



dōTERRA

Multiply

to Platinum & Diamond

Multiply Greatness

위대함의 확장

다이아몬드 직급에 도전하게 된 것을 축하드립니다! 이제 목표에 대한 믿음을 굳건히 하세요. 그리고 겸손하게 사업을 나누고 품성하게 확장시키는 데에 함께하자고 초대하세요.



+ Action 행동

다이아몬드 직급을 달성하는 방법:

- 힘있게 리드하세요
- 전략을 세우세요
- 사업자를 초대하며 등록시키세요
- 고객을 도우세요
- 팀을 하나 되게 하고 격려하세요

= Results 결과

달성된 목표:

- 삶의 변화
- 새로운 단계의 믿음
- 리더 양성
- 추가 소득 확장

P

I

P

준비

- 성공을 준비하세요 (4P)
- 성공을 증폭시키세요 (5P)
- 다이아몬드 플래너 (6P)
- 성공을 위한 전략을 세우세요 (8P)
- 행동력과 모멘텀을 확대하세요 (9P)

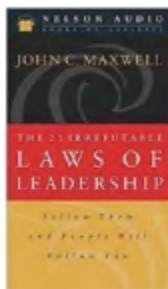
초대

- 예비 사업자를 초대하세요 (10P)

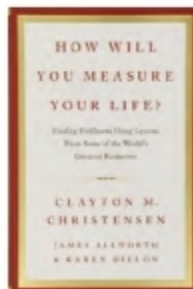
전달

- 힘있게 전달하세요 (11P)

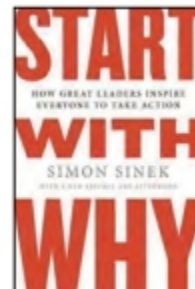
자기 개발을 위한 추천서



리더십 불변의 법칙
- 존 맥스웰



How will you measure your life?
- 클레이튼 크리스텐슨



나는 왜 이 일을 하는가?
- 사이먼 사이넵

성공을 위한 다음 단계



E

회원 등록

- 회원등록에 박차를 가하세요 (12P)
- 효율적인 인센티브 (13P)

S

지원

- 목표 재발견 (14P)
- 효과적인 멘토링 (15P)
- 팀의 하나됨 (16P)
- 개별적인 지원 (18P)
- 부의 축적 (19p)

활력있는 행동 단계

1. 목표의 확장
2. 리더들의 강점 활성화
3. 전략 수립
4. 초대, 전달, 등록 3박자의 확대
5. 멘토와 성공요소
6. 통합과 축하

*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 '기획 및 수익 공시자료' 최신 버전을 확인할 수 있습니다.

Fuel Your Success

성공을 준비하세요

다이아몬드 직급을 위해 일어설 준비가 되셨습니까? 성공을 위한 여정에 마음을 열고 당신 자신과 팀이 더욱 풍요로워 질 것을 확신하세요. 여러분이 필요로 하는 모든 것을 실제로 만들 수 있습니다.

목표를 확대하세요

당신의 목표는 당신으로 하여금 더 큰 꿈을 가지게 하고, 다른 사람에게 세상을 변화시킬 수 있는 이 계획에 참여하도록 격려할 수 있습니다. 당신의 목표를 나눌수록 두려움을 극복하고 목표를 달성할 수 있는 힘을 갖게 될 것입니다.



당신의 목표를 확대할 다음의 질문에 답해보세요. 당신의 비전 메모로 돌아가 더욱 의미있는 아이디어들을 추가하세요. 이미 다이아몬드 직급을 달성했다고 생각하고 행동하세요.

- 왜 도테라 사업을 하는가?
- 도테라가 당신의 삶을 어떻게 변화시켰는가?
- 도테라에서 목표를 달성했을 때 당신의 삶은 어떻게 달라질 것인가?
- 도테라에서 목표를 달성하기 위해 무엇을 할 각오가 되어 있는가?
- 도테라와 함께 만들 당신의 더 큰 비전은 무엇인가?

관계를 강화하세요

당신의 협력 체계

당신의 가족

당신 자신

가장 중요한 관계는 자기 자신과의 관계입니다. 다이아몬드 직급을 준비하면서 자신을 신체적, 정신적, 감성적으로 훈련시킬 시간을 가지세요. 그 과정에서 만족감을 얻으세요. 어디를 가든지 유지할 수 있는 아침과 저녁의 행동의식을 만드세요.

두번째로 중요한 관계는 가족과의 관계입니다. 배우자, 아이들과 함께 하는 행복하고 소중한 시간을 당신의 우선순위에 두세요. 제일 사랑하는 사람들을 당신의 목표에 포함시켜 사람들을 통합하세요. 가족과의 약속을 소중히 지키고, 자주 감사의 말을 하세요.

결과로 이어지는 행동들에 집중할 수 있도록 **협력체계를 활용하세요:**

- 친구 - 신뢰할 수 있고, 가까운 친구들은 당신이 힘들 때 위로가 됩니다.
- 부모님과 형제자매 - 당신의 감정과 과거 성취들을 상기시켜 줍니다.
- 업라인 멘토 - 책임감을 가지고 어려움을 극복할 수 있게 도와줍니다.
- 업라인 리더 - 업라인에 의해 이미 제공된 교육과 자료들을 확고하게 도와줍니다.
- 영감있는 목소리 - 당신에게 힘이 되는 감사나 작가를 찾으세요.
- 경계선 - 명확한 근무 시간과 가족을 위한 시간을 정하세요.
- 집안일 보조 - 집 청소, 세탁, 심부름, 음식 준비 등에 함께 하세요.
- 업무 지원 - 가족이나 필요한 사람을 업무적 필요를 위해 고용하세요.
- 도테라 오일을 판매하거나 사업을 위해 멘토링하는 것을 고려하세요.
- 시간에 구애받지 않는 설거지나 아이돌보기를 찾아보세요.

“다른 사람들의 삶에 영향을 줄 수 있도록 목표를 확대하세요. 그들이 “감사합니다. 당신은 내 삶을 완전히 변화시켰습니다.” 라고 말하는 것을 상상해보세요.”

브라이언 호비



목표를 확대하세요
믿음을 키우세요
영향력을 증가하세요

Be a Multiplier of Greatness

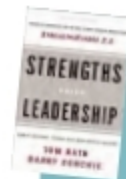
당신의 강점을 극대화 시키세요

변화를 추구하는 사람들과 팀을 구성하면 세상을 바꿀 수 있습니다. 당신과 리더들의 강점을 활성화시켜 새로운 수준의 참여와 성장을 이룰 수 있습니다.

진정한 리더십

진정한 내가 될 수 있는 자유는 자기 자신에게 줄 수 있는 가장 큰 선물입니다. 나는 지금 진실한 내 자신으로 행동하고 있는가?를 질문해 보세요. 당신은 지금 삶을 즐기고, 행복을 느끼며, 남을 섬기면서 궁극적으로 당신의 꿈을 이루기 위해 여기에 있습니다!

- 당신의 목표를 확대해 많은 사람들에게 영향을 끼치세요.
- 도와주기 보다는 능력을 발휘할 수 있게 하고, 리더로서의 자신감을 얻으세요.
- 자신의 천재성을 일깨우고 제한된 신념들을 돌파하세요.
- 일어나 빛을 발하세요.



73%

당신이 리더들의 강점에 집중할 때 73%참여도를 만들 수 있고, 그렇지 않을 때는 9%만 참여하게 됩니다.

먼저 자신이 이것들을 실천한 후 리더들도 참여하여 영감받을 수 있도록 도와주세요.

당신의 리더들도 함께 성장의 모멘텀을 형성하게 하세요.

가장 뿌듯한 사업 성과 세가지를 나열하세요.

당신의 장점이 어떻게 이러한 성과에 기여했나요?

위에 나열한 당신의 성공을 바탕으로 당신의 강점을 어떻게 최대로 활용하여 다음달 사업 목표를 달성할 것입니까?

“시장에서의 나의 가치는 행위에 의해서 결정되기에 나의 가치를 배가하기 위해 나는 나의 행위를 배가할 것이다.”
옥 만디노, 세계 최고의 세일즈맨

준비하라 그리고 우선순위를 정하라.

“당신의 천재성”은 당신에게만 맞는 행동들의 집합체이다. 이것이 당신의 특별한 재능과 강점들을 이끌어 낸다. - 가이 핸드릭스의 “The Big Leap”



얼마나 효율적으로 시간을 보내고 있는지 평가한 후에 당신 자신이 원하는 경제적 자유로움과 생활방식의 계획을 세우세요.

- 1 최고 가치의 업무 목록을 작성하세요. 이러한 업무들은 당신의 “천재성”에 포함되어 있고 경제적인 이익에 관계없이 당신이 하고 싶어 할 것입니다. 또한 이것들은 당신이 꿈꾸는 생활방식 안에서 더욱 하고 싶은 업무 일 것입니다.
- 2 당신에게 제일 경제적인 도움이 되는 업무 목록을 작성하세요. 이러한 업무는 투자한 시간에 비해 제일 많은 수익을 창출할 것입니다.
- 3 당신의 미래에 제일 경제적인 도움을 줄 업무 목록을 작성하세요. 이러한 업무는 당신이 현재 하고 있거나 미래에 돈을 제일 많이 벌 수 있는 가능성을 가진 업무들입니다.

이 세가지 업무 목록들에 시간을 갖고 집중하고 불필요한 개입이나 방해물 차단하세요. 이러한 간섭들은 당신의 목표를 흐리게 하거나 멀어지게 합니다.

Diamond Planner

다이아몬드 플래너

플래티늄 등급을 달성하기 위해서는 3명의 리더가 실버 직급을 달성할 수 있도록 협력하세요.

다이아몬드 등급을 달성하기 위해서는 4명의 리더가 실버 직급을 달성할 수 있도록 협력하세요.

- 1st 성공을 인지하세요
- 5th 목표 직급과 PO3를 그려보세요
- 14th 현재 직급과 PO3를 확인하세요
- 27th 직급과 PO3을 최종 마감하세요

자극있는
팀원들 >

성명 : _____ SILVER+ <input type="checkbox"/>	
강 점	
목 표	
핵심 지원 요소 / 인센티브	
<input type="checkbox"/> Train 가이드북을 따르고 있음. <input type="checkbox"/> 그들의 Train 가이드북을 함께 확인함	
팀원 1	엘리트 <input type="checkbox"/>
3000 OV - _____ (평균 OV) = _____ (OV 필요)	
핵심 지원 요소 / 인센티브	
팀원 2	엘리트 <input type="checkbox"/>
3000 OV - _____ (평균 OV) = _____ (OV 필요)	
핵심 지원 요소 / 인센티브	
팀원 3	엘리트 <input type="checkbox"/>
3000 OV - _____ (평균 OV) = _____ (OV 필요)	
핵심 지원 요소 / 인센티브	

성명 : _____ SILVER+ <input type="checkbox"/>	
강 점	
목 표	
핵심 지원 요소 / 인센티브	
<input type="checkbox"/> Train 가이드북을 따르고 있음. <input type="checkbox"/> 그들의 Train 가이드북을 함께 확인함	
팀원 1	엘리트 <input type="checkbox"/>
3000 OV - _____ (평균 OV) = _____ (OV 필요)	
핵심 지원 요소 / 인센티브	
팀원 2	엘리트 <input type="checkbox"/>
3000 OV - _____ (평균 OV) = _____ (OV 필요)	
핵심 지원 요소 / 인센티브	
팀원 3	엘리트 <input type="checkbox"/>
3000 OV - _____ (평균 OV) = _____ (OV 필요)	
핵심 지원 요소 / 인센티브	

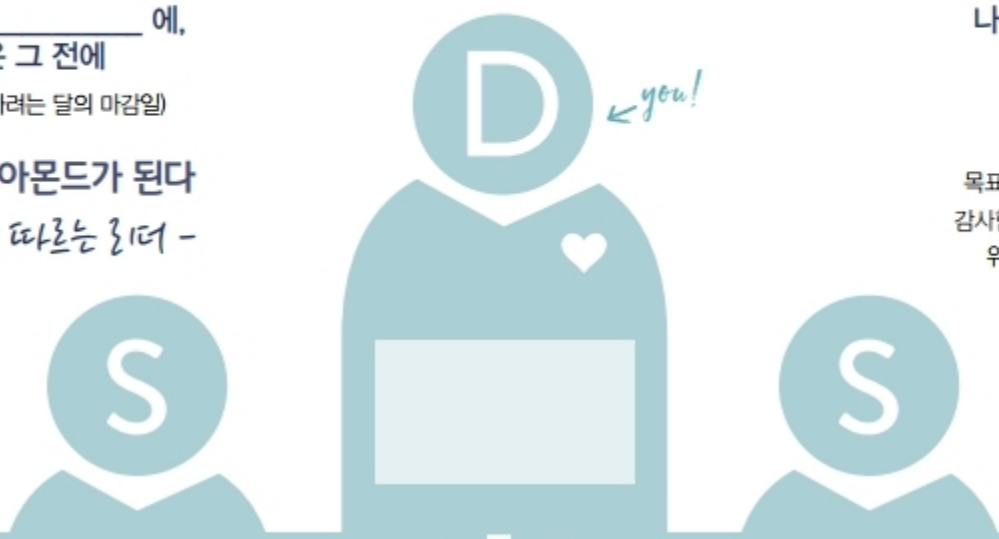
플래티늄

_____에,
혹은 그 전에
(직급 달성하려는 달의 마감일)

나는 다이아몬드가 된다
- 리더들이 따르는 리더 -

나는 _____을
느낍니다.

목표를 달성했을 때의 느낌과
감사함을 미리 상상하여 성공을
위한 윤활유로 삼으세요.



성명 : _____ SILVER+

강 점 _____

목 표 _____

핵심 지원 요소 / 인센티브 _____

Train 가이드북을 따르고 있음. 그들의 Train 가이드북을 함께 확인함

팀원 1 엘리트

3000 OV - _____ (평균 OV) = _____ (OV 필요)

핵심 지원 요소 / 인센티브 _____

팀원 2 엘리트

3000 OV - _____ (평균 OV) = _____ (OV 필요)

핵심 지원 요소 / 인센티브 _____

팀원 3 엘리트

3000 OV - _____ (평균 OV) = _____ (OV 필요)

핵심 지원 요소 / 인센티브 _____

성명 : _____ SILVER+

강 점 _____

목 표 _____

핵심 지원 요소 / 인센티브 _____

Train 가이드북을 따르고 있음. 그들의 Train 가이드북을 함께 확인함

팀원 1 엘리트

3000 OV - _____ (평균 OV) = _____ (OV 필요)

핵심 지원 요소 / 인센티브 _____

팀원 2 엘리트

3000 OV - _____ (평균 OV) = _____ (OV 필요)

핵심 지원 요소 / 인센티브 _____

팀원 3 엘리트

3000 OV - _____ (평균 OV) = _____ (OV 필요)

핵심 지원 요소 / 인센티브 _____

*OV = 조직 전체의 볼륨

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

Strategize for Success

성공을 위해 전략을 세우세요

당신에게 속한 팀을 위해 전략을 세우세요. 어떤 팀은 실버 직급을 위해 노력하고 있고 어떤 팀은 엘리트나 프리미어 직급 사이에 있거나, 아예 새롭게 결성된 팀도 있을 수 있습니다. 바로 이 시점이 당신이 각 팀의 전략을 세우고 행동지침을 만들 때입니다.

1 숫자를 기억하세요

실버와 엘리트 직급은 얼마만큼의 볼륨이 필요한가요? 새로운 사람을 등록할 시킬 때에 가장 어울릴 만한 팀의 배치할 자리에 대하여 구상하세요.

2 더욱 헌신하세요

당신의 팀원들은 도테라 사업에 대한 기회와 제품에 대한 확신이 자라고 있을 것입니다. 하지만 바쁜 일상으로 인해 직급을 올리는 일보다는 다른 일에 더 집중할 수 있습니다. 그렇기에 당신의 책임은 이들이 직급 목표를 세우고 3달 동안 다시 집중할 수 있도록 격려해 주세요 (14페이지 참조)

3 핵심 팀원을 결정세요

고객:

- 그들은 LRP를 유지중인가요?
- 그들은 클래스를 운영중인가요?
- 그들에게 소개를 요청했나요?
- 그들은 계속 교육에 참여하고 있나요?

사업자:

- 목표는 무엇이며 그 이유는 무엇인가요?
- 누가 단체 멘토링을 필요로 하는가요?
- 인센티브의 사용이 효율적일 것 같나요?
- 그들은 트레이닝에 참여하고 있나요?

4 팀원들의 멘토가 되세요

1. 책임감을 위한 의사 소통 방법을 설정하세요. 일관성을 위해 출석을 체크하세요.
2. 당신과 실버들 그리고 엘리트 직급 팀원과 전화 멘토링을 하세요.
3. 소셜 미디어 그룹이나 웹 컨퍼런스, 혹은 주간 통화를 사용하세요.

5 볼륨을 위한 전략을 세우세요

다이아몬드 직급을 위해 창의적이고 즐겁고 보상이 있는 전략을 세우세요. 처음부터 어떤 금전적 방법을 사용하여 팀원들을 격려하고, 인센티브를 주고, 인도할 수 있는지 결정하세요(17쪽 참조). 도테라 프로모션 또한 살펴보세요.

숙고하세요:

나눔을 실천하는 사람들:

Q : 얼마만큼의 볼륨이 필요한가요? (예: 이 팀에는 2400 PV가 필요하다)

Q : 이 팀에는 몇명의 활동적인 고객이 있는가요? _____ (예: 8명의 핵심 팀원)

2400 PV 나누기 8 = 300PV, 나는 300PV를 팔기위해 8명의 고객이 필요하다

아이디어 : 200 PV를 구매하고 100 PV를 구매 한 친구를 추천하면 _____

아이디어 : 엘리트 팀에 인센티브를 주세요. 예를 들면 수업 개최, 새로운 사람 초대

Multiply Action and Momentum

행동력과 모멘텀을 확대하세요

모든 모멘텀은 당신으로부터 시작됩니다. 팀을 위해 좋은 계획을 세우는 것 만으로는 부족합니다. 훌륭한 지도자는 자신의 개인적인 활동계획이 탁월함을 만드는 가장 중요한 단계라는 것을 이해합니다. 당신의 활동계획은 미소 지으며 즐겁게 사업을 할 수 있어야 합니다. 그래야만 당신은 다른 사람들이 참여하고 싶어하는 에너지 넘치고 긍정적인 공동체를 만들 수 있습니다.

1 준비 및 우선 순위 결정

- 당신의 주종 업무 시간은?
- 당신은 언제 문자, 이메일 및 소셜 미디어를 확인하는가요?
- 목표달성을 위해 희생할 수 있는 것들은 무엇입니까?
- 성장중인 다운라인 리더들을 지원하기 위해 어떤 의무를 감당할 수 있습니까?

“
엄청난 것들을 이루내기 위해서
우리는 행동할 뿐만 아니라 더 크게
꿈꿔야 한다. 단순히 계획만 해서는
안되며 믿음을 가져야 한다.”
Anatole France

2 사고 방식과 신념

다이아몬드 직급을 달성하기 위해서 당신의 욕망, 동기 및 믿음을 증가시켜야 합니다. 다이아몬드 직급을 성취하기 위해 정신적으로 준비 할 수 있는 간단하면서도 강력한 전략은 다음과 같습니다:

당신의 목표를 분명히 하세요



도전에 직면할 때,
당신의 목표 중 어떤 부분을
밀어 붙일 것인가요?

목표를 단단히 붙드세요



음악, 비디오, 음성 녹음 등을 사용
하여 당신이 경험하고 있는 성공
과 기적을 기록하세요. 모든 경험
에 대해 감사하고 성장 가능성을
인지하세요.

이미 이룬 것처럼 믿고 행동하세요



다이아몬드 직급을 달성하기 위해
서는 이미 이룬 것처럼 생각하고
행동해야 한다는 것을 인지하세요.
어떤 느낌일까요?

3 더욱 노력하세요

다이아몬드 직급을 위해 달려가는 과정 중에 클래스, 일대일 만남, 볼륨과 팀원 등록의 수를 늘려가며 승급의 계기를 만드세요.

매주 샘플/초대장은 얼마나 배포하나요? _____

매주 프레젠테이션은 몇 번 하나요? _____

매월 등록하는 인원은 얼마나 되나요? _____

매월 몇명의 새로운 사업자가 생기나요? _____

X3= _____

(다이아몬드 직급 달성까지의 목표 수)

4 다이아몬드 직급까지 3개월 계획

성공은 계획되어 있다는 것을 기억하세요! 3개월 계획은 미리 계획하여 관계를 형성하고, 계기를 마련하고, 전략을 따를 수 있는 충분한 시간을 줍니다. 다음은 3개월 행동계획의 예입니다.

1개월

- 목표를 심도있고 명확히 세우세요
- 볼륨을 평가하고 구체화하세요
- 개인과 팀 계획을 개발하세요
- 리더들의 목표를 발견하세요
- 리더십 역할을 결정하세요
- 프로그램을 시작하세요

2개월

- 구조와 볼륨을 평가하세요
- 3배의 노력을 시작하세요
- 다이아몬드를 위한 명단을 초대하세요
- 단체 비즈니스 교육을 실시하세요
- 인센티브를 줄 전략을 세우세요
- 리더들을 준비하고 하나되게 하세요.

3개월

- 구조와 볼륨을 평가하세요
- 목표에 집중하세요
- 조언을 위해 멘토와 함께 체크하세요
- 3배의 노력에 집중하세요
- "마치 이룬 것처럼" 행동하고 기적을 찾으세요

Uplevel Inviting

승급을 위해 초대하세요

당신이 이미 다이아몬드 직급이라면 누구를 비즈니스 파트너로 초대할 것인가요?

에센셜 오일과 비즈니스를 알려주기위해 이 사람들을 초대할 때 당신은 확신을 가지고 있나요? 확신 그리고 비전을 사용해 자신의 이야기, 사업발표, 초대장을 준비하세요.



지시 안내서를 활용하고 네트워크 확장을 검토하여 누구를 목록에 추가할 지와 어떤 메시지가 그들에게 영향을 줄 수 있는지를 이해하세요.

다이아몬드 리스트를 만드세요:

다이아몬드 리스트에 당신이 "도테라가 얼마나 좋은 것인지를 알려줄 수 있다면, 그들은 도테라 사업을 시작하고 싶어할거야" 라고 생각되는 사람을 포함시키세요.

✓ 사람들이 따르고 싶은 리더가 되세요

초대하고 싶고, 매력적이며 함께 일하고 싶은 더 높은 레벨의 비즈니스 파트너와 자신을 비교해보며 더 나은 내가 되기 위해 어떤 점을 개선하면 좋을지 생각해 보세요. 어떻게 더욱 역량있는 비즈니스 파트너를 끌어들이 수 있을까요?

✓ 효율적으로 초대하세요

어떻게 해야 당신의 초대가 제일 효율적일 수 있는지 생각해 보세요: 일대일, 3자 통화, 소셜 미디어, 발표회, 보조 혹은 지역 행사. 그들이 동의하고 함께하고 싶게 할 방법이 무엇일까요?

✓ 그들의 마음과 동기를 이해하세요

그들의 목표는 무엇인가요? 그들에게 무엇을 말할까요? 기회는? 동기과 업무는? 공동체는? 자유는? 그들의 마음을 자극하여 움직일 수 있는 방법으로 당신의 사업 계획을 나누세요.

✓ 단기 결과에 연연하지 마세요

가장 큰 성공 사례중 일부는 단기 결과에 연연하지 마세요 No! 로 시작되었다는 것을 기억하세요. 타이밍이 좋지 않거나 관심이 낮더라고 항상 씨앗을 심으세요. 전문적인 모습을 유지하고 관계가 가장 중요하다는 것을 기억하세요.

개인적인 승급을 목적으로 1년동안 친구에게 샘플을 주면서 관심을 베풀었습니다. 프로모션에 대해 한번 더 얘기했더니 그녀가 드디어 등록을 했습니다. 다이아몬드 직급을 목전에 두었을 때 나는 친구에게 나의 실버로 등록하고 싶은지 물어보았는데 그녀는 "좋아!"라고 말했습니다. 4개월 후 그녀는 실버가 되었고 나도 다이아몬드 되었습니다. 지금은 그녀 또한 다이아몬드 직급입니다. 나의 초대에 그녀가 응답한 것과 내가 나의 직감을 따라 친구를 실버로 초대한 것에 대해 매우 감사하고 있습니다.

- 레이첼 로스

“자신을 나타낼 준비가 되어 있는 사람들을 초대하고 끌어들이라.”
브라이언 호비



Present Powerfully

힘있게 프레젠테이션 하세요

도테라 다이아몬드 직급이 되기 위해서는 단순히 사업을 제시하는 것을 뛰어 넘어 사람들이 원하고, 필요하고, 희망하고, 꿈꾸는 것과 연결시켜 행동을 유도할 수 있는 프레젠테이션의 전문가가 되어야 합니다.

성공적인 프레젠테이션의 5 가지 요소:

1 가치를 창출하세요

발표하기 전에 자신에게 질문해 보세요: 참석자들이 가장 원하는 것은 무엇인가요? 그들은 왜 이 자리에 왔나요? 그들에게 전달해야 하는 가장 중요한 하나는 무엇인가요? 당신이 그들에게 줄 수 있는 가장 중요한 것은 바로 희망입니다. 발표가 잘 되지 않는다면 참석자들의 내면적 감동에 집중하세요. 참석자들에게 당신이 일군 성공을 보여주어 희망을 가지게 하세요.

2 희망을 심어주세요

성공 사례들은 삶을 변화시키고 사람들은 그것을 편견없이 받아들입니다. 당신의 진실된 이야기들에 공감을 받고 신뢰를 갖는 사람들은 당신의 이야기에 자신을 넣어 상상할 것입니다. 이것이 그들에게 희망을 주고 변화를 줄 것입니다.

스토리가 말합니다.

즉 사람들은 자신들의 목표나 꿈이 성취되는 희망, 기쁨, 기대에 대한 감동에 의해 구매를 결정합니다.

당신의 이야기에 공감을 도와주는 요소들을 포함하세요:

- 재정에 대한 걱정
- 건강에 대한 근심
- 자유에 대한 열망
- 재미를 위한 욕구
- 세상을 바꾸거나 섬길 수 있는 기회



3 신뢰를 심어주세요

참여자들과의 연결점과 경험을 만들어 당신과 제품들과 주제들에 신뢰를 심어주세요. 그들의 관심사항을 극복하고 필요를 채워주기 위해 질문하고 집중해서 들어주세요.

신체 언어를 사용하여 믿음을 얻고 소통하세요. 사람들의 눈을 바라보며 필요시에 적당한 신체접촉을 하세요 (악수, 어깨나 팔 터치). 어깨를 펴고, 턱을 들고, 두 다리로 힘있게 서서 미소지으세요. 삶을 변화시킬 수 있습니다! 의심과 불안을 떨쳐내고 당신 자신에 대한 진실과 당신이 제공할 수 있는 가치에 다가서세요. 결과들에 대한 미련을 버리세요. 고객이 사용할 수 있다고 생각하는 중간 정도의 거리에서 (너무 가깝거나 멀지 않은) 제품을 정중하게 잡으세요.

4 원리를 가르치세요

지켜보던 이들이 동기부여를 받아 따라하고 싶은 마음이 들 수 있도록 메시지를 정확하고 간단하게 제시하세요. 다른 사람의 삶을 변화시킬 수 있는 스토리가 말합니다. 원칙을 가르치세요. 당신의 이야기와 경험이 인용되게 하세요.

당신의 메시지가 강화되고 제품을 향한 진실한 관심이 보여질 수 있도록 계속해서 제품을 사용하세요.

5 기회를 제공하세요

확신을 가지고 해결책을 제시하세요. 그리고 변화가 가능하다는 것을 알게하세요. 다음 단계로 참석자들을 초대하세요. 그들 스스로를 위한 결정을 할 수 있도록 여지를 두세요. 과대광고나 과대확신을 피하세요. 그들이 원하는 것을 얻도록 도우세요.

Empowered Enrolling

회원등록에 박차를 가하세요

제품과 사업기회에 대한 신뢰를 심어주고, 팀을 위한 에너지와 성공에 대한 예를 보여주기 위해 계속해서 회원을 등록시키세요.

회원 등록 질문:

- 가장 큰 건강 문제는 무엇인가요?
- 그 건강문제는 얼마나 오랫동안 지속되었나요?
- 무엇을 시도해 보았나요?
- 얼마나 많은 시간과 돈 그리고 관계성들이 소비되었나요?
- 문제가 해결되면 어떨 것 같은가요?

그들의 관심을 진심을 다해 공감하며 들으세요. 제품을 팔기 위해서가 아니라 한 사람을 진정으로 걱정하는 것을 보여주면 그들은 진정한 관심과 감정을 나눌 것입니다. 진심을 보여주세요!

활동적인 팀원에게 집중하세요.

적극적이지 않은 팀이나 리더보다는 적극적인 팀원에게 시간을 투자하세요. 팀을 새롭게 하여 더 잘 지원할 수 있는 기회를 만드세요. 네번째와 다섯번째 팀원을 키울 수 있는 기회를 주시하세요.

자리배치는 자기선택 과정입니다.

당신은 리더들을 훈련하고 지원하는데 집중을 해야하기 때문에 새로운 멤버를 돌보기에 적합한 리더들을 찾을 필요가 있습니다. 이제는 그 역할을 넘겨 줄 때입니다. 리더로서의 역할이 더 많아지면서 당신은 현명한 자리배치가 필요할 때입니다. 장기적인 관점으로 생각하며 결정을 내리세요. 확신이 서지 않을 경우는 그들을 우수멤버로 등록시키세요.

- 1 얼마나 헌신적이고 능력이 있는지 확인하세요.
- 2 가장 잘 성장할 수 있는 곳에 배치하세요.
- 3 장기적인 관계로 성공할 수 있도록 명확한 기대치를 설정하세요. 그들의 에너지와 행동에 발 맞춰 함께하기 위해 당신이 있다는 것을 알게하세요.



추천권을 넘겨주기 전에 다시 한 번 생각하세요: 당신이 다이아몬드 직급이 된 같은 달에 당신이 추천권을 가진 회원이 처음 프리미어 직급을 달성하면 풀보너스가 추가 지급됩니다.

이유가 무엇이든지 누군가가 당신의 1대에 배치할 만한 사람이 아니거나 이미 1대에 충분한 팀원들이 있다면 빈자리를 채우기보다는 건강한 리더십과 관계를 경험할 수 있을 팀에 배치하세요. 일을 성공적으로 해나가는 자들에게 보상하세요. 대부분의 경우는 관계와 격려에 도움이 될 것입니다.

- 장기적인 전략을 세우세요
- 당신이 좋아하는 방법으로 사람들이 원하는 것을 가질 수 있도록 하세요
- 지금 소속된 곳에서 발전하세요. 당신의 리더들이 어느 단계에 있던지 발전시키세요
- 당신은 당신 회사의 CEO입니다
- 그들은 어디서 번성할 수 있을까요?
- 시너지를 만들고 경쟁을 피하세요
- 가족이 연관돼 있나요?
- 지역/위치에 대해 고려해야 할 사항이 있나요?
- 예외가 아닌 규칙을 따르세요

“
“장기적인 성공을 향해
하루 하루 나아주세요.”
다니엘 스나이더



Effective Incentives

효율적인 인센티브

인센티브를 제대로 사용하면 성장과 추진력을 창출하는데 도움이 될 수 있으나 잘못 사용되면 이러한 혜택에만 의지할 수도 있습니다. 이러한 것들을 고려해 인센티브가 당신의 팀에 단기적 또는 장기적인 차원에서 도움을 줄 수 있을지를 생각하고 결정하세요.

팀원: 그들이 단순히 상금을 받기 위해 움직이나요 혹은 진정 리더로 거듭나고 파이프라인을 구축하기 위해 움직이나요?

리더십이 동반되지 않는 반복적인 인센티브는 사람들이 이러한 혜택에만 의지할 수 있게 만듭니다.

고객: 잦은 인센티브가 제품의 가치를 낮추고 교육중인 고객들이 LRP를 주문하지 않게 하고 있지는 않나요?

1 누가, 무엇을, 어떻게

누구를 위해 인센티브를 만드는가요? (예: 실버, 엘리트, 고객, 제품을 나누는 사람)

무엇에 인센티브를 부여하고 싶습니까? (예: 클래스 개최, 신규 등록, LRP 유치, 직급달성)

어떤 형식의 인센티브를 지급 할 예정인가요? (예: 제품, 현금, 시간, 칭찬)

2 효과적이고 적절한

본사 프로모션을 적극적으로 활용하세요.

팀에 볼륨이 필요한 부분들에 인센티브를 부여하고 자격조건과 마감일에 대해 확실히 전달하세요.

소득을 창출되는 활동에 활기를 불어넣으세요. 초대하고, 전달하고 회원등록 시키는 활동에 집중하세요.

복제 유지 가능한 인센티브를 만드세요. 매월 인센티브를 제공하지는 마세요.

인센티브를 적당하게 하고 과도한 인센티브는 피하세요.

3 인센티브 아이디어들:

팀 목표 설정 - 자격기간동안 등록할 회원의 숫자를 정하거나 진행할 클래스의 횟수를 정하세요. 매달 진행사항을 그래프로 보여주세요.

추천 활용 - 마감일까지 확실한 행동과 결과를 보여준 이들에게 추천을 통해 푸짐한 상품을 증정하세요.

3/6/9 회원등록 인센티브 - 세명을 회원등록시킨 회원은 레몬 오일을, 여섯명 회원등록은 레몬과 밸런스 오일을, 그리고 아홉명 회원등록은 레몬, 도테라 밸런스와 미르오일을 인센티브로 주세요. "정말 대단하시네요!" 등과 같은 칭찬하는 단어들을 손글씨로 쓴 카드와 함께 인센티브 오일을 망사주머니에 넣어 주세요.

더블 패스트 스타트 보너스 - 더 많은 회원등록을 위해 기간을 정해 추천인에게 추가적인 패스트 스타트를 지급하세요.

인센티브를 위한 3개월 목표 - 예를 들면, 1-3월 중에 엘리트 직급을 달성한 사람에게 300볼을 보너스로, 실버 직급을 달성한 사람에게는 500볼을 보너스로 지급하세요. 그 3개월 기간에 인센티브를 얻은 사람들을 얼마나 좋아하는지를 표현하세요. 매월 자격을 갖추고 승급하여 인센티브를 받고 안받고는 각자의 마음입니다.

당신 혹은 그룹 리더와의 특별한 만남 - 엘리트 트레이닝이나 컨벤션과 같은 대외적인 자리에서 목표를 달성한 개인이나 팀과 사적이고 특별한 식사자리를 마련하세요.(따로 시간을 내기 보다는 행사 중간의 식사시간을 이용)

Rediscover Their Why

참여 동기를 재발견하세요

처음 당신의 사업을 시작했던 때를 기억하세요. 그 당시 여러분은 풀타임 업무, 사랑하는 사람들을 돌보는 일 혹은 일상에서 느끼는 스트레스 등 여러가지 삶의 요소의 균형을 맞추기 위해 노력했을 것입니다. 하지만 아직 도테라 비즈니스를 구축중인 당신의 다운라인 리더들은 당신이 그랬던 것 만큼 도테라 비즈니스를 높은 우선순위에 두고있지 않을 수도 있습니다.

그들의 목표를 드러낼 시간을 가지세요. 그들의 관심을 불태우게 하고, 그들을 당신의 다이아몬드 등급을 위한 계획에 참여시킬 영향력과 이유들을 재발견하세요.

“당신이 감동을 받지 않았는데 어떻게 다른 사람에게 감동을 줄 수 있겠는가?”
보이드 드루만

- 1 **what** 무엇이 당신으로 하여금 도테라사업을 추진하도록 했나요?
- 2 **why** 왜 그것이 당신에게 여전히 중요한가요?
- 3 **how** 도테라가 어떻게 당신의 동력이 되는가요?
- 4 **how** 어떻게 이 단계까지 올 수 있었나요?

무엇이 이것들을 움직이는지 잘 생각하고 이해하세요. 무엇이 가장 중요한지를 알게 될 것입니다. 함께 성장할 수 있는 목표를 설정하세요.

- 5 **Follow-Up Questions**

질문하라: 이번 달에 _____을 달성하지 못한다면, 이것이 당신에게 얼마나 문제가 되나요?
무엇이 당신으로 하여금 이 목표가 더 의미가 있게 만드나요?

자신에게 물어보세요: 왜 나의 목표가 리더들과 팀에게 중요할까?

그들의 참여 동기를 안 지금, 무엇이 그들에게 가장 감동을 줄까요?

당신의 리더들은 각기 다른 것들로부터 영향을 받고 있습니다. 어떤 리더는 인증 때문에, 다른 리더는 다른 사람을 돕기 위해, 아마도 어떤 리더는 재미를 위해 노력하고 있을 것입니다. 도테라는 모든 사람들에게 이익을 주는 그 무엇인가 있습니다. 그들 각자의 목표를 생각하면서 그들에게 가장 의미가 있는 것에 집중하도록 어떻게 도움 지를 결정하세요.

	재미와 사회성	인증 및 두드러짐	사랑과 봉사
개인 특징	<ul style="list-style-type: none"> • 사회성 좋음 • 모든 사람의 친한 친구 • 장기적인 업무를 싫어한다 	<ul style="list-style-type: none"> • 경쟁적 • 무엇인가 책임 맡기를 좋아한다 • 돈과 스포트라이트에 의해 움직인다 	<ul style="list-style-type: none"> • 다른 사람을 돕기 위해 무엇이든 함 • 차별화 선호 • 자유로움 선호
도테라와 관련하여	<ul style="list-style-type: none"> • 회사의 여러 행사 • 페이스북 커뮤니티 • 컨벤션 • 엘리트 트레이닝 	<ul style="list-style-type: none"> • 추가 소득 • 행사 무대위에 서는 것 • 매거진 등에 실리는 것 • 새로운 직급 달성 	<ul style="list-style-type: none"> • 코임팩트 소싱 • 힐링헌츠 • 건강을 선물하는 것 • 선행 베풀기

Effective Mentoring

효과적인 멘토링

다이아몬드 직금을 위해 달려갈 때 효과적인 멘토가 되는 것은 리더들을 양성해내고 성장시키는 중요한 역할을 합니다. 도움을 주고 효과적인 멘토가 되는 것과 모든 사람을 위해 뭐든 다 해내는 "영웅"이 되고자 하는 열망 사이의 균형을 찾으세요. 리더와 회원들의 수입을 빠른 시일내에 극대화시킬 수 있는 전략을 세우도록 팀을 도우세요. 그들의 수입이 증가하면 신뢰감이 높아지고 그들 자신의 팀에 적극적으로 참여하게 됩니다.

7 효과적인 멘토링 팁

1 강점을 이용하세요.

리더와 회원들이 그들의 천재성을 발견하여 내면의 달란트와 재능을 개발하도록 도우세요. 어떻게 해야 그들이 믿음의 한계를 극복하고 적극적인 참여와 성공을 이룰 수 있는지에 집중하세요.

2 스스로 하게 하세요.

당신이 멘토링하는 사람이 그들의 목표를 이룰 실제적인 원동력이라면 당신의 사업은 더욱 효과적이 될 수 있습니다. 그러나 당신 자신이 그들의 목표를 이루는 실제적인 원동력이라면 진보는 잘 이루어지지 않습니다. 그들로 하여금 그들의 목표를 스스로 발견하고 거듭 재발견하도록 도우세요.

3 기대

멘토링을 위한 시간, 기간 설정, 서로의 기대치에 대한 목표를 설정할 시간을 가지세요.

4 실천 방안을 준비하세요

일반적으로 멘토가 리더의 문제를 풀어주는 것은 비효율적입니다. 왜냐하면 이렇게 함으로써 그들이 주체적으로 행동 할 기회를 갖지 못하기 때문입니다. 그렇기에 자신이 직면에 문제를 해결할 방안 세 가지와 실천방안을 준비하게 요청하세요. 해결책이 아닌 스스로 해결할 수 있도록 도울 수 있는 질문을 하세요.

5 성공 시작

리더들로 하여금 스스로 장애물을 발견하고 이를 해결할 수 있는 실천방안을 준비하도록 적극적으로 멘토링하세요.

6 조직멘토링!

기대에 못미치는 팀원이 있다면 다른사람의 도움이 큰 힘이 될 수 있습니다. 팀 내에서 더 적극적으로 남을 도울 수 있는 팀원을 찾아내어 그들을 도울 수 있도록 지원하세요.

7 크로스라인 멘토링!

때로는 너무 가깝고 절친한 사람에게 멘토링하기가 어려울 수도 있습니다. 형제라인의 리더들과 함께 일하고 의견을 나누는 것은 새로운 시야를 가질 수 있도록 도와줍니다. 업라인 리더, 형제라인의 리더들과 함께 당신의 팀에 도움이 될 것이 있는지 찾아보세요.



Unify Your Team

팀을 하나되게 하라

충성심으로 뚝뚝 뭉친 팀을 만드세요. 당신의 팀원들이 되었으면 하는 모습의 리더가 되세요. 당신의 모든 선택들은 스스로의 영향력을 확대시키고 증폭시킬 것입니다.



“빨리 가길 원하면 혼자 가라. 그러나 멀리 가길 원한다면 함께 가라.”
아프리카 속담

1 공동체와 리더십 문화

문화는 특정 그룹 사람들의 태도, 행동, 특성들의 집합체입니다. 당신의 팀문화는 자기 자신과 스스로의 신뢰를 반영한 것으로 비슷한 가치를 가진 사람들을 끌어 모을 수 있습니다. 도테라 문화에 적합하면서도 팀문화를 창출할 수 있는 가치. 여러분이 가장 큰 가치를 두는 것이 무엇인지를 분명히 하세요.

누구를 돕고 있나요? 그들에게 어떻게 가치를 부여하고 있나요?

팀을 충성심으로 뚝뚝 뭉치게 할 긍정적이고 안전한 환경을 조성하세요. 팀에 시간과 물질을 투자할 때 현명하게 처신하고 관대하세요.

예를 들면, 우리는 자연적이고 건강하며 행복한 삶을 추구하도록 교육을 통해 여성들의 역량을 강화시킬 목적을 가진 공동체입니다.

도테라에서 가장 가치를 두는 것은 무엇인가요?

예를 들면, 기본 CPTG®, 코임팩트 소상®, 도테라 힐링핸즈 재단®, 과학적인 데이터, 광범위한 협력 등등.

당신의 문화가 가진 5가지 특성들이 무엇인가요?

당신의 팀이나 형제 그룹의 기존 도테라 회원이나 신입회원들을 환영하고 함께 할 때 경험과 교육과정에 이러한 특성들을 포함시키세요.

예를 들면, 기술, 교육, 리더십, 인센티브, 봉사 등

당신의 회원들과 리더들은 어떻게 상호 협력하고 지원하고 강화시키고 있나요?

네가지 핵심 가치를 기록하세요:

예:

- 다양성: 다양한 재능과 배경과 아이디어를 포용함
- 겸손: 사과할 때를 알고, 이해하려고 노력하고, 진보함
- 역량강화: 다른 사람에게 빛날 기회를 주고 그들의 재능을 활용할 기회를 줌



공동체 문화

리더십 문화

2 트레이닝하고 교육시키세요

다이아몬드 직급을 향해 나아갈 때 팀원들에게 교육이 필요합니다. 당신의 교육과정에 당신의 미션과 문화 그리고 특성들을 스며들게 하고, 건강과 봉사를 추구하게 하세요.



만약 당신의 업라인 스폰서가 팀 미팅, 제품교육 혹은 다른 프로그램을 진행할 때 당신의 팀원들을 초청하세요. 이로 인해 당신은 당신의 목표를 이루기 위한 다른 활동들에 집중할 수 있습니다.

비즈니스 교육

팀원들에게 주간, 월간 트레이닝을 진행함으로써 팀을 단결시키고 복제 가능하도록 발전시킬 수 있습니다.

선택 1: 카톡이나 페이스북 등의 무료전화를 이용하여 팀원들간의 성공적인 이야기나 비전 그리고 파이프 기술과 원칙들을 나누게 하세요.

선택 2: 정기적으로 비즈니스 미팅을 개최하여 팀원들로 하여금 사람들을 초청하고 자신의 성공 전망을 나누게 도와주세요.

제품 교육

도테라 제품을 보다 많은 새로운 사람들에게 교육하는 일에 투자할 수록 당신의 사업은 더욱 안정적으로 성장하게 될 것입니다.

선택 1: 페이스북 등을 활용하여 기존 고객, 잠재 고객들과 관계를 형성하고 교육시킬 수 있는 방법을 교육하세요.

선택 2: 교육과 지원을 위한 지역 공동체를 만들도록 해당 리더들에게 지속적으로 교육을 실시하게 하세요.

선택 3: 페이스북이나 카톡으로 20분간 교육시키고 질문에 답변하는 시간을 가지세요.

선택 4: 도테라 공식 홈페이지(doterra.co.kr)의 E-book, 임파워드 석세스 책자 자료 등을 사용하세요.

3 인증 확장하세요

겸손하게 팀을 이끄는 핵심적인 방법 중 하나는, 조직이나 팀 안에 있는 뛰어난 능력을 가진 사람을 인증을 해주고 이들이 일을 하게 하는 것입니다. 당신이 가진 지식과 능력을 활용하여 주위에 있는 사람들의 능력을 확대시키고 증대시키세요. 다른 사람의 재능을 인증하고 그들의 탁월함을 이끌어 내세요.

누구를

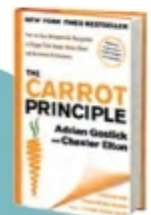
누가 있을까요? 당신의 잠재적인 리더들, 새로이 직급을 달성한 사람들, 최다 추천인들, 처음 클래스를 시작한 팀원들, 다이아몬드 클럽 참가자들 등을 칭찬하고 격려하세요.

언제 & 어디서?

팀에 감사하세요. 언제 그리고 어디에서 그들이 특별하다는 느낌을 받게 해줄 기회가 있을까요? 새로운 팀원이 참여하게 되었을 때, 새로운 목표가 달성되었을 때 혹은 당신의 팀이 도테라 행사에 참여했을 때 등등을 이용하세요.

어떻게?

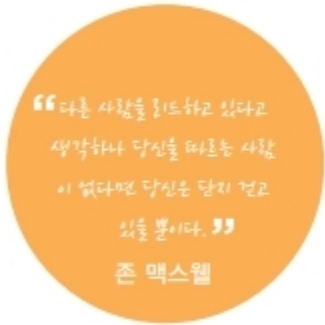
어떤 방식일 때 사람들이 가장 감사함을 느끼는지 알아보세요. 당신과의 특별한 시간을 가질 수 있을 때? 그룹 앞에서 인증식을 통해? 소셜미디어에서의 인증? 소개될 때? 혹은 의미있는 선물을 받을 때일까요? 각각의 사람들은 모두 다른 것에서 감사함을 느낍니다.



“ 의미있고 기억에 남는 방법으로 감사를 표현하는 것은 돈으로 하여금 기와 간단한 방법으로 변화와 신성강동력을 얻을 수 있는 방법이다. ”

아드리안 고스틱과 체스터 엘톤

Individualized Support



개별적인 지원

리더별로 가장 적합한 지원 방법과 그들의 강점을 극대화할 수 있는 방법을 찾아내세요. 예를 들면, 교육의 기초에 관심을 가지고 있는 리더에게는 'Train' 가이드북에 나온 트레이닝 능력에 집중하게 하세요.

당신의 리더들을 지원하기 위해 어떤 리더십 모델을 사용할 것인가요?

아래의 예를 참조하여 당신 자신의 리더십을 개발하세요.

<p>BUILD</p> 	<p>BUILD</p> <p>많은 클래스와 샘플링을 하세요.</p>	<p>BUILD</p> <p>월간교육에 참석하게 하세요.</p>	<p>BUILD</p> <p>팀 미팅이나 클래스를 팀원들과 함께 조직하세요.</p>	<p>BUILD</p> <p>동기를 부여하고 안정적인 성장을 이룰 수 있도록 인센티브를 활용하세요.</p>
<p>TRAIN</p> 	<p>TRAIN</p> <p>교육프로그램에 핵심 리더들을 초청하세요.</p>	<p>TRAIN</p> <p>팀원들에게 주간 및 월간 제품교육 및 비즈니스 교육을 실시하세요.</p>	<p>TRAIN</p> <p>새로운 회원 혹은 기존 회원들과 성공적인 웰빙 라이프스타일 모델을 확인하세요.</p>	<p>TRAIN</p> <p>리더들이 자신의 상품과 사업 이야기를 나눌 수 있도록 도와주세요.</p>
<p>LEAD</p> 	<p>LEAD</p> <p>노력하는 팀원들을 지속적으로 등록시킴으로써 모범이 되어 팀을 인도하세요.</p>	<p>LEAD</p> <p>팀의 단결과 직급 달성 전략의 지휘를 위해 매주 리더들과 통화하세요.</p>	<p>LEAD</p> <p>행사나 단체대화 그리고 페이스북에서 팀원의 성공을 알리세요.</p>	<p>LEAD</p> <p>팀을 조직하고 홍보하는 데에 그들을 직접 참여시켜 리더십을 기르고 주목 받게 하세요.</p>
<p>INSPIRE</p> 	<p>INSPIRE</p> <p>팀원들로 하여금 당신이 팀원들을 돌보고 있다고 느낄 수 있도록 시간을 할애하세요.</p>	<p>INSPIRE</p> <p>'비전보드' 이벤트를 기획하고 업라인 다이아몬드를 초청하여 그들의 성공 스토리를 나누세요.</p>	<p>INSPIRE</p> <p>그들이 꿈꾸고 이뤄낼 비전에 대한 당신의 확신을 나누세요.</p>	<p>INSPIRE</p> <p>아우회, 화식 등을 통해 그들을 격려하고 협동심을 기르세요.</p>



직급과 성장을 동시에 유지해야 하는 다이아몬드가 된다는 것. 이는 다시 말해 여러분과 함께하는 리더들, 팀원들 그리고 고객들에게 단계별로 알맞게 노력하고 집중하는데 여러분의 능력을 십분 발휘해야하는 것입니다. 조직내에서 당신이 감당해야 할 중요한 역할에 참여하는 필수적인 시간을 할애하세요. 진정한 성장은 사람들로 하여금 함께 공통의 목표를 위해 나아가게 만드는 당신의 능력을 확대하는 것임을 명심하세요.

Grow Your Wealth

“당신의 삶을 풍요롭게 하는 손석은 바로 당신이 좋아하는 것을 하는 것이다.”
웨인 다이어

부를 축적하세요

부가 축적될수록 베푸는 마음은 더 큰 나눔을 불러옵니다. 성공적인 비즈니스를 운영한다는 것은 즉 CFO가 되는 것이라고 할 수 있습니다. 여러분이 이뤄낸 부에 대한 책임을 다 할때, 비로소 더 큰 성장을 도모할 수 있을 것입니다.

재정적 번영을 위한 4 가지 법칙

1 Track 기록하라 - 첫번째 법칙

어떤 종류의 부(富)가 됐던, 성공하기 위한 첫번째 단계는 매일 소비되는 지출을 기록하는 것입니다. 계속해서 기록하지 않고서는 설명을 할 수 없습니다. 모든 재정적 지출을 기록하세요.

2 Target 목표를 정하라 - 두번째 법칙

재정의 성공은 바로 목표를 정하는 것입니다. 목표는 반드시 기록되어야 하고("기록되지 않는 목표는 소망일 뿐이다"). 당신 자신의 것이어야 하며, 측정할 수 있는 구체적인 목표여야 하고, 가장 명확한 용어들로 명시되어야 하며, 최종 목표일을 포함해야 합니다.

3 Trim 줄여라 - 세번째 법칙

빚을 갚거나 자산에 투자하기 위해서는 수입보다 지출을 적게 하세요. 가장 먼저 당신 수입의 10%를 빚을 갚거나 투자에 사용하고, 남은 90%로 생활하세요. 이 같은 이와 같은 방법을 통해 월말에 아무것도 남기지 않으므로 자동적으로 당신의 소비를 적정 수준으로 조정할 수 있습니다. 월말에 남은 것이 없으므로 당신의 소비를 적정수준으로 만들 수 있습니다

4 Train 학습하라 - 네번째 법칙

돈을 이해하는 사람은 부를 창출할 수 있는 곳에 자산을 사용합니다. 그러나 돈을 이해하지 못하는 사람은 부를 소비하는 것에 자산을 지출합니다. 그래서 부자는 더 부유해지고 가난한 사람은 더욱 가난해지는 것입니다. 재정적 성공을 위해서는 재정적 교육이 필요합니다.

Tips

- 재정적인 계획을 세우세요(신뢰하는 금융전문가들의 통찰력을 활용하여)
- 저축하세요.
- "이것이 정말로 필요한가?"를 지출하기 전에 생각하세요.
- 지출로 얻는 순간의 희열은 미뤄주세요.
- 힘들더라도 당신의 배우자와 가정의 재정에 대해 함께 고민하세요.
- 도테라 사업소득으로 인한 세금이 차지하는 비중이 총 세금 중 어느정도 인지 세무사와 상담하세요.
- 당신의 목표를 확실히 하고 도테라 계정을 자산에 포함시키세요.
- 합리적인 임금을 당신 자신에게 지급하세요.
- 은퇴연금을 조성하세요.

“Teaming up with other people who want to make a *difference* is the multiplying factor that makes it possible for an individual to *change* a family, a community, a country — *the world.*”

- John C. Maxwell

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