

dōTERRA

Lead

to Gold



Expand Your Team

당신의 팀을 확장하세요.

실버 직급에 도달한 것을 축하합니다! 당신의 삶과 비즈니스를 다음 단계로 끌어올릴 준비가 되셨나요? 골드 직급에 도달하려면 당신의 팀원들과의 신뢰를 구축하고 복제의 문화를 조성해야 합니다. 이 가이드에서는 멘토링과 훈련을 통해 사랑과 지원으로 팀을 리드하는 방법에 대해 배울 것입니다.



+ Action 행동

골드 직급을 어떻게 달성할 것인가

- 나눔과 등록을 계속하세요
- 기회를 제공하세요
- 팀원을 성장시키고 고객을 교육하세요
- 트레이너들을 훈련하고 멘토링하세요

= Results 결과

- 인생의 변화
- 개인의 성장
- 추가적인 수입 창출*

P

준비

- 성공의 가속화(페이지 4)
- 리더 되기(페이지 5)
- 골드 플래너(페이지 6)
- 리더의 습관 기르기(페이지 7)

I

초대

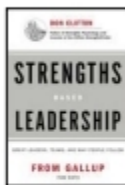
- 네트워크 확장(페이지 8-9)

P

전달

- 비즈니스 프레젠테이션 마스터 (페이지 10-11)

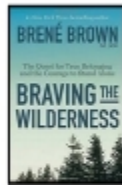
자기 개발을 위한 추천서



감정 기반 리더십
-여론조사 전문가 '갤럽'



외형적인 마음가짐
-아빈저 연구소



황야를 대면하다
-브레네 브라운



섹세스 프린서플
- 잭 웰치



일의 언어
-클레이턴 크리스텐슨



회원 등록

- 복제 문화 조성(페이지 12)
- 헌신적이고 능력 있는 팀원(페이지 13)

지원

- 트레이너 훈련(페이지 14-15)
- 리더십 향상(페이지 16)
- 멘토링 활용 극대화(페이지 17)
- 충성 고객 확보(페이지 18)
- 이벤트를 통한 비즈니스 활성화(페이지 19)

중요한 행동 단계

- | | |
|------------|----------------|
| 1. 자기 개발 | 5. 라이프 스타일 오버뷰 |
| 2. 나눔/초대 | 6. 비즈니스 오버뷰 |
| 3. 클래스/1:1 | 7. 신규 사업자 발굴 |
| 4. 등록 | |

네트워킹 마케팅에서
큰 성공을 거두려면 다른 사람들이
핵심적인 인물들을 하도록 반복적으로
영감을 불러 넣어야 합니다.

* 본 자료에 포함된 수치는 글로벌 기준 2016년 연간 평균치입니다. 일반적인 결과로 해석할 수 없으며, 평균 수익은 그보다 적을 수 있습니다.
도테라 홈페이지(doterra.com > Our Advocates > Flyers.)에서 '기회 및 수익 공시자료' 최신 버전을 확인할 수 있습니다.

Fuel Your Success

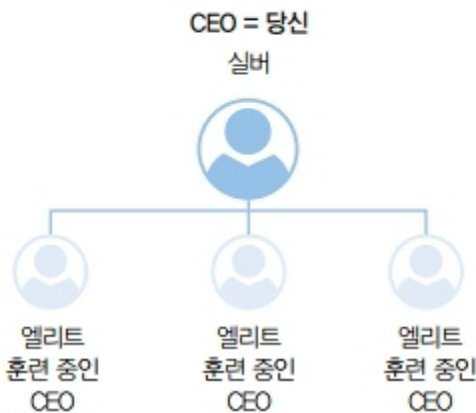
성공을 가속화하세요.

당신의 비즈니스의 CEO가 되세요.

축하합니다! 실버 직급이 된 당신은 이제 당당한 도테라 리더 그룹의 일원이 되었습니다! 자기 비즈니스의 CEO가 된다는 것은 매우 흥분되면서도 두려운 일이기도 합니다! 이걸 명심하세요: 책임은 당신에게 있지만, 당신은 혼자가 아닙니다. 당신의 스폰서, 업라인 등과 같은 사람들이 이제 더 이상 당신의 일상적인 비즈니스 활동에 함께하지 않지만, 그들이 당신에게 전수해준 경험은 당신이 한 걸음 더 도약하기 위한 중요한 자산입니다.

Tip

백만 달러의 가치를 가진 조직의 CEO처럼 매일 매일 행동한다면, 언젠가는 정말 그렇게 될 겁니다!



당신의 능력 있는 팀원들이 당신의 조직 내에서 각자의 팀을 관리하고, 직급에 맞는 활동을 펼쳐나갈 수 있도록 신뢰와 존중으로 그들을 지원해야 합니다. 팀원들도 저마다 자기 비즈니스의 CEO가 될 수 있도록 도와주세요! 아직 그런 능력 있는 팀원을 "찾지" 못했다고 해도 괜찮습니다. 올바른 방향으로 나아가다 보면 재능이 있는 인재가 모여들기 마련입니다.

성공하는 리더는 보스가 아니라 신뢰할 수 있는 전략적 파트너의 입장에서 다운라인 리더들을 멘토링합니다. 당신의 팀의 꿈과 역량이 자라나고 그에 따라 성과가 커지기 위해서는 바로 당신의 역할이 중요합니다.

당신은 무엇이든 할 수 있지만, 모든 것을 다 할 수는 없습니다. 필요한 일에 집중하세요:

1. **팀의 비전과 전략을 설정하고 가이드한다.** 미래의 성과를 꿈꾸고 명확한 그림을 그리세요. 계획을 세우고 당신이 어디로 가고자 하는지, 어떻게 가려고 하는지 알려주세요. 팀원들도 당신을 따라할 수 있도록 지원하세요.
2. **복제의 문화를 조성하세요.** 문화는 바로 당신으로부터 시작됩니다. 당신이 확장하고자 하는 방향으로 본인 스스로 행동하면서 모범이 되세요. 요구하기 보다는 영감을 불어 넣어야 합니다. 직급과 상관없이, 항상 등록을 위한 노력을 게을리 하지 마세요.
3. **자원을 분배하세요.** 당신의 비즈니스를 운영하는 핵심 자원은 시간, 에너지, 돈입니다. 성과를 낼 수 있는 일을 파악하고, 검토한 다음 그에 걸맞는 자원을 투자하세요. 멘토링을 지속적으로 이어 나가세요.

“**꿈을 실현하는 미래를 명확하게 보여주고, 다른 사람들도 그 미래를 향해 자기 자신을 따르도록 만드는 사람이다.**”

앤디 스탠리

불필요한 기대는 그만

성공을 위해 다른 사람에게 기대야 한다는 생각을 버리세요. "이것만 해주면 내가 이렇게 할 수 있을 텐데..."라는 생각으로 업라인이나 도테라 회사의 도움을 받고 싶을 수 있겠지만, 성공은 당신이 스스로 만들어가는 것입니다! 당신의 성공의 열쇠를 다른 사람이 쥐고 있다는 생각은 이제 그만 버릴 때가 됐습니다!

잘못된 기대를 버리세요. 당신의 스폰서에게 감사의 편지를 보내세요. 당신에게 도테라를 소개시켜 준 것과, 도테라 제품, 기회, 그리고 바로 당신에 대한 신뢰를 보내준 것에 대해 감사하세요. 그리고 이제는 당신이 스폰서의 신뢰를 이어 받은 또 한 명의 도테라 리더로서, 스폰서의 경험과 전문성을 핑계가 아닌 소중한 자산으로 활용하겠다고 다짐하세요. 오늘날의 당신을 만들어준데 큰 도움을 준 분에게 감사의 뜻을 표하세요.

도테라 비즈니스의 모든 책임을 당신이 질 때, 모든 것이 바뀌고 새로운 기회가 열립니다.



Become a Leader

리더가 되세요.

리드 - 이제 당신이 해야 할 일입니다.

실버 직급 이상을 달성한 리더라면 누구나 친밀한 문화와 건전한 관계를 유지하고 꽃피울 책임이 있습니다. 팀원이 존중 받고 소속감을 느낄 수 있어야 합니다. 서로에게 관심을 가지고 존중하는 것이 도테라의 문화입니다. 당신과 당신의 팀원들이 만나는 모든 사람들의 삶에 더 큰 사랑, 희망, 행복을 가져다 준다면 어떤 놀라운 결과가 나타날지 상상해보세요. 이런 문화를 널리 확장하는 것이 지속적으로 유지되는 리더십의 비결입니다.



- 1. 제품을 신뢰하세요.
용기를 가지고 경험을
- 2. 공유하세요. 초대로 인생을 바꾸세요.
- 3. 이렇게 하면 **엘리트** 직급을 달성하고 유지할 수 있습니다.

- 4. 회사와 회사가 제공하는 기회를 신뢰하세요.
진실된 메시지를 전달하세요. 신뢰를 통해 사람들을 등록 시키세요.
- 5. 이렇게 하면 **트리니어** 직급을 달성하고 유지할 수 있습니다.

- 6. 스스로를 신뢰하세요.
성공하는 습관을 가지기 위해 적극적으로 노력하세요. 확신을 가지세요.
- 7. 이렇게 하면 **실버** 직급을 달성하고 유지할 수 있습니다.

- 8. 당신의 팀원들을 신뢰하세요.
사랑으로, 비전을 전파하세요. 복제의 문화를 팀에 심어주세요.
- 9. 이렇게 하면 **골드** 직급을 달성하고 유지할 수 있습니다.

← 당신

← 당신의 사업자 그룹

“그 어떤 전략도 문화를 이기지 못한다.”

그렉 쿡

아래의 질문을 보면서 어떻게 영향력을 확대시킬 수 있을지 생각해 보세요:

골드 직급을 달성하는 것은 정말 멋진 목표입니다! 확고하게 자리 잡으면 대부분의 사람들이 꿈만 꿀 수 있는 수입을 벌어들일 수 있는 직급에 도달하는 것이 얼마나 대단한 일인지 상상해보세요. 그런 수입을 올리기 위해 40년간 열심히 저축할 만큼 성실한 사람은 미국 인구의 2% 밖에 되지 않습니다. 골드 직급이 되면 당신은 모든 네트워크 마케터들 중 상위 1%에 들어가게 됩니다.

골드 직급에 도달하기 위해 필요한 문화는 자신의 꿈이 가진 힘을 믿고, 그 꿈을 실현시키기 위해 가장 중요한 단계를 밟아 가기 위해 헌신적으로 노력하는 사람들이 만들어가는 문화입니다. 성공의 열쇠는 당신이 가진 비전을 팀원들에게 전파하고, 팀원들이 그 비전을 다시 복제하게 하는 것입니다. 도테라의 보상 플랜은 훌륭한 리더십에 걸맞는 보상을 합니다. 당신이 성장할 때, 팀원들도 성장합니다.

그러나 장기적인 성장과 충분한 수입을 확보하기 위해서는 이런 핵심적인 행동들을 그대로 복제하는 것만으로는 부족합니다. 도테라 비즈니스는 관계의 비즈니스입니다. 당신은 당신의 팀에 속한 모든 사람을 포괄하는 고객 문화, 그리고 성공적인 비즈니스를 경영하고자 하는 모든 팀원들로 구성된 팀 문화를 동시에 조성할 책임을 지고 있습니다(페이지 12-19 참조). 이 가이드를 통해 리더로서의 자질을 키우고, 당신의 팀을 이끄는 데 도움을 받을 수 있습니다.

비전을 전파하세요. 복제의 문화를 팀 내에 조성하세요.

Gold Planner

골드 플래너

전략 개발

3명의 핵심 팀원이 프리미어 직급을 달성할 수 있도록 지원하세요.

왜 나는 나의 팀원들을 신뢰하고, 나의 팀을 이끌고 있는가?

성명 : 프리미어

강 점

사업목적

핵심 지원요소
함께 확인하기

'Train' 가이드 골드 플래너

팀원 1 이그제큐티브

2,000 OV 필요

- _____ 평균 OV

= _____ 목표 OV

핵심 지원요소

팀원 2 이그제큐티브

2,000 OV 필요

- _____ 평균 OV

= _____ 목표 OV

핵심 지원요소

팀원 3 이그제큐티브

_____ 평균 OV

_____ 목표 OV

핵심 지원요소

5,000 OV 필요

- _____ 평균 OV

= _____ 목표 OV

성명 : 프리미어

강 점

사업목적

핵심 지원요소
함께 확인하기

'Train' 가이드 골드 플래너

팀원 1 이그제큐티브

2,000 OV 필요

- _____ 평균 OV

= _____ 목표 OV

핵심 지원요소

팀원 2 이그제큐티브

2,000 OV 필요

- _____ 평균 OV

= _____ 목표 OV

핵심 지원요소

팀원 3 이그제큐티브

_____ 평균 OV

_____ 목표 OV

핵심 지원요소

5,000 OV 필요

- _____ 평균 OV

= _____ 목표 OV

에, 혹은 그 전에
(자격 취득 목표일)

나는 골드 직급이다.

- 나는 사람들이 따르고 싶어하는 리더이다.-

목표를 달성했을 때 나의 기분

목표를 달성했을 때 어떤 느낌이었는지 기록해두고 다음 성공을 위한 자양분으로 삼으세요.

성명 : 프리미어

강 점

사업목적

핵심 지원요소
함께 확인하기

'Train' 가이드 골드 플래너

팀원 1 이그제큐티브

2,000 OV 필요

- _____ 평균 OV

= _____ 목표 OV

핵심 지원요소

팀원 2 이그제큐티브

2,000 OV 필요

- _____ 평균 OV

= _____ 목표 OV

핵심 지원요소

팀원 3 이그제큐티브

_____ 평균 OV

_____ 목표 OV

핵심 지원요소

5,000 OV 필요

- _____ 평균 OV

= _____ 목표 OV

*OV = 조직 전체의 물량

*각 팀원이 자신의 목표에 도달했을 때 체크하십시오. 모든 항목이 체크되면 골드에 도달하게 됩니다.

Establish Leader Habits

리더의 습관을 기르세요.

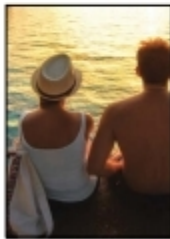
지금 위대함을 선택하세요.

당신의 잠재력을 완전히 발휘할 수 있다면, 어떤 변화가 나타날까요? 당신의 삶은 어떻게 바뀔까요? 전쟁의 기술이라는 책의 저자인 스티븐 프레스필드는 이렇게 말합니다. "대부분의 사람들은 두 가지 삶을 가지고 있다. 살고 있는 삶, 그리고 살 수 있는 삶". 지식만으로는 당신의 잠재력을 최대한 끌어낼 수 없습니다. 당신이 알고 있는 것을 행동으로 옮겨야 합니다. 대부분의 사람들은 이미 알고 있는 것을 꾸준히 삶에 적용하는 것만으로도 소득을 두, 세배 늘릴 수 있는 역량을 가지고 있습니다. 그럼에도 불구하고, 현실에 안주하는 목표를 설정하고, 생각만 거듭하다가 성공에서 멀어지는 경우가 많습니다.

“ 위대한 사람과 그저 그런 사람 사이에는 아주 작은 차이가 있을 뿐이다. 그러나 그 결과는 어마어마한 차이가 있다.”
마이클 레닝턴,
브라이언 P. 모런

성공을 위한 가장 중요한 요인을 한가지 꼽으라면 지속적인 행동입니다. 위대한 성과는 자신의 스토리를 몇 차례 더 얘기하고, 샘플을 몇 개 더 나눠주고, 전화를 몇 번 더 하고, 1:1 만남을 더 자주 갖고, 더 많은 잠재 고객들과 고객들에게 팔로우업을 하는 사람에게 찾아옵니다. 쉽게 말해서, 우리 비즈니스는 숫자 싸움입니다. 더 많은 사람의 삶을 바꿀수록, 당신의 위대함도 더 크게 빛이 납니다!

리더로서 당신은 자기 자신과 팀을 위한 비전과 전략을 제시해야 합니다. 다음과 같은 행동 원칙을 계속해서 실행에 옮기세요. 이것도 리더 훈련의 과정입니다.



비전을 가져라
당신의 꿈을 이룰 수 있는 원대한 비전을 가지세요. "비전 만들기"를 사용하세요.

성과를 측정하라

PIPES 활동을 기록하고 서로 비교하세요. "성공 체크인"을 시행하세요.



목표를 설정하라

마음 속으로 정한 목표부터 시작해서 원하는 성과에 따라 목표를 높여 잡으세요. "골드 플래너", "목표 설정"을 사용하세요.



5대 행동 원칙

시간을 최대한 활용하라

가시적인 성과를 내기 위해 당신의 시간 사용을 확실히 관리하세요. "시간 활용" 및 "성공 일정"을 시행하세요.



행동을 계획하라

당신이 정한 시간 내에 목표를 달성하려면 어떻게, 언제, 무엇을 해야 하는지 세부적으로 계획하세요. "행동 계획"을 사용하세요.



“ 당신의 미래를 가장 정확하게 예측할 수 있는 것은 바로 당신의 하루 하루 행동입니다. ” 12주짜리 1년(The 12 Week Year)

- 성공을 위한 3대 핵심 원칙
- 1 지금 위대함을 선택하라
 - 2 약속을 하고 지켜라
 - 3 당신의 행동과 결과물에 책임을 져라

(마이클 레닝턴과 브라이언 P. 모런의 책 12주짜리 1년에서 인용)

Expand Your Network

당신의 네트워크를 확장하세요.

성공적인 비즈니스를 구축하는 가장 중요한 열쇠 중 하나는 당신이 돕는 사람들을 이해하는 것입니다. 누구와 함께 일을 하고 싶은 지를 보다 확실하게 파악할수록, 그런 사람들과 더 쉽게 가까워지고 유대감을 쌓을 수 있습니다. 모두를 상대로 하다 보면, 당신이 전하는 메시지가 너무 "일반론"에 치우 치거나 효과가 떨어질 수 있습니다. 타겟을 명확히 한 메시지를 전달해야 더 많은 호감을 불러 일으 키고 친밀감을 높일 수 있습니다.

당신의 타겟 네트워크가 누구인지 명확하게 규정하세요:

- 당신은 어떤 사람에게 끌리고, 어떤 사람과 함께 시간을 보내고 싶은가요?
- 당신은 누구와 일하는 것이 가장 즐겁나요?
- 당신이 끌리는 사람들에게는 어떤 공통점이 있나요?
- 당신이 에센셜 오일 또는 도테라 제품의 어떤 점을 가장 열정적으로 나누고 싶은가요?

이런 질문에 대답하다 보면 타겟 네트워크를 정하기 위한 단서를 찾을 수 있습니다. 아래 질문에 답을 해가면서 대상을 보다 구체화하세요.

1 당신이 열정적으로 돕고 싶은 사람은 누구인가요?

그 사람이 누구인가요?

그 사람들은 평소에 뭘 하나요?
(예, 우선순위, 흥미, 취미)

그 사람들은 어디서 주로 쇼핑을 하고 만남 을 가지나요?

그 사람들의 희망, 꿈, 건강 관련 목표는 무엇인가요?

2 그 사람들은 어떤 걱정, 어려움, 고통을 가지고 있나요?

가장 큰 걱정 거리, 고통, 고난, 우려는 무엇 인가요?

그 사람들을 잠 못 들게 하는 문제가 무엇인 가요?

3 도테라가 그 사람들에게 어떤 도움이 될 수 있을까요?

제품

비즈니스

어떤 사람이 당신의 타겟 네트워크에 적합하지 않을까요?

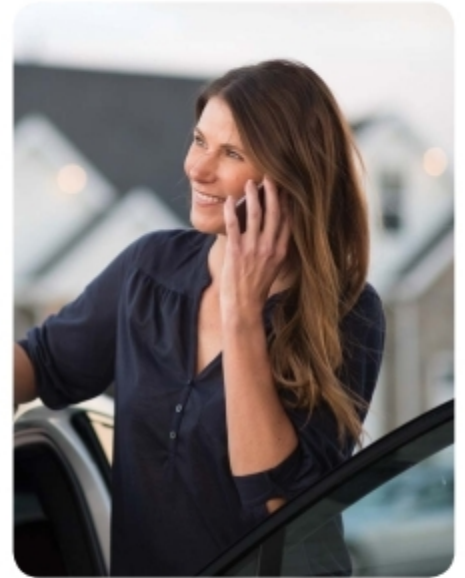
당신의 타겟 네트워크

지금까지 알아낸 사실을 바탕으로 당신의 타겟 네트워크를 정리해보세요.

어떤 사람들인가: _____

무엇을 필요로 하는가: _____

어떻게 동기를 부여할 수 있을 것인가: _____



당신을 찾고 있는 사람을 찾아야 합니다.

타겟 네트워크가 보다 명확하게 파악되면, 이제 재능을 가진 사람을 찾아 나설 때입니다.

당신의 네트워크를 보다 잘 이해할수록, 그들의 언어로 자연스럽게 상대방을 도울 수 있고, 도테라 솔루션에 기반한 라이프 스타일과 비즈니스로 앞서가기 위한 다음 단계로 나아가게 할 수 있습니다. 사람들이 찾고 있는 해결책을 제시하는 솔루션 제공자 역할에 집중하세요.

앞 페이지에서 찾은 소중한 정보를 바탕으로 여러분이 선정한 후보들에게 동기를 부여하고 행동에 나서게 할 수 있는 계획을 세워 보세요.

“소수의 사람들을 대상으로
당신의 모든 에너지를 쏟아 부는 것
만큼 삶을 풍만하게
하는 것은 없다.”
니도 큐베인

연결 전략

- 1 당신의 타겟 시장은 어떤 클래스에 가장 큰 관심을 보일까요? 상대방의 흥미를 불러 일으킬 클래스 제목은 무엇일까요? 도테라가 어떻게 사람들의 주요 관심 사항에 대한 솔루션이 될 수 있는지 전달할 수 있는 단순하면서도 매력적인 클래스 컨셉에 대해 함께 생각해 보세요.

- 2 당신의 타겟으로 선정된 사람들은 어떤 행사에 가장 많이 참석할까요? 주변에서 개최되는 행사가 있나요? 행사에 부스를 설치할 수 있을까요? 그렇다면, 사람들을 불러 모으기 위해 어떤 방법을 사용해야 할까요?

- 3 타겟 시장이 구체적으로 무엇을 원하는지 생각해 보세요. 어떤 도테라 상품을 소개하는 것이 가장 좋을까요? 어떻게 소개하는 것이 좋을까요? (롤온 용기, 미니 스프레이, 아로마터치 핸드 테크닉, 교육 자료) _____

- 4 사람들이 어떤 인센티브에 관심을 가질까요? 클래스 참석을 유도하고, 1:1 만남을 가지고, 등록 시키기 위해서 인센티브를 어떻게 활용하는 것이 좋을까요? _____

- 5 당신의 타겟 시장 내에 영향력이 큰 사람은 어떤 사람인가요? 그 사람은 어떤 장점, 기술, 자격을 가지고 있나요? 건강 지식에 대한 열정, 구체적인 경험과 신뢰성, 충분한 시간, 에너지, 돈, 지인, 영향력을 가진 사람들이 좋은 후보가 될 수 있습니다. _____

- 6 영향력을 가진 사람이 도테라 비즈니스를 구축하고 팀의 리더가 되게 하려면 어떻게 해야 할까요? 당신, 당신의 팀, 업라인이 어떤 도움을 줄 수 있나요? 당신은 신규 사업자가 자신의 비즈니스를 런칭하는데 어떤 도움을 줄 수 있나요? _____

Master the Business Presentation

비즈니스 프레젠테이션을 마스터하세요.

영향력을 키우세요.

도테라가 제공하는 기회를 공유하는 것은 제품을 공유하는 것 만큼이나 즐거운 일입니다. 이것이 바로 당신이 찾던 솔루션입니다! 상대방이 당신의 메시지를 들으면서 어떤 생각을 할지 생각해보세요.

- "이게 내가 찾던 기회일까?"
- "나와 내 가족을 부양할 수 있는 기회를 찾을까?"

자신감을 가지고 설명하세요. 당신은 아주 소중한 기회를 제공하는 중입니다.

당신과 가까운 사람이 생각지도 못하게 당신의 삶, 라이프 스타일, 태도, 행동을 관찰하고, 더 자세한 내용을 알고 싶어할지도 모릅니다. 당신의 평소 삶이 어찌면 가장 매력적인 비즈니스 프레젠테이션인지도 모릅니다. 팀원 후보들을 위한 자리(이를 테면 저녁 식사)에 초대하거나, 공식적인 비즈니스 프레젠테이션에 초대하세요.

비즈니스 프레젠테이션의 목적

- 도테라 제품과 비즈니스 기회에 대해 알려주세요.
- 사람들을 당신의 모임에 초대해서 당신과 함께 일하는 것의 장점에 대해 자연스럽게 알려주세요.
- 당신의 팀이 가진 영향력을 확대해서 더 많은 사람들의 삶을 바꾸세요.

PIPES 행동 원칙을 통해 성공의 기반을 다지세요:

1. 준비(Prepare)

후보자 명단을 작성하세요. 네트워크 확장하기(페이지 8-9)를 사용해서 후보를 찾을 수 있는 곳을 파악하세요. "성공적인 신규등록을 위한 준비"를 참고하세요.

2. 초대(Invite)

상대방이 누구이건, 비즈니스의 씨앗을 심을 수 있는 방법을 찾으세요. 친밀감을 쌓고 진심으로 교류하세요. 초대 도구를 활용하세요.

3. 전달(Present)

당신의 설명 기술을 갈고 닦으세요. 제품과 비즈니스 기회에 대한 열정을 불러 일으키세요. 신규등록 현황을 통하여 확인하세요. 당신의 메시지가 상대방의 마음을 울려서 행동으로 나서게 할 수 있는지 끊임없이 확인하세요.



복제는 어떻게 이뤄지는가:

- 당신 앞에서 내가 사람들을 교육합니다.
- 내가 당신과 함께 사람들을 교육합니다.
- 내 앞에서 당신이 사람들을 교육합니다.
- 당신의 신규 사업자 앞에서 당신이 사람들을 교육합니다.
- 당신의 신규 사업자와 함께 사람들을 교육합니다.
- 당신의 신규 사업자가 당신 앞에서 사람들을 교육합니다.
- 위 내용 반복

팀원들의 설명 기법을 훈련시키는 가장 좋은 방법은 여러 차례 함께 가르쳐보는 것입니다. 몇 번의 경험을 하고 나면 팀원들도 당신과 같은 전문가가 될 수 있다는 자신감을 얻게 될 것입니다.



신규 사업자의 신규등록 지원

신규 사업자가 처음으로 비즈니스 파트너를 모집할 때, 업라인으로서 현장에 참여해서 신뢰성을 높이세요. (훈련 페이지 11 참조) 당신이야말로 도테라가 제시하는 가능성의 산증인입니다. 논의에 힘과 확신을 심어주세요.

이를 통해 두 가지를 얻을 수 있습니다.

1. 당신은 강력한 제3자 증인이 될 수 있습니다.
2. 성공적인 비즈니스 프레젠테이션의 모델이 될 수 있습니다.



비즈니스 개요(20~30분)



목적 :

- 1 사람들을 모으고, 그들이 원하는 것을 듣고, 도테라 비즈니스 기회를 소개하세요.
- 2 참석자들이 원하는 것에 초점을 맞추세요. 도테라 비즈니스 기회가 그들에게 어떻게 도움이 될 수 있는지 파악하고 공유하세요.
선택: 영상이나 함께 참석한 팀원/리더의 체험담이 함께하는 면 훌륭한 클래스 프레젠테이션으로 발전할 수 있습니다.

- 2-5분 : 친해지기/당신의 스토리 이야기 하기(1-2분)
- 2-5분 : 참석자들의 이야기 듣기 (버킷 vs 파이프라인 2페이지)
- 2-5분 : 왜 도테라인가(페이지 3)
- 2분 : 이 일을 하기 위해서는 무엇이 필요한가(페이지 4~5)
- 2분 : 보상 플랜(페이지 6-7)
- 4-5분 : 계획과 선택(페이지 8-9)
- 5분 : 다음 단계(페이지 10-11)
- 질의응답 : 더 궁금한 점이 있나요?

결정의 4단계 : 사람들을 움직이게 하는 기술

1 파이프라인 구축



질문을 통해 상대방을 파악하라:

- 지금 어떤 상태에 놓여 있나요?
- 어떤 삶을 꿈꾸시나요?
- 꿈을 실현시키기 위해 무엇이 필요한가요?
- 그 꿈에 대해 얼마나 진지하게 생각하고 계신가요?

첫 번째 단계는 상대방이 가진 건강, 재정, 목적, 관계, 삶을 바꾸기 위해 필요한 역량과 관련된 문제들을 파악하는 것입니다.

2 도테라와의 만남



이야기를 통한 메시지 전달:

- 당신의 스토리를 얘기해주세요.
- 나는 어떤 사람이었는가?
- 나는 어떤 처지에 있었는가?
- 어떤 문제를 겪고 있었는가?
- 도테라를 통해 그 문제를 어떻게 해결했는가?
- 앞으로는 무엇을 할 것인가?
- 도테라와 함께하기로 결정한 주된 이유에 대해 말해주세요.

당신의 스토리를 현실적으로 간결하게 전달하세요.(2분)

3 참여 약속



가능성 제시

- 보상 계획을 소개하세요
- 방식을 선택하세요: 제품 구매, 추가소득 또는 전업

보상 플랜에 대해서는 짧게 언급하세요. 수입에 대해 얘기한 후 상대방이 원하는 방식을 선택하게 하세요.

4 시작하기



첫 3단계를 소개하세요.

- 첫 3단계를 소개하세요.
- 다음 단계를 위한 약속 잡으세요.

Train 가이드의 팀원 런칭 일정(페이지 18-19)을 참고하세요.

주: 신규 사업자 후보가 참여를 약속하기 전에 더 많은 정보를 알고 싶어하면 도테라 제품, 보상, 미션, 문화에 대한 영상과 같은 각종 자료를 제공하세요.



다음 단계: 당신의 사업자를 양성하세요

항상 다음 단계를 소개하세요. 신규 빌더가 쇼어 가이드를 사용해서 자신의 첫 프레젠테이션을 하고 나면 런칭 검토를 할 때입니다. 당신의 업라인과 함께 매월 런칭 검토를 하는 것도 고려해보세요. 최적의 성과를 내기 위해 두 가지 방법을 모두 사용하는 것도 좋은 방법입니다. 신규 빌더에게 가장 중요한 첫 주 동안 자주 만남을 가지고 교류하세요.

Tip

상대방을 일일이 찾아다니는 것은 하나의 수단이지 그 자체가 목적은 아닙니다.

Cultivate Duplication

복제의 문화를 조성하세요.

삶을 바꾸고 수입을 창출하세요.

성공적인 도테라 비즈니스를 일구고 소득을 창출하는 파이프라인을 만들기 위해서는 복제의 문화를 조성해야 합니다. 큰 성공을 거둔 도테라 리더들을 분석해 보면, 매번 공통점들을 발견할 수 있습니다. 이 공통점, 즉 PIPES 활동은 성공을 위한 핵심 원칙입니다. 이런 핵심 원칙을 어떻게 수행하느냐는 당신의 스타일에 따라 다를 수 있습니다. 사람들은 먼저 당신에게 이끌립니다! 진정한 성공은 오직 확대 재생산을 통해서만 가능합니다.

성공한 팀원:

- 삶을 바꾸기 위한 파이프라인 활동(PIPES)에 적극적으로 참여합니다. 가치가 있는 곳에 돈이 모입니다. 다른 사람을 도울 수 있는 기회를 모색하세요.
- 성공에 참여하세요. 성공한 팀원들은 좋아서 하는 일을 통해 돈을 버는 사람들입니다.

“ 이 비즈니스는 단순한 숫자 싸움입니다. 당신이 받을 보상은 당신이 행한 바와 같은 삶의 숫자에 달려 있습니다! ”
로라 제이콥스

제품 구입비용 획득



제품을 공유하는 간단한 노력만으로 무료 제품을 얻을 수 있습니다.
(매월 몇 백 달러 내외)*

엘리트 & 프리미어 

추가 수입원



적극적으로 비즈니스 활동에 나서면 상당한 부수입을 얻을 수 있습니다.
(매월 2천 달러 내외)*

실버 & 골드 

주 수입



리더가 되어 활동을 하면 주 수입원을 얻고 라이프스타일을 바꿀 수 있습니다.
(매월 수천 달러 이상)*

플래티늄 이상 

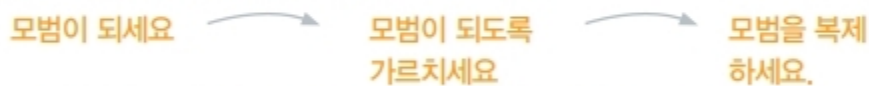
도테라 실버 직급을 달성한 당신은 이제 충분한 추가 수입을 얻고, 파트 타임 일들을 전전하던 시절과 작별할 수 있는 수입을 얻을 수 있는 단계에 접어들었습니다. 이제 도테라 비즈니스가 당신의 주요 수입원이 될 수 있다는 희망과 자신감이 생기기 시작합니다. 이제 도테라 보상플랜을 활용하여 재정적 자유를 얻기 위한 당신의 노력에 가속도를 붙여 보세요.

보상 플랜을 활용하세요.

도테라 보상 플랜은 당신이 리더를 육성하면 그에 따른 보상을 제공합니다. 이와 같은 체계적인 보상 플랜을 통해 안정적이고 넉넉한 소득을 창출할 수 있으며, 장기적으로 아주 큰 보상을 받을 수 있습니다. 반면 사업 초반부에 집중된 보상 플랜 방식은 처음에는 상당한 수입을 올릴 수 있지만 그 효과가 빠르게 사라집니다.

이제 직급을 높이고 파워 오브 쓰리 보너스를 사용해서 보충적인 수입을 더욱 늘릴 때입니다.

- 보상 플랜을 보다 꼼꼼하게 숙지하세요. 보너스를 받기 위한 요건을 자세히 살펴보세요.
- 수입을 창출할 수 있는 기회를 놓치지 마세요. 신규 사업자들도 보너스를 받을 수 있도록 지원하세요. 복제의 힘을 믿으세요.
- 도테라 임파워드 석세스 시스템과 훈련법을 사용하세요.



* 본 자료에 포함된 수치는 글로벌 기준 2016년 연간 평균치입니다. 일반적인 결과로 해석할 수 없으며, 평균 수익은 그보다 적을 수 있습니다. 도테라 홈페이지(doterra.com > Our Advocates > Flyers)에서 '기회 및 수익 공시자료' 최신 버전을 확인할 수 있습니다.

Committed and Capable Builders

헌신적이고 능력 있는 팀원

Launch 가이드에서 당신의 조직의 최전선을 담당할 능력있고 헌신적인 팀원들을 선택하는 원칙에 대해 소개한 바 있습니다. 사업자가 스스로 자신의 신규 사업자를 등록시키면 능력이 있는 팀원으로 인정할 수 있고, Build 가이드의 첫 3단계를 완수하면 헌신적인 리더로 인정할 수 있습니다. 팀원이 둘 중 한가지에만 해당된다면 2, 3 순위에 배치하는 것이 좋습니다. 물론 이것은 가장 이상적인 경우이고 현실은 다를 수 있습니다.

지금쯤이면 당신이 실버 직급 자격을 갖추는데 도움을 준 사람들에게 대해 보다 잘 알게 되었을 겁니다. 골드 직급이 되기 위해서는 프리미어 직급, 그리고 그 이상으로 올라가기 위해 노력하는 (서로 다른 리그에 속한) 3명의 추천권이 필요합니다. 이 3명은 그 동안 당신에게 도움을 줬던 팀원 일수도 있고 아닐 수도 있지만, 그건 상관 없습니다.

기대 설정

발전을 촉진하면서 건전한 관계를 유지할 수 있는 현실적인 기대를 설정하세요. 업라인 멘토로서 한 발 앞서 생각하고, 향후 발생할 수 있는 갈등을 줄일 수 있는 방안을 모색하세요.

아래 사실을 공유하세요:

- 당신은 혼자가 아닙니다! 당신의 업라인과 회사가 훈련과 도구를 제공합니다.
- 성장이 열쇠입니다. 스스로 성장하면 소득도 늘어납니다.
- 높이 올라갈수록 문제도 많아집니다. 당신의 팀이 성장할수록 내부 갈등도 자연스럽게 늘어날 수 밖에 없다는 것을 받아들여야 합니다. 도전, 좌절, 의심, 거절의 상황에서도 굳건한 태도를 유지해야 합니다.

기대 관리

기대와 현실이 어긋났을 때 좌절이 찾아옵니다.

- 더 이상 현실성이 없어진 기대를 재조정하세요.
- 향후 발생할 수 있는 불필요한 갈등을 줄일 수 있는 방법을 모색하세요.
- 의사소통 방식을 개선하고 책임 관계를 명확히 하세요.

잃어버린 헌신 되찾기

팀원의 헌신이 부족하다고 느껴지면 조심스럽게 해당 사업자가 처음 가졌던 생각을 되돌아보세요.

- 적극적인 사업자가 되고 싶어 했던가? 아니면 클래스만 열고자 했던가?
- 팀원이 헌신적인지 아닌지 확인하지 않고 그 밑에 사람들을 배치한 것은 아닌가?

당신이 기대하는 모습이 아니라 그 사람의 실제 모습을 직시하세요. 신뢰를 무너뜨릴 수 있는 가장 빠른 방법 중 하나는 상대방이 진정한 헌신을 할 의지가 있는지 확인하지 않고 부담을 주는 것입니다.

“ 헌신은 우리 앞에 놓인 장애물을 극복하는 가장 강한 힘입니다. 몇 번이나 쓰러져도 다시 일어나서 계속 달릴 수 있게 해주는 힘이 바로 헌신입니다. ”

데이비드 맥넬리

팀원 체크 리스트:

엘리트 직급이 될 때쯤이면, 계속해서 성장하기 위해 성공하기 위한 습관과 기술을 익히고 활용해야 합니다. 각 팀원들이 얼마나 헌신적으로 그런 노력을 하는지, 목표 달성에 얼마나 자신감을 가지고 있는지 평가하세요. 각 팀원들이 행동에 나서서 비즈니스를 번창시키고 비전을 실현할 수 있도록 항상 배워 나가는 문화를 조성하세요.

헌신

- 제품 사용
- 성공 스케줄 준수
- 스케줄 설명
- 비즈니스 오버뷰에 손님 초대
- 멘토링 및 훈련 참여
- 이벤트 참여 및 홍보

역량

- 자격을 갖춘 후보를 프레젠테이션에 초대
- 내추럴 솔루션 프레젠테이션을 성공적으로 교육
- 초대손님 중 적어도 50%를 등록시킴
- 모든 등록자를 상대로 라이프스타일 오버뷰를 실시함
- 신규 멤버를 LRP에 등록시킴
- 런칭 오버뷰를 통해 사업자들을 발굴함

Launch Builders, Train Trainers

사업자를 발굴하고, 트레이너를 양성시키세요.

비전을 전파하고, 복제를 장려하세요.

성공을 위한 가장 큰 비결 중 한 가지는 팀원들이 핵심 행동 단계를 수행하도록 하는 것입니다. 팀원들을 대상으로 비전을 전파하고 핵심 행동 단계를 효과적으로 수행할 수 있도록 훈련시키는 것은 당신의 성공과 직결됩니다. 팀원이 각자의 파이프라인에 몇 명을 두고 있는지, 그 사람들을 얼마나 잘 지원하는지에 따라 성공의 크기가 결정됩니다. 훈련과 멘토링은 그런 지원 활동의 수준을 높이는데 초점을 맞춰야 합니다.

개발 단계

팀원들이 헌신적이고, 능력 있는 독립적인 리더가 될 수 있도록 하기 위한 최선의 지원 방식을 고민하세요. 발전의 단계마다 어떤 방식으로 팀원들을 지원하고 역량을 키워줄 수 있을지 모색해야 합니다. 당신의 모든 리더들이 한꺼번에 "성장"하지는 않을 것입니다. 각 팀원들의 현재 발전 단계를 파악하고 그에 맞춰 해당 단계에서 필요로 하는 지원을 제공하세요. 팀원들과 함께 팀원 체크리스트(13페이지)를 작성해보세요. 팀원들이 거둔 성과에 대해 함께 기뻐하고, 더 발전하기 위해 필요한 점을 알려주세요.

1 현재 위치를 파악하세요.

- 직급에 맞는 훈련을 지속적으로 실시하세요.
- 리더들의 현재 어느 단계에 와 있는지 파악하세요.

	신뢰 대상	특징
프리지덴셜 다이아몬드	당신의 유산	현명하고, 경험이 풍부하고, 넓은 시야를 가지고 있음
블루 다이아몬드	당신의 영향력 당신의 동기	경험이 많은 팀 리더. 능숙하게 팀을 만들고 이끌어 감
플래티늄 골드	당신의 팀 당신의 동기	자신의 팀을 구축하고 독립을 추구할 준비가 됨 자신감이 있지만 스스로 일어서기 위해 지원이 필요함
실버	자기 자신	지식과 자신감이 쌓여 가지만 아직 독립할 준비는 부족함
프리미어	회사/기회	자신감이 붙어 가지만 아직 손을 잡고 이끌어줘야 함
엘리트 이그제큐티브		아직 모든 것이 특별해 보임, 열정을 가지고 공유 활동을 함

직급에 맞는 훈련

2 팀원이 현재 필요로 하는 지원을 제공하세요

- 팀원들의 목표, 장점, 헌신, 역량을 파악하세요.
- 적절한 직급 가이드를 활용하세요.

리더는 팀원과 트레이너들에게 성공하는 방법을 훈련시켜야 합니다. 1:1 멘토링, 단체 멘토링, 공식적인 훈련 과정이건 상관 없이 직급에 맞는 훈련을 해야 합니다. 당신의 신규 사업자가 필요로 하는 훈련은 엘리트 사업자와는 다릅니다. 성과를 내기 위해서는 반드시 밟아야 할 단계가 있으며 원칙을 시행하는 방법은 한 가지가 아닙니다. 당신이 가르치는 내용이 복제될 수 있도록 하세요. 팀원들로부터 "할 수 있어요"라는 반응이 나오고 실제 성과가 달성된다는 것은 당신의 가르침이 효과적이었다는 것을 의미합니다.

신규 사업자들을 정기적으로 (매월) 훈련시키세요 (예, 런칭 캠프). Share 가이드를 완료하고 클래스 또는 1:1 만남을 몇 번 해본 신규 사업자들이 이 최적의 훈련 대상입니다.

팀원들을 헌신의 길로 이끄세요

	리더	신규사업자를 발굴할 수 있는 트레이너들을 리드할 수 있다. 성공의 방식을 복제하고 트레이너들을 지원할 수 있다.	리더로써 런칭 캠프를 시행한다.
	트레이너	'어떻게 비즈니스를 시작하는지'를 가르칠 수 있다. 성공의 레시피를 확대 재생산하고 팀원을 양성시키고 지원할 수 있다.	트레이너 훈련 이벤트에 참석하고 당신의 업라인이 시행하는 런칭 캠프를 지원한다.
	신규사업자	어떻게 비즈니스를 시작하는지 알고있다.	런칭 캠프에 참석한다.

3 어떻게 해야 하는지 보여주세요

- PIPES 활동을 훈련시키세요
- 훈련에 적극적으로 참여시키세요
- 지속적으로 멘토링을 하세요

당신의 팀원들이 헌신과 역량을 가지고 핵심 PIPES 활동에 참여하면, 각자가 얼마나 성과를 내고 있는지 평가해야 합니다. 성공의 후행 지표(예, 직급, 보유량, 판매량, 수입)에만 관심이 쏠리는 경우가 많지만, 선행 지표(PIPES 활동 참가, 성공 체크인 보고)를 측정하는 것이야말로 진정한 평가의 척도입니다.

준비		초대	전달	등록	지원
당신		당신의 후보			당신의 팀 + 집단
제품	소비자 • 제품 사용 및 체험담 공유 • 에센셜 오일 교육		• 공유하고 • 초대하고 • 상기시키고 • 설명하고 • 등록하기		고객 문화 • 라이프 스타일 오버뷰 • 지속적인 교육 • 사업기회 맛보기 • 공유를 위한 초대 • 비즈니스를 위한 초대
비즈니스	팀원 • 명단 • 계획 • 활동 관리 • 기술 습득 • 멘토링 받기		• 공유하고 • 초대하고 • 상기시키고 • 설명하고 • 등록하기		비즈니스 문화 • 신규 사업자 발굴 • 신규사업자 교육 • 팀원 멘토링 • 이벤트 홍보 • 성공에 대한 확신
		자기 개발			

Elevate Your Leadership

당신의 리더십을 끌어올리세요.

함께하면 더 강해집니다.

당신과 당신의 팀원들이 가진 다양한 장점들이 시너지 효과를 일으키면 다재다능한 팀을 구축할 수 있습니다. 각자의 장점을 더욱더 키워서 팀원들이 발전해 나갈 수 있는 환경을 조성하세요. 이벤트, 팀 모임, 훈련을 진행할 때 팀원들이 적극적으로 참여하여 각자의 재능을 발휘할 수 있게 하세요.

왜 사람들이 따르는가



리더라면, 사람들이 왜 리더를 따르는가를 알아야 합니다. 존 맥스웰의 책 리더십의 절대적인 법칙 21가지(21 Irrefutable Laws of Leadership)에 따르면 85%의 리더들이 먼저 다른 리더를 따라갔기 때문에 결국 리더가 될 수 있었다고 답했다고 합니다.

모든 위대한 리더들은 위대한 팔로워였습니다.

1 신뢰

확실한 신뢰 관계를 쌓기 위해서는 정직, 성실, 존중이 필요합니다. 당신의 신뢰성은 그냥 얻어지는 것이 아닙니다. 먼저 모범을 보이고 약속을 지켜야 합니다. 강한 신뢰를 가진 팀 만이 성공적인 팀워크를 발휘할 수 있습니다.

2 열정

남들이 나를 따르게 하기 위해서는 관심, 우정, 공감, 사랑, 진정한 열정이 필요합니다. 사람들이 리더를 따르지 않는다면 높은 수준의 참여, 보상, 생산성, 수익을 달성할 수 없습니다.

3 안정성

안정, 강인함, 평온, 든든한 지원을 경험하면 팔로워들은 당신이 하는 말과 신념에 대한 확고한 신념을 가지게 됩니다. 최고의 리더는 가장 필요할 때, 가장 필요한 일을 해낼 것이라는 믿음을 주는 사람입니다.

4 희망

방향성, 신념, 자신감을 심어주면 팔로워들의 미래에 대한 믿음과 열망이 강해집니다. 당신이 성공에 대한 확고한 믿음을 가지고 있으면 팔로워들도 당신과 함께 하면 스스로 성공의 길로 갈 수 있다는 생각을 가지게 됩니다. 길을 잃거나, 사람들이 떠나갈 때 계속 나아갈 수 있는 가장 큰 원동력은 바로 희망입니다.

당신의 리더십 역량에 투자하세요

위대한 리더십은 자기 평가에서부터 시작됩니다. 다른 팀원들에게 요구하기 전에 먼저 자기 자신의 PEPS 활동을 점검해보세요. 누구나 먼저 리더를 따르면서 성공의 레시피를 보고 배운 후에야 다른 사람을 가르치고 다음 단계로 이끌어 갈 수 있습니다.

13페이지에 있는 표가 헌신적이고 능력 있는 팀원 체크리스트라면, 아래 표는 헌신적이고 능력 있는 리더 체크리스트입니다.

모델이 되세요.

- 나는 내추럴 솔루션 프레젠테이션을 효과적으로 교육하고 있다.
- 나는 적어도 초대 손님 중 50%를 등록시킨다.
- 나는 모든 신규를 상대로 라이프스타일 오버뷰를 실시한다.
- 나는 신규 멤버를 LRP에 등록시킨다.
- 나는 다른 사람이 성공적으로 클래스를 개최할 수 있도록 코치한다.

모델을 가르치세요.

- 나는 도테라 임파워드 석세스 프로그램을 사용해서 신규 사업자들을 양성한다.
- 나는 나의 팀원들을 훈련시킨다(핵심 훈련 직접 실시, 기회 제공)
- 나는 성공 체크인을 사용해서 팀원들을 효과적으로 멘토링한다.
- 나는 행사, 교육 기회, 자료를 홍보한다.
- 나는 성공과 발전을 인정하고 축하한다.

Maximize Your Mentoring

멘토링을 최대한 활용하세요.

당신의 팀원들을 믿으세요.

자격을 갖춘 레그를 대상으로 한 정기적인 멘토링에 참가하세요. 처음 몇 번은 당신의 기술이 발전하는 동안 당신의 업라인을 초대하세요. 도테라가 지원하는 임파워드 섹세스 책자, 지침, 영상을 활용하세요. 성공적인 멘토링은 다른 사람이 가진 재능을 이끌어내고 더욱 큰 성공으로 이끌 수 있게 해주는 강력한 힘을 발휘합니다! 당신의 팀원들이 신뢰할 수 있는 전략적인 파트너가 되주세요. 모든 것을 알고 있을 필요는 없습니다. 멘토로서 꼭 필요한 부분을 멘토링해주고 놀라운 변화를 불러 일으키세요.

멘토링 팁

- 정기적인 멘토링(보통 매주), 의사소통방식을 미리 결정하세요. 연락을 하기 전에 멘티에게 Success Check-in 미리 받으세요. (doterra.com) Empowered Success > Tools Library에서 다운 가능)
- 신뢰 관계 구축, 자신감을 가지고 헌신적으로 멘토링에 임하세요.
- 독려 및 장려, 상대방의 재능과 장점을 강조하세요. 의미 있는 방식으로 지원하세요.
- 기대를 설정하고 관리하세요. 기대 설정 참고
- 비전을 제시하고, 목표를 설정하고, 약속을 지킬 수 있는 계획을 만드세요.
- 핵심 행동 단계에 집중하고 어떻게 하면 효과적으로 시행할 수 있는지 모색하세요.
- 문제가 아닌 솔루션에 집중하세요. 팀원들이 솔루션에 집중할 수 있도록 하세요. 솔루션을 말해 주지 말고 스스로 이끌어내도록 하세요. 협력이 중요합니다!
- 기술을 향상시키고 부정적인 생각을 극복할 수 있도록 자기 개발을 강조하세요.



“멘토링 이전에 할 해야 할 것 알고 할 수 있다고 느낄 때 성공적인 멘토링을 마쳤다고 할 수 있다.”

멜리나 해리슨

성공 체크인 활용법

현재 잘 되고 있는 점은 무엇인가요?

성공을 축하하고, 지원이 필요한 부분을 파악하세요. 과거의 성공 패턴을 분석해서 계속해야 할 부분과 극복해야 할 부분을 파악할 수 있도록 도와주세요. 날 카로운 질문이 가장 좋은 솔루션을 이끌어냅니다.

당신은 무엇을 필요로 하고 무엇을 하고자 하나요?

상대방이 어떤 상황에 있는지, 어떤 목표를 가지고 있는지 파악하세요. 합리적인 목표를 세우도록 하고, 큰 변화를 불러 올 수 있는 몇 가지 일에 집중하도록 하세요.

당신의 활동은 얼마나 성공적/헌신적입니까?

PIPES 활동을 평가하세요. 평가 결과가 곧 활동에 대한 자연스러운 피드백입니다. 문제점(성고가 부족한 부분)을 파악하세요. 가장 중요한 부분(예, 초대 또는 등록 기술 집중 연마)을 집중적으로 멘토링하세요.

어떻게 하면 목표를 달성할 수 있을까요?

PIPES 활동 평가와 목표 설정을 바탕으로 다음 핵심 행동 단계를 진행하세요. 상대방이 언제 어떻게 당신의 지원을 필요로 하는지 파악하도록 도와주세요. 신규 사업자의 처음 몇 차례 프레젠테이션과 라이프스타일 오버뷰에 참석해서 신규 사업자를 지원하세요.

“사람들이 자신이 가진 가치와 잠재력을 명확하게 볼 수 있도록 드러내주는 것이 중요합니다.”

스테판 코비

Success Check-in

Complete and send to your mentor weekly.
Download and print at doterra.com > Empowered Success > Tools Library

1 CELEBRATE & EVALUATE Focusing on my wins and victories brings more of the same.
What's working in my business? _____ What do I want to be working better? _____

2 ACCOUNTABILITY & GOALS I am my first enrollment every day. I continually renew my commitment.
Where am I? _____ (Start) and average monthly income _____
Where do I want to be? _____
Short term? _____ (book, bonus, income, etc.) by _____ (Start)
Long term? _____ (book, bonus, income, etc.) by _____ (Start)

P	I	P	E	S
Items Added to List	Sampled, linked to Client	Attended Class / One-on-One	Enrolled M/W/C	Enrolled in LPM
□ □	□ □	□ □	□ □	□ □
(Start) (Start)	(Start) (Start)	(Start) (Start)	(Start) (Start)	(Start) (Start)

Circle where in your PIPES activities there is breakdown or success. Focus next week's actions on increasing the flow in that area.

3 VITAL ACTION STEPS

What needs to happen?	MY PART What do I need to do?	ON LIST (Y/N/D/S)	LIFE/IVE SUPPORT What support do I feel I need?
		□	
		□	
		□	

My success is up to me. I determine the actions I take. I seek and gain the necessary training to increase my results. I continually break through limiting beliefs, build my character, and expand my influence. I am committed to reaching my goals.

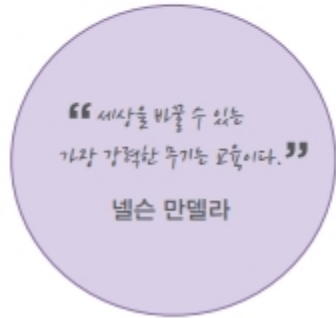
Develop Loyal Customers

충성 고객 확보

지속적인 교육을 통한 집단 형성

지속적인 교육 활동을 통해 고객을 지원함으로써 새로운 한계에 도전하세요. 도테라 제품이 일상 생활의 한 부분으로 자리 잡을 수 있는 다양한 방식에 대해 알려주세요.

도테라 또는 관련 분야 전문가들이 제공하는 뛰어난 교육 기법을 활용하세요. 인지도를 높이고 교류를 활성화 하기 위해 정기적으로 새로 출시되었거나 인기가 많은 옵션을 공유하고, 홍보하세요.



왜 지속적인 교육이 중요한가?

- 제품에 대한 신뢰를 구축합니다
- 삶을 바꿉니다
- 지속적인 LRP 주문을 장려합니다
- 도테라 제품 사용 및 비즈니스 참여를 독려합니다
- 당신의 팀을 성장시킵니다



모두를 초대하세요

- 신규 고객
- (활동적, 비활동적) 기존 고객
- 제품에 대한 지식을 더 얻고 싶어하는 팀원
- 아직 등록하지 않은 잠재 고객
- 교육을 받고 싶어하는 비회원

팀 내부를 찾아보세요

- 지원을 받지 못하고 있는 고객이나 팀원이 있는지 찾아보세요
- 기회가 있을 때마다 업라인 리더에게 그 사실을 알려주세요
- 지원 가능한 업라인을 찾을 수 없을 경우, 당신의 개인 고객 및 팀원을 대상으로 한 활동 리스트에 그들을 포함시키세요

당신만의 교육(예, 직접 대면, 페이스북 이벤트 등)을 만들고 다른 사람들도 그렇게 하도록 장려하세요. 정기적인 교육 기회를 제공하면 고객과 팀원들의 제품에 대한 믿음이 쌓입니다. 교육을 통해 소속감을 가지게 되고 서로 제품 사용법을 공유할 수 있는 기회를 제공할 수도 있습니다.

Live 가이드를 활용해서 교육 주제를 선정하세요. 교육을 통해 참석자들이 경험, 팁, 레시피를 서로 공유할 수도 있습니다. 전문가가 없어도 괜찮습니다! 도테라가 지향하는 웰빙 라이프 스타일에 기반하여 다음과 같은 주제들을 소개하세요.

- LLV와 함께 하는 건강한 생활 습관
- 활력 및 에너지 강화
- 피부 디톡스, 모발, 바디 케어
- 에센셜 오일을 이용한 요리법
- 숙면
- 친환경 세제
- 어린이 건강
- 이모셔널 아로마테라피
- 전천후 사용
- 운동과 체중 관리
- 28일 디톡스 프로그램
- 신체 기관 집중 관리



고객 유지율 높이세요.

지속적이고 실용적인 교육을 통해 당신의 조직의 고객 유지율을 높일 수 있습니다. 마이 도테라 오피스의 '컨설턴트 서비스 > 계보 > 요약계보' 항목에서 당신의 팀의 고객 유지율을 검색할 수 있습니다. 검색하고자 하는 팀의 리더(당신 또는 당신의 레그 중 한명)의 회원 번호를 입력하세요. 그리고 원하는 레벨을 설정하세요. 고객 유지율을 자주 살펴 보세요. 변화 패턴을 주시하고 고객 유지율을 높이기 위한 전략을 세우세요. 가치가 있는 곳에 돈이 모입니다. 다른 사람을 도울 수 있는 기회를 모색하세요.

Create Momentum with Events

이벤트를 통해 활력을 불어 넣으세요.

함께 모여서 함께 성장하세요.

함께 협력해서 전략적으로 행동하세요. 당신의 업라인과 협력해서 교육과 훈련 기회를 제공하는 이벤트를 조직하고 홍보하세요. 참석자들이 성장, 고객 만족, 다른 사람의 삶을 발전시키는 방법에 대해 자유롭게 열정적으로 소통할 수 있는 장을 마련하세요. 이벤트 참석이 왜 중요한지 강조하세요. 궁극적인 목표는 신규 사업자, 기존 팀원, 잠재 고객에게 영감을 불어 넣는 것입니다.

- 1 홍보** 팀원/리더 모임에서 이벤트를 홍보하세요. 당신이 등록시키고 유지하고 있는 팀원들에게 교육 기회를 제공해야 할 책임은 당신에게 있습니다. 팀 또는 고객 SNS에 클래스와 월간 교육에 대한 포스팅을 올리세요. 대형 이벤트는 적어도 6개월 전부터 홍보를 시작하세요.
- 2 준비** 과정에 리더들을 참여시키세요. 팀의 차세대 리더들이 리더 역할을 하고 돈보일 수 있는 기회를 제공하세요. 모든 일을 직접 하려고 하지 마세요. 다른 사람들도 자기 역할을 발휘할 수 있는 기회를 제공하고 환경을 조성하세요.
- 3 팀원** 전체가 이벤트에 참여하도록 독려하세요. 팀원들은 도테라의 회사뿐만 아니라 개별 팀에 대한 소속감을 느끼길 원합니다. 소속감과 유대감을 높이는 것이 팀의 성장과 성공으로 나아가는 지름길입니다.

사람들은 이벤트 참여를 통해 비즈니스 참여를 결정하기도 합니다

이벤트 홍보와 참여는 당신 자신과 도테라 리더십의 발전에 중요한 역할을 합니다. 이벤트를 통해 다른 성공 사례를 배우고, 열정을 불태우고, 비즈니스를 성장시킬 수 있습니다. 이벤트 참여는 도테라의 문화입니다. 이벤트를 통해 리더가 탄생하고 파트너십이 구축됩니다.

- 팀 이벤트:**
(업라인과 협력)
- 주간 팀 교육
 - 월간 교육
 - 런칭 캠프
 - 기타
 - 분기별 이벤트

- 도테라 이벤트:**
- 연간 컨벤션
 - 연간 리더십 미팅
 - 엘리트 트레이닝
 - EOE 클래스
 - 연간 파워 인센티브 트립
 - 다이아몬드 클럽



컨벤션: 연중 가장 중요한 행사를 통해 도테라 문화를 경험하세요. 참석자들은 비즈니스 성장을 위한 영감을 얻고, 동기를 부여 받고, 변화된 모습을 이벤트 장을 나섭니다.



중층적으로 진행되는 이벤트

- 도테라의 사명에 대한 신뢰를 구축합니다.
- 열정을 불러 일으키고 역량을 개발합니다.
- 모범 사례를 배울 수 있습니다.

이벤트를 최대한 활용하세요.

- **인센티브와 인증** - 항공권, 숙박권, 티켓, 기타 경품을 걸고 컨테스트를 진행하거나 도전 과제를 제시하세요. 성공한 사람들은 VIP로 대우해서 격려하고 사람들 앞에서 인정을 받을 수 있는 기회를 주세요.
- **반복** - 정기적인 팀 의사소통 시에 지속적으로 이벤트를 홍보하세요.
- **이벤트 지원** - 참석자들의 숙소, 운송 수단, 참석 전 숙지 사항들을 자세하게 알려주고 필요한 지원을 제공하세요.
- **팀의 자부심** - 상징물, 모임, 사진 촬영 등을 통해서 팀원 사이의 유대감을 높이세요.
- **이벤트 전, 중, 후** - 컨벤션 같은 대규모 이벤트 중에 열리는 팀 이벤트(예, 팀 파티 또는 점심 식사)는 참석자들의 소속감을 높이고 팀워크를 다질 수 있는 좋은 기회입니다.

A *leader* is one who
holds the space for the
brilliance of others.

-Marianne Williamson

Learn More:



Next Step:



Thank you to all Wellness Advocate leaders and others who have collaborated on and contributed to the making of Empowered Success.

dōTERRA

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

www.doterra.co.kr