

ō

СПОДЕЛЯЙ

dōTERRA™ по естествен начин



Добре дошли в Наръчника „Споделяй“!

**Когато изживявате нещо
прекрасно, което променя
живота Ви, несъмнено искате
да го споделите с хората,
които обичате.**

Сега е идеалният момент
да започнете да споделяте
природните решения, които
обичате, с близките до сърцето
Ви хора. Използвайте този
наръчник, за да споделите уелнес
начина си на живот и продуктите
на dōTERRA с приятелите и
семейството си.





Как се споделя

Споделянето с dōTERRA е лесно и забавно! Научете повече за тези три стъпки за споделяне в следващите страници и започнете да внасяте положителни промени в живота на хората.

Стъпка 1: Обичай

Използвайте продукти на dōTERRA и отключете вътрешната си мощ.

Стъпка 2: Споделяй

Споделяйте с dōTERRA по точния начин и внасяйте положителни промени в живота на хората, с които споделяте.

Стъпка 3: Печели

Наслаждавайте се на наградите,[†] които са резултат от споделянето.

[†]Личните приходи могат да варират в зависимост от фактори като отделено време, структура на екипа и брой хора, които регистрирате на Вашето низходящо ниво.



Стъпка 1: Обичай

Познавайки причините, поради които обичате продуктите, несъмнено ще се сетите за други хора, които могат да се възползват от подобни природни решения. Отделете малко време, за да помислите за любимите си продукти и за кого биха могли да бъдат полезни.

Първата стъпка към споделянето е да се съсредоточите върху продуктите, които обичате. Направете списък на трите си най-любими продукта.

1. _____
2. _____
3. _____

А сега помислете за петима души, които биха намерили за полезни тези природни решения.

Лице

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Нужда

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Продукт

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Предайте историята си

Разказването на личната Ви история е най-въздействащият начин за споделяне. Запишете отговорите на следните въпроси, докато обмисляте опита си с продуктите на dōTERRA.

Преди dōTERRA да стане част от живота Ви, какви бяха Вашите притеснения или тези на Ваш близък?

Как започнахте с продуктите на dōTERRA? Кой са първите Ви положителни преживявания?

Как продуктите на dōTERRA промениха Вашите уелнес навици и домашна рутина?

Комбинируйте отговорите си в един или два лесни за запомняне абзаца, за да предадете историята си. Поставете ги на място, където ще ги виждате често – например на огледалото, вратата на хладилника или тапета на телефона, за да Ви напомнят защо обичате да споделяте и какво да казвате, когато го правите.

Стъпка 2: Споделяй

Възможности за споделяне се появяват всеки ден, навсякъде. Разказването на Вашата история и положителните впечатления от продукта карат хората да казват „да“ на поканите да научат повече. Ето четири лесни и ефективни начина за споделяне.



Споделете Вашата история

Хората обичат да слушат за положителните резултати, които някой е постигнал. Разкажете за историята си до момента и използвайте следните съвети, когато я споделяте.

Съвети за споделяне на истории:

Използвайте продуктите всеки ден. Колкото повече използвате любимите си решения, толкова повече впечатления можете да предложите на другите.

Използвайте продуктите, където и да отидете. Използването на любимите Ви продукти в обкръжението на други хора им дава възможност да ги забележат и да задават въпроси.

Споделяйте с любов и внимание. Задавайте въпроси, съсредоточете се върху разбирането на техните проблеми, интересувайте се от нуждите им и намерете подходящия момент да споделите Вашата история и решения.

Споделяне на опит за продукт

Непосредствените впечатления от продуктите предлагат поглед към ползите от продуктите на dōTERRA™, позволявайки на хората лично да изпитат положителното им въздействие заедно с Вас.

Съвети за споделяне на опит:

Използвайте етерични масла вкъщи. Можете да запознаете гостите си с ползите от маслата, като ги поканите деликатно в дома си, създавайки гостоприемна атмосфера и предизвиквайки любопитство.

Носете продуктите със себе си. Бъдете внимателни към нуждите на другите и ги свързвайте с решенията на dōTERRA на момента. Например споделете за слънцезащитния спрей на dōTERRA, когато някой спомене, че е забравил слънцезащитния си продукт в слънчев ден.

Изграждайте взаимоотношения. Отделяйте време, за да опознавате хората и да създавате истински връзки. Когато създавате автентични връзки с другите, те ще бъдат по-отворени към това, което споделяте.





Споделете мостра

Мострите дават възможност на хората да изпробват продуктите на dōTERRA, като им се предоставя достатъчно количество за едно или повече приложения.

Съвети за споделяне на мостри:

Персонализирайте мострите. Това е толкова просто, колкото да идентифицирате дадена нужда и да я съчетаете с конкретно решение, което обичате и имате поддръка.

Представяйте мостри на продуктите с бързо действие. Deep Blue™, dōTERRA Air™, On Guard™, MetaPWR™, Wild Orange (Див портокал) и Peppermint (Лютива мента) са чудесни варианти за безпроблемно, но въздействащо представяне на мостри.

Използвайте предварително опаковани мостри на dōTERRA. Пакетите с мостри от лосион за мазане Deep Blue Rub са толкова лесни за споделяне. Или можете да направите по-малки разфасовки на собствените си етерични масла за лесно пътуване и бърза употреба.

Споделяйте виртуално

Преминете отвъд личното общуване. Хората са възприемчиви и често гледат съдържание от връзки в имейли и публикации в социалните мрежи.

Съвети за виртуално споделяне:

Споделете връзки. Предлагаането на образователно съдържание, видеоклипове, подкастове, уебстраници, публикации в социалните мрежи и изображения предизвикват интерес.

Споделете за развитието си. Публикувайте информация за опита си с продуктите и любимите си етерични масла в социалните мрежи или в блог. Снимките, препоръките и най-добрите съвети са отлични начини за насърчаване на ангажираността.

Ангажирайте се с аудиторията си. Редовно общувайте с последователите си и отговаряйте на коментари. Изграждането на връзки онлайн засилва доверието, което прави споделените Ви преживявания за продукти по-въздействащи.



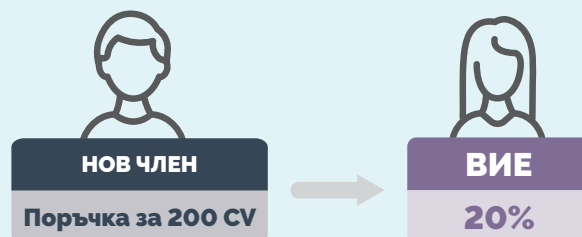
Стъпка 3: Печели

Споделянето с dōTERRA променя животи и може да донесе лично удовлетворение и дори да осигури допълнителен доход¹. Моделът за компенсация на dōTERRA™ Ви възнаграждава за това, че давате възможност на другите да използват природни решения.

Научете повече как можете да печелите с dōTERRA чрез бонуси като:

Fast Start (Бърз старт)

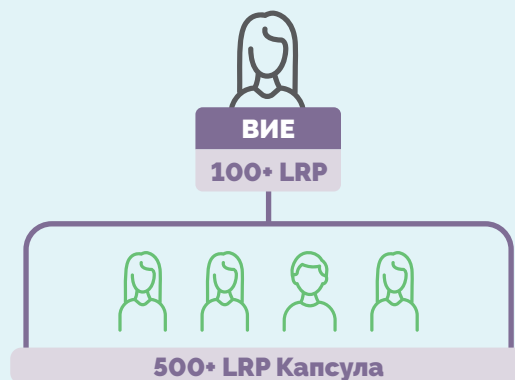
Този бонус Ви възнаграждава всяка седмица за регистрации. Fast Start (Бърз старт) може да бъде спечелен от поръчка за регистрация на нов член и всички допълнителни поръчки, които той направи през първите 60 дни. За да се класирате, трябва да поддържате шаблон за 100 PV LRP и да правите месечна поръчка за лоялност за 100 PV.



Power of 3 (Силата на тройката)

Този бонус ви възнаграждава ежемесечно за това, че сте помогнали на екипа си да изгради и поддържа уелнес навици чрез поръчки за лоялност. За да получите бонуса от ниво 1 (45 EUR), трябва:

1. Да направите поръчка за лоялност за 100+ PV
2. Да помогнете на клиентите си да правят поръчки за лоялност
3. Да имате една LRP капсула на първата си линия с минимум 500 PV



За да научите повече, не се колебайте да попитате хора от Вашата възходяща линия или да видите листовката за Compensation Plan (Възнаграждения) на адрес www.doterra.com/ME/en_ME/compensation-plan. Там можете да изберете предпочитаната езикова версия за преглед или изтегляне.

¹Личните приходи могат да варират в зависимост от фактори като отделено време, структура на екипа и брой хора, които регистрирате на Вашето низходящо ниво.

Дайте тласък на споделянето

Много от споделящите избират да увеличат усилията си, като си партнират с Wellness Advocate (Уелнес консултант) за провеждане на класове.

Защо да проведете клас на dōTERRA?

Провеждането на клас на dōTERRA означава споделяне с няколко души едновременно. Това е приятелска обстановка с обучение, поддръжка и опит с продуктите на dōTERRA, където хората могат да намерят отговори на своите проблеми.

Как работи провеждането на клас?

Допитайте се до Вашия Wellness Advocate (Уелнес консултант), за да определите формата на класа и ролите. Обикновено той се занимава с обучителните и необходимите компоненти, както и с поканите и създаването на настроение. Заедно осигурявате на гостите пълноценно изживяване и им помагате да намират уелнес решения.

Посветете се на провеждането на класове!

Съгласувайте с Вашия Wellness Advocate (Уелнес консултант) датата и часа на първия си клас. Отбележете очакванията си и ги споделете, за да получите допълнителна поддръжка.



Споделянето е възнаграждаващо! Като продължавате да давате възможност на другите да се възползват от природни решения, откривате възможности пред себе си.



dōTERRA™
pursue what's **pure**

Имайте предвид, че продуктите и информацията, включени в тази брошура, подлежат на промяна и може да се различават от показаното. Посетете [shop.doterra](https://shop.doterra.com) за най-новата информация.

Освен както е посочено, всички думи с търговска марка или символи за регистрирана търговска марка са търговски марки или регистрирани търговски марки на dōTERRA Holdings, LLC.

dōTERRA UK Office, Altius House, 1 North Fourth Street, Milton Keynes, MK9 1DG, Обединеното кралство | doterra.eu
dōTERRA Global Limited, 32 Molesworth Street, Dublin 2, Ирландия
© 2025 dōTERRA Holdings, LLC, 389 S 1300 W St. Pleasant Grove, UT 84062 САЩ