



dōTERRA™  
*Launch*  
Guia de Negócio

# Lance o seu Sucesso

Este Guia de Launch é o seu mapa para chegar a Elite, a base de todas as classificações em dōTERRA™. O seu sucesso depende de si. Confie no processo para experienciar o sucesso!



## + Ação

- Partilhe com +45
- Inscreva +15
- Lance 1-3 Construtores

## = Resultados

- Mude vidas
- Cresça como Pessoa
- Crie Rendimento Residual

P

## PREPARE

- Alimente o Seu Lançamento (pg. 4)
- Programe o Seu Sucesso (pg. 6)
- Escolha a Lista de Nomes (pg. 7)

1-2 Semanas de Pré-Lançamento

I

## INVITE (CONVIDE)

- Ligue-se e Partilhe Naturalmente (pg. 8)
- Convide +45 para Saber Mais (pg. 9)

P

## PRESENT (DIVULGUE)

- Apresente a +30 (pg. 10)
- Marque Aulas a partir de Aulas (pg. 10)



Registo de Sucesso



Folheto da aula de Natural Solutions

## PASSOS SIMPLES PARA O SUCESSO



E

### ENROLE (INSCREVA)

- Inscreva +15 (pg. 11)
- Faça Resumos do Estilo de Vida (pg. 12)

### Mês de Lançamento

S

### SUPPORT (APOIE)

- Siga os Membros (pg. 13)
- Encontre os seus Construtores (pg. 15)



Guias de Live, Share e Build



Guia de Launch

\*Os números indicados referem-se às médias anuais de 2020. Os ganhos pessoais poderão ser inferiores

# Alimente o Seu Lançamento

Acreditar que os produtos e a oportunidade financeira dōTERRA podem mudar vidas - incluindo a sua - é a maior força para lançar o seu negócio. Quanto mais acreditar, mais fácil será partilhar aquilo que ama.

## O SUCESSO COMEÇA CONSIGO



- Defina o seu formulário LRP para +100 PV para receber comissões.
- Implemente o Plano de Bem-estar Diário que criou no guia *Live* na página 16.
- Saiba mais ao utilizar regularmente um guia de referência de óleos e participando na educação contínua.

## PARTILHAR MUDA VIDAS



- Partilhe a sua paixão por viver o estilo de vida e bem-estar dōTERRA™ e inspire aqueles à sua volta a estarem abertos à aprendizagem e fazerem o mesmo.
- Utilize o guia *Share* para o ajudar a partilhar e convidar com sucesso.
- Comece a ligar-se com os seus convidados e a construir o seu canal. Visite [doterra.com](http://doterra.com) > Sucesso Habilitado para ferramentas e vídeos.

## CONSTRUA OS SEUS SONHOS



- Ligue-se à sua linha de apoio:  
 Apoio: \_\_\_\_\_  
 Email: \_\_\_\_\_  
 Telefone: \_\_\_\_\_  
 Chamada de equipa/Website/Grupo(s) de Facebook:  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_
- dōTERRA é um veículo poderoso para o levar de onde está para onde quer ir. Expanda o objetivo definido no guia *Build* abaixo:

## Defina Objetivos e Tome Atitudes

### Objetivo chegar a Elite (Círculo Um)

**30 dias** ideal  
**60 dias** objetivo  
**90 dias** padrão



### Objetivo de 90 Dias

\_\_\_\_\_ €/mês  
 \_\_\_\_\_  
 Classificação



### Objetivo 1 Ano

\_\_\_\_\_ €/mês  
 \_\_\_\_\_  
 Classificação

Ao definir objetivos de negócio e encetar ações para os atingir, liga os seus esforços à sua visão para um futuro melhor. Esta ligação consciente continua a alimentá-lo mesmo quando está fora da sua zona de conforto.

# Seja um Fornecedor de Soluções

Um Consultor de Bem-Estar da dōTERRA™ promove um novo tipo de abordagem ao bem-estar. Ensinamos "com um livro e uma caixa" (guia de referência de óleos e caixa de óleos essenciais CPTG™ da dōTERRA) para abordar várias das suas prioridades de bem-estar em casa. Além disso, convidamo-lo a colaborar com profissionais de saúde que apoiam o seu compromisso com a utilização de soluções simples.



Ao escolher ser o fornecedor de soluções na sua própria casa, as suas experiências criam entusiasmo para partilhar com outros. Em casa interação com possíveis membros, passe a imagem de bem-estar direcionado por si.

O programa de Habilitação para o Sucesso dōTERRA permite que capacite outros a mudar as suas vidas.



Empenhe-se e programe as suas atividades PIPES. Este guia fornece detalhes em como empenhar-se efetivamente no lançamento do seu negócio.

## DICAS

- Seja autêntico e partilhe naturalmente a sua experiência para apresentar as possibilidades a outros.
- Com exposição positiva, convide os seus candidatos a aprender mais na aula ou na apresentação individual onde oferece a oportunidade de se inscrever.

## Pontos Essenciais para o Lançamento:

**1** **CONVIDE** para apresentações de produto e negócios

**2** **ENSINE** apresentações de produto e negócios

**3** **ACOMPANHE** com Resumos de Vida

**4** **LANCE e APOIE** os seus novos construtores

# O Sucesso está Programado

Lançamento Mensal: 15 inscrições x 200 PV média de inscrições= 3.000 OV Elite.

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
		13:00 1:1 c/Marcia				
			19:00 óleo aula			15:00 1:1 Elena 16:00 1:1 James
		18:00 Aula de Natural Solutions		Meio-dia: Mini Aula @ Sumo		
	12:00 1:1 w/Karl					

"Não julgue cada dia pela colheita, mas pelas sementes que planta."  
-Robert Louis Stevenson

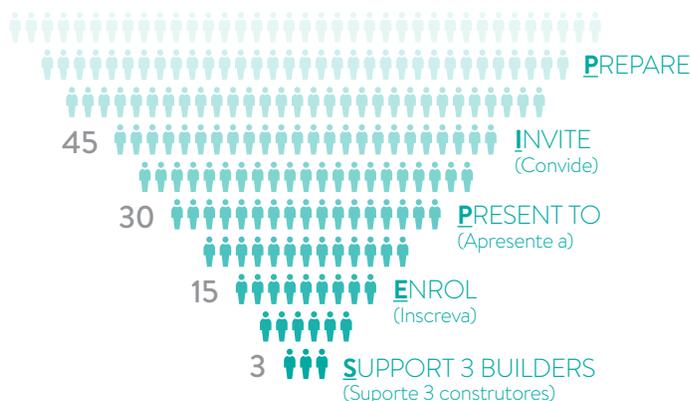
## Expanda a Sua Influência

Para que mais pessoas descubram a sua mensagem, mais pessoas se inscrevam e mais vidas possa transformar, incluindo a sua. Comece a partilhar com o seu próprio mercado "quente", as pessoas com quem já mantém uma relação de confiança. Ao apaixonarem-se pela dōTERRA, essas pessoas tornam-se numa fonte de contactos permanente.

### DURANTE O SEU MÊS DE LANÇAMENTO:

1. Convide 45 pessoas
2. Programe 3 aulas ou 15 sessões individuais (ou combinação)
3. Defina tempo para investir no seu negócio
4. Questione e programe:
  - Quem precisa de uma introdução de Natural Solutions aos óleos?
  - Quem precisa de ajuda para se inscrever?
  - Quem precisa de um Resumo de Estilo de Vida?
  - Quem precisa de um Resumo de Negócios?
  - Quem está preparado para organizar uma aula?

### FILTRE OS SEUS CANDIDATOS



# Registo de Sucesso

Apure a sua lista de nomes (a partir dos guias Build e Share) e rastreie as suas atividades PIPES com os seus 45 clientes potenciais principais. Pesquise os seus contactos telefônicos e amigos das redes sociais para encontrar pessoas que valorizam o bem-estar, o sentido de propósito e a liberdade. À medida que se lembra de novas pessoas, adicione-as à sua lista para aumentar a sua rede. Identifique builders de potencial com maior capacidade de sucesso (ver a página 15).

Objetivo: 45+ 30+ 15+ 15+ 3+

		P	I	P	E	S
		Compartilhar & Convidar	Ofereça	Inscruva	Resumo de Estilo de Vida	Resumo de Negócios
Nome	Notas					
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.						

# Ligue, Partilhe e Convide

dōTERRA™ é uma negócio de relacionamentos. Sustente a sua atitude acreditando que preocupar-se é a prenda mais importante que pode dar a a quem se liga a si. Quer seja com uma relação existente ou com alguém novo, construa confiança em todas as interações. Procure mudar vidas partilhando aquilo que ama, não importa onde está ou com quem está.

## 1 LIGUE-SE AUTENTICAMENTE E SINCERAMENTE ÀS PESSOAS

Trate as pessoas pelo nome. Faça perguntas e ouça-as para descobrir os seus interesses e necessidades. Seja autêntico e construa relacionamentos de confiança. Ligue-se de forma inovadora a novos amigos e àqueles que já conhece.

### Alguém que já conhece:



*Como estás? Como está a tua família? OU Atualiza-me. O que se passa na tua vida? Vi a sua publicação acerca da criança não se sentir bem. Como é que vocês estão? (Personalizar para contactos existentes.)*



### Alguém Novo:

As pessoas gostam de falar sobre si mesmas. Coloque questões sobre áreas da sua vida que ache que eles gostariam de partilhar. Encontre assuntos comuns e identifique-se quando conhece alguém novo.

## 2 LIGUE ESSAS PESSOAS ÀS SUAS SOLUÇÕES

Partilhe uma solução procurando maneiras de acrescentar valor e naturalmente juntar soluções de produtos ou negócios às necessidades.

### Alguém que já conhece:



*Cada vez mais parece ser importante comer melhor, fazer mais exercício, ter um sono de qualidade e livarmo-nos dos produtos tóxicos que temos em casa. Também pensa assim? Que tipos de atividades costuma realizar com a sua família? O que sabe acerca dos óleos essenciais?*



*Os óleos essenciais fazem toda a diferença na minha vida. Já experimentou algum? Gostaria de partilhar este produto consigo. Voltarei a entrar em contacto consigo dentro de alguns dias para saber o que pensa.*



### Alguém Novo:



*Conheça pessoas novas. Faça perguntas acerca do trabalho para que possa personalizar a sua resposta. Independentemente do que digam, encare como alguém com quem possa trabalhar ou com quem já tenha trabalhado. "Trabalho com mães e ensino-as a tomarem conta da sua família de forma natural utilizando óleos essenciais e outros produtos." OU "Trabalho com quiropratas e ensino-os a criar um novo fluxo de rendimento no seu escritório ao partilhar um estilo de vida de bem-estar com os seus clientes, usando óleos essenciais." Se precisar de falar primeiro, "É muito interessante. Gosto do que faço ... O que fazes?"*



# Convide para Mudar Vidas

Não precisa de ser um especialista para convidar pessoas com sucesso e tornar-se no seu próprio fornecedor de soluções. Descubra o que é mais importante para cada pessoa demonstrando interesse genuíno em quem são, o que estão a experienciar e como os pode ajudar.

## 3 LIGUE-SE A UMA APRESENTAÇÃO

Onde estejam algumas formas de convidar a aprender mais em eventos diferentes. Consulte o guia *Share* para mais dicas.

### WEBINAR

“Sei que disseste que estavas interessado em \_\_\_\_\_ (assunto). Se lhe enviasse acesso ao webinar acerca de \_\_\_\_\_ (assunto), gostaria de o ver?”

### AULA

“Tenho aprendido mais sobre os óleos essenciais e eles fazem uma enorme diferença na minha vida e da minha família. Utilizamos os óleos para tudo. Sei que se tem debatido com \_\_\_\_\_ (por ex., desafios típicos de certas idades dos filhos) e pensei em si! Vou realizar um pequeno workshop e gostaria que fosse meu convidado pessoal. Será em minha casa na quinta-feira às 19h00 ou podemos marcar um encontro para a próxima semana. O que seria mais conveniente para si?”

### FRENTE-A-FRENTE

“Olá \_\_\_\_\_, podemos falar durante breves instantes? Excelente, também só tenho um minuto; estou a contactar os meus amigos que valorizam a saúde e a agendar uma visita de 30 minutos para conhecer os seus objetivos de bem-estar, sugerir boas dicas de utilização dos óleos essenciais e apresentar as opções mais populares. Se encontrar produtos que deseja experimentar para si ou para a sua família, ótimo. Se não, tudo bem. Gostaria de experimentar? Excelente! Pode ser amanhã às 13h00 ou preferiria quinta-feira às 19h00?”

### RESUMO DO ESTILO DE VIDA

“Quero ter a certeza que sabe utilizar os seus novos produtos e potencializar o retorno. O nosso próximo passo é agendar uma chamada rápida para criar a sua lista de desejos, demonstrar como fazer pedidos e dar as melhores dicas e truques para conseguir mais produtos gratuitos. Demora cerca de 30-40 minutos. O objetivo é ser capaz de fazer pedidos em qualquer altura que deseje. O que lhe parece? Fantástico! Tenho disponibilidade Quarta às 13:00 ou Quinta à noite depois do jantar. Qual é melhor para si.”

### RESUMO DE NEGÓCIOS

“Existem três formas como posso apoiar os meus clientes na sua viagem dōTERRA. O primeiro passo é ajudar a compreender como utilizar estes produtos, aprender mais e referir amigos que possam estar interessados em assistir a aulas.

O segundo passo é ajudar a ter os seus produtos pagos e talvez até conseguir algum extra partilhando dōTERRA com aqueles que ama.

A terceira via é para aqueles que dizem: "Sei que é importante ter várias fontes de rendimento e sou apaixonado pela área do bem-estar. Adoraria criar um negócio com este part-time a partir de casa."

Portanto, qual destas três formas é a melhor para que o possa ajudar?

Quando responderem número dois ou três, diga, reserve algum tempo todas as semanas para poder partilhar a experiência. Tenho a Terça às 19:00 e Quinta ao meio-dia. Qual é a melhor altura para si?”

## Ajude as Pessoas a Aceitar:

- Seja claro em relação à natureza do evento para o qual está a convidar (por ex., uma sessão para descobrir soluções para problemas de bem-estar)
- Dê-lhes a conhecer a importância de investir o seu tempo
- Dê duas opções que funcionem para eles (exemplo aula ou individual)
- Fortaleça relacionamentos, crie confiança através de várias conversas e mantenha a sua palavra

# Apresente a Mensagem

O próximo passo para os seus convidados, depois de ser convidado para saber mais, é passar a mensagem dos inovadores produtos dōTERRA e criar oportunidades de produzir mais rendimento.

**AS APRESENTAÇÕES PODEM SER DIFERENTES. FAÇA AQUILO QUE MELHOR SE ADEQUA A SI.**

como

Aula, Individual, ou Chamadas de Grupo  
Webinar, Vídeo, ou Redes Sociais

onde

Na sua Casa ou na dos seus Amigos  
Bares ou Cafés Gabinetes de  
Quiropratas ou Profissionais

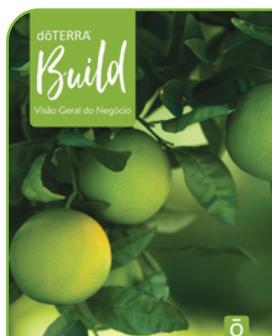
## ESCOLHA A SUA APRESENTAÇÃO



### PRODUTO (40-50 MIN.)

#### Propósito:

- 1 Junte pessoas, ouça as suas necessidades, deixe-as utilizar os óleos. Torne a aula divertida.
- 2 Foque-se nas necessidades dos participantes; partilhe as melhores soluções.



### NEGÓCIO (20-30 MIN.)

#### Propósito:

- 1 Junte pessoas, ouça as suas necessidades, deixe-as conhecer a oportunidade dōTERRA™.
- 2 Foque-se nas necessidades dos participantes; conheça e partilhe a forma como a oportunidade pode ser benéfica para eles.

- 5 min: Relacione-se/Conte a sua história (1-2 min)
- 1 min: Defina o objetivo
- 10 min.: Porquê os óleos essenciais/Porquê a dōTERRA? (pág. 1)
- 5 min.: Prioridades pessoais (pág. 3)
- 10-20 min: Eduque acerca de óleos essenciais e LLV (pg. 2-3)
- 9 min: Explique as modalidades de inscrição e os próximos passos (lembre-se do folheto)
- Sirva refrescos e responda a questões
- Ajude os convidados a inscreverem-se

- 2-5 min: Ligue-se/Conte a sua história (1-2 min)
- 1 min: Defina o objetivo
- 2-5 min: Compreenda a situação (Balões vs Canal - pg. 2)
- 2-5 min: Porquê dōTERRA (pg. 3)
- 2 min: O que é necessário (pg. 4-5)
- 2 min: Plano de compensação (pg. 6-7)
- 4-5 min: Prepare e escolha um caminho (pg. 8-9)
- 5 min: Próximos passos (pg. 10-11)
- P&R: Mais alguma coisa que queiram saber?

## MARQUE AULAS NAS AULAS

Faça crescer a sua rede ao convidar os presentes a organizar uma aula própria. Traga algumas prendas acessíveis (exemplo um porta-chaves) como incentivos de reserva.



*Ainda bem que pensou em pessoas que podem beneficiar desta experiência. Se preferir organizar a sua própria reunião, fale com um de nós mais tarde. E se encomendar esta noite, leva para casa este porta-chaves! (Mostrar porta-chaves.)*



# Inscruva com Sucesso

Inscruver-se é o momento alto da apresentação, quando os participantes decidem mudar as suas vidas! Durante a aula, descubra por quê estão presentes e esteja preparado para oferecer soluções que cumprem com as suas necessidades. Oriente novos inscruitos na escolha de uma anuidade e o plano que melhor se adequa a cada um deles.

## A CONCLUSÃO

No início, prometi demonstrar como poderiam levar estes óleos para as vossas casas. Vamos rever as vossas opções. [Fale sobre as opções de anuidade.](#)

### Opção Um

Agora vou mostrar-lhe os dois kits mais populares para começar. Este é o Kit Essenciais para a Casa, que inclui os 10 óleos principais, muitos dos quais já abordámos. Também inclui um belo difusor ([mencionar custo do kit](#)). O grande favorito, no entanto, é o Kit Soluções Naturais. Inclui literalmente tudo o que pode encontrar numa prateleira da casa de banho ([vire a página e indique](#)). Este é um kit de estilo de vida que abrange as três áreas de interesse básicas: preparação, cuidados pessoais e hábitos diários de bem-estar. Inclui um difusor, uma caixa para guardar os seus óleos e, após submeter a sua primeira encomenda do Programa de Recompensas por Lealdade, ganhará automaticamente 100 Pontos do Programa de Recompensas por Lealdade para utilizar em novos produtos favoritos a experimentar. E bônus! Pode alcançar rapidamente uma Percentagem do LRP inicial de 15%. Agora já sabe por que razão este é o nosso kit favorito!

### Opção dois

Em seguida vou mostrar-lhe dois dos nossos kits mais populares para começar. Este é o Kit Essenciais Familiar. É mais um kit de amostra ou de tamanho de viagem com 85 gotas por frasco e custa ([mencionar o custo do kit](#)). O Kit Essenciais para a Casa tem os mesmos óleos, mas com 250 gotas por frasco e um difusor por apenas ([mencionar custo do kit](#)).

## PRÓXIMOS PASSOS

- Faça referência a eventuais promoções de inscrição e como ter direito a elas. Seja claro e direto.
- Deixe-os saber que podem juntar produtos individuais para prioridades específicas. Tenha um guia de referência disponível para que possam consultar.
- Relembre-os que podem ganhar ofertas ao fazer a inscrição no mesmo dia.

Escolha o conjunto que mais se adequa à sua família.

- Convide-os a consultar o formulário de inscrição, explique a diferença entre Cliente Grossista e Consultor de Bem-estar, ajude-os a preencher os formulários.

Desfrute dos refrescos de óleos essenciais. Se tiver alguma questão, ----- (organizador) e eu podemos tentar responder agora.

## DICAS DE INSCRIÇÃO:

- Incentive os candidatos a comprar um conjunto para que possam ter múltiplos produtos disponíveis, não apenas uma ou duas coisas.
- Partilhe aquilo que gosta acerca do conjunto que ache que é o mais indicado para eles.
- Relacione tudo com as prioridades do seu interlocutor e refira a forma como os kits são concebidos para um suporte específico.
- As pessoas confusas podem recusar. Evite apresentar demasiados produtos. Apresente alguns, faça ofertas especiais e mantenha as coisas simples.
- Inscruva a maioria como Cliente Grossista. Inscruva aqueles que querem partilhar ou construir como Consultor de Bem-estar.

## ULTRAPASSAR A RECUSA:

- **Não sabe ao certo o kit que deve encomendar:** "Em que está a trabalhar?" Explore as suas prioridades; proponha a descoberta de soluções num guia de referência. "Que kit seria mais adequado às suas necessidades?" Ofereça as suas sugestões. "No seu caso, eu..."
- **Não tem a certeza da modalidade de inscrição:** "Que fatores está a considerar?" Ouça e responda aos desejos e preocupações. Ofereça sugestões.
- **Preocupações financeiras:** "Gostaria de orientar uma aula para conseguir angariar o valor do conjunto que realmente deseja?"
- **Não sabe ao certo por onde começar:** "Não seria preferível, no seu caso, escolher alguns óleos para uma prioridade de bem-estar específica? Mais tarde, com mais experiência, poderá escolher o seu kit numa semana."

# Resumo do Estilo de Vida

A  
recompensa  
está no  
seguimento

Procure responder às necessidades dos seus inscritos e ganhe o direito de os manter como clientes daí em diante. Os membros são inscritos primeiro com um conjunto e depois com um Programa de Recompensas (LRP). Esta segunda inscrição é o que constrói o seu canal.

## RESUMO DO PROPÓSITO DE ESTILO DE VIDA

Ajude CADA novo membro:

- Use os produtos que tenham
- Defina um plano diário de Bem-estar
- Potencie as anuidades através de LRP
- Relacione os recursos
- Convide a mudar vidas

## LISTA DE VERIFICAÇÃO DO RESUMO DE VIDA

- Marque um Resumo de Estilo de Vida rapidamente depois do seu conjunto chegar
- Recomende ver o vídeo de orientação *Live* em [dōTERRA.com](http://dōTERRA.com) > Empowered Success

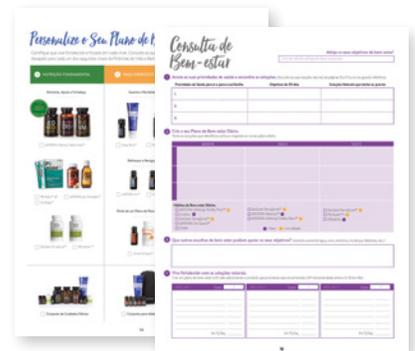
### 1 Apresente a Pirâmide de Estilo de Vida e Bem-estar dōTERRA

- Deixe que cada um se classifique (pg. 3)
- Apresente-lhes o estilo de vida dōTERRA (pg. 4-12)
- Convide-os a criar a sua lista de desejos (pg. 13-15)



### 2 Consulta de Bem-estar

- Complete a Consulta de Bem-estar (pg. 16)
- Trabalhe o plano de 90 dias e as próximas três encomendas
- Informe-os sobre os LRP e ajude-os a definir a primeira encomenda online



### 3 Relacione com Educação e Comunidade

- Recomende o seu guia de referência e app favorito
- Introduza ferramentas para saber como os produtos sustentam o objetivo de 90 dias
  - Série de Vidas Capacitadas (Profundidade)
  - App dōTERRA Daily Drop® (Acompanhamento)
  - Revista *Viver*
- Verifique 2-3 vezes no primeiro mês; continue a verificar periodicamente



## 4 Acompanhamento de Novo Membro

✓ Convide para partilhar ou construir dōTERRA

Tem um período de 14 dias para descobrir a melhor colocação para cada novo membro. O contacto inicial com os seus inscrites é essencial para o sucesso a longo prazo. Utilize o processo abaixo para orientar as suas atividades de acompanhamento. Para mudar verdadeiramente vidas, pense que estes primeiros 14 dias de membro asseguram o sucesso para ambos - e tudo o que precisa é de algum tempo. Ao utilizar este modelo de apoio, os seus construtores estarão mais inclinados a fazer o mesmo.



# Estratégia de Organização

A organização bem sucedida dos seus inscritos é essencial para o seu crescimento, avanço na classificação e qualificação para os bónus de comissão. Definir expectativas claras para salvaguardar relacionamentos e assegurar o melhor organização. Alguns escolhem rapidamente o seu caminho, outros levam algum tempo a escolher ir mais além do que ser cliente. Utilize os primeiros 14 dias de cada um para aprender tudo o que puder e depois fazer as melhores decisões de organização.

## DICAS DE ORGANIZAÇÃO

Para Todos os Novos Inscritos:

- Coloque cada um onde possam prosperar e receber apoio. Prefira a visão a longo prazo e o sucesso em vez das necessidades imediatas.
- O patrocínio pode ser mudado uma vez nos primeiros 14 dias.
- Consulte o seu mentor da linha superior ou contacte o Serviço de Atendimento ao Cliente para suporte geral de posicionamento.

## ORGANIZAÇÃO DE EQUIPA E ESTRUTURA

O ritmo de construção da estrutura da equipa varia. Dependendo do momento em que os seus construtores ou parceiros de negócios são inscritos e se empenham, determina o ritmo do seu crescimento. Por exemplo, alguns começam com um construtor e crescem a partir daí enquanto outros podem começar com três (exemplo talvez tenham começado com um grupo maior ou relacionamentos já existentes).

## PROMOVER OU MOVIMENTAR CLIENTES GROSSISTAS

Um Cliente Grossista:

- Pode ser alterado nos primeiros 14 dias de registo se a colocação for melhor noutro lado.
- Pode decidir promovê-los a Consultor de Bem-estar (WA) no gabinete de apoio.
- Se for decidido promover a WA depois dos primeiros 14 dias, a organização de patrocínio mantém-se igual.
- Se quiser alterar a colocação (depois dos primeiros 14 dias), a promoção tem de ocorrer após 90 dias de registo. Então terá 14 dias para decidir onde os colocar.
- Coloque os clientes numa equipa onde tenham interesses semelhantes com outros que já conheçam.

Nível 1: Os Seus Parceiros de Negócio

Nível 2: Construtores e Partilhas

Nível +3: +Clientes



## COMPREENDER RESPONSABILIDADES

Inscrição:

- A pessoa que o inscreveu na dōTERRA™. (De quem é o contacto? Quem os convidou?)
- Recebe bónus de Início Rápido nas compras dos recém inscritos pelos seus primeiros 60 dias depois da inscrição.
- Trabalha com o patrocinador (se for diferente) para determinar quem faz os Resumos do Estilo de Vida, acompanhamentos e outro apoio.
- O inscrito conta para a classificação de quem o inscreve (um por cada registo).
- Quem faz a inscrição pode alterar um novo patrocinador uma vez durante os primeiros 14 dias de registo através do gabinete de apoio.

*Mantenha sempre registo dos seus inscritos até que faça sentido transferi-los para o patrocinador ou outro construtor para poder evoluir.*

**Mudar por 6 Meses de Inatividade:**

Um Consultor de Bem-Estar pode solicitar uma alteração de patrocinador e/ou de responsável pela inscrição após seis meses de inatividade (inatividade é definido como nenhuma atividade de encomenda em qualquer conta e nenhuma comissão ganha ao longo de seis meses). A pessoa que deseja mudar tem de solicitar pessoalmente esta alteração, utilizando o e-mail que tem registado.

*Toda as perguntas acerca de colocações e pedidos de alteração devem ser enviadas para [europaplacements@doterra.com](mailto:europaplacements@doterra.com).*

Patrocinador:

- A pessoa a quem o inscrito foi diretamente atribuído (também designado como linha superior direta).
- Benefícios dos bónus Power of 3 e Organizacional de Nível Único.
- Ajuda com o Resumo de Estilo de Vida e outras necessidades de acompanhamento (dependendo dos acordos feitos).



Para alterar o patrocinador nos primeiros 14 dias: Back Office > Downline > Sponsor Changes.

# Encontre os Seus Construtores

## ONDE OS POSSO ENCONTRAR?

Identificar os seus parceiros de negócio é vital para construir um negócio próspero. Procure construtores entre os seus clientes e candidatos. Muitos começam como utilizadores de produtos ou apenas a partilhar com outros. Reforce a utilização de produtos, acompanhamentos apropriados e apresentar um plano daquilo que é possível. Com o passar do tempo, os construtores começam a destacar-se.

Se não conseguir encontrar construtores rapidamente, continue a inscrever. Estatisticamente, 1-2 em cada 10 estão interessados em construir um negócio dōTERRA™ mais cedo ou mais tarde. Defina o objetivo de encontrar 3 construtores durante os primeiros 30-90 dias. Quando os elementos da equipa inscreverem outros e escolherem construir, mais vidas mudam e a sua equipa cresce mais rápido!

### Construtores Empenhados e Capazes

**Empenhados** = Completa 3 Passos do guia *Build*

**Capazes** = Inscreve alguém por conta própria nos primeiros 14 dias depois de se comprometer na construção

### QUEM CONHECE QUE SEJA...

- Orientado para as relações ou influenciador
- Aberto a, ou a viver, um estilo de vida natural, saudável e ativo
- Orientado para os objetivos, automotivado, ambicioso
- Positivo, apaixonado, inspirador
- Empreendedor, com experiência em vendas
- Numa fase da vida com capacidade para construir um negócio
- Que procure melhorar financeiramente ou ter um futuro melhor

### Potenciais Parceiros de Negócio



Visite a sua Linha de Sucesso (pg. 7). Classifique os seus candidatos colocando marcas correspondentes para cada qualidade listada acima. Anote os nomes que tenham mais marcas.

"Para poder influenciar alguém, precisa de saber o que já os influencia."

- Tony Robbins

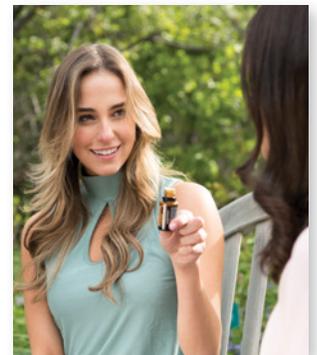
## O QUE APRESENTAR

As pessoas escolhem a Oportunidade dōTERRA por diferentes motivos. Alguns querem aumentar o rendimento, outros pela missão. Durante o Resumo do Negócio, foque-se naquilo que lhes interessa mais. Deixe que sejam as páginas do guia *Build* a iniciar as conversações adequadas. Conhecer os desejos ajuda a que possa ligar os seus objetivos às soluções dōTERRA.

**Passo 1:** Indique sessões individuais ou em grupo

**Passo 2:** Convide os seus candidatos mais qualificados a tornarem-se parceiros de negócios

**Passo 3:** Ajude novos construtores a começar com os 3 Passos (*Build* pg. 10)



## O QUE FAZER DEPOIS

Ofereça um Resumo do Lançamento para cada um dos novos construtores, partilhando a forma como este percurso comprovado os orienta no sucesso a longo prazo. Convide-os a preparar o convite antes do mês de lançamento.

As Verificações de Sucesso Semanais asseguram:

- Os passos para o sucesso são medidos
- Sentem-se ligados e apoiados
- Sabe constantemente como apoiar melhor

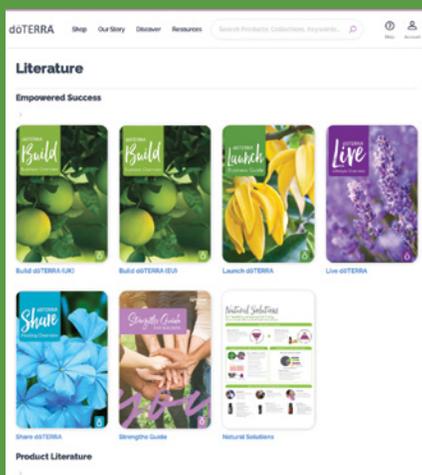
À medida que continuar a inscrever, considere colocar alguns inscritos sob a supervisão dos construtores que inscrevem ativamente e apoiam a sua equipa. Por fim, ajudar a equipa a atingir os seus objetivos, ajuda-o a atingir os seus.



Usamos óleos,  
partilhamos óleos e  
ensinamos os outros  
a fazer o mesmo.

- Justin Harrison, Distribuidor Responsável

Saber Mais:



[doTERRA.com](http://doTERRA.com) > Sucesso Capacitado



v3 EU PT 60219686



Todas as palavras com símbolos de marca ou de marca registrada são marcas ou marcas registradas da doTERRA Holdings, LLC.