



dōTERRA®

創業指南

— GUIDE —

成功創業賦能系統

本手冊僅限美國市場使用



你無需完美，只需不斷前進。

傑克·坎菲爾德

目錄

| | | | | | |
|-----------|-----------|---------------|-----------|--------------|------------|
| 歡迎 | 04 | 邀請 | 31 | 尋找經營者 | 79 |
| 建立管道 | 05 | 準備分享 | 33 | 尋找事業合作夥伴 | 81 |
| 成功的5個步驟 | 07 | 分享您的故事 | 36 | 擴大您的影響力 | 84 |
| | | 分享與跟進 | 37 | 經營入門 | 87 |
| 準備 | 09 | 邀請進一步了解 | 42 | 經營入門腳本 | 89 |
| 開展事業 | 11 | 跳過試用直接邀請 | 43 | 啟動新經營者 | 91 |
| 設定目標 | 13 | 吸引更多 | 46 | 指導經營者 | 93 |
| 名單 | 15 | | | | |
| 成功追蹤表 | 18 | 介紹和入會 | 47 | 個人發展 | 95 |
| 計劃成功 | 19 | 主持分享會 | 49 | 展望未來 | 97 |
| 菁英規劃表 | 21 | 課程計劃表 | 50 | 賦能自己 | 99 |
| 成為方案提供者 | 23 | 自信介紹 | 51 | 自我激勵宣言 | 102 |
| 目標化信息 | 25 | 分享精油 | 53 | | |
| 與您的指導老師合作 | 27 | 課程腳本 | 54 | 附錄 | 103 |
| 策略清查表 | 28 | 成功入會 | 59 | 獎金制度 | 105 |
| 成功的要素 | 30 | 排線策略 | 63 | dōTERRA 角色 | 108 |
| | | \$250三次方獎金計劃表 | 66 | | |
| | | | | | |
| | | 支持 | 67 | | |
| | | 顧客入會支持 | 69 | | |
| | | 健康諮詢 | 71 | | |
| | | 繼續教育 | 73 | | |
| | | 培養顧客 | 75 | | |



我們用油、分享油，並且教會他人這
樣做。

賈斯汀·哈里森

歡迎！

歡迎！祝賀您選擇開啟自己的dōTERRA事業。

您之所以在這裡，是因為您喜愛精油。您使用它們、分享它們，並希望幫助其他人這樣做。這是dōTERRA事業興隆的基礎，而該事業改變了全球無數人的生活 and 經濟前景。只要有勇氣和決心，它也可以改變您的。

本指南包含逐步實現菁英及以上級別的過程，同時也會增加您作為健康倡導者的信心。無論您是要改變職業生涯還是只是想賺取額外收入，持之以恆地從事有意義的服務，並重複本指南中概述的步驟，就能獲得收益。

在接下來的內容裡，您將看到一系列清單、工作表、腳本等資源，它們都是為了助您成功並專注於重點而創建的。這些簡單的方法已經過試煉，最重要的是，它們是從為您著想的角度創建的。隨著您技能的提高和對高效習慣的實踐，您可以建立起蓬勃發展的dōTERRA事業，並實現自己的夢想。

記住，您並不孤單。本指南將為您的每一步提供幫助。與您的上線合作，獲得支持，然後在您創建自己的事業時，向您的下線提供相同的服務。

讓我們開始吧！



建立管道

本指南匯集了幫助您建立蓬勃發展、成功的dōTERRA事業所需的所有資源。在名為“PIPES (管道)”的框架下，提供了事實證明有效的成功步驟。

“PIPES”是“準備 (Prepare)”、“邀請 (Invite)”、“介紹 (Present)”、“入會 (Enroll)”和“支持 (Support)”的英文首字母縮寫。dōTERRA所有事業培訓通過該框架進行組織。PIPES包含的活動可以幫助您做好準備，邀請新人並學習更多，進行講課和一對一教學，介紹新人入會，並為您的團隊和顧客群提供支持。在創業過程中，您將持續重複這些管道建設活動，帶來更多收益。





信心

- 對產品
- 對doTERRA
- 對自己的初心

+



行動

- 分享
- 入會
- 啟發經營者

=



結果

- 改變生活
- 自我成長
- 獲得回報

E

入會

介紹新人入會，並用天然保健方案鼓舞他們，邀請他們改變生活。



S

支持

通過個人、群體及教學的接觸，支持自己的顧客和下線。



您的團隊和顧客群



成功的5個步驟

1

準備

建立您的事業

- 完成起步清單，並向您的上線老師提出問題（第11頁）。

助您起步

- 填寫「設定目標」（第13–14頁）。
- 準備「名單」（第15–16頁）。
 - 起草名單、確定先後，然後把合格人選列入「成功追蹤表」（第18頁）。
 - 填寫「目標化信息」，然後與上線指導老師分享您的答案（第25–26頁）。
- 與您的上線指導老師進行“啟動策略入門課程”。
 - 分享您的希望和夢想。
 - 回顧「設定目標」。
 - 複習“建立管道”（第5–6頁）和“成功的5個步驟”（第7–8頁）。

- 一起安排你們的前4堂課和其他啟動月計劃。
- 回顧「菁英規劃表」（第21頁）。
- 使用「課程規劃表」（第50頁）。
- 回顧「與您的指導老師合作」設定預期目標，熟悉「策略清單」（第27–28頁）。

- 請參閱「計劃成功」並設置您的每週計劃（第19–20頁）。
 - 詢問即將舉辦的活動，並記錄到日曆上（例如年度全球大會）。
- 每天大約花20分鐘，養成個人發展的習慣。
 - 學會利用您的獨特優勢達成：
賦能成功 > 賦能自己
 - 利用「個人發展」資源（第96–100頁）。
 - 填寫並張貼您的「自我激勵」（第102頁）。

2

邀請

連接與分享

- 「準備分享」（第33頁）。
 - 在「分享您的故事」上記錄下您的經歷（第36頁）。
 - 使用您的「成功追蹤表」，專注於合格人選，並選擇溝通方法（第18、37–40、42–43、46、81–82、84–85頁）。
 - 尋找「吸引更多人的方法，擴展所列「名單」（第46頁）。
- 與潛在顧客分享個人體驗和樣品，然後進行跟進（第37–41頁）。
 - 讓他人幫助引薦顧客（第46頁）。

- 邀請準備好進一步學習的潛在顧客參與「精油入門」課程或一對一課程，並提醒他們參加（第42–43頁）。
- 準備主持介紹（第49–50頁）。
 - 熟悉「精油入門」課程時間表和腳本（第53–62頁）。

邀請學習與提醒

3

介紹與入會

介紹

- 準備介紹；參閱「課程計劃表」（第50頁）。
 - 學會「自信介紹」（第51頁）。
- 主持並學習講授「精油入門」（第53–62頁）。
 - 從課程中預定課程（第61頁）。

入會

- 介紹參與者入會並安排他們的「健康諮詢」（第59–62、69頁）。
 - 知道如何成功收場並入會。
 - 在48小時內跟進那些尚未入會的人員。

排線策略

- 在上級指導老師和「排線策略」的幫助下，為新人安排點位（第63–66頁）。
 - 了解dōTERRA的「獎金制度」（第105–107頁）。
 - 了解如何進行14天內的跟進工作（第63–65、69–71、91–92頁）。
 - 了解顧客、分享者、經營者和領導人的不同角色（第108頁）。

4

支持

顧客入會支持

- 為新顧客提供入會支持，並讓他們加入繼續教育和社交媒體群的平台（第69–74頁）。

留住顧客

- 定期告知顧客促銷和其他教育機會，幫助設立忠誠顧客訂單，並根據需要提供支持（第70、73–78頁）。

5

尋找經營者

邀請主持和經營

- 邀請做主持。
 - 使用您的「成功追蹤表」，找出誰會願意主持課程；聯繫並講授「主持入門」（第18、84頁）。
 - 為您講課中預訂的所有主持人講授「主持入門」（第21、84頁）。
 - 為新找到的主持人安排課程。
 - 閱讀「擴大您的影響力」（第84–85頁）。
- 邀請準備好要進一步學習的經營者新秀參加「經營入門」課程或一對一教學。
 - 關注您的「成功追蹤表」上列出的最有潛力的經營者新秀（第17–18頁，第81頁）。
 - 為您的團隊招募事業合作夥伴和經營者（第81–82、84–85頁）。
 - 讓他人幫助引薦經營者（第85頁）。

介紹

- 準備主持介紹（第49、51頁）。
 - 學習講授「經營入門」並熟悉時間安排（第87–88頁）和一對一腳本（第89–90頁）。

- 主持並學習講授「經營入門」課程和一對一教學（第87–90頁）。
 - 與您的上線進行三方通話（第82、89–90頁）。

啟動新經營者

- 啟動新經營者（第91–92頁）。
 - 進行「經營啟動入門」講解，使用清單（第7頁，步驟1），並介紹「6週菁英成長計劃」（第91–92頁）。
 - 幫助您的經營者進行首次介紹（「精油入門」、「經營入門」、「健康諮詢」和「策略討論」）（第91–92頁）。
 - 通過三方通話幫助您的經營者進行招募（第82、89–90頁）。

支持經營者

- 使用「策略清單」，定期進行策略討論和指導（第27–28、93頁）。
 - 推薦並邀請其參加公司和團隊培訓的活動。

尋找經營者（即步驟5）與步驟2–4同時進行。您基本上是進行相同的步驟，區別在於入會經營者和顧客的側重點不同。





準備

為成功做好準備

在“準備”步驟結束時，您將完成未來目標的設定，為開始分享和邀請奠定基礎，並創建好事業計劃。

成功是每天不斷努力的總和。

羅伯特·科利爾

創建您的事業

如何開始

登錄：doterra.com：

- 使用密碼激活你的線上辦公室
- 為了每週獲得快速獎金及每月獎金，請設置並始終保持100 PV 以上忠誠顧客訂單模板。
– 在每月15日前購滿125 PV 以上的忠誠顧客訂單，即可免費獲得每月一物產品。
- 設置您的個人網站（點擊“帳戶資訊”>“我的網址”>“我的設置”）。

獲得幫助

與您的上線一起，或自己觀看在線視頻，完成以下課程（如果尚未完成）：

- 體驗「精油入門」課程
- 接受一次「健康諮詢」
- 體驗「經營入門」課程

與您的上線老師一起安排您的第一次（之後每週一次）的「策略討論」：

日期/時間： _____ / _____ 聯繫電話： _____

與您的上線支持團隊取得聯繫：

- 團隊聯絡平台/鏈接： _____

日期/時間： _____ / _____ 聯繫電話： _____

- 團隊臉書主頁： _____

- 團隊網站/其他信息： _____

- 如有任何疑問，請聯繫您的上線老師或團隊、dōTERRA事業臉書小組、事業發展團隊（電話：801-370-2140）或發送郵件到 businessadvancement@doterra.com。



配備齊全

- 在忠誠顧客訂單中添加一套“課程寶盒”。
 - 加入「樂享健康生活」宣傳冊。
 - 多加10份「生活手冊」與「創業手冊」。
 - 按需加入「天然保健方案」課程講義。
- 與您的上線一起訂購其他宣傳品（比如參考指南）。



熟悉材料

賦能生活

在以下網頁探索產品和繼續教育：

[doterra.com](https://www.doterra.com) > 探索產品 > 產品知識

- 天然保健方案
- 精油科學
- 生活賦能
- 精油專家認證

[doterra.com](https://www.doterra.com) > 精油資源

- 精油電子書
- dōTERRA精油天然保健方案播客

賦能成功

在以下網頁探索事業培訓：

[doterra.com](https://www.doterra.com) > 訓練系統

- 啟動您的事業
- 銷售認證課程

[doterra.com](https://www.doterra.com) > 資源 > 事業培訓

- dōTERRA 大學與dōTERRA播客一同創業

[doterra.com](https://www.doterra.com) > 資源 > 事業培訓

賦能自己

在以下頁面探索個人發展培訓，並學習如何利用您的獨特優勢來發展您的事業：

[doterra.com](https://www.doterra.com) > 訓練系統 > 賦能自己

參閱本指南第100頁了解更多信息。

設定目標

成功人士會設定明確的目標。明確自己想要什麼以及何時實現它。選擇您想到達的獎勵級別，以及達成這些目標的速度。通過對成功做出特定的承諾，然後將其設置在特定的時間範圍內，您將更加充分地做好準備，投入後續活動。

保持菁英基礎等級是成長為銀級、白金、鑽石及以上級別的關鍵。



1 選擇您的收入

支付您要購買的產品

\$352-\$883/月*

菁英 — 尊爵收入目標

需要投入時間：

3—10

小時/週

達標步驟

E
 1-3個月內達到
菁英

P
 6個月內達到
尊爵

支持您的收入

\$883-\$5,093/月*

尊爵 — 黃金收入目標

需要投入時間：

10—30

小時/週

達標步驟

E
 1-2個月內達到
菁英

S
 6-9個月內達到
銀級

G
 1-2年內達到
黃金

取代您現在的工作收入

\$5,093-\$17,109/月*

黃金 — 總裁鑽石收入目標

需要投入時間：

25—50

小時/週

達標步驟

E
 1個月內達到
菁英

S
 6-9個月內達到
銀級

P
 1-2年內達到
白金

D
 1-3年內達到
鑽石

PD
 4-7年內達到總裁鑽石

提示 請參閱「創業手冊」或本指南第105-107頁，來創建實現級別和收入要求的策略。



*欲知詳情，請參閱「dōTERRA獎金制度」。本頁給出的數字是年度平均值範圍。個人實際收入可能更少。請參閱doterra.com/US/en/quick-reference上的「機會和收入披露摘要」和「2019年年度事業經營者報告」。
doterra.com/US/en/quick-reference。

2 選擇您的速度

在舉辦第一次介紹課程前，您可能需要1-4週做準備、分享和邀請。使用下面的成功時間表來選擇您達成菁英級別的速度。與準備好開始使用 dōTERRA 的人馬上進行一對一的入會介紹，即使在準備階段也是如此。

課程開始日期：____ / ____ / ____

30天達成菁英

如何產生3,000 PV的示例：

平均每個入會訂單150 PV x 入會
20位新人

或 介紹3-4位新人入會，加上平均每堂
課500 PV x 6堂課

或 或介紹5位新人入會，加上平均每堂
課750 PV x 4堂課

60天達成菁英

新入會訂單+忠誠顧客訂單= 3,000 PV
的示例：

- 在第1個月入會的15位顧客中，有8位的
忠誠顧客訂單平均為100+ PV — 獲得
800 PV

- 介紹4位新人入會或平均每堂課600 PV
x 3堂課 (第2個月) — 獲得1,800 PV

- 完成3個一對一介紹入會 (第2個月) —
獲得450PV

90天達成菁英

新入會訂單+忠誠顧客訂單= 3,000 PV
的示例：

- 在第1-2月內入會的20位顧客中，有12
位的忠誠顧客訂單平均為100+ PV — 獲
得1,200 PV

- 入會4位新人或平均每堂課600 PV x 2
堂課 (第3個月) — 獲得1,200 PV

- 完成4個一對一介紹入會 (第3個月) —
獲得600PV

3 選擇您的目標

90天目標

\$ _____ / 月

級別： _____

6個月目標

\$ _____ / 月

級別： _____

1年目標

\$ _____ / 月

級別： _____

4 選擇分享

與您的家人和上線老師分享這些目標，並將其放在您每天都能看到的地方。

• 您對達到“菁英”和90天目標的投入程度如何（程度分值範圍1-10）？ 菁英： _____ 90天： _____

• 為什麼按照您設定的速度實現目標很重要？ _____

• 當您達到1年目標時，您的生活將如何改變？ _____

• 如果您未能達到1年目標，您的生活會怎樣？ _____

養成習慣，記錄下關於如何實現這些目標和建立夢想的更多領悟。

名單

您想改變誰的生活？建立成功的財務管道始於邀請他人探索dōTERRA保健方案和事業機會如何能服務他們的需求。

- 1** 創建一個列表，列出所有您可以想到的人。不要限制自己的思路。您永遠不知道誰正在尋找您可以提供的解決方案。在下兩頁記下他們的名字，並按關係圈進行分組，例如家人或朋友。

| 家人： 父母、兄弟姊妹、 親屬 | | 健康需求 | 錢和時間需求 | 目的需求 | 影響力 | 注重天然 | 商業或銷售經驗 | 年齡在30-55歲 | 女性 | 配偶支持 | 總分 |
|-----------------------|--|------|--------|------|-----|------|---------|-----------|----|------|----|
| 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 | | | | | | | | | | | |

| 朋友： 現有、高中、大學、 社交媒體 | | 健康需求 | 錢和時間需求 | 目的需求 | 影響力 | 注重天然 | 商業或銷售經驗 | 年齡在30-55歲 | 女性 | 配偶支持 | 總分 |
|--------------------------|--|------|--------|------|-----|------|---------|-----------|----|------|----|
| 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 | | | | | | | | | | | |

2 接下來，當您考慮您寫下的每個人時，過濾名單找出有潛質的經營者。表格縱列表示成功經營者的常見品質，請在符合的項目下打勾，然後在最後一欄中進行統計。

- 想要改善經濟狀況、或更好的未來
- 需要更多錢、時間、或目的
- 社群影響者 – 人們追蹤他們，並想和他們做同樣的事情
- 對自然事務有興趣，有健康的生活型態
- 有業務或是銷售經驗，並且自動自發
- 處於可以建立事業的生活階段
- 有支持的配偶或伙伴

| | 健康需求 | 錢和時間需求 | 目的需求 | 影響力 | 注重天然 | 商業或銷售經驗 | 年齡在30-55歲 | 女性 | 配偶支持 | 總分 |
|----------------------|------|--------|------|-----|------|---------|-----------|----|------|----|
| 1 Angela Reyes | ✓ | | ✓ | | | | | ✓ | | 3 |
| 2 Cousin Jenn (Yoga) | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | ✓ | | 6 |

| 社區： 鄰居、教會、學校、 俱樂部同仁 | 健康需求 | 錢和時間需求 | 目的需求 | 影響力 | 注重天然 | 商業或銷售經驗 | 年齡在30-55歲 | 女性 | 配偶支持 | 總分 |
|---------------------------|------|--------|------|-----|------|---------|-----------|----|------|----|
| 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 | | | | | | | | | | |

| 其他： 同事、產品或服務提 供者 | 健康需求 | 錢和時間需求 | 目的需求 | 影響力 | 注重天然 | 商業或銷售經驗 | 年齡在30-55歲 | 女性 | 配偶支持 | 總分 |
|------------------------|------|--------|------|-----|------|---------|-----------|----|------|----|
| 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 | | | | | | | | | | |

名單先後排序

找出有潛質的經營者

下一步是將名單先後排序，突出那些潛在經營者品質總分更高的人選。接著在名稱列表中對潛在下線進行優先排序。能力強的經營者可能會超乎您的預期，並且可能出現在總分較少的人中。但該評級系統是實踐證明有效的起步方法。

問問自己：

- 如果我可以和某人合作，那會是誰？
- 我與誰合作最佳？
- 誰能為匹配甚至超越我設定的達標時間許下承諾並付諸行動？

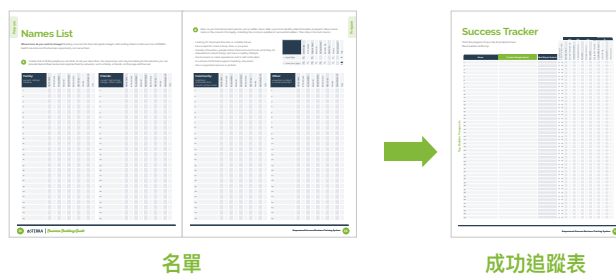
寫下您想到的人，在不在之前所列名單中都可。

潛在事業伙伴

| | | |
|-------|-------|-------|
| | | |
| | | |
| | | |

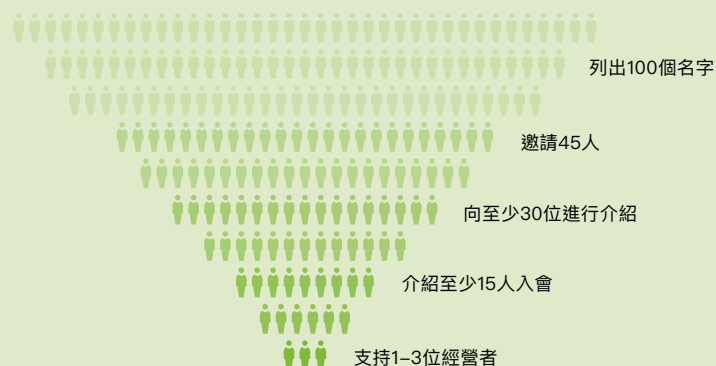
追蹤最有潛質的人選

- 1 將您前45位最有潛質的人選填寫入「成功追蹤表」。
- 2 確定每個人的最佳聯繫和接觸方式，無論是討論產品還是事業。
- 3 為每位人選進行針對性的分享和邀請。在您上線的幫助和支持下，儘早找到幾位關鍵經營者。
- 4 下定決心在開始創業的前14天內至少介紹一位經營者入會。這能讓您建立起健康的排線結構，並最大化獎金制度的收益。沒有經營者，您的前線就只有顧客，這會降低您的收益潛能。



擴展您的名單

隨著不斷有人進入您的生活和腦海，把他們加入您的名單，讓您的管道一直有人進入。目標每週添加5-10個新名字。要知道如何找出您認識或者可以聯繫的人，使用以下頁面的「記憶助跑表」或「提升潛在顧客名單」：doterra.com > 訓練系統 > 資源工具圖書館。



您的事業與數字有關

您管道中的人越多，您越有可能找到更多的顧客和經營者。

定下目標，在您創業頭30-90天中找到三位經營者。如果您沒有馬上找到經營者，請繼續完善您的名單並繼續入會。許多經營者最初都是自用會員，之後才開始分享。

成功追蹤表

用下表追蹤您的前45位最有潛質的下線。

把經營者列在前面。

| 姓名 | 適合的產品試用品 | 最佳聯繫方式 | 首次聯絡主題： 產品 (P) 或事業 (B) | | 45+ | | 30+ | | 15+ | | 3+ | | |
|----|----------|--------|---------------------------|---|--------|----------|-----------|---------|-----|------|----------|--------|------|
| | | | P | B | 給出的試用品 | 樣品使用情況追蹤 | 邀請參加課程/對1 | 參加課程/對1 | 入會 | 健康諮詢 | 設立忠誠顧客訂單 | 參加繼續教育 | 願意主持 |
| 1 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 2 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 3 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 4 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 5 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 6 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 7 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 8 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 9 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 10 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 11 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 12 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 13 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 14 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 15 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 16 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 17 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 18 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 19 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 20 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 21 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 22 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 23 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 24 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 25 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 26 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 27 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 28 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 29 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 30 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 31 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 32 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 33 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 34 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 35 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 36 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 37 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 38 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 39 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 40 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 41 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 42 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 43 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 44 | | | P | B | | | | | | | | | |
| 45 | | | P | B | | | | | | | | | |

計劃成功

成功不是目的，而是一種習慣。這些簡單的成功習慣是dōTERRA高層領導人共享的行之有效的做法。當您把它們融入生活中時，您將體驗到日常行動日積月累的力量。成果來自持續的事業建設和創收活動。投入至少70%的時間進行邀請、介紹和入會 (IPEing)。最好的增長方式是讓成功招募並已經啟動創業的經營者也這麼做。

每日：準備、共享和邀請

- 使用您的產品
- 參與個人發展
- 聯繫、試用、跟進和邀請
- 計劃互動、課程和一對一



問問自己：

- 我可以和誰分享產品使用體驗？
分享試用品並跟進。
- 誰會想學習有關精油的知識？
邀請參加「精油入門」課程或一對一。
- 誰參加了介紹並準備入會？
幫助新人入會和購買入會套裝，並安排健康諮詢。
- 誰需要健康諮詢？
安排健康諮詢並設立忠誠顧客訂單。
- 誰準備好參加事業介紹？
邀請參加「經營入門」課程或一對一。
- 誰特別喜愛自己手上的精油並且想主持一節課？
邀請主持課程。安排「主持入門」的討論。
- 誰準備好開始創業？
在「創業入門」的課程中介紹「成功的5個步驟」。

每週：介紹、入會和支持

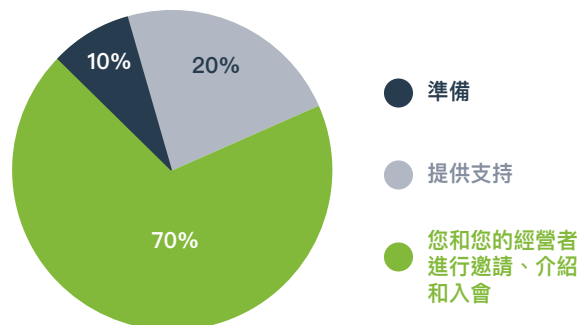
- 舉辦「精油入門」課程和一對一
- 舉辦「經營入門」課程和一對一
- 進行健康諮詢
- 參加並帶動繼續教育
- 參加團隊電話會議
- 舉行策略討論

每月

- 購滿125 PV以上的忠誠顧客訂單
- 設定目標，跟進等級/三次方獎金計劃的落實進度
- 入會至少4位顧客和1位經營者
- 參加事業培訓

每年

- 參加活動並邀請他人：
 - 全球大會
 - 領袖訓練營
 - 地區活動
 - 獎勵旅遊



每週計劃

在本指南的「設定目標」頁面上，您選擇了自己的成功之路。以下是各財務管道建立選擇每週建議投入的小時數。

支付您要購買的產品

需要投入時間：3-10小時/週

支持您的收入

需要投入時間：10-30小時/週

取代您現在的工作收入

需要投入時間：25-50小時/週

寫下您計劃平均每週每天用於創業的小時數。

| 週一 | 週二 | 週三 | 週四 | 週五 | 週六 | 週日 |
|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |

使用您自己的日曆紀錄方式，為您每週的活動預留好時間。首先安排首要事務，例如家庭職責和當前工作，然後安排PIPES創業活動。根據需要添加適當的準備時間和旅行時間。

| 時間/日程 | 週一 | 週二 | 週三 | 週四 | 週五 | 週六 |
|-------|--|-----------------------------------|------------|-----------|-------------------------------------|---------------|
| 早上9點 | 個人發展 | | | | | |
| 早上10點 | 團隊電話會議 | | | | 聯繫/跟進「成功追蹤表」上的人員 | 與Jane進行「經營入門」 |
| 早上11點 | 策略討論： Elaine 11點 創業入門： Bill 11:45 | 聯繫/跟進「成功追蹤表」上的人員 | | 與上線進行策略討論 | | |
| 中午 | | | | | | |
| 下午1點 | | 健康諮詢 - 媽媽 1:30 - Steve 2:15 | 與Marcia一對一 | | 健康諮詢 - Kim 1:30 - Connie 2:15 | |
| 下午2點 | | | | | | |
| 下午3點 | | | | | | |
| 下午7點 | | 在果汁吧舉辦「精油入門」 | | 繼續教育 | | |

示例：doTERRA中速經營節奏（每週16到20小時）

快速追蹤您的成功

用日曆協助成功的方法很多。方法之一是在啟動月的第一週或週末安排好四次課，目的是：

- 最小化準備時間。
- 給潛在顧客提供多個課程選擇。
- 讓您在每次課中為下一次課建立人脈（熱情的參與者很可能會邀請其他人）。
- 讓您的排線選擇最大化，讓您更易達成等級和獎金。

doterra.com > [Empowered Success](#) > [Tools Library](#) > [Launch Tools](#) > [Maximize a Weekend](#)

時間建議：

- 把所有電話集中在一個時間段內，以避免講太久。
- 提供不同的時間選擇，照顧他人的時間安排。
- 在24小時內回覆所有通訊。

菁英計劃表

我要在這個日期或之前達成菁英..... 在您的啟動月：(以30天達成菁英為例)

用該計劃表和您的「成功追蹤表」完成您所有的說明會計劃。

- 計劃至少4次課或至少15次一對一，或者兩者結合起來。
- 邀請至少45人參加課程或一對一。
- 介紹至少15人入會。

計劃課程

通過打電話或發信息邀請至少15人，以達到6-10名合格受邀者的理想課程參與人數。課程由您或某位同意主持的會員組織。要找人選，請參考您的「成功追蹤表」。

第一次課程

日期/時間：

地點：

主持人：

第二次課程

日期/時間：

地點：

主持人：

第三次課程

日期/時間：

地點：

主持人：

第四次課程

日期/時間：

地點：

主持人：

目標：菁英3000+OV

需要總業績：

3,000

目前所有業績

-

計劃獲取業績

-

需要業績

=

激勵

當新會員入會後並訂購了第一筆忠誠顧客訂單，送他們一份小禮物以示鼓勵（例如一瓶5毫升的野橘精油，一份dōTERRA特別產品，或是一本參考手冊）。

計劃一對一

遇到需要更多單獨溝通來回顧個人健康情況、時間排不開或是更適合按需進行針對性溝通的潛在下線，請通過面對面、網絡平台或三方通話進行一對一溝通。

名字：

日期/時間：

地點：

名字：

日期/時間：

地點：

名字：

日期/時間：

地點：

名字：

日期/時間：

地點：

名字：

日期/時間：

地點：

名字：

日期/時間：

地點：

名字：

日期/時間：

地點：

名字：

日期/時間：

地點：

名字：

日期/時間：

地點：

名字：

日期/時間：

地點：

名字：

日期/時間：

地點：

名字：

日期/時間：

地點：

秘訣

通過打電話或發信息主動邀請至少15人，或者通過社交媒體或電子郵件被動邀請至少30人（被動比主動需要邀請更多人才達到同樣的結果），以達到6-10名合格受邀者的理想課程人數。

「名單」中合格人選的數量是關鍵。如果在一個月的時間內：

- 您的邀請者更有潛質，您做到了30位邀請者 x 50%的平均入會率 = 15名入會者。
- 您的邀請者欠缺潛質，您做到了50位邀請者 x 30%的平均入會率 = 15名入會者。

潛質越少，需要邀請的人數就越多。潛質越多，需要邀請的人數就越少。

成為方案提供者

成功始於您自己。首先，選擇成為您使用的產品的成果。隨著您不斷體會到它們的助益，您的信心也會增長。當您分享這種熱情時，會帶動您身邊的人想要了解更多，並鼓舞您的經營者也這樣做。

使用產品

遵循健康的生活原則，創造您的體驗源泉，讓您可以從中汲取分享内容來吸引和啟發他人。

- 落實您的「每日健康計劃」，日常使用您的產品。（「生活手冊」）。
- 使用參考指南，學習解決家中80%或更多的健康問題。
- 在出現健康問題時，養成首先向手上的產品求助的習慣。
- 通過繼續教育，學習將您手上的產品融入您健康的生活方式。
- 成為您自己的最佳顧客，並體驗dōTERRA提供的不同產品。
- 通過學習如何賺取高達30%的返點和兌換積分，最大限度地利用忠誠顧客獎勵計劃。

欲了解更多信息，請訪問[doterra.com](https://www.doterra.com) > 探索產品 > 產品知識。



分享產品

作為dōTERRA的健康倡導者，讓人們知道您的解決方案，並分享一種全新的保健方式。在與您希望分享dōTERRA的人互動時，帶著服務的態度，並描繪出自我主導健康的景象。詢問您的潛在顧客他們是否願意了解更多。

邀請他人了解如何用天然保健方案為健康構建最主要的防線。

- 為他們創造可以探索dōTERRA潛在解決方案的體驗。
- 介紹如何通過“一書一盒”（精油參考手冊和一盒dōTERRA CPTG認證級精油），就能在家解決80%以上的健康問題。

銷售最純粹的形式就是服務——幫助人們找到他們現有、潛在或可以避免的問題的解決方案。您是一位方案提供者。並不是因為您解決問題，而是因為您帶動他人學習自己解決問題的方法。

問問自己：“我今天可以聯絡誰，我可以如何為他們服務？”



探索問題

每個人都經歷著人際關係、健康、財務、存在感的挑戰或缺憾。



衡量影響

問題會有代價，可能影響人際關係、健康、財務、時間、信任和信仰。



提供解決方案

聆聽並找出需求後，為您的潛在顧客提供解決方案：
- 產品解決方案（第37—40、43頁）
- 事業解決方案（第82—85頁）

教導您的經營者也這樣做

在您開始發展事業時，帶動使用和喜愛產品的顧客、主持課程的分享者以及與您合作的經營者一同創業。致力於發展實現目標所需的技能。成為您自己願意與之合作的經營者。更多學習請點擊：doterra.com > 訓練系統 > 訓練系統播客

利用五種對話

訓練系統包括五本手冊，旨在支持起步階段介紹dōTERRA體驗的關鍵對話。這些步驟可以按最適合每位潛在顧客的順序進行。

樂享健康生活



介紹精油的可能性。

天然保健方案課程講義



講授並加入天然保健方案。

生活手冊



投入dōTERRA生活方式。

分享手冊



投入主持分享會

創業手冊



投入創業。

目標化信息

將自己視為具有寶貴經驗的人，專門為尋求幫助的人提供特定的解決方案。通過確定您希望服務的關係網絡，然後找到與他們聯絡的方法，來增加管道中的潛在顧客。您不需要許可或先決條件即可完成自己喜愛的事情。您只需要能向潛在顧客展示如何獲得結果。記錄以下答案，以確定您在自己事業中的角色、服務的對象和方式、您充滿熱情想要分享的信息、以及您帶動他人解決的問題。

尋找

以尋求服務的思維來領導

您是誰？想想您在生活中過往的所有角色、您的現狀、以及您的天賦。列出您獨特的生活經歷、專業知識、社交活動、人脈、熱情所在、技能、商務經驗和持續影響您的因素。

- 您為什麼想要成為健康倡導者？您想傳達的信息或理由是什麼？您如何解決了自己的問題可以作為您的信息。您使用dōTERRA克服了哪些健康挑戰？您如何成為家中的方案提供者？由此，您現在最有熱情分享的是什麼？

在第36頁上寫下迄今為止您最棒的體驗。然後在填寫本頁面時借鑒它們，激發您的想法和感受。當您清楚自己的理由和信息時，就能克服強求或在賣東西的感受。

服務

選擇成為方案提供者

- 您為誰服務？誰需要您的消息？誰與您最聊得來？自然的服務來自為需要您的解決方案的人去服務的熱忱。描述你的交際圈。

- 他們一般會去哪裡？您在哪裡能找到他們？

- 聯絡他們的最佳方式是什麼？與他人分享什麼或做什麼會讓您愉快？您的信息是什麼？

解決

分享的勇氣來自於了解他人的需求，並知道您的解決方案可以創造價值。

- 你告訴他人解決方案的問題具體有哪些？明確自己解決過的問題。您如何幫助他人像您一樣找到解決方案？

.....

.....

您是否有健身、營養、排毒、思想、情緒、免疫、消化、呼吸、兒童健康、體重管理、皮膚健康和美容、綠色生活、有機園藝、天然寵物護理、財務短缺、需要額外家庭收入或其他問題的解決方案？

- 他們為什麼選擇您？人們為什麼要向您學習和購買產品？什麼是您能做到但他人做不到的？您可以邀請他們加入哪個團隊群體，或者他們可以參加哪些課程向您學到更多？您如何讓他們讚嘆和高興？他們的世界如何因為您的服務變得更好？是什麼讓您與眾不同或別具一格？

.....

.....

.....

您該怎麼做

寫出所謂的「闡釋價值聲明」可能會有所幫助。「闡釋價值聲明」幫助表明您該怎麼做，以及他人如何從與您的合作中受益。閱讀下面的示例，然後按照模板編寫自己的聲明。

一位崇尚綠色生活的妻子、母親、老師和產後導樂可能會說：

我幫助母親發現精油的解決方案，讓他們可以在家中生孩子，替代傳統的方法，因為分娩可以美麗而自然。

一位崇尚健康生活、已當媽媽的女性健身專家可能會說：

我通過運動、飲食和使用天然保健產品幫助女性掌控自己的身心健康，從而使她們感覺更好、運動更多並過上最棒的生活——而不是在低能量、不適與自卑中生活，因為我的目的是賦能她們優先考慮自己，即使是在容易先考慮其他人的時候。

闡釋價值聲明

(依照梅爾·亞伯拉罕的教學方式)

我幫助/教導/支持 (誰)

去 (做什麼)

從而 (結果)。

不像 (不太理想的替代方案)。

因為 (區別/您提供的方法有何不同)。

與您的指導老師合作

您是為自己創業，但不是孤軍奮戰。與上線指導老師合作可以大大提高您自己和下線的成功。從一開始就為您的合作夥伴關係設定明確的期望，以創造一個有利於長期成功的環境，讓你們的關係可以與雙方一起成長。當你們勤勉合作時，也要創造樂趣。與您的上線老師分享您的希望和夢想，並詢問他們的希望和夢想。

儘管有上線指導老師很理想，但並不是每位經營者都有上線指導老師。實際上，一些dōTERRA最成功的經營者並沒有直接的上線支持。本指南是作為一個完整的培訓而設計的，讓每個人都具有成功所需的基礎知識。最終，您的成功水平取決於您。如果需要，請找其他人擔任您的策略和責任合作夥伴。

指導關係是合作夥伴關係。通過明確以下事宜來最大化你們的合作收益。

| 指導老師 | 經營者 |
|--|---|
| <p>您對指導老師的期望</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 相信您。關心您的成功。相信您說的期望。相信您將盡一切努力實現目標。 2. 積極樂觀。看到您最好的品質和潛能。 3. 誠實。提供有用的反饋。與您坦誠相待。誠信做事。 4. 持續專注於基礎。幫助您專注於主要的事務。與您合作完成「成功的5個步驟」。 5. 用經驗指導，而不僅僅是理論。 <p>.....</p> <p>決定何時與您的指導老師電話溝通：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 什麼情況？ 2. 我有什麼選擇？ 3. 我認為我應該怎麼做？ <p>首先想出自己的解決方案。然後，如果您需要其他選擇，請致電您的指導老師。</p> | <p>對您的期望</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 善於取教。信任經過驗證的流程和建議；考慮新的想法和策略。 2. 積極向上。在與顧客和經營者的介紹和活動中，帶著有感召力的熱情。 3. 努力工作。保持您設定的成功時間表。按照您說的去做。最重要的是尋求服務。 4. 認真學習。觀看、閱讀和學習產品及事業的培訓。永遠做一名您追求的事業的學生。 5. 誠實負責。通過定期的聯絡，持續評估結果。遇到困難時，和指導老師坦誠溝通。 6. 尋求方法，而非藉口。兌現您對自己的承諾。任何值得進行的工作都要經歷辛勤耕耘、沮喪和堅持不懈。不要氣餒。有時出於各種原因，您會洩氣。如果發生這種情況，您希望指導老師如何回應？ <p>靈感來自尼爾·安德森的「成為海星」第3章</p> |

成功策略討論的建議

1. 計劃與指導老師定期的聯絡。
2. 選擇最佳的聯絡方式，例如每天早晚幾點用短信和/或每週通話。
3. 在每次策略討論之前，發短信或郵件明確您想討論和解決的過去一週經歷的成功與挑戰。考慮使用「策略清查表」doterra.com > 訓練系統 > 資源工具圖書館。
4. 在約好的時間致電您的指導老師。
5. 做好準備收集見解並發現解決方案，而不是期望指導老師為您解決問題。向您的指導老師尋求方案，而不是答案。
6. 利用持續的個人發展來克服局限、做好更充分的準備、尋找解決方案並製定可行的策略。
7. 您的上線會匹配您投入的精力。投資您的成功，他們就會投資您。

策略清查表

在策略討論前，通過手機或電子郵件將這張填寫好的表格照片發送給您的上線指導老師。

1 聯絡與發現

上週您獲得了哪些勝利或戰果？

什麼對發展您的事業有幫助？

您在事業中遇到什麼挑戰？

2 回顧上週

上週您的前三項行動目標進展如何？

有什麼需要改變的嗎？

在綠色方塊中填寫上週完成的總數，然後在藍色方塊中填寫下週的目標。



P-準備

- 預留時間給PIPES事項
- 添加「名單」
- 與上線進行策略討論
- 參加團隊電話會議
- 產品培訓
- 每日個人發展
- 請在完成項前打勾

I-邀請

- 分享體驗：
- 精油樣品/體驗
 - 您的故事
 - 視頻鏈接
 - 網站鏈接

- 邀請參加：
- 「精油入門」課程
 - 「經營入門」課程
 - 健康諮詢
 - 主持一節課

P-介紹

- 「精油入門」課程
(主持/上課)

E-入會

- 個人介紹入會

S-支持

- 與經營者完成「創業入門」

- 與經營者進行策略討論

- 參加繼續教育/帶一位客人加入

- 宣傳團隊培訓/活動

- 參加團隊培訓/帶一位經營者參加

建設管道請專注於“IPE”

圈出您注意到未達標的活動項。將下一週的活動專注在提升這些方面。

3 下週計劃

參考您的獎勵等級計劃表，選擇您一週裡的主要活動。

級別： 本月目標： 三次方獎金： \$50 \$250 \$1500

| 前三項行動 要達成什麼？ | 您要做到 您如何達到這些目標？ | 上線支持 您需要哪些支持？ | 完成日期 |
|-----------------|--------------------|------------------|-----------|
| | | | ___ / ___ |
| | | | ___ / ___ |
| | | | ___ / ___ |


4 突破

您從哪些個人發展/培訓中受益？

還有什麼可以增長您的信心、見解和能力？

5 重要提醒

團隊電話會議、公司促銷、活動，等等。



我的成功取決於我。我確定我要採取的行動。我尋求並接受必要的培訓來提高結果。當我實現自己的目標時，我會不斷突破思維局限、培養自己的品質並擴大影響力。

成功的要素

您的成功取決於您。

您確定自己的速度。此指南中列出了理想的速度。

您有資源。

您是為自己創業，但不是孤軍奮戰。您的上線與公司致力於為您提供培訓、教育資源和工具，助您成功。

學、看、做、成長。

培訓是這樣的：您學習每一個步驟、了解如何做、嘗試去做、衡量結果、獲得反饋，然後在一次又一次的嘗試中成長。

設定目標。

選擇盡快獨立和成功。

成功需要時間。

根據您努力的持續性和有效性，以及您選擇創造的增長，您可以：

- 在90天內的收入足以支付您的訂單和供應品。
- 1年內賺取兼職收入。
- 2至3年內成為重要收入來源。
- 5至7年內成為最主要收入來源以及世界級的專業人士。

這需要付出。

與受外界壓力和他人期望驅動的就業不同，成為一名傑出的創業者需要變革您的思維，專注於創造、貢獻、目標和熱情。您現在的驅動力是您自己。

增長是關鍵。

以多賺多。與您合作的經營者將按照自己的速度參與。考慮增加入會人數，來為自己的發展創造更多選擇，這樣您就不會受到每位經營者速度的限制。例如，如果您要達到銀級，請建立四條下線而不是三條。

技能讓您自由。

所需的技能並不難，但需要進行練習、運用並逐漸掌握。

高度聚焦。

專注於賺取收益、管道建設活動並消除乾擾。集中精力。能量流向注意力集中的地方。

有毅力。

在離開舊世界進入新世界時，人們可能會感受到威脅。您可能會經歷拒絕和挫折。選擇將夢想進行到底。

瓶子的兩面

dōTERRA®

您與dōTERRA的合作夥伴關係是雙向的。瓶子的一面是dōTERRA的管理。瓶子的另一面是您在與世界分享這些珍貴的精油。憑藉負責任的採購、社區建設和開拓性研究，dōTERRA從源頭上帶給您無與倫比的CPTG®認證的高品質精油——來自地球母親的禮物，同時也為與之合作的人們提供豐厚的回報。



健康倡導者

分享純淨的精油作為健康和保健的天然解決方案。您邀請身邊的人們踏上充滿可能的旅程，同時領導、支持和教育您認為有使命運用這些地球饋贈的力量去服務的人們。



源頭 > 瓶子 > 認證 > 運輸 > 獎勵

分享 > 邀請 > 解決 > 賦能 > 領導





邀請

改變別人的生活

在“邀請”步驟結束時，您將與「名單」中的人員分享樣品和體驗並發出邀請，為他們在介紹中有積極的體驗做好準備。

沒有成功是立竿見影的。也沒有任何失敗是瞬間發生的。它們都是聚少成多、日積月累的產物。

傑夫·奧爾森

準備分享

dōTERRA是關係的事業。開始分享時，請花一些時間來建立和培養關係。

在適當的時候，詢問對方的健康問題，並通過故事和試用品分享可能的解決方案。尋求服務，這樣其他人自然會想要您所提供的。一個人對精油和您擁有的積極體驗越多，他們就會越想學習。

首先分享感受體驗，幫助其他人接受邀請，了解更多有關精油的信息。許多分享的機會是在您的日常活動中自然發生的（社交聚會、體育賽事、社交媒體、商店排隊時等等）。



您的故事

花時間完成「分享您的故事」的練習（第36頁）。精煉您的故事，讓其成為隨時可以分享的簡明、切題的信息，這會大有幫助。故事會激發情感，並幫助他人看到自己的感受體驗，為他們創造希望。您所傳達的信息越清楚，您的潛在顧客就越明白他們要接受的是什麼。



體驗用油

感覺自然時，可以直接從自己的瓶子創造用油體驗（例如分享一滴您隨身攜帶的精油）。時刻準備好幫助他人發現天然的解決方案。



試用品

在您思索應該提供什麼樣的試用品時，可以參考以下建議：

- 個性化試用品以針對特定需求或興趣。專注於您容易處理的問題。
- 試用能快速產生影響的精油（例如野橘、舒緩複方、薰衣草、薄荷、舒壓複方）。
- 贈送一本「樂享健康生活」，並附上樣本使用說明，背面提供您的聯繫方式。



資源鏈接

利用dōTERRA精彩的教育、視頻、播客、網頁、社交媒體帖子和圖像資源來帶動和激發興趣。

探索天然保健方案

doterra.com/US/zh/education

生活賦能系列

doterra.com/US/zh/empowered-life

精油科學


doterra.com/US/zh/science



秘訣

- 隨身攜帶產品試用品。
- 務必獲取聯繫方式。
- 使用doTERRA樣品產品。



A woman with dark hair pulled back, wearing a black sleeveless top, is smiling broadly and looking towards a group of people whose backs are to the camera. She appears to be in a professional or social setting with large windows in the background.

您的故事是影響您的使命、信息和行動，並創造您有能力獲取的收入及影響力的最重要的內容。

— 克里斯·史密斯

分享您的故事

當您分享您的解決方案如何發揮作用的經歷時，您會激發好奇心並建立價值，讓潛在顧客想要了解更多信息，並且更有可能花時間聆聽介紹。

書寫、完善並引用您的故事，讓您在分享時能把精力留給傾聽他人的需求。您的目標是在您提供希望和幫助時，讓對方知曉這些可能性。在適當的時候，分享您的故事，並把故事與他們的情況聯繫起來。

產品故事

準備好分享您對dōTERRA產品的熱愛，以及它們為何對您很重要。

- 您面臨的挑戰是什麼？持續了多久？結果產生了什麼問題？
- 您嚐試過什麼方法？結果如何？代價是什麼？
- 是什麼把您導向dōTERRA？他們的解決方案有何不同？
- 您開始體驗到怎樣的結果？這些產品如何改變了您的生活？
- 您現在的生活是什麼樣的？由此您接下來會何去何從？

您認為dōTERRA產品如何滿足人們的需求並改變生活？

事業故事

準備好分享您的希望和夢想，以及為什麼選擇dōTERRA事業機會來建立自己的未來。

- 加入dōTERRA之前您在做什麼？您或許要身兼兩份工作，厭倦了加班或對工作環境感到厭倦。
- 您現在的境遇如何？也許您正準備離開目前的全職工作，做一些新的嘗試，或者發現了生活更多的意義。
- 您想通過dōTERRA事業和成功實現什麼？您的“為什麼”是否是選擇建立自己的夢想而非他人的夢想？您是否設定了掌握自己財務的目標？向人們宣傳精油養生是您的使命之一嗎？您是否有想要持續貢獻的人道主義項目，並能從持續收入中受益？

您認為dōTERRA事業如何滿足人們的需求並改變生活？

分享與跟進

無論您身在何處或與誰在一起，在創造分享和邀請的機會時都要保持開放和關注。

當分享是合理且自然的時候，尋找並創造機會。無論是現有關係還是新朋友，都要在每次互動中建立信任。

您無需成為專家即可成功創建聯繫並分享。您只需要真誠。通過真誠了解每個人的身份、所經歷的事情、以及您如何能服務到他們，來發現對每個與您互動的人來說最重要的事情。請隨意使用或更改以下腳本。

聯絡：開啟探索

1 與您最近沒有聯絡的人開始對話

當人們接到很長時間沒有聯絡過的人的電話時，會非常興奮，尤其是他們聊得很投機時。但是，如果話題轉向事業機會，會讓人懷疑這種聯絡的真誠性。主動聯絡他人時，要取得先機把握分享的權利。

當面或通過電話開始對話。“好久沒聯繫，我給你打電話是有特別的事，但是首先……”建立連接：

- A. 你好嗎？講講你和你家人的近況。
- B. 和我說說。您的生活中發生了什麼？我看到了你的帖子……你過得還好吧？只要聊的自然就繼續下去。

稍後，您打電話的對象通常會說：“那麼，告訴我你打電話要說什麼事。”

或者您可以說：“我打電話是要……”轉移到您的通話目的。

如果您的時間不夠，不得不結束通話，您的通話對象通常會說：“你還沒說打電話找我有什麼事。”

只需回答：“再次和你聊天真是太好了。我明天可以打電話給你，告訴你我為什麼想給你打電話。”繼續通過對話聯絡感情並建立關係。

聯絡：提供解決方案

2 分享您的故事並激發好奇心

講述產品如何幫助您和您家人的故事（請參閱第36頁的故事）。請言簡意賅，直擊重點。“好吧，你知道我們之前備受……困擾。我們很欣喜dōTERRA精油幫助我們……！我很樂意分享。”

讓他們了解各種可能性：

- A. 我很好奇，你願意接受天然保健方式嗎？你對精油了解多少？你願意學習更多嗎？
- B. 說真的，精油徹底改變了我的世界，我忍不住想要分享！我想你也會愛上它們。你有沒有嘗試過？
- C. 您知道現在有多少人選擇天然保健嗎？支持健康的免疫系統、更好地飲食、規律地運動、獲得優質的睡眠以及擺脫家中的有毒產品，這些似乎越來越重要。你多多少少也這樣嗎？你和家人一起做些什麼？……您對精油了解多少？

3 發現問題並衡量影響

通過提問來發現對方的健康問題，並增加談話的價值，從而使您的分享具有相關性。

然後，您可以更自然地將您的解決方案與他們的需求相匹配。“說到你的……（例如整體健康）你想改善什麼？……那對你有什麼影響？……已經持續多久了？你為此付出了多少？”

創造體驗

有多種方法可以“試用”dōTERRA。故事通常足以使人們想了解更多。講完您的故事後，詢問：“我很好奇，你願意嘗試一些天然保健方案嗎？”或者：“我很好奇，你願不願意我向你展示一下如何……？”

然後提供以下選項之一：

- 贈送樣品（請參閱下文）。
- 計劃一對一：“不如我們找個時間，進一步了解你的健康目標？”
- 共享鏈接：“不如我給你發一個鏈接，你可以了解到……的更多信息？你想看嗎？”



4 邀請嘗試

讓潛在顧客建立起對dōTERRA產品的信心的最佳方法之一是體驗精油。這就是試用的目的。分享的每一滴油都會引起人們的興趣、增加信任、並創造想要更多的理由。成功的試用可以為參與課程、入會、設立忠誠顧客訂單等事項帶來更高的的機率。以下腳本為此給出了示範。

徵得同意分享樣品：

- A. 你願意嘗試一些天然的產品嗎？如果我給你一份試用品，你願意嘗試幾天嗎？
- B. 你願意了解精油如何能幫到你嗎？我留一份試用品給你如何？
- C. 我給你一份精油禮包如何？

禮包可以是一到兩種試用品和一本小冊子。

不必根據收成來判斷一天的所得，而是根據你播下的種子。

羅伯特·路易斯·史蒂文森

簡明對話

建立關係後，從這裡開始

當面或通過電話聯絡時：

“我一直在想你。我知道你喜歡使用天然的產品和……（分享一則簡單但說服力強的個人使用體驗，或討論您認為他們會感興趣的其他人的經歷）。”

邀請他們試用樣品，或者提供一次用油體驗。

A. 我想到了（精油名稱），因為我知道你正在為（家庭成員）尋找解決方案。我很樂意提供免費的精油試用品讓你試用。與現代的合成產品相比，它們可靠、安全、優惠，而且常常更加有效。我很希望你能體驗它們。你明天在的話，我給你帶過去？

B. 我用精油獲得了很棒的結果，我也想到了你……（分享一則簡單但說服力強的個人使用體驗，或討論您認為他們會感興趣的其他人的經歷）。我知道每個人都在應對各種各樣的挑戰。你有想要嘗試解決的健康問題嗎？我很樂意送你一份精油樣品，讓你親自體驗。你明天在的話，我可以帶去給你？

接下來，請轉到步驟5。

5 試用

- 為獲得明顯的效果，針對1-2種需求試用樣品。
- 贈送兩天的用油量（大約10至15滴）。
- 針對他們最容易應對的健康問題贈送試用品，或是給一款常用精油作為通用的樣品。
- 加送一份「樂享健康生活」宣傳手冊。
- 示範或告訴他們如何使用試用品。

讓對方同意在48小時之內進行跟進，並務必獲得他們的聯繫方式：“
不如我兩天之後給你打電話，看看效果如何？”

樣品使用說明

對如何使用樣本給出指導，比期待潛在顧客自己想辦法弄清怎麼使用，效果要好得多。

“你這樣來用：今晚睡覺前，用指尖取幾滴dōTERRA神氣複方，塗抹在太陽穴和後頸。然後躺下，從手掌深吸一口氣，體驗放鬆的香氣，幫助你準備入睡。我會在兩天內給你打電話，看看情況如何。什麼時間聯繫你最方便？”

6 設定預期

在試用樣品時，給潛在顧客合理的效果預期，創造可以與他們輕鬆地共同探索解決方案的環境，而不要冒著最終失望的風險。

“由於每個人都不同，因此結果因人而異。如果你嘗試使用的第一種油不能滿足你的需求，我們可以嘗試其他選擇。我相信我們會找到最適合你的產品，讓你可以在家中輕鬆使用更安全、天然、有效的解決方案。”

7 跟踪體驗

請在兩天內通過電話跟進。

“嗨，上次說好的，我打電話看看你使用（試用品）的體驗如何？”

請選擇合適的回復（以下腳本為示例）：

積極體驗

嘗試過。

“和我說說……太棒了！”

- 邀請參加課程了解更多（腳本在下一頁）。
- 考慮贈送一份試用品，作為參與課程的鼓勵。

沒有結果

不是很好。或者什麼也沒發生。

“告訴我怎麼回事兒。”

- 不要做出反應，只是聆聽。
- 重述他們的體驗。
- 問清楚他們是否需要再試用幾天試用品，或一天中更頻繁地使用，或考慮其他使用方式。

要有耐心並幫助他們找到解決方案。如有需要，提供另一種試用品。
“記得我們說過，每個人都不一樣，因此結果會因人而異嗎？讓我們嘗試另一種選擇，找到更適合你的精油。我們來試試……”

沒有嘗試試用品

沒有嘗試。

邀請嘗試。

沒關係！我們下面這麼來試用。當你今晚回家準備睡覺時……”

（重複使用說明）。

“然後，我會在早上給你打電話，看看情況如何。”

早上打電話。

“……怎麼樣？你有沒有試試？”

是的，嘗試過。

轉到第一列中的“嘗試過”的腳本。

不，沒有嘗試。

“沒關係！請把樣品拿出來，我們現在就一起創造精油使用體驗。”

秘訣

如果某人停止回覆，請假定此人的注意力轉移到了別的地方，之後再次聯繫。
短信文本：

“你現在可能忙瘋了。我期待收到你的回信，好能幫你解決我們聊到的問題。你準備好聊聊你的試用體驗了嗎？”

或者：“我很樂意為你在下一節課留個位子。”

邀請做進一步了解

僅僅因為您列出了某人的名字，並不意味著您要突然邀請此人參加課程。

首先，考慮一下你們之間目前的信任水平。

沒人想要強迫式的推銷，但人人喜歡他人關注自己並分享美妙的事物。要發出進一步了解的邀請，理想情況是在潛在顧客對產品有了積極的個人體驗之後。避免群發邀請。使用以下建議和腳本來量身訂製您的邀請。

有效邀請應該：

- 個性化：使用對方的名字。
- 熱情：分享益處或價值。
- 直接：“我正在上課，你想來嗎？”
- 明確：明確提及會講到的話題。

- 限時：給出特別促銷或者邀請活動的有限時間段，例如“只有現場直播”。
- 專家：“和我來學習。”或者“向我邀請來的嘉賓學習。”
- 關懷：表現出真誠的興趣，以及您確實關心他們的需求。

邀請參加課程

在潛在顧客有了積極的個人用油體驗或聽到感召力強的故事後：

A. 你願意學習更多嗎？在（日期/時間）我會與一位出色的老師組織一節課，或者我們可以一起見面……哪種方式對你最方便？

B. 有了那麼棒的體驗後，我建議下一步學習精油的居家使用。（日期）我會講一節課，或者我們可以一起見面……哪種方式對你最方便？

C. 如果你認為（精油）很棒，那隻是冰山一角。使用精油可以解決的問題會出乎你的意料。

分享另一則有感召力的精油體驗。

讓我們來進行下一步（日期）和（日期）有一個很棒的「精油入門」課程。我認為你將學到的東西可能會改變你的生活。我非常希望你能來。哪一個日期你更方便？

D. 正如我提到的，我在學習精油，它們讓我和家人有了巨大改變。我們無處不使用它們。我知道你和家人一直在努力解決……（例如孩子們的季節性過敏、壓力等），所以我想到了你。我正在教一個短期健康培訓班，非常希望你能加入。星期四晚上7:00在我家，或者我們也可以下週見面。哪一個時間對你最方便？

提供兩個日期和時間選項會大大增加潛在顧客說“是”的機會。把詳細信息口頭提供或通過短信發給他們，跟進他們的承諾。讓他們知道您會在課程開始前兩天給他們打電話，提供更多詳細信息。

邀請參加一對一

“我會與對方在線或面對面會談，詢問他們的健康目標，以及他們想進一步了解的信息。我們的會談大約會持續30分鐘。沒有任何義務，我們只是藉機探索一些能有效滿足你的需求的工具。找到讓你滿意的解決方案後，我將向你介紹最佳的開始方法。你有興趣試試嗎？”約好日期和時間。

邀請觀看視頻/網絡會議

“我知道你提到過對（話題）感興趣。如果我給你發送一個有關（主題）的視頻鏈接，你想看嗎？”

提醒參加

無論採用哪種介紹方式，都需要獲得允許在介紹前提醒被邀請人參加。

“如果是我，我會希望被提醒。不如我在上課之前提醒你一下怎麼樣？”

提醒電話和短信能帶來完全不一樣的結果。分享您的興奮。同時請記住，這只是提醒他們，因為他們已經承諾會來。

介紹開始前48小時內致電您的被邀請者，提醒他們參加。

“我很期待星期四下午7:00見到你！你會喜歡和……學習的。您將學到一些很棒的天然方法來照顧家人。你也可以帶上朋友，獲得免費的禮物。”

在介紹2—4小時之前給他們發短信。重申您的興奮。加入一些有用的信息。

“可以把車停在房前的車道或者沿街停車。我很高興你能為自己和家人來學習了解這些很棒的解決方案。”

跳過試用直接邀請

有時候可以直接邀請，不需要試用。

使用以下腳本，幫助搭建最適宜的對話，以進行有效的邀請。

3種途徑

“我為顧客在他們的dōTERRA旅程中提供支持的方式主要有三種。第一種是幫助您學習如何使用產品，獲得更多教育，並推薦對天然保健方案感興趣的朋友。第二種是幫助您不用自擔產品費用，甚至通過與您關心的人分享dōTERRA來創造一些收益。第三種方式是對於那些說：“我知道擁有多種收入來源很重要，而且我對天然保健充滿熱情。我很希望能夠在家中把這當作一份兼職來做。”其中哪一種最符合您的需求？……太棒了！”

當他們說第一種時，回覆說：

“那麼接下來您需要上一節課。我這個星期四剛好要舉辦一次課！”

當他們說第一種或第二種時，回覆說：

“那麼接下來我們需要找個時間會面。我每週都會留出時間來分享它的前景。我星期二7:00和星期四中午都可以。哪個時間最適合您？”

課程


“嗨，簡！你好嗎？……我正在聯繫所有關注健康的朋友，邀請他們參加一個簡短的健康講習班。媽媽們來這裡學習如何使用精油和其他天然產品照顧家人。大約需要45分鐘，時間是週三晚上7:00或週五中午12:00在我家，這是我們專門為忙碌的媽媽們預留的時間。我們會回顧您的健康目標，為使用精油和其他天然產品提供一些好的建議，然後展示最受歡迎的選擇。如果你找到想與家人一起嘗試的產品，那就太好了。如果沒有，那也完全沒問題。但是根據我對你的生活方式的了解，我認為你會喜歡的，而且我不想讓你錯失機會。你願意參加這樣的活動嗎？……太棒了！哪一天最適合你的行程安排？”

一對一

“嗨，簡！你好嗎？……我正在聯繫所有關注健康的朋友，並安排30分鐘的會面時間回顧他們的健康目標，為使用精油和其他天然產品提供一些好的建議，然後展示最受歡迎的選擇。如果你找到想與家人一起嘗試的產品，那就太好了。如果沒有，那也完全沒問題。但是根據我對你的生活方式的了解，我認為你會喜歡的，而且我不想讓你錯失機會。你願意約時間聊聊嗎？”

理想的分享與邀請時間安排



A close-up photograph of two women laughing joyfully. The woman on the left is Black with short dark hair, wearing a blue denim jacket and a pearl earring. The woman on the right is white with long blonde hair, also wearing a blue denim jacket. They are both smiling broadly, showing their teeth, and their heads are tilted towards each other. The background is a soft, out-of-focus green, suggesting an outdoor setting.

我認識的成功的交際達人，那些會收到大量的引薦、並真正為自己感到幸福的人，會不斷把對方的需求放在自己的前面。

鮑勃·伯格

無論做什麼，都要做到極致，以至於當人們看到你做這件事時，他們會想再次看到，並想把別人也帶來。

—
沃爾特·迪斯尼

吸引更多人

保留和介紹顧客的關鍵是建立比做生意更有意義的關係。

擴展「名單」最佳的方法之一是讓他人來幫您。讓人們談論精油以及您帶給他們的變化，讓他們利用自己社交圈的力量幫助您吸引更多的人。

聯繫方法

- 使用社交媒體和課程展示積極體驗。
- 他們銷售產品，而您為觀眾把點滴聯繫起來。例如，在臉書網的聊天中詢問並贈送對方最喜歡的精油。或詢問您提供的樣品的試用反饋。無論哪種方式，都記錄下來並在以後分享。
- 尋找有影響力、喜愛精油、他人信任並追隨的人作為合作夥伴，讓您與更多人建立聯繫。
- 邀請專家人士把精油加入他們現有的服務中。
- 發現新的團體和社群，結識新成員，幫助或自願教學，或在活動中設攤位。
- 回訪那些您邀請試用樣品、做進一步了解或參加課程，但還未給出肯定回答的人。
- 在當地企業開設課程。張貼宣傳單。
- 與您的上線組織精油學習。

通過社交媒體吸引更多人

社交媒體可以成為吸引更多人並擴大影響力的有力工具。通過訪問 dōTERRA 社交媒體學院 (training.doterra.com)，學習如何自信地在線經營。



尋求推薦

大部分經營者傾向於先從他們的熟人市場或已有的關係中進行入會。隨著您早期的使用者體驗了您的解決方案，從而愛上 dōTERRA 並且成為您團隊的忠實會員，他們會成為持續的推薦來源。列出您認為會樂意把他人推薦給您的人，然後：

- 尋求推薦並送出禮物作為回饋（非必須）。
- 送一張感謝卡，並給出額外獎勵的優惠，以吸引更多推薦。

A. 希望您對我就您的問題給出的答案和提供的有效解決方案感到滿意。我的事業依靠他人推薦，如果您可以將我介紹給其他人，如果您能把我引薦給那些可以從我提供的教育和解決方案中受益的熟人，那就太棒了。

B. 很高興您喜愛您的精油。我也想讓您知道，我有一個分享計劃：如果您的朋友或家人也想嘗試精油，您可以把這個鏈接發給他們。他們填寫表格後，我將免費贈送他們兩個試用滾珠。務必請他們提到是您推薦的他們，因為他們中每一位決定購買套裝，我都有一份禮物給您。建議使用在線問卷表（例如Google）來收集樣品接受者的信息。





分享和入會

用號召行動的語言來分享信息

在“分享和入會”步驟結束時，您將充滿信心地主持自己的課程和一對一，並從這些介紹中為新人入會，而且成功將他們進行排線。

熱情是成功最強大的動力之一……沒有熱情，就沒有偉大的成就。

拉爾夫·沃爾多·愛默生

主持分享

潛在顧客接受做進一步了解的邀請以後，下一步是體驗分享，讓他們看到dōTERRA提供的改變生活的產品和創收機會的願景。在頭幾次課程或一對一中，利用您上線的支持，學會有效地進行分享。隨著您學習後續幾頁裡有關成功進行「精油入門」介紹的內容，要知道本培訓的設置適用於課堂環境。請將您的所學根據需要和期望進行調整，以適用於一對一或在線環境。

分享選項

探索介紹dōTERRA信息的多種有效方法。熟悉以下每種方式的獨特優勢，並選擇最適合您的潛在顧客的位置、環境和行程安排的介紹方式。

一對一

創造一私密且個性化的環境。

帶上一份課堂講義、入會表、擴香機、精油和分享的樣品（考慮用便攜式的精油樣品盒）、精油使用參考指南以及任何可能滿足潛在顧客需求的產品。有關其他建議，請參閱「課程規劃表」。

事先（或在分享開始時）詢問他們的需求或痛點是什麼。

使用筆記本電腦或手機共享視頻並介紹入會。

三方通話

借助您上線的支持和信譽。

協調計劃一個您的上線和潛在顧客都方便的時間。

提前郵寄或通過電子郵件發送課程講義。

通話之前，請確保每個人都有正確的電話號碼或鏈接，以免造成延誤。

預先確定誰將發起並主導本次通話。

精油課程

無論是在家裡、辦公室或咖啡廳，以群體形式提供精油體驗，有助減低參與者的壓力。

此課程的目標是介紹顧客入會，讓他們可以開始，而非教導所有產品的資訊。

在分享時提問問題，讓參與者回答並分享故事。

在分享時使用參與者的名字，增加歸屬感。

將精油傳下去，讓他們在課程中可以體驗精油。

列出產品主要功效，並告知對健康有何助益。

課後提供精油點心，鼓勵賓客留下品嚐，讓你有時間回答問題及協助入會。

錄製你的課程，以供你改進分享的方式。

在線分享

對於遠程潛在顧客、臨時安排的課程或一對一教學，Zoom、臉書、FaceTime或類似工具提供了靈活且簡便的聯繫方法。

提前郵寄或通過電子郵件發送課程講義。

確保您和參與者事先準備好軟件、應用程序、登錄信息或鏈接。這能減少不必要的干擾和時間浪費。

在每位潛在顧客參加或觀看課程後，安排與他們的跟進談話。

在與潛在顧客的跟進談話中邀請他們入會。

非必須：帶客人參加分享會。

潛在顧客體驗入門類分享的另一種選擇是讓您與他們一起參加。如有可能，請安排提前見面，並一起開車去活動場地或一同觀看。幫助他們在活動中或活動期間入會，或在48小時內跟進完成入會。

利用課程計劃表為所有相關人員創造最佳體驗（請參閱下一頁）。 

課程計劃表

作為組織課程的經營者和講課人，請使用此頁分配工作，為課程成功做準備。周全的計劃可以讓您將精力集中在客人身上，從而幫助他們找到改變生活的最佳方案。

主持人：..... 題目：..... 講課人：.....
日期：..... 地點：.....

1 準備

| | | |
|--------------------------------------|--|---|
| <input type="checkbox"/> 邀請和確認參與者 | 最好提前1-2週發出邀請。典型比例：邀請15位會有7-10位參與者。從此處下載「課程參與者名單」： doterra.com > 訓練系統 > 資源工具圖書館。 | |
| <input type="checkbox"/> 讓參與者在課前做好準備 | <ul style="list-style-type: none"> 分享樣品或用油經驗。 贈送「樂享健康生活」及樣品。 | <ul style="list-style-type: none"> 確保在邀請前打造積極的產品體驗。 相關腳本請參閱本指南第33-43頁。 |
| <input type="checkbox"/> 準備場地 | <ul style="list-style-type: none"> 使用光源充足、通風良好的場地。 預先放幾把椅子，根據需要再添加。 預先清除潛在的干擾。 | <ul style="list-style-type: none"> 為講課人提供可以進行教學的空間，以及簡單的產品展示區域。 擴香提神的精油（例如柑橘清新複方、野橘）。 |
| <input type="checkbox"/> 準備茶點 | <ul style="list-style-type: none"> 在飲用水中加入檸檬、野橘或甜橘精油。客人抵達後就為他們提供，創造即時的精油體驗。 | <ul style="list-style-type: none"> 提供加入精油的小吃或零食（請參閱dōTERRA博客獲取更多點子）。 在課後端上來，以便客人留下。 |
| <input type="checkbox"/> 設定目標 | <ul style="list-style-type: none"> 參與者人數：..... 入會人數：..... | <ul style="list-style-type: none"> 預定課程數：..... 找到新經營者人數：..... |
| <input type="checkbox"/> 準備故事和分享 | <ul style="list-style-type: none"> 確保主持人已花時間準備他們的dōTERRA故事和嘉賓講者的介紹（請參閱本指南第36、53-54頁）。 | |

2 分享

| | | | | |
|---|---|--|--|----------|
| <input type="checkbox"/> 經營者角色 | 第一節課 <ul style="list-style-type: none"> 歡迎/分享故事 介紹/引出講者 分享用油體驗 | 第二節課 <ul style="list-style-type: none"> 歡迎/分享故事 介紹/引出講者 分享用油體驗 進行一部分教學 | 第三節課 <ul style="list-style-type: none"> 歡迎/分享故事 進行整節課教學 分享用油體驗 | 新講者的培訓流程 |
| <input type="checkbox"/> 上線講者角色 | <ul style="list-style-type: none"> 提攜/支持主持人 進行整節課教學 分享您的故事 | <ul style="list-style-type: none"> 提攜/支持主持人 進行一部分教學 分享您的故事 | <ul style="list-style-type: none"> 提攜/支持主持人 分享您的故事 | |
| <input type="checkbox"/> 備齊教學工具 決定誰來提供 | <ul style="list-style-type: none"> 講義 入會表 筆 供參與者傳遞的精油 擴香機 展示的產品 精油指南 生活、分享和創業手冊 | 建議： <ul style="list-style-type: none"> 用於贈送的預先包裝好的樣品 主持人禮物 入會獎勵 預約課程獎勵 預定課程和健康諮詢的日曆 | <ul style="list-style-type: none"> 產品指南 參加下一堂課/活動的邀請/宣傳單 | |
| <input type="checkbox"/> 團隊夥伴參與 | 理想比例：每三位客人配一位健康倡導者，為成功的課上入會提供最佳支持。 | | | |

3 下一節課 邀請顧客帶一位朋友來參加下一節課。

從以下頁面打印額外的「課程計劃表」：

doterra.com > 訓練系統 > 資源工具圖書館 > 課程工具

主持人：..... 題目：..... 講課人：.....
日期：..... 地點：.....

自信分享

在磨練分享技巧的過程中增強信心。事先準備好自己和問題的答案，讓您能在上課時專注於所服務的對象。清楚自己想要的結果。寫下每次分享的目標（例如入會人數、班級規模、預約課程數、找到新經營者人數），然後投入實現這些目標所需的行動。

有效的產品分享

- 和聽眾親切。微笑並與參與者互動。
- 明確而自信。如果您不知道答案，請說：“讓我們一起來查查吧！”
- ”注意肢體語言。超過75%的交流是非語言的。
- 保持目光接觸。使用開放和歡迎的手勢。
- 讓聽課者感同身受。分享您的故事時展示出自己的脆弱，強調您使用產品克服的困難。
- 教導客人依靠資源，而不是您。讓講義和其他資源成為專家。簡單才容易複製。未來的經營者應該自己看到並想到：“我可以做到！”
- 讓聽課者參與。提出互動問題。讓他們分享自己的顧慮和體驗。
- 在他人身上用油！在整節課上創造產品體驗。讓精油盡其所能。
- 邀請他們採取行動把精油帶回家。利用獎勵措施創造出應當立即行動的迫切感。

- 精練。分享時間控制在一小時內，保持聽眾的興趣。課後留出時間回答問題和分享參與者入會。
- 留心自己在分享時帶入的能量。積極地“假設入會”是改變每一位聽眾生活的方式！避免絕望、強求或銷售的心態。
- 專業。您的穿著和動作會影響您的可信度。練習腳本，讓您的話語在使用時變得更加自然。

為“萬一……”做準備

您覺得自己不具備講課的資格：

- 不要感到壓力認為自己必須是專家。您不需要。
- 充分利用講義或視頻。
- 教導客人依靠資源，而不是您。
- 分享產品如何積極地影響了您的生活。
- 簡單的課程更容易複製。

CPTG®受到質疑：

- 專注講dōTERRA標準的優勢。
- 不要將重點放在競爭對手的產品上。
- 邀請參與者自己體驗dōTERRA的精油。

對內服有顧慮：

- dōTERRA按照FDA規定，在標籤上註明是否可以內服。
- CPTG的純正對內服的安全度而言很重要。
- 邀請客人嘗試他們認為最好的做法。

出席人數少或有人缺席：

- 相信誰來都是很好的。
- 享受機會培養少數前來參與的人。
- 回顧您的邀請過程或主持過程，並考慮將來如何提升效果。
- 如果沒人來，請利用這寶貴的時間，通過在線資源以及本指南第33-43頁中的培訓內容，來完善您的邀請流程。

有人提出在亞馬遜上購買產品：

- 獲得CPTG級精油的最安全方法是從dōTERRA的正規渠道購買，因為這能保證沒有摻假。
- 會員資格的好處遠勝於在線的任何小折扣（忠誠顧客最高可以獲得產品價格和運費30%的返點，可兌換免費產品）。

主持人告訴客人：“您不必買任何東西。”：

- 分享您為什麼注重該產品。
- 在課堂上創造產品體驗，讓客人和主持人可以發現價值。
- 強調自用會員資格和套裝的價值。
- 課後通過「主持入門」培訓，讓您的主持人了解入會的價值和上課的目的。

有人問這是否是傳銷：

- dōTERRA有賺取收入的選擇。
- 85%的會員是忠實的自用會員，他們只是喜愛產品。
- dōTERRA知道，分享產品的最佳方式是通過人與人，而不是通過貨架或廣告。
- dōTERRA選擇補償分享他們的產品並賦能他人也這樣做的人。

秘訣：

- 通過在線或電話會議討論產品或事業分享之前，請發送材料、鏈接和指導說明。
- 在分享之前了解參與者的需求。如果和上線合作進行分享，請事先分享您知道的信息。



精油入門

對精油入門性的分享是讓潛在顧客了解更多有關精油功效的最佳方式。

「天然保健方案」課程講義是傳達這一信息有力且有效的工具。無論您如何向潛在顧客做入門分享，目標都是樹立他們對dōTERRA產品的信心。一旦潛在顧客發現天然保健產品如何能夠改善生活，他們就會興奮地去使用這些產品。使用下面的腳本來指導成功的分享。

有效的分享並不意味著您要試圖把所有知識都教完。最好介紹通常壓縮在一小時以內，以尊重客人預留出的學習和入會的時間。一旦成為顧客，他們可以學習更多。這節入門課程旨在證明價值，讓他們感到必須入會。餘下的內容留到他們的健康諮詢、繼續教育課程和您團隊的健康社群的互動中。理想情況下，每週至少講兩次「精油入門」課程，以保持您的管道內有穩定的新人數量。

理想時間安排 (45-60分鐘)

使用「天然保健方案」課程講義



證明添加信譽

第一次與您自己的熟人市場分享dōTERRA時，您的參與者會來是因為他們信任您。當您的上線作為嘉賓講者與您一起授課時，把他/她作為受人尊敬的專家來介紹，從而建立講者的信譽。用準備好的簡歷和熱情的言語來介紹您的講者。

目的：

- 1 讓人們聚集在一起，創造社會認同，並讓保健變得有趣。
- 2 專注於參與者的問題，共享最佳解決方案，並體驗dōTERRA精油的力量。
- 3 尋找您下一位主持人，預定後續課程，並招募新的經營者。

課程腳本



1 歡迎和分享

歡迎客人。介紹您是誰，您的職業，並分享一則簡短的故事（1-2分鐘），講述dōTERRA精油如何改善了您的生活。不要分享您最有力的推薦，將其保留到課程結尾。另外，分享您用精油多久了，以及您為何熱愛這項事業。“歡迎來到今天的課堂。我的名字是薩拉。我是三個孩子的母親，是一名老師和dōTERRA健康倡導者。過去三年我一直在使用精油。他們讓我照顧家人的方式產生了巨大改變。在我了解dōTERRA之前，我一直在尋找就寢時間能自然入睡的方法。一位朋友建議我睡前在腳底滴幾滴薰衣草。第一次嘗試，我就愛上了它。我醒來後感覺精神煥發、休息充沛。僅僅幾滴就有這麼棒的功效，太神奇了。”

分享您的意圖：您為什麼邀請他們？“我很高興大家今晚能來。我的第一個願望是讓您了解精油的力量以及它們能如何改變您的生活。”

如果介紹講者：介紹並分享有關講者的2-3個事實，以幫助聽眾明白他們為什麼應該注意聽講。然後將時間交給他們。

如果被主持人介紹：感謝他/她主持課程。“我很高興能有機會和大家聚在一起，並且有薩拉做我們的主持人。她很棒，我很讚賞她在自己家裡使用天然保健方案的热情。我的故事和她很像（分享一則簡短的用油經驗）。我非常感謝向我分享dōTERRA精油的人。我現在的生活是如此不同。我擁有比以往任何時候都更健康的選擇，而且我的家人已從“存活”轉為“生機勃勃”。”

分享課程安排：“由於我的經歷（舉一個例子），我無法將這些信息只保留給自己。我看到周圍有很多痛苦的人需要同樣的幫助。掌控您的健康簡單到擁有一本書（拿起一本或指向參考指南）和一盒dōTERRA精油。這兩樣為我的生活和家庭帶來巨大改變。”

“這就是我今天/今晚在這裡的原因。我也想幫助您獲得更好的解決方案。我們將分享三樣內容：什麼是精油，如何使用它們，以及如何將它們帶回家。今晚我們的課程將持續約45-60分鐘。我會看著時間講，因此，如果我不能回答完所有的問題，您可以在課後問我。你們中的有些人可能還想知道我/我們作為dōTERRA健康倡導者的工作內容。我/我們有著最棒的工作，如果您對我/我們的工作感興趣，請下課後來找我/我們了解。我將為有興趣了解更多事業信息的人提供快速的簡介。”

“你們中有多少人想要安全、有效且負擔得起的天然保健方案？”自己舉手，並邀請其他人也舉手。“太棒了！”

說明：您可以選擇

“首先，讓我們看一下我們的選擇（指向講義的頂部）。現代醫療保健方法在此表示（指向倒三角形）。它的重點是症狀管理，而不太關注根本原因，用的是“如果沒有壞，就不用解決”或者只救急的心態。當某個部位真的“壞了”，比如……（例如孩子玩單板滑雪傷了手腕），現代醫療保健確實很棒也很讓人感激。但是，專注於危機醫療的系統仍然為保健留下一個缺口。在大多數情況下，當前的醫療保健系統為我們提供的支持會在某一點戛然而止。剩下的要由個人來解決。

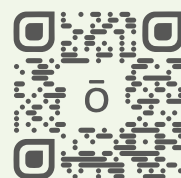
另一個三角形代表天然方法（指向右側上方的三角形）。它應對的是人體有需求的想法，如果這些需求得不到滿足，就會出現情況或挑戰。因此，這裡的重點是參與旨在健康生活的日常習慣。目標不僅是保持無症狀，而且要健康生活。因為其重點是使用安全、天然的保健方案，因此除了人造或合成劑外，我們還有其他選擇。

這就是精油可以介入的地方。無論是滿足身體的根本需求還是解決根本原因，方法都是相同的。確保正確的東西多多益善，並擺脫或避免錯誤的東西，這是精油最擅長的！”

傳遞一瓶野橘精油。

“現在，為了我們接下來的討論做準備，我將傳遞一瓶野橘精油。我要你注意兩件事。第一，它聞起來和新鮮的橘子有多像。我很喜愛從瓶中散發出的芬芳香氣！精油聞起來要乾淨、純正、無異味，這很重要。第二，當您將一滴精油滴入掌心，兩掌摩擦後罩在嘴和鼻子周圍，然後吸氣（做示範），感覺如何？現在你們來試試。體會如何？精油的能量或者高濃縮度可以讓它立刻起作用，即使只是嗅吸！這將我們帶入下一個主題：什麼是精油，它們如何發揮作用？”

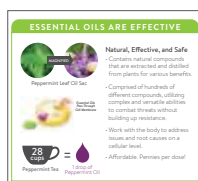
另一份受歡迎的課堂講義是“課程寶盒”裡的「精油簡易學」。您可以在以下頁面下載講課腳本：doterra.com > 訓練系統 > 資源工具圖書館。



2 什麼是精油以及如何使用它們？

說明：精油天然、有效且安全

“大家來看看這張薄荷葉片的圖片（指圖）。有誰曾把薄荷葉用手指碾揉或揉碎後聞過它的香氣？您為什麼這麼做？其實您是把其中的精油油囊碾破，從而聞到更濃的香氣。這張圖是放大後的薄荷精油油囊（指圖）。這些細小油囊中的芳香分子幫助植物保護自己並能茁壯成長。我們使用它們的精油能獲得同樣的好處。這些精油來自植物的根、莖、葉、花、樹皮和樹脂。



這裏提到了三件很酷的事（指出文字）我想特別指出來。

您可以在使用下述腳本討論前找人把每一條要點念出來。

第一，dōTERRA精油是純正、天然和安全的。我們一會兒再細講。這些完美的植物提取物沒有被加減任何成份。正因為純正，它們有深遠的功效。這讓所有人都能安全使用它們：嬰幼兒、兒童、成人和老人。這就是有關精油的第一件很酷的事。誰能為大家復述一下？”

獎勵回答的人一份精油樣品，並告知其作用。

“第二，精油是有效的。其中一個例子就是它們幫助身體抵禦威脅的能力。它們在我們的細胞表面和內部都具有活性（指出細胞圖片綠色和紫色的團狀物）。這些小圓團代表的是我們身體日常需要應對的因素。精油最棒的天賦之一是它們的分子體積和模樣。這讓它們能穿透細胞膜，從而快速作用。此外，精油的化學構成非常複雜，讓威脅因素無法抵擋如此大量的化學分子。這是不是很棒？這就是有關精油的第二件很酷的事。誰能為大家復述一下？”

獎勵回答的人一份精油樣品，並告知其作用。

“第三，精油的效力強。提取一瓶精油需要大量的植物原料。精油是超濃縮的，且價格合理。例如，需要7磅的薄荷葉才能提取15毫升的精油。那麼請大家想想看，一滴的精油需要多少植物原料？請看這裡（指圖），一滴精油的效力相當於28杯薄荷茶！那麼這意味著什麼？您只需要一點點就能達到效果，這讓精油非常物美價廉：每一劑只需要幾分錢。1滴薄荷精油大約是7美分。在家裡，我們都希望使用天然保健方案！現在讓我們來試試薄荷精油，體驗一下它的效力究竟有多強。大家把這瓶油傳遞下去，就像剛才傳遞野橘精油一樣，取一滴放在掌心。兩掌摩擦後罩在嘴和鼻子周圍，然後深深吸氣（示範後把油傳下去）。請避免把油弄到眼睛裡。談到敏感性，有些精油非常強效，例如薄荷，所以我們常用基底油稀釋或緩和它與皮膚的直接接觸。我最喜歡分餾椰子油（指向瓶子或拿在手上）。您也可以用它來緩和將精油塗抹在敏感肌膚處或是不慎弄到眼睛裡產生的刺激。”

“我想讓大家對薄荷有不同的體驗。首先，大家注意到我把它和野橘一起傳下去了。這是要讓大家把兩種精油搭配在一起。這一組合有非常棒的提神功效。第二，在您吸氣時，先用鼻子，再用嘴巴（示範）。看您能不能連續做30秒。第三，如果您感覺壓力大或是過熱，您可以嘗試將一滴薄荷精油塗抹到後頸（示範）。您甚至可以抹一點油在上顎（示範）。讓我知道您的體會！有誰在傳遞精油的過程中就在嘴中嚐到了它的味道？這就是精油效力的強大！”

“那麼這就是有關精油的第三件很酷的事。真巧，薄荷也很“酷爽”。誰能為大家復述一下第三件很酷的事？”

獎勵回答的人一份精油樣品，並告知其作用。



說明：dōTERRA是安全且純正的

“下面，我們來講講為什麼品質很重要。我們的創始人之一以及第一任首席醫療官大衛·希爾博士說過：“精油最重要的特性是其純度。”

精油的生產工藝不盡相同。精油有三個主要級別。第一是合成（指向餅圖灰色部分）。根據第三方實驗室的多次檢測，大多數供應商都在銷售含有人造或合成成份的產品。這些油缺乏純度，也可能對身體有害。這些包括香水、洗衣產品、身體或個人護理產品等。您可以將dōTERRA精油用在皮膚上、將其吸入肺部甚至內服。但請注意，我指的不是任何其他級別的精油，尤其是合成油。我指的只是dōTERRA的精油。永遠不要使用廉價的摻假精油給自己或家人帶來風險。

接下來是食品級精油（指向綠色部分）。它們通過了GRAS標準（意為大體被認為是安全的）的檢測（指向餅圖的綠色部分）。這是內服所需的更高標準，但是該等級主要用於調味食品，還是缺乏某些健康益處。



消費者常常誤以為還有另一種精油質量等級可在市場上獲得。千萬要知道，許多所謂的“健康”產品的監管不夠規範。事實上，主要用於按摩、香氛或化妝品用途的產品的質量標準很低，讓添加劑、合成品和其他污染物有了可乘之機。當涉及到您的健康時，純度才是真正重要的。您在身上或周圍使用的東西，也會進入您體內。

dōTERRA的創始人們看到純正精油市場的巨大空缺。因此，dōTERRA的使命是追求純淨並生產出市場上最好的精油。他們設定了一個新的前所未有的標準，稱為「CPTG®專業純正檢測認證」標準（指向餅圖黃色部分）。每批產品必須通過嚴格的內部和第三方測試，以確保不存在任何外來污染物或添加劑，該標準超過了有機標籤的要求。dōTERRA使用FDA GRAS清單以及其他標準來確保多款精油可用於內服。在每瓶通過內服檢測標準的dōTERRA精油上，您都會看到“保健品”字樣（展示一個帶有“保健品”字樣的瓶子）。

重點是，純度會影響效力。效力與精油的有效性有關。植物的生長地、採收方式以及蒸餾方式都會影響其化學性質和一致性。使用精油時，您希望它每次都以相同的方式工作。質量越好，精油對您的身體及作用就越好。

總而言之，記住這點，精油的任何使用都會作用於全身。無論合成還是純正，精油都會滲入您的體內。這是純正精油的絕佳禮物，也是避免使用合成精油的原因。我在這裡只教您如何使用純正淨油；否則，我們接下來要討論的內容將不適用。”

說明：如何使用dōTERRA精油

“使用精油的主要方法有三種：擴香、外用塗抹和內服（請逐一指出）。當我們傳遞這些油時，您已體驗了這些方法中的至少一種。對於每種方法，我都會向您介紹採用該方法的最主要原因。

使用擴香方法（指向講義）的兩個主要原因是淨化空氣（包括您體內外），以及營造某種氛圍。通過名為“嗅吸”的過程，也就是“聞”更高級的表達，精油分子可在短短30秒內直接進入邊緣系統。您剛剛在嘗試野橘和薄荷時，已有機會體驗到快速作用的效用。我最喜歡的創造擴香體驗的方法包括直接從精油瓶嗅聞、從手掌吸聞、噴入空氣中、用作香水或用於芳香噴霧器。”

指向您在課上一直開著的芳香噴霧器，並分享您正在擴香的精油及原因。您也可以邀請某人簡短分享有關擴香的體驗。獎勵回答的人一份精油樣品，並告知如何使用。

“這不會改變效果，這樣做只是為了減緩吸收。”

提問聽眾，讓他們回答：“您認為外用塗抹使用精油的最佳位置或方式是什麼？”

如果有幫助，您可以邀請某人簡短分享有關局部使用精油的體驗。獎勵回答的人一份精油試用品，並告知如何使用。

“第三種使用精油的方法是內服。我們已經討論過純度的重要性，尤其是對內服而言。這在dōTERRA之外幾乎是聞所未聞的。如果一瓶CPTG®級品質標準的dōTERRA精油有內服的標記，那麼內服它是絕對安全的。只用尋找“保健品”標記字樣。這與其他任何品牌都不一樣。我要分享的內容並不意味著所有市售的精油都可以這樣內服！而對於dōTERRA精油，您可以將它們放入嘴中、舌下、水中飲用，或放入純素膠囊（展示一瓶膠囊）。

科學在不斷發展，向我們展示了內服精油是一種獨特且強大的輸送系統。它們以獨特的方式影響著幾乎每一個人體系統、器官和細胞。它們最喜歡的目標包括腸道、泌尿、呼吸系統和生殖健康，以及由內而外地與皮膚打交道。稍後，您將在我們的繼續教育課程中了解有關這一內容的更多信息。邀請某人簡短分享有關內服精油的體驗。獎勵回答的人一份精油樣品，並告知如何使用。”

3 確定健康問題

解釋和邀請：您最重視的健康問題是什麼？

“現在是我最喜歡的課程部分。你們要寫下自己最關注的健康問題，讓你能探索它們的精油解決方案。之前我談到過，要掌控自己的健康，所需的一切就是一本書和一個盒子。學習如何使用這兩樣是我探索旅程的重要部分。”

加入您自己的例子：“我記得有一天，我女兒因為騎自行車時發生了一點小意外，哭著跑了進來。我拿起我的參考指南，看到茶樹和乳香是完美的解決方法，於是就用了它們。接下來的事情就是她回到外面又開心地玩了起來。”

“請在第3頁的頂部（指向頁面的頂部）寫下您的前三項健康問題。想想您在生活中希望減少的體驗，例如能量不足、睡眠質量差或精神萎靡。或者您想得到更多的體驗：例如能量充沛、白天令人振奮的環境或更好的消化。啟發一下大家的思考，似乎大多數人都需要額外的免疫支持、放鬆精神和壓力管理。寫下一些我們今天可以探討的問題。



接下來，在我們開始為您列出的問題尋找解決方案之前，讓我們先為您做好查詢準備。請看儲物架這一頁，您可以注意到架子是按主題進行架構的。最底層的架子代表著建立更健康的日常習慣的選擇：因為我們每天所做的微小選擇對建立整體的健康至關重要。中間的架子讓我們定期進行自我保健，使自己更加精神煥發。頂層架子可以保證我們隨時能有解決方案，為應對任何情況做好準備。

回想第一頁上的三角形。想像一下，它們和這一頁內容契合。甚至想像畫第一個三角形，頂部更寬，重點放在症狀管理上。好的，這就是您所擁有的解決方案的頂層。例如您在陽光下曬的時間過長了一些，現在需要一些薰衣草。好的，它在這（指出）！或者您整天坐在辦公桌前，而冬青是緩解壓力的完美選擇。長時間旅行後，您可能會感到有些疲倦，需要dōTERRA保衛複方軟膠囊提供額外的支持。它在這（指出）。或者鄰居在修剪草坪，dōTERRA順暢呼吸複方有助於營造呼吸順暢的感覺。事情會發生，準備好處理是至關重要的選擇。

現在想想另一個三角形，底部更寬，重點放在滿足身體根本需求的有意識的習慣上。通過良好的習慣，我們每天都能看到更好的結果。無論您將哪些首要問題列在清單上，日常習慣都很可能是最重要的答案之一。”

分享您自己的例子：“我的女兒就是一個很好的例子。她每天多次使用樂活複方（指出）。然後，她發現了輕暢複合酵素，這是dōTERRA的輕暢複合酵素。她現在隨餐服用輕暢複合酵素，樂活複方僅是偶爾使用。”

好吧，我喜歡把中間的架子稱為鞦韆架。無論您是選擇在每次鍛煉前後使用舒緩複方（指出），還是在無法移動時等著使用它，由您決定。睡眠時間睡不著，開始擴香神氣複方（指出），或者每天晚上養成習慣薰香。哦！要知道這點！dōTERRA擁有最棒的保衛複方抗菌噴霧和泡沫洗手液（指出）。這些已成為每個人的必備物品。

這個架子是在邀請您問自己：“我是否經常使用底層架子的選擇，因為我致力於提升生活質量？還是我傾向於等待，等出了問題才用頂層的方案救火，希望持續存在的問題會自動消失？”底層是有關我們如何獲得健康，頂層是有關我們如何緩解當下發生的不適。而中間的櫃子是雙向的！



4 探索解決方案 邀請參與者分享一些健康問題。

- 示範運用剛剛了解的每一層架子代表的內容，很容易就能找到解決方案。
- 示範如何用參考指南查詢別人分享的健康問題。並向大家展示如何查詢他們感興趣的精油，以及如何查詢使用方法。
- 在課程的這一部分，在您或他人簡短分享成功案例時，可以就大家分享的問題傳遞建議使用的精油。

3. ARE YOU READY TO BE HEALTHY WITH DAILY HABITS?

dōTERRA LIFELONG VITALITY PACK® (LLV)
Maximum nutrition for energy, focus, relief, and well-being.

#1 PRODUCT
90-day satisfaction guarantee

- **MICROPLEX VMz**: Bioavailable multivitamin and mineral
- **ALPHA CR5**: Antioxidant, cellular energy, and longevity*
- **xEO MEGA**: Omega 3-6-9 fatty acids and nine essential oils

• Antioxidant and DNA protection* • Healthy inflammatory response*

• Eye, brain, nervous system function* • Comprehensive nutrition

• Digestive health* • Immune function*

• More energy, and less discomfort* • Cardiovascular health*

Need more energy and less discomfort to improve the quality of your life? Try these daily habits.

| | |
|---------------------------------------|---|
| dōTERRA Lifelong Vitality Pack | 2 capsules each with morning and noon meals |
| DigestZen TerraZyme | Digestive support: 1-3 capsules each meal |
| Lemon | Cleansing: 2-3 drops in water 2-3x/day |
| Frankincense | Cellular support: 2-3 drops under tongue and swallow 1-2x/day |
| dōTERRA On Guard® | Immune support: 2-3 drops in water |
| dōTERRA Balance® | Grounding: 2-3 drops on bottoms of feet |
| PB Assist® | Probiotic defense: 1 capsule/day |

*These statements have not been evaluated by the Food and Drug Administration. These products are not intended to diagnose, treat, cure, or prevent any disease.

在每一節課上，尋找適當時機提出dōTERRA終生保健套裝（例如，當有人詢問如何擁有更多精力或運動後如何減少不適感時）並強調其助益。分享這些產品如何在尋求大多數解決方案時為健康奠定基礎。在分享健康問題時，注意哪一個可以用dōTERRA終生保健套裝來解決。盡可能邀請正在使用的人做推薦。告訴大家這是dōTERRA最暢銷的產品，並且有30天內全額退款保證。強調它通過提供全方位的重要生命元素促進能量、健康和活力，並且通過精油增加其效力，從而對每個身體系統產生積極影響。

“現在，讓我們回顧一下第3頁上您寫下的健康問題。誰想先來分享，讓大家能一起幫您解決？……”

選擇一名自願分享的人。

“太棒了！謝謝！您的問題是什麼？……好的，您想要改善……太棒了。好的，讓我們給她一些建議。當您查看儲物櫃時，您看到哪些解決方案可以滿足她的需求？……沒錯！這是一個好主意！因為……好的，還有其他人有建議嗎？好的，請說說看……我喜歡這個主意！”



就每種可能方案如何幫助了您或您認識的人各分享一個簡短案例，或者讓他人來分享。此環節可以反覆進行大約10-15分鐘。

讓您課程的這一部分對參與者最有幫助的是三件事：

- **查閱解決方案。**他們會了解如何輕鬆地找到解決方案。第一，使用儲物櫃的生活方式框架。第二，使用第3頁中間列出的用油建議和重點。第三，他們可以聽到自己同學的想法。除主持人外，其他人提出建議時每個人都會想：“我也想試試！”
- **社會認同。**參與者可以從分享者的經驗中受益，因為他們已經使用過精油，或是試用過樣品，知道精油真的有效！
- **參考指南。**示範在參考指南中如何查閱健康問題或感興趣的精油，是課程非常重要的一環，這有兩個原因。第一，他們將在下課後這樣做，幫助他們選擇套裝並下訂單。第二，這向他們展示了將來自己尋找解決方案是多麼容易。

您的參與者現在要知道的最重要的事情是，精油為自己和家人提供了強大、天然、安全的解決方案。下一步是幫助他們了解三種開始方式。

“我們已經有機會找到一些解決您健康問題的最佳方案，下面我們來講講您如何開始。”



5 邀請改變生活

- 找出三類人：顧客、分享者和經營者。
- 分享dōTERRA改變世界的使命（互惠合作採購計劃和療癒之手基金會）。



在介紹中運用此列內容作為腳本。

三類人：他們與誰分享？

使用以下腳本來幫助潛在顧客選擇他們的入會途徑，並指引您根據他們會想與誰分享來進行排線。



在課後的一對一中使用這些腳本來幫助每一位。

您想改變誰的生活？

我們發現我們服務的人群有三類。

支持他們的選擇

推薦入會套裝

顧客

第一類人喜愛天然的生活方式。當他們了解精油的力量時，他們迫不及待地想要與家人分享這些產品。dōTERRA通過提供免費的精油教育和慷慨的忠誠顧客獎勵計劃來為這類人提供支持。

生活

- 邀請他們改變自己的生活
- 為接下來的健康諮詢贈送每位入會者一本「生活手冊」。每一位都是顧客！
- 在他們收到入會套裝的幾天之內安排健康諮詢。

自用會員：他們自己選擇的套裝
“讓我們來看看哪一個套裝最適合您和家人。”

分享者

第二類人坐在這裡，心想：“哦，我媽媽需要這些精油！”或者：“我想讓我朋友也了解。”這些人情不自禁地想要分享自己的愛。dōTERRA通過獎勵分享產品的人來支持他們。隨著這些人不斷分享，他們可以賺取足夠的收益來支付每月購買的精油。全世界有數百萬人正在以這種方式獲得dōTERRA的精油。

分享

- 邀請他們主持課程，改變他人的生活。
- 贈送預約主持課程的人一本「分享手冊」。
- 近期內預約進行「分享入門」。

健康倡導者：
健康呵護入會套裝或每日健康之選套裝
讓我們來看看哪一個套裝最適合您和家人，並能讓您和親近的人分享，改變他們的生活。

經營者

第三類人一直在邊聽課邊想：“這是我想做的！我想通過教導人們精油的力量來改變人們的生活。”dōTERRA通過一套非常慷慨的獎金制度來獎勵這類人。當這些人教導他人精油的力量時，他們可以賺取足夠的收益來補充自己的收入，並可以逐漸更好地掌控自己的時間和財務狀況。

如果您是第二類或第三類人，請在下課後與我/我們交談，我/我們可以幫助您加入。

或：如果您是第二類或第三類人，請在茶點之後留一下，我們會簡要介紹分享dōTERRA並創造收益的樂趣。

創業

- 邀請他們改變自己的將來，並創造不同。
- 贈送對經營感興趣的人一本「創業手冊」。
- 近期內預約進行「經營入門」。

健康倡導者：
天然保健套裝
我建議您選購天然保健套裝。體驗dōTERRA不同的產品，並能有額外的作為樣品分享，這很重要。這樣別人會想複製您的選擇。

關於dōTERRA，還有一件特別的事情值得大家了解：您每次購買精油時，您也在改變並祝福著全球其他生命。通過dōTERRA互惠合作採購計劃和療癒之手基金會，dōTERRA廣泛地與種植者及其家人建立合作夥伴關係，從而極大地改變了他們的生活和機遇。

成功入會

真正改變生活和未來的唯一方法是將dōTERRA精油帶入潛在顧客的家中。假設他們來參加您的分享會是因為他們被您所提供的內容吸引。如果您在課前已讓他們做好預備，那麼他們更有可能購買。自信地邀請參與者採取下一步行動：通過購買入會套裝進行入會來掌控自己的健康。指導每個人做出最佳選擇。



6 三種購買方式

告知有三種購買方式：零售、批發和低於批發

現在您已經知道讓自己開始的選擇，我們再講講如何把這些令人讚嘆的解決方案帶回家。

零售

第一種方式是零售。這當然是最貴的購買方式，在零售環境中更為常見。對於一次性購買的人來說，這是一個不錯的選擇。

批發

第二種購買方式是批發。類似於擁有Costco的年度會員資格，它使您能夠以較低的價格獲得優質的產品。在dōTERRA，自用會員資格可讓您以低於零售價25%的價格購買產品。

低於批發

第三，也是我購買精油的唯一方法，就是低於批發價購買。這是購買精油的最明智的方法。讓我來解釋。

套裝選擇

分享有關套裝選擇的一些詳細信息，並邀請入會。

在了解了精油的功效及其對我們健康的積極影響之後，您可能會想：“哇，這比我想像的還要好！”dōTERRA真心希望通過精油來支持您的天然生活方式，以實現日常保健，並讓您在手邊有一些精油來應對突發需要。這意味著您需要的不僅只是一瓶精油。

dōTERRA清楚這一點，從而推出了套裝，比單獨買齊每一瓶油要便宜。公司經過深思熟慮推出了一些很棒的組合，然後進一步折扣這些產品，讓您的購買套裝時的自用會員資格完全免費。這使您可以立即開始以低於批發價的價格購買商品，從而節省更多。如果您將任何套裝中所有產品單獨的價格加在一起，該套裝的價格始終會比較便宜。而且，您的會員資格依舊是免費的。讓我們看一下這些套裝（分發「自用客戶訂單表」）。

簡要介紹最適合您的課程的一個或多個套裝。以下腳本示範了講解內容，以及如何對比套裝來幫助做決定。

這些是最受歡迎的入會套裝。讓我告訴您一些有關它們的信息（強調某套裝的優點時記得指明該套裝）。

天然保健套裝是我的最愛。這是一個真正的生活方式工具包，包含您在櫥櫃中看到的所有產品（指向課堂講義的第2頁）。

就像我們討論的那樣，它涵蓋了應急時需要的最重要的精油，自我保健需要的一個很棒的芳香噴霧器和dōTERRA保衛產品，日常保健習慣需要的效果極佳的消化酶和益生菌來支持腸胃*，以及dōTERRA終生保健套裝保健品三劍客。和批發價相比，這一套裝可為您節省200美元以上，是目前最實惠的入會套裝。

- 每日健康之選套裝就像生活方式套裝的迷你版。它包括dōTERRA終生保健套裝，消化類補充劑，以及所有用於日常保健的精油，價格為195美元。
- 健康呵護入會套裝包含10瓶最常用的精油，其中許多我們都講過，還有一個可愛的芳香噴霧器，所有這些僅售249美元。
- 健康精選入會套裝是10瓶最常用的精油的試用版或旅行裝，每瓶有85滴，價格為160美元。請注意，健康呵護入會套裝的精油和這套是一樣的，但每瓶有250滴：油量是這套的三倍，但價格不到其兩倍。
- 芳香精選套裝是為了讓您可以有多種選擇使用這個漂亮的擴香機，並照顧自己和家人的健康而設計的。您有很棒的選擇。

我們在這裡可以幫助您選擇最適合您和您的家人的套裝。

此效用陳述尚未經過美國食品藥物管理局驗證。本產品並非預期做為診斷、治療、治癒或預防任何疾病用途。

從課程中預定課程

通過邀請您的參與者自己舉辦一次課程來擴展您的人脈。設定目標，在每節課中預定兩節課。



“我們聚在一起的時間裡，您可能已經想到其他能從這樣的體驗中受益的熟人。

如果您想舉辦自己的聚會，請在課後與我們中的一員溝通。如果您今晚預約課程，就可以把這個鑰匙鏈包帶回家！”展示鑰匙鏈包。

“這是我的鑰匙鏈包。它裝著8瓶我隨身攜帶的精油。我很喜愛它，因為無論身處何處，我身邊都有自己的解決方案。如果我的某位家庭成員在旅途中偶發胃部不適，我可以趕快使用樂活複方*。如果孩子們太吵鬧，薰衣草就在我手邊，可以幫助提供鎮定的香氣。外出吃飯時，我將dōTERRA保衛複方滴在家人的手上，在進食前進行清潔。我日常用油的方法真的講不完。這個小包已經成為我最喜歡的物品之一。每個人都需要這樣一個小包，好隨時隨地都能獲取解決方案。誰想把它帶回家？”

大家舉手。

“那麼先說明一下，您不能從我這裡買走它。這是您可以獲得的獎勵。如果你們中的任何一位希望我或者……再教一節像我們今天這樣有趣的課程，我/我們會讓您把這份禮物帶回家。方法如下：

今天在這裡預訂課程時，您會得到一個空的鑰匙鏈包。我們稍後可以決定對我們雙方都合適的日期（或可以事先準備好預定的日曆）。當您主持課程時，對於您邀請的每位來賓，我都會在您的鑰匙鏈包中裝一小瓶常用精油！因此，如果您有約了四個人來，我將填滿這些小瓶中的四個。有八個人來，我會把所有小瓶都填滿！”

7 邀請入會

在結束之前，我想與您分享我花時間教導別人有關精油力量的原因。

- 通過分享一則有力的推薦來結束課程。這應該是您使用精油的最有感召力、影響最大的體驗。真誠地分享您的心聲。以它如何鼓勵你與他人分享作為結尾。
- 分享入會獎勵和/或dōTERRA促銷。“立即入會就能免費獲得一瓶野橘精油。”簡潔明了。困惑時人們會拒絕。避免過多的獎勵。
- 邀請他們用參考指南查找第3頁上列出的健康問題的解決方案。
- 讓他們知道他們可以在第一筆訂單（或第一筆忠誠顧客訂單）中添加任何其他需要或想要的產品。



指導如何填寫入會表格，解釋自用會員和健康倡導者的不同。將大部分人介紹入會成為自用會員，那些想要分享或經營的人介紹入會為健康倡導者。

“請享用加有精油的茶點。如果您有任何疑問，……和我會到您身邊幫助您確定哪款套裝最適合您和您的家人，並回答您的任何問題。”

下發參考指南，讓參與者人手一份。

一對一關注

課後至少留15到20分鐘，以幫助每個人選擇套裝。讓每個人在參考指南中查找他們最關心的問題。您要幫助的第一個人是必須先離開的人。屈膝俯身在每個人旁邊（不要徘徊）並詢問：“情況如何？”

查看他們的健康問題，以及他們根據參考指南中的內容寫下的他們認為需要的產品。確保每個問題的方案中都有常用精油。然後推薦最適合他們需求的套裝。

“這是我們要做的：建議您從……套裝開始。它含有……（產品名稱），正是您解決……問題需要的。”

分享您對這一套裝最喜愛的地方。

不要超賣或強賣。而是自信地將所有產品與他們的健康問題聯繫起來，判斷這一套裝如何能提供針對性幫助，從而真正幫助他們找到最能滿足需求的套裝。假設他們已經準備好購買，並希望改善健康。

“那麼請您先填寫入會表（指出要填寫的內容），我去幫助其他幾位，之後馬上回來查看您的情況。”

安排健康諮詢的最佳時間是入會的時候。諮詢的最佳時間是他們收到第一筆訂單後。使用第69頁第二列提供的腳本進行預約。

在48小時內跟進，幫助尚未入會的人。提醒他們任何相關的特別優惠。

“很高興您能夠參與我們的課程！您最喜歡什麼？您認為精油怎樣最能幫助到您和您的家人？哪組套裝最適合您的需求？你有什麼問題嗎？現在幫您一起入會您方便嗎？”通常要3-5次互動才能獲得入會成功的結果。那些沒有在課上入會的人可能需要更多的體驗才能做好準備。

考慮為每組套裝生成一個鏈接（用您的在線辦公室）。然後保存這些鏈接，以便在入會時可以共享它們。每一位入會者都需要創建自己的鏈接與各自邀請的參與者共享。

您可以：邀請參與者留下來（在提供時間入會之後），並通過簡要介紹「經營入門」幫助大家了解有關分享dōTERRA產品的更多信息。詳細內容請參閱第87-88頁。

此效用陳述尚未經過美國食品藥物管理局驗證。本產品並非預期做為診斷、治療、治癒或預防任何疾病用途。

入會秘訣

- 克服異議：

不確定要訂購哪組套裝：“您的進展如何？”

查看他們的健康問題。邀請他們在參考指南中找到解決方案。

“哪組套裝最能滿足您的需求？”

給出建議。“如果我是你，我會選購……套裝，因為……”

財務顧慮：“您想不想主持一節課，這樣您能有收益來支付自己非常想要的套裝？”

其他顧慮：“您還有什麼疑慮？”傾聽，然後解決疑慮和願望。提供建議。幫助他們選擇套裝。

- 無論是哪一種介紹形式，請當場或在48小時內使用以下任意方法介紹新會員入會：

- 1 讓潛在顧客給您他們填好的訂單，或用
- 2 彩信或郵件把訂單照片發給您。
打電話獲取他們的入會信息。
- 3 發給他們您用在線辦公室生成的已加載好套裝的購物車鏈接。

排線策略

成功的排線對於獲得報酬、晉升等級和取得長期成功至關重要。

建立明確的期望來維護關係，因為有些人會立刻選擇成為經營者的道路，而另一些人則需要些時間來選擇不僅只做顧客。

14天內跟進

您與您親自介紹入會的新會員的密切接觸對於他們的長期成功至關重要。利用他們的前14天和健康諮詢來了解他們的興趣和願望，然後做出更好的排線決定。請諮詢您的上線以獲得支持和策略。

您介紹入會新會員接觸對於他們的長期成功至關重要。使用這些排線策略來指導您的跟進活動。要真正改變生活，把加入會員後的頭14天看作您為確保事業成功“付出代價”的時間，而所有您需要投入的就是花一點時間表現出您的關注。通過以身作則地提供支持，您的經營者也會更願意這樣去做。

找到他們的途徑

了解以下三種途徑，以便您在進行介紹或健康諮詢後能快速找出每位參與者最感興趣的一種。使用以下內容來幫助確定最佳放置位置。通過將人們放在最能成長和得到支持的位置，選擇長遠的目標和成功，而不是短期的需求。有關以下角色的更多詳細信息，請參閱第108頁。

顧客

- 主要興趣是將這些產品用於個人健康及其家人的健康。
- 以自用會員身份入會。
- 可能會也可能不會設立忠誠顧客訂單。

分享者

- 希望通過主持一節課或一對一與他人分享。
- 以自用會員身份入會，或者（為了介紹其他人入會並獲得佣金）以健康倡導者身份入會。
- 有至少100PV的忠誠顧客訂單。

經營者

- 想要創造收入。
- 以健康倡導者身份入會。
- 保證每月至少有100PV的忠誠顧客訂單，以獲得佣金。
- 可能在潛質得分表上得分更高。

識別是哪種類型的經營者

- 您團隊中的經營者的排線對於長期成功至關重要。將有決心並且有能力的經營者放在您的第一層。考慮將有決心或有能力的經營者放在第二層。
- **有決心**：遵循並完成「成功的5個步驟」。
- **有能力**：在開始經營的前14天內自己介紹一位經營者入會。



您的角色是什麼？

介紹人

- 通常是將新會員帶到dōTERRA的人。（是誰的聯繫人？誰邀請了他們？）
- 在入會後的前60天內，獲得新入會者訂單的快速獎金。
- 與保薦人（如果不是同一人）合作，確定誰來進行健康諮詢、跟進和其他支持。
- 介紹人的等級晉升需要由親推入會者的級別來決定（每條考核線下必須有一位），但不必位於那條考核線的第一層。
- 始終保持您自己的介紹入會者的介紹人資格，除非有必要將其轉移給其保薦人或另一位經營者，以提升等級和製定長期策略。

保薦人

- 直接將新入會者置於其下的人（也稱為其直接上線）。
- 能獲得三次方獎金和太陽系獎金。
- 協助健康諮詢和其他跟進需求（取決於所做的安排）。

在入會的前14天內，介紹人可以通過線上辦公室更改介紹入會的會員的保薦資格。

要在前14天內更改某人的保薦資格，請在以下頁面操作：
doterra.com > 線上辦公室 > 團隊 > 更換保薦人

您該如何排線？

將新的參與者安置在最能成長和得到支持的地方。通過尋找來增加經營者。搭建團隊結構的步調各不相同。根據您的經營者或事業合作夥伴的入會和參與時間，決定您啟動每條新下線的速度。例如，有些人從一位經營者開始發展，而另一些則從三位經營者開始。也許他們一開始就有更廣的人脈，或先前建立的關係。

找到“三條下線”

理想情況下，您希望在啟動過程中找到三位經營者。繼續參考您的「名單」和「成功追蹤表」，與您認為有潛質的經營者聯繫。由於可能需要多次互動和體驗，才能成為有決心的經營者（這就是為什麼要充分利用14天的追蹤窗口的重要性），請使用以下策略來幫助支持您的三次方獎金和未來等級目標的構建。考慮在您的第一層放置一到兩位顧客，以支持您的50美元三次方獎金資格所需的人數。

1. 介紹您的事業夥伴入會。
2. 進行排線，選擇長遠的目標和成功，而不是短期的需求。
3. 如有需要，請在14天內進行換線。

理想架構：

第一層： 您的事業夥伴（有決心且有能力）

第二層： 經營者和分享者（有決心且/或有能力）

第三層： 自用會員*



排線秘訣

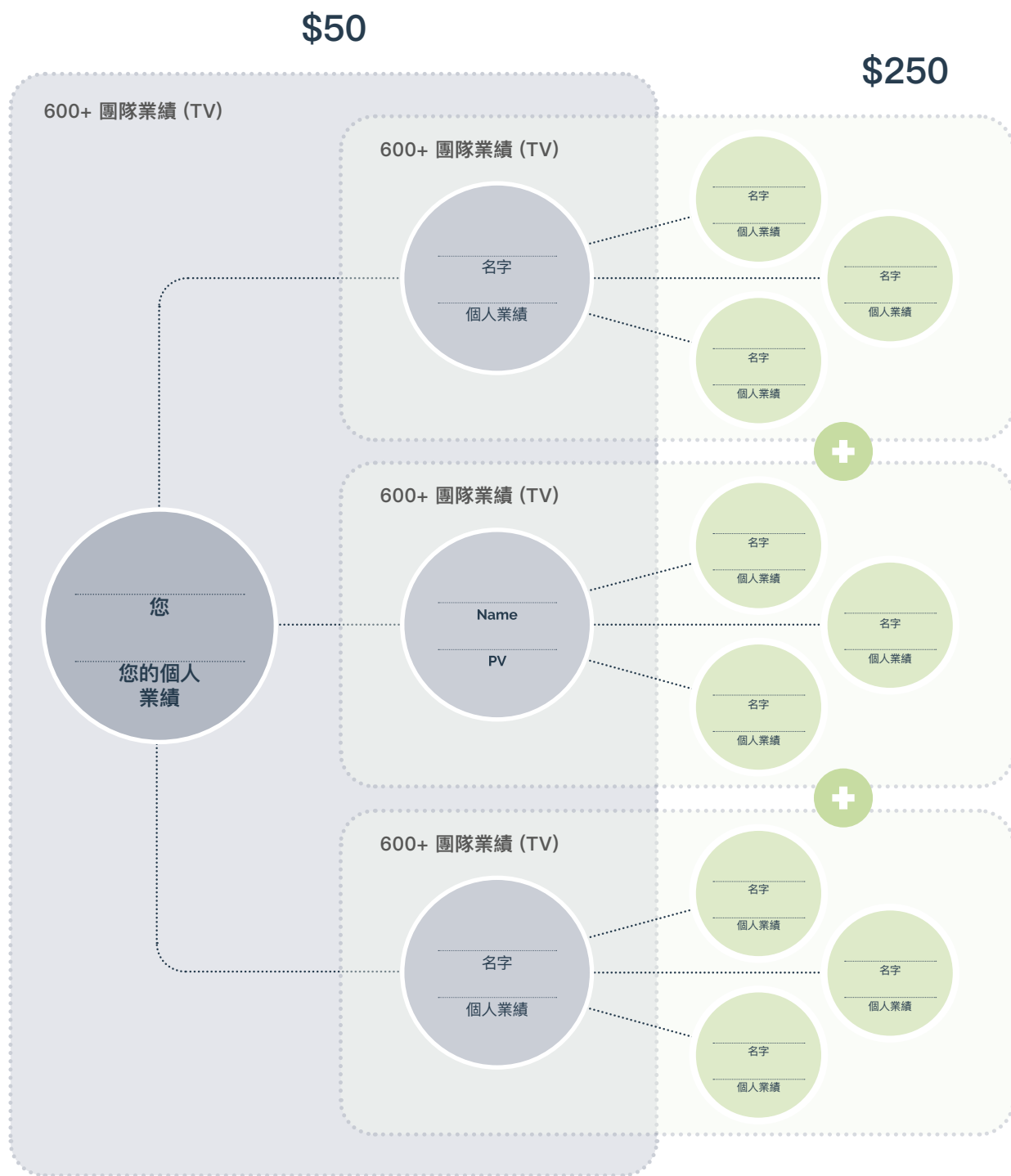
- 將您的顧客放在與他們興趣類似的保薦人的團隊裡，或者與他們志趣相投的已經認識或住得近的人的下線上。根據您的「名單」（第15–16頁）的不同列，想辦法將人們放置在能夠彼此給予最佳支持的位置。您可以按家庭、普通朋友、地點或顧客群來建下線。
- 隨著您繼續介紹入會，考慮將您的幾位新人放到有決心、有能力，而且積極介紹入會並為其團隊和客戶提供支持的經營者的下面。支持他們實現他們的目標可以幫助您實現自己的目標。但是，放在“有能力”的經營者下面常常會導致挫敗感。強烈建議您保持介紹人資格，直到新保薦人掙得介紹人資格為止。如果他們的實際表現不如承諾的那樣，您仍然可以選擇將自己的親自介紹入會者作為您合格的下線來發展，或者在將來有移動他們的可能。
- 如果您尚未找到有決心的經營者做下線，請盡力選擇一個人（例如信得過的家庭成員），稍後再將其調換為一位合格的經營者/事業合作夥伴。
- 關於自用會員，請記住以下幾點：
 - 如果有更合適的排線位置，您可以在他們入會後的14天內進行調換或升級。
 - 他們可以在線上辦公室將自己升級為健康倡導者（WA）。
 - 如果他們決定在入會後的14天內升級為WA，他們的保薦資格排線將保持不變。
 - 如果您想更換他們的位置（在他們入會的14天之後），他們則必須至少在入會後90天完成WA升級。升級後，為了有資格獲得保薦人變更，他們必須在升級後的14天內以100 PV的訂單介紹一位新顧客入會。然後，自入會之日起14天內，您可以決定將其放在何處。

關於換線或相關問題，請參閱在線辦公室（團隊頁面 > 排線）、諮詢上線或dōTERRA事業發展團隊（電話：801-370-2140；郵箱：businessadvancement@doterra.com）。換線要求也可以發送到placements@doterra.com。

\$250三次方獎金計劃表

當您與事業合作夥伴以及他們的事業合作夥伴組建團隊來實現未來的級別成就時，您也自然在為250美元三次方獎金努力。下圖中每個四人小組（也包括每一層其他業績）達到600以上的團隊業績（TV）。四人小組中的每一位都至少需要100 PV 忠誠顧客訂單才能使您達到該級別。

當您準備好為您的\$1500三次方獎金構建團隊時，請使用“doterra.com > 訓練系統 > 資源工具圖書館”中的計劃表。





GoTERRA

ALPHA
CRS+

CELLULAR
VITALITY COMPLEX

Allness Care

VITAMIN D3



支持

通過解決方案賦能

在「支持」步驟結束時，您將知道如何進行健康諮詢，為顧客設立LRP訂單，通過提供親切的溝通和繼續教育的機會來保留他們，並邀請他們共享和建立。

無論您的產品是什麼，您最終從事的都是教育事業。您的顧客需要不斷接受教育……並教導他們如何不斷提升自己的生活。

—
羅伯特·艾倫

顧客入會支持

顧客是每個團隊絕大部分業績的來源。顧客與dōTERRA的關係因與您的關係而得到加強。

努力滿足新入會者的需求，並努力讓他們一直願意做顧客。

通過為您的顧客提供健康諮詢作為建立他們長期使用dōTERRA習慣的門徑，從一開始就建立一種服務、愛和理解的文化。

理想的時間安排

以下是為顧客提供入會支持的理想步調。根據需要進行調整以滿足個人需求。使用這一高效的跟進流程來支持每位新會員。請注意您有14天的排線時間，可以根據需要或期望更改新會員的位置。複製源於您：首先與您的新會員進行及時跟進，您的經營者會學著這樣做。

入會



等待套裝時

- 發送歡迎信和/或一系列入會支持短信或電子郵件涓滴行銷。
- 在他們剛剛入會與致正高時安排健康諮詢。時間安排在收到套裝的短期之內。在安排時贈送「生活手冊」。

因為您在投資健康，所以我想投資您，並為您提供如何使用新產品的最佳建議。我不希望您買了產品卻不知道如何使用。您最需要的就是知道如何使用產品來達到希望的結果。

因此，我們的下一步非常重要。讓我們在您收到產品後三天內通個電話，大約30分鐘。通話結束後，您會有解決您最重要的健康問題的保健計劃，了解如何訂購和接收獎勵產品，並學會如何隨時找到解決方案。您意下如何？……

太棒了！我週三1:00或者週四晚餐後都可以。您哪個時間最方便？”

加入聯系人管理應用

- 發送用油建議的短信/郵件。

健康諮詢前一天

- 短信提醒：我很期待和您探討解決您的健康問題的90天計劃！為我們的溝通做準備，建議您觀看網頁 (tiny.cc/daily-wellness) 頂部的第一個視頻。只需10分鐘左右，這將有助於我們充分利用通話時間。

健康諮詢

(參閱第71頁)

為幫助每一位新會員，最好在收到產品3天之內進行一次健康諮詢(30-60分鐘)：

- 將產品與健康問題聯繫起來。
 - 將dōTERRA融入他們的生活方式。
 - 設立每日健康計劃。
 - 通過設立LRP最大化會員福利。
 - 演示登錄後如何提交和更改訂單。聯通資源和社群。
 - 邀請分享與經營：
 - 激發對主持獎勵的興趣
 - 分享如何免費獲得產品或創造收入。
- 14天內跟進並按需求調動位置。

秘訣

- 財務管道是足夠關注改變生活的結果——不是一次，而是持續不斷。
- 記住每一位團隊成員都是顧客。
- 始終如一地與您的顧客保持聯繫，並賦予他們滿足自己所需的能力。
- 通過共享dōTERRA產品如何支持健康目標的實現和生命活力的改善，來保持較高的參與度。
- 通過遵守諾言並在約定的時間內完成跟進活動，來建立互信關係。使用經過驗證的系統來追蹤顧客和提醒。

健康顧客群體

每月

- 溝通優惠和獎勵信息。
- 分享用油建議和推廣新產品。
- 宣傳繼續教育機會或提供涓滴行銷（參見73–74頁）。

“我的顧客都希望了解促銷和精油教育。您想讓我把您加入我的VIP顧客名單嗎？”

定期

（每30–90天）：

- 致電顧客提供幫助。
- 提供一次健康諮詢跟進，重新評估每日健康計劃，確保積極體驗。
- 提供健康生活方式教育機會，增加信心和產品知識。
- 如果60天內沒有新訂單，主動聯繫（參閱第75–78頁的建議）。

邀請主持和經營

隨著體驗加深，顧客自然會建立起對dōTERRA和產品的信任，增長他們分享自己所愛的意願。在做進一步邀請時，有些人願意成為主持人或經營者。

健康諮詢

1 生活方式介紹

- ✓ 贈送「生活手冊」(當面、寄出或發郵件)。
- ✓ 回答他們有關產品的任何問題。
- ✓ 讓他們用「生活手冊」第三頁進行自我評估。
- ✓ 向他們快速介紹dōTERRA生活方式。
- ✓ 邀請他們建立自己的願望清單。



贈送一本參考手冊作為在下個月15日之前設立好125+ PV的第一筆LRP訂單的禮物。

2 健康諮詢

- ✓ 完成健康諮詢和每日健康計劃。
- ✓ 一同探討他們的90天計劃和接下來的三個忠誠顧客訂單。
- ✓ 讓他們興奮地知道自己正通過LRP以最優惠的價格獲得健康。
- ✓ 示範如何登錄到線上辦公室設置第一個LRP訂單以及調整後續的訂單。



3 資源連接

- ✓ 推薦您最喜歡的參考指南和應用程序。
- ✓ 介紹dōTERRA提供的支持、在線教育和社交平台。
- ✓ 邀請參加繼續教育(請參閱本指南第73-74頁)。
- ✓ 邀請加入團隊和社群。
- ✓ 邀請他們分享和經營(根據他們的興趣,贈送他們「分享手冊」和/或「創業手冊」,並進行「主持入門」或「經營入門」)。



您是否有興趣通過dōTERRA獲得免費產品甚至是額外的收入來源?最好的開始方法是主持一節課。我很樂意與您合作,與您關心的人分享dōTERRA!



請在“[doterra.com](https://www.doterra.com) > 訓練系統 > 資源工具圖書館”頁面查看更多信息和下載完整健康諮詢腳本。





消除疑惑

如果顧客對沒有給他們帶來預期效果的产品提出疑問，耐心聆聽，然後就如何調整精油用量或使用方法提出建議或想法，從而更好地達到他們的預期效果。使用以下建議幫助他們獲得積極體驗：

需要更多精油

嘗試少量多次地使用精油。對於某些問題，嘗試每1-2小時用1-2滴。對於其他問題，請嘗試每天使用1-3次以上，持續一個月或更長時間，直到獲得期望的結果或重新評估進展。

效果收到阻礙

減少攝入或接觸毒素、有害或合成物質以及抗營養物質（如糖、咖啡因或加工食品）。這些物質都可能削弱免疫力，將身體能量抽離健康計劃，並減弱精油的效果。缺水、高壓力和缺乏睡眠也會對結果產生重大影響。

嘗試不同的解決方案

對一個人有用的方案可能對另一個人不起作用。每個人都是不同的，而滿足不同需求的能力是精油的最大優勢之一。鼓勵他們嘗試其他方法，直到找到最合適的解決方案。還應考慮身體狀況的情感根源。我們的想法和信念影響著我們的生理過程。考慮給出情感支持建議，幫助提高結果的成效和速度。

繼續教育

提供顧客入會支持之後

讓顧客獲取教育，能夠增長信心、體驗和知識。當您幫助他們發現產品的價值和dōTERRA生活方式的力量，並最大化他們的會員資格福利時，您會留住更多顧客。繼續教育可以在線、當面或以播放錄像的形式進行。

為什麼要繼續教育？

- 建立產品信心
- 改變生活
- 鼓勵持續的LPR訂單
- 創造分享和經營的願望
- 增長您的團隊

秘訣

- 邀請顧客帶他人參與。
- 邀請第一次講課沒有入會的潛在顧客。
- 邀請對某一話題有共同興趣的會員和潛在顧客。
- 邀請想要進一步學習的經營者。

課程

使用您的上線提供的繼續教育課程，或開始組織自己的課程。在健康諮詢之後，「生活手冊」仍然是繼續進行生活方式教育的絕佳工具。它提供了一系列的預製課程。在每節課開始前，介紹講課主題與健康生活方式金字塔的關聯，然後使用相應的頁面作為參考。

主題參考：

- 每日健康習慣與終生保健套裝
- 精油烹飪
- 兒童健康
- 優化體重
- 能量與活力生活
- 行動與運動
- 創造安穩睡眠
- 情緒芳療



- 28天排毒
- 無毒素的皮膚、頭髮和身體護理
- 綠色清潔
- 為一切問題做好準備
- 身體系統針對性支持

特別課程：

提供大家感興趣的其他生活方式主題的課程。

- 回歸校園
- 母嬰
- 冬日DIY
- 寵物用油
- 面部Spa護理
- 親密關係
- 重整健身包
- 專業環境下的精油使用

集體健康諮詢

集體健康諮詢可用作在更少的時間內為更多入會者服務的方法。可以預先發送共享基本信息的視頻，從而把時間專門用於問答環節，並支持參與者設置每日健康計劃和90天的願望清單。

- 與面對面諮詢相比，使用視頻電話者打電話的方式通常有更高的出席率。
- 邀請每個人在談話過程中把產品放在身邊。
- 涵蓋第71頁上列出的步驟。
- 考慮提供某種獎勵鼓勵參與，或者攜帶客人或配偶一同參與。



在線資源

團隊

讓上線為您和您的顧客提供一流的產品培訓，直到您能自己提供。一般要做到較高的級別，例如黃金或白金，您才會有自己的領導經營者一同合作。可以通過每週一次的Zoom通話或Facebook Live進行，也可以在團隊網站上。

doTERRA

分享和推廣[doterra.com](https://www.doterra.com)上的資源：

[探索產品](#) > [產品知識](#)

- 天然保健方案
- 生活賦能
- 精油專家認證
- 精油科學

[精油資源](#) > [電子書](#)

- 電子書
- 播客



油粉聚會

邀請顧客聚會並創造群體感，同時讓他們探索使用精油和產品的創新方法。讓聚會簡單有趣。邀請參與者分享體驗、最喜歡的用油建議和食譜。共同查閱精油參考指南尋找答案。考慮進行每月一次或者每個季度一次的聚會，可以在同一地點或輪流組織。



培養顧客

培養一個充滿活力的精油使用者社群。擴大團隊的最好方法之一就是照顧那些已經入會的人，他們是等待啟發的金礦。人們喜愛價值觀共通的環境，他們可以在其中共同學習和成長。

填補顧客體驗的缺口是支持他們長期身心保健目標的有效方法。考慮那些需要您照顧的人，並查看您的在線辦公室，評估可能存在的需求。例如，查找那些已停止訂購或從未下過第二筆訂單的人。使用以下一個或多個腳本幫助建立支持顧客的對話。先通過聊天建立聯繫。最重要的是，通過提問來發現未滿足的需求。

發現需求

- 不知道如何使用他們的產品。
- 還沒有體驗到效果。
- 不知道如何網購或設立LRP。
- 從未做過健康諮詢。
- 不知道其他可以幫助他們的產品。
- 需要更多有關健康問題的意見。

電話跟進

1 連接與發現

嗨，我是您的dōTERRA健康倡導者。我打電話是想感謝您的忠實惠顧，同時了解一下……

A. 提問並提供解決方案：

……看看您對使用產品有沒有具體問題，或是任何您希望現在獲得解決的健康問題？

傾聽並提供解決方案。

B. 跟進進展並提供解決方案：

……很想聽您分享您對產品的喜愛以及使用效果！

確認他們有積極的體驗，並為他們的需求提出其他建議。

A. 我也喜愛樂活複方！您有嘗試咀嚼片或軟膠囊嗎？

B. 看來您的孩子喜歡睡覺時用薰衣草！您有沒有想過在每間臥室都放一個芳香噴霧器，來滿足每位家人的不同需求？

C. 您為顧客使用舒緩複方的方法太棒了！我相信他們很喜歡它！我注意到其他許多按摩治療師使用dōTERRA芳香調理複方和安定情緒複方效果也很成功！

2 增值

按需要使用附加腳本（見下頁）。

3 總結

好的，太棒了！很開心今天能和您聯繫，而且增進了對您的了解！我剛才記下了我會……（例如發某個鏈接）並且確定您……（例如加入我們的臉書小組）。有任何問題請隨時聯繫我！

清楚您的顧客保留率

在您的在線辦公室追蹤您個人和團隊的顧客活動及保留率：

[我的辦公室 > 快速報告](#)

[我的辦公室 > 健康倡導者譜系 > 譜系總結](#)

財富存在於後續跟進中。

邁克爾·克勞斯

附加腳本

社群邀請

另外，我想到您是因為我們有個很棒的……（例如臉書）群，您可以提問並接觸非常好的教育，同時收到活動及產品特價通知。我很樂意把您加進去……

繼續教育邀請

另外，我想給您機會參加我們的健康教育系列講課。每堂課都會有一個特定的主題，會特別講解如何使用相關的dōTERRA精油和產品。

A. 我們每……（時間）……（例如每週二晚上7點）進行Zoom會議。我會把鏈接發給您。

或者在……（例如我家）。

B. 我們會在每……（時間）……（例如每週三晚上7點）從我們臉書油粉小組……（名字）進行直播。回看錄像也非常容易。我會把鏈接發給您讓您入會。您現在有感興趣的話題嗎？我可以馬上和您分享一節課！

C. 我們把所有課程都放在網上，讓您隨時可以觀看。只要去我們的……（例如團隊網站或者臉書小組），在……（例如某個頁面或指南）。我會把鏈接發給您。您現在有感興趣的話題嗎？我可以現在就把網頁發給您？

提供促銷或獎勵

A. 另外，我還想與您分享一個激動人心的特價！這個月……（例如15號或30號）前只要買滿……（例如200PV）訂單，您就可以獲得……（例如dōTERRA特別產品或者您自己準備的贈品）！

如果對方決定要買：好的，我記下了，您會在15號之前下單，這樣就能獲得免費的……！我還遺漏了什麼嗎？

B. 另外，dōTERRA正在進行這週才有一個很棒的特價活動……（例如買一送一）。具體是這樣……為了您的方便，我會給您發一個鏈接……（查看線上辦公室帳戶信息頁面的生成鏈接）會把您直接帶到……（例如買一送一神秘禮盒，每日買一送一）促銷頁面。之後您可以加入別的任何產品。

C. 另外，我正在為本月滿買100PV以上忠誠顧客訂單的顧客贈送免費的……（例如一瓶精油或者一次芳香調理技術），以表示對您持續信任的感謝。您會喜歡或者使用嗎？……太棒了！我馬上把詳細信息發給您。

邀請分享和經營

A. 另外，我知道您非常喜愛您在用的產品，我敢打賭您也想過還有誰也能從中受益。您想不想主持一節課，並且為此收到一份很棒的禮物？

B. 另外，我剛從……（例如活動、課程、大會）回來，一直在想著您！當時我身邊都是有目標的人，彷彿看到您也在其中。我很想找機會和您聊聊。

C. 另外，我一直在想您！您讓我想起了我與之合作的精英們，致力於用dōTERRA精油傳播……（例如您的使命或訊息）的福音。您願意了解一下這個改變生活的絕佳機會嗎？

秘訣

使用促銷來創造緊迫感

增加活躍顧客以及不太活躍顧客的LRP訂單的妙方之一是持續通知顧客dōTERRA、您和您上線的促銷及獎勵。如果您將促銷與顧客的興趣相匹配，或邀請他們嘗試新產品，效果會更好。

考慮在您最需要業績或入會數來升級的時候制定針對性激勵措施。根據需要與您的上線合作。

- 有段時間沒有下單？買一送一 是引發購買的好方法。
- 每月或定期訂購一些產品？提供100以上PV訂單激勵。
- 通常每月訂購100以上PV訂單？考慮提供200以上PV訂單獎勵

製作VIP顧客名單

整理一份名單，列出所有希望從您那裡聽到關於特價活動和教育機會的人。讓溝通平台易於使用，並能及時快速地發送消息。養成最重要的事業習慣：讓顧客消息靈通。

解決需求並預約電話健康諮詢

1 連接與發現

嗨，我是……，您的dōTERRA健康倡導者。作為您的支持團隊，我在查閱在線辦公室時注意到……

有LRP模板但沒做過健康諮詢

……看來您真的很喜歡您的精油，並且每個月都在訂購！我很想聽聽您最喜歡的是哪幾款？……是什麼讓您開始使用精油？只有在您不知道答案時才詢問這個問題。您能利用忠誠顧客獎勵計劃真是太棒了！另外，……

跳到第2步

有段時間沒有下單

……您有段時間沒下單了，我想問問看有沒有任何我可以為您解答的問題？

跳到第2步

在購買但沒有設立LRP

……看來您真的很喜歡精油，並且有定期購買。我很想知道您最喜歡的精油和它對您的助益。……太棒了！我打電話還想跟您分享dōTERRA一個很棒的項目，您可以通過忠誠顧客獎勵計劃免費獲得產品。這是最明智的購買方式。您最高可以獲得您購買產品的30%的返點來免費換購商品。您可以隨時輕鬆更改或取消訂單。您想要更多詳細信息並幫助您設立忠誠顧客訂單嗎？

設立了LRP但信用卡無效

……您層設立過忠誠顧客獎勵訂單，它還在系統中，但沒有生效。您知道這一情況嗎？……我不想讓您疑惑為什麼還沒收到產品。這可能是因為您當時填寫的信用卡過期了，或者這張卡您已經沒有在用了。我很樂意幫您解決這個問題。另外，……

跳到第2步

2 預約健康諮詢

A. 從未有過健康諮詢：“我想確保您知道一項很棒的服務，並且我不想讓您錯過！您的帳戶讓您有資格獲得免費的健康諮詢，我可以去您家或通過電話與您進行約30分鐘的溝通，幫助您將您的健康問題與所手上的產品相匹配。我們會使用「生活手冊」，我會提前把它發給您。

請提醒我一下，您的開戶套裝是……（只有在您不知道時才詢問，或者時間太長無法在線上辦公室查找。）哦，對，太棒了！當人們第一次收到自己的精油時，可能不確定如何使用它們。健康諮詢的目的是幫助您將它們用作“每日健康計劃”的一部分，並向您展示如何在一天中創造最大的效益。另外，還要確保您知道如何最大化您的會員資格福利，並獲得免費產品。”

B. 提供健康諮詢跟進：“我知道在您剛加入時，我們為您提供了健康諮詢，那已經有一段時間了。所以我想，如果我們回顧您的“每日健康計劃”，並確保您感覺有信心使用自己手上的產品，這會對您有所幫助。

我很樂意為您安排時間！……（日期）……（時間）您方便嗎？……太好了！如果您跟我一樣，可能會希望收到提醒短信。要不要我到時候發給您？

……另外，我也發現人們喜歡“有備而來”，所以我想給您發送一個鏈接，以便您提前觀看（例如doterra.com上的「生活手冊」視頻）。您會感興趣嗎？……太棒了！您希望我通過短信還是電子郵件把鏈接發送給您？……好的！我們都準備好了！這是我的聯繫方式，這樣在您需要的時候就知道如何聯繫我……我很期待我們的探討！”





尋找經營者

參與事業

在“尋找經營者”步驟結束時，您將知道如何找到並培訓您的事業合作夥伴和下線經營者，從而創建了一個充滿活力且成功的創業社群。

領導力是與人們清晰地交流他們的價值和潛力，從而激發他們在自己身上看到它們。

—
斯蒂芬·科維

尋找事業合作夥伴

成功的事業需要志趣相投的夥伴，您和dōTERRA可以提供的是他們所需要的。使用以下招募思維建議，可以成功找到並招募有能力和有決心的事業合作夥伴。

- 1 要以終為始。
為潛在經營者樹立願景。什麼事業會激發您為您的社群服務的熱情？您是自己事業的首席執行官，並且正在要求他們成為合作夥伴。他們加入您之前，需要知道您的目的地。幫助在其中看到自己。
- 2 不管有沒有他們，您都會抵達目的地。
您的成功或失敗取決於您。儘管您確實需要他人追隨，但沒人能成就或破壞您的事業。您正在尋找想要與您合作的人。如果人們覺得您的成功取決於他們，他們往往會說“不”。相反，分享您未來成功的興奮。他們不會想錯過，從而經常會選擇加入。
- 3 掌握「經營入門」。
您對「經營入門」的介紹要做到像對「精油入門」的介紹一樣熟練。善於分享創業機會。在介紹經營者入會時經常進行介紹，以積累信心和經驗。
- 4 讓您的潛在經營者參加公司或團隊活動。
記住，人們在活動中會做出決定。
- 5 把他們介紹給您的上線。
利用您的上線來增加dōTERRA事業機會的信譽。請他們與您的潛在經營者分享他們的經歷。（更多信息請參閱第82頁的「三方通話」。）
- 6 人們會與喜歡的人一起經營。
您想和誰在一起？您想和誰一起旅行？您不是在尋找下線，而是在尋找事業合作夥伴。成為別人想與您創業的人。談論您如何喜愛自己在做的事，以及它在如何改變您的生活。您最好的潛在經營者來自那些您真正感興趣的人。當您幫助他們找到解決挑戰的方法時，會更容易吸引他們的參與。
- 7 相信他們。
新經營者缺乏經驗，在建立起自己的信心之前，會依賴於您的信心。一開始，您對他們的信心要超過他們對自己的信心。為他們鼓足信心。

理想的事業合作夥伴

使用第108頁找出您希望自己的事業合作夥伴具有的特質。隨著經驗的增長，不斷擴充您的列表。

有信心且有能力 —— 合適人選特質：

- 真誠 —— 真心誠意
- 充滿信心並且有心參與
- 準備好並有動力超越過去的自己
- 從靈感中創造

- _____
- _____
- _____
- _____

隨便而不願意 —— 不合適人選特質：

- 不真誠 —— 沒有決心
- 無心參與
- 依賴於他們自己的經歷和藉口
- 從侷限中創造

- _____
- _____
- _____
- _____

邀請經營

請參閱您的「名單」，重點關注那些已被確定為最有潛質的經營者人選。請按照以下簡單步驟邀請他們與您一同創業。可以根據需要使用或更改腳本。

- 開始面對面、在線或通過電話建立聯絡，培養感情。通過“潤物細無聲”的分享想法和視頻，找出真誠的方式來播種dōTERRA事業機會的種子，然後提出類似下列的問題
 - A. 您願意接受新的事業和收入機會嗎？
 - B. 您願意了解如何使用dōTERRA創造額外的收入嗎？
 - C. 您這麼喜愛使用精油真是太棒了！我很好奇，您是否考慮過與他人分享並賺取額外收入？
- 分享您的願景。
- 告訴您的潛在經營者，您為何想到他們，以及為何想與他們合作。您非常有事業頭腦/外向/善於與人/企業家打交道。您會大有可為。我不停想到您
- 一旦潛在經營者表示感興趣，邀請他們參加「經營入門」介紹，了解更多信息。
- 在招募您的事業合作夥伴時，考慮與您的上線進行三方通話，增加信譽。天啊！我剛剛和……（上線）通完電話。你知道她是誰嗎？她是……（上線的事業/興趣領域/背景）的專家和dōTERRA的……（上線等級）。她真是不可思議、非常搶手！她很想與您通話。我也會參加。以下是她可以和我們通話的時間：……哪個時間您最方便？

邀請潛在顧客與您聯絡之前先觀看一段簡短的視頻，向他們介紹您認為能鼓舞他們或激發他們的興趣的內容（例如公司介紹、獎金制度、產品質量/CPTG®、互惠合作採購計劃、dōTERRA療癒之手基金會）。

您願意觀看一兩個介紹我們的視頻嗎？我們的使命意義深遠且照拂全球，同時又非常的個體化。

在觀看後48-72小時內，安排時間討論視頻內容。

我星期四打給您怎麼樣，我們可以聊聊您的體會？

秘訣

向潛在事業經營者介紹時，無論是面對面還是通過Zoom進行，一對一通常都更有效。您認為有影響力的人通常更喜歡較為私密的、有針對性的對話。

議程

- 提出發現型問題。
- 確定潛在顧客的痛點。
- 確定需求。
- 提供解決方案。

為何要三方通話

三方通話把您的上線作為可靠的專家，可以幫助潛在經營者贏得對您、您的團隊和公司的尊重、信心和信任。使用「創業手冊」一同介紹dōTERRA商機（請參閱第89-90頁「經營入門」腳本）。

無論是在預約的手機或Zoom通話中，還是在面對面溝通中，讓經驗更豐富的上線領導溝通，會讓您和您的潛在經營者都更安心。很快，您將在您的經營者招募自己的事業合作夥伴和經營者時為他們做三方溝通。

- 您、您的上線和您的潛在經營者都在電話上。
- 確保每位參與者都事先知道加入通話的詳細信息。
- 認真聆聽、做筆記，並尋找方法成為您的新經營者有決心、有能力的上線。
- 保持對話與潛在下線相關。

分享者的力量

邀請其他人加入分享解決方案的奇跡，發揮分享的力量。共享者可以為您的團隊和事業帶來活力。

擴大您的影響力

請您認識的人介紹他們的熟人給您，從而接觸到更多的人。他們是否認識某位正在尋找像 dōTERRA 這樣的事業機會的人？

在閒聊中，人們常常告訴他們相信的人，他們正在尋找生命中的新機會或不同機遇。當“中間人”將人們聚集在一起時，這是最好的社交網絡。使用下一頁頂部的腳本來幫助激發合適的對話，幫助您尋求經營者推薦。

邀請主持

擴大您的 dōTERRA 社群並找到新經營者的最有效方法之一就是讓他人為其邀請的嘉賓主持介紹。在對話中傾聽，或在社交媒體的互動中觀察，找到開啟對話的方法。時機成熟時，分享產品體驗、天然生活方式，或者通過 dōTERRA 您如何在生活中創造了更多。在聯繫時，參考以下分享內容：“我的夢想是通過教導別人像我一樣在日常生活中使用 dōTERRA 產品，為家庭和生活帶來希望和健康！我很欣喜地知道自己正在改變地球兩邊的生活：全世界的種植者和他們的家人，還有我自己的家人。”

每當您進行試用、邀請、主持、介紹時，尤其是在健康諮詢和繼續教育課程中，為分享、主持和事業機會種下種子。

以下是一些例子：

A. 如果您能看到自己在做我正在做的事情——幫助他人發現解決方案，並且對成為 dōTERRA 的健康倡導者感到好奇，那麼我很樂意分享如何免費獲得您的產品，以及補充和增加您的收入。下課後來找我！

B. 我要誠實地告訴您。您必須把它分享出去！為什麼不提前計劃呢？讓我們為您安排一次講課主持，就像您看到的那樣，讓您可以與自己關心的人去分享。

成功主持

邀請分享者和有潛質的事業合作夥伴主持一次現場或在線課程。有了積極的體驗，他們開始看到自己在做您正在做的事情，並且會有經營者出現。

- 用「分享手冊」和「課程計劃表」（見第50頁）進行「主持入門」，以創建清晰而有條理的計劃，確定誰將做什麼以及如何創建最佳體驗來鼓勵入會。
- 讓他們用「分享手冊」第2頁列出他們想要邀請的對象（例如家人、朋友、鄰居、同事）。建議邀請之前分享他們的故事和樣品來創造體驗。
- 事先決定如何補償他們：作為健康倡導者或通過您提供的主持獎勵。主持課程後，興趣會增加。
- 跟進以鞏固他們通過 dōTERRA 創造收入的承諾，並明確誰將負責完成入會工作、進行健康諮詢以及提供顧客支持。

尋求經營者推薦

A. 我想尋求您的支持。我在過去……(時間)一直在教導和傳授有關精油的知識，目前正在尋求將我的業務擴展到……(例如地理位置、業務類型：脊骨療法或水療)。

我的願望是將我的時間、金錢和資源投入到合適的人身上——那些對天然保健感興趣、具有創業精神、只需要合適的教練與支持的人們。您願意幫助我嗎？我能否給您送一個精油禮包，以便您更好地判斷誰是適合的人選？

B. 我目前正在與屢獲殊榮、市值達數十億美元的全球保健公司 dōTERRA 合作，將精油的影響和力量推廣給全球數百萬的生命。

每年，有3萬多位和我一樣志同道合的健康倡導者會參加年度全球大會。我們聚集在一起，增長自己的知識和能力，並分享和幫助他人提升健康和財務管理。

我目前正在尋找願意探索這項能改變生活的事業的人。這當中的潛力巨大。我非常尊重您的意見和判斷，並且想知道您是否有認識的人，無論是由於經濟變化或是單純希望能更有目標地去服務他人，會有興趣參與？甚至可能是一個沒有表達任何此類需求或願望的人，但是聰明、充滿活力、有上進心。對於這個難得的機會，若您有任何可以轉介的人，我都會非常感謝。如果您希望先了解更多的信息，我也非常樂意和您約一個時間。

和陌生人溝通

當陌生人見面時，通常交談中的第一項交流是互相問：“您在做什麼工作？”您可以學到的最有效的技巧就是自己先提問來發起對話。為什麼？因為如果您問他們，他們反過來會問您。以下是回復範例的腳本，展示出當您清楚自己在做什麼時能發揮多大的作用：

A. 您知道大多數人似乎將自己的健康交給他人掌控嗎？我的工作無與倫比。我教人們如何掌控自己的健康。

B. 您知道大多數人對天然保健方案感興趣，但不知從何入手？我的工作無與倫比。我教給人們大自然最強大的解決方案之一，以及使用它們的簡便方法。

如果您會先被問到“在做什麼工作”，進行反問，讓您能詢問他們的工作，從而量身訂製您的回覆：“我的工作無與倫比！我熱愛自己的工作！您做什麼工作？”

然後，一旦您知道他們的工作，您可以按需做出回覆

A. 我和媽媽們一起工作，教導她們如何用精油和其他天然產品照顧家人。

B. 我與脊椎治療師合作，並教他們與顧客分享如何用精油建立健康的生活方式，從而為他們創造更多的收入。

您呢？您是否有正在應對的健康或財務問題？

他們回答後，請回復：

A. 您願意嘗試一些天然解決方案嗎？

B. 您願意接受其他方式來賺取額外收入嗎？

目標是在您分享後，對方說：“事實上是的。請告訴我更多有關您的工作的信息。”之後您的回答可以是：“我與在照顧家人健康中需要安全、天然、有效的解決方案的人們一起工作。您對精油或天然保健有了解嗎？”

如果他們的答案是否定的，那是一個很棒的機會來分享您關於 dōTERRA 產品和/或事業機會如何為您和您的家人提供解決方案的故事（請參閱第36頁，提前準備好您的故事）。

通過提問、傾聽並將 dōTERRA 機會與他們的需求聯繫起來，找到增加生活價值的方法，繼續進行對話。最終目標是找到正在尋找您的人。如果這個機會適合他們，在您的對話中描繪一幅景象，讓他們可以在其中看到自己，並希望了解更多。

你知道大多數人是……嗎？

我的工作無與倫比。我教人們……

社交不僅僅是交換名片或聯繫方式。為了使其有意義，請為您遇到的人制定跟進策略。建立聯繫後，請按照本指南其他部分的步驟進行下一步對話。

你必須提問。提問是……世界上成功和幸福最強大卻又最被忽視的秘密。

—
珀西·羅斯



經營入門

人們出於不同的原因選擇dōTERRA事業機會。有些是為了收入，有些是為了使命。運用「創業手冊」搭建合適的對話。

在「經營入門」課程中，通過提問（請參閱下一頁的建議）來發現聽眾的興趣和需求，例如收入、價值感或更多的時間靈活性，從而專注在他們最關注的方面。然後將他們的目標與您的dōTERRA解決方案聯繫起來。

另一種選擇是在「經營入門」課程之後只講授「創業手冊」的一部分，即步驟1-4。無論您的教學內容，對話中都需要在步驟5-9上進行單獨溝通。課後安排時間和每位參與者與您的上線進行三方通話（如第82頁所述）或在「啟動策略入門」課程期間鞏固他們的決心。為保持您的管道內不斷有人，每週至少進行一次「經營入門」介紹。讓您的介紹簡單、可複製，並針對您的潛在經營者量身定制。使用以下頁面上的大綱和腳本來引導成功的介紹。



目的

- 聚攏大家、傾聽他們的需要，然後向他們呈現dōTERRA的機會。
- 聚焦於參與者的需求；探索並分享這一機會可以如何為他們服務。

在72小時內進行跟進並介紹入會（如果尚未入會），並舉行啟動策略入門課程。使用本指南確保他們了解建立成功事業的基本步驟，並為未來的成果奠定堅實的基礎。

理想時間安排 (20-60分鐘)

請使用「創業手冊」講義。



5分鐘



1 歡迎經營者

開場、引出並介紹嘉賓講者。

嘉賓講者

提攜主持人並分享故事。



5分鐘



2 為何建立管道

水桶與管道的故事。了解它們的情況。



5分鐘



3 為何選擇dōTERRA

分享與dōTERRA產品、領導力和全球計劃合作的力量。



5-10分鐘



4 慷慨的獎勵

解釋或播放視頻。



5分鐘



5 邀請暢想

強調可能性



5分鐘



6 選擇途徑

介紹如何分享和獲得收益。



5分鐘



7 需要什麼

分享使用系統進行培訓和經營的力量與便捷。



5-10分鐘



8 問答

回答問題。分享可以解決顧慮的故事。



5-10分鐘



9 邀請成為合作夥伴

同意經營並預約時間進行「創業入門」。

經營入門腳本

使用以下概要來指導成功的一對一。對於您的頭幾位經營者，讓您的上線指導老師也加入。在會議開始前，與上線指導老師分享您對潛在經營者的需求/興趣的了解。為提升溝通效果，邀請您的潛在經營者觀看相關視頻，如第82頁中給出的建議。

歡迎。如果您的上線將領導通話/對話，請先進行介紹和鋪墊，再讓上線開始。請記住，您已經獲得了潛在經營者的信任，但是具有啟發性的介紹可以建立您上線的信譽、贏得尊重。

他們的溝通

- 通過提問開始溝通：“和我說說您……您從事……（工作/職業）多久了？”
- 加入對話之前，領導對話的人都要問：“您對我還有什麼問題嗎？”立即解決問題，或確保稍後再回答。
- 然後將這些問題發展為對話，以進一步了解您的潛在經營者的需求和興趣。
 - 您想改變當前的哪些情況？
 - 您目前……（例如健康、人際關係、財務、時間、興趣、價值感）的情況如何？
- 有什麼是您的工作/職業沒有給予的嗎？有沒有任何沮喪、未滿足的財務需求或目標？
- 對您/您的家庭有什麼影響（例如希望、信任、關係、健康、財務、時間）？
- 若不做出改變會發生什麼？您現在有多想做出改變？

秘訣

為了更好地為有效的對話做足準備，請與您的上線指導老師或家人進行角色扮演。通過練習熟練介紹。



您的溝通

在分享您的堅定與熱情的過程中，將某人的痛點與您的解決方案聯繫起來時，要保持真誠。

1 講述您的故事

我知道我們可以改變您的生活！因為我們幫助了……（分享其他人的相關故事）。實際上，我想告訴您一些有關我自己的故事和旅程（請提前在第36頁準備好故事）。

2 為何建立管道

講述水桶和管道的故事，並分享建立財務管道對您而言為何重要（分享您的背景、不如意的地方、dōTERRA如何拯救了您、以及現在的前景）。如果您可以揮動魔杖，而dōTERRA事業正是您想要的，那將會是什麼樣？您是否正想補充或增加您的收入？從收入角度看，將會是什麼樣的呢？……（例如在6到12個月內解決您的收入問題）會有多重要？



3 為何選擇dōTERRA

專注於最能激發此人的內容（這可能是將精油帶入千家萬戶的使命、自我主導的醫療保健、驚人的獎金制度、備受認證和信賴的CPTG®高品質精油、非凡的公司價值觀和領導力、或全球倡議項目，例如dōTERRA互惠合作採購計劃和療癒之手基金會）。為了開啟與dōTERRA的創業，您還有其他需要或想知道的嗎？向您的潛在經營者傳遞他們可以建立起自己夢想生活的信心。



4 慷慨的獎勵

強調使用dōTERRA獲得收益的四種方式以及整體的收益潛力。如有需要，請使用視頻。

**5 邀請暢想**

如果您建立了一條財務管道，將會實現什麼希望和夢想？您想完成什麼目標？

**6 選擇途徑**

邀請您的潛在經營者以適合他們的水平參與。“讓我們來看看如何開始。您願意每週投入幾個小時來改變生活並建立財務管道？哪條路徑最適合您的需求？您希望什麼時候達到這個目標？”



如有需要，請分享以下內容：“我想要和您實話實說。在查看目標和您願意投入的小時數時，根據公司平均值，有一項數字需要改動。您需要增加投入時間，或延長達標所需的時間。您願意調整哪一項？”

共同設定他們認為合適的目標和時限。很少有人能用少於每週15個小時的投入創建起有價值的財務管道。目標越大，所需投入的時間就越多。

7 需要什麼

分享您的上線團隊和公司能提供的絕佳培訓及資源。分享您為什麼認為他們能有所作為，並幫助他們看到自己運用自己的能力創造成功。

**8 問答**

回答任何問題。為了讓您能放心地開始通過dōTERRA創造收益，您還有什麼想要了解的？



如果對方提出疑慮，請先傾聽，然後重述並提出跟進問題。例如：“您對網絡營銷有不好的經歷。請告訴我更多細節……您會有這樣的感受非常能讓人理解。”

告訴對方自己如何克服了這樣的顧慮。

“在成為顧客一段時間後，我意識到這家公司已經完全重新定義了從事該行業的意義。”

9 邀請成為合作夥伴

如果他們已經入會成為自用會員，並接受過健康諮詢，那麼他們就可以開始進行「創業手冊」第10頁上的步驟2。如果沒有，請從步驟1開始。“我的第一個建議是，我們從步驟1開始，通過使用產品為您和您的家人創造不同。在健康方面，您或您的家人有什麼需要解決的問題嗎？”根據需要使用本指南第54—59頁中的腳本。“我知道我們可以改變您的生活。我知道是因為我們為……做出了很大的改變。”分享其他人的相關故事，如果有幫助的話，也可以分享您自己的故事。

感謝您這次的時間，我期待我們的合作。

如果有上線講者，讓他/她推薦您，讓您的潛在經營者知道他們會獲得妥善照顧，然後把溝通主動權交付給您。

A. 如果被邀請者尚未入會，接下來進行簡短的「精油入門」課程，提供最適合其個人和事業需求的產品套裝選項。之後約時間進行「創業入門」。

“下一步是體驗「精油入門」課程，並選好入會套裝。然後，您就可以準備開啟您的事業了！”

B. 一旦完成入會，請繼續進行「創業手冊」第10頁的步驟2，並討論或安排後續步驟，包括他們的「創業入門」



啟動新經營者

介紹新顧客和分享者入會可以改變生活並發展您的dōTERRA事業。介紹經營者入會可以實現成倍增長！儘管大部分人開始於自用會員，並在中途選擇發展事業，但仍有許多人成功地以經營者身份開始。無論怎樣開始，請與準備創業的人進行溝通。

想想您認識的最忙碌的、想創造dōTERRA收入的媽媽。她需要什麼才能成功？她需要一種行之有效的方式來告訴她從哪裡開始、期待什麼、以及如何完成需要達成的事情。本指南就提供了這些：一套以循序漸進的方式來培養成功習慣和技能的系統方法，並且自然催生出責任感。

在您的新經營者的前3-4次分享及互動中為他們提供支持。通過示範來培訓他們進行有效的介紹。讓您的經營者逐漸在每次介紹中承擔更多責任，直到他們準備好自己完成介紹為止。複製是獲得自己長期和下線更大成功的關鍵。在他們起步時，安排頻繁的簡短交流（每2-3天）。

通過身先垂范，對您作為新領導者所帶來的價值充滿信心。

6週菁英成長計劃

邀請您的經營者遵循以下時間安排。該時間安排使用“成功的5個步驟”框架向他們展示如何在6週的時間內從起步達成菁英。創業就像發射火箭：從高強度起步，借助衝力開始旅程。憑藉這股衝力，他們能在較短的時間內找到更多的新會員介紹入會，從中可以找到他們的經營者，進而讓他們在14天的排線時間內更有策略地組建團隊。

理想時間安排

啟動前





秘訣

在介紹新人入會時，考慮將一些人放到在積極入會並給予團隊支持的有決心的經營者下面。在讓他們或他們的下線成為保薦人之前，請先溝通清楚。通過匹配您的經營者的努力來激勵健康的行為，而不是過度幫忙，不然會降低經營者自己找人的動力。強烈建議您保持您親自介紹入會者的介紹人身份，直到他們的新保薦人掙得介紹人資格為止。如果他們的實際表現不如承諾的那樣，您仍然可以選擇將自己的親自介紹入會者作為您合格的下線來發展，或者在將來有移動他們的可能。

“我認為有位新會員在您的團隊中能獲得最好的成長。他們必須獲得健康諮詢以及合適的跟進，這一點很重要。您可以承諾為他們提供支持嗎？如果是的話，讓我來分享他們的興趣，幫助把他們放到最合適的位置。”

啟動月

第2週



入會



步驟4:

- 介紹至少15人入會
- 做健康諮詢
- 為新入會者排線

第3週



支持



- 邀請主持和經營
- 經營者下決心

第4週



達成菁英



步驟5:

- 顧客入會支持
- 開啟新經營者
- 推廣繼續教育/活動
- 舉辦策略討論



慶祝!

下一步

成為尊爵



- 獲得「培訓入門」
- 幫助經營者啟動他人

doterra.com上的「賦能成功」等級指南為經營者不斷升級提供了持續培訓和支持。繼續為您自己和您的經營者招募，不斷升級。

指導經營者

指導是要發揚他人的才華，並為他們加油！當您發現自己的才華時，您將能夠更好地以策略和責任合作夥伴的身份來服務他們。您不需要無所不知就可以成為一名出色的導師。在您開始指導時，請使用本指南和您的上線支持，並擁抱這一美妙的成長過程。

秘訣

1. 通過電話或Zoom與您的經營者安排定期的策略討論。
2. 在通話前收到他們的「策略清查表」。著重查看重要行動步驟以及如何有效執行這些步驟。
3. 邀請您的上線指導老師加入您的前幾次通話。
4. 關注解決方案，而不是問題。表達同理心，然後將經營者的關注點迅速從問題轉移到解決方案上。詢問而不是直接給出答案。創造一個讓他們可以探索想法的空間。
5. 展現最棒的自己。在短時間內創造巨大價值。通過保持信心和承諾來發展信任關係。
6. 激發和鼓勵。強調他們的天賦和才華。
7. 讓他們接受個人發展和其他培訓，以支持他們克服侷限思維並提高技能。
8. 在策略討論中認可成功。另外，在團隊活動/電話會議和其他聚會期間，與您的上線共同給予認可。



為什麼每週進行一次策略討論

- 為您的經營者做好成功準備。
- 評估PIPES活動並提高技能。
- 保持聯絡並提供持續支持。

策略討論議程（30分鐘）

步驟1：連接

慶祝成功並評估需要支持的方面。

步驟2：回顧上週的活動和結果


幫助他們解析過去一週的情況，讓他們可以重複進行有效的工作並停止無效的付出。幫助設定可現實的等級和三次方獎金目標。評估業績並製定填補空缺的計劃。

步驟3：回顧PIPES活動

評估上週的PIPES活動。識別出有問題的地方，並把指導放在最重要的事情上（例如對邀請或入會的技能掌握）。設定下一週的PIPES目標。

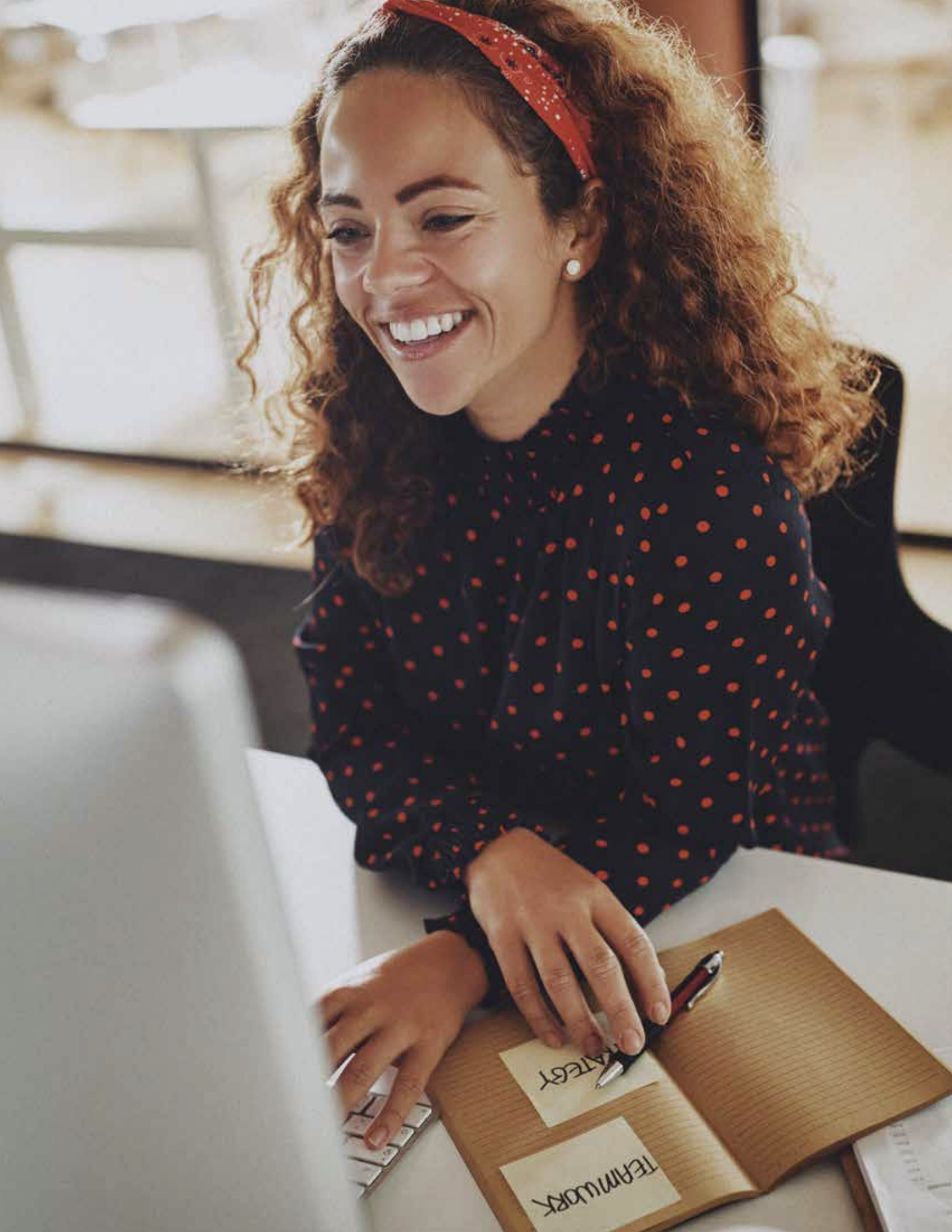
步驟4：確定並記錄下一週的重要行動步驟

根據PIPES評估的情況來完成未來一週“重要行動步驟”的計劃。確定他們需要怎樣的支援。空出時間舉辦分享會或支持分享會、讓新經營者下定決心、並且為頭幾次健康諮詢做示範。



指導是懂得選擇的大腦，是善於聆聽的耳朵，是前往正確方向的推力。

約翰·C·克羅斯比



個人發展

建立自己的承諾就是建立自己的事業的承諾。

投入時間發展自己，這樣您就可以成為實現夢想的人。

你的態度將決定你的高度。

—
吉格·金克拉

展望未來

從一開始就要將您的“為什麼”與您 dōTERRA 事業的成長聯繫起來，這至關重要。

通過建立財務管道，您可以創造機會過上理想的生活。您的“為什麼”是激發您的希望和夢想的原動力。當您的需求、願望和目的得到滿足時，它就會實現。

您的“為什麼”鼓舞您保持專注並不斷進步。思考、識別並標記每一個會產生最重大影響的方面。給自己重要的目標，讓您可以展望未來並且立即採取行動。



更多收益

- 告別債務。
- 建立可觀的儲蓄賬戶。
- 有更大的財務靈活性。
- 做更多的慈善捐贈。



更聰明地工作

- 掌控自己的時間和行程。
- 建立自己的夢想。
- 專注於自我提升以及進修。
- 做好財務計劃和準備。



做自己喜歡的事

- 體驗更多旅行。
- 發展才華、培養興趣。
- 服務更多人。
- 更多時間陪伴家人。

敢於夢想！

展望您的夢想並將其寫下來，這是實現它們的第一步。獨自或與值得信賴的夥伴坐下來，使用以下任何能激發您的問題來塑造您對未來的願景。

事業

您想在 dōTERRA 事業中實現什麼？您的下一個等級是什麼？

目的

您如何看待自己為他人服務並實現成就感？您希望自己因為什麼被知曉或銘記？

人際關係

如果您有更多的時間、自由或資源，您會吸引誰？您會與誰共度時光、成長和發展？

財務

財務管理及成功在您的生活和生活方式中將如何展現？

體驗

您還想要做什麼？您想去哪裡？您熱衷於實現什麼？

情緒

您想持續保有怎樣的心情？

靈性

與神靈保持連接的生活看上去和感覺如何？

身體

什麼是理想的身體體驗？

精神

您想知道什麼？您想如何思考？

未來屬於那些相信自己的夢想之美的人。

— 埃莉諾·羅斯福



秘訣



創建一個帶有圖像的願景板來代表對未來的夢想，就好像它已經成真了一樣。每天專注於它。通過音樂和喜愛的精油為您的夢想具象化過程增添活力。

賦能自己

dōTERRA的高層領導人說過：“我們是一家隱藏在精油公司後面的個人發展公司。”改善生活“是我們的真面目——這是我們的工作。”無論人們出於什麼原因加入dōTERRA，健康倡導者都熱衷於為實現成功付出自己的努力。

明確日常習慣

每天大約花20分鐘進行個人發展，讓自己作為個體、經營者和領導者不斷成長。以下是有關如何最好地發揮自己的優勢、擴大影響力以及銷售和服務能力的建議。



閱讀有關發展事業、領導思維或技能的書。



與可信賴的個人或指導老師討論您需要意見或反饋的話題。



觀看您所關注的某個主題的視頻，以擴展您的知識。



與家人或朋友分享您正在學習的東西，以鞏固您的感受。



定期收聽您感興趣或需要的領域值得信賴且有影響力人士的播客。doterra.com> [訓練系統](#) > [訓練系統播客](#)



進行角色扮演或練習您想要改進的有講稿的分享。

以您的方式學習

影響您成功的最大因素之一是尊重您的個人學習風格。請勾選所有適用的選項。您是否需要：

- 看到：視覺/圖片輔助、幻燈片、大綱或圖形/圖表
- 聽到：念出來或大聲朗讀、口頭說明、討論、復述或角色扮演
- 說出來：對話、提問、說出來或教學
- 做到：在學習/跟隨/重複動作的同時自己動手
- 閱讀：書面內容、術語/信息參考、統計數據或筆記
- 思考：需要時間仔細研究、思考和處理

與您的上線指導老師分享您如何能學得最好，並共同考量讓您體驗本指南和其他培訓的最佳方法。



從最佳資源學習

強烈建議您閱讀個人發展書籍，使之變成您日常習慣的一部分。您可以從以下這些高層領導者的選擇開始閱讀，幫助您達成菁英：

- dōTERRA銷售指南
- 傑夫·奧爾森的《微弱優勢》
- 蘭迪·蓋奇的《讓第一個圈起作用》



學會做到最好

與成千上萬的健康倡導者一起通過「賦能自己」進一步了解您的獨特優勢。「賦能自己」是與蓋洛普 (Gallup) 合作創建的專業培訓，旨在賦能 dōTERRA 事業經營者們充分發揮自己的優勢。

為了充分利用該培訓，請先進行克利夫頓優勢識別器 (Clifton StrengthsFinder®) 2.0 評估來確定您的特定才能主題。欲了解更多信息，請訪問 doterra.com > 訓練系統 > 賦能自己。



dōTERRA「優勢指南」旨在鼓勵您在參與每項PIPES活動時運用自己的優勢。

用「賦能自己」的視頻與指南配合，來個性化您的個人發展，並將您的PIPES活動提升到一個全新的水平。

當您通過“優勢”活動發現更多信息時，請學習辨別原則與最佳實踐之間的區別。最佳實踐是人們以自己的方式做事。原則已被經驗證明、且持久不變，並且適用於任何情況。它們是實踐背後的真理。

在觀察某種情況下什麼能奏效的同時，通過尋找產生不同結果的作用原則來分析成功。因為人雖然不可複製，但過程可以。選擇做自己，讓自己的才華和能力發揮作用，同時遵循創造結果的必要條件。


以您的方式成長

建立專注於適合您自己和周圍人的方法的團隊文化。最好的文化會激勵您將自己的優勢集中於旨在促進事業發展的行動上。信任並熱愛真實的自己是領導力的重要組成部分。用忠實於本我的方法來發展您的團隊。

您在哪些領域會大放異彩？

您希望對您的成功產生最大影響的是哪些優勢？



A woman with long dark hair, wearing a white blazer, is sitting at a desk. She is looking off to the side with a thoughtful expression, her hand resting on her chin. In front of her is a laptop, and to her right is a white mug. The background is dark and out of focus, showing a desk lamp.

每個人都會到達某個地方。只有少數人會到達計劃中的那個地方。

—
安迪·斯坦利

自我激勵宣言

選擇不斷發展自己的信念、勇氣和信心。當您了解自己的心靈與思想之間至關重要的聯繫時，創造真實與持久結果的過程也將大大提升。通過不斷思考並重複敘述的內容，會極大地影響您的舉止和性格展現。

有紀律的思想、言語和信念有助於取得預期的結果。除了視覺提示或關於您的夢想和未來成就的提醒外，每天兩次大聲閱讀以下「自我激勵宣言」。在潛意識裡為成功編程的過程中，將自己完全投入於創造結果的工作中，並振奮精神採取行動！

我有能力建立成功的dōTERRA事業並實現自己的人生目標。在努力實現自己的目標時，我會堅持不懈。

我知道我的想法和信念最終會成為我的現實。我將思想集中在我想要成為的人身上，並在心中勾勒出這個人清晰的圖像。

我明白，富裕、影響力和等級只有建立在讓它們所影響的每個人受益的行動上時，才能長久。在我為世界帶來希望和健康的同時，我保持服務的心態。我的成功源自獲得他人的合作。

我鼓勵並邀請其他人加入我的行列，因為我願意並努力用愛、憐憫、誠實和感恩的心為周圍的人服務。別人相信我是因為我相信他們和我自己。

- 我要影響並改變……（幾）人的生活。
- 我要通過自己的dōTERRA事業每月獲得 _____（金額）。
- 我要在 _____（日期）或之前達到 _____（級別）。

我會盡我最大的努力來獲取這一級別和收入。我會繼續採取行動建立信心，直到獲得足夠的自信來實現它。

我在這份「自我激勵宣言」上署名。我銘記並重複它，全然相信它會不斷影響我的思想和行動，創造我想要的結果。

簽名

該聲明改編自拿破崙·希爾的「思考與成長財富」。

要想進一步學習和了解，請考慮閱讀整本書。





附錄

更多資源

更廣泛地學習，更明智地成長！

—
以薩貝爾摩爾·
阿依沃

獎金制度

零售利潤 (按月給付)

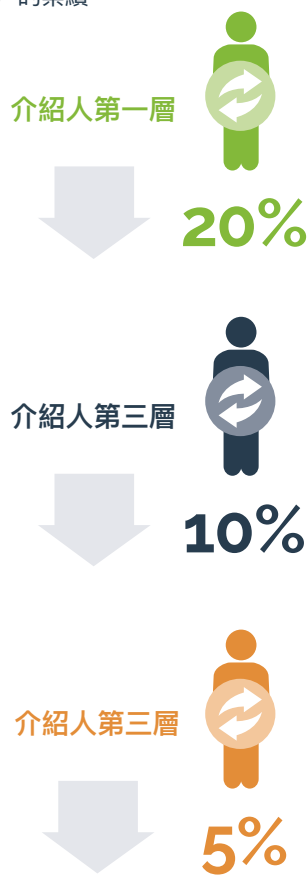
健康倡導者可從零售顧客的訂單中獲得

25%的零售利潤



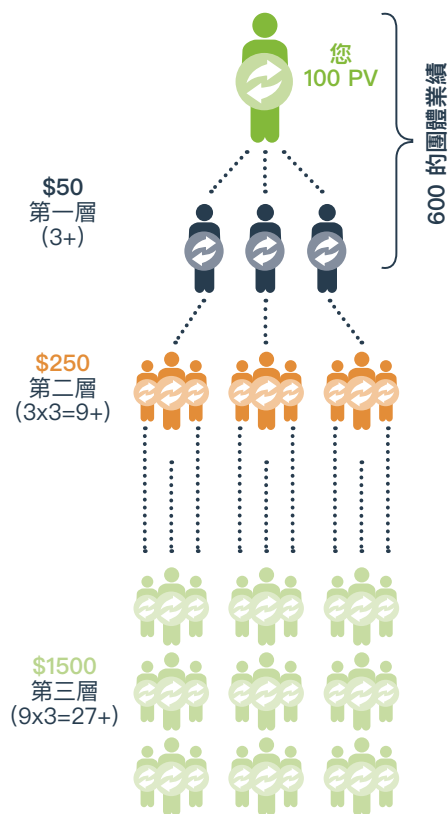
快速獎金 (按週給付)

介紹人親自介紹入會的會員入會後60天的業績 (PV) 將作為利潤支付給介紹人。介紹人需要達到並保持至少100PV的忠誠顧客獎勵計劃 (LRP模板) 的業績



三次方獎金 (按月給付)

詳細說明及合格標準請見三次方獎金說明的專頁。



忠誠顧客獎勵關鍵  Loyalty Rewards Order Above 100

級別資格

太陽系組織獎金 (每月依壓縮組織業績支付)

| 級別 | 健康倡導者 | 經理 | 總監 | 執行總監 | 菁英 | 尊爵 | 銀級 | 黃金 | 白金 | 鑽石 | 藍鑽 | 總裁鑽石 |
|---------|-------|-----|-------|-------|-------|-------|-----|-----|-----|-----|-----|------|
| 每月個人業績 | 50 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| 每月團隊業績 | - | 500 | 1,000 | 2,000 | 3,000 | 5,000 | - | - | - | - | - | - |
| 合格下線 | - | - | - | - | - | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 下線的合格標準 | - | - | - | - | - | 執行總監 | 菁英 | 尊爵 | 銀級 | 銀級 | 黃金 | 白金 |
| 第1層 | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% |
| 第2層 | | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% |
| 第3層 | | | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| 第4層 | | | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| 第5層 | | | | | 6% | 6% | 6% | 6% | 6% | 6% | 6% | 6% |
| 第6層 | | | | | | 6% | 6% | 6% | 6% | 6% | 6% | 6% |
| 第7層 | | | | | | | 7% | 7% | 7% | 7% | 7% | 7% |
| 強力壓縮 | | ↑ | ↑ | ↑ | ↑ | ↑ | ↑ | ↑ | ↑ | ↑ | ↑ | ↑ |

doTERRA健康倡導者可以複製本文檔用於個人業務。

©2020 doTERRA International LLC, Compensation Plan_US_EN_052220 7732010001.6

領導分紅獎勵

By 通過達成高級別等級，健康倡導者可以獲得doTERRA全球利潤總額的一定比例。
當達到並維持合格等級頭銜，每月就可以賺取分紅獎勵。

領導分紅獎勵 (每月按壓縮團隊業績支付)

| 按頭銜支付 | 尊爵 | 銀級 | 黃金 | 白金 | 鑽石 | 藍鑽 | 總裁鑽石 |
|--------------------|----------|----|----|------|-------|-------|---------|
| | 領導業績分紅池 | | | | | | |
| 份額數量 | 1 | 5 | 10 | 1 | 2 | 3 | |
| 額外份額 | 1+ | 1+ | 1+ | 1+ | 1+ | 1+ | |
| | 2% | | | | | | |
| | 新顧客銷售分紅池 | | | | | | |
| 每筆入會訂單達到100PV可獲得一份 | | | | | 鑽石分紅池 | 藍鑽分紅池 | 總裁鑽石分紅池 |
| 可獲得份額數量 | 1 | 1 | 2 | 份額數量 | 3 | 3 | 3 |
| | 1.25% | | | 額外份額 | 1+ | 1+ | 1+ |
| | | | | | 1% | 1% | 1% |

新顧客銷售分紅池: 每位銀級和尊爵可以從當月親自介紹入會且單筆入會訂單達到100PV的自用會員/健康倡導者上獲得1份分紅。每位黃金級別的會員最多可獲得2份分紅。黃金會員親自介紹一位自用會員入會且入會訂單達到100PV可獲得1份分紅，介紹兩位及以上則可獲得2份分紅。

領導業績分紅池: 每位銀級可以獲得1份分紅，每位黃金可以獲得5份，而每位白金可以獲得10份。

鑽石業績分紅池: 每位鑽石可以獲得1份分紅，每位藍鑽可以獲得2份，每位總裁鑽石可以獲得3份。

鑽石分紅池: 每位鑽石可以獲得3份分紅。

藍鑽分紅池: 每位藍鑽可以獲得3份分紅。

總裁鑽石分紅池: 每位總裁鑽石可以獲得3份分紅。

額外份額: 健康倡導者可以通過幫助其親自介紹入會的健康倡導者晉級至菁英(領導業績分紅池)、尊爵(鑽石業績分紅池、鑽石分紅池和藍鑽分紅池)和銀級(總裁鑽石分紅池)來獲得分紅。親自入會的健康倡導者必須是首次晉級才能做效。可以賺取的額外分紅份額沒有數量限制。

*下線必須是親自介紹入會者。

dōTERRA角色

每個人都要選擇如何優化與dōTERRA的關係。下面概述了四種主要角色。

運用本頁：

清楚了解每種角色的職責，以便您管理自己和他人的期望。請記住，定義個人參與度的是行動和選擇，而不是排線或位置。尊重他們的選擇。進行明晰的對話來建立承諾並評估介紹人和保薦人的責任。

請留心觀察。結合在線辦公室報告，觀察前線或合格領導者以外的情況。通過觀察入會人數、業績和級別提升來評估增長與未來潛力，以指導您安排投入的時間和精力。

深入下線。在評估人們所擔當角色的成敗時，深入團隊下線，與想要並且需要更好指導的經營者聯繫。有時，更換介紹人可以帶來機遇，並為所有相關人員帶來助益。無論您的團隊中有決心的經營者出現在哪裡，您的關心和認可都可以發揮作用並促進增長。

顧客 自用會員

- 我選擇使用dōTERRA提供給我的保健方案。
- 我想繼續學習有關精油的知識。
- 如果朋友或家人表現出興趣，我很樂意把他們推薦給我的dōTERRA健康倡導者。
- 我使用我的參考指南、在線論壇、dōTERRA客戶服務，以及我的健康倡導者的支持。
- 我獲得所有產品的批發價（25%的折扣）。
- 我可以選擇賺取忠誠顧客獎勵點數，讓我可以獲得10—30%的返點兌換免費產品。
- 我可以選擇獲得的優惠：
 - 在每月15號前通過購滿125 PV 以上的忠誠顧客訂單獲得本月免費產品。
 - 購買特價商品，獲取折扣和獎勵。

除了做dōTERRA的自用會員……

分享者 健康倡導者

- 我有興趣進一步了解這些精油可以如何支持我的健康目標、問題和其他方面。
- 我很樂意通過dōTERRA幫助他人找到希望和健康。
- 我很樂意主持一兩次活動，並分享我的經驗，以幫助其他人在dōTERRA中找到新的健康選擇。
- 與他人分享時，我自然也在支持他人。
- 我有興趣賺取足夠的收益來支付我每月的產品訂單。
- 當我介紹的人在入會前60天內下單，如果我自己有100PV以上的忠誠顧客訂單並保持他們的介紹人資格，我可以獲得20%的快速獎金。
- 當我為那些我與之分享並入會的人們提供支持時，通過正確為我的顧客排線，我可以賺取每月\$ 250的三次方獎金。

除了做dōTERRA的分享者……

經營者 健康倡導者

- 我熱衷於與他人分享dōTERRA。
- 我選擇積極地學習有關精油的更多知識，以便更有效地為他人服務。
- 我致力於個人成長和學習業務。
- 我堅持參與PIPES活動。
- 我會微調自己的方法，以便更有效地激發人們對dōTERRA健康生活方式的興趣。
- 我需要上線團隊領導和dōTERRA的指導和支持。
- 我參加了dōTERRA及其上線指導老師和團隊提供的培訓和指導。
- 我教授課程，讓其他人可以體驗dōTERRA。
- 我為課程提供所需的展示、試用品、講義和其他材料。
- 我會通過歡迎和健康諮詢進行跟進，為我入會的顧客提供入會支持。
- 我努力認真地為每位入會者排線，以實現共同成長。
- 隨著經驗的增長，我對教導別人如何獨立邀請、教學和提供支持更有信心了。
- 無論全職或兼職，我致力於發展壯大自己的事業。
- 我為賺取定期的每月收入付出相應努力。
- 隨著我的進步，我將獲得太陽系獎金和業績分紅。

除了做dōTERRA的經營者……

領導人 健康倡導者

- 我渴望實現自己的夢想。
- 我活出自己的人生願景，並以使命感為動力。
- 我對健康和保健充滿熱情，並運用我的影響力和抒發意見來傳播這一訊息。
- 我渴望不斷學習和成長。
- 我努力克服局限思維，日復一日成為更好的領導者。
- 我歡迎並尋求指導、策略支持和問責。
- 我通過一套成熟的系統來使用我的時間和精力，讓我能專注在最重要的事情上。
- 我選擇投資發展事業所需的資金。
- 我恪盡職守、信守諾言。
- 我自信地教學，並能有效地收尾。
- 我通過不斷提供相關支持、入會並激勵經營者成為領導者來保持團隊的活力。
- 我與團隊有效合作並給予他們支持。
- 我組織並參與定期培訓，支持並培訓我的團隊。
- 我致力於幫助他人賺取額外收入。
- 我認可並支持整個團隊的成功。
- 我慶祝團隊成員取得的成功，即使他們超越了我。
- 我知道我能做到鑽石以上，並且相信自己能按計劃成長。
- 我相信自己有能力獲取持續的獎金。
- 我致力於建立財務管道。
- 我欣賞並慶祝自己的努力成果。



黑雲杉

生長在北部森林嚴酷的極寒環境下，黑雲杉象徵著成長、茁壯和前進的力量。



正因如此，它被選為dōTERRA健康倡導者旅程的代表精油。健康倡導者們在成長自己和團隊時，將承受學習經歷中的人情冷暖，從而更加堅定地發掘自信、抵禦干擾並超越侷限的信念。

黑雲杉長著松果，象徵著在體貼的領導者關懷著的枝幹中培育蘊藏潛力的種子的重要性。這些領導者知道，複製是建立起繁茂的成功之林的關鍵。

預測未來的最好方法是創造未來。

彼得·德魯克



恭喜您開始創業！您的下一步是「訓練手冊」！

感謝為本指南出謀獻策的健康倡導者領導人，以及其他所有參與編撰「賦能成功」的人們。

Business Building-US CN T 052021
v1 60218687

