

The background of the entire page is a close-up photograph of several bright blue flowers with five petals each, set against a blurred green background. The flowers are the central focus of the design.

dōTERRA®  
*Share*

分享手冊-美國

此手冊為美國市場使用

ō



# Sharing Comes Naturally

## 讓分享成為本能

當你接觸到改變人生的美好事物時，自然而然地就會想與您關心的人們分享！



### 為何分享dōTERRA?

#### 賦予他人力量

舉辦一場講座，向親朋好友介紹dōTERRA產品。幫助他們在生活中實踐天然的保健之道。

#### 贏得獎勵

當您介紹加入的人購買產品，您就能獲得免費的產品與獎金（請諮詢上線了解更多資訊）。

#### 贏得獎勵

透過分享dōTERRA產品及商機來改變生活。創造收入並建立財富管道。

### 舉辦課程或一對一面訪

列出您想邀請參加活動的人（例如家人，朋友，鄰居，同事）。與您的上線領袖一同規劃活動，並使用課程寶盒中的材料來幫助您完成課程。課程既可以是線上講座，也可以是線下活動。

#### 您想要改變誰的生活？（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，讓他們能更了解dōTERRA。



## 1 分享經驗

您對於天然的保健方式有興趣嗎？

- 在展開平常的對話中詢問問題以了解他們的健康需求，讓你的分享與他們的生活息息相關。
- 分享你的經驗。告訴他們產品是如何幫助你的：  
我們使用dōTERRA美商多特瑞的精油有一段時間了，在生活各方面都有許多改變，我們很喜歡它們帶來的效果！
- 詢問是否願意收下並使用你提供的試用品，或聆聽您的講述。  
我在想，不知道您對於使用天然的方式改善現在的問題有興趣嗎？我手邊有試用品，你願意試試看嗎？
- 詢問是否可在使用的兩天後詢問對方的想法並且交換聯絡方式。  
過幾天後我能否聯繫您，了解您使用後的感覺？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嗎？

- 邀請他們參加講座或線上課程
- 增加親密感（親自邀約，針對個人撰寫信息和邀約卡）。
- 詢問以下問題，並聆聽對方的回答。  
如果對方體驗過精油產品：  
請問您對更多的精油使用方法感興趣嗎？  
如果對方從未使用過精油：  
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？我們接下來在\_\_\_\_(日期)會有一些課程，時間是\_\_\_\_。或者我們也可以約個時間簡單聊聊。您覺得哪個時間比較方便？
- 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？
- 避免使用電子郵件模板，統一化的短信訊息，或透過臉書邀請。

## 3 提醒活動時間

很期待見到您！準備好來學習吧！

- 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！您一定會喜歡今天的內容。我們將會看到，很多很棒的方法讓我們學到如何以天然的方式照顧家人！您也可以帶朋友一起來，還能獲得精美的小禮物！
- 活動前2-4小時傳簡訊給他們。表達您的興奮喜悅，透漏一些活動資訊。來的路上有什麼問題請和我說。我真的很期待今天的課程可以學到的精油知識！我已經等不及和您一起體驗精油的妙用了！

## 分享事業

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

- 邀請他們了解更多dōTERRA的事業機會。  
您對於通過dōTERRA創造額外收入的機會有興趣嗎？  
讓對方有選擇的機會：何時聯絡您會比較方便呢？星期一或星期三？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：  
我很開心能再與您見面，增加了解彼此合作的機會！

盡可能與你的上線領導人及你想培育的事業經營者規畫各種說明活動（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。



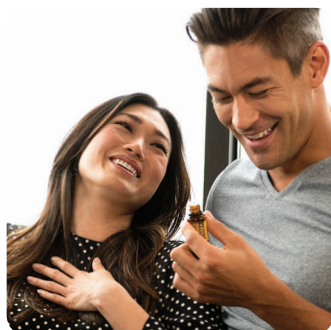
# Create Experience

## 掌握天時地利

使用dōTERRA的產品並將其融入日常生活中，讓您能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是一份“人際關係”的事業。當您開始分享時，就已在慢慢地建立著人與人之間的關係了。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，身邊的人們會自然而然地接受您希望和他們分享的想法。

### 分享您的故事



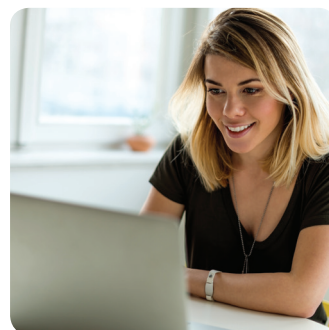
### 體驗精油



### 提供試用品



### 線上交流



### 分享的地點與時機

促使他人進一步了解精油的最好方法就是分享使用經驗。選擇最適合自己的方式。許多分享的機會其實來自於平日的相處（聚會，運動場和，社交網絡，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。體驗精油的機會越多，與您相處的時間越長，對方則會變得越想了解更多精油的知識，並且愈發願意繼續學習。抓緊每一刻的時機分享精油。

### 隨身攜帶試用品

#### 試用



分享你隨身攜帶放在包包裡或鑰匙包的精油。

受歡迎的試用精油：野橘精油、  
dōTERRA Balance® 複方精油、薄荷精油、  
PastTense®複方精油、薰衣草精油。



使用dōTERRA產品試用包。



樂享健康生活手冊，(Healthy Can Be Simple) 非常適合搭配精油試用品以提升精油使用體驗。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，了解他們的想法。

### 線上分享



線上分享時，只需提及身體的系統運作，避免關於醫療、疾病等治療診斷的說明。

追本溯源網站

[doterra.com](http://doterra.com) > Advocates (我們的會員) > Discover Solutions (探索天然保健方案)

## 提供試用品時的要點

- 根據對方在健康上的特別需求來講解試用品的使用方法，以簡單並帶有個人特色為主。
- 選擇效果迅速的精油（例如：dōTERRA On Guard®複方精油、Deep Blue®複方精油、dōTERRA Breathe®複方精油、薰衣草精油、薄荷精油）。
- 在樂享健康生活手冊背面（Healthy Can Be Simple）提供產品的簡單使用說明。

## 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）。
- 可以考慮提供產品使用包作為參加課程的獎勵。

### 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更多活動並進一步了解精油。

### 沒有使用試用品：

- 請他們嘗試使用產品。
- 詢問兩天後可否聯繫以了解使用後的心得。

## 分享您的故事

準備好如何分享自己使用dōTERRA產品的經驗。表達精油在自己和家人生活中的重要地位。

提前寫下以下問題，並記住之後對方提供的回答。

(您的身體)出現了什麼狀況？維持了多長時間？結果造成了什麼問題？

您曾經嘗試了什麼方法解決？結果如何？以及您花費了多少钱？

精油以及產品帶給你的功效？

您在體驗後，和之前生活有什麼不一樣的差異嗎？dōTERRA產品是否改變了您的生活？

通過提出上述問題，與對方展開分享對話。目標是做出改變。傾聽時要有耐心。然後在適當的時候，分享您的故事和解決方案。由於您已經清楚知道您的故事，因此可以自由地傾聽他們的需求並以對方可以接受的方式進行溝通。

# 舉辦活動

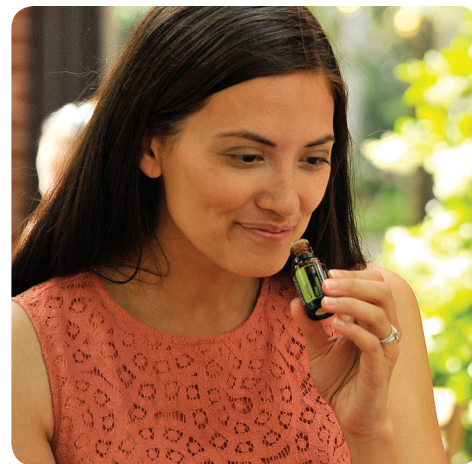
邀請朋友參加產品或事業說明活動。選擇適合他們的模式。

**一對一：**透過多人同時通話或線上聊天的方式溝通。適用人群為：

- 針對與您住在不同區域的人（郵寄精油試用品）
- 行程緊湊，需要配合他們的時間安排的人
- 可培育的事業經營者
- 傾向於單獨見面溝通的人

## 事前準備：

- 選擇他們方便的時間與地點見面。
- 了解主講人的背景以及講座內容，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。
- 講座開始前先與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。



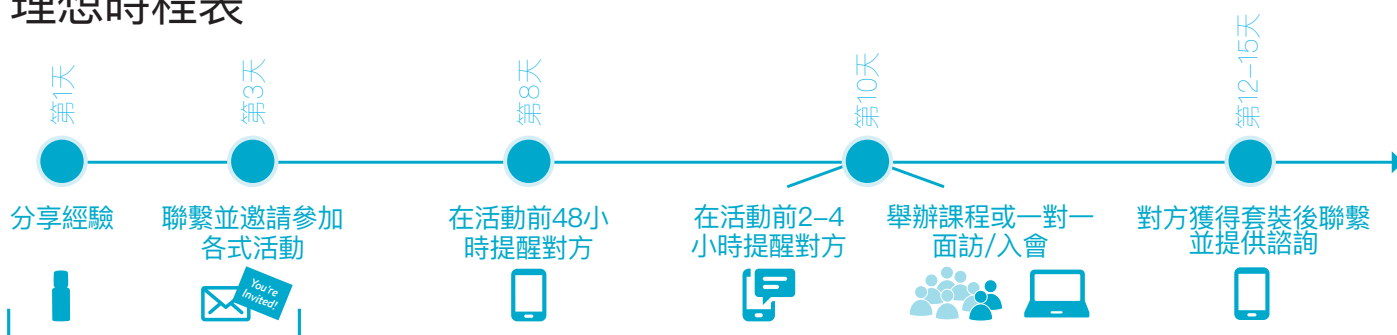
## 課程：面對面或線上學習



## 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。
- 可事先邀請12位新人參加，準備針對4-6人的課程，因為不是所有受邀者都會出席。
- 準備好介紹講師的背景及課程內容，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。保持乾淨、安靜無喧鬧、最適合學習的環境。
- 進行第5頁的“分享您的故事”的練習。
- 要有足夠的空間以提供主講人放置相關用品以及展示產品。
- 擴香具有提振精神效果的精油（例如：野橘精油或Citrus Bliss®複方精油）。
- 提供圓珠筆或鉛筆。
- 課程結束後提供水和小點心，讓賓客能熟絡彼此。在此期間，您和講師可以回答來賓的問題並協助新人入會。

## 理想時程表





# 您扮演的角色？

讓親朋好友參加相關活動是你的首要工作！依照第3頁的“邀約三步驟”執行以確保活動的出席率。

## 活動任務



### 介紹與分享

### 邀請入會

### 保持聯繫再度邀請

#### 產品介紹

- 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的產品。

- 在鼓勵參加的賓客購買套裝入會以享有絕佳的折扣和最優惠的價格。
- 協助來賓填寫入會表格，或登錄dōterra.com來選擇成為“自用會員”加入。

- 兩天內聯繫尚未入會的來賓，向他們提及相關的特殊優惠。  
我很開心那天您來參加我們的活動！您最喜歡的活動內容是什麼？對於使用精油維護家人和自己的健康你有什麼看法？哪個套裝比較符合您需要呢？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，可以與他們討論並學習Live(生活)手冊。尋求上線的協助或前往：  
dōterra.com>Empowered Success(訓練系統專頁)了解更多詳情。

#### 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的原因
- \*假使您是主講人，先了解如何教導他人認識dōTERRA的產品和事業機遇。

- 請您的事業經營者支援您的課程。
- 請他們執行Build(創業)手冊中的“啟動事業三步驟”。
- 邀請他們購買事業經營套裝入會，健康倡導者（可選擇自然調理入會套裝或回饋價值更高的入會套裝，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。
- 鼓勵他們與你攜手，說明您能如何協助他們達成財富目標。

# 改變更多人的生活

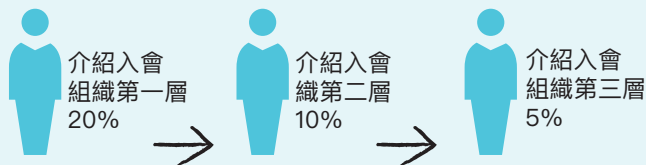
分享就有收穫！以天然的護理方式持續賦予他人力量時，也能提升自己的能力。在這一過程中您會獲得免費的產品、建立自己的財富管道並且創造收入！

## 免費獲得產品

### 快速獎金制度

每周支付，依新人入會起60天內含有PV的訂單計算。介紹人的忠誠顧客獎勵計劃（LRP） 訂單需保持並達到100PV方可獲得此介紹人獎金。

立即獲得獎金！



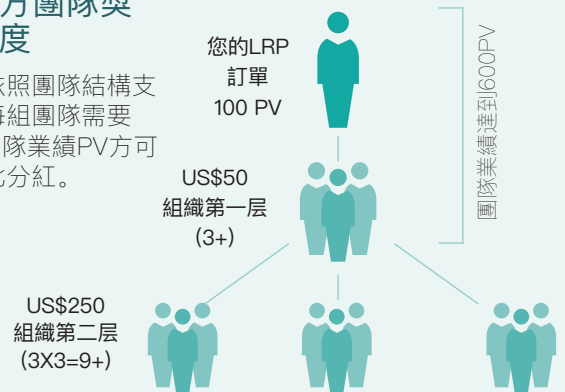
介紹新人購買產品，您可從此訂單PV中獲得20%的獎金回饋。



## 隨著時間增加，創造額外收入

### 三次方團隊獎金制度

每月依照團隊結構支付。每組團隊需要600團隊業績PV方可獲得此分紅。



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

請前往[doterra.com](http://doterra.com)>Empowered Success(訓練系統專頁) 點選了解dōTERRA獎金制度。

改變你的未來

### 規畫你的事業藍圖

- 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你的dōTERRA事業



### 改變您的未來

#### 規畫您的事業藍圖

- 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事業。

\*實際收入因人而異，請參考dōTERRA網站的Opportunity and Earnings Disclosure(英文文件：事業機會與收入公開報告)。地址為[doterra.com](http://doterra.com)>Empowered Success(訓練系統專頁)>Flyers(傳單)

