

dōTERRA™

# Megosztás

Szervezői áttekintés



# a megosztás

TERMÉSZETESEN JÖN

Amikor olyan csodás dolgot tapasztalsz, amely megváltoztatta az életedet, természetesen meg szeretnéd osztani azokkal, akik fontosak számodra!



## Miért osszam meg a dōTERRA-t?

### LEHETŐSÉGEK MÁSOKNAK

Szervezz egy órát, ahol megismertetheted barátaidat és családtagjaidat a dōTERRA-val, és segíthetsz nekik természetes megoldásokat találni.

### JUTALMAK

Az ismerősök belépésével ingyenes termékeket vagy jutalékokat szerezhetsz. (A részletekért érdeklődj a feletted álló vezetőknél!)

### JÖVEDELEMSZERZÉS

Ha megosztod másokkal a dōTERRA-t, rendszeres jövedelemre tehetsz szert, és életeket változtathatsz meg.

## SZERVEZZ ÓRÁKAT VAGY KÉTSZEMÉLYES BESZÉLGETÉSEKET!

Csoportos és kétszemélyes foglalkozásokat is szervezhetsz, személyesen vagy online. A tájékoztatóhoz szervezd be a feletted álló vezetőt, vagy használd a dōTERRA™ Class Kit csomagját! Írj listát azokról, akiket meg szeretnél hívni az eseményre!

*Kiknek az életét szeretnéd megváltoztatni?* (Jelöld meg a legalkalmasabb lehetőségeket!)

NÉV	EGYÉNI	CSOPORTOS	NÉV	EGYÉNI	CSOPORTOS
1			11		
2			12		
3			13		
4			14		
5			15		
6			16		
7			17		
8			18		
9			19		
10			20		

# 3 LÉPÉSES meghívás

Ha követed ezeket az egyszerű lépéseket, hatékonyan tudod majd meghívni barátaid és családod termékbemutatókra vagy üzleti prezentációkra, ahol jobban megismerhetik a dōTERRA-t.



## 1 **Oszd meg a TAPASZTALATODAT!**

**Nyitott vagy arra, hogy kipróbálj valami természeteset?**

- Amit elmondasz, az attól lesz releváns, ha a szokásos beszélgetés közben kérdéseket teszel fel és kideríted, mik a prioritásaik.
- Oszd meg a tapasztalataidat!  
*Oszd meg, hogyan segítettek neked a termékek: Használjuk a dōTERRA esszenciális olajokat, és nagyon szeretjük őket, mert rengeteg különböző dologban segítenek!*
- Kérj engedélyt egy minta megosztására, és ígéretet a használatára!  
*Csak kíváncsiságból kérdem, hajlandó lennéd kipróbálni valami természeteset? Ha adok egy mintát, kipróbálsz?*
- Kérj engedélyt a 48 órán belüli felkeresésre, és kérd el az elérhetőségeket.  
*Megkereshetek pár nap múlva, hogy lássuk, hogyan működött? Milyen telefonszámon hívhatlak vagy üzenhetek?*

## 2 **Hívd meg, HOGY TÖBB INFORMÁCIÓT SZEREZZEN!**

**Nyitott vagy arra, hogy többet tudj meg?**

- Hívd meg egy tájékoztatóra, online foglalkozásra, vagy egy személyes találkozóra a csapatodban feletted állóval.
- Legyél személyes (tegeződjete; hívd meg személyesen, telefonon vagy személyre szabott üzenetben).  
*Szeretnél többet megtudni az esszenciális olajokról és természetes módszerekről, amelyekkel önmagadról és családotról gondoskodhatsz? (tarts szünetet és hallgasd meg) Tájékoztatót tartok \_\_\_\_\_ (nap) \_\_\_\_\_ órakor (idő), vagy találkozhatunk jövő héten is. Melyik lenne a jobb neked?*
- Kérj engedélyt az emlékeztetőre:  
*Ha olyan vagy, mint én, méltányolni fogod az emlékeztetőt. Felhívhatlak a találkozód előtt?*
- Kerüld a tömeges e-maileken, sms-ben vagy Facebookon való meghívást!

## 3 **Emlékeztessd, HOGY JÖJJÖN EL!**

**Sok szeretettel várlak! Gyere tanulásra készen!**

- Hívd fel vagy üzenj a meghívottaidnak 48 órával a bemutató előtt, és emlékeztessd őket a részvételre! Oszd meg a lelkesedésedet, és azt, miért lesz értékes számukra a bemutató. (Ez csak egy emlékeztető; már megígérték, hogy eljönnek.)  
*Sok szeretettel várlak! Nagyon fog tetszeni, mert olyan remek módszereket ismersz meg, amelyekkel természetesen gondoskodhatsz családotról! Nyugodtan hozd magaddal egy barátodat, és ingyenes ajándékot kapsz!*
- Küldj sms-t 2-4 órával a bemutató előtt. Ismételd meg, milyen lelkes vagy! Mondj valami hasznosat, informatívát!  
*Nyugodtan parkolj a kocsibejáratnál vagy az út szélén. Imádni fogod az illóolajjal kezelt frissítőket!*

## AZ ÜZLETI LEHETŐSÉG MEGOSZTÁSA

- Személyesen, online vagy telefonon keresd meg az illetőt!
- Amikor megfelelő az alkalom, kérdezd meg: *Érdekelnek-e más lehetőségek a jövedelemszerzésre?*
- Oszd meg a jövőképedet!
- Mondd el, miért gondoltál az illetőre, és, hogy miért szeretnél együttműködni vele!

- Ösztönöld őket arra, hogy tudjanak meg többet a dōTERRA kínálati lehetőségről.  
*Nyitott vagy arra, hogy megismerd a dōTERRA jövedelempótló lehetőségét? Kínálj választási lehetőséget: Mikor lenne a legalkalmasabb, hogy egyeztessünk? Hétfő vagy szerda? Reggel vagy este?*
- Üttemzd be a találkozót, és állapotodokat meg valamiben: *Szóval akkor találkozunk \_\_\_\_\_ (napon) \_\_\_\_\_ (időpontban)?*

- Emlékeztessd az illetőt 4-24 órával a találkozó előtt! Telefonálj vagy küldj sms-t:  
*Örülök, hogy találkozhatunk, és együtt körbejárhatjuk a lehetőségeket!*

Amikor csak lehetséges, szervezz egy tájékoztatót személyesen (személyesen, online vagy telefonon) a feletted álló vezetővel és az építőjellelttel/-jelleltelkel. A feletted lévő vezető jelenléte hitelességet és biznyságot ad a lehetőségnek és a társulásra való meghívásnak!

# megosztás

## BÁRHOL, BÁRMIKOR

Ha a dōTERRA™ termékek használatát beépíted a mindennapjaidba, másokkal is könnyebben megoszthatod a tapasztalataidat, és felkészültebben segíthetsz nekik természetes megoldást találni.

A dōTERRA kapcsolatokra épülő üzlet. Szánj időt kapcsolataid kiépítésére és ápolására, amikor elkezded megosztani másokkal mindezt. Ha megfelelő az alkalom, kérdezz rá az életmóddal kapcsolatos prioritásokra, és meséj el példákat. Igyekezz a szolgálatukra lenni, akkor majd a többi ember természetes módon arra vágyik, amit Te kínálni tudsz.

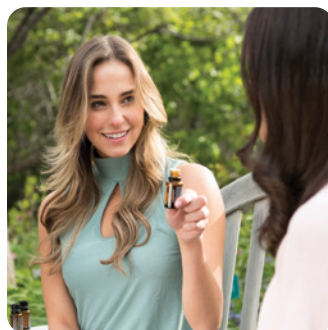
### Saját történet megosztása



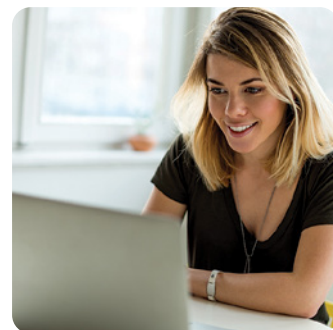
### Saját tapasztalatok megosztása



### Minta megosztása



### Online megosztás



## MEGOSZTÁS – HOL ÉS MIKOR?

A legjobban saját tapasztalataid megosztásával keltheted fel mások érdeklődését az esszenciális olajok iránt. Válaszd ki a számodra legmegfelelőbb módszert. Számos megosztási lehetőség természetesen jön a mindennapok során (közösségi összejövetelek, sportesemények, közösségi média, sorban állás az üzletben stb.). Ossz meg gyorsan egy-egy esszenciális olaj kapcsolatos tapasztalatot ott és akkor, amikor az természetesnek tűnik! Minél több tapasztalata van az illetőnek az olajokkal és veled, annál kíváncsibb lesz, és annál jobban be akar majd lépni. Használd ki a lehetőségeket a megosztásra!

## MINDIG LEGYEN NÁLAD MINTA

### ÖTLETEK A MINTÁKHOZ



Ossz meg egy cseppet a táskádban vagy a kulcstartódon lévő olajból.

Népszerű olajminták: Vadnarancs, dōTERRA Balance™, Borsmenta, Levendula, PastTense™



Használd a dōTERRA előre csomagolt mintáit, vagy készítsd el sajátodat:

Tegyél 10-15 csepp esszenciális olajat és Frakcionált kókuszolajat egy 1 ml-es, vagy 5 ml-es golyós üvegbe. (Csak annyit adj, hogy pozitív tapasztalatot szerezzenek!)

## ONLINE MEGOSZTÁS



Az olajokkal kapcsolatos tapasztalatok mellett használj esszenciális olaj - útmutatót vagy mobilalkalmazást. Röviden írd le a minta használatával kapcsolatos tudnivalókat. Kérj engedélyt arra, hogy pár nap múlva érdeklődhess a tapasztalatokról.



Internetes megosztás esetén egészségügyi problémák vagy betegségek helyett inkább a test különböző rendszereiről beszélj!

SourceToYou.com

# SIKERES *mintaadás*

## TIPPEK A MINTÁK KEZELÉSÉHEZ:

- Szabd személyre a mintákat, hogy megfeleljenek a jóllét azon speciális területének, amelyen segíteni tudsz.
- Adj olyan olajmintákat, amelyek gyorsan hatnak (dōTERRA On Guard™, Deep Blue™, dōTERRA Air™, Levendula, Borsmenta)!
- Fejenként legfeljebb 1-2 fioła mintát adj. Mintafiólánként 10-15 csepp olajat használj!
- Mellékelj használati útmutatót!
- Kérj engedélyt az utánkövetésre, és ütemezz be egy hívást 72 órán belül, hogy érdeklődhess a tapasztalatokról!

## A TAPASZTALATOK TÁMOGATÁSA

### Pozitív tapasztalat:

- Hívd meg egy foglalkozásra, hogy jobban megismerhesse a lehetőséget (kövesd a 3. oldalon található útmutatót).

### Negatív tapasztalat/Nincs eredmény:

- Biztasd arra, hogy próbáljon ki egy másik mintát!
- Légy türelmes, és őszintén próbálj egy olyan megoldást találni, amely megalapozza az illető hitét a termékben, és felkelti a kíváncsiságát egy tájékoztató iránt!

### Nem próbálta ki a mintát:

- Ösztönözd arra, hogy próbálja ki!
- Kérj engedélyt, hogy pár nap múlva érdeklődhess az eredményekről!

## Saját történet megosztása

Legyél készen saját történeted megosztására, hogy miért is fontosak számodra az esszenciális olajok! Fogd rövidre, hogy legyen időd róluk is többet megtudni!

**Hogyan kerültél a dōTERRA-hoz?** Milyen problémákkal szembesültetek a családban? Milyen frusztrációkat tapasztaltatok az aggályok miatt?

Milyen pozitív tapasztalataid voltak az olajokkal? Termékek?

Hogyan változtatták meg az életedet a dōTERRA termékek? Milyen volt az életed azelőtt? Milyen az életed most?



# TÁJÉKOZTATÓK *Szervezése*

Hívd meg a barátaidat egy termék- vagy üzleti tájékoztatóra! Válaszd ki a nekik megfelelő formátumot!

**Négyszemközt:** személyesen, telefonon (lehetőség szerint 3 irányban) vagy online (pl. Zoom).

- Nem a Te környékeden él; postázzon neki egy mintát, hogy tapasztalatot szerezzen az olajokkal
- Ha kevésbé elérhető, alkalmazkodj az időbeosztásához
- Ha jobban kedveli a privátabb, egyéni kapcsolatteremtést
- Ha az illető potenciális építő

## Felkészülés:

- Olyan időpontra és helyszínre hívd őket, amely számukra a legjobb!
- Ismerkedj meg az előadóval, így megoszthatod a többiekkel, hogy ki ő, honnan jött, és miért érdemes meghallgatni!
- Végezd el az 5. oldalon található „Saját történet megosztása” gyakorlatot, amivel felkészülhetsz saját tapasztalataid megosztására!
- Kérdezd meg, hogy mi az, amiről a leginkább szeretne tudni!
- A bemutató előtt oszd meg az előadóval az érdeklődési köröket/igényeket, így ő felkészülten foglalkozhat a résztvevők igényeivel!



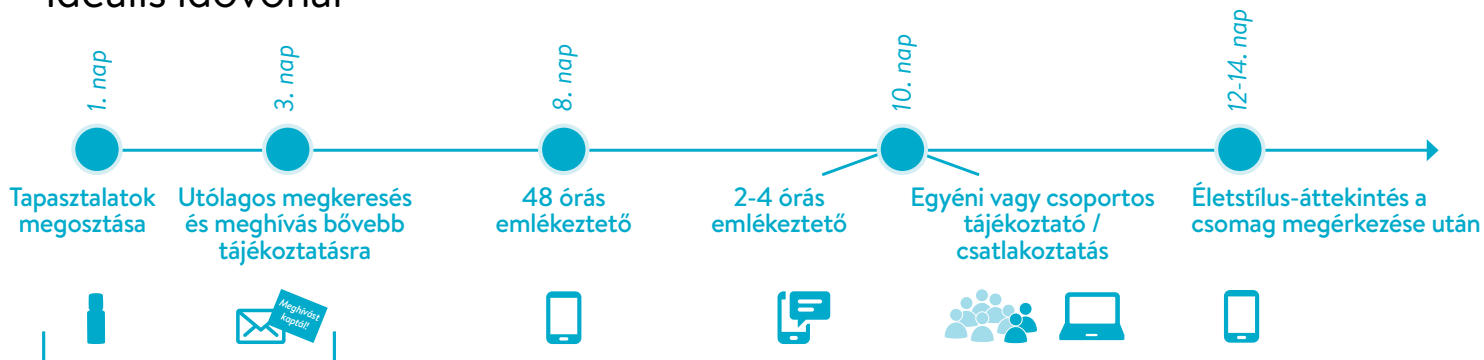
## Csoportos: Élő vagy online



## Felkészülés:

- Bár a csoportos tájékoztatóra bármely időpont tökéletes, a kedd, szerda és a csütörtök vonzza általában a legnagyobb részvételt.
- Az ideális 4-6 résztvevős bemutatókhoz hívd meg 12 főt! Nem mindenki tud majd megjelenni.
- Ismerd meg az előadót, így megoszthatod a résztvevőkkel hogy ki ő, honnan jött, és miért érdemes őt meghallgatni!
- Kényelmes ülőhellyel és hőmérséklettel teremts megfelelő légkört! Kiszöböld ki a zavaró tényezőket! A tanuláshoz a legjobb a tiszta környezet, ahol nincsenek gyermekek.
- Végezd el az 5. oldalon található „Saját történet megosztása” gyakorlatot!
- Alakíts ki egy olyan területet az előadónak, ahol előkészítheti az anyagokat és kiállíthatja a termékeket!
- Legyen kéznél toll vagy ceruza!
- Készíts ki vizet és egyszerű frissítőket az óra végére, hogy a vendégek elcsevegheessenek, amíg az előadó válaszol a kérdésekre és segít a beléptetésekben. Ötletekért és receptekért látogass el a dōTERRA™ blogra!

## Ideális idővonal



# MI A *Te szereped?*

A legfontosabb, hogy a barátaid és családtagjaid részt vegyenek egy tájékoztatón! A 3. oldalon található a meghívás 3 lépése, amelyekkel gondoskodhatsz arról, hogy a meghívottak megjelenjenek az eseményen.

## A TE SZEREPED A BEMUTATÓ SORÁN



### OKTATÁS ÉS MEGOSZTÁS

### MEGHÍVÁS BELÉPÉSRE

### UTÓLAGOS MEGKERESÉS A TÁMOGATÁSHOZ

#### Termékbemutatók

- Mutasd be az előadót és beszélj róla 1-2 percet.
- Két percben ossz meg egy személyes tapasztalatot az olajokról vagy termékekről.

*\*Ha te vagy az előadó, ismerd meg, hogyan taníthatsh másokat a dōTERRA termékek használatára.*

- Támogasd a vendégek csatlakozását egy készlettel, amellyel nagy árengedményeket és a legjobb értéket kaphatják!
- Léptesd be a vendégeket a [mydoterra.com/Application/index.cfm](https://mydoterra.com/Application/index.cfm), oldalon, válaszd ki a nyelvet, majd jelöld meg a Wholesale Customer (Nagykereskedelmi vásárló) lehetőséget!

- Utólag keresd meg azokat a vendégeket, akik nem csatlakoztak be 48 órán belül. Emlékeztess őket a különleges ajánlatokra!  
*Nagyon örülök, hogy csatlakoztál hozzánk! Mit élveztél a legjobban? Szerinted hogyan segíthetnének az olajok neked és családnak? Melyik készlet illik leginkább az igényeidhez? Van esetleg bármilyen kérdésed? Megmutathatom, hogyan kezdj hozzá az egészszhez?*
- Ütemezz be egy Életstílus-áttekintést a csomaguk kézhezvétele utáni időpontra. Kérj támogatást a csapatban feletted álló feletted álló személytől, vagy nézegess videókat a [doterra.com](https://doterra.com) > *Empowered Success* oldalon.

#### Üzleti tájékoztatók

- Mutasd be az előadót és beszélj róla 1-2 percet.
- 2-3 percben ossz meg valamilyen tapasztalatot a termékekkel, és hogy miért szeretnéd megosztani a dōTERRA-val kapcsolatos tapasztalataidat.

*\*Ha te vagy az előadó, ismerd meg, hogyan taníthatsh másokat a dōTERRA termékek használatára.*

- Kérd fel a jelölteket, hogy társuljanak!
- Bírd rá őket, hogy végezzék el „Az indulás 3 lépését”!
- Biztasd őket arra, hogy lépjenek be Wellness-tanácsadóként egy üzleti építő csomaggal! (Természetes megoldások vagy magasabb kategóriájú csomag az egyéni használatú és megosztási igényekhez!)

- Keresd meg azokat a vendégeket, akik nem kötelezték el magukat az építésre 48 órán belül.
- Ösztönözd őket arra, hogy társuljanak veled, és ajánld fel a segítségedet pénzügyi céljaik eléréséhez.
- Motiváld őket arra, hogy végezzék el „Az indulás 3 lépését” (lásd az *Építési útmutatót*).

# változtass MEG MÉG TÖBB ÉLETET

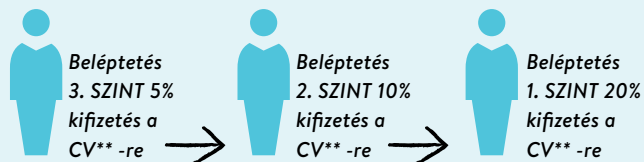
A megosztás kifizető! Ahogy új lehetőségeket kínálsz másoknak a természetes megoldások révén, úgy saját magadnak is új lehetőségeket teremtesz. Idővel ingyen juthatsz hozzá a termékeidhez, felépítheted saját pénzügyi csatornádat, és jövedelmet teremthetsz!

## INGYEN TERMÉKEK

### GYORSINDULÁSI BÓNUSZ

Az új belépők első 60 napja alatt teljesített Commissionable Volume (Jutalékalap) alapján kerül kiszámításra. Minden beléptetőnek 100 PV összértékű LRP-rendelést kell leadnia a hónap során, és a részvételhez egy mindenkori, legalább 100 PV értékű LRP sablon/LRP-rendelés fenntartása is szükséges.

#### Azonnali jutalék!



20% jutalékot kapsz azok után, akik rajtad keresztül vásárolnak.

20%



1 TERMÉSZETES MEGOLDÁSOK CSOMAG



ICSALÁDI SZÜKSÉGLETEK CSOMAG

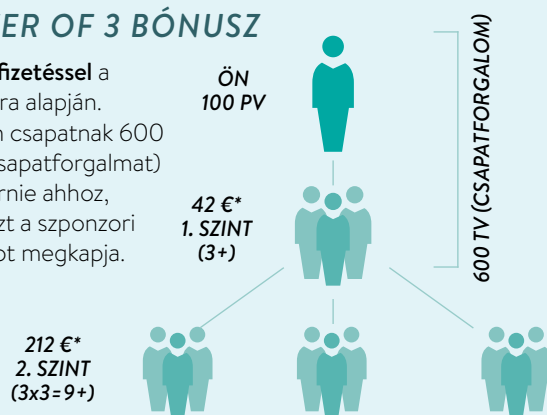
\*Nem jellemző eredmények. Az egyéni kereset lehet ennél kevesebb.

\*\*A jutalék az egyes termékek jutalékalapot képező értékén (CV) kerül kifizetésre. Ez megtalálható az Építők árlistájában.

## A „HARMADIK HATVÁNY” BÓNUSZAL IDŐVEL PASSZÍV JÖVEDELEMHEZ JUTHATSZ

### POWER OF 3 BÓNUSZ

Havi kifizetéssel a struktúra alapján. Minden csapatnak 600 TV-t (csapatforgalmat) kell elérnie ahhoz, hogy ezt a szponzori jutalékot megkapja.



Ingyenes termékekhez és sok más előnyhöz juthatsz, amikor új belépőket támogatsz az életben, a megosztásban és a dōTERRA építésében.

Menjen a [doterra.com](https://www.doterra.com) > Empowered Success oldalra, ahol bővebben tájékozódhat a dōTERRA-val kapcsolatos pénzügyi lehetőségekről.

### VÁLTOZTASD MEG A JÖVŐDET!

#### Ütemezd be az Üzleti áttekintést!

- Passzív jövedelemforrást teremthetsz a szabadidődben\*
- Nagyobb szabadságot és jólétet érhetsz el az életedben\*
- A dōTERRA-s üzlet beindításában bevált oktatások és hatékony támogatás segít



\*A védjegyet vagy bejegyzett védjegyet jelző szimbólummal jelölt összes kifejezés a dōTERRA Holdings, LLC védjegye vagy bejegyzett védjegye

v3 EU HU 60219852

