



dōTERRA™
Launch

Starta din
verksamhet

ö

Vägen till framgång

Denna guide är din karta till att nå Elite, grunden till alla ranger i dōTERRA™. Hur du lyckas är helt upp till dig. Lita på processen som beskrivs i broschyren för att uppnå framgång.



+ Aktivitet

- Dela med dig till 45+
- Hjälp 15+ att bli kunder
- Supporta 1-3 byggare (som vill arbeta aktivt med dōTERRA) att komma igång

= Resultat

- Förändra liv
- Personlig utveckling
- Skapa extrainkomst

P

PREPARE

- Redskap för att komma igång (sid 4)
- Planera för att nå dina mål (sid 6)
- Gör din namnlista (sid 7)

1-2 veckor uppstart

I

INVITE

- Ta kontakt med och dela med dig på ett naturligt sätt (sid 8)
- Bjud in 45+ att få veta mer (sid 9)

P

PRESENT

- Presentera för 30+ (sid 10)
- Boka in klasser av klasser (sid 10)



Checklista över aktiviteter



Natural Solutions klassunderlag

ENKLA STEG FÖR ATT NÅ DIN MÅLSÄTTNING



E

ENROL

- Enrolla 15+ (sid 11)
- Gör Wellness-konsultationer (sid 12)

S

SUPPORT

- Följ upp medlemskunder (sid 13)
- Hitta dina byggare (sid 15)

Startmånad



Live-, Share-,
Build-broschyrer



Launch-broschyr

* Värdena som visas är årsgenomsnitt för 2020. Den personliga inkomsten kan vara lägre.

Redskap för att komma igång

Ditt förtroende för dōTERRAs produkter och att den ekonomiska möjligheten kan förändra liv – inklusive ditt eget – är den enskilt största drivkraften till att starta din resa mot en extrainkomst. Ju större din drivkraft är, desto lättare är det att också dela med sig till andra vad du själv brinner för.

FRAMGÅNG BÖRJAR MED DIG



- Låt din LRP-order vara på 100 PV+ för att kunna ta emot provision.
- Använd din dagliga Wellness-plan som du skrev ner i Live-broschyren på sidan 16.
- Lär dig mer genom att använda en uppslagsbok om essentiella oljor och delta regelbundet i utbildnings- och informationstillfällen.

ATT DELA MED SIG FÖRÄNDRAR LIV



- Dela din passion över att leva dōTERRAs™ livsstil för välbefinnande och inspirera de runt omkring dig att också vilja veta mer om hur.
- Använd Share-broschyren som en hjälp för att dela med dig och bjuda in till presentationer på bästa sätt.
- Ta kontakt med intresserade och bygg din pipeline. Besök doterra.com > Empowered Success för tips och videor.

SKAPA DINA DRÖMMAR



- Ta kontakt med din upline-ledare:
Namn: _____
E-post: _____
Telefon: _____
Mitt teams hemsida/Facebook-grupp(er): _____
- dōTERRA är ett effektivt redskap för att ta dig dit du vill vara. Utveckla de målsättningar du tidigare satt upp i Build-broschyren nedan:

Sätt upp mål och starta igång

Mål att nå Elite (markera ett)

30 dagar 60 dagar 90 dagar
fantastiskt mål att sikta på helt rimligt



Mål efter 90 dagar

_____ €/månad.
_____ Rang



Mål efter 1 år

_____ €/månad.
_____ Rang

När du sätter upp mål och är överlåten till att göra uppsatta aktiviteter, leder dina ansträngningar dig närmare dina drömmar för en bättre framtid. Dina medvetna beslut ger dig regelbundet ny energi, även när du sträcker dig utanför din bekvämlighetszon.

Var värd som förser med lösningar

En dōTERRA™ Wellness Advocate delar en ny strategi för välbefinnande.

Vårt budskap är att du med en referensguide om oljor och en låda med essentiella dōTERRA CPTG™-olja kan lösa många av dina hälsobekymmer i hemmet. En liten påminnelse: samverka gärna med vårdpersonal och läkare som stödjer ditt beslut att använda naturliga lösningar.



När du väljer att förse dig själv och ditt eget hem med lösningar, kommer dina upplevelser och erfarenheter att leda till att du också vill dela dem med andra. Vid varje kontakt med intresserade, ge en bild av hur man på egen hand kan ta hand om sin hälsa och sitt välbefinnande.

dōTERRA Empowered Success hjälper dig att göra det möjligt för andra att förändra sina liv.



Bestäm dig för att göra och boka in dina PIPES-aktiviteter. Broschyren visar dig grunden till hur man effektivt startar upp.

TIPS

- Var äkta och genuin och dela dina erfarenheter med andra på ett naturligt sätt.
- Bjud på ett positivt sätt in dina kontakter att få veta mer på en klass eller en one-on-one och där du ger möjlighet för dem att bli kunder.

För att komma igång:

- 1** **BJUD IN TILL** produkt- och affärspresentationer
- 2** **HÅLL I** produkt- och affärspresentationer
- 3** **FÖLJ UPP** med Wellness-konsultationer
- 4** **SUPPORTA** dina nya byggare

Planera för att nå dina mål

Startmånad: 15 nya kunder x 200 PV i genomsnittsorter = 3 000 OV Elite.

Söndag	Måndag	Tisdag	Onsdag	Torsdag	Fredag	Lördag
		13:00 1:1 med Maria				
			19:00 Oljeparty			15:00 1:1 Emma 16:00 1:1 Johan
		18:00 Temaklass om naturliga lösningar		Lunch: Miniklass på juicebaren		
	12:00 1:1 med Kalle					

"Bedöm inte varje enskild dag efter den skörd du skördar, utan utifrån de frön du planterar."

-Robert Louis Stevenson

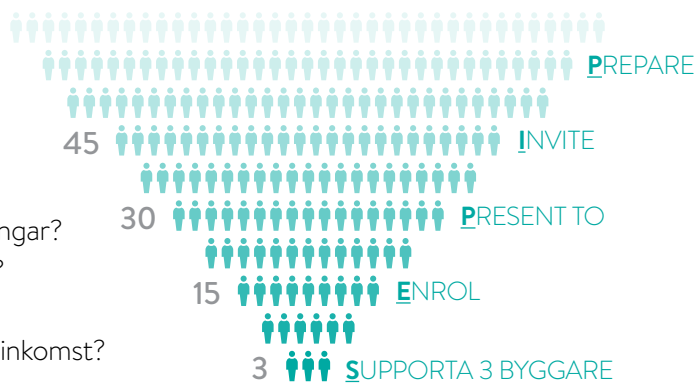
Utveckla dina kontakter

Ju fler personer som tar emot ditt budskap, desto fler blir kunder och desto fler liv förändras du – inklusive ditt eget. Börja med att dela på din "varma" marknad, med människor som du redan har förtroendefulla och etablerade relationer till. De blir en ständig källa till nya kontakter när de börjar använda dōTERRA.

UNDER DIN STARTMÅNAD:

1. Bjud in 45 personer
2. Boka in 3 klasser eller 15 one-on-ones (eller en kombination)
3. Bestäm dig för att sätta av tid
4. Ställ frågor till dig själv och boka in:
 - Vem behöver veta mer om oljorna och naturliga lösningar?
 - Vem behöver en uppföljning för att bli medlemskund?
 - Vem behöver få en Wellness-konsultation?
 - Vem behöver få veta mer om möjligheten till en extrainkomst?
 - Vem är intresserad av att vara värd för en klass?

HITTA DE SOM ÄR INTRESSERADE



Checklista för mina aktiviteter

Förfina din namnlista (från Build- och Share-broschyerna) och spåra dina PIPES-aktiviteter med dina 45 bästa kontakter. Sök i dina telefonkontakter och bland vänner på sociala medier efter personer som värdesätter välbefinnande, syfte och frihet. När nya människor kommer in i ditt liv lägger du till dem i din lista för att hålla flödet uppe. Identifiera potentiella byggare som visar sig ha kapacitet för framgång (se sidan 15).

Mål: 45+ 30+ 15+ 15+ 3+

	P	I	P	E	S	3+
	Delat med dig & bjud in	Presentera	Enrolla	Wellness-konsultation	Affärspresentation	
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.						

Ta kontakt, dela med dig och bjud in

dōTERRA™ är ett företag som bygger på relationer. Tänk på att den största och viktigaste gåva du kan ge till någon är omtanke och att du bryr dig om. Visa tillit och förtroende, både när du möter någon du känt under lång tid, och när du möter någon för första gången. Sträva efter att kunna förändra någons liv genom att berätta om dina erfarenheter oavsett var du befinner dig, eller vem du möter.

1 TA KONTAKT MED ANDRA PÅ ETT ENKELT, ÖPPET OCH OKONSTLAT SÄTT

Använd personens namn och ställ frågor och lyssna för att upptäcka deras intressen och behov. Var ärlig och bygg relationer utifrån tillit och förtroende. Ta kontakt med nya vänner, och de du redan känner, på ett sätt som gör personen trygg och säker.

Någon du redan känner:



*Hur är det? Hur är det med familjen? **ELLER** Det var ett tag sedan. Hur lever livet? Jag såg ditt inlägg om att sonen inte mådde riktigt bra. Hur mår ni själva i allt det ni går igenom nu? (Anpassa till de du möter.)*



Någon du inte känner:

Människor älskar att prata om sig själva. Ställ frågor kring områden i deras liv som du tror att de gärna vill berätta om. Hitta gemensamma punkter som båda kan relatera till när du möter någon för första gången.

2 BERÄTTA OM DINA NATURLIGA LÖSNINGAR

Dela med dig av en lösning genom att hitta naturliga sätt att visa på en produkt som möter deras behov.

Någon du redan känner:



Det verkar nästan vara så att de flesta vill söka sig till mer naturliga sätt att ta hand om sin hälsa och sitt välbefinnande. Fler och fler verkar nu se värdet av att äta bättre, röra på sig mer, få mer kvalitetssömn och få bort skadliga gifter i hemmet. Är det så för dig också? Vilka områden har du valt att prioritera för familjens hälsa? Vad känner du till om essentiella oljor?



Essentiella oljor har gjort en sådan skillnad i mitt liv. Har du någonsin provat? Jag vill gärna dela den här produkten med dig. Sedan återkommer jag om några dagar för att se vad du tycker.



Någon du inte känner:



*Lär känna någon. Ställ frågor om deras jobb så att du kan anpassa dina svar och relatera. Se personen som någon du jobbar med eller skulle kunna ha jobbat tillsammans med genom att svara. "Jag jobbar också tillsammans med andra mammor och utbildar i hur man tar hand om sin familj på ett naturligt sätt genom att använda essentiella oljor och andra produkter." **ELLER** "Jag jobbar också med kiropraktorer och visar hur man kan skapa ytterligare ett sätt att få inkomst genom att berätta för sina klienter hur de med essentiella oljor kan uppleva en mer hälsosam livsstil." **OM du måste berätta om ditt jobb först:** "Jag har faktiskt ett helt underbart jobb. Jag stortrivs med det jag gör just nu... Vad sysslar du med?"*



Bjud in för att förändra liv

Du behöver inte vara någon expert för att kunna bjuda in människor att förse sig själva och sitt eget hem med lösningar. Upptäck det som är viktigast för varje person genom att på ett äkta och uppriktigt sätt visa intresse för vem de är, vad de går igenom och hur du kan hjälpa dem på bästa sätt.

3 BJUD IN TILL EN PRESENTATION

Här är några sätt som du kan använda för att bjuda in till olika event. Läs mer i Share-broschyren för ännu fler tips.

WEBINAR

“ Jag minns att du sa att du var intresserad av _____ (område). Om jag skickar en länk till ett webinar om _____ (ämne), skulle du ta dig tid att se det? ”

WELLNESS-KONSULTATION

“ Jag tänkte bara kolla så att du vet hur du använder dina nya produkter och inte missar några fördelaktiga erbjudanden. Nästa steg brukar vara att vi bestämmer en tid för ett snabbt telefonsamtal så att du vet hur produkterna funkar, hur man loggar in på sitt konto för att göra en beställning och så visar jag bästa tipsen hur man kan få ut fria produkter. Det tar normalt omkring 30-40 minuter. Målet är att du ska vara säker på din användning och kunna beställa på egen hand när du vill. Verkar det ok? Bra! Som det ser ut nu är onsdag kl 13:00 eller torsdag kväll kl 19:00 ledigt. Vilken dag passar dig bäst? ”

KLASS

“ Jag har lärt mig om essentiella oljor och de gör en enorm skillnad för mig och min familj. Vi använder dem till allt. Jag vet att ni har problem med _____ (t.ex. barnens säsongsbetonade besvär) så jag tänkte på dig! Jag håller en kort workshop och vill gärna att du ska komma. Den är hemma hos mig torsdag kl. 19.00. Vi kan också träffas nästa vecka. Vad fungerar bäst för dig? ”

ONE-ON-ONE

“ Hej _____, har du en minut? Bra, jag ska fatta mig kort. Jag kontakter mina hälsomedvetna vänner och ordnar 30-minuterssamtal där jag går igenom deras hälsomål, rekommenderar några coola tips med essentiella oljor och visar de mest populära alternativen. Om du hittar grejer du vill prova själv eller i din familj är det jättebra. Annars är det också helt OK. Är det något som du är öppen för? Fantastiskt! Passar det i morgon klockan 13:00 eller är torsdagskväll kl. 19:00 bättre för dig? ”

AFFÄRSPRESENTATION

“ Det finns tre sätt som jag hjälper mina kunder på under deras dōTERRA-resa. Det första sättet är att jag visar dig hur man använder produkterna, hur du kan lära dig mer och hur du kan tipsa vänner som är intresserade att komma med på en presentation.

Det andra sättet är att hjälpa dig att få dina produkter betalda och kanske även tjäna en liten extra slant genom att dela med dig av dōTERRA till dina vänner.

Och det tredje sättet är för dem som säger: ”Jag vet att det är viktigt att ha flera inkomstkällor och jag brinner för välbefinnande. Jag vill gärna skapa ett företag som gör det på deltid hemifrån.”

Så, hur kan jag utifrån dessa tre sätt bäst hjälpa och supporta dig i din resa?

När de svarar nummer två eller tre, säg: Jag sätter av tid varje vecka för att berätta mer om vad det kan handla om. Jag har ledigt tisdag kl 19:00 och torsdag kl 12:00. Vilket skulle passa dig bäst? ”

Hjälp andra att säga ja:

- Var tydlig med vad du bjuder in dem till (t.ex. en klass för att hitta lösningar på hälsoproblem)
- Berätta om värdet av att sätta av tid och vara med
- Ge två alternativ som kan fungera för dem (t ex klass eller one-on-one)
- Bygg relationer genom tillit och håll alltid ditt ord

Presentera budskapet

Nästa steg för dina kontakter, efter inbjudan till att veta mer, är att få höra om dōTERRAs livsförvandlande produkter och möjligheten till att få en extrainkomst.

EN PRESENTATION KAN SKE PÅ FLERA SÄTT. GÖR DET PÅ DET SÄTT SOM FUNKAR BÄST FÖR DIG.



Klass, One-On-One, eller trepartssamtal, Webinar, videoklipp, eller på sociala medier



Hemma hos dig eller hos en vän Juicebar eller på ett café Kiropraktor eller massör

VÄLJ DIN PRESENTATION



PRODUKTPRESENTATION (40-50 MIN.)
Syfte:

- 1 Träffas, lyssna till deras behov, låt dem prova oljorna. Gör det lättsamt.
- 2 Fokusera på deltagarnas behov och visa på de vanligaste lösningarna.



AFFÄRSPRESENTATION (20-30 MIN.)
Syfte:

- 1 Träffas, lyssna till deras behov, berätta om dōTERRA™ och möjligheten till att få en extrainkomst.
- 2 Fokusera på deltagarnas behov och ta reda på och berätta om hur dōTERRA kan vara bra för dem.

- 5 min: Hälsa välkommen/Berätta din berättelse (1-2 min)
- 1 min: Berätta om syftet med klassen
- 10 min: Varför använda essentiella oljor/dōTERRA? (sid 1)
- 5 min: Personliga prioriteringar (sid 3)
- 10-20 min: Berätta om essentiella oljor & LLV (sid 2-3)
- 9 min: Förklara hur man kan beställa & vad som är nästa steg
- Bjud på förfriskningar & svara på frågor
- Hjälp gästerna att bli kunder

- 2-5 min: Hälsa välkommen/Berätta din berättelse (1-2 min)
- 1 min: Berätta om syftet med träffen
- 2-5 min: Sätt dig in i deras situation (vattenhinkar mot pipeline, sid 2)
- 2-5 min: Varför dōTERRA (sid 3)
- 2 min: Vad som krävs för att göra detta (sid 4-5)
- 2 min: Kompensationsplanen (sid 6-7)
- 4-5 min: Sätt ett mål och bestäm vilken väg (sid 8-9)
- 5 min: Nästa steg (sid 10-11)
- Frågor & svar: Är det något mer de vill veta?

BOKA KLASSER AV KLASSER

Ditt nätverk av kontakter växer när du erbjuder deltagare att själva bjuda in till en klass. Ta med några enkla gåvor (t ex en dōTERRA nyckelring) att ge till dem som bokar in en klass.



Du har säkert tänkt på flera som du vet skulle vilja vara med på en klass. Om du själv vill bjuda in till en klass hemma hos dig, tala med mig efteråt. Och om du bestämmer dig nu ikväll, så får du med den här nyckelringen! ([visa nyckelringen](#))



Enrolla kunder på bästa sätt

Att enrolla någon som kund är själva höjdpunkten i en presentation, det är då kunden väljer att förändra sitt liv! Ta reda på varför deltagarna valt att vara med och var förberedd på att erbjuda lösningar som möter deras behov. Hjälpt nya kunder att välja både rätt typ av medlemskap och det kit som är bäst för dem.

AVSLUTNINGEN

I början lovade jag att visa hur man gör för att få tag på och handla oljorna. Jag ska visa några alternativ. Berätta om de olika sätten att handla på.

Alternativ ett

Nu ska jag visa dig de två populäraste kiten som hjälper dig att komma igång. Det här är Home Essentials Kit som levereras med de tio populäraste oljorna. Vi har pratat om några stycken. Det innehåller också en härlig diffuser (nämnd kitets pris). Men den stora favoriten är Natural Solutions Kit. Det levereras bokstavligen med allt du ser i badrumsskåpet (gå bakåt en sida och peka). Det är verkligen ett livsstilskit som täcker alla de tre grundläggande områdena: att vara förberedd, egenvård och dagliga hälsovanor. Det levereras med en diffuser och en box att förvara oljorna i. När du har lagt in din första Loyalty Rewards-beställning får du automatiskt 100 lojalitetspoäng som du kan använda för att prova andra populära produkter. Och som en bonus! Du får ett snabbspår till nivån 15 % för dina Loyalty Rewards-poäng. Nu förstår du varför det är vårt favoritkit!

Alternativ två

Nu ska jag visa dig två av våra populäraste kit som hjälper dig att komma igång. Det här är Family Essentials Kit. Det är mer ett prov- eller resekit med 85 droppar per flaska och det kostar (ange kitets pris). Home Essentials Kit innehåller samma oljor, men med 250 droppar per flaska och en diffuser för endast (ange kitets pris).

NÄSTA STEG

- Nämn om det finns något specialerbjudande när man blir kund och hur man kan få del av det. Var tydlig och kortfattad.
- Berätta att man kan lägga till enskilda produkter för specifika områden man är intresserad av. Ha en uppslagsbok i essentiella oljor tillgänglig som de kan slå upp i.
- Påminn om att de kan få med en gåva om de blir kunder idag.

Välj det kit som är bäst för dig och din familj.

- Förklara skillnaden mellan Wholesale Customer och Wellness Advocate och visa hur man gör för att bli medlemskund.

Varsågoda att ta för er av förfriskningarna som innehåller essentiella oljor. Om ni har några frågor så kan _____ (värd) eller jag svara på dessa nu.

TIPS NÄR MAN ENROLLAR:

- Visa på fördelarna med att köpa ett kit så att de har flera produkter tillgängligt, och inte bara en eller två.
- Berätta om vad du tycker är bäst med det kit du tror passar för dem.
- Koppla allt till deras prioriteringar och hur kiten är utformad att hjälpa dem.
- En person som blir förvirrad av all information säger nej. Undvik att berätta om för många produkter. Visa några få, gör ett specialerbjudande och håll det enkelt.
- Enrolla de allra flesta som Wholesale Customer. Enrolla de som direkt vill börja dela med sig eller få en extrainkomst som Wellness Advocate.

ÖVERVINN INVÄNDNINGAR:

- **Osäker på vilket kit som ska beställas:** "Vilka väljer du mellan?" Gå igenom deras prioriteringar. Uppmuntra dem att hitta lösningar i en referensguide. "Vilket kit passar dina behov bäst?" Ge förslag. "Om jag var du, skulle jag..."
- **Osäker på vilket medlemskap man ska välja:** "Vilka delar funderar du över?" Lyssna in och svara på frågor. Ge förslag.
- **Ekonomiska skäl:** "Skulle du vilja bjuda in till en klass så att du kan tjäna pengarna du behöver för att beställa det kit du verkligen vill ha?"
- **Osäker på hur man kommer igång:** "Skulle det passa dig bättre att välja ett par oljor som hjälper dig med en hälsoprioritering och sedan välja ett kit om en vecka när du kommit igång mer?"

Att leva en naturlig livsstil

Sträva efter att hjälpa dina nya kunder med deras behov så att du bygger ett förtroende som gör att de blir kvar som kunder. Nya kunder startar oftast med ett kit och går sedan med i Loyalty Rewards Program (LRP). Att få kunder att börja med en LRP-order är det som bygger din ekonomiska pipeline.

Framgången ligger i uppföljningen

SYFTET MED WELLNESS-KONSULTATIONEN

Hjälp VARJE ny medlemskund:

- Att använda de produkter de har
- Att göra en daglig Wellness-plan
- Att få ut mesta möjliga fördelar genom LRP
- Att ta del av information och utbildning
- Att bjuda in till att förändra andras liv

WELLNESS-KONSULTATIONEN CHECKLISTA

- ✓ Boka in en Wellness-konsultation strax efter att de beräknas få hem sitt kit
- ✓ Rekommendera att de ser Live-broschyrvideon på doterra.com > Empowered Success

1 Berätta om dōTERRAs pyramid för en hälsosam livsstil

- ✓ Be dem sätta betyg (sid 3)
- ✓ Berätta för dem om dōTERRA-livsstilen (sid 4-12)
- ✓ Inspirera dem till att göra en önskelista (sid 13-15)



2 Wellness-plan

- ✓ Fyll i underlaget för Wellness-konsultationen (sid 16)
- ✓ Gör en 90-dagars plan och bestäm de tre kommande LRP-orderarna
- ✓ Förklara hur LRP fungerar och hjälp dem att göra sin första order online



3 Ta del av utbildning och support

- ✓ Rekommendera en uppslagsbok i essentiella oljor och en app
- ✓ Ge förslag på redskap som kan hjälpa till att nå deras 90-dagars mål
 - Empowered Life Series (fördjupning)
 - dōTERRA Daily Drop® App (kort daglig info)
 - Living Magazine
- ✓ Ta kontakt 2-3 gånger under den första månaden och hör sedan av dig med jämna mellanrum



4 Att följa upp nya medlemskunder

- ✓ Uppmuntra till att dela med sig av dōTERRA till andra

Du har fjorton dagar på dig att bestämma den bästa placeringen i din organisation för varje ny medlemskund som du enrollar. Ett tidigt engagemang för dina kunder är avgörande för deras långsiktiga intresse. Använd dig av förslaget nedan som en hjälp för att följa upp på bästa sätt. För att på djupet kunna se en förändring, tänk på dessa fjorton första dagarna som din investering för att säkerställa bådass framgång – och allt det handlar om är lite grann av din tid. Genom att du arbetar efter den här principen kommer dina byggare att vara mycket mer benägna att göra likadant.



Placeringsstrategi

Framgångsrik placering av dina medlemskunder är avgörande för din tillväxt, rangavancemang och kvalificering för bonusar. Sätt upp klara och tydliga målsättningar för att bevara dina relationer och för att göra bästa möjliga placeringar. Några väljer sin väg direkt, andra tar längre tid på sig för att välja att vara mer än bara medlemskund. Använd deras första 14 dagar till att lära dig så mycket som möjligt för att sedan ta det bästa placeringsbeslutet.

PLACERINGSTIPS

För alla nya medlemskunder:

- Placera dem där de kommer att få bäst stöd och utvecklas mest. Välj att se framåt och långsiktigt, hellre än kortsiktigt.
- Sponsorskapet kan bytas en gång under de första 14 dagarna.
- Rådfråga din upline-mentor eller kontakta kundtjänsten för allmän hjälp om placeringar.

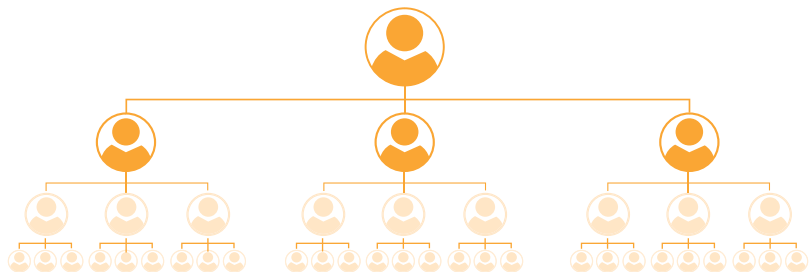
TEAMPLACERINGAR & STRUKTUR

Tiden det tar att bygga teamstruktur varierar. Beroende på när dina byggare eller samarbetspartners blev medlemskunder och engagerade bestämmer när du ska starta varje nytt leg (nedåtgående struktur i din organisation). Till exempel: några startar med en byggare och växer utifrån det, andra startar med tre (t ex startade de kanske med ett större nätverk eller tidigare etablerade relationer).

Level 1: Dina samarbetspartners

Level 2: Byggare och de som delar med sig

Level 3+: Kunder+



UPPGRADERA ELLER FLYTTA WHOLESALE CUSTOMERS

En Wholesale Customer:

- Kan flyttas inom 14 dagar, om de passar bättre någon annanstans i organisationen.
- Kan välja att själv uppgradera sig till Wellness Advocate (WA) i sitt back office.
- Om de bestämmer sig för att uppgradera till WA efter sina första 14 dagar som medlemskund, kommer deras sponsorskapsplacering att vara densamma.
- Om du vill byta deras placering (efter deras första 14 dagar), måste deras uppgradering till WA ske efter 90 dagar från det att de blev medlemskund. Du har då 14 dagar på dig att placera om dem.
- Placera medlemskunder i ett team med liknande intressen eller tillsammans med andra de kanske redan känner.

SKILLNADEN MELLAN ENROLLER OCH SPONSOR

Enroller:

- Den person som introducerade medlemskunden för dōTERRA™. (Vems kontakt är det? Vem inbjöd dem?)
- Får Fast Start-bonus på deras nya medlemskunders inköp under de första 60 dagarna från det att de blev medlemskund.
- Stämmer av med sponsor (om annan än enroller) för att bestämma vem som håller kontakten, gör uppföljning och Wellness-konsultation.
- Medlemskunden räknas in i enrollers rangavancemang (en per fysiskt leg).
- Enrollern kan ändra en ny medlemskunds sponsor under dennes första 14 dagar som medlemskund via sitt back office.

Behåll alltid enrollerskapet för dina medlemskunder tills det är en fördel att överföra enrollerskapet till deras sponsor eller en annan byggare för rangavancemang.

Flytt vid 6 månaders inaktivitet:

En Wellness Advocate kan begära att byta sponsor och/eller enroller efter sex månaders inaktivitet (inaktivitet definieras som ingen beställningsaktivitet på något konto och inga intjänade provisioner under sex månader). Den person som vill flytta måste själv begära ändringen via den angivna e-postadressen.

Alla frågor och begäran om flytt eller byten kan skickas till europeanplacements@doterra.com.

Sponsor:

- Person som den enrollade har placerats under (även kallad direkt upline).
- Dra nytta av Power of 3- och Unilevel Organizational-bonusar.
- Hjälper till med uppföljning och Wellness-konsultation (utifrån hur man kommit överens).



För att byta sponsor under de första 14 dagarna: Back office > Downline > Sponsor Changes.

Hitta dina byggare

VAR HITTAR JAG DEM?

Att hitta samarbetspartners är grundläggande när man bygger en blomstrande verksamhet. Börja med att leta efter byggare bland dina nuvarande kunder och kontakter. Många börjar som produktanvändare eller delar med sig till några få. Uppmuntra till att prova och använda fler produkter, gör lämpliga uppföljningar och sätt en vision för vad som är möjligt att uppnå. Med tiden kommer byggare att dyka upp.

Om du inte hittar byggare direkt, fortsätt enrolla. Statistiken visar att 1 eller 2 av 10 är intresserade av att få en extrainkomst med dōTERRA och bli byggare förr eller senare. Sätt upp som mål att hitta 3 byggare under dina första 30-90 dagar. När dina teammedlemmar enrollar andra och väljer att få en extrainkomst, förändras livet för fler människor och ditt team växer snabbare!

Överlåtna och aktiva byggare

Överlåtna = Gör 3 steg i Build-broschyren

Aktiva = Enrollar någon själv under de första 14 dagarna efter att de bestämt sig för att vara byggare

VEM KÄNNER DU SOM ÄR...

- Relationsorienterad eller inflytelserik
- Intresserad av eller lever en naturlig, hälsosam och aktiv livsstil
- Målinriktad, självmotiverad, ambitiös
- Positiv, passionerad, inspirerande
- Företagsam, van vid försäljning
- I en fas i livet som passar för en byggare
- I behov av och söker efter en extrainkomst eller en bättre framtid

Potentiella samarbetspartners



_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Ta fram din Checklista för mina aktiviteter (sid 7). Utvärdera dina kontakter genom att sätta en markering för varje egenskap som är beskriven ovan. Skriv ner de namn ovan till höger som fått flest markeringar.

"För att kunna påverka någon, måste man veta vad som redan nu påverkar dem."

– Tony Robbins

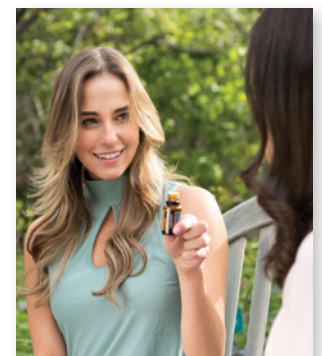
VAD DU KAN ERBJUDA

Människor väljer dōTERRA av flera olika anledningar. Några behöver den extra inkomsten, andra gör det för det behjärtansvärda uppdraget att hjälpa andra. Under affärspresentationen, fokusera på det som är viktigt för dem. Låt upplägget i Build-broschyren vara en grund till ett bra samtal. Att känna till deras önskan och förväntan hjälper dig att föra samman deras mål med dōTERRAs lösningar.

Steg 1: Presentera på en one-on-one eller i grupp

Steg 2: Bjud in dina kontakter att bli samarbetspartners

Steg 3: Hjälp nya byggare att komma igång med 3 Steg (Build-broschyren sid 10)



VAD ÄR NÄSTA STEG

Gå igenom Launch-broschyren med var och en av dina nya byggare där du visar hur denna beprövade väg kommer att leda dem till sina långsiktiga mål. Uppmuntra dem att förbereda sig med hjälp av Launch-broschyren före deras startmånad.

Att ha en veckobaserad kontakt innebär:

- Målen blir mätbara
- En känsla av sammanhang och support
- Att du alltid vet hur du bäst kan supporta

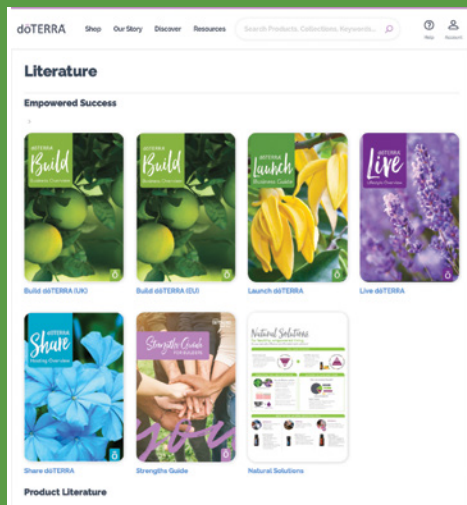
När du fortsätter att enrolla, fundera på att placera några av dina nya medlemskunder under överlåtna byggare som aktivt själva enrollar och supportar sitt team. När du hjälper dem att nå sina mål kommer det i förlängningen att innebära att du når dina egna.



Vi *använder* oljor, vi
delar med oss av oljor,
och vi *lär* andra att
göra på samma sätt.

-Justin Harrison, Master Distributor

För mer info:



doTERRA.com > Empowered Success



v3 EU SE 60219688



*Alla ord med varumärken eller registrerade varumärkessymboler är varumärken eller registrerade varumärken tillhörande doTERRA Holdings, LLC