



dōTERRA[®]
Launch
Business Guide

O

Launch Your Success

성공을 런칭하세요

이 런칭 가이드는 도테라의 모든 등급의 초석이 되는 엘리트 등급을 달성하는 길로 당신을 안내합니다. 성공은 당신에게 달려있습니다. 저희를 믿고 성공을 경험하세요!



+ Action

+ 행동

- 45명 이상과 공유하세요
- 15명 이상을 등록시키세요
- 1-3 명의 사업자를 만드세요

= Results

= 결과

- 삶이 바뀝니다
- 내가 성장합니다
- 추가 소득이 발생합니다



Success Tracker
성공 기록지



Healthy Can Be Simple
가이드북



Natural Solutions Class Handout
강의자료

성공을 위한 간단한 단계



ENROLL 회원등록

- 15명 이상을 등록시키세요(11p)
- 라이프스타일 (12p)

SUPPORT 지원

- 회원 사후 관리 (13p)
- 사업자를 찾으세요(15p)

런칭하는 달



Live, Share,
Build 가이드 북



Launch 가이드 북

* 이 수치는 2016년 글로벌 기준 연평균입니다. 개인 수입은 이보다 적을 수 있습니다. doterra.com/ourAdvocates/Flyers에서 2016 기획 및 수입 공개 자료를 확인하세요.

Fuel Your Launch

런칭을 준비하세요

도테라 제품과 도테라로 인해 창출되는 소득이 - 당신을 포함한 모두의 - 삶을 바꿀 수 있다는 믿음이
당신의 비즈니스를 위한 가장 큰 원동력입니다.
당신의 믿음이 굳건할 수록 당신이 사랑하는 것을 공유하기가 더 쉬워집니다.

성공은 당신과 함께 시작됩니다



- 매월 100PV 이상의 LRP 주문을 하면 수당을 받을 수 있습니다.
- 16p의 Live 가이드에서 만든 일일 IPC 계획을 실천하세요.
- 정기적으로 오일 참고 가이드를 읽고 교육 프로그램에 참여해서 더 많은 지식을 쌓으세요.

나눔은 삶을 변화시킵니다



- 도테라® 웰니스 라이프스타일에 대한 당신의 열정을 공유하고, 주변 사람들도 열린 마음으로 당신을 따라 나설 수 있도록 동기부여를 하세요.
- 성공적인 공유와 초대를 위해 Share 가이드를 활용하세요.
- 잠재적인 고객과 소통을 시작하고 연결 고리를 만드세요.
'dotterra.co.kr > 사업도구 자료실' 활용

당신의 꿈을 키워주세요



- 업라인 스폰서와 소통하세요:
핵심 지원자:
이메일:
전화:
- 팀 전화 모임/웹사이트/페이스북 그룹:
.....
.....
- 도테라는 당신의 꿈이 이끄는 곳으로 당신을 날아오르게 해주는 날개입니다. 그 곳까지 도달하기 위해 거쳐야 할 목표들을 아래 Build 가이드에서 펼쳐 놓아 보세요.

목표 설정 및 행동

엘리트 도달 목표

30 days 이상적 60 days 목표 90 days 평균

90 일 목표

원 _____ / 달
직급

1년 목표

원 _____ / 달
직급

비즈니스 목표를 설정하고 열정적으로 행동에 나서다 보면, 밝은 미래를 향한 비전을 따라 스스로 노력하는 자신을 발견할 것입니다. 비전에 따라 스스로 노력하는 경험이 반복되면 어떠한 어려운 상황도 헤쳐 나갈 수 있는 추진력이 생깁니다.

Be a Solutions Provider

솔루션 제공자가 되세요

도테라 IPC는 새로운 건강 관리 방법을 공유합니다. 우리는 가정에서 흔히 겪는 주요 건강 문제의 80%는 대처할 수 있다고 가르칩니다. 때로는 건강 관리 전문가와 짝을 이뤄 내추럴 솔루션 사용에 관한 도움과 지원을 얻을 수 있는 기회도 제공합니다.



가족들에게 도테라 제품으로 건강관리를 하며 느낀 경험들은 누구에게나 공유하고 싶어질 만큼 특별한 경험들일 것입니다. 잠재적인 팀원 후보와 교류할 때마다 항상 스스로 주도하는 웰빙라이프에 대해 생생하게 설명해주세요.

도테라의 준비된 성공 프로그램을 통해 자신의 삶을 바꾸기 위해 준비중인 사람들을 도울 수 있습니다.



PIPES 활동을 계획하고 시행하세요. 이 가이드는 성공적인 비즈니스 런칭을 위한 필수 사항들을 효과적으로 시행하는 방법에 대한 자세한 설명을 담고 있습니다.

TIPS

- 있는 그대로의 모습으로 자연스럽게 당신의 경험을 다른 사람들과 공유하고 가능성의 문을 열어주세요.
- 긍정적인 경험을 바탕으로 잠재적인 팀원이 더 많은 내용을 배울 수 있도록 클래스 또는 일대일 프레젠테이션에 초대하세요. 이런 만남은 등록을 권유할 수 있는 좋은 기회이기도 합니다.

런칭의 필수 요소

- 1 제품 및 비즈니스 프레젠테이션에 초대하기
- 2 제품 및 비즈니스 프레젠테이션 교육하기
- 3 라이프스타일 오버뷰를 통한 사후관리
- 4 신규 사업자 런칭 및 지원

Success is Scheduled

계획된 성공

런칭하는 달: 15명의 등록자 x 등록자 평균 200 PV = 3,000 OV 엘리트

Sunday	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday
		오후 1시 1:1 마이크				
			오후 7시 오일 클래스			오후 3시 1:1 조쉬 오후 4시 1:1 제임스
		오후 6시 내추럴 솔루션 클래스		정오: 미니 클래스 @주스 바		
	오후 12시 1:1 제니					

그날 거둔 수확이 아니라
그날 뿌린 씨가
보람찬 하루를 결정한다

- 로버트 루이스 스티븐슨

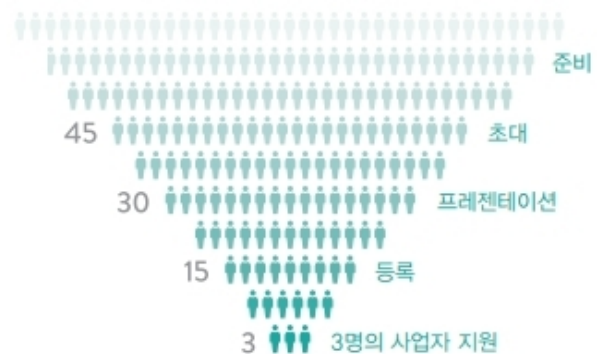
영향력을 확대하세요

더 많은 사람들이 당신의 메시지를 경험할수록 더 많은 사람들이 등록을 하게 되고, 더 많은 사람들과 당신의 삶이 바뀝니다. 당신만의 따뜻한 비즈니스를 공유하세요. 도테라와 사랑에 빠진 사람들이 늘어날수록 당신의 네트워크도 커지고 활성화됩니다.

런칭하는 달에 할 일

1. 45명을 초대하세요
2. 수업 3건 또는 1:1 만남 15건을 예약하세요 (조합도 가능)
3. 비즈니스에 투자할 시간을 정하세요
4. 다음과 같은 질문을 스스로에게 던지고 일정을 잡으세요
 - 내추럴 솔루션 오일 소개가 필요한 사람은?
 - 등록을 위한 사후 관리가 필요한 사람은?
 - 라이프 스타일 오버뷰가 필요한 사람은?
 - 비즈니스 오버뷰가 필요한 사람은?
 - 클래스를 진행할 준비가 된 사람은?

잠재적인 멤버를 확보하세요



Success Tracker 성공 기록지

Build, Share 가이드를 사용해서 명부를 업그레이드 하고 45명의 잠재적인 멤버를 대상으로 한 PIPE 활동을 기록하세요.
 핸드폰 연락처와 SNS 친구 중에서 건강, 목적, 자유를 중요하게 생각하는 친구들을 찾아보세요.
 새로운 사람이 떠오르거나 새로운 사람을 만나면 명부에 추가하세요.
 성공할 수 있는 역량을 갖춘 잠재적인 멤버를 찾아보세요(15p 참고)

Goal: 45+ 30+ 15+ 15+ 3+

이름	메모	P	I	P	E	S
		관유 및 초대	설명	목적	라이프 스타일 유니폼	비즈니스 오버뷰
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.						

Connect, Share, and Invite

소통, 공유, 초대

도테라는 관계 비즈니스입니다. 사람 사이에서 줄 수 있는 가장 큰 선물은 서로에 대한 따뜻한 관심이라는 믿음에서 출발하세요. 이미 알고 지내던 사람이건 처음 만난 사람이건 항상 신뢰를 가지고 관계를 쌓으세요. 어디에 있건, 누구와 있건 좋아하는 것을 공유함으로써 삶을 바꿀 수 있는 기회는 항상 열려 있습니다. 놓치지 마세요.

1 진심을 담아 진정성 있게 소통하세요

사람들을 부를 때는 이름을 부르세요. 상대방이 관심을 가지고 있는 것과 원하는 것을 파악하세요. 진정성 있는 신뢰 관계를 구축하세요. 새로운 친구는 물론 지인들과도 개인적인 관계를 더욱 돈독히 하세요.

이미 알고 지내던 사람

“요즘 잘 지내세요? 가족분들은 잘 지내시죠? 새로운 소식은 없나요? 아이가 아프다는 소식을 SNS에서 봤는데 좀 어떡가요 (사람들마다 판에 박히지 않은 개인적이고 친밀한 인사를 건네세요)”

새로 만난 사람

사람들은 자기에 대해 얘기하는 것을 좋아합니다. 상대방이 좋아할 것 같은 주제에 대해 질문을 하세요. 새로운 사람을 만났을 때는 서로의 공통점을 찾아가면서 대화를 이끌어가세요.

2 당신의 솔루션에 대해 소통하세요

가치를 더할 수 있는 방향으로 솔루션을 공유하세요. 제품 또는 비즈니스 솔루션을 상대방이 원하는 것과 자연스럽게 부합되도록 설명하고 공유하세요.

이미 알고 지내던 사람

“요즘 웰빙 라이프가 사람들 사이에 화제인 거 아시죠? 더 잘 먹고 더 많이 운동하고 잠을 잘 자고, 집에서 독소를 배출시키는 것이 점점 더 중요해지고 있어요. 당신도 그렇지 않나요? 가족과 함께하는 시간을 어떻게 보내시나요? 에센셜 오일에 대해서 아시나요?”

“요즘 제가 에센셜 오일에 푹 빠져서 이걸 혼자만 쓰기는 너무 아까워요! 한 번 써보세요. 써본 적이 있으신가요? 저희도 소개를 받아서 써 봤어요. 가장 중점적으로 관리하고 싶은 건강 관리 분야에 써보시라고 권하고 싶은 것이 있어요. 일단 써보시고 며칠 후에 효과가 있는지 확인 차 다시 한번 연락드릴게요.”

새로 만난 사람

“새로운 사람을 만나세요. 상대방이 어떤 일을 하는지 물어보고 거기에 맞춘 대응을 통해 신뢰할 수 있는 관계를 구축하세요. 상대방이 뭐라고 하건 거기에 맞춰서 능숙하게 대화를 이끌어가세요. “저는 엄마들과 함께 일해요. 엄마들에게 에센셜 오일 같은 천연 제품을 사용해서 가족들을 돌보는 법을 가르치죠.” 또는 “저는 마사지사들과 함께 일해요. 마사지사들이 에센셜 오일을 사용해서 건강한 삶을 가꾸는 방법을 고객들과 함께 공유하면서 부수입도 올릴 수 있는 방법에 대해 가르치죠.” 당신이 먼저 말을 꺼내야 한다면 이렇게 시작하세요. “사실 정말 멋진 일이에요. 저는 제 일이 너무 좋아요... 당신은 어떤 일을 하시나요?”

Invite to Change Lives 삶을 바꿀 수 있는 초대

누구나 다른 사람들을 초대해서 그들을 위한 솔루션 제공자가 될 수 있습니다. 상대방이 어떤 사람인지, 어떤 경험을 하고 있는지, 당신이 어떤 도움을 줄 수 있는지에 대해 진심으로 관심을 보이면서 상대방이 가장 중요하게 생각하는 것이 무엇인지 파악하세요.

3 프레젠테이션으로 소통하세요

다양한 상황에서 이런 식으로 상대방을 초대할 수 있습니다. 더 자세한 지침은 Share 가이드를 참고하세요

웹 세미나

“(주제)에 관심이 있으신 걸로 알아요. (주제)에 대한 웹 세미나 링크를 보내 드리려고 하는데 한 번 보시겠어요?”

클래스

“저도 에센셜 오일에 대해서 배우고 있는데 저도 그렇고 같이 써본 가족들도 그렇고 다들 너무 좋아하더라고요. 저희는 정말 다양하게 활용해요. 숙면, 에너지 보충, 면역력 강화, 무독성 세탁 등 정말 안 쓰이는 곳이 없을 정도예요! XX씨도 집에서 _____ 때문에(예, 자녀의 계절성 질병 등등) 힘드신 걸로 알고 있는데 딱 XX씨 생각이 나더라고요. 제가 간단한 건강 워크숍을 진행하고 있는데 제가 초대하는 손님으로 와 주시면 좋을 것 같아요. 모임은 이번 주 목요일 7시에 제 집에서 열려요. 그 다음주도 괜찮고요. 언제가 좋으세요?”

1:1

“안녕하세요 _____씨. 잠깐 시간 괜찮으세요? 잘됐네요, 마침 저도 잠깐 시간이 비어요. 건강에 관심이 많은 친구들을 초청해서 30분 정도 건강 문제에 대해 함께 이야기하고, 에센셜 오일과 같은 천연 제품을 사용한 건강 팁을 나누고, 요즘 인기 있는 제품을 소개하려고 하는데, 오셔서 이야기도 들어보고 XX씨나 XX씨 가족을 위해서 괜찮은 제품이 있는지 둘러 보는 것도 좋을 것 같아요. 어때요? 괜찮지 않아요? 좋아요! 그럼 내일 오후 1시랑 목요일 저녁 7시 중에 어느 쪽이 더 편하세요?”

라이프스타일 오버뷰

“새 제품을 사용하는 방법과 최대한 많은 보상을 받으실 수 있는 방법을 알려드리고 싶어요. 다음에는 시간을 정해서 전화로 워시 리스트를 만들고, 주문하는 방법을 알려드리고, 무료 제품을 최대한 많이 얻을 수 있는 팁을 알려드리려고 해요. 30~40분 정도 걸릴 거예요. 다음 번에는 언제든 원하실 때 주문을 하실 수 있도록 방법을 알려드릴게요. 괜찮으시죠? 좋아요! 저는 수요일 오후 1시나 목요일 저녁 시간 이 후가 괜찮을 것 같은데 어느 쪽이 좋으신가요?”

비즈니스 오버뷰

“고객 분들께 도테라와 함께 하는 방법을 알려드리는데 세 가지 방법이 있어요. 먼저 제품을 사용하는 법을 알려드리고, 더 많은 교육 기회를 제공하고, 클래스에 참여하고 싶어하는 친구들을 찾아보도록 하는 거예요.

두 번째는 당신이 제품을 판매하고, 나아가서 사랑하는 사람들과 도테라 제품을 공유하는 과정에서 즐겁게 추가적인 수입을 얻을 수 있도록 돕는 거예요.

그리고 세 번째 방법은 “다양한 소득원을 가지고 있는 것의 중요성을 잘 알고 있고 천연 제품을 사용한 건강 관리에 관심이 많아요. 집에서 파트 타임으로 비즈니스를 할 수 있다면 정말 좋을 것 같아요”라고 말하는 사람들을 위한 거예요.

“제가 어떤 방법으로 지원해드릴 것이 제일 좋을까요?”

2번째나 3번째 방법이 좋다고 하면, “저는 매주 일정한 시간을 정해 놓고 비즈니스 정보와 상황을 공유해요. 화요일 7시나 목요일 정오가 시간이 비는데 어느 쪽이 괜찮으시겠어요?”

긍정적인 반응을 이끌어내세요.

- 초대의 목적을 확실히 하세요 (예, 건강 문제에 대한 솔루션을 찾기 위한 클래스)
- 상대방이 시간을 투자할 가치가 있다는 확신을 심어주세요
- 상대방이 만남의 방식을 선택할 수 있도록 하세요(예, 클래스 또는 1:1)
- 여러 번 교류하고 약속은 꼭 지키면서 관계를 돈독히 하고 신뢰를 구축하세요.

Present the Message 메시지 전달

잠재적인 팀원을 초대한 후 다음 단계는 삶의 질을 바꾸고 소득 창출의 기회를 제공하는 도테라의 메시지를 경험하는 것입니다.

프레젠테이션은 다양한 방법으로 할 수 있습니다. 자신에게 가장 잘 맞는 방법으로 진행하세요.

어떻게

클래스, 1:1, 또는 3인 이상 미팅
웹 세미나 소집, 영상, SNS

어디서

당신의 집이나 친구의 집
주스 또는 커피숍
에스테틱 또는 전문가의 사무실

당신의 프레젠테이션을 선택하세요



제품 (40-50분)

목적:

- 1 사람들을 모으고 그들이 무엇을 원하는지 경청하고, 오일 제품을 즐겁게 마음껏 사용하도록 하세요.
- 2 참석자가 원하는 것에 초점을 맞추고 최고의 솔루션을 공유하세요.



비즈니스 (20-30분)

목적:

- 1 사람들을 모으고, 그들이 무엇을 원하는지 경청하고, 도테라®가 제공하는 기회를 소개하세요.
- 2 참석자가 원하는 것에 초점을 맞추고 이 기회가 참석자들에게 얼마나 좋은 기회인지 파악하고 공유하세요.

- 5 분: 친밀감을 쌓고/당신의 이야기를 하세요(1-2 분)
- 1 분: 모임의 목적 소개
- 10 분: 왜 에센셜오일인가/ 왜 도테라인가 (1p)
- 5 분: 건강 우선순위 (3p)
- 10-20 분: 에센셜오일과 LLV 교육 (2-3p) • 9 분: 회원 제도와 다음 단계에 대해 설명하세요 (유인물의 나머지 부분)
- 다과를 제공하고, 질의 응답 시간을 가지세요
- 참석자의 등록을 도와주세요

- 2-5 분: 친밀감을 쌓고/당신의 이야기를 하세요(1-2 분)
- 1 분: 모임의 목적 소개
- 2-5 분: 상대방이 처한 상황을 파악하세요 (양동이 vs 파이프라인 -2p)
- 2-5 분: 왜 도테라인가 (3p)
- 2 분: 이 일을 하려면 무엇이 필요한가(4-5p)
- 2 분: 보상플랜 (6-7p)
- 4-5 분: 비전 제시 방법 선택 (8-9p)
- 5 분: 다음 단계 (10-11p)
- Q & A: 참석자들이 더 궁금해 하는 것은?

꼬리에 꼬리를 무는 클래스 예약

참석자들이 직접 클래스를 개최하도록 해서 네트워크를 확장하세요. 간단한 선물(예, 도테라 키체인)을 준비해서 클래스 개최를 독려하세요.



아마 여러분도 여러분이 아는 사람들을 초대해서 이런 혜택을 소개하고 싶으실 겁니다. 여러분이 직접 모임을 주최하고 싶다면 조금 후에 끝나고 우리들 중에 한 사람에게 말씀하세요. 오늘 예약하시면 이 키체인을 드립니다(키체인을 보여주세요).



Enroll Successfully

등록 이끌어내기

프레젠테이션의 하이라이트는 참석자가 자신의 삶을 변화시키기 위해 등록을 하는 것입니다! 클래스 참석자들의 참가 목적을 파악하고 그들이 원하는 바에 맞춘 솔루션을 준비하세요. 신규 등록자가 자기에게 딱 맞는 멤버십과 키트를 선택할 수 있도록 지도해주세요.

마무리

시작하면서 이 오일 제품을 어떻게 하면 집으로 가져갈 수 있는지 알려드리겠다고 약속했었습니다. 이제 어떤 방법이 있는지 알아 봅시다. 참석자들이 선택할 수 있는 멤버십 제도에 대해 설명하세요.

선택 1

이제 입문자에게 적합한 가장 인기 있는 두 가지 키트를 보여드리려고 합니다. 먼저 지금까지 설명 드린 가장 인기 있는 제품 10가지를 모은 홈 에센셜 키트입니다. 향기로운 디퓨저까지 포함된 가격이 단 390,000원입니다. 그렇지만 가장 인기 있는 키트는 내추럴 솔루션 키트입니다. 여기에는 샴푸, 린스, 치약, 손세정제 등 자주 사용하는 생활 제품들이 전부 포함되어 있습니다(페이지를 넘겨서 직접 보여준다). 이 키트는 상시 건강 관리, 셀프 케어, 건강한 습관 가지기와 같은 주요 분야를 총망라한 진정한 라이프스타일 키트입니다. 이 키트에는 최고급 디퓨저, 오일을 보관할 수 있는 우든박스도 포함되어 있습니다. 첫번째 로열티 어워드 주문을 하시면 자동으로 적립되는 100점의 포인트를 사용해서 새로운 제품을 무료로 써볼 수도 있습니다. 그리고 여기에 더해! 로열티 어워드 포인트를 빠르게 15% 쌓을 수 있습니다. 이 정도면 왜 제일 인기가 많은 키트인지 아시겠죠?

선택 2

이제 입문자에게 적합한 가장 인기 있는 두 가지 키트를 보여드리려고 합니다. 먼저 패밀리 에센셜 & 비들렛 키트입니다. 한 병에 85방울이 들어있는 5ml 사이즈의 오일과 비들렛이 포함되어 있으며, 가격은 220,000원입니다. 홈 에센셜 키트에도 같은 종류의 오일이 들어 있지만 한 병에 250방울이 들어있는 15ml 사이즈이며, 디퓨저까지 포함된 가격이 단 390,000원입니다. 두 키트 모두 소매가 13만원 이상의 프랑켄센스 오일이 포함되어 있습니다.

다음 단계

- 어떤 등록 특전이 있으며, 어떻게 하면 받을 수 있는지 명확하고 간결하고 설명하세요.
 - 각자의 선호도에 따라 품목 하나를 추가할 수 있다는 것을 알려주세요. 자료집을 제공해서 참고하도록 하세요.
 - 오늘 등록하면 무료 선물을 받을 수 있다는 것을 상기시키세요.
- 당신과 당신의 가족에게 가장 잘 맞는 키트를 선택하세요.
- 등록서를 보면서 우수멤버와 IPC에 대해서 설명하고 등록서 작성 방법을 안내하세요.
- 에센셜 오일이 들어간 다과를 즐기세요. 질문이 있으면 _____(호스트)와 제가 즉석에서 답해드릴 수 있습니다.

등록 팁

- 개별 제품 한 두 가지 보다는 키트를 구매해서 여러 가지 제품을 써볼 수 있도록 권장하세요.
- 키트를 쓰면서 마음에 들었던 점, 상대방이 가장 좋아할 것 같은 점을 공유하세요.
- 모든 것을 상대방의 건강 우선 순위와 연결시켜서 이 키트가 어떻게 그런 목적을 달성하는데 도움이 될 수 있는지 설명하세요.
- 상대방을 혼란스럽게 하면 선택을 못할 수 있습니다. 너무 많은 제품을 한꺼번에 제시하지 마세요. 몇 가지 선별된 제품을 간결하게 제시하세요.
- 거의 대부분을 우수멤버로 등록시키세요. 도테라를 공유하고 함께 만들어가고 싶은 사람들을 IPC로 등록 시키세요.

장애물 극복하기

- 어떤 키트를 주문해야 할지 고민할 때: "어떤 제품을 쓰고 계신가요?" 상대방의 건강 우선 순위를 살펴보고 참고 가이드에서 솔루션을 찾도록 하세요. "어떤 키트가 제일 잘 맞을까요?" 추천을 해주세요. "음 저라면..."
- 어떤 멤버십을 선택할지 고민할 때: "어떤 점을 고려하고 계신가요?" 상대방이 원하는 것이나 우려하는 바를 듣고 대응하세요. 추천을 해주세요.
- 경제적 고민: "혹시 클래스를 직접 주최해서 벌게 될 돈으로 정말 원하시는 키트를 구매하는 건 어떨까요?"
- 어디에서 시작해야 할지 고민할 때: "먼저 건강우선 순위와 직접적으로 관련된 오일 제품 몇 가지를 구매해서 경험해보면 일주일 후에 더 괜찮은 키트를 선택할 수 있지 않을까요?"

ENROLL

Lifestyle Overview 라이프스타일 오버뷰

사후 관리가 성공의 열쇠입니다.

등록자가 원하는 것을 파악해서 그들을 충성스러운 고객으로 만들 수 있는 기회를 얻으세요. 신규 회원들은 먼저 키트를 구매하면서 등록을 하고, 두 번째로 로열티 리워드 프로그램(LRP)에 등록합니다. 두 번째 등록이 모이면 당신의 경제적 파이프라인에 성공이 흐르기 시작합니다.

라이프스타일 오버뷰의 목적

모든 신규 회원을 도와주세요

- 신규 회원들이 구매한 제품을 사용하세요
- 일일 웰니스 계획을 작성하세요
- LRP를 통해 신규 회원의 멤버십을 확장하세요
- 필요한 자원을 확보하세요
- 변화된 삶으로 초대하세요

라이프스타일 오버뷰 체크리스트

- ✓ 고객이 주문한 키트가 도착한 직후에 라이프스타일 오버뷰 일정을 잡으세요
- ✓ doterra.co.kr > '사업도구 자료실'에서 도움이 될 만한 자료를 준비하세요

1 도테라 라이프스타일 & 웰니스 피라미드를 소개하세요

- ✓ 스스로에게 점수를 매겨보도록 하세요(3p)
- ✓ 도테라 라이프스타일을 소개하세요(4-12p)
- ✓ 자신만의 위시 리스트를 만들도록 하세요(13-15p)



2 웰니스 상담

- ✓ 웰니스 상담을 실시하세요(16p)
- ✓ 90일 계획과 세 번의 후속 LRP 주문 계획에 대해 머리를 맞대고 함께 논의하세요
- ✓ LRP에 대해 가르쳐주고 첫번째 온라인 주문을 도와주세요



3 교육 & 지역사회 활동을 소개하세요

- ✓ 참고할만한 가이드 및 앱을 추천하세요
- ✓ 90일 목표를 달성하는데 도테라 제품이 어떻게 도움이 되는지 알려주는 도구를 소개하세요
 - EOE 클래스
 - 본사 홈페이지(doterra.co.kr)/블로그
 - 리빙 매거진
- ✓ 첫 달에 두 세 번 연락을 하세요; 주기적으로 소통을 이어나가세요



4 신규 회원 후속 조치

☑ 제품 전달 또는 사업 구축을 위해 초대하십시오

당신이 등록시킨 신규 회원들을 어디에 배치하면 좋을 지 파악할 수 있는 14일의 시간이 있습니다. 등록자와의 초기 소통이 그들의 장기적인 성공에 결정적인 영향을 미칩니다. 아래 프로세스를 후속 활동을 위한 지침으로 활용하세요. 진정으로 삶을 바꾸기 위해서는, 등록 후 첫 14일을 당신과 등록자 모두의 성공을 위한 투자라고 생각해야 합니다. 필요한 것은 시간을 조금 내는 것뿐입니다. 이렇게 적극적으로 지원을 하면 당신의 팀원도 당신과 똑같이 하려고 할 것입니다.



Placement Strategy

배치 전략

등록자들을 잘 배치하는 것이야말로 당신의 성장, 직급 상승, 수당에 결정적인 역할을 합니다. 관계를 튼튼하게 하기 위해 명확한 기대치를 설정하고 최선의 위치에 배치하세요. 단순한 고객을 넘어 적극적인 참여자가 되는 선택을 쉽게 내리는 사람도 있고 신중하게 선택하는 사람도 있습니다. 첫 14일을 잘 활용해서 가능한 한 많은 것을 파악하고 그에 따라 올바른 배치 결정을 내리세요.

배치 시 팁

모든 신규 등록자

- 각각의 등록자가 가장 활동할 수 있고 지원받을 수 있는 곳에 배치하세요. 단기적인 필요보다는 장기적인 비전과 성공을 선택하세요.
- 가입 후 첫 14일 동안 후원인을 한 차례 변경할 수 있습니다.
- 업라인 멘토 또는 담당 어카운트 매니저를 통해 배치 전략 지원에 대한 자문을 구할 수 있습니다.

팀 배치 및 구조

단단한 구조를 가진 팀을 구축하는 데는 시간이 걸릴 수 있습니다. 당신의 팀원 또는 비즈니스 파트너가 언제 등록 또는 참여를 했는지에 따라 당신의 새로운 가지가 뻗어 나가는 속도가 결정됩니다. 예를 들어 한 명의 팀원으로 시작하는 사람도 있고, 세 명의 팀원으로 시작하는 사람도 있습니다(후자의 경우 더 큰 네트워크 또는 기존에 쌓아온 인맥을 가지고 시작한 경우입니다).

Level 1: 당신의 비즈니스 파트너

Level 2: 사업자

Level 3: 고객



역할 이해

추천인(Enroller)

- 도테라에 등록자를 데려온 사람(누구의 지인인가? 누가 초대했는가?)
- 신규 등록자가 등록 후 첫 60일 이내에 구매한 제품에 대해 패스트 스타트 보너스를 받습니다.
- (추천인과 후원인이 다른 경우) 후원인과 협력하여 누가 라이프스타일 오버뷰, 후속 조치, 기타 지원 활동을 할지 결정합니다.
- 등록자는 추천인의 직급 상승에 반영됩니다 (레그 하나 당 한 명)
- 등록 후 첫 14일 안에 관리 부서를 통해서 신규 등록자의 후원인을 변경할 수 있습니다.

직급 상승을 위해서는 신규 등록자를 후원인 또는 다른 팀원에게 이전하기 전까지 등록자에 대한 추천인 자격을 계속 유지하세요.

6개월 비활동 후 자리변경

IPC는 6개월의 비활동 기간을 거친 후 추천·후원인 변경을 요청할 수 있습니다(비활동 기간은 해당 계정에 주문 또는 수당 발생이 6개월 동안 이루어지지 않아야 인정됩니다). 변경을 원하는 회원은 e-mail을 통해 재등록신청서를 제출하여야 합니다.

자리배치 관련 문의 또는 변경·이동 등에 관한 요청은 krplacements@doterra.com 으로 보내시기 바랍니다.

우수멤버 업그레이드 또는 이동

우수멤버

- 더 적합한 곳으로 등록 14일 이내에 이동시킬 수 있습니다.
- 본인이 원한다면 관리 부서를 통해 IPC로 업그레이드할 수 있습니다.
- 첫 14일 이후에 IPC로 업그레이드 하고자 한다면, 후원인 배치는 그대로 유지됩니다.
- (등록 후 14일 이후에) 배치를 변경하고 싶을 경우, IPC로의 업그레이드는 등록 후 90일 이후에 이뤄져야 합니다. 업그레이드를 하면 신규 IPC를 어디에 배치할 지 결정할 수 있는 14일의 시간이 다시 주어집니다.
- 고객을 비슷한 관심사를 가지고 있거나 지인들이 속해 있는 팀에 배치하세요.

후원인(Sponsor)

- 등록자를 직접 배치 받은 사람(다이렉트 업라인이라고도 합니다).
- 파워 오브 3 및 유니레벨 보너스를 받습니다.
- (정해진 계획에 따라) 라이프스타일 오버뷰와 기타 후속 조치를 지원합니다.



가입 14일 이내에 후원인 변경하는 방법:
마이오피스 > 다운라인 > 후원인 변경

Find Your Builders

당신의 빌더를 찾으세요

어디서 찾을 수 있을까요?

비즈니스가 번창하기 위해서는 비즈니스 파트너를 찾는 것이 아주 중요합니다. 기존 고객이나 잠재적인 고객들 사이에서 먼저 사업자 후보를 찾아 보세요. 제품을 사용하거나 주변 사람들 몇 명과 제품을 공유하면서 시작하는 사람들이 많습니다. 다양한 제품을 경험하도록 독려하고, 필요한 후속 조치를 진행하고, 성공의 비전을 제시하세요. 시간을 투자하다 보면 빌더는 나타납니다.

당장 사업자를 찾을 수 없다면 계속 신규등록을 늘려 가세요. 통계적으로 10명 중 1~2명은 언젠가는 도테라의 비즈니스에 관심을 보입니다. 첫 30~90일 안에 3명의 사업자를 찾는 것을 목표로 설정하세요. 팀원이 다른 사람을 등록시키고 그 사람이 다시 사업자가 되면 더 많은 사람들의 삶이 바뀌고, 당신의 팀도 점점 빠르게 성장합니다.

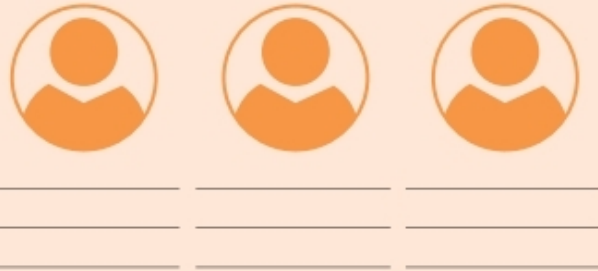
열정과 역량을 갖춘 팀원

열정 = 빌드(Build) 가이드의 3단계 완료
역량 = 사업자가 되기로 한 후 첫 14일 안에 본인 스스로 다른 사람을 등록 시킴

어떤 사람이 사업자로 적합할까요

- 인관 관계가 좋거나 영향력이 있는 사람
- 건강하고 적극적이며 자연주의적인 삶을 살고 있거나 그런 삶에 개방적인 자세를 가진 사람
- 목표 의식이 뚜렷하고, 스스로 동기를 부여하며, 야망을 가진 사람
- 긍정적이고, 열정적이고, 활기찬 사람
- 기업가의 성향을 가지고 있거나 세일즈 경험이 있는 사람
- 비즈니스 구축에 적극적으로 참여할 수 있는 상황이 되는 사람
- 더 많은 소득이나 더 나은 미래를 꿈 꾸는 사람

비즈니스 파트너 후보



성공 기록지(7p)를 펴세요. 위에 나와 있는 자격 요건 별로 각 후보들을 평가하고 점수를 매겨보세요. 총점이 가장 높게 나온 사람들을 위에 기록하세요.

"다른 사람에게 영향을 미치기 위해서는 그들이 현재 어떤 영향을 받고 있는지 알아야 한다"

- 토니 로빈슨

무엇을 설명할 것인가

사람들은 저마다 다른 이유로 도테라가 제공하는 기회를 선택합니다. 더 많은 소득을 얻기 위해 선택하는 사람도 있고, 이것이 천직인 사람도 있습니다. 비즈니스 오버뷰를 진행하면서 상대방이 중요하게 생각하는 지점에 초점을 맞추세요. 빌드 가이드를 참고해서 대화를 이끌어주세요. 상대방이 원하는 것을 파악하면 그들의 목표를 도테라 솔루션과 연계시킬 수 있습니다.

- 1 단계: 1:1 또는 그룹 만남을 통해 설명을 하세요
- 2 단계: 자격을 갖춘 후보를 비즈니스 파트너로 초대하세요.
- 3 단계: 새로운 빌더를 대상으로 3단계(빌드 가이드북 10p)를 시작하세요.



다음 단계에 해야 할 일

각각의 신규 팀원을 대상으로 런칭 오버뷰를 진행하고 도테라의 검증된 경로를 통해 어떻게 장기적인 성공으로 나아갈 수 있는지 설명하세요.

주간 성과 체크를 통해

- 성공의 단계를 측정할 수 있습니다
- 지원을 받으며 함께 나아가고 있다는 것을 상기시킬 수 있습니다.
- 최선의 지원 방식을 지속적으로 파악할 수 있습니다.

본인의 신규가 늘어나면 신규 중 일부를 신규 모집과 지원 활동에 열심인 열성적인 사업자 밑에 배치하는 것을 고려해보세요. 그런 열성적인 팀원을 지원하는 것이 당신과 팀원 모두의 성공을 위한 지름길입니다.



SUPPORT

We *use* oils, we
share oils, and
we *teach* others
to do the same.

-Justin Harrison, Master Distributor

Learn More:



doTERRA.com > Empowered Success

Next Step:



doTERRA®
www.doterra.co.kr

All words with trademarks or registered trademark symbols are trademarks or registered trademarks of doTERRA Holdings, LLC.