



dōTERRA™
Lahsează

Ghid de afaceri

Lansează succesul tău

Acest Ghid de Lansare reprezintă harta ta pentru a ajunge la nivelul Elite, rangul de bază din dōTERRA™. Succesul tău depinde de tine. Ai încredere în proces pentru a experimenta succesul!



+ Acțiune

- Împărtășește cu peste 45 persoane
- Înscrie peste 15 persoane
- Lansează 1-3 Lideri

= Rezultate

- Schimbi viați
- Crești la nivel personal
- Îți asiguri un venit rezidual

P

PREPARE (PREGĂTEȘTE)

- Lansează-te cu succes (pag. 4)
- Planifică-ți succesul (pag. 6)
- Revizuește lista de nume (pag. 7)

1-2 săptămâni înainte de lansare

I

INVITE (INVITĂ)

- Contactează oameni și împărtășește în mod natural (pag. 8)
- Invită peste 45 persoane să învețe mai mult (pag. 9)

P

PRESENT (PREZINTĂ)

- Prezintă la peste 30 persoane (pag. 10)
- Găsește participanți la prezentare din prezentările anterioare (pag. 10)



Tabel de monitorizare a succesului



Soluții naturale
Pliant pentru prezentare

PAȘI SIMPLI PENTRU SUCCESS



E

ENROL (ÎNSCRIE)

- Înscrie peste 15 persoane (pag. 11)
- Ține o Prezentare generală a stilului de viață (pag. 12)

S

SUPPORT (SUSȚINE)

- Continuă să acorzi asistență noilor membri (pag. 13)
- Găsește-ți Liderii (pag. 15)

Luna lansării



Ghidurile *Trăiește, Împartășește, Construiește*



Ghidul *Lansează*

* Sumele afișate reprezintă mediile anuale din 2020. Veniturile personale pot fi sub aceste sume.

Lansează-te cu succes

Încrederea că produsele și oportunitatea financiară dōTERRA pot schimba vieți –inclusiv a ta – este cea mai puternică motivație pentru a-ți lansa afacerea. Cu cât nivelul tău de încredere este mai ridicat, cu atât mai ușor îți va fi să împărtășești altora despre ceea ce iubești.

SUCESUL ÎNCEPE CU TINE



- Setează-ți șablonul de comenzi LRP la 100 PV pentru a primi comisioane.
- Implementează Planul zilnic pentru o stare de bine pe care l-ai stabilit în ghidul *Trăiește* la pagina 16.
- Învăță mai multe prin folosirea regulată a unui ghid de referință pentru uleiuri și continuă să te educi în domeniu.

CÂND ÎMPĂRTĂȘEȘTI CU ALȚII SCHIMBI VIEȚI



- Împărtășește-ți pasiunea pentru a trăi stilul de viață sănătos al dōTERRA™ și inspiră-i pe cei din jurul tău să fie deschiși să învețe cum să facă același lucru.
- Folosește ghidul *Împărtășește* pentru a învăța cum să împărtășești și să inviți cu succes.
- Începe să iei legătura cu persoanele interesate și să îți construiești conducta fluxului financiar. Mergi la doterra.com > Empowered Success pentru materiale și videoclipuri.

CONSTRUIEȘTE-ȚI VISELE



- Conectează-te cu echipa de lideri care sunt deasupra în structură pentru suport.

Persoană de suport cheie: _____
Email: _____
Telefon: _____

Conectare telefonică cu echipa /
Site-ul / Grupul (Grupurile) Facebook:

- dōTERRA este un vehicul puternic pentru a te deplasa de unde te afli până unde dorești să ajungi. Extinde-ți obiectivul pe care l-ai setat în ghidul *Construiește* și completează mai jos.

Stabilește-ți obiectivele și treci la acțiune

Obiectivul de a ajunge la Elite (Încercuiește unul)

30 de zile ideal
60 de zile țintă
90 de zile standard



Obiectivul de 90 de zile

_____ € / lună
_____ Rang



Obiectivul la 1 an de zile

_____ € / lună
_____ Rang

Pe măsură ce îți stabilești obiectivele și faci pași concreți pentru a le atinge, îți canalizezi eforturile pentru atingerea viziunii pentru un viitor mai bun. Aceste eforturi susținute, conectate la viziunea ta continuă să te motiveze chiar și atunci când te afli în afara zonei de confort.

Oferă soluții

Un consultant dōTERRA™ promovează o nouă modalitate de abordare a conceptului de wellness. Noi educăm pe alții “cu o carte și o cutie” (ghidul de referință pentru folosirea uleiurilor și o cutie cu uleiuri dōTERRA CPTG™), cu ajutorul cărora poți să îți rezolvi multe din prioritățile de sănătate la tine acasă. Pentru restul situațiilor te invităm să apelezi la profesioniști din domeniul sănătății care te susțin în angajamentul de a căuta soluții simple.



Prin alegerea ta a găsi soluții la tine acasă, experiențele pozitive vor crea un entuziasm de a împărtăși cu alții. În timpul interacțiunilor cu potențiali membri, oferă-le perspectiva că pot lua decizii informate cu privire la starea lor de bine.

Programul dōTERRA Empowered Success îți dă posibilitatea să împuternicești pe alții pentru a-și schimba viața.



Angajează-te și programează-ți activitățile PIPES. Acest ghid îți oferă pași eficienți care te ajută să te lansezi cu succes în afacere.

SFATURI

- Fii autentic și împărtășește în mod natural experiențele tale pentru a-i expune pe ceilalți la aceste posibilități.
- Cu această expunere pozitivă, invită potențialii clienți să învețe mai multe la o prezentare în grup sau unu-la-unu, unde le oferi posibilitatea să se înscrie.

Pași de bază pentru lansare:

- 1 INVITĂ** la prezentări de produs și de afacere
- 2 FĂ** prezentări de produse și de afacere
- 3 CONTINUĂ** cu prezentarea stilului de viață
- 4 LANSEAZĂ ȘI SUSȚINE** noii tăi lideri

Succesul este planificat

Luna lansării: 15 înscrieri x 200 PV înscriere medie = 3.000 OV Elite.

| Duminică | Luni | Marți | Miercuri | Joi | Vineri | Sâmbătă |
|----------|----------------------|---|--------------------------------|-------------------------------------|--------|--|
| | | 13:00 1:1 cu Marcia | | | | |
| | | | 19:00 prezentare uleiuri | | | 15:00 1:1 Elena 16:00 1:1 James |
| | | 18:00 Curs de Soluții Naturale | | Amiază: Mini Curs @ La un suc | | |
| | 12:00 1:1 cu Karl | | | | | |

"Nu evaluezi
fiecare zi prin
recolta obținută,
ci prin semințele pe
care le plantezi".

-Robert Louis Stevenson

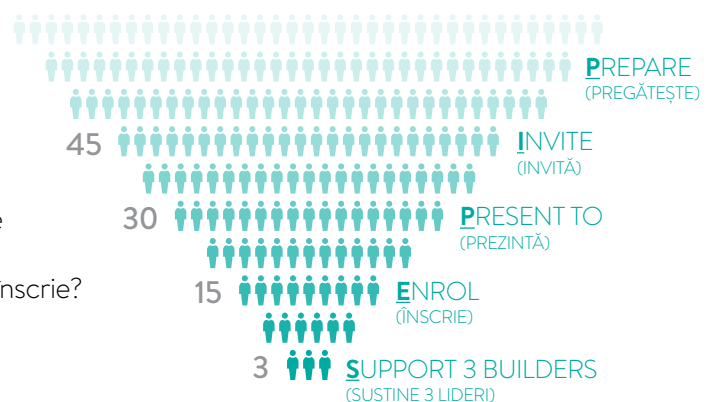
Extinde-ți influența

Dacă mesajul tău ajunge la cât mai mulți oameni și dacă înscrii cât mai multe persoane, ai posibilitatea să schimbi viața, începând cu a ta. Începe să distribuie la nivelul propriei tale piețe „comfortabile”, adică oamenii cu care ai dezvoltat deja relații bazate pe încredere. Pe măsură ce descoperă și îndrăgesc produsele dōTERRA, aceștia îți vor aduce, la rândul lor, noi clienți.

ÎN TIMPUL LUNII DE LANSARE:

1. Invită 45 de persoane
2. Programează 3 prezentări sau 15 întâlniri unu-la-unu (sau o combinație)
3. Alocă timp pentru a investi în afacerea ta
4. Întreabă-te și planifică:
 - Cine are nevoie de o prezentare a Soluțiilor Naturale cu uleiuri?
 - Cine are nevoie de o continuare a discuției pentru a se înscrie?
 - Cine are nevoie de o Prezentare a stilului de viață?
 - Cine are nevoie de o Prezentare generală a afacerii?
 - Cine este gata să găzduiască o prezentare?

FILTREAZĂ-ȚI POTENȚIALII CLIEŢI



Tabel pentru monitorizarea succesului

Revizuește-ți lista de contacte (din ghidurile Build și Share) și urmărește-ți activitățile PIPES cu lista pentru principalii 45 de clienți potențiali. Începe cu lista de contacte și listele de prieteni de pe social media, fă-ți o idee despre oamenii care apreciază combinația de wellness, scop și libertate. Dacă îți amintești și alte persoane sau cunoști oameni noi, adaugă-i pe listă pentru a păstra un flux constant. Identifică potențiali builderi, oamenii care se remarcă printr-o capacitate excepțională de a obține succesul (vezi pagina 15).

Obiectiv: 45+ 30+ 15+ 15+ 3+

| Name | Notite | P | I | P | E | S |
|------|--------|-----------------------|----------|----------|-------------------------------|----------------------|
| | | Împărtășește & Invită | Precintă | Înolează | Prezentarea stilului de viață | Prezentarea afacerii |
| 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. | | | | | | |

Conectează-te, împărtășește și invită

dōTERRA™ este o afacere bazată pe relații. Ancorează-ți atitudinea în convingerea că purtarea de grijă este cel mai important cadou pe care îl oferi tuturor celor cu care intri în contact. Dezvoltă încredere cu fiecare interacțiune, fie cu o relație existentă, fie cu o persoană nouă. Căută să schimbi vieți, împărtășind ceea ce îți place, indiferent unde te afli sau cu cine ești.

1 CONECTEAZĂ-TE CU OAMENII ÎNTR-UN MOD AUTENTIC ȘI SINCER

Adresează-te oamenilor pe nume. Pune întrebări și ascultă pentru a le descoperi interesele și nevoile. Fii autentic și construiește relații bazate pe încredere. Conectează-te într-un mod unic cu noii prieteni și cu cei mai vechi.

O persoană cunoscută:



Ce faci? Ce mai face familia ta? SAU Pune-mă la curent cu noutățile. Ce se mai întâmplă în viața ta? Ți-am văzut postarea despre copilul tău care nu se simte bine. Cum faceți față amândoi? (Personalizează pentru contactele existente.)



Cineva nou:

Oamenilor le place să vorbească despre ei înșiși. Pune întrebări despre lucrurile din viața lor despre care le place să vorbească. Găsește interese comune cu persoanele noi și fii ușor de abordat.

2 CONECTEAZĂ ACEȘTI OAMENI LA SOLUȚIILE TALE

Împărtășește o soluție căutând modalități de a adăuga valoare și de a adapta soluțiile tale de produse sau de afacere la nevoile lor.

O persoană cunoscută:



Devine din ce în ce mai important să mâncăm mai sănătos, să facem mai multă mișcare, să dormim suficient și să renunțăm la produsele toxice din casă. Cam pe aici te situezi și tu? Ce măsuri ai luat în acest sens pentru familia ta? Ce știi despre uleiurile esențiale?



Eu aș putea spune că uleiurile esențiale mi-au schimbat viața. Ai încercat vreun tip de ulei esențial? Îți recomand acest produs. O să revin peste câteva zile să discutăm despre cum ți s-a părut.



Cineva nou:



Fă cunoștință cu o persoană nouă. Pune întrebări despre munca ei astfel încât să îi poți da răspunsuri adecvate și să te poți raporta mai ușor la ea. Indiferent ce spune, trateaz-o ca pe cineva cu care poți lucra sau ca pe cineva cu care lucrezi deja. "Lucrez cu mame și le învăț cum să aibă grijă de familia lor cu produse naturale, folosind uleiuri esențiale și alte produse." SAU "Lucrez cu chiropracticieni și îi învăț cum să își creeze un venit adițional la cabinetul lor împărtășind clienților cum să ducă un stil de viață sănătos cu ajutorul uleiurilor esențiale." Dacă trebuie să începi dialogul, "Este chiar uimitor, iubesc ceea ce fac,...Tu cu ce te ocupi?"



Invită pentru a schimba vieți

Nu trebuie să fii expert/ă ca să poți invita cu succes oamenii să învețe să-și găsească singuri soluții. Descoperă ce e mai important pentru fiecare printr-un interes sincer pentru persoana lor, pentru problemele cu care se confruntă și cum poți să îi sprijini mai bine.

3 CUM TE CONECTEZI PENTRU PREZENTĂRI

Aici sunt câteva exemple de invitații la diferite evenimente. Consultă ghidul Împărtășește pentru indicații suplimentare.

WEBINAR

” Știu că ai spus că ești interesat de _____ (subiect). Dacă îți trimit acces la un webinar despre _____ (subiect), l-ai viziona? ”

PREZENTAREA STILULUI DE VIAȚĂ

” Vreau să mă asigur că știi cum să utilizezi noile produse și să-ți maximizezi recompensele. Următorul pas este o convorbire rapidă pentru a face lista ta de dorințe, pentru a-ți arăta cum să plasezi comenzi și pentru a-ți oferi cele mai bune sfaturi și trucuri pentru a obține cât mai multe produse gratuite. Va dura 30-40 minute. Scopul este să poți comanda pe cont propriu oricând dorești. Cum ți se pare? Grozav! Sunt disponibil/ă miercuri la ora 13:00 sau joi seara după cină. Când este mai bine pentru tine? ”

CURS

” Am învățat câteva lucruri despre uleiurile esențiale și pot să spun că au adus o schimbare majoră în viața mea și a familiei mele. Le folosim pentru absolut orice. Știu că și voi vă confrunțați acasă cu _____ (de ex. provocările pentru copii specifice sezonului) și m-am gândit la voi! Voi susține un scurt seminar pe această temă și m-aș bucura să participi ca invitat. Va avea loc la mine acasă, joi la ora 19:00, dar ne putem întâlni și săptămâna viitoare. Când este mai bine pentru tine? ”

UNU-LA-UNU

” Bună _____, ai un moment liber? Super, chiar acum am și eu un moment liber; și am ales să îl petrec sunându-mi prietenii care sunt preocupați de starea lor sănătate ca să stabilim o discuție de 30 de minute, în care să trecem în revistă obiectivele lor legate de wellness, să le dau câteva sfaturi despre utilizarea uleiurilor esențiale și să le prezint cele mai bune opțiuni. Dacă după această discuție aflu anumite sfaturi sau produse utile pe care vrei să le încerci, e perfect. Dacă nu, nu este nicio problemă. Ești tentat să explorezi această zonă? Perfect! Preferi să discutăm mâine de la 13:00 sau joi de la 19:00? ”

PREZENTAREA AFACERII

” Există trei moduri în care îmi asist clienții în călătoria lor dōTERRA. Prima modalitate este de a te ajuta să înveți cum să utilizezi produsele, să primești cât mai multe informații și să te adresezi prietenilor care sunt interesați să participe la o prezentare.

Cea de-a doua modalitate este de a te ajuta să obții produsele gratis și, poate, chiar să câștigi în mod plăcut niște bani prin faptul că împărtășești dōTERRA cu cei pe care îi iubești.

iar a treia modalitate de abordare este pentru cei care spun „Știu că este important să ai mai multe surse de venit și, în același timp sunt pasionat de îmbunătățirea stilului de viață. Mi-ar plăcea să fac această activitate ca job part-time de acasă.”

Deci, prin care dintre cele trei modalități te pot sprijini mai bine?

Când mi se spune a doua sau a treia, răspund, ”Aloc timp în fiecare săptămână pentru a împărtăși cum ar arăta aceste opțiuni. Sunt disponibil/ă marți la ora 19:00 și joi la prânz. Care este cea mai bună opțiune pentru tine? ”

Ajută oamenii să spună da:

- Prezențați clar la ce anume sunt invitați (de ex. curs de identificare a unor soluții pentru preocupările legate de wellness)
- Spune-le despre valoarea timpului investit
- Oferă-le două opțiuni care sunt potrivite pentru ei (de exemplu, o prezentare sau o întâlnire unu-la-unu)
- Întărește relațiile, dezvoltă încredere prin mai multe interacțiuni și ține-ți cuvântul

Prezintă mesajul

Următorul pas pentru potențialii clienți, după ce îi inviți să învețe mai multe, este să experimenteze mesajul despre produsele dōTERRA care schimbă viața și oportunitatea de a genera un venit.

PREZENTĂRILE SE POT FACE ÎN MODURI DIFERITE. ALEGE CE ȚI SE POTRIVEȘTE CEL MAI BINE.



Prezentare, unu-la-unu, apel telefonic cu 3 persoane, ori webinar, clipuri video, sau prin rețelele de socializare



În propria casă, la casa unui prieten, la o cofetărie sau cafenea, la cabinetul unui chiropractician, ori la birou

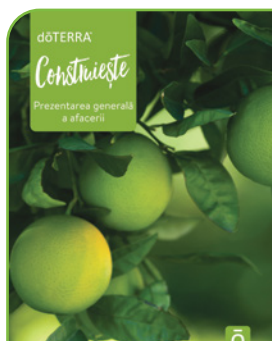
ALEGE PREZENTAREA



PRODUSE (40-50 MIN.)

Scopul:

- 1 Strânge oamenii împreună, ascultă-le nevoile, lăsa-i să se joace cu uleiurile. Fă o întâlnire distractivă.
- 2 Concentrează-te pe nevoile participanților; împărtășește soluțiile cele mai bune.



AFACERE (20-30 MIN.)

Scopul:

- 1 Adună oamenii, ascultă-le nevoile, prezintă-le oportunitatea dōTERRA™.
- 2 Concentrează-te pe nevoile participanților; fii informat și spune-le cum îi poate ajuta această oportunitate.

- 5 min: Fă conexiuni / Spune-ți povestea (1-2 minute)
- 1 min: Menționează intenția
- 10 min: De ce să folosești uleiuri esențiale/De ce uleiurile dōTERRA? (Pg. 1)
- 5 min: Priorități în îngrijirea personală (Pg. 3)
- 10-20 min: Vorbește despre uleiurile esențiale și LLV (pag. 2-3)
- 9 minute: Explică opțiunile pentru membri și pașii următori (restul pliantului)
- Servește băuturi răcoritoare și răspunde la întrebări
- Ajută-i pe oaspeți să se înscrie

- 2-5 min: Fă conexiuni / Spune-ți povestea (1-2 minute)
- 1 min: Menționează intenția
- 2-5 min: Află despre situația lor (Găleți versus Conducute - pag. 2)
- 2-5 min: De ce dōTERRA (pag. 3)
- 2 minute: De ce ai nevoie pentru a face acest lucru (pag. 4-5)
- 2 minute: Planul de Compensare (pag. 6-7)
- 4-5 min: Preconizează și alege o traiectorie (pag. 8-9)
- 5 minute: Pașii următori (pag. 10-11)
- Întrebări & Răspunsuri: Doresc să știe și altceva?

GĂSEȘTE PARTICIPANȚI LA PREZENTĂRI DIN PREZENTĂRILE ANTERIOARE

Dezvoltă-ți rețeaua invitând participanții să găzduiască o prezentare proprie. Adu câteva cadouri accesibile (de exemplu un breloc) ca stimulente pentru organizarea prezentării.



Probabil că te-ai gândit la persoane pe care le cunoști și care ar beneficia de această experiență. Dacă dorești să organizezi o prezentare, te rog să discuți cu noi după întâlnire. Și, dacă programezi una în seara asta, iei acasă acest breloc! (arată brelocul)



Înscrie cu success

Înscrierea este punctul culminant al prezentării, când participanții aleg să-și schimbe viața! În timpul prezentării, află de ce sunt acolo cei prezenți și oferă soluții care să răspundă nevoilor lor. Ghidează noii înscriși în alegerea contului de membru și a pachetului care sunt cele mai potrivite pentru ei.

” ÎNCHEIEREA ”

La început, am promis să vă arăt cum să intrați în posesia acestor uleiuri. Hai să revizuim opțiunile pe care le aveți. Spune-le despre opțiunile de membru.

Opțiunea unu

” Am să vă prezint cele mai populare două pachete cu care ați putea începe. Primul este Home Essentials Kit, care conține top 10 uleiuri ale noastre, pe unele dintre acestea tocmai vi le-am prezentat. Pachetul include și un difuzor superb (menționați prețul pachetului). Însă marele favorit rămâne Natural Solutions Kit. Acesta conține, la propriu, tot ce ar trebui să găsești în dulăpiorul de la baie (întoarceți pagina și arătați). Este chiar un pachet pentru un stil de viață, care acoperă cele trei domenii de interes principale; să fii mereu pregătit, îngrijire personală și obiceiuri zilnice de wellness. Pachetul conține și un difuzor, o cutie de depozitare a uleiurilor esențiale, iar după ce plasezi prima Comandă de Recompensare a Loialității, primești 100 de Puncte de Loialitate pe care le poți folosi pentru a încerca produse noi. Și bonus! Poți obține rapid un procentaj LRP inițial de 15%. O să înțelegi de acest pachet este favoritul nostru! ”

Opțiunea doi

” Acum o să vă prezint două dintre cele mai populare pachete ale noastre cu care ați putea începe. Acesta este Family Essentials Kit. Este mai mult un pachet mostră sau un pachet de călătorie, cu 85 de picături per sticlucă și costă (menționați prețul pachetului). Home Essentials Kit conține exact aceleași uleiuri, însă cu 250 de picături per sticlucă plus difuzor, la doar (menționați prețul pachetului). ”

” PAȘII URMĂTORI ”

- Menționează orice ofertă specială de înscriere și ce condiții trebuie îndeplinite pentru a o primi. Vorbește clar și concis.
- Spune-le că pot să adauge produse individuale pentru anumite priorități. E bine să ai la dispoziție un ghid de referință ca ei să poată căuta informațiile.
- Amintește-le că pot câștiga un cadou dacă se înscriu azi.

Alegeți pachetul cel mai potrivit pentru voi și familia voastră.

- Invită-i să dea pagina la formularele de înscriere, explică-le diferența dintre Membru și Consultant, instruește-i cum să completeze formularele.

Bucurați-vă de băuturile răcoritoare cu ulei esențial. Dacă aveți întrebări, _____ (gazdă) și eu vă putem răspunde la ele acum. ”

SFATURI PENTRU ÎNSCRIERE:

- Încurajează potențialii clienți să cumpere un pachet, astfel încât aceștia să aibă mai multe produse la îndemână, nu doar unul sau două.
- Împărtășește ceea ce îți place despre pachetul care crezi că este cel mai bun pentru ei.
- Subliniază importanța priorităților stabilite și beneficiile specifice ale pachetelor în acest sens.
- Mintea confuză spune nu. Evită afișarea unui număr excesiv de articole. Afișează câteva, oferă un produs promoțional și prezintă lucrurile cât mai simplu.
- Înscrie aproape toate persoanele ca Membri. Înscrie-i pe cei care doresc să împărtășească sau să construiască ca și Consultanți.

DEPĂȘIREA OBIECȚIILOR

- **Nu sunt sigur ce pachet să aleg:** „Ce te preocupă legat de starea de sănătate?” Treceți în revistă prioritățile specifice; propune-le să caute variante în ghidul de referință. „Care dintre pachete se pliază cel mai bine pe nevoile tale?” Oferă sugestii. „Dacă aș fi fost în locul tău, aș începe cu...”
- **Nu știi sigur ce opțiune de membru să alegi:** „Ce factori iei în considerare?” Ascultă-i și fii gata să răspunzi dorințelor sau preocupărilor lor. Oferă-le sugestii.
- **Preocupări financiare:** „Ți-ar plăcea să organizezi o prezentare, astfel încât să poți câștiga banii pentru a obține pachetul pe care îl dorești cu adevărat?”
- **Nu știi cu ce să începi:** „Te-ar ajuta să începi cu câteva uleiuri potrivite pentru un aspect prioritar legat de bunăstarea ta, iar apoi, după ce experimentezi câteva, să-ți alegi un pachet peste o săptămână?”

Prezentarea stilului de viață

Caută să satisfaci nevoile celor pe care i-ai înrolat și să îți câștigi dreptul să îi păstrezi ca și clienți în continuare. Membrii noi se înscriu prima dată cu un pachet, iar apoi în Programul de Recompensare a Loialității (LRP). Acest al doilea pas este cel care îți construiește conducta fluxului financiar.

Cheia succesului este în continuarea manifestării interesului față de persoanele cu care ai discutat.

SCOPUL PREZENTĂRII STILULUI DE VIAȚĂ

Ajută pe FIECARE membru nou:

- Să folosească produsele pe care le are
- Să își facă un Plan zilnic pentru o stare de bine
- Să se bucure din plin de ce oferă calitatea de membru prin LRP
- Să se conecteze la resurse
- Să invite pentru a schimba vieți

LISTA CU PAȘII PENTRU PREZENTAREA STILULUI DE VIAȚĂ

- ✓ Programează o Prezentare a stilului de viață la scurt timp după ce urmează să primească pachetul
- ✓ Recomandă vizionarea videoclipului cu ghidul *Trăiește la dōTERRA.com* > EmpoweredSuccess

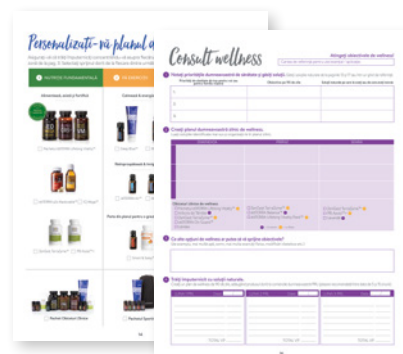
1 Prezintă-le piramida stilului de viață sănătos dōTERRA

- ✓ Roagă-i să se autoevalueze (pag. 3)
- ✓ Prezintă-le stilul de viață dōTERRA (pag. 4-12)
- ✓ Invită-i să-și creeze propria listă de dorințe (pag. 13-15)



2 Consultanță pentru evaluarea stării de bine

- ✓ Finalizează Consultanța pentru evaluarea stării de bine (pag. 16)
- ✓ Discută despre planul lor de 90 de zile și următoarele trei comenzi de loialitate
- ✓ Învăță-i despre LRP și ajută-i să-și seteze prima comandă online



3 Conectează-i la resurse educative și la comunitate

- ✓ Recomandă ghidul tău de referință și aplicația preferată
- ✓ Prezintă-le resurse pentru a vedea cum îi ajută produsele să-și atingă obiectivele de 90 de zile
 - Seria Empowered Life (aprofundat)
 - Aplicația dōTERRA Daily Drop® (la drum)
 - Revista *Living*
- ✓ Ține legătura de 2-3 ori în prima lună; continuă să discuți cu ei periodic



4 Continuă să te ocupi de noii membri

✓ Invită-i să împărtășească sau să construiască cu dōTERRA

Ai o fereastră de 14 zile pentru a vedea unde este cel mai bine să plasezi pe fiecare membru nou pe care îl înscrii. Angajamentul tău timpuriu față de cei pe care i-ai înscris este esențial pentru succesul pe termen lung. Utilizează procesul de mai jos pentru a te ghida cum să te ocupi în continuare de ei. Pentru a schimba cu adevărat vieți, gândește-te la primele 14 zile de membru ca la o investiție pentru a asigura succesul ambelor părți - și tot ce este necesar este să le acorzi un pic de timp. Dacă oferi un bun exemplu în acest sens, liderii tăi sunt mult mai înclinați să facă același lucru.



Plasament strategic

Plasarea cu succes a celor pe care i-ai înscris este esențială pentru creșterea, avansarea în rang și calificarea pentru bonusuri comision. Stabilește așteptări clare pentru a proteja relațiile și pentru a asigura cea mai bună plasare. Unii își aleg calea lor imediat, alora le trebuie timp să aleagă să își schimbe statutul de client. Utilizează primele 14 zile pentru a culege cât mai multe informații și apoi ia cea mai bună decizie de plasare.

SFATURI DE PLASARE

Toți noii înscriși

- Plasează pe fiecare în locul în care se va dezvolta cel mai bine și va fi susținut. Alege viziunea pe termen lung și succesul în locul nevoilor imediate.
- Sponsorizarea poate fi schimbată o dată în primele 14 zile.
- Consultă-te cu mentorul tău sau contactează Serviciul pentru clienți pentru asistență la plasarea comenzii.

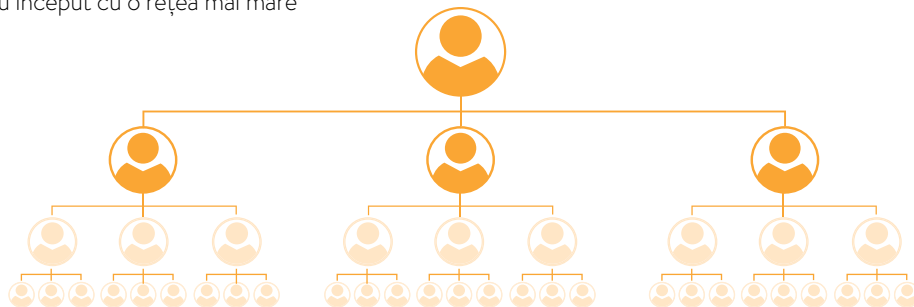
PLASAREA ÎN ECHIPĂ & STRUCTURA

Ritmul construirii structurii unei echipe variază. În funcție de momentul în care liderii sau partenerii tăi de afaceri se înscriu și se implică, poți determina ritmul în care poți să îți dezvolti fiecare picior nou. De exemplu, unii încep cu un lider și cresc de acolo, în timp ce alții pot începe cu trei (de exemplu, probabil că au început cu o rețea mai mare sau mai multe relații stabilite anterior).

Nivelul 1: Partenerii tăi de Afaceri

Nivelul 2: Liderii și Promotorii

Nivelul 3+: Clienți +



ÎNȚELEAGÂND ROLURILE

Persoana care înrolează:

- Cel care a adus persoana înscrisă la dōTERRA™. (Al cui contact e? Cine a invitat-o?)
- Primește bonusuri de Fast Start pe achizițiile noii persoane înscrise pentru primele 60 de zile de la înscrierea ei.
- Lucrează cu sponsorul (dacă este diferit) pentru a determina cine face Prezentarea stilului de viață, cine continuă implicarea și alt tip de suport.
- Persoana înscrisă contează pentru avansarea în rang a celui care a înscris-o (una pentru fiecare picior fizic).
- Cel care a înscris poate schimba sponsorul persoanei nou înscrise o singură dată în primele 14 zile de la înscriere prin intermediul biroului virtual.

Păstrează mereu înrolarea celor pe care i-ai înscris până când este mai strategic să îi transferi sponsorului sau unui alt lider pentru avansare.

6 Luni de inactivitate:

Un consultant poate solicita mutarea unui sponsor/enroller după șase luni de inactivitate (inactivitate înseamnă că membrul respectiv nu a plasat comenzi din niciun cont și că nu a obținut niciun comision în ultimele 6 luni). Persoanele care vor să se mute pe un alt segment, trebuie să solicite acest lucru folosind adresa de email atașată contului.

Toate întrebările referitoare la plasare, modificări solicitate și schimbări pot fi trimise pe adresa europaplacements@doterra.com.

SCHIMBAREA DE STATUT SAU MUTAREA MEMBRILOR

Un Membru:

- Poate fi mutat în termen de 14 zile de la înscriere, dacă plasarea lui este mai potrivită în altă parte.
- Poate decide să își schimbe statutul la Consultant (WA) în biroul lui virtual.
- Dacă decide să treacă la WA după primele 14 zile, plasamentul de sponsorizare rămâne același.
- Dacă dorești să îi plasezi în altă parte (după primele 14 zile), actualizarea WA trebuie să aibă loc la 90 de zile de la înscriere. Ai apoi 14 zile pentru a decide unde să îi plasezi.
- Plasează clienții într-o echipă în care aceștia pot avea interese similare cu alții pe care deja îi cunosc.

Sponsorul:

- Persoana sub care este plasată direct persoana înscrisă (denumită și liderul direct).
- Beneficiile bonusurilor Power of 3 și Unilevel.
- Ajută la Prezentarea stilului de viață și la ce mai este nevoie (în funcție de înțelegerea făcută).



Pentru a schimba sponsorul în primele 14 zile:
Back Office > Downline > Sponsor Changes.

Găsește-ți liderii

CUM ÎI GĂSESC?

Identificarea partenerilor de afaceri este vitală pentru construirea unei afaceri de succes. Începe să cauți lideri printre clienții existenți și cei potențiali. Mulți încep ca utilizatori de produse sau distribuie doar câteva. Încurajează-i să încerce produsele, continuă să investești în ei și creează-le o viziune pentru ceea ce este posibil. Cu timpul, liderii ies în evidență.

Dacă nu găsești imediat lideri, continuă să înscrii. Statistic, 1-2 din 10 sunt interesați să construiască o afacere dōTERRA™ mai devreme sau mai târziu. Stabilește un obiectiv pentru a găsi 3 lideri în primele 30-90 de zile. Când membrii echipei înscriu pe alții și aleg să construiască, mai multe vieți sunt schimbate și echipa ta crește mai repede!

Lideri angajați & capabili

Angajat = Urmează cei 3 pași din ghidul *Construiește*

Capabil = Înscrie pe cineva pe cont propriu în primele 14 zile după ce-și ia angajamentul să construiască

CARE DIN EI ESTE...

- Orientat spre crearea relațiilor și cu capacitate de persuasiune
- Deschis către sau trăiește un stil de viață natural, sănătos și activ
- Orientat spre scopuri, motivat, ambițios
- Pozitiv, pasionat, care inspiră
- Antreprenorial, cu experiență în vânzări
- Într-o fază a vieții care sprijină construirea unei afaceri
- Căutând îmbunătățirea finanțelor sau a unui viitor mai bun

Potențiali parteneri de afaceri



Mergi la Tabelul pentru monitorizarea succesului (pag. 7). Evaluează persoanele potențiale prin bifarea fiecărei calități enumerate mai sus. Scrie numele celor la care ai bifat cele mai multe.

"Pentru a influența pe cineva, trebuie să știi ce îi influențează deja".
– Tony Robbins

CE SĂ PREZINȚI

Oamenii aleg oportunitatea dōTERRA din diferite motive. Unii se alătură pentru venitul suplimentar, alții pentru misiune. În timpul Prezentării generale a afacerii, concentrează-te asupra lucrurilor care sunt importante pentru ei. Lasă paginile ghidului *Construiește* să deschidă conversațiile potrivite. Cunoașterea dorințelor lor te ajută să conectezi obiectivele lor la soluțiile dōTERRA.

Pasul 1: Prezintă unu-la-unu sau în grup

Pasul 2: Invită persoanele potențiale care se califică să devină parteneri de afaceri

Pasul 3: Implică noii lideri în cei 3 Pași (*Construiește* pag. 10)



CE E DE FĂCUT ÎN CONTINUARE

Oferă o prezentare de Lansare pentru fiecare dintre noii tăi lideri, împărțind modul în care această cale dovedită îi ajută la succesul pe termen lung. Invită-i să se pregătească să invite înaintea lunii de lansare.

Prin faptul că discutați săptămânal te poți asigura că:

- Se evaluează pașii de succes
- Se simt conectați și sprijiniți
- Știi cum să-i sprijinești cel mai bine

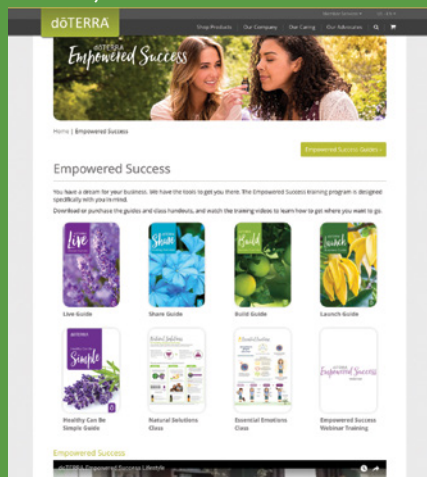
În timp ce continui să înscrii, îți recomandăm să plasezi oameni sub lideri dedicați care înscriu în mod activ și își sprijină echipa. În cele din urmă, sprijinirea acestora în atingerea obiectivelor te ajută să le atingi și tu pe ale tale.



Folosim uleiuri,
împărtășim uleiuri
și îi învățăm pe alții
să facă același lucru.

-Justin Harrison, Distribuitor Maestru

Învăță mai multe:



doTERRA.com > Empowered Success



v3 EU RO 60219689



Toate cuvintele care conțin semnul de Marcă Înregistrată sunt
mărci înregistrate ale companiei doTERRA Holdings, LLC