

dōTERRA

ō

ДЕЛИТЕСЬ

ЕСТЕСТВЕННО





Добро пожаловать в руководство «Делитесь»

Когда вы получаете новый опыт, который меняет вашу жизнь к лучшему, вы естественно хотите поделиться им с теми, кого вы любите. И так же естественно получать от dōTERRA такой доход, которого хватило бы на оплату вашего ежемесячного заказа.

Это руководство поможет вам начать делиться с семьей и друзьями продуктами dōTERRA, созданными для поддержания здорового образа жизни. Ведь сейчас самое подходящее время щедро делиться природными натуральными продуктами с людьми, которые вам небезразличны.

Как начать делиться

Делитесь dōTERRA просто и весело — как с друзьями, так и с новыми людьми! На следующих страницах вы подробнее узнаете об этих трёх простых шагах — и начнете менять к лучшему жизни людей.

Шаг 1: Любите

продукцию dōTERRA и откройте силу вашей личной истории с помощью эфирных масел

Шаг 2: Делитесь

dōTERRA, чтобы принести пользу и оказать положительное влияние на жизни тех, с кем вы поделились

Шаг 3: Зарабатывайте

получите щедрое вознаграждение за то, что вы просто делитесь dōTERRA

Шаг 1: Любите

Понимание причин, за что лично вы любите продукцию dōTERRA, поможет вам подумать о тех, кто еще может получить пользу от похожей натуральной продукции компании. Вспомните, какой продукт вы любите больше всего и кому еще он сможет помочь.



Первый шаг к тому, чтобы начать делиться, — подумать о продуктах, которые вы любите. Составьте список из своих трех любимых продуктов:

1. _____
2. _____
3. _____

Теперь подумайте о пяти людях, которые тоже могли бы получить пользу от этих натуральных средств.

Имя	Задача	Продукт
1. _____	1. _____	1. _____
2. _____	2. _____	2. _____
3. _____	3. _____	3. _____
4. _____	4. _____	4. _____
5. _____	5. _____	5. _____

Запишите свою историю с dōTERRA

Рассказ о личном опыте и пользе, которую вы получили от продукции, — самый эффективный способ делиться. Запишите ответы на следующие вопросы, размышляя о своем опыте работы с продуктами dōTERRA.

С какими проблемами, связанными с поддержанием здоровья, вы сталкивались, пока dōTERRA не стала частью вашей жизни?

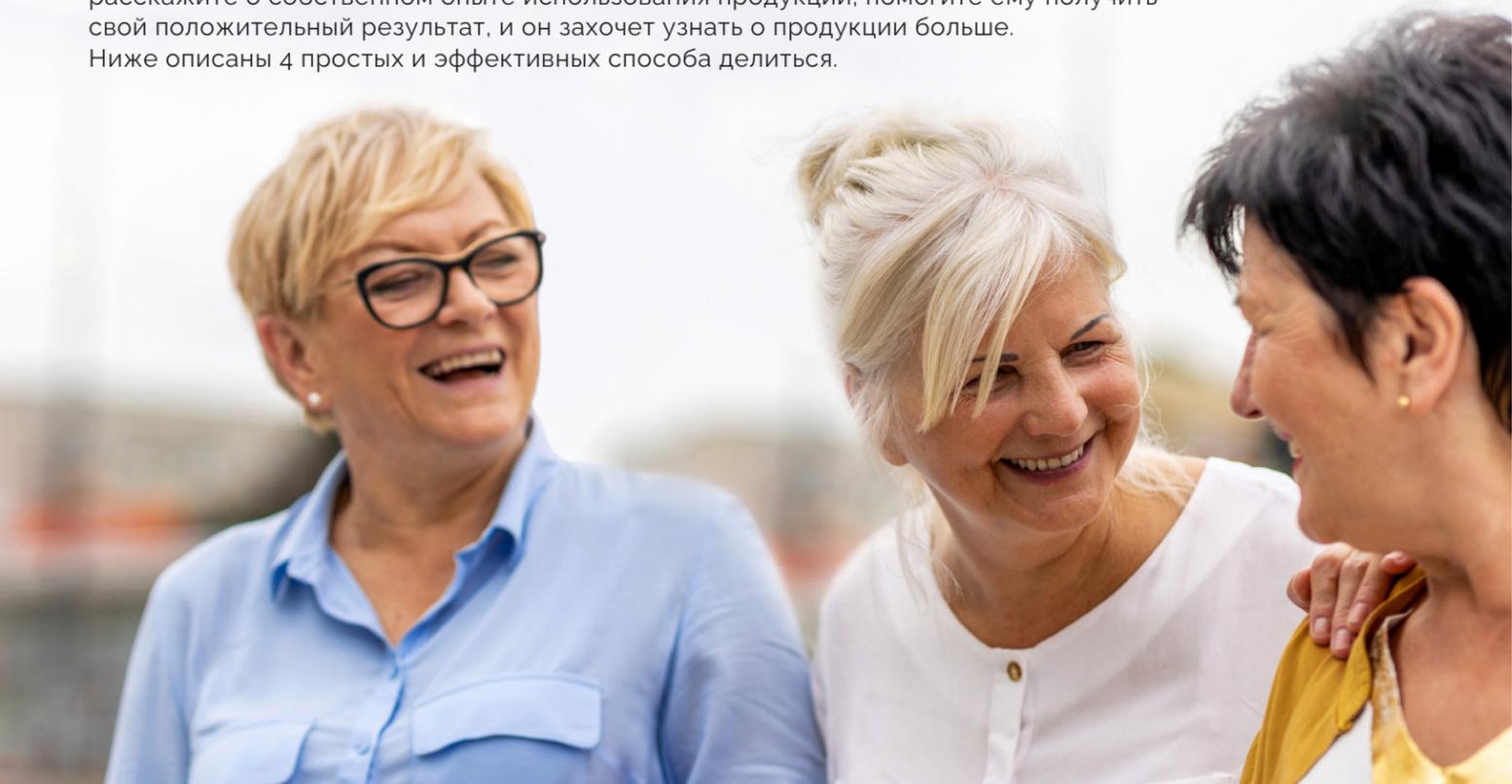
С чего началось ваше знакомство с продукцией dōTERRA? Какие были ваши первые впечатления от этого опыта?

Как продукция dōTERRA помогла вам оздоровить и изменить к лучшему ваш образ жизни и снизила токсическую нагрузку на ваш дом?

Объедините свои ответы в одну простую, короткую и запоминающуюся историю. Прикрепите ее на видное место (на зеркало, дверцу холодильника или доску для записей), чтобы она напоминала вам о том, почему вы любите делиться dōTERRA, и о чем можно рассказать, когда вы будете это делать.

Шаг 2: Делитесь

Каждый день используйте возможность поделиться своей историей: в спортзале, в очереди в кассу, на вечеринке... Если вы поделились с человеком своей историей, расскажите о собственном опыте использования продукции, помогите ему получить свой положительный результат, и он захочет узнать о продукции больше. Ниже описаны 4 простых и эффективных способа делиться.



Поделитесь своей историей

Людам нравится, когда с ними делятся положительным личным опытом. Обращайтесь к своей истории и пользуйтесь этими подсказками.

Как делиться историей

Пользуйтесь продуктами ежедневно, чтобы приобрести еще больше ценного опыта, которым можно поделиться.

Пользуйтесь продуктами везде. Когда вы пользуетесь своими любимыми продуктами в присутствии других людей, вы даете им возможность увидеть продукты и задать вопросы.

Делитесь с любовью и участием. Сфокусируйтесь на чувствах собеседника, проявите интерес к его потребностям и найдите подходящий момент, чтобы поделиться своей историей и решениями.

83% людей считают рекомендации друзей и знакомых рекламой, заслуживающей доверия.*

* Nielsen: «Международное исследование по доверию к рекламе», 2015

Помогите людям получить собственный опыт

Использование продукции не только дает людям представление о ее преимуществах, но и позволяет получить личный опыт и положительные впечатления вместе с вами!

Как создавать личный опыт

Распыляйте эфирные масла через диффузор. Вы можете познакомить гостей с преимуществами эфирных масел, просто распыляя их в своем доме. **Так вы создадите** положительные ароматические впечатления **и пробудите** интерес к маслам.

Держите эфирные масла под рукой. Будьте внимательны к потребностям других и в подходящий момент подключайте их к решениям dōTERRA. Например, после обеда в компании предложите друзьям эфирное масло мяты перечной.

Выстраивайте отношения. Найдите время, чтобы сблизиться с людьми и укрепить отношения. Люди, с которыми у вас установились хорошие отношения, более открыты тому, чем вы делитесь.





Поделитесь пробниками продукции

Пробники, которых хватит на одно-два применения, дают отличную возможность познакомиться с продукцией dōTERRA.

Как делиться пробниками

Подбирайте пробники индивидуально для каждого. Просто определите, что сейчас может понадобиться вашему собеседнику, и выберите конкретное решение, например, угостите его леденцами dōTERRA Breathe.

Предлагайте продукты, которые быстро окажут эффект. dōTERRA Deep Blue, dōTERRA Breathe, dōTERRA On Guard, масла дикого апельсина и мяты перечной — отличные примеры простых и сильных пробников для первого знакомства.

Сделайте пробники с готовыми наклейками. Вы всегда сможете использовать их в нужный момент.

Делитесь виртуально

Вы можете делиться даже без личного общения. Люди охотно воспринимают информацию из онлайн-источников — видео, электронных писем и постов в социальных сетях.

Как делиться виртуально

Делитесь ссылками. Образовательный контент, видео, подкасты, сайты, посты в соцсетях и фотографии вызывают интерес.

Делитесь своим опытом. Размещайте посты о своем опыте использования продукции и любимых эфирных маслах в блоге или на своей странице в соцсетях. Фото, личный опыт и интересные варианты использования продукции — прекрасный способ увлечь аудиторию.

Взаимодействуйте со своей аудиторией. Регулярно общайтесь с подписчиками и отвечайте на комментарии. Налаживая связи в интернете, вы помогаете читателям и подписчикам с большим доверием относиться к вашему опыту использования продукции.



Шаг 3: Зарабатывайте

Когда вы делитесь dōTERRA, вы меняете жизни людей и получаете от этого не только эмоциональное, но и финансовое удовлетворение. Компенсационный план dōTERRA вознаграждает вас за усилия, которые вы вкладываете в то, чтобы люди получали природные средства и информацию для поддержки здоровья и благополучия.

В dōTERRA вы можете стать Привилегированным Покупателем или Велнес Консультантом. Приведем краткое сравнение преимуществ этих видов членства.

Преимущества	Привилегированный Покупатель	Велнес Консультант
Скидка 25% от розничной цены	♦	♦
Кешбэк 10-30% в виде бонусных баллов в рамках Программы лояльности	♦	♦
Квалификация на получение бесплатного продукта месяца	♦	♦
Квалификация на получение бонусов		♦
Виртуальный офис dōTERRA		♦
Доступ ко всем возможностям Компенсационного плана		♦
Квалификация на наградные поездки, Лидерские ретриты и Саммиты		♦

Выберите то, что подходит вам больше.

Велнес Консультант

Розничный доход: 25% дохода от покупок, совершенных розничными покупателями.

Кешбэк: получите 10-30% в виде бонусных баллов в рамках Программы лояльности.

Бонус «Быстрый старт»: начисляется еженедельно на все покупки, совершенные вашими новыми Велнес Консультантами и Привилегированными Покупателями в течение первых 60 дней.

Бонус «Сила трех»: начисляется ежемесячно от объема продаж структуры 1, 2, 3 уровня. Подробные условия — на сайте.

Премиальный командный бонус «Юнивелел»: начисляется ежемесячно на основе общего командного товарооборота (Организационного объема — OV).

Фонды Лидерства: рассчитываются ежемесячно в зависимости от квалификации и статусов.

Может квалифицироваться на получение различных видов компенсации:

Привилегированный покупатель

Одно из преимуществ — участие в Программе лояльности и получение бонусных баллов, которые можно обменивать на продукцию dōTERRA.



Узнать подробнее о Программе лояльности



Узнать подробнее о бонусах

Расширьте свои возможности делиться!

Многие из тех, кто делится dōTERRA, расширяют свои возможности за счет того, что организуют занятия и ароматические классы в партнерстве с Велнес Консультантами.

Зачем организовывать занятия?

На занятии можно поделиться информацией и пробниками продукции сразу с несколькими новыми людьми. Занятие — это общение в дружеской обстановке, где люди обучаются, поддерживают друг друга и знакомятся с продукцией dōTERRA. Друзья и близкие также смогут найти здесь натуральные решения для их индивидуальных задач в поддержании здоровья.

Как организовать занятие?

Обсудите со своим Велнес Консультантом, какой формат занятия лучше подойдет для ваших друзей, и распределите роли и обязанности. Велнес Консультанты обычно отвечают за образовательную часть, необходимые материалы и воодушевленное настроение, а также помогают с приглашениями. Вместе вы сможете подарить гостям значимый личный опыт и найти решения для поддержания здорового образа жизни.

Попробуйте!

Вместе со своим Велнес Консультантом определите дату и время вашего первого занятия. Запишите свои ожидания и поделитесь ими, чтобы получить дополнительную поддержку.



Делиться полезно для обеих сторон!
Когда вы поддерживаете других
проверенными натуральными
решениями, вы увеличиваете
собственные возможности
и совершенствуете себя.



dōTERRA®
pursue what's pure®

Делитесь

dōTERRA | Евразия



апрель 2024

doterra.com/RU/ru_RU

Реклама

ООО «Дотерра Рус»

ИНН 7714994350

erid:LdtCKKzHx