

dōTERRA®

# 分享

活動策畫手冊

ō



# 自然地分享

當您接觸到改變人生的美好事物時，自然而然地就會想跟您在乎的人分享！



## 為何要分享dōTERRA®美商多特瑞？

### ☐ 分享健康

舉辦一場講座向親朋好友介紹dōTERRA®美商多特瑞，幫助他們於生活中實踐天然的保健之道。

### ☐ 贏得獎勵

只要介紹他們入會，您就能獲得免費的產品與獎金（請諮詢上線了解更多資訊）。

### ☐ 創造收入

分享dōTERRA®美商多特瑞，就能創造收入、打造財富管道，開創新人生。

### 舉辦講座或一對一面訪

您可以舉辦講座課程、一對一面訪或線上對談。偕同上線規劃活動時程或使用dōTERRA®美商多特瑞的課程錦囊幫助您執行。寫下預計邀請的人員名單。

#### 想要改變誰的生活？(選擇最適合的方式)

姓名	一對一面訪	講座課程	姓名	一對一面訪	講座課程
1			11		
2			12		
3			13		
4			14		
5			15		
6			16		
7			17		
8			18		
9			19		
10			20		

# 邀約三步驟

只要跟隨這些步驟，就能提高成功邀請親朋好友參加產品課程或事業說明會的機率，讓他們更了解dōTERRA®美商多特瑞。



## 1 分享經驗

您對於天然的保健方式有興趣嗎？

- 在平常的對話中詢問問題，以了解他們的健康需求，讓您的分享與他們的生活息息相關。
- 分享您的經驗。告訴他們產品是如何幫助您：  
*我們已經使用dōTERRA®美商多特瑞的精油一段時間了，我們很喜歡它們所帶來的幫助和改變！*
- 詢問是否願意使用您分享的試用品。  
*我在想，不知道您是否有興趣嘗試用天然的方式改善現在的問題嗎？我手邊有試用品，您願意試試看嗎？*
- 詢問可否交換聯絡方式以便於48小時後詢問對方想法。  
*過幾天我能否和您聯絡，了解您使用的感覺？怎樣和您聯絡比較方便呢？*

## 2 活動邀約

您有興趣了解更多關於精油的資訊？

- 邀請他們參加講座或線上課程或由您的上線進行一對一面訪。
- 增加親切感(稱呼他們的名字、親自邀約、透過電話或針對每個人撰寫簡訊)  
*您有興趣了解更多關於精油和個人及居家保健的天然方式嗎？(停頓並傾聽)我們接下來在\_\_\_\_(日期)會有一些課程，時間是\_\_\_\_或者我們也可以約下個星期見面聊聊。您覺得怎樣會比較方便呢？*
- 詢問是否可以提醒對方：  
*像這種情況我多半都會請朋友再次提醒我。我可否也在活動前和您再次確認？*
- 避免使用電子郵件範本、制式簡訊或透過臉書邀請。

## 3 提醒活動時間

很期待見到您！準備來學習吧！

- 活動前兩天打電話或傳簡訊給您邀請的人，提醒他們參加。分享您的喜悅、相信他們一定會大有收穫(這只是單純提醒，他們事前已經和您確認會出席)。  
*很期待見到您！您一定會喜歡，您將會學習到很多很棒的方法照顧家人！您也可以帶朋友一起來，還能獲得精美小禮物！*
- 活動前2-4小時傳簡訊給他們。表達您的興奮喜悅，透漏一些活動的資訊。  
*來的路上有什麼問題請和我說。您一定會喜歡我們在現場提供的精油小點心。*

## 分享事業

- 與對方保持聯繫，不論是見面、線上聊天或是打電話，以培養您的關係。
- 時機成熟時，請詢問：  
*您對於增加額外收入有興趣嗎？*
- 分享您的願景  
*告訴他們您選擇他們以及想和他們共事的原因*

- 邀請他們了解更多dōTERRA®美商多特瑞的事業機會。  
*您對於透過dōTERRA®美商多特瑞創造額外的收入有興趣嗎？讓對方有選擇的機會：何時聯絡您會比較方便呢？星期一至星期三？早上或傍晚？*  
*安排時間並確認：好的，那我們就\_\_\_\_(日期)\_\_\_\_(時間)見。*

- 活動前4-24小時打電話或傳簡訊提醒：  
*我很開心能再見面，更了解彼此合作的機會！*

儘可能與您的上線領導人及您想培育的事業經營者規劃各種說明活動(不論是面訪、線上或是電話)。上線領導人的參與可以讓活動的舉辦更加順利有效，也能讓邀約更加正式專業。

# 隨時隨地分享

使用dōTERRA®美商多特瑞的產品並將其融入日常生活中，讓您與他人分享自己的經驗並幫助他們找到適合自己的天然保健方法。

dōTERRA®美商多特瑞是一份「關係」的事業。當您開始分享時，就已慢慢地建立並滋養人與人之間的關係。當時機成熟時，再進一步了解對方的保健需求並分享試用品。從服務的角度出發，身邊的人會自然而然地接受您的分享。

## 分享您的故事



## 分享精油使用經驗



## 分享試用品



## 線上交流



## 分享的地點與時機

促使他人想進一步了解的最好方法就是分享使用經驗。選擇自己最適合的方式。許多分享的機會其實來自於平日的相處(聚會、運動場合、社群網路、排隊等等)。覺得時機恰當時，不論何時何地都能利用短暫的時間分享使用精油的經驗。體驗精油的機會愈多，與您相處的時間愈長，他們便愈想知道更多，甚至加入會員。抓緊片刻的機會分享精油。

## 隨身攜帶試用品

### 試用品分享方式



分享您隨身攜帶放在包包或鑰匙包裡的精油。  
受歡迎的試用精油：野橘精油、安定平衡複方精油、薄荷精油、薰衣草精油、舒壓複方精油。



「健康好生活」非常適合搭配精油體驗。在背面寫下試用品的使用方式，再詢問對方是否可以在兩天後和他們聯絡以了解他們的想法。

使用dōTERRA®美商多特瑞已設計好的試用品或者自行準備：在5毫升的滾珠瓶滴入10-15滴的精油，再加滿分錫椰子油(足夠體驗精油的用量即可)。

### 使用多特瑞試用包



### 線上分享



線上分享時，只需提及自身的感受與變化，避免關於醫療、疾病等治療診斷之說明。

追本溯源網站

source to you.com

# 出奇制勝的試用品

## 提供試用的要點

- 客製化試用品，滿足對方在健康上的個人需求，簡單為主(例如：壓力、頭痛、身體不適等)。
- 選擇效果迅速的精油(例如：保衛複方精油、舒緩精油、順暢清新複方精油、薰衣草精油、薄荷精油)。
- 每個人只限1-2小瓶試用精油。每瓶只需10-15滴精油。
- 提供使用說明(寫在「健康好生活」背面)。

## 使用回饋

### 正面回饋：

- 邀請參加講座了解更多資訊(請參見第3頁的說明和說法)。

### 負面回應或無特殊效果：

- 提供其他試用品。
- 保持耐心，花時間幫助他們找到方法並建立他們對產品的信任，如此他們才有動力參加各種活動進一步了解。

### 沒有使用試用品

- 請他們嘗試。
- 詢問兩天後可否聯繫以了解使用心得。

## 分享您的故事

準備好如何分享自己使用 dōTERRA® 美商多特瑞的經驗。保持簡單扼要，即可以掌握時間更了解對方。

為何您會接觸 dōTERRA® 美商多特瑞。您和家人的健康需求是什麼？這些健康需求為何讓您擔憂？

精油以及產品帶給您的功效？

dōTERRA® 美商多特瑞的產品是否改變了您的生活？之前生活和現在生活的差異？



# 舉辦活動

邀請朋友參加產品或事業說明活動。選擇適合他們的模式。

**一對一面訪：**透過多人同時通話或線上聊天 (Skype或Zoom線上視訊軟體)

- 與您住在不同的區域 (郵寄精油試用品)
- 行程緊湊，需要配合他們的時間
- 可培育的事業經營者

**事前準備：**

- 選擇他們方便的時間與地點見面。
- 了解主講人他們的背景以及講座，才能分享講座資訊吸引人之處。
- 進行第5頁的「分享您的故事」，以準備分享自己的經驗。
- 詢問對方最有興趣了解的話題。
- 講座前和主講人溝通聽眾的興趣與需求，以便他們事先準備、切入重點。



**課程：**面對面或線上學習



**事前準備：**

- 舉辦課程多半沒有時間上的顧慮，但是星期二、星期三和星期四的出席率最高。
- 針對4-6人的課程可事先邀請12位新人，因為受邀者不一定都會出席。
- 了解講師的背景以及課程，才能分享講座資訊吸引人之處。
- 營造一個適合聽講、久坐、室內溫度合宜的空間。移除任何會造成分心的事物。乾淨、安靜無喧鬧、適合學習的環境。
- 進行第5頁的「分享您的故事」的練習。
- 空間要足夠提供主講人放置相關用品以及展示產品。
- 用能提振精神的精油擴香 (例如：野橘精油或柑橘清新複方精油)
- 提供原子筆或鉛筆。
- 課程結束後提供水和小點心，讓賓客能彼此交流，同時主講人也能回答來賓的問題並協助新人入會。前往dōTERRA®美商多特瑞的部落格參考相關的做法與食譜。

## 理想時程表



# 您扮演的角色？

讓親朋好友參加相關活動是您的首要工作！依照第3頁的「邀約三步驟」確保活動的出席率。

**活動任務**



**介紹與分享**

- 利用1-2分鐘歡迎並介紹主講人的相關經歷與專業。
- 利用2分鐘分享自己使用精油或產品的經驗。
- \*假使您是主講人，先了解如何教導他人認識dōTERRA®美商多特瑞的產品。

**產品介紹**

**邀請入會**

- 鼓勵參加的賓客購買套裝入會以享有絕佳折扣和最優惠的價格。
- 協助來賓填寫「健康倡導者協議書」入會。

**保持聯繫再度邀請**

- 兩天內聯繫尚未入會的來賓，向他們提及相關特殊優惠。  
我很開心那天您來參加我們的活動！您最感興趣的活動內容是什麼？  
對於使用精油維護家人和自己的健康您有什麼看法？哪個套裝比較符合您的需要？對於我們的產品您有沒有什麼問題？  
我能否找時間告訴您如何開始使用呢？
- 當他們收到套裝後，可以與他們討論「生活享受健康人生手冊」。尋求上線的協助或前往<http://doterra-empowered-success.com.tw/>參考影片說明。

**事業說明會**

- 利用1-2分鐘歡迎並介紹主講人的相關經歷與專業。
- 利用2-3分鐘分享自己使用產品的經驗以及和大家分享dōTERRA®美商多特瑞的原因
- \*假使您是主講人，先了解如何教導他人認識dōTERRA®美商多特瑞的產品。

- 請您的事業經營者支援。
- 請他們執行「啟動事業三步驟」
- 邀請他們購買事業經營套裝入會，成為健康倡導者 (可選擇天然護理套裝或此點數以上的產品，兼具個人使用及分享的用途。)

- 兩天內聯繫尚未決定經營事業的來賓。
- 鼓勵他們與您攜手，說明您能如何協助他們達成財富目標。
- 請他們依照創業手冊「啟動事業三步驟」。

# 改變更多人的生活

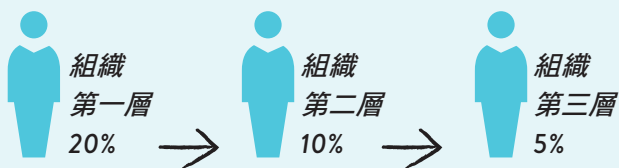
分享就有收穫！以天然的保健方式持續賦予他人力量時，也能培養自己更多的能力。在過程中您會獲得免費的產品、建立自己的財富管道並且創造收入！

## 有機會獲得免費產品

### 快速獎金

每周支付，依入會新人前60天內可計算業績之訂單。介紹人之「LRP忠誠顧客獎勵計畫」訂單須達100PV方可獲得此介紹人獎金。

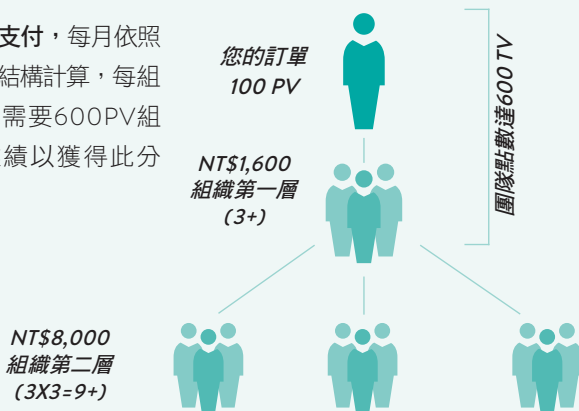
立即獲得獎金！



## 利用「三次方威力團隊獎金」制度創造餘裕的收入

### 「三次方威力團隊獎金」制度

每月支付，每月依照組織結構計算，每組團隊需要600PV組織業績以獲得此分紅。



新人透過您購買產品，您可獲得20%的獎金回饋。

20%



幫助入會新人購買、分享和經營dōTERRA®美商多特瑞事業，就能獲得免費的產品以及更多優惠。

請前往[https://www.doterra.com/TW/zh\\_TW](https://www.doterra.com/TW/zh_TW)點選了解dōTERRA®美商多特瑞獎金制度。

### 改變您的未來

#### 規劃您的事業藍圖

- 利用空餘時間創造額外收入
- 人生更加自由與富足
- 利用有效的訓練與強力的支持啟動您的dōTERRA®美商多特瑞事業

\*實際收入因人而異，請參考dōTERRA®獎金計畫

2020.01 / 唐 04



00206306

\*所有商標或註冊商標皆為dōTERRA®美商多特瑞有限公司所有。