

dōTERRA™
Share

Dela med dig

att dela med sig ÄR NATURLIGT

När du har upplevt någonting som har gjort en skillnad i ditt eget liv, är det naturligt att du också vill dela med dig av detta till dem som du bryr dig om!



Varför dela med sig av dōTERRA?

HJÄLP ANDRA

Bjud in till en klass och introducera dina vänner och familj för dōTERRA och hjälp dem hitta naturliga lösningar för deras situation.

BLI BELÖNAD

När dina kontakter blir kunder kan du få fria produkter eller provision. (Fråga en upline-ledare för mer information.)

SKAPA EN INKOMST

Skapa en inkomst och bygg en finansiell pipeline när du delar med dig av dōTERRA och förändrar människors liv.

BJUD IN TILL KLASSER ELLER ONE-ON-ONES

Du kan bjuda in till en klass eller till en one-on-one (enskild konsultation), kan även ske via t ex sociala medier. Planera ditt event med din upline-ledare eller använd dōTERRA™ Class kit som ett stöd för din presentation. Gör en lista över de som du vill bjuda in till ditt event.

Vilka personers liv skulle du vilja förändra? (Kryssa i det bästa alternativet)

VEM	1 ON 1	KLASS	VEM	1 ON 1	KLASS
1			11		
2			12		
3			13		
4			14		
5			15		
6			16		
7			17		
8			18		
9			19		
10			20		

3 SÄTT att bjuda in

Följ de här enkla stegen för att på ett effektivt sätt bjuda in vänner och familj till en produkt- eller affärspresentation som hjälper dem att lära sig mer om dōTERRA.



1 Dela EN ERFARENHET Är du intresserad av att prova någonting naturligt?

- Gör det du delar relevant genom att ställa frågor för att upptäcka deras hälsoprioriteringar under vanliga samtal.
- Dela med dig av din erfarenhet. Dela med dig hur produkterna har hjälpt dig: *Vi har använt dōTERRAs essentiella oljor och vi gillar verkligen att de hjälper oss med så många olika saker!*
- Fråga om det är ok att dela med dig av ett prov, om de är villiga att använda det. *Jag bara undrar om du skulle vara intresserad av att prova en naturlig lösning? Om jag ger dig ett prov, skulle du kunna tänka dig att testa?*
- Fråga om det är ok att ta en kontakt igen under de närmaste dagarna och be om kontaktpuppgifter. *Skulle det vara ok för dig om jag hörde av mig om några dagar för att se hur det har fungerat för dig? Vilket nummer kan jag nå dig på?*

2 Bjud in TILL ATT FÅ VETA MER Är du intresserad av att lära dig mer?

- Bjud in till en presentation; en klass (kan även göras via t ex social media), eller till en one-on-one, tillsammans med din upline-ledare.
- Var personlig (använd förnamn, bjud in personligt via telefon, eller genom ett personligt sms).
Är du intresserad av att få veta mer om essentiella oljor och naturliga sätt att ta hand om dig själv och din familj? (Gör en kort paus och lyssna in) Jag har en klass den _____ (datum) klockan _____ (tid) eller så kan vi mötas nästa vecka. Vilket skulle funka bäst för dig?
- Fråga om det är ok att påminna: *Om du är lite som jag, så behöver man en påminnelse ibland. Är det ok om jag hör av mig före klassen?*
- Undvika att bjuda in genom mailutskick, sms eller Facebook-inbjudningar.

3 Påminn OM ATT KOMMA Jag ser fram emot att träffa dig! Roligt att du vill veta mer.

- Ring eller smsa till dina inbjudna kontakter två dagar före presentationen för att påminna dem om att komma. Berätta att du ser fram emot att träffas. *(Det här ska bara vara en påminnelse, de har ju redan bokat in att de ska vara med.) Jag ser fram emot att få träffa dig! Du kommer verkligen att gilla att få höra om bra sätt att ta hand om din familj på ett naturligt sätt! Om du tar med en vän också, så får du en liten present av mig!*
- Skicka ett sms 2-4 timmar före presentationen och upprepa att du ser fram emot att träffas. Berätta något kring presentationen: *Det går bra att parkera på uppfarten eller längs med gatan. Du kommer att gilla våra förfriskningar med essentiella oljor!*

DELA MED DIG AV MÖJLIGHETEN TILL EN INKOMST

- Börja med att träffas, mötas online eller i ett telefonsamtal för att låta er relation växa och utvecklas.
- När det passar, fråga: *Skulle du vara intresserad av att få en extrainkomst?*
- Dela din vision och idé.
- Berätta varför du tänkte på just dem och varför du skulle vilja arbeta tillsammans med dem.

- Bjud in till att lära mer om vilka inkomstmöjligheter som finns med dōTERRA.
Skulle du vara intresserad av att veta mer om hur man gör för att få en extrainkomst med dōTERRA? Ge några val: Vilket är bästa tillfället att träffas? Måndag eller onsdag? Förmiddag eller kväll?
- Boka in tillfället och bekräfta det ni bestämt: *Vad bra, då ses vi (datum) _____ klockan _____?*

- Påminn 4-24 timmar före presentationen. Ring eller skicka ett sms: *Jag ser framemot att få träffas och få berätta lite mer!*

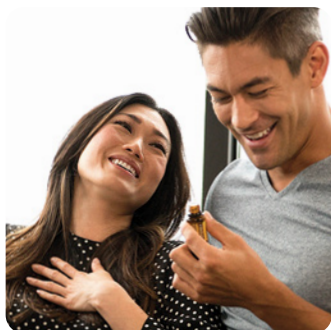
Om det är möjligt, boka in en presentation (personligt möte, online eller över telefon) med din upline-ledare och den person som är intresserad av att få en extrainkomst. Att ta med din upline-ledare skapar trygghet och förtroende både för dōTERRA som företag och för din inbjudan till att arbeta tillsammans med dig.

delat med dig

NÄR SOM HELST, VAR SOM HELST

Att använda och integrera dōTERRAs™ produkter i din vardag kan hjälpa dig att dela med dig av dina egna erfarenheter till andra och bli bättre rustad att hjälpa dem att hitta sina egna naturliga lösningar. dōTERRA handlar om relationer. Ta dig tid att skapa och vårda relationer när du börjar dela. När tiden är inne kan du fråga om hälsoprioriteringar och dela prover. Försök att tjäna, då kommer andra att vilja ha det du erbjuder.

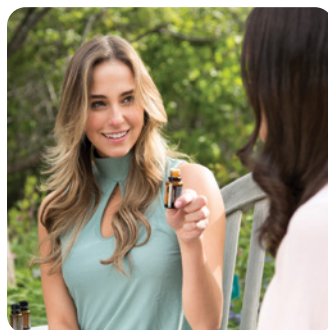
Dela din berättelse



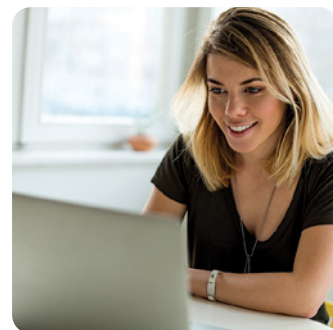
Dela en erfarenhet av oljorna



Dela ett prov



Dela online



VAR OCH NÄR SKA MAN DELA MED SIG

Det bästa sättet att hjälpa andra att vilja veta mer om essentiella oljor är genom att dela erfarenheter. Välj ett sätt som är bäst för dig. Många tillfällen inträffar naturligt under vardagens olika aktiviteter (t ex vid möten med andra, under idrottsevenemang, på sociala medier eller i kön till kassan). Dela med dig av en enkel oljeerfarenhet när och närhelst det känns naturligt. Ju mer erfarenhet en person har av oljorna och av dig, desto mer troligt är det att man vill veta mer och bli kund. Ta tillvara på tillfällen och möjligheter att dela med dig.

TA MED DIG PROVER

TIPS PÅ PROVER



Dela med dig av en droppe olja som du har med dig i din väska eller dōTERRAs nyckelring.

Bra oljor att dela med sig av är:
Wild Orange, dōTERRA Balance™,
Peppermint, Lavender, PastTense™



Använd dōTERRAs färdiga varuprover eller gör egna. Ta 10-15 droppar essentiell olja i en 1/4 dram-flaska eller 5 ml roll-on-bottle tillsammans med Fractionated Coconut Oil. (Ge bara ut så mycket att det räcker för en positiv upplevelse.)

DELA MED DIG ONLINE



Använd en uppslagsbok eller app som en hjälp för att dela en erfarenhet av oljor. Ta med några rader om hur man använder oljan och fråga om det är ok att du hör av dig efter några dagar om hur det har gått.



När du delar online, hänvisa till kroppens egen förmåga att hantera hälsobekymmer med hjälp av oljorna istället för att tala om specifika hälsotillstånd eller sjukdomar.

SourceToYou.com

delat med dig av PROVER

TIPS PÅ HUR MAN BÄST DELAR MED SIG AV PROVER:

- Anpassa proverna så att de uppfyller ett visst välbefinnandeområde som du kan hjälpa till med.
- Dela med dig av prover som snabbt kan göra en skillnad (t ex dōTERRA On Guard™, Deep Blue™, dōTERRA Air™, Lavender, Peppermint).
- Ge bara ut en eller två prover per person. Använd 10-15 droppar av en olja i varje provflaska.
- Berätta hur man använder oljan.
- Fråga om det är ok att du hör av dig efter några dagar om hur det har gått.

BEKRÄFTA DERAS UPPLEVELSE

Positiv upplevelse:

- Bjud in till att lära mer på en klass (följ instruktionerna och hur man kan säga på sidan 3).

Negativ upplevelse/Inget resultat:

- Erbjud att prova en annan olja.
- Var uthållig och ta dig tid att hitta en lösning som kan hjälpa dem att få en egen upplevelse av produkten som gör att de vill veta mer.

Använde inte provet:

- Be dem att ge det en chans.
- Fråga om det är ok att du hör av dig efter några dagar om hur det har gått.

Dela med dig av din berättelse

Var förbered på att dela din egen berättelse om varför essentiella oljor är viktiga för dig. Håll det kort så att du har tid att också lyssna in den du berättar för.

Hur kom du i kontakt med dōTERRA? Vilka hälsobekymmer hade du och dina närmaste? Vilka svårigheter upplevde du på grund av dessa omständigheter?

Vilka positiva erfarenheter har du haft med oljorna? Produkter?

Hur har dōTERRAs produkter förändrat ditt liv? Hur var din vardag innan dōTERRA? Hur ser ditt liv ut nu?

Bjud in till PRESENTATIONER

Bjud in dina vänner till en produktpresentation eller presentation av affärsmöjligheten. Välj det sätt som passar dem bäst.

Personligt möte: Personligt, via telefon (gärna trepartssamtal) eller online (t.ex. Zoom).

- Posta prover för att ge en upplevelse av oljorna om personen bor långt bort
- Anpassa efter personens eget schema om det är svårt att få till en tid
- Om någon föredrar en mer enskild, personlig kontakt
- Om någon är en möjlig kontakt som kan tänka sig att skaffa en extra inkomst och arbeta tillsammans med dig

Förberedelser:

- Bjud in till att mötas på en tid och plats som funkar bäst för dem.
- Ta reda på lite om den som håller i presentationen så att du kan berätta något om personens bakgrund och varför det är värt att sätta av tid för en presentation.
- Var beredd att dela med dig av din berättelse (se sidan 5) så att du kan dela med dig av personliga erfarenheter.
- Fråga vad de är mest intresserade av att få veta mer om.
- Berätta om intresse- och behovsområden för den som håller i presentationen för att dessa områden ska kunna tas upp under träffen.



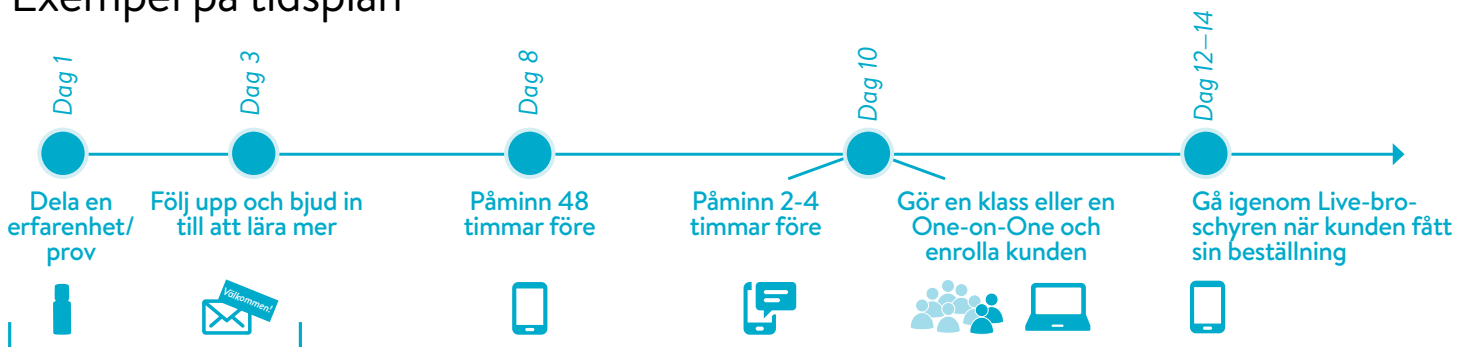
Klass: personligt eller online



Förberedelser:

- Vilken tid som helst kan vara en perfekt tid för en klass, men tisdagar, onsdagar och torsdagar är vanligen de dagar som funkar bäst för de flesta.
- Om du bjuder in 12 personer brukar det komma 4 till 6, vilket är ett bra antal för en klass. Inte alla man bjuder in har möjlighet att komma.
- Ta reda på lite om den som håller i presentationen så att du kan berätta något om personens bakgrund och varför det är värt att sätta av tid för en presentation.
- Skapa en inbjudande miljö med bekväma sittplatser. Undvik moment som kan distrahera. En fräsch plats, utan barn, är bäst för att kunna lära sig under presentationen.
- Var beredd att dela med dig av din berättelse (se sidan 5).
- Gör plats så att presentatören kan plocka fram sitt material och visa produkter.
- Ha pennor tillgängliga.
- Bjud på vatten med ett enkelt tillugg i slutet av klassen så att gästerna kan mingla när den som håller i presentationen svarar på frågor och hjälper gäster att bli kunder. Du kan hitta tips, idéer och recept på förfriskningar på dōTERRA™ blog.

Exempel på tidsplan



VAD ÄR *din uppgift?*

Att få med din familj och dina vänner till en presentation är din högsta prioritet! Säkra att så många som möjligt kommer på ditt event genom att följa "Tre steg att bjuda in" (se sidan 3).

DIN UPPGIFT UNDER EN PRESENTATION



DELA MED DIG

ENROLLA NYA KUNDER

FÖLJ UPP

Produktpresentationer

- Introducera och lyft fram den som presenterar* under 1-2 minuter
- Dela en personlig erfarenhet av en olja eller en produkt under 2 minuter.

**Om det är du som presenterar, lär dig mer om hur man kan berätta för andra om dōTERRAs produkter.*

- Hjälp gäster att bli kunder genom att välja ett startkit för bästa rabatt och största värde.
- Besök mydoterra.com/Application/index.cfm, välj språk och land och sedan "Wholesale Customer".

- Följ upp gäster inom 48 timmar som inte blivit kunder. Påminn om eventuella specialerbjudanden.
Vad roligt att du kunde komma! Vad tyckte du var bäst? Vad känner du inför att oljorna kan hjälpa dig och din familj? Vilket kit passar bäst för dina behov? Har du några frågor? Skulle det vara ok om jag visade dig hur man tar nästa steg?
- Bestäm en tid för att gå igenom Live-broschyren efter det att de fått sin beställning. Ta hjälp av din upline-ledare för stöd eller titta på videorna på doterra.com > *Empowered Success*.

Affärspresentation

- Introducera och berätta något om den som presenterar* under 1-2 minuter.
- Dela en personlig erfarenhet av en produkt under 2-3 minuter och berätta varför du valt att dela med dig av dōTERRA.

**Om det är du som presenterar, lär dig mer om hur man kan berätta för andra om dōTERRAs produkter och hur man kan få en extra inkomst.*

- Bjud in möjliga kontakter som kan tänka sig att skaffa en extrainkomst och arbeta tillsammans med dig.
- Visa dem och låt dem göra "3 steg för att komma igång".
- Erbjud dem att enrolla som Wellness Advocate med ett business builder kit. (Ett Natural Solutions kit eller ett större kit som räcker till för både personligt bruk och för att kunna dela med sig av.)

- Följ upp gäster inom 48 timmar som inte bestämt sig för att bli byggare tillsammans med dig.
- Uppmuntra till att arbeta tillsammans med dig och erbjud stöd och hjälp för att de ska kunna nå sina ekonomiska målsättningar.
- Visa dem och låt dem göra "3 steg för att komma igång i *Build*-guiden."

Förändra livet FÖR ÄNNU FLER

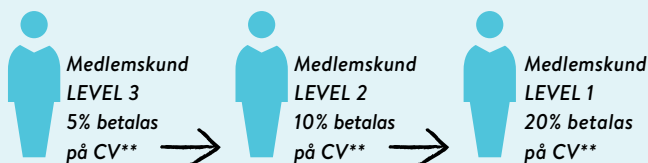
Att dela med sig är givande! När du fortsätter att hjälpa andra med naturliga lösningar, hjälper du samtidigt dig själv. Över tid kommer du att få dina egna produkter betalda, en egen ekonomisk pipeline och skapat dig en inkomst!

FÅ DINA EGNA PRODUKTER BETALDA

FAST START BONUS

Betalas för kompensationsbaserad volym (CV) för nya medlemskunder under de första 60 dagarna. Varje person som enrollar någon måste lägga in LRP-beställningar på totalt 100 PV under månaden och ha en LRP-mall/lojalitetsbeställning på minst 100 PV hela tiden för att delta.

Tjäna provision omedelbart!



Tjäna 20 % på kunder som handlar genom dig.

20%



1 NATURAL SOLUTIONS KIT



1 FAMILY ESSENTIALS KIT

*Resultaten är inte typiska. Den personliga inkomsten kan vara lägre.

**CV är en volym som varje produkt har och som bonusen beräknas på. Dessa värden finns angivna på Builder's Price List.

BYGG EN EXTRAINKOMST ÖVER TID MED POWER OF 3 BONUS

POWER OF 3-BONUS

Betalas varje månad baserat på struktur. Varje team måste ha 600 Team Volume för att få denna sponsorbonus.

212 €* LEVEL 2 (3x3 = 9+)

DU 100 PV

42 €* LEVEL 1 (3+)

600 TEAM VOLUME (TV)

Få dina egna produkter betalda och mer när du hjälper nya medlemskunder att lära sig mer om dōTERRA-livsstilen. Gå till doterra.com > Empowered Success för att lära dig allt om de ekonomiska möjligheterna med dōTERRA.

FÖRÄNDRA DIN FRAMTID

Boka in ett möte om hur du kan tjäna en extrainkomst

- Skapa extrainkomst på din fritid*
- Uppnå en större ekonomisk frihet i ditt liv*
- Starta din dōTERRA-verksamhet och få välbeprövad träning och support



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

v3 EU SE 60219826

