

The background of the entire page is a close-up photograph of several vibrant blue flowers, likely morning glories, with green foliage visible in the background. The flowers are in various stages of bloom, with some showing their centers.

dōTERRA™
Share

Resumo da Organização

a partilha SURGE NATURALMENTE

Quando experiencia algo de maravilhoso que fez a diferença na sua vida, quer naturalmente partilhar com aqueles com quem se preocupa!



Porquê partilhar dōTERRA?

CAPACITE OUTROS

Organize uma aula para introduzir os seus amigos e família à dōTERRA e ajudá-los a encontrar soluções naturais para as suas vidas.

GANHE RECOMPENSAS

À medida que os seus contactos se inscrevem, pode receber produtos gratuitos e comissões. (Questione o orientador para mais detalhes.)

CRIE RENDIMENTO

Crie rendimento e construa um canal financeiro à medida que partilha dōTERRA e muda vidas.

ORGANIZE AULAS OU ENCONTROS INDIVIDUAIS

Pode organizar uma aula ou encontros individuais ou online. Programe o seu evento com o seu orientador ou use a Kit dōTERRA™ Caixa para apoiar a sua apresentação. Faça uma lista daqueles que quer convidar para o evento.

Que vidas quer mudar? (Assinale a melhor opção)

QUEM	INDIVIDUAL	AULA	QUEM	INDIVIDUAL	AULA
1			11		
2			12		
3			13		
4			14		
5			15		
6			16		
7			17		
8			18		
9			19		
10			20		

3 PASSOS *para convidar*

Siga estes passos simples para convidar de forma eficaz a sua família e amigos para uma apresentação de produtos ou negócio que lhes permita aprender mais sobre a dōTERRA.



1 *Partilhe* UMA EXPERIÊNCIA *Está disposto a experimentar um produto natural?*

- Torne a sua partilha relevante colocando questões para descobrir as prioridades deles durante uma conversa normal.
- Partilhe a sua experiência. Mostre como os produtos o ajudaram:
Temos usado os óleos essenciais dōTERRA e temos gostado da forma como nos têm ajudado em tantas coisas diferentes!
- Peça para partilhar uma amostra e um compromisso para a sua utilização.
Estou apenas curioso, estaria disposto a utilizar um produto natural para isso? Se lhe der uma amostra, experimenta-o?
- Consiga autorização para acompanhar durante 48 horas e anote a informação de contacto.
Importa-se que lhe ligue dentro de alguns dias para saber os seus resultados? Qual o melhor número para entrar em contacto consigo?

2 *Convide* A SABER MAIS *Está disposto a saber mais?*

- Convide para uma apresentação através de aula online ou uma sessão individual.
- Seja próximo (*use nomes próprios; convide presencialmente, pelo telefone ou através de mensagem personalizada*).
Está disponível a saber mais sobre óleos essenciais e formas naturais de tratar de si e da sua família? (Pare e Ouça) Vou organizar uma aula no dia ____ (data), às ____ (hora) ou podemos encontrar-nos na próxima semana. O que é melhor para si?
- Obtenha autorização para a recordar:
Se for como eu, vai precisar de um alerta. Posso fazer-lhe uma chamada rápida antes da aula?
- Evite convidar através de um email massificado, mensagem ou convite de Facebook.

3 *Recorde-os* DA VISITA *Estou muito satisfeito por vê-lo! Venha pronto para aprender.*

- Telefone ou envie mensagem para os seus candidatos 48 horas antes da apresentação para os recordar da presença. Partilhe a sua alegria e o valor que vão receber. (*Isto é apenas um alerta; já se comprometeram em estar presentes.*)
Estou tão satisfeito por vê-lo! Vai gostar de aprender algumas formas naturais e fáceis de tomar conta da sua família! Sinta-se à vontade para trazer um amigo e receberá uma prenda gratuita!
- Envie uma mensagem 2-4 horas antes da sua apresentação. Volte a referir a sua satisfação. Informe-os de alguma coisa.
Esteja à vontade para estacionar na entrada ou ao longo da rua. Vai adorar as bebidas com infusões de óleos essenciais!

PARTILHE O NEGÓCIO

- Comece a ligação presencialmente, online ou através do telefone para alimentar o relacionamento.
- Quando for o momento certo, pergunte:
Está aberto a novas formas de criar rendimento?
- Partilhe a sua visão.
- Diga-lhes porque pensou neles e porque gostaria de trabalhar com eles.

- Convide-os a saber mais acerca da oportunidade dōTERRA.
Está disponível a aprender como criar rendimento adicional com dōTERRA? Ofereça opções: *qual a melhor altura para ligar? Segunda ou Quarta? Manhã ou noite?*
- Programe a sua reunião e consiga um compromisso: *Portanto vejo-o (data) _____ às (hora) _____ ?*

- Recorde-os 4-24 horas antes da apresentação: Ligue ou envie mensagem:
Estou satisfeito por ligar e explorar as possibilidades consigo!

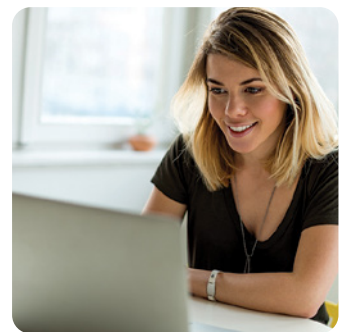
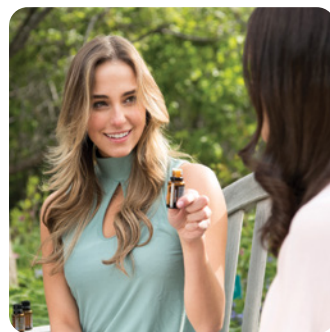
Sempre que possível, programe uma apresentação (pessoalmente, online ou pelo telefone) com o seu orientador e os candidatos a construtores. Envolver o seu orientador faz com que o seu pedido de parceria seja mais credível e confiável.

partilhe EM QUALQUER ALTURA, EM QUALQUER LUGAR

Utilizar e integrar produtos dōTERRA™ na sua vida pode ajudar a partilhar a sua própria experiência com outros e estar mais preparado para ajudá-los a encontrar as suas próprias soluções naturais.

A dōTERRA é um negócio baseado em relações. Crie e alimente as relações enquanto partilha. Na altura certa, coloque questões sobre prioridades de bem-estar e partilhe amostras. Procure servir. As pessoas acabarão por querer, de forma natural, aquilo que tem para oferecer.

Partilhe a Sua História Partilhe uma Experiência sobre Óleo Partilhe uma Amostra Partilhe Online



ONDE E QUANDO PARTILHAR

A melhor forma de ajudar os outros a querer aprender mais acerca dos óleos essenciais é através da partilha de experiências. Escolha o método que melhor se adequa a si. Muitas das experiências de partilha acontecem de forma natural durante atividades diárias (em grupos nas redes sociais, eventos desportivos, enquanto espera no supermercado, etc.). Partilhe uma experiência rápida sobre o óleo quando, e onde, achar natural. Quantas mais experiências uma pessoa tiver com o óleo e consigo, mais quererão aprender e inscrever-se. Utilize oportunidades que vão surgindo para partilhar.

TENHA ALGUMAS AMOSTRAS SEMPRE CONSIGO

IDEIAS DE AMOSTRAS



Partilhe uma gota de óleo que tenha consigo.
Amostra de Óleos Popular: Laranja Selvagem, dōTERRA Balance™, Hortelã-Pimenta, Lavanda, PastTense™



Utilize as amostras embaladas dōTERRA ou prepare as suas: *Junte 10-15 gotas de óleos essenciais a um frasco de 5 ml com Óleo de Coco Fracionado. (Dê apenas o suficiente para que tenham uma experiência positiva.)*

PARTILHE ONLINE



Use um guia de referência de óleos ou um app móvel durante as apresentações. Anote algumas instruções de utilização. Peça autorização para acompanhar a experiência durante alguns dias.



Quando fizer partilha online, faça referência ao corpo e não a problemas de saúde ou doença.
SourceToYou.com

demonstrar SUCESSO

DICAS PARA A AMOSTRAGEM:

- Personalize as amostras para responder a áreas específicas do bem-estar das pessoas.
- Apresente amostras de óleos que possam causar um rápido impacto (por exemplo: dōTERRA On Guard™, Deep Blue™, dōTERRA Air™, Lavanda, Hortelã-Pimenta).
- Limite 1-2 frascos de amostra por pessoa. Use 10-15 gotas de óleo por cada frasco de amostra.
- Dê instruções para utilização.
- Peça autorização para acompanhar e definir uma chamada de acompanhamento dentro de 72 horas para conhecer a experiência.

APOIE AS SUAS EXPERIÊNCIAS

Experiência Positiva:

- Convide a aprender mais na aula (siga as instruções e o texto da pg. 3).

Experiência Negativa/Sem Resultados:

- Convide a testar uma amostra diferente.
- Seja paciente e invista em ajudá-los a encontrar uma solução que os ajude a construir a sua própria experiência com o produto para que queiram saber mais durante a apresentação.

Não Testou a Amostra:

- Convide a testar.
- Peça autorização para os acompanhar durante alguns dias.

Partilhe a Sua História

Esteja preparado para partilhar a sua própria história acerca do motivo pelo qual os óleos essenciais são importantes para si. Seja breve para ter tempo de saber mais sobre eles.

O que o levou a usar dōTERRA? Que preocupações tinha nessa altura? Que dificuldades sentia devido a essas preocupações?

Que experiências positivas tem tido com os óleos? Produtos?

Como é que os produtos dōTERRA mudaram a sua vida? Como era a sua vida antes? Como é a sua vida agora?

organize APRESENTAÇÕES

Convide os seus amigos para uma apresentação do produto ou negócio. Escolha o formato que se adequa a cada um deles.

Individual: de forma pessoal ou através de uma chamada (de preferência, a 3) ou online (por ex., Zoom).

- Vive fora da sua área; envie por correio uma amostra para as pessoas experimentarem os óleos
- Pessoas com menos disponibilidade; precisa de se adaptar
- Prefere uma ligação individual mais reservada
- É um potencial candidato a construtor

Preparação:

- Convide a encontrar-se numa hora e local que lhes seja adequada.
- Conheça o apresentador para que possa partilhar quem são, de onde vêm e porque vale a pena ouvi-los.
- Implemente o exercício "Partilhe a Sua História" na pg. 5 para que esteja preparado para partilhar a sua experiência pessoal.
- Pergunte aquilo que mais lhes interessam saber.
- Apresente algumas necessidades/ interesses ao apresentador para que possa estar preparado para focar essas necessidades.



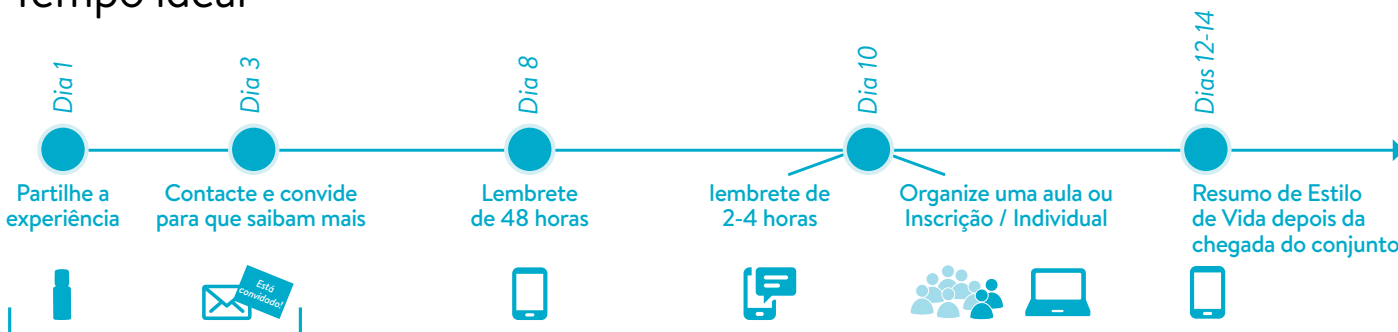
Aulas: Ao vivo ou Online



Preparação:

- Qualquer altura é boa para preparar uma aula, mas as Terças, Quartas e Quintas são aquelas que normalmente têm mais participantes.
- Convide 12 pessoas para poder ter um grupo de 4 a 6. Nem todos os convidados conseguirão estar presentes.
- Fale com o apresentador para que possa partilhar quem são, de onde vêm e porque vale a pena ouvi-los.
- Crie uma atmosfera de aprendizagem com cadeiras e temperatura confortáveis. Elimine distrações. Um ambiente sem crianças é a melhor forma de aprender.
- Implemente o exercício "Partilhe a Sua História" na pg. 5.
- Crie um espaço onde o apresentador possa organizar e apresentar os produtos.
- Tenha lápis e canetas disponíveis.
- Ofereça água e bebidas simples para o fim da aula que possibilite a conversa e a oportunidade de responder a perguntas e efetuar novas inscrições. Vá ao blogue dōTERRA™ para ter novas ideias e receitas.

Tempo ideal



QUAL O *seu papel?*

Conseguir que os seus amigos e família assistam a uma apresentação é a sua prioridade! Certifique-se que a presença no evento segue os "3 Passos para Convidar" na página 3.

O SEU PAPEL NUMA APRESENTAÇÃO



CONSTRUA E PARTILHE

CONVIDE A INSCREVER

SIGA PARA APOIO

Apresentações do Produto

- Apresente e fale do apresentador* durante 1 a 2 minutos.
- Partilhe uma experiência pessoal acerca dos óleos ou outro produto durante 2 minutos.

**Se for o orador, aprenda como explicar os produtos dōTERRA a outros.*

- Apoie os convidados a fazer a inscrição adquirindo um conjunto para receber grandes descontos e o melhor negócio.
- Inscreva os convidados visitando mydoTerra.com/Application/index.cfm, selecione a língua e o país, depois escolha "Wholesale Customer."

- Contacte os convidados que não se inscreveram até 48 horas. Recorde-lhes promoções especiais.
Estou muito satisfeito que tenha conseguido juntar-se a nós! De que mais gostou? Como acha que os óleos podem ajudá-lo e à sua família? Que conjunto se adequa melhor às suas necessidades? Tem alguma pergunta? Importa-se que lhe explique como pode começar?
- Marque um Resumo de Estilo de Vida depois de receber o conjunto. Utilize o seu orientador para apoio ou veja os vídeos em doTerra.com > *Empowered Success*.

Apresentações de Negócios

- Apresente e fale do apresentador* durante 1 a 2 minutos.
- Partilhe uma experiência pessoal sobre um produto durante 2-3 minutos e porque escolheu partilhar dōTERRA.

**Se for o orador, aprenda como explicar os produtos dōTERRA a outros e as oportunidades de negócio.*

- Convide candidatos a fazer parceria consigo.
- Comprometa-os a dar os "3 Passos para Lançar."
- Convide-os a inscreverem-se como Consultores de Bem-estar com um conjunto de construtor. (Conjunto de Soluções Naturais ou superior para apoiar a utilização pessoal e necessidades de partilha.)

- Contacte os convidados que não se comprometeram em 48 horas.
- Encoraje-os a fazer parceria consigo e ofereça apoio para que possam atingir os seus objetivos financeiros.
- Comprometa-os a darem os "3 Passos para Lançar" do Guia *Build*.

muDE MAIS VIDAS

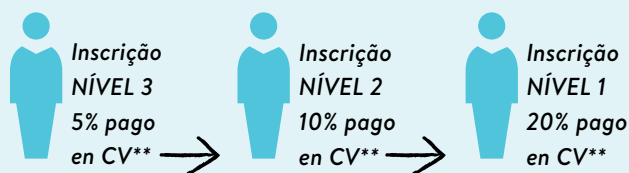
Partilhar é recompensador! À medida que continua a capacitar outros com soluções naturais, continua a capacitar-se a si próprio. Ao longo do tempo, vai conquistar os seus produtos de forma gratuita, construir o seu próprio canal financeiro e criar um bom rendimento!

GANHE OS SEUS PRODUTOS DE FORMA GRATUITA

BÓNUS DE INÍCIO RÁPIDO

Pago sobre o Volume Comissionável (CV) de um novo inscrito nos seus primeiros 60 dias. Quem Inscreve deve efetuar um total de 100 PV em encomendas LRP durante o mês e manter sempre, pelo menos, 100 PV no seu modelo LRP/na sua Encomenda do Programa de Recompensas por Lealdade para poder participar.

Ganhe comissões imediatamente!



Ganhe 20% de todas as compras feitas por intermédio de si.

20%



1 KIT SOLUÇÕES NATURAIS

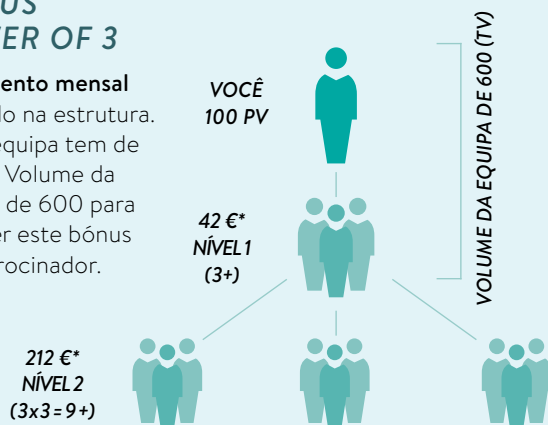


1 KIT ESSENCIAIS FAMILIAR

CRIE RENDIMENTO EXTRA AO LONGO DO TEMPO COM O BÓNUS POTÊNCIA DE 3

BÓNUS POWER OF 3

Pagamento mensal baseado na estrutura. Cada equipa tem de ter um Volume da Equipa de 600 para receber este bónus de patrocinador.



Ganhe produtos gratuitos e mais quando ajudar recém inscritos a viver, partilhar e construir dōTERRA.

Aceda a doterra.com > **Empowered Success** para saber tudo sobre as oportunidades financeiras com a dōTERRA.

MUDE O SEU FUTURO

Programe o seu Resumo de Negócio

- Crie rendimento extra no seu tempo livre*
- Consiga maior liberdade e prosperidade na sua vida*
- Lance o seu negócio dōTERRA com formação comprovada e apoio poderoso

*Resultados não típicos. Os ganhos pessoais poderão ser inferiores.

**A comissão é paga sobre o volume comissionável de cada produto (CV). Esse valor se encontra no Builder's Price List.

