az esszenciális olaj útmutatót, és esszenciális olaj útmutatót és folyamatos oktatásban veszel részt.

A MEGOSZTÁS ÉLETEKET VÁLTOZTAT MEG



- Oszd meg a dōTERRA™ wellness-életmód iránti szenvedélyedet, és ösztönöld a környezetekben élőket, hogy legyenek nyitottak annak megtanulására, miként tehetik ugyanezt.
- A Megosztási útmutató segítségével lesz a sikeress megosztásban és meghívásban.
- Lépj kapcsolatba a potenciális tagokkal, és kezd el építeni az üzleti csatornádat. Eszközökért látogass el a dodoterra.com > Empowered Success oldalra.

ÉPÍTSE FEL ÁLMAIT



- Lépj kapcsolatba a csapatban feletted lévő támogató csapatával:
- Fő támogató: _____
 E-mail-cím: _____
 Telefon: _____
- Csoporthívás/Honlap/Facebook-csoport(ok): _____
- A dōTERRA hatékony eszköz arra, hogy jelenlegi helyzetedből oda kerülj, ahová szeretnél. Bővítsd ki az *Építési útmutatóban* felállított útvonalcél:

Célok kitűzése és cselekvés

Cél az Elit eléréséhez (karikázz be egyet)

30 nap
Erőfeszítést igényel

60 napos
Fókuszált munkatempó

90 napos
Normál munkatempó



90 napos cél

€/hó

Rang



1 éves cél

€/hó

Rang

Az üzleti célok kitűzésével és az aktív cselekvéssel közvetlenül tehetsz a fényesebb jövő eléréseért./// A törekvések és a jövőkép tudatos összekapcsolása a komfortzónádon kívül is lendületet ad neked.

Légy a megoldások szolgáltatója

A dōTERRA™ Wellness Tanácsadók a wellness újfajta megközelítéséről mesélnek. „Egy könyv és egy doboz” (termékalauz az olajokhoz és egy doboznyi dōTERRA CPTG™ esszenciális olaj) az eszközünk annak megtanításában, hogy a jóllétünk szempontjából fontos dolgok közül sokat otthon mi magunk is meg tudunk oldani. Amit mégsem, azoknál hívunk mindenkit, hogy szövetkezzen olyan egészségügyi szakemberekkel, akik támogatják az egyszerű megoldások bevetése iránti elkötelezettségünket.



Azzal, hogy saját otthonod egészségének szolgáltatója leszel, tapasztalataiddal olyan lelkesedést teremthetsz, amelyet másokkal is megoszthatsz. A potenciális tagokkal folytatott interakciók során mindig az önmagukra irányuló wellness képet igyekezz megmutatni!

A dōTERRA Empowered Success programjával lehetőséget kapsz arra, hogy felhatalmazd másokat életük megváltoztatására.



Ragaszkodj a „PIPES” folyamat tevékenységeihez, és készíts róluk ütemezést. Az útmutatókban számos részletet találhatsz arról, hogyan kötelezd el magad sikeresen az üzleted beindításához szükséges tevékenységek mellett!



TIPPEK

- Légy hitelesen önmagad, és oszd meg természetesen a tapasztalataid, hogy megismertesd a lehetőségeket másokkal is.
- Ezzel a pozitív hozzáállással hívd meg a lehetséges partnereket egyéni vagy csoportos tájékoztatóra, ahol ismertetheted a csatlakozás lehetőségeit!

Alapvető dolgok az induláshoz:

1. **HÍVD** meg az embereket termék- és üzleti tájékoztatókra
2. **TANÍTS** – termék- és üzleti tájékoztatókon
3. **KÖVESS NYOMON** – Éld meg - útmutatóval
4. **INDÍTSD EL ÉS TÁMOGASD** az új építőket

Ütemezett sikerek

Az indulás hónapja: 15 csatlakoztatás × 200 PV átl. csatlakoztatás = 3 000 OV Elit

Vasárnap	Hétfő	Kedd	Szerda	Csütörtök	Péntek	Szombat
		13 óra: 1:1 Márti				
			19 óra olaj tájékoztató			15 óra: 1:1 Ilona 16 óra: 1:1 János
		18 óra Természetes megoldások óra		Dél: Minióra a kávézóban		
	12 óra: 1:1 Károly					

„Ne az aratás, hanem az elvetett magok után íteld meg a mindennapokat.”
–Robert Louis Stevenson

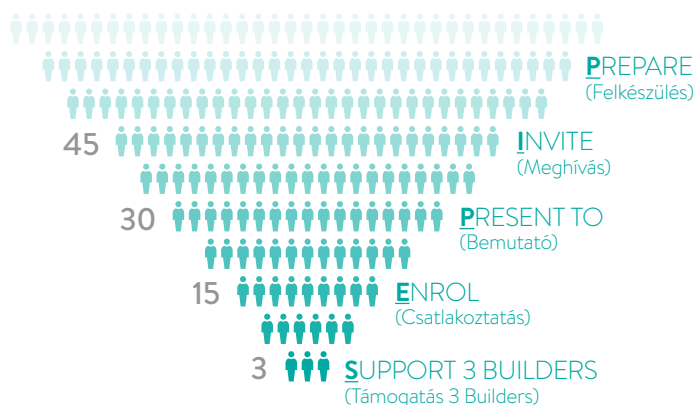
A befolyás kiterjesztése

Minél többen tapasztalják meg ennek az üzenetét, annál többen csatlakoznak, és annál több élet változik meg, beleértve a sajátunkat is. Kezdje ezt megosztani a saját „meghitt” piacán, azok között, akikkel már eddig is bizalmi és stabil kapcsolata van. Amint beleszeretnek a dōTERRA-ba, folyamatosan új emberekkel hozzák majd össze Önt.

AZ INDULÁS HÓNAPJÁBAN:

- Hívj meg 45 embert.
- Ütemezz be 3 csoportos vagy 15 egyéni bemutatót (vegyesen is lehet).
- Ütemezd be az üzletre fordítandó időt.
- Kérdezd meg magadtól, és ütemezz:
 - Kinek van szüksége Természetes megoldások bemutatóra az olajokról?
 - Kinek van szüksége utólagos megkeresésre a csatlakozáshoz?
 - Kinek van szüksége Éld meg - életmód áttekintésre?
 - Kinek van szüksége Üzleti áttekintésre?
 - Ki áll készen arra, hogy csoportos tájékoztatót tartson?

A TAGJELÖLTEK LISTÁJÁNAK PONTOSÍTÁSA



Sikerkövető

Finomítsa a névlistáját (az építkezési és megosztási útmutatókból), és kövesse nyomon a legígéretesebb 45 reménybeli vásárlóval kapcsolatos PIPES-tevékenységeket. Nézze át a telefonszám-jegyzékét és az ismerőseit a közösségi oldalakon, hogy ötleteket gyűjtsön arról, kinek fontos az életmód minősége, az, hogy legyen célja, és a függetlenség. Ha új emberek jutnak az eszébe, vagy új emberekkel ismerkedik meg, vegye fel őket a listájára, hogy folyamatosan mozgásban lehessen. Ismerje fel a leendő építőket (buildereket), akik kitűnnek a többiek közül amiatt, hogy nagyobb esélyük van a sikerre (lásd a 15. oldalt).

Cél: 45+ 30+ 15+ 15+ 3+

	P	I	P	E	S
Név					
Jegyzet					
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.					

Csattakozás, megosztás és ösztönzés

A dōTERRA™ üzleti alapját a kapcsolatok jelentik. Az a hit vezéreljen, hogy a gondoskodás a legfontosabb ajándék, amit a felkeresett embereknek adhatsz. Akár meglévő kapcsolatról van szó, akár valaki újról, minden interakcióban a bizalom erősítésére törekedj. Törekedj azáltal életek megváltoztatására, hogy megosztod, amit szeretsz, függetlenül attól, hol és kivel vagy!

1 HITELES ÉS ŐSZINTE KAPCSOLATTEREMTÉS

Hivatkozz az emberekre név szerint. Tegyél fel kérdéseket, és hallgasd meg őket, így képet kaphatsz az érdeklődésükről és az igényeikről. Légy hiteles, és a bizalomra építsd a kapcsolatokat. Egyedi módon lépj kapcsolatba új barátaiddal és meglévő ismerőseiddel.

Valaki, akit már ismersz:



Hogy vagy? És a család? **VAGY:** Mi a helyzet veled? Láttam, hogy kiírtad a faladra, hogy a gyermeked nincs jól! Hogy viselitek? Keresd meg! (Meglévő ismerősöknél személyre szabhatod.)



Valaki új:

Az emberek szeretnek magukról beszélni. Kérdezd őket életük azon területeiről, melyekről úgy gondolsz, hogy szívesen beszélnének. Keresd közös alapokat, és légy együttérző, amikor új emberekkel találkozol.

2 ÖSSZEKAPCSOLNI ŐKET A TE MEGOLDÁSAIDDAL

A megoldások megosztásához keresd a lehetőségeket arra, hogy valódi értékkel szolgálj, és természetes módon párosítsd a megoldásaidat (legyen az termék vagy üzleti lehetőség) az illető igényeivel.

Valaki, akit már ismersz:



Egyre fontosabbnak tűnik az, hogy egészségesebben étkezzünk, többet mozogjunk, jól aludjunk, és az otthonunkból száműzzük a mérgező termékeket. Valami ilyesmit érzel te is, nem igaz? Miket csináltok családjilag? Mennyire ismered az esszenciális olajokat?



Az esszenciális olajok óriási változást hoztak az életembe. Próbáltad már valamelyiket? Annyira szeretnék adni neked ebből a termékből. Pár nap múlva aztán kereslek majd, hogy elmondd, mit gondolsz.



Valaki új:



Ismerj meg új embereket! Tegyél fel kérdéseket a munkájukról, így személyre szabhatod a választ, és együttérző lehetsz. Bármit is mondanak, tekintsd őket olyanok, akikkel együtt tudnál dolgozni – vagy lehet, hogy már dolgoztatok is együtt. „Anyukákkal dolgozom, és megtanítom őket arra, hogyan gondoskodjanak természetesen családjukról az esszenciális olajok és más termékek használatával.” **VAGY** „Gerincmasszázsra gyógyító emberekkel dolgozom, és megtanítom nekik, hogyan egészíthetik ki jövedelmüket rendelőlükben azáltal, hogy megosztják ügyfeleikkel, hogyan követhetik a wellness-életmódot az esszenciális olajok használatával.” **HA** neked kell nyitni: „Igazából nagyszerű. Szeretem, amit csinálok..... Te mit csinálsz?”



Ösztönözd az életek megváltoztatását

Nem szükséges szakértőnek lenned ahhoz, hogy sikeresen arra ösztönözd az embereket, hogy sikeresen ösztönözd az embereket arra, hogy ők saját maguknak legyenek a problémáikra a megoldás szolgáltatói.

3 ÖSSZEKAPCSOLÁS EGY TÁJÉKOZTATÓVAL

Íme néhány módszer, amellyel meghívhatod az embereket különböző eseményekre, hogy tájékozódjanak. További iránymutatásért olvasd el a Megosztási útmutatót.

WEBINÁRIUM

“Múltkor említetted hogy érdekel a _____ (téma). Ha küldenék egy linket egy _____ (témáról) szülő webinariumhoz, megnéznéd?”

ÉLETMÓD- ÁTTEKINTÉS

“Szeretném, ha biztosan tudnád, hogyan kell használni az új termékeidet, és hogyan érthetsz el maximális eredményeket. A következő lépésünk az, hogy betervezzük egy gyors hívást, elkészítjük a kívánságlistádat, megmutatom, hogyan kell rendelést leadni, és elárulom a legjobb tippeket és trükköket, hogy miként kaphatod meg a legtöbb ingyenes terméket. Ez körülbelül 30-40 percet vesz igénybe. A cél az, hogy egyedül is képes legyél bármikor leadni a megrendelésedet. Hogy hangzik? Remek! Szerdán délután 1 órakor vagy csütörtökön vacsora után szabad vagyok.”

CSOPORTOS

“Sokat tanultam az esszenciális olajokról, és nagyon sok jót tettek velem és a családommal. Mindenre ezeket használjuk. Tudom, hogy ti otthon nagyon sokat küzdöttetek a _____ (pl. *gyerekek szezonális betegségeivel*), és rád gondoltam! Tartok egy rövid workshopot, és örülnék, ha te lennél a személyes vendégem. Nálam lesz csütörtökön 7-kor, vagy összeülhetek veled jövő héten is. Melyik lenne jobb neked?”

EGYÉNI

“Szia _____! Van egy perced? Remek, én is csak egy pillanatra érek rá; de éppen az egészségtudatos barátaimat hívom körbe, és 30 perces látogatásokat egyeztetek le velük, amikor is átbeszéljük az életmódhoz köthető céljait, a figyelmükbe ajánlok pár menő tippet az esszenciális olajok használatával kapcsolatban, végül megmutatom nekik a legnépszerűbb lehetőségeket. Ha a végére találsz olyan dolgokat, amelyeket szívesen kipróbálnál magadnál vagy a családotnál, annak örülök. Ha nem, az is teljesen rendben van. Benne lennél-e valami ilyesmiben? Csodálatos! Holnap 13 óra vagy csütörtök este 19 óra lenne a jobb neked?”

ÜZLETI ÁTTEKINTÉS

“Három módon támogatom vásárlóimat a dōTERRA-val tett útjuk során. Az első módszer az, hogy segítek jobban megismerni a termékeket és azok használatát, és olyan ismerősöket ajánlok, akiket érdekel az órákon való részvétel.”

A második mód az, hogy segítek nekik abban, hogy ingyen juthassanak hozzá a termékekhez, és akár még egy kis szebbpénzt is keressenek azzal, hogy megosztják a dōTERRA termékeket azzal, akit szeretnek.

A harmadik verzió pedig azoknak szól, akik azt mondják: „Tudom, hogy fontos, hogy több jövedelemforrásunk is legyen, és mindennem az, hogy jobb minőségű életet éljünk. Szeretném, ha lenne lehetőségem vállalkozásba fogni, és részmunkaidőben otthonról ezzel foglalkozhatnék.”

Nos, a három módszer közül melyikkel támogathatnák legjobban?

Ha a második vagy harmadik módszert választják, minden héten szentelek időt arra, hogy megosszam a lehetőségeket. Kedden este 7-kor és csütörtökön délután ráérek. Melyik lenne jobb neked?”

Segíts az embereknek igent mondani:

- Fogalmazzon világosan azzal kapcsolatban, hogy mire hívja meg (pl. egy órára, ahol az életmóddal kapcsolatos problémákra mutat megoldásokat).
- Közöld velük, hogy miért értékes, ha időt szánnak erre.
- Kínálj fel két lehetőséget, amelyek megfelelhetnek nekik (például csoportos vagy egyéni bemutató).
- Erősítsd a kapcsolatokat és a bizalmat többféle interakcióval, és tartsd be, amit ígérsz.

Az üzenet bemutatása

Miután meghívtad az ismerőseid egy tájékoztatóra, a következő lépés az, hogy megismerjék az üzenetet a dōTERRA sorsfordító termékeiről és bevételszerzési lehetőségeiről.

A TÁJÉKOZTATÓK LEBONYOLÍTÁSÁRA TÖBB LEHETŐSÉG VAN. CSINÁLD ÚGY, AHOGY A NEKED LEGJOBB.



Csoportos, egyéni vagy 3 résztvevős telefonhívás, webinárium, videó vagy közösségi média



Saját vagy barátod otthonában Gyümölcsbár vagy kávézó Csontkovács vagy szakorvosi rendelő

A TÁJÉKOZTATÓ KIVÁLASZTÁSA

 TERMÉK (40-50 PERC)	 ÜZLETI (20-30 PERC)
<p>Cél:</p> <ol style="list-style-type: none">1 Gyűjtsd össze az embereket, hallgasd meg az igényeiket, hagyd, hogy kipróbálhassák az olajokat. Tedd élvezetessé!2 Figyelj a résztvevők igényeire; oszd meg a legkiválóbb megoldásokat.	<p>Cél:</p> <ol style="list-style-type: none">1 Gyűjtsd össze az embereket, hallgasd meg az igényeiket, mutasd be nekik a dōTERRA™ kínálati lehetőségeket.2 Összpontosíts a résztvevők igényeire; tudd, hogy melyik a megfelelő lehetőség számukra, és hogy miként működhet náluk.
<ul style="list-style-type: none">• 5 perc: Kapcsolatteremtés/történetmesélés (1-2 perc)• 1 perc: Szándék ismertetése• 10 perc: Miért az esszenciális olajok/Miért a dōTERRA? (1. oldal)• 5 perc: Személyes prioritások (3. oldal)• 10-20 perc: Oktatás az esszenciális olajokról s az életre szóló vitalitásról (2-3. oldal)• 9 perc: A tagsági lehetőségek és a további lépések ismertetése (kiadvány további része)• Frissítők felszolgálása és kérdések megválaszolása• Segítség a vendégeknek a csatlakozásban	<ul style="list-style-type: none">• 2-5 perc: Kapcsolatteremtés/történetmesélés (1-2 perc)• 1 perc: Szándék ismertetése• 2-5 perc: Ismerd meg a helyzetüket! (Vödrök kontra csővezeték – 2. oldal)• 2-5 perc: Miért a dōTERRA? (3. oldal)• 2 perc: Mi kell ehhez a feladathoz? (4-5. oldal)• 2 perc: Kompenzációs terv (6-7. oldal)• 4-5 perc: Elképzelés és útvalasztás (8-9. oldal)• 5 perc: Következő lépések (10-11. oldal)• Kérdések és válaszok: Tudni szeretnének-e még valamit?

KÖVETKEZŐ TÁJÉKOZTATÓK LESZERVEZÉSE

Növeked a csapatodat - kérd meg a résztvevőket, hogy tartsanak saját tájékoztatót Ösztönzéseként vigyél magaddal néhány megfizethető ajándékot (például kulcstartó).



Valószínűleg gondoltál pár emberre, aki hasznát venné ennek a tapasztalatnak. Ha szeretnél saját összejövettel szervezni, keress meg valamelyikünket a gyűlés után. Ráadásul ha még ma lefoglalsz egy időpontot, hazaviheted ezt a kulcstartót! (mutasd meg a kulcstartót)



Sikeres csatlakoztatás

A csatlakoztatás a tájékoztató csúcspontja, amikor a résztvevők életük megváltoztatása mellett döntenek! A tájékoztató alatt derítsd ki, hogy miért vannak ott a résztvevők, és készülj fel arra, hogy az igényeiknek megfelelő megoldásokat kínálhass. Irányítsd az új csatlakozókat, hogy a számukra ideális tagságot és csomagot válasszák.

A LEZÁRÁS

Az elején megígértem, hogy megmutatom neked, hogyan viheted be ezeket az olajokat az otthonodba. Vegyük át a lehetőségeidet. Beszélj neki a tagsági lehetőségekről.

Első lehetőség

Most azt a két legnépszerűbb csomagot fogom megmutatni, amelyekkel el lehet indulni. Ez itt az Otthoni szükségletek csomag, amelyben a 10 legkeresettebb olaj található, közülük sokról épp most beszélünk. Egy szép párologtató is van benne (említsd meg a csomag árát). A nagy kedvenc ugyanakkor a Természetes megoldások csomag. Szó szerint minden benne van, ami a fürdőszobaszekrényben szokott lenni (lapozz vissza a megfelelő oldalra, és mutassa meg). Ez tényleg egy életmódot jelentő csomag, amely mindhárom alapvető érdeklődési kört lefedi: felkészülnek lenni, önmagunkat ápolni, és az életmódunkhoz kapcsolódó szokásos napi tevékenységeket elvégezni. Jár hozzá egy párologtató, egy doboz az olajok tárolására, és az első LRP Hűségprogram keretében leadott rendeléskor automatikusan kapsz 100 hűségpontot, amelyet felhasználhatsz pár új kedvenc termék kipróbálására. Ehhez jön a bónusz! Rögtön a 15%-os induló LRP-szintre ugorhatsz. Most már láthatod, miért ez a kedvenc csomag nálunk!

Második lehetőség

Most azt a legnépszerűbb kettő csomagot fogom megmutatni, amelyekkel el lehet indulni. Ez a Családi szükségletek csomag. Leginkább minta méretű vagy utazáshoz praktikus csomag, amelyben egy-egy üvegcsében 85 csepp van, az ára pedig (említsd meg a csomag árát). Az Otthoni szükségletek csomagban ugyanezek az olajok vannak, de üvegenként 250 cseppnyi mennyiségben, valamint egy párologtató is van benne, az ára pedig csak (említsd meg, mennyibe kerül a csomag).

KÖVETKEZŐ LÉPÉSEK

- Említsd meg minden belépési extrát, és ismertesd, hogyan juthatnak hozzá! Légy világos és tömör!
- Közd velük, hogy külön tételekkel is bővíthetik a csomagot egyéni prioritásaiknak megfelelően. Legyen kéznél referencia-útmutató, hogy utána nézhessenek dolgoknak!
- Emlékeztess őket, hogy ingyenes ajándékot kapnak, ha még aznap belépnek!

Válasszátok ki azt a csomagot, amely a legjobb nektek és családotoknak!

- Kérd meg őket, hogy vegyék elő a csatlakozási nyomtatványokat, magyarázd el a nagykereskedelmi ügyfél és a wellness-tanácsadó közötti különbséget, mutasd meg, hogyan kell kitölteni az űrlapokat!

Élvezzétek az esszenciális olajok frissítőket! Ha kérdésetek van, _____ (házigazda) és én most segíthetünk megválaszolni azokat!

CSATLAKOZTATÁSI TIPPEK:

- Biztasd arra leendő partnereid, hogy vásároljanak egy csomagot, így több terméket is kézhez kaphatnak, nem csak egy-két dolgot.
- Oszd meg, mit szeretsz abban a csomagban, ami szerinted a legmegfelelőbb számukra.
- Mindent kapcsolj össze az adott személy prioritásaival, és azzal, hogy a csomagokat mennyire a konkrét támogatás nyújtására alakították ki.
- Az összezavarodott elme nemet mond. Ne mutass be túl sok terméket. Mutass egy párat, kínálj valami extrát, és törekedj az egyszerűsége.
- Csatlakoztasd a lehető Nagykereskedelmi ügyfélnek. Akik megosztani vagy építeni szeretnének, azokat Wellness-tanácsadóként regisztráld.

KIFOGÁSOK ELHÁRÍTÁSA:

- **Ha nem biztos abban, milyen csomagot rendeljen:** „Mi foglalkoztat éppen?” Nézze végig a prioritásait; vesse fel neki, hogy keressenek megoldást a termékalauzban. „Melyik csomag passzol jobban az igényeidhez?” Lásd el a javaslatával. „A helyedben én...”
- **Nem biztos benne, hogy melyik tagságot válassza:** „Milyen tényezőket veszel figyelembe?” Hallgasd meg a vágyait és aggályait, és keress rájuk megoldást! Adj javaslatokat!
- **Pénzügyi aggályok:** „Szeretnél tartani egy bemutatót, hogy megkeresd a pénzt arra a csomagra, amelyikre igazán vágyasz?”
- **Ha nem biztos abban, mivel kezdje:** „Lehet, hogy az működne neked a legjobban, ha választanál pár olajat egy jólléted szempontjából fontos dologra, és ha már van tapasztalatod, mondjuk egy hét múlva már könnyebben tudsz választani a csomagok közül?”

Életmód-áttekintés

A siker a nyomkövetésben rejlik

Törekedj a csatlakozók igényeinek kielégítésére, és nyerd el a jogot arra, hogy továbbra is a vásárlóid maradjanak. Az új tagok először egy csomag vásárlásával csatlakoznak, másodsor pedig a Hűségprogramba (LRP). Ez a második csatlakoztatás az, amely felépíti pénzügyi csatornáját.

AZ ÉLETMÓD-ÁTTEKINTÉS CÉLJA

Segíteni MINDEN új tagnak:

- Használni a nála lévő terméket
- Kitűzni egy napi wellness-tervet
- Maximálisan kihasználni tagságukat a hűségprogramon keresztül
- Csatlakozni az erőforrásokhoz
- Életek megváltoztatására ösztönözni őket

ELLENŐRZŐLISTA AZ ÉLETMÓD-ÁTTEKINTÉSHEZ

- ✓ Ütemezz be egy Életmód-áttekintést nem sokkal a csomagjuk várható megérkezése után
- ✓ Javasold a doTERRA.com > Empowered Success oldalon található Élő útmutató videó megtekintését

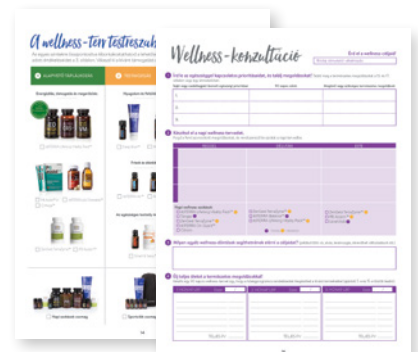
1 A doTERRA Életmód- és wellness-piramis bemutatása

- ✓ Hagyd, hogy értékeljék magukat (3. oldal)
- ✓ Ismertesd meg velük a doTERRA életmódot (4-12. oldal)
- ✓ Kérd meg őket, hogy készítsenek kívánságlistát (13-15. oldal)



2 Wellness-konzultáció

- ✓ Végezd el a Wellness-konzultációt (16. oldal)
- ✓ Közös ötleteléssel alakítsátok ki a 90 napos tervüket és a következő három hűségprogramos rendelést
- ✓ Beszélj nekik a hűségprogramról, és segíts nekik előkészíteni első saját online rendelésüket



3 Összekapcsolás oktatóanyagokkal és a közösséggel

- ✓ Ajánld a kedvenc útmutatódat és alkalmazásodat
- ✓ Mutasd be azokat az eszközöket, amelyekkel megtanulhatják, hogy a termékek miként támogatják a 90 napos céljaikat
 - Empowered Life sorozat (részletes)
 - doTERRA Daily Drop® alkalmazás (mobil)
 - LIVING Magazint
- ✓ Lépj kapcsolatba velük 2-3 alkalommal az első hónapban; majd ezután is időszakosan



4 Új tagok utólagos megkeresése

✓ Meghívás a dōTERRA megosztására vagy építésére

14 napod van arra, hogy felfedezd a legjobb elhelyezést az újonnan beléptetett tagokhoz. A belépőkkel való korai foglalkozás kritikus fontosságú a hosszú távú sikerük szempontjából. Az alábbi eljárás útmutatást nyújt az utánpótlás megkereséséhez. Az életek valódi megváltoztatásához gondold úgy a tagságuk első 14 napjára, mint egy befektetésre, amely biztosítja mindkettőtök sikerét – mindez pedig csak egy kis időbe kerül. Látna támogató munkád, az üzletépítőid természetszerűleg fogják ugyanazt tenni, mint amit te.



Elhelyezési stratégia

Csatlakozóid sikeres elhelyezése létfontosságú saját növekedésed, előrelépésed, és a jutalékbónuszokra való jogosultság szempontjából. Tűzz ki világos elvárásokat a stabil kapcsolatok és az ideális elhelyezés érdekében. Néhányan rögtön kiválasztják az utukat, másoknak viszont több idő kell, hogy túllépjenek a vásárlói státuszon. Használd ki az első 14 napjukat arra, hogy minél többet megtudj, majd hozd meg a lehető legjobb elhelyezési döntéseket.

ELHELYEZÉSI TIPPEK

Minden új csatlakozó:

- Helyezd őket oda, ahol leginkább gyarapodni fognak, és támogatást kapnak. Válaszd a hosszú távú jövőképet és sikert a rövid távú igények helyett.
- A szponzorálás egyszer megváltoztatható az első 14 napon belül.
- Egyeztessen felsőbb szintű mentorával, vagy lépjen kapcsolatba az ügyfélszolgálattal, ha a csatlakozással kapcsolatos általános támogatást kér.

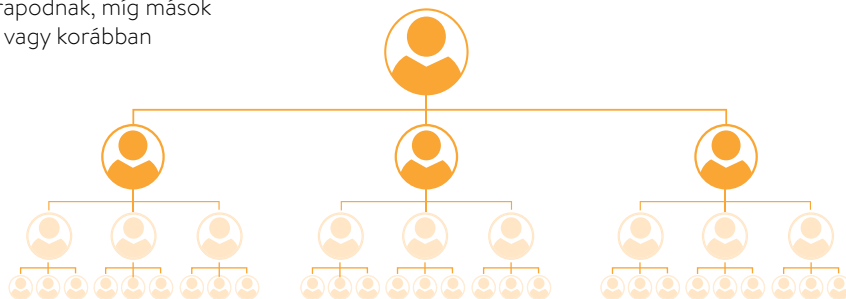
CSAPATELHELYEZÉS ÉS -STRUKTÚRA

A csapatstruktúra kiépítésének üteme változó. Az építők vagy üzleti partnerek csatlakozásának ideje és aktivitása határozza meg, hogy milyen ütemben tudod elindítani az új alvonalakat. Néhányan például egy építővel kezdenek és később gyarapodnak, míg mások akár hárommal is (például nagyobb hálózattal vagy korábban megalapozott kapcsolatokkal kezdtek).

1. szint: Az üzleti partnereid

2. szint: Építők és megosztók

3+. szint: Vásárlók+



NAGYKERESKEDELMI ÜGYFELEK ELŐLÉPTETÉSE ÉS ÁTHELYEZÉSE

A nagykereskedelmi ügyfél:

- A beléptetéstől számított 14 napon belül áthelyezhető, ha jobb lenne máshol elhelyezni.
- Eldöntheti, hogy Wellness-tanácsadóvá lép elő (WA) adminisztratív irodájában.
- Ha úgy dönt, hogy az első 14 nap eltelte után lépne elő WA státuszra, szponzori elhelyezése változatlan marad.
- Ha változtatni szeretnél az elhelyezésén (az első 14 napja után), a WA státuszra való váltásnak a beléptetésétől számított 90 nap múlva kell megtörténnie. Ezután 14 napod van eldönteni, hová helyezed őt.
- Olyan csapatokba helyezd a csatlakozókat, ahol hasonló érdeklődésű ismerősökkel kerülhetnek össze.

A SZEREPKÖRÖK ISMERTETÉSE

Beléptető:

- Az a személy, aki a csatlakozót a dōTERRA™-ba hozta. (Kinek az ismerőse? Ki hívta meg?)
- Gyors kezdő bónuszokat kap új csatlakozói vásárlásai után a csatlakozásukat követő első 60 napon.
- Együttműködik a szponzorral (ha a szponzor más), hogy megállapítsák, ki végez Éld meg - életmód áttekintést, nyomon követést és más támogatást.
- A csatlakozó számít a beléptető ranglétrán való előrehaladása szempontjából.
- A beléptető a webirodán keresztül megváltoztathatja az új belépő szponzorát a belépést követő 14 napig.

Mindig tartsa meg csatlakozói beléptetési státuszát addig, amíg úgy nem érzi hogy a ranglétrán való előrehaladás céljából át kell adnia szponzoruknak vagy egy másik építőnek.

Áthelyezés - 6 hónap inaktivitás után:

A Wellness Tanácsadók hat hónap inaktivitás után kérhetnek másik szponzort és/vagy beléptetőt (az inaktivitást úgy határozzuk meg, hogy nincs rendelési tevékenység egyik fiókban sem, és hat hónapja nem keresett jutalékot). A mozdulni kívánó személynek magának kell ezt a változtatást kezdeményeznie a dokumentumaikban szereplő e-mail-címet használva.

Az elhelyezéssel kapcsolatos kérdések, illetve áthelyezési és változtatási kérések az europaplacements@doterra.com címre küldhetők.

Szponzor:

- Az a személy, akihez a Belépő közvetlenül tartozik (azaz a belépő közvetlen felsővonala).
- Power of 3 bónuszt és Unilevel szervezeti bónuszt kap.
- Segít az Éld meg - Életmód áttekintésben és más nyomon követési igényekben (megállapodás szerint).



Szponzorváltás az első 14 napban:
Back Office > Downline > Sponsor Changes
(Adminisztráció > Alvonal > Szponzorváltás)

Az építők megtalálása

HOL TALÁLOM ŐKET?

Üzleti partnereid azonosítása létfontosságú a virágzó vállalkozás felépítéséhez. Először a meglévő és lehetséges ügyfelek között keress potenciális építőket! Először sokan csak használják a termékeket, vagy csak néhány emberrel osztják meg a tapasztalataikat. Ösztönözd a tapasztalatszerzést a termékekkel, végezz megfelelő nyomon követést, és alkoss képet a lehetőségekről! Idővel jelentkezni fognak az építők.

Ha nem találsz rögtön építőket, folytasd a csatlakoztatásokat! Statisztikailag 10-ből 1-2 ember fog előbb-utóbb érdeklődni a dōTERRA™ üzleti lehetőségei iránt. Tűzd ki célként, hogy az első 30-90 napban találj 3 építőt! Amikor a csapattagjaid csatlakoztatnak másokat és az építés mellett döntenek, azzal több élet változik meg, csapatod pedig gyorsabban növekszik!

Elkötelezett és alkalmas építők

Elkötelezett = elvégzi az *Építési* útmutatóban leírt 3 lépést

Alkalmas = saját maga csatlakoztat valakit az építés első 14 napjában

KIT ISMER, AKI...

- Kapcsolatorientált vagy befolyással bíró
- Nyitott a természetes, egészséges, aktív életmódra, vagy ilyen életet él
- Célorientált, belső motivációval bíró, ambiciózus
- Pozitív, lelkes, inspiráló
- Vállalkozó szellemű, tapasztalt az értékesítés terén
- Olyan életszakaszban van, amely támogatja a vállalkozás építését
- Jobb pénzügyi helyzetbe szeretne kerülni, vagy jobb életet akar

Potenciális üzleti partnerek



Lépj a Sikerkövetőhöz (7. oldal) Értékelj leendő partnereid, és írd pontszámot a fenti tulajdonságokhoz! Jegyezd fel a legtöbb pontot kapott neveket!

„Ha hatással szeretnél lenni valakire, tudnod kell, mi az, ami már most is hatással van rá.”

– Tony Robbins

MIT KELL BEMUTATNI?

Az emberek különböző okokból választják a dōTERRA lehetőséget. Néhányan a pluszjövedelemért teszik, mások a küldetésért. Az Üzleti áttekintés közben összpontosíts arra, ami nekik fontos. Használd az *Építési* útmutatót a megfelelő beszélgetésekhez. Ha ismered a vágyaikat, az segít összekapcsolni céljaikat a dōTERRA megoldásaival.

1. lépés: Egyéni vagy csoportos tájékoztató

2. lépés: A minősített jelöltek felkérése, hogy legyenek üzleti partnerek

3. lépés: Az új építők elindítása a 3 lépéssel (*Építés*, 10. oldal)



HOGYAN TOVÁBB?

Tarts Indulási áttekintést minden új építő számára, és oszd meg, hogy ez a bevált útvonal hogyan segíti őket hozzá a hosszú távú sikerhez! Kérd meg őket, hogy készüljenek fel a meghívásra még az indulási hónapjuk előtt!

A heti sikerkövetés biztosítja a következőket:

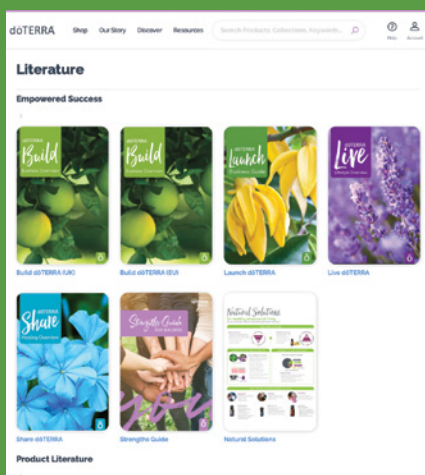
- A siker lépéseinek mérését
- Azt, hogy érezzék a kapcsolatot és a támogatást
- Azt, hogy mindig tudd, hogy a legjobb támogatni őket

Ahogy újabb embereket csatlakoztatsz, érdemes lehet néhány új csatlakozót olyan elkötelezett építők alá helyezni, akik aktívan csatlakoztatnak új tagokat és támogatják a csapatukat. Végző soron azzal, hogy segítesz nekik elérni céljaikat, saját céljaid elérését is támogatod.

Olajokat *használunk*,
megosztjuk őket,
és másokat is
erre *tanítunk*.

– Justin Harrison, Master Distributor

További információk:



doTERRA.com > Empowered Success



v2 EU HU 60219704



Minden védjegyet, vagy bejegyzett védjegyet tartalmazó szó a doTERRA Holdings, LLC. védjegye vagy bejegyzett védjegye.