



CAPA
Anac e Fabiano Montarroyos
Saiba mais sobre o primeiro
Presidential Diamonds
da dōTERRA® Brasil.

Temos o orgulho de lançar a edição número 01 da Revista Liderança durante nossa Convenção Anual dōTERRA Brasil. E com a grata satisfação de apresentar dois líderes que alcançaram o nível de Presidential Diamond, dois Blue Diamonds e 19 Diamonds entre outros em Platinum, Gold e Silver no percurso desta trajetória inicial da dōTERRA Brasil!



Helton Vecchi Diretor Geral Brasil



**Paulo Bangerter** Vice Presidente Internacional Brasil



#### Página 04

### dōTERRA Brasil

Avenida das Nações Unidas, 4.777 9º Andar - Alto de Pinheiros São Paulo - SP - CEP: 05477-000 (5511) 3197 5819

doterra.com.br Instagram: @doterrabr Facebook: doterrabr

**Diretor Geral** Helton Vecchi

**Diretora de Marketing** Adna Fischmann

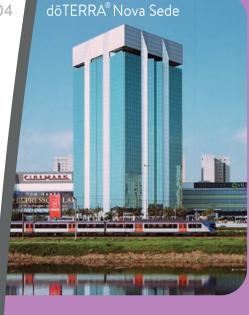
**Gerente de Marketing Digital** Caio Guip

**Revisão** Helga Pereira

**Projeto Gráfico** Caio Guip Wallace Reis

**Diagramação e Edição** Wallace Reis

**Assistente Digital** João Júnior



Página 05

Página 06

Página 10

Página 18

Página 40

Página 42

Página 45

Entendendo as Classificações dōTERRA®

Reconhecimento Presidential Diamond

Reconhecimento Blue Diamond

Reconhecimento Diamond

Reconhecimento Platinum

Reconhecimento Gold

Reconhecimento Silver

Página 52



## döterra Norgede



Nosso primeiro ano de atividades no Brasil foi cheio de trabalho, realizações e também mudanças!

Entre elas uma nova sede para nosso escritório. Saímos da região do Brooklin, onde iniciamos nossas operações, e fomos para o Empresarial Villa Lobos, localizado às margens do Rio Pinheiros e ao lado do Shopping Villa Lobos, assim como do Parque Villa Lobos; um espaço amplo, agradável e de fácil acesso a nossos funcionários e clientes.

Esta mudança fez-se necessária para que nós tivéssemos a oportunidade de centralizar nossos departamentos e desta maneira realizar um melhor trabalho em equipe para continuar acompanhando o rápido crescimento da dōTERRA® no Brasil. Neste novo espaço, temos uma área de mais de mil metros quadrados dedicados aos escritórios da empresa, e em breve estaremos trazendo o nosso centro de retiradas (Will Call) para a sede no Villa Lobos, unificando assim todas as operações que fazem parte do dia a dia de nosso escritório.

Esperamos vê-los em breve em nossa nova casa!



Existem 15 possíveis classificações que nossos Consultores de Bem-Estar podem alcançar ao construir seu negócio do TERRA®. De Consultor de Bem-Estar a Double Presidential Diamond, cada classificação possui certos requisitos que devem ser cumpridos mês a mês para que a mesma possa se manter. Abaixo, detalhamos esses requisitos para você.

- Consultor de Bem-Estar: O primeiro passo para criar um negócio dōTERRA® é este. O Consultor de Bem-Estar deve comprar pelo menos 50 PV para ganhar o Bônus Unilevel. Estes PVs não precisam estar dentro do LRP (Programa de Recompensas por Fidelidade). Eles podem ser atrelados a qualquer PV que esteja listado no "PV Mensal".
- 2. Manager: Um Consultor de Bem-Estar se torna Manager quando compra pelo menos 100 PV e tem um OV (volume coletivo da equipe) de 500 PV.
- **Director:** Um Manager se torna Director quando compra pelo menos 100 PV e tem um OV de 1000 PV.
- Executive: Um Director se torna Executive quando compra pelo menos 100 PV e tem um OV de 2000 PV.
- 5. Elite: Um Executive se torna Elite quando compra pelo menos 100 PV e tem um OV de 3.000 PV.
- 6. Premier: Um Elite se torna Premier quando compra pelo menos 100 PV e tem um OV (volume da equipe) de 5000 PV. Eles também têm 2 Executives que estão pessoalmente cadastrados e em linhas distintas.
- 7. Silver: Um Premier se torna Silver quando compra pelo menos 100 PV. Eles também têm três Elites que estão pessoalmente cadastrados e em linhas separadas. Além disso, depois que você se torna Silver, você tem um Gerente de Contas que vai estar disposto para ajudar-lhe.
- 8. Gold: Um Silver se torna um Gold quando possui pelo menos 100 PV em pedidos. Eles também têm três Premiers que estão pessoalmente cadastrados e em linhas separadas.
- 9. Platinum: Um Gold se torna Platinum quando compra pelo menos 100 PV. Eles também têm três Silvers que estão pessoalmente cadastrados e em linhas separadas.
- 10. Diamond: Um Platinum se torna Diamond quando compra pelo menos 100 PV. Eles também têm quatro Silvers que estão pessoalmente cadastrados e em linhas separadas.
- 11. Blue Diamond: Um Diamond se torna Blue Diamond quando compra pelo menos 100 PV. Eles também têm cinco Golds que estão pessoalmente cadastrados e em linhas separadas.
- 12. Presidential Diamond: Um Blue Diamond se torna Presidential Diamond quando compra pelo menos 100 PV. Eles também têm seis Platinums inscritos pessoalmente e em linhas separadas.
- 13. Double Diamond: Quando um Consultor de Bem-Estar chega a Presidential Diamond, ele tem a oportunidade de iniciar uma segunda conta. Eles avançam para Double Diamond quando a segunda conta chega a Diamond.
- 14. Double Blue Diamond: Double Blue Diamond é alcançado quando a segunda conta atinge Blue Diamond.
- 15. Double Presidential Diamond: O Double Presidential Diamond é alcançado quando a segunda conta chega a Presidential Diamond.

### Presidential Diamond

# Anac & Fabiano Montarroyos

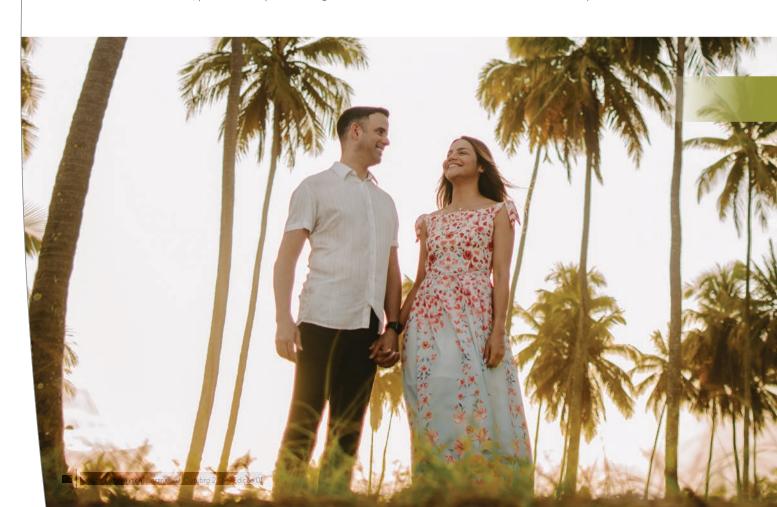
Recife • Pernambuco • Brasil

### Reconhecimento Presidential Diamond

Quando Fabiano e Anac se conheceram, Anac era apenas uma garota de 18 anos, e naquele primeiro encontro os dois sabiam que iriam construir uma vida juntos. Eles estão construindo essa vida desde Janeiro de 2002, e são 17 anos de muito amor e companheirismo; "e com propósitos muito bem alinhados, caminhamos em uma mesma direção e isso fez total diferença em nossa história."

Quando o casal começou no segmento de venda direta, eles eram dois jovens cheios de sonhos; seu grande objetivo era casar e poder oferecer uma vida melhor para seus pais. Fabiano conta que tanto ele quanto sua esposa aprenderam que "você só realiza seus sonhos quando você ajuda a realizar o sonho de outras pessoas. Contribuir para que outras pessoas acreditem que tudo é possível se tornou nossa missão." O casal acredita "que o ser humano é movido por um desejo ardente ou por um desespero ardente."

Em 2017, Anac e Fabiano tinham um forte desejo de mudar suas vidas. Eles não estavam felizes em seu antigo negócio, e "infelicidade adoece as pessoas". E era isso que estava acontecendo com Anac e Fabiano naquele ano. Eles desejavam uma transformação que os trouxesse paz e segurança, e onde eles pudessem construir algo sólido e duradouro. E eles oraram muito por isso. Em Fevereiro de 2018, o casal recebeu uma mensagem de um amigo, e foi quando eles tomaram conhecimento que uma empresa americana chamada dōTERRA® estava no processo de entrada no mercado brasileiro. "No início não acreditei, pois achava que esse negócio de Óleos Essenciais nunca entraria em nosso país." Conta Fabiano.





O mesmo amigo também enviou para Fabiano e Anac um link do vídeo de um americano que falava Português - O Matt Hall, que explicava sobre a abertura da dōTERRA no Brasil. "Naguela noite eu pesquisei tudo sobre dōTERRA e durante a madrugada entrei em contato com o Matt", conta Fabiano. No dia seguinte eles conversaram por muitas horas. Fabiano relata: "Lembro que em vários momentos durante a primeira conversa que tivemos, eu fechava os olhos imaginando o quão

grande a dōTERRA seria no Brasil. A visão do futuro era muito

clara para mim."

Fabiano e Anac entenderam que precisavam pensar à frente de seu tempo. "Na realidade, nos colocamos fora do tempo, em outro tempo, no futuro." Naquela época eles não estavam mais vivendo em função de seu presente - o casal tinha uma visão muito clara e bem definida sobre o futuro da dōTERRA no Brasil. "Naguela madrugada tomei a decisão de viver a dōTERRA." Fabiano e Anac entraram em ação.

#### "Falei para meus amigos: Eu fui lá no futuro, vi como vai ser e sei como chegar lá: quem vem comigo?"

Em Junho de 2018, o casal Montarroyos alcançou a classificação de Diamond. Três meses depois, eles chegaram a Blue Diamond, e em menos de um ano na dōTERRA se tornaram Presidential Diamond "e sabíamos que era só o início de uma grande história que construiremos ao redor do mundo", afirma Fabiano. Eles enxergaram na dōTERRA a solidez de uma empresa, com um produto que realmente tem importância para as pessoas. Além disso, eles também puderam ver um plano de compensação justo, uma liderança corporativa forte, e era o momento certo. Fabiano e Anac afirmam: "Estes são alguns dos pilares fundamentais para que você escolha uma empresa como parceira; e ter tudo isso junto em um único lugar é o que podemos chamar de uma verdadeira oportunidade sem precedentes." Anac costuma dizer que "A dōTERRA é um Movimento de Transformação Global, uma transformação que acontece de dentro pra fora e de fora pra dentro. Tudo, ABSOLUTAMENTE TUDO que toca gera impacto, alcançando as pessoas, transformando as pessoas, TODAS AS PESSOAS uma gota de cada vez."

Uma das lembranças favoritas de Fabiano e Anac foi de quando eles viram as primeiras gotas de óleos essenciais caírem nas mãos de seus amigos, que como eles, eram pessoas que também faziam parte do mercado de marketing de rede. Inicialmente, os amigos tinham vindo pela oportunidade. "Mas quando a primeira gota caiu em suas mãos, todos entenderam que não era apenas um negócio, mas um movimento de transformação global e tudo começa com primeira gota." O casal ama ter a oportunidade de tocar a vida das pessoas, e para eles, os óleos essenciais dōTERRA são um presente que eles têm nas mãos para oferecer às outras pessoas e ajudar a transformar suas vidas completamente. Um dos aspectos que ajudou Anac e Fabiano a crescer como líderes durante sua trajetória foi ter o entendimento de que "não se tratava de um negócio do EU, mas de um negócio do NÓS." Eles entenderam que o verdadeiro sentido não é o que eles conquistaram ou conquistam, mas o quanto eles ajudam outras pessoas a conquistarem.

No inicio de sua jornada com a dōTERRA, Fabiano e Anac se sentiam pressionados pelo desejo grande de avançar, pois o casal acabara de tomar uma decisão muito difícil antes de iniciarem com a dōTERRA. Eles foram impulsionados pela visão de futuro. Eles sabiam que teriam que dedicar muito tempo e esforços para alcançar os resultados que queriam. "E só estamos começando. Há muito o que fazer com a dōTERRA. Cada degrau no Plano de Classificação é um incentivo impulsionador para os nossos limites." "Em alguns momentos de nossa trajetória pensamos sim em parar. Acreditávamos que essa atividade funcionava, mas talvez não para nós". Foi quando eles pensaram em seus porquês e que se era possível para tantas outras pessoas, era possível para eles também. E eles continuaram na jornada. Fabiano conta que naquele momento eles aprenderam uma grande lição sobre o tempo das coisas: Nada de valor é construído do dia para a noite. Eles sabiam que para obter resultados reais, eles precisariam ser persistentes e

O que move o casal a continuar construindo seu negócio dōTERRA é o desejo que eles têm de ver outras pessoas experimentarem o poder transformador dos óleos essenciais em suas vidas. "Não é apenas sobre nossas vidas; é sobre milhares de outras vidas que estão sendo impactadas! E com a dōTERRA nosso propósito de vida ficou ainda mais claro e possível. É simplesmente EMPODERADOR fazer parte desse movimento chamado dōTERRA."

extremamente consistentes em suas ações.

"Somos... muito gratos aos nossos mentores Matt e Seantay Hall, Natalie e Andy Goddard que têm sido pessoas excepcionais em nossa trajetória. Eles são realmente incríveis. Somos gratos também a toda a nossa equipe, que desde o princípio acreditou em nossa visão e hoje está construindo um futuro brilhante junto a esse movimento chamado dōTERRA. Amamos todos vocês.

E acima de tudo somos gratos ao nosso Deus, pois sabemos de onde vem toda a força que existe dentro de nós; e agora com nossa Abbie que está chegando para alegrar ainda mais a familia Montarroyos."

#### doTERRA

### Presidential Digmond

### Elierri Medeiros de Oliveira

Florianópolis • Santa Catarina • Brasil

### Reconhecimento Presidential Diamond



Elierri tem 34 anos e é natural de Cáceres, uma cidade no interior de Mato Grosso, mas mora em Florianópolis, Santa Catarina, há 11 anos. Elierri é formado em Matemática, mas nunca exerceu a função. "Sempre atuei na área comercial, desde vendedor a empreendedor autônomo. Sou apaixonado por esse modelo de negócios de vendas diretas e network marketing, muitas das vezes mal compreendido por alguns e transformador para outros." Para Elierri, esse modelo de negócio é o que chamamos empreendedorismo, "onde cada membro é dono do seu próprio negócio, com as vantagens de baixíssimo investimento e sem muitas burocracias (empregados, aluguel, estoques), permitindo que você seja recompensado por seu mérito, e ainda recebendo as ferramentas necessárias para o melhor desenvolvimento do seu negócio."

Em seus primeiros contatos com a dōTERRA®, Elierri conta que teve uma simpatia natural pela empresa, sem muitas expectativas de negócio. Para ele, a filosofia de bem-estar físico e emocional era muito interessante. Seu irmão, Gerrosni Medeiros (Diamond) foi aos Estados Unidos para conhecer a empresa e ligou para Elierri: "lembro da ligação, que aconteceu em 21 de maio de 2018. O Gerrosni me falou: "É muito maior do que estamos pensando ou vendo, a empresa é uma GIGANTE"." Naquela época, Elierri não estava desenvolvendo nenhum outro negócio no segmento, e lembra que naquele mesmo período,

o Brasil já vinha há 20 anos sem abrir uma empresa com um histórico internacional bem-sucedido, "e iniciando sua distribuição de forma orgânica (motivo da descrença da maioria)." Elierri gostou muito de receber aquela ligação. "Fiquei com o coração ansioso, mas o grande momento aconteceu quando ele (Gerrosni) retornou e trouxe alguns produtos". Naquela mesma semana o jogo virou para Elierri e seu entendimento da dōTERRA se abriu. Ele viu resultados maravilhosos com sua mãe, que começou a usar o dōTERRA Deep Blue™ e em uma semana pôde sentir uma grande melhora em seu bem-estar. Para ele, o que mais o impressiona nos produtos doTERRA não são somente os resultados, mas a velocidade com que eles aparecem. "Isso é incrível! Nesse modelo de distribuição, o resultado é uma ferramenta poderosa de duplicação. O resultado que tive com minha mãe serviu para que eu

tomasse uma decisão: minha família precisava aprender e incorporar esses produtos à nossa rotina para seu bem-estar físico e emocional", conta.

Para ele, a crença no produto foi algo determinante para que ele iniciasse o processo de desenvolver o negócio, pois ele não tinha pretensão de voltar ao mercado de venda direta. Quando entendeu um pouco mais sobre os produtos, ele percebeu que poderia substituir grande parte dos itens em sua casa por alternativas mais naturais. "Olhei com a ótica da necessidade... As pessoas não querem, elas PRECISAM desses produtos e naqueles dias foi inevitável entender a grandeza e o futuro da dōTERRA Brasil." Ele acrescenta que a dōTERRA é uma empresa de educação, que ensina as pessoas a cuidarem de si e a reinventarem seus cuidados com o bem-estar familiar. E ele precisava fazer parte disso. Elierri entrou em contato com seu patrocinador, Moisés Panatier (Diamond) para descobrir onde poderia encontrar uma apresentação ou evento sobre o negócio para que ele pudesse se familiarizar. Naquela semana havia um evento em Campinas comMatt Hall (Blue Diamond), Alcir e Marizete Neves (Diamond). "Foi simplesmente incrível."



Ao final do evento me senti capaz de desenvolver o negócio, e o que não soubesse eu iria aprender para ser bem-sucedido." Elierri começou sua jornada com pouco conhecimento, mas acreditava na visão de uma nova perspectiva e conta que a cada dia ele evolui e aprende mais.

"Nesse primeiro ano estamos vivendo todos os benefícios que a dōTERRA® proporciona: o bem-estar físico, emocional e financeiro. E literalmente posso dizer que estamos apenas começando; ainda não sabemos os limites dos benefícios da dōTERRA para o Brasil. O tempo se encarregará disso. Eu e minha família estamos muito gratos por tudo que já aconteceu e felizes com a expectativa do futuro."

Elierri acredita que o modelo de venda direta funciona como uma profissão qualquer, onde existem pessoas bem-sucedidas e pessoas que não se saem tão bem. Para ele, a grande questão é a sua postura com relação a seu negócio. "Você escolhe ser profissional ou amador." Para ser um profissional, é necessário muita dedicação em todas as etapas do processo. No início, é fundamental que se tenha o compromisso de aprender, afinal de contas você está começando um um novo negócio. "Se você não tem nenhuma experiência anterior similar, ótimo! Você tem uma incrível vantagem, pois aqueles que têm experiências anteriores terão que aprender coisas novas e também desaprender algumas velhas."

Ele sugere que, como uma primeira lição, você entenda seus verdadeiros objetivos para começar nesse empreendimento. "Encontrar seu motivo genuíno para desenvolver o negócio será determinante para a sua jornada. Não acredito que se chega a Presidential Diamond apenas com motivação, mas com motivos fortes, claros e verdadeiros. Assim, você terá muito prazer no processo de construção de sua carreira dōTERRA. Não é uma competição para ver quem chega primeiro... O melhor desse negócio, é que ele que não é feito de uma única história de sucesso, mas serão milhares delas contadas ao redor do mundo". E todos têm a possibilidade de contar uma história de sucesso. Elierri afirma que o crescimento requer responsabilidades. E ser Presidential Diamond é uma responsabilidade. Sentir medo é completamente normal, mas ele cita uma frase famosa que diz: "As melhores coisas da vida estão do outro lado do medo." Viver o estilo de vida de uma família Presidential Diamond requer melhorias em seu bem-estar físico, emocional e financeiro; e a isso acrescentam-se os "inúmeros amigos, relacionamentos, viagens, passeios e desenvolvimento." E "a única forma de você chegar a esses e vários outros benefícios é ajudando outras pessoas a melhorarem sua qualidade de vida", complementa. Sua maior motivação para continuar a fazer crescer seu negócio dōTERRA é que para ele, "mais pessoas precisam ver o que nós estamos vivendo na dōTERRA. Seria uma maldade sem fim saber que o mundo está sedento pelo que nós temos e não compartilhar isso com os outros... Eu acredito e participo ativamente nessa causa. Não estamos vendendo óleos, nem construindo equipes; estamos salvando vidas."

### Blue Digmond

## Eliezer Maia & Dayse Maia

Reconhecimento Blue Diamond

Eliezer vem de uma família tradicional cristã de origem humilde. Seu pai é pastor e sua mãe sempre esteve cuidando da família em casa: Eliezer mais seus três irmãos e uma irmã. Seu pai sempre foi muito dedicado ao trabalho missionário, o que fez com que ele estivesse muito ausente quando Eliezer era pequeno. Mas Eliezer conta que seu pai foi um exemplo de ousadia e coragem, pois desbravava regiões remotas, inclusive em outros países. "Este exemplo me norteou mais adiante, quando entendi que precisaria da mesma postura para construir meu futuro", diz Eliezer.

Eliezer começou a trabalhar quando era muito jovem, com somente 13 anos de idade, e sempre envolvido com empreendedorismo. Ele conta que fracassou muitas vezes nos negócios: "das vezes que consegui contar pelo menos seis negócios faliram - uma gráfica, venda de consórcios de porta em porta, estúdio de música, loja de roupas entre outros." Até que ele conheceu a possibilidade de desenvolvimento pessoal através do marketing de rede. Desde então, ele gostou tanto dos resultados que nunca parou.

Eliezer casou-se com sua esposa Dayse em 2006 e se mudou do interior do Paraná para a capital Curitiba para começar uma vida nova. Utilizando os conceitos que havia aprendido, Eliezer obteve muitos resultados positivos. Ele e sua esposa trabalharam com escolas de idiomas e também puderam fazer parte de uma empresa de vendas diretas, onde tiveram muito êxito ao crescer e ajudar milhares de pessoas a experimentar a mesma mudança que eles. "Em 2013, depois de algumas decepções com a empresa com a qual estávamos trabalhando, decidimos parar de atuar no marketing de relacionamento e passamos a nos dedicar mais aos negócios que já tínhamos construído."





A dōTERRA® apareceu em um momento de grande tensão na vida pessoal de Eliezer, e foi a conexão para que ele pudesse ter de volta aquele entusiasmo de alguém que encontra a oportunidade que sempre buscou. Seu patrocinador visitou-lhe três vezes, e na quarta vez Eliezer decidiu experimentar o produto. Sua primeira experiência com os óleos essenciais foi com o Lavender, e ele sentiu os resultados imediatamente. Ele acreditava no produto e no histórico da empresa, e conseguiu enxergar novamente a oportunidade de tocar a vida de milhares de pessoas, tanto no âmbito físico, quanto emocional, "onde muitos sobrevivem apenas e não sonham mais", e também no aspecto financeiro. Eliezer e Dayse iniciaram suas atividades na Convenção da dōTERRA Brasil em 2018, e tinham o objetivo de tornarem-se um dos fundadores no país. "A aceitação foi tanta que quanto mais trabalhávamos, mais entusiasmo tínhamos para fazer mais e mais. Em cinco meses conseguimos atingir a classificação de Blue Diamond, batendo então o recorde mundial desta classificação." O objetivo deles era desenvolver sua equipe para que pudessem alcançar os mesmos objetivos e resultados nos negócios. Até porque, "os produtos, desde o primeiro contato, são surpreendentes."

Eliezer conta que hoje, sendo pai de um filhinho de cinco anos, Benjamin, e com mais um a caminho, construir o negócio dōTERRA mostrou-lhe o quanto a humanidade muitas vezes está tão perto de conseguir a felicidade, o êxito profissional e familiar e não está ciente disso. "A dōTERRA nos equipou com ferramentas para ajudar estas pessoas que estão buscando bem-estar e equilíbrio emocional em tempos de extrema pressão, liberdade e propósito." Ele entende que as pessoas não alcançam a vida ou os resultados desejados, muitas vezes por não conhecerem "estes recursos naturais que Deus deixou na natureza. E esta empresa teve a inspiração de extraí-los em sua forma mais original possível." Para ele, é algo maravilhoso poder ter acesso mais uma vez aos "elementos originais feitos pelo Criador para nosso benefício."

Para Eliezer alcançar a classificação de Blue Diamond, ele conta que seu objetivo principal não era alcançar a classificação, mas sim ajudar cinco amigos a mudar de vida e a crescer com propósito. "Se o objetivo primário for de fato ajudar seus downlines a crescer, você inevitavelmente chegará não só a Blue Diamond como a qualquer nível que você possa imaginar", afirma.

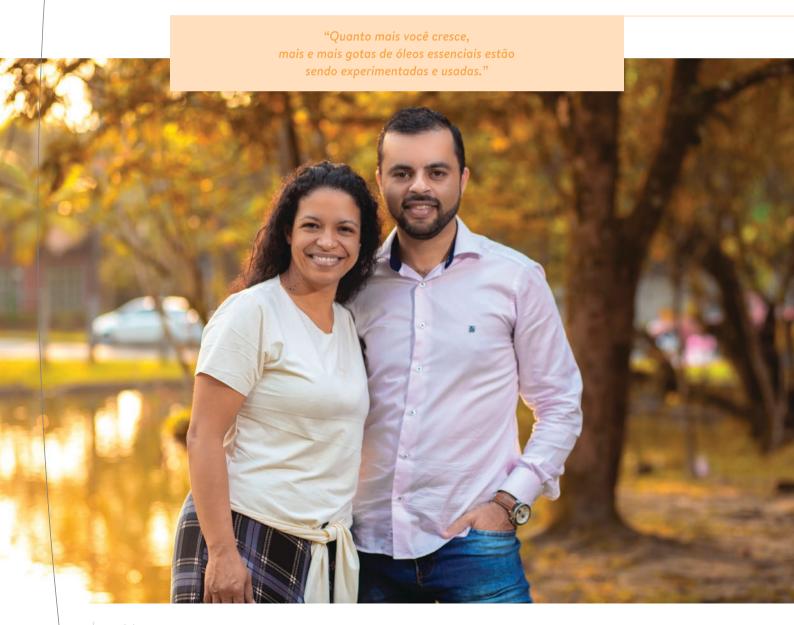
Outro aspecto que é vital, é que a sua família entenda seus objetivos e a sua missão ao fazer o negócio, para que eles estejam cientes de que "durante o período de construção e fundação do negócio, muitos sacrifícios serão necessários." Mas ele também lembra que é preciso entender que há um tempo para tudo, inclusive para a família. Descansar é fundamental; "lembrando que proporcional ao esforço é também a recompensa." Ele também declara: "Muitos não entendem que existe um termostato pessoal de resultados. Chegar às classificações mais avançadas ajuda e inspira outros a elevarem seus padrões, melhorando suas crenças de que também podem chegar lá, já que alguém do seu ciclo de relacionamento também já atingiu aquela classificação." Um dos maiores obstáculos que Eliezer e Dayse superaram em sua jornada foi primeiramente ter a compreensão de que cada equipe é diferente da sua, e que mesmo que você seja um excelente jogador, a equipe sempre será mais importante. É fundamental desenvolver a mentalidade da equipe, e inspirá-los para que eles possam evoluir continuamente. "Sem dúvidas, é o nosso maior desafio neste plano de negócios." A maior motivação de Dayse e Eliezer para continuar a construir o negócio doTERRA, é o entendimento de que estão vivendo um momento único, e ao mesmo tempo enxergando um futuro brilhante que está à sua espera, se eles simplesmente continuarem a fazer a sua parte. "Há um mundo inteiro desesperadamente buscando aquilo que encontramos e poder tocar a vida de pessoas de uma forma transformadora e definitiva é, sem dúvida, um combustível iniqualável para nossos esforços."

#### **doTERRA**

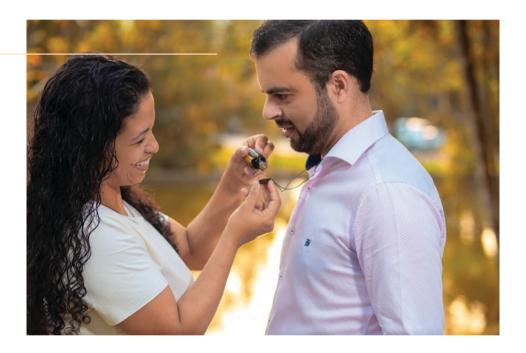
# Blu Dimond Ezequiel Maia Feitosa & Vanusa da Silva Feitosa

### Reconhecimento Blue Diamond

Ezequiel tem 40 anos e há 14 é casado com Vanusa, de 38 anos. Juntos eles têm três filhos: Pedro Paulo de 12 anos. Valentina de 8 anos e Marcos Paulo de 2 anos. Eles sempre gostaram muito de viajar, assim como de desafios e de interagir com pessoas. O casal também sempre trabalhou junto, na mesma área. Primeiro foi quando se conheceram e trabalhavam no ramo imobiliário, e depois, há 11 anos, trabalham no segmento de venda direta - o mesmo que a dōTERRA® utiliza para distribuir seus produtos. Eles sempre gostaram muito e foram encantados com esse ramo, "mas nunca tínhamos conhecido uma empresa tão completa e com uma filosofia, missão e valores como a dōTERRA!" Afirma Ezequiel.



Estando no ramo de vendas diretas há bastante tempo, Ezequiel já tinha ouvido falar na dōTERRA, mas não tinha interesse em se aprofundar e procurar saber mais sobre a empresa. Ele conta que essa ideia tinha sido descartada. Foi através de um amigo, Eduardo Martins, que insistiu para que eles se encontrassem, que Ezequiel e Vanusa finalmente conheceram a dōTERRA. Ele relata: "Quando vimos os produtos, nos apaixonamos! E o desafio de ajudar pessoas, de vê-las bem e saudáveis, assim como vivendo e usufruindo de uma profissão mais rentável e prazerosa, foi o motivo principal de nossa decisão: fazer este negócio!" Ezequiel e Vanusa iniciaram seu negócio dōTERRA em Dezembro de 2018 e "desde então, temos tido muitas alegrias!" Para ele, construir um negócio do TERRA foi algo muito gratificante. Eles alcançaram a classificação de Blue Diamond em apenas sete meses e têm visto resultados maravilhosos. "Penso que os maiores resultados são os resultados dos produtos, mas a consequência disso é que temos uma oportunidade incrível nas mãos: somos pioneiros em uma empresa sólida, próspera e que vai tocar e melhorar a vida de milhões de pessoas!" O segredo, de acordo com Ezequiel, é trabalhar intensamente, e acima de tudo, sem perder a alegria. É importante que se busque seus objetivos, mas não deixe de se divertir", declara. Ele também afirma que é muito importante vender os produtos, mas que o maior lucro de todos é ver o resultado que os produtos trazem à vida das pessoas. Ele deixa um conselho importante para quem quer alcançar a classificação de Blue Diamond: "Faça seu melhor, e dê a dōTERRA e ao tempo sua paciência e determinação. Se não desistir, você colherá muitos e bons frutos!"



Outro aspecto importante para Ezequiel foi administrar seu tempo entre cuidar dos negócios e cuidar da família. Para ele, o ser humano tem tempo para tudo que ele elege como prioridade. Tanto os negócios quanto a família são prioridade para ele. E para eles, a dōTERRA deu uma melhor qualidade de vida para sua família em todos os sentidos.

Estar na classificação de Blue Diamond tem proporcionado muitas coisas boas a Ezequiel e Vanusa. Ele afirma que o crescimento está diretamente atrelado à quantidade de vidas que estão sendo impactadas com os óleos essenciais. "Quanto mais você cresce, mais e mais gotas de óleo estão sendo experimentadas e usadas." Para eles, é muito gratificante ver as pessoas atingindo resultados: "É algo sublime, de ficar sem palavras!" Eles contam também que isso deu-lhes a oportunidade de conhecer pessoas novas, otimistas e entusiasmadas, e de fazer amizade com elas, além de ter uma nova crença no amanhã e de poder desfrutar os resultados financeiros que vêm com essa classificação, "que na dōTERRA são bem acima do padrão!"

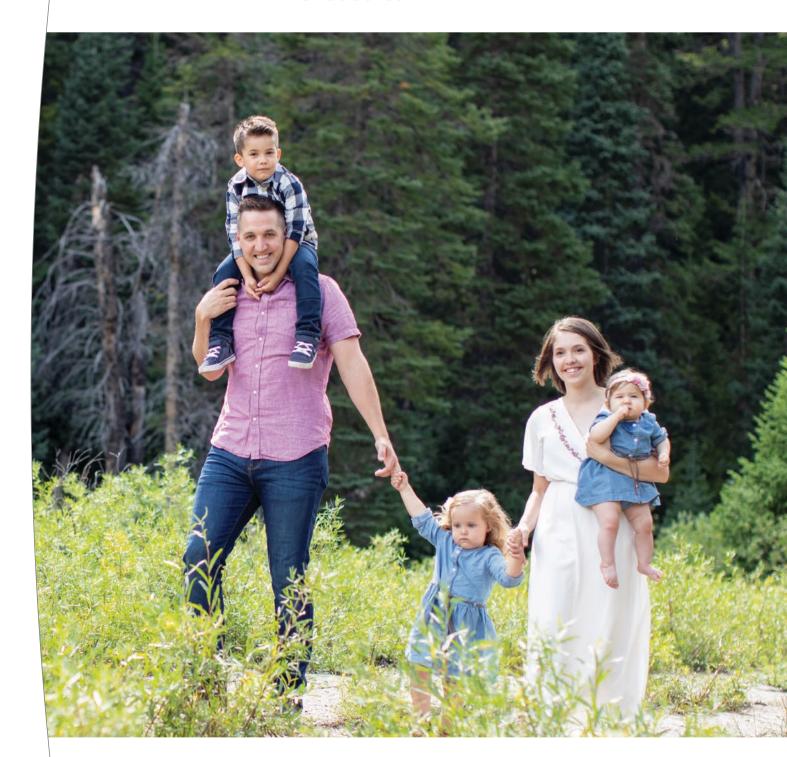
Um dos maiores obstáculos que Ezequiel enfrentou em sua jornada até agora foi o tempo. "Chegar a Blue Diamond em sete meses é fruto de um trabalho de estratégia, posicionamento e muito foco!" Ele é muito grato pela assistência recebida dos Gerentes de Contas Andrew e Kurt, pelo plano de negócios da doTERRA, mas especialmente aos Consultores de Bem-Estar que fazem parte de sua downline. "Cada um deles, pessoas especiais e extraordinárias!"

Sua maior motivação é poder ver outras pessoas de sua equipe alcançando classificações maiores. "Hoje estes amigos estão chegando às classificações de Silver, Gold, Platinum... e isso é maravilhoso!!! Acredito que um líder não para até ver cada pessoa que ele lidera num patamar igual ou melhor... E esse é nosso objetivo!"

## Blue Dirmond Matt & Seantay Hall

Eagle Mountain • Utah • EUA

Reconhecimento Blue Diamond **Fundadores** 



Matt conta que sua esposa Seantay conheceu os óleos essenciais dōTERRA® quando ela estava morando no Taiwan e servindo uma missão para a igreja da qual os dois são parte. Durante uma fase particularmente difícil, um membro da igreja deles vendeu três óleos essenciais a ela: dōTERRA Balance™, Citrus Bliss™ e dōTERRA Serenity™. Os óleos foram um grande apoio emocional para ela naquela fase de sua vida, e quando retornou aos Estados Unidos, ela foi procurar aprender mais sobre a empresa e talvez poder trabalhar na sede como funcionária.

Depois que ela descobriu que poderia tornar-se uma Consultora de Bem-Estar, e quando soube de todas as possibilidades que teria com a dōTERRA, Seantay resolveu se cadastrar e começou a compartilhar os óleos. De início, o Matt estava um pouco cético. pois não acreditava em óleos essenciais e sempre ouvia coisas negativas sobre empresas de vendas diretas. Ele conta: "depois de minha própria experiência usando os óleos essenciais, eu me convenci e começamos a fazer o negócio juntos."

Para Matt e Seantay, a dōTERRA mudou suas vidas em todos os sentidos. Como jovens recém-casados e freguentando a faculdade, o sonho deles era de simplesmente poder passar mais tempo juntos, trabalhando juntos. "E a dōTERRA foi o veículo perfeito para isto. Temos conseguido viver a vida dos nossos sonhos viajando pelo mundo, fazendo amigos por todos os lugares e construindo algo que verdadeiramente impacta e muda as vidas das pessoas. E tudo isto enquanto criamos uma liberdade financeira que oferece uma vida sem limites." Para chegar à classificação de Blue Diamond, Matt e Seantay relatam que o segredo foi trabalhar com um senso de urgência todos os dias, mas ao mesmo tempo ter paciência e confiar no processo. Em seus primeiros dez meses como Consultores de Bem-Estar da dōTERRA, eles nunca passaram da classificação de Elite. Mas eles não desistiram. Continuaram consistentes em seu trabalho. "Nos últimos sete anos nunca passei um dia sem fazer pelo menos algo, por menor que fosse, para levar nosso negócio adiante", conta Matt. Para ele e sua esposa, chegar a Blue Diamond valeu muito a pena porque isso os ajudou a tornarem-se pessoas melhores. "Muitas pessoas pensam no dinheiro como o principal benefício de se atingir Blue Diamond, e realmente o lado financeiro é ótimo! Mas eu diria que os maiores benefícios são a pessoa que você vai se tornar e a alegria que se tem ao entender a influência que você está tendo na vida dos outros para melhor, tanto no bem-estar deles quando em outros aspectos,"complementa.



Como em toda jornada, Matt e Seantay superaram alguns obstáculos. Matt relata que uma das coisas mais difíceis que aconteceu com eles foi quando seus melhores amigos (que tinham começado com a dōTERRA na mesma semana que eles) decidiram não continuar construindo seu negócio. Ele também explica que nem sempre os líderes que ajudaram você a alcançar uma determinada classificação serão os mesmos que ajudarão a alcançar a próxima. "Dois de nossos Silvers, com quem alcançamos Platinum não estão mais desenvolvendo o negócio... Para mim, a parte mais difícil é ver o potencial que as pessoas têm e ao mesmo tempo entender e respeitar o fato de que somos líderes de um exército de voluntários. Temos que trabalhar com aqueles que querem trabalhar."

Hoje em dia, Matt conta que sua maior motivação para continuar construindo seu negócio é sua visão do futuro. "Antigamente, eu era motivado pelas dores em minha vida. Eu tinha o desejo de passar mais tempo com minha esposa, precisava de mais dinheiro, etc. Hoje, o que me motiva é meu futuro, as possibilidades que existem nesse movimento de bem-estar, e a alegria que sinto ao ajudar outras pessoas a mudar de vida."

#### doTERRA

### Blue Digmond | Pamella Tanimura

Honolulu • Hawaii • EUA

Reconhecimento Blue Diamond Fundadora



Pamella nasceu e cresceu em São Paulo. Ela nos conta que seu pai e seu avô foram vítimas fatais de violência, e desde então sua mãe e sua avó são dedicadas a promover a paz por meio do budismo. Pamella cresceu em um centro cultural budista, onde aprendeu a importância de fazer parte de uma comunidade, o companheirismo e o altruísmo. Os pais e avós de Pamella sempre foram muito empreendedores. Quando ela tinha 17 anos, mudou-se para os Estados Unidos para estudar, e aos 18 já estava trabalhando como autônoma em imobiliárias em San Diego, na Califórnia. Pouco tempo depois, recebeu uma oferta de trabalho no Havaí, e aos 20 anos já havia se tornado sócia da empresa - que fabricava aço na China.

"Cinco anos depois, recebi um diagnóstico grave de doença. Tentei tratamentos tradicionais que não funcionaram e decidi começar tratamentos alternativos que não só funcionaram, como também me ensinaram sobre auto-cura e auto-conhecimento." E foi esse interesse em aprofundar o aprendizado que levou Pamella à Índia, Tailândia e também à Europa. Isso tornou-se a paixão de Pamella, e hoje também é seu trabalho, e como ela mesma diz, sua missão. "Depois desses três anos de busca e aprendizados consegui finalmente deixar a vida corporativa e me dedicar 100% ao meu chamado com a dōTERRA®, yoga, meditação, sound healing e a maternidade."



Pamella relata que antes de tornar-se Consultora de Bem-Estar, foi cliente dōTERRA por dois anos. Só depois desse tempo ela decidiu construir o seu negócio. "Foi exatamente quando a minha primeira filha nasceu que deslanchei meu negócio com a dōTERRA através do Diamond Club. E foi uma das melhores decisões da minha vida. Para ela, a dōTERRA concretizou o seu desejo de ajudar pessoas, de trabalhar de maneira sustentável, ver transparência, igualdade, trabalho em equipe e criatividade.

Para aqueles que querem alcançar a classificação de Blue Diamond, Pamella aconselha: "Não pare. Se mantenha acessível, disponível, consistente e constante." Ela compara as pessoas como a loja. E a loja precisa ser o lugar onde os clientes sabem que podem encontrar as soluções que eles estão procurando sempre que houver uma necessidade. E continua: "Pessoas preferem ser clientes de estabelecimentos que possuam disponibilidade, mesmo que a qualidade não seja melhor, do que ter melhor qualidade em um local onde não há acessibilidade e disponibilidade. E isso vale principalmente para as pessoas que estão construindo suas carreiras com a dōTERRA: esteja presente e acessível a sua equipe. Foque nos objetivos de cada um deles. Esse é um negocio em que se as pessoas não crescem, você também não cresce. O foco não está no "você", o foco está no "Nós".

Pamella afirma que sua família sempre foi parte de sua jornada com a dōTERRA e que isso a ensinou a parar com manias de perfeição e a ter muita paciência. "Na maioria dos meus eventos eu estou amamentando ou grávida e acompanhada dos meus pequenos. Há momentos onde sou interrompida por eles, e está tudo bem! Como falei, larquei a necessidade de ter eventos perfeitos, porque eu escolho estar presente nessa fase da vida deles que passa muito rápido. E a paciência que menciono é de entender que o tempo é um grande sábio, e a maneira que escolhi construir meu negócio dōTERRA baseou-se nesse provérbio africano: "Se você quiser ir rápido, vá sozinho. Se você guiser ir longe, vá junto".

Pamella também vê as classificações como uma grande escola, onde você avança de série em série, de acordo com

seu aprendizado. Para ela, se as pessoas aprendem as lições necessárias, elas passam de ano. Se não aprendem, repetem de ano. "A classificação é meramente uma questão de tempo", conta. "A única variável entre alguém que começou agora e entre mim é o tempo." De acordo com Pamella, vale muito a pena aprender durante esse tempo, afinal de contas ele vai passar de qualquer maneira. E passar com pessoas que fazem algo que amam, e ter a chance de construir um futuro sem limites é algo muito importante. Outro ponto importante que ela discute, é que se você der o seu 100% durante três a cinco anos, você poderá fazer o que quiser para o resto da vida. Ela explica que para se ter sucesso, é importante que o trabalho de construção do negócio é algo que tem que ser feito em equipe. "Esse trabalho tem que ser feito em equipe. Se você fizer tudo sozinho, isso não se torna sustentável e uma hora voce terá que voltar ao início para poder acertar de novo. Mas também, é aí que mora a beleza do modelo: você pode sempre se reinventar, reconstruir, recomeçar e refazer melhor do que antes. O provérbio budista que sempre escutei crescendo me quia nos momentos cruciais: "se cair 7 vezes, levante-se 8". Sua maior motivação para continuar construindo seu negócio é saber que há muitas pessoas no mundo que querem e precisam dos óleos essenciais, do estilo de vida criado com a dōTERRA e da liberdade que se tem. Pamella pode testemunhar diariamente os benefícios que os óleos trazem à vida das pessoas, o que o estilo de vida traz em termos de esperança e abundância para quem faz o que ela faz e a liberdade de escolha que muitas vezes era inexistente na vida da maioria dessas pessoas. "Sempre usei soluções naturais com meus pequenos e me inspira muito imaginar que no mundo deles, esse estilo de vida é o normal. Como não me motivar a continuar vivendo essa vida? Cada um tem sua forma de mudar o mundo. E essa é a nossa na dōTERRA: mudar o mundo uma gota, uma pessoa, uma comunidade de cada vez."

### Digmond

# Alcir Damaceno & Marizete Neves

Niterói • Rio de Janeiro • Brasil

### Reconhecimento Diamond

O empreendedorismo sempre esteve presente nas vidas de Alcir e Marizete. Quando conheceram o sistema de venda direta, eles se encantaram com a filosofia de ajudar as pessoas a alcançarem seu potencial, independente de sua situação financeira ou de suas origens. Eles trabalharam por 12 anos em uma empresa onde puderam aprender muito e fizeram muitas amizades. Porém, quando começaram a perceber que a filosofia de ajudar ao próximo estava começando a se perder, eles perderam o interesse em continuar desenvolvendo aquele projeto.





Quando Alcir e Marizete participaram de sua primeira convenção global da doTERRA, eles puderam sentir claramente que tinham encontrado o seu lar. "Vimos que poderíamos reviver nosso os sentidos: físico, emocional, financeiro e pessoal."

Alguns meses depois eles conheceram um outro projeto através de um amigo. Era um projeto em fase inicial e que tinha a filosofia na qual Marizete e Alcir acreditavam. Eles relatam: "Voltamos a acreditar que seria possível ajudar pessoas e por oito anos nos dedicamos dia e noite. Construímos uma equipe com mais de 180 mil pessoas. Mas devido às circunstâncias do mercado vimos o nosso sonho acabar. A empresa fechou e ficamos mais uma vez sem rumo, sem saber o que fazer e muitas vezes achamos que esta filosofia de ajudar pessoas era um sonho impossível. Hoje vemos que tudo que vivemos nos levou à dōTERRA®, pois aprendemos por experiência própria o sucesso, fracasso, decepção e sabemos como as pessoas se sentem e como podem superar as adversidades para atingir o sucesso." Alcir e Marizete acreditam que toda experiência de vida sempre tem algo positivo, mesmo que no primeiro momento não se consiga enxergar isto. "Temos uma filha com uma doença autoimune e é claro que foi algo devastador quando descobrimos. Hoje, ela está excelente e através dela aprendemos a importância do natural e de usar produtos que não agridam seu bem-estar."

Esta perspectiva os ajudou a encontrar a dōTERRA e o poder dos óleos essenciais foi conquistando o casal à medida que eles os utilizavam e aprendiam mais sobre eles. Na época, a dōTERRA ainda não estava no Brasil e não havia uma data certa de entrada. O casal conta que "muitos "especialistas"

nos diziam que estávamos loucos e que estávamos perdendo nosso tempo, mas nós sabíamos que todo esforco valeria a pena."

"E não foi fácil no início, mas temos sido abençoados com uma equipe maravilhosa, eles são especiais e têm nos ajudado e motivado a fazermos nosso melhor. E amamos nossa linha ascendente, eles têm sido uma fortaleza em todos os sentidos. E nossa família tem nos ajudado e motivado. Eles são nosso porto seguro."

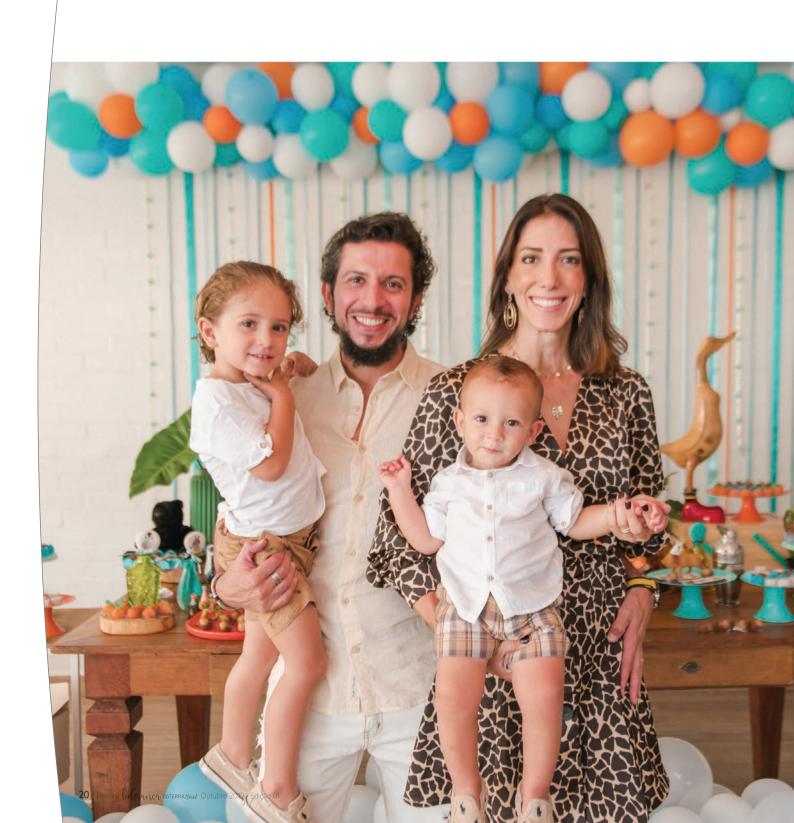
Alcançar a classificação de Diamond não foi uma tarefa fácil, mas foi recompensadora. O casal acredita que todos podem chegar aonde guiserem, se tiverem persistência, foco e crença, principalmente em si mesmos. Além disso, eles sabiam onde queriam chegar, e nada os parava. "Quando começamos a fazer reuniões online determinamos o dia e o horário e começamos com uma pessoa e repetimos todas as semanas independente do número de pessoas e até hoje fazemos isso. Temos constância e determinação", afirma Marizete. Outro segredo é evitar comparações com outras pessoas. "Sempre vai ter alguém mais rápido, mais focado, com mais sucesso, etc. E quando olhamos "a grama do vizinho", deixamos de cuidar da nossa e perdemos a oportunidade de crescer." Eles já sabiam que eram Diamond; eles sabiam que um dia eles chegariam lá. Mas para que isso acontecesse, eles iam precisar ajudar a sua equipe a crescer. "Não focamos no que outras pessoas faziam, sabíamos que nosso dia chegaria." Marizete e Alcir contam que sua principal motivação é poder transformar vidas. Para eles, cada relato que ouvem, cada pessoa que se supera e faz algo que não acreditava que seria possível, cada batalha vencida os remete a sua própria história de superação. "Nós vivemos tudo isto e sabemos que existe luz no fim do túnel. Que nascemos para ter alegria e que esta vida é uma jornada de aprendizado e que ajudando pessoas a se superarem estamos também nos superando e cumprindo o propósito de nossa existência. Amamos o que fazemos e somos gratos por fazer parte de uma empresa que tem a transformação de pessoas como objetivo."

### Digmond

## Ana Paula Veloso

Uberlândia • Minas Gerais • Brasil

Reconhecimento Diamond





Ana Paula tem 33 anos, é mãe do Antônio de quatro anos e do José Eduardo de um ano e oito meses e esposa do Eduardo. Ana Paula nasceu em Belo Horizonte, Minas Gerais, mas mora em Uberlândia, no mesmo estado desde 2008. Ana Paula é fã de esportes mas não gosta muito de ir para a academia. Ela ama as montanhas e é uma pessoa de hábitos diurnos, "contanto que não me acordem cedo", mas é muito produtiva durante a noite também. É muito sonhadora e confessa que quando traca uma reta, ninguém a segura. Ana Paula é advogada por formação, mas tem um currículo bem variado - já trabalhou como corretora de imóveis, gerente de loia, proprietária de uma confecção, mãe de tempo integral, etc. "Acredito que toda essa caminhada foi de preparação para chegar até aqui e fazer algo maior junto a esse movimento incrível que é a dōTERRA®!"

A história de Ana Paula com a dōTERRA começou em 2018, quando ela ouviu falar sobre os óleos essenciais. "No começo confesso que achava meio místico, e figuei bem receosa por se tratar de MMN... mas bastou uma gota de lavanda que fez meu filho dormir que acabei me rendendo a conhecer mais sobre a dōTERRA." Ela conta que depois de vivenciar muitos resultados positivos com os óleos essenciais em seu lar, não tinha como ela não compartilhar isso com todas as pessoas que a cercavam.

Ela começou a compartilhar os óleos com seus amigos e familiares, que consequentemente acabaram se juntando a ela. "Hoje cuidamos das nossas famílias e juntos estamos levando bem-estar para milhares de outras pessoas! Realização, gratidão e alegria me definem!" Para ela, a dōTERRA trouxe uma uma mudança bem complexa, mas maravilhosa em sua vida. Foi algo que aconteceu desde o apoio físico dado pelos óleos essenciais, à mudança de estrutura financeira que o negócio proporcionou. "Até hoje nos impressiona muito como tudo isso aconteceu tão rápido, de forma tão positiva e real, e é isso que nos faz compartilhar diariamente do conhecimento de que eles também podem ter essa transformação!"

Ana Paula conta que para ela, o segredo para alcançar a classificação de Diamond foi criar sua própria crença, viver suas experiências e compartilhar os óleos intensamente com o maior número de pessoas que ela podia. "Cuide das pessoas, entenda do seu negócio e faca isso com muita verdade, foco e energia", aconselha.

Para poder gerenciar seu negócio e cuidar de sua família, Ana Paula teve que se organizar muito, porque "todo começo de uma grande caminhada exige muita dedicação." Ana Paula passou a reservar momentos para que pudesse estar com sua família, e ela sempre fez com que esse tempo com eles fosse dispendido com qualidade. Para ela, a flexibilidade de horários que a dōTERRA proporciona, junto com o fato de eles estarem sempre compartilhando os óleos essenciais em todos os momentos de seu dia foram coisas que permitiram que Ana Paula pudesse cuidar de sua família e desenvolver o negócio ao mesmo tempo.

Sua maior motivação para continuar a construir seu negócio dōTERRA é o fato de que ela sente que não pode mais parar. "Pela primeira vez na vida sei que vai muito além de um propósito...Todos os dias eu recebo diversos relatos de impactos incríveis que nossos óleos essenciais estão trazendo para a vida das pessoas. Todos os dias eu acordo com dezenas de mensagens de pessoas querendo saber como podem ajudar um parente, um amigo ou estão buscando ajuda pessoal; e toda vez que nós conseguimos levar essas gotinhas do bem para a vida de mais uma pessoa, a gratidão é tão grande que eu só desejo que seja tão incrível para essa pessoa como foi para mim!"

### Digmond

## Keny Narciso & Anderson Martins

Campo Grande • Mato Grosso do Sul • Brasil

Reconhecimento Diamond





Tanto Anderson quanto Keny faziam parte do mercado tradicional. Anderson trabalhava como motorista de caminhão, e Keny trabalhava na área de Marketing. Anderson conta que quem teve o primeiro contato com a dōTERRA® foi a Keny. Ela aprendeu sobre a oportunidade e ficou muito interessada, e o fato de a empresa oferecer produtos de primeira qualidade tornou a oportunidade bem mais atrativa. Keny teve a oportunidade de ir à Convenção Global da dōTERRA nos Estados Unidos e quando ela retornou, estava simplesmente encantada com o que tinha visto e testemunhado. "Conversamos e naquele momento eu decidi abandonar meu trabalho como caminhoneiro e começar um negócio dōTERRA, para mim, algo completamente novo." Anderson relata que quando ele e Keny começaram a usar os óleos essenciais dōTERRA, eles puderam sentir uma grande melhora em seu bem-estar. "Abandonei o caminhão e

continuei nas estradas, mas desta vez transportando bem-estar para o maior número de lares com a missão de mudar vidas, da mesma forma que vinha mudando a nossa." Para eles, chegar até Diamond foi um processo onde eles precisaram se manter focados em seu motivo. E este motivo, de acordo com Anderson e Keny, tem que ser mais forte que o dinheiro. Ele tem que envolver pessoas. Para eles, o segredo para se chegar a Diamond é viver o estilo de vida dōTERRA. "Na essência, o Diamond será uma consequência, porque onde você colocar uma gota de óleo, ali haverá uma transformação, e a cada vida, a cada família que você transformar, você estará trilhando seu caminho para Diamond", declara.

Eles contam também que seu ritmo de trabalho é bem intenso. O casal viaja muito, mas também estão em casa. Quando estão viajando, eles se dedicam 100% a seu trabalho e a sua equipe. Mas quando estão em casa, passam tempo de qualidade com seus familiares, almoçam juntos, saem para jantar. "Eles entendem e nos apoiam, porque sempre falamos abertamente sobre nossos sonhos, nossa missão e o impacto que estamos trazendo pra outras famílias. É muito legal! Quando vai chegando o dia 20, eles já começam a perguntar como está nosso fechamento, o fechamento da nossa equipe e estão sempre na torcida nos apoiando."

Hoje, o que mais os motiva a continuar construindo seu negócio dōTERRA é poder testemunhar não somente suas vidas, como as vidas de muitos outros mudadas por causa dos óleos. "Vamos de casa em casa mostrando o que a dōTERRA vem fazendo em nossas vidas, mostrando a milhares de pessoas que elas também podem e que é possível chegar ao topo junto conosco." O casal escolheu viver a dōTERRA, não só como negócio, mas como estilo de vida. Para eles, é imensamente gratificante poder ver o poder dos óleos essenciais agindo na vida das pessoas. "Sabe o que é mais gratificante? São os resultados e depoimentos de pessoas que estão mudando seu estilo de vida tanto com relação ao bem-estar quanto a sua situação financeira. Uma pessoa quando usa um óleo essencial dōTERRA, nunca mais será a mesma, e é maravilhoso saber que fazemos parte disso!"

### Digmond

### Cristina Peccin Carvalho

Florianópolis • Santa Catarina • Brasil

Reconhecimento Diamond



Cris Peccin brinca que vem de uma família brasileira pouco convencional. Todos os seus membros têm o espírito empreendedor, e desde pequenos, eles foram ensinados a "ser donos de seu próprio nariz." Ela foi um pouco além disso, pois de acordo com a sua avó, Cris sempre pensou muito grande. Ela sempre quis fazer algo que pudesse ter um impacto verdadeiro no mundo; ela só não sabia como. Cris conta que já foi empreendedora em vários setores. Sua primeira experiência como empreendedora foi na área de moda - sua formação. Ela teve uma marca de roupas junto com suas melhores amigas, "que claro, estão comigo na dōTERRA®", e ela tem boas lembranças dessa época. Depois disso, Cris se aventurou no ramo de restaurantes e relata que foi uma experiência incrível. "Mas nos dois casos me sentia muito presa. Foi então que fui apresentada ao marketing de relacionamento. Trabalhei dois anos e meio em outra empresa, mas com a dōTERRA foi amor. A primeira vez que ela ouviu falar da dōTERRA, ela não deu muita importância, porque ela não entendia do produto. Porém, graças à sugestão de um amigo seu, que era líder de outra empresa e que disse que a dōTERRA era a cara da Cris, ela resolver estudar e aprender um pouco mais sobre o assunto. Isso aconteceu em Novembro de 2018. Cris se apaixonou pela dōTERRA quando aprendeu sobre o Fornecimento por Co-Impacto e sobre a dōTERRA Healing Hands™. "Entendi que essa não era mais uma empresa, e sim um MOVIMENTO que está mudando o bem-estar do mundo. E eu já gueria fazer parte disso tudo." Porém, Cris ainda não entendia sobre o produto. Seu patrocinador, Elierri M., fez com que ela experimentasse os óleos essenciais pela primeira vez, e a partir daí "não teve como não me apaixonar. Tudo fez sentido!" Ela começou a trabalhar com a ajuda de seu patrocinador

"Fizemos um planejamento e graças a Deus, com todas as curvas do caminho, deu tudo maravilhosamente certo." Para Cris, a dōTERRA se alinhou com tudo que ela buscava em sua vida. Ela sempre quis fazer algo maior, e afirma que nem com toda sua criatividade ela poderia pensar em algo tão poderoso como o que a dōTERRA está fazendo no mundo. "Achei de verdade meu propósito de vida."

no final de dezembro e conta que foi simplesmente incrível.



Sua jornada para chegar até Diamond foi bem intensa. Foram nove meses de trabalho muito árduo e a palavra-chave para ela foi planejamento. Ela sabia que teria que se dedicar muito e abrir mão de muita coisa por um período determinado, e pra isso conversou com as pessoas mais próximas e importantes para ela, pois o apoio delas foi fundamental.

Um conselho que a Cris dá para quem quer chegar a Diamond é "que você não deve se comparar a ninguém. Você precisa analisar suas possibilidades e sempre dar o seu melhor, dentro do que você pode." E ela ainda acrescenta que não faria nada de diferente, pois tudo faz parte de sua evolução. Todas as coisas pelas quais ela passou estavam preparando-a para poder estar onde ela gueria estar. O segredo é amar o processo. "Você só irá alcançar as classificações quando estiver preparado para isso." E o principal: "Seja extremamente comprometido. Com você, com seus sonhos, com sua família e principalmente com as pessoas que confiaram em você."

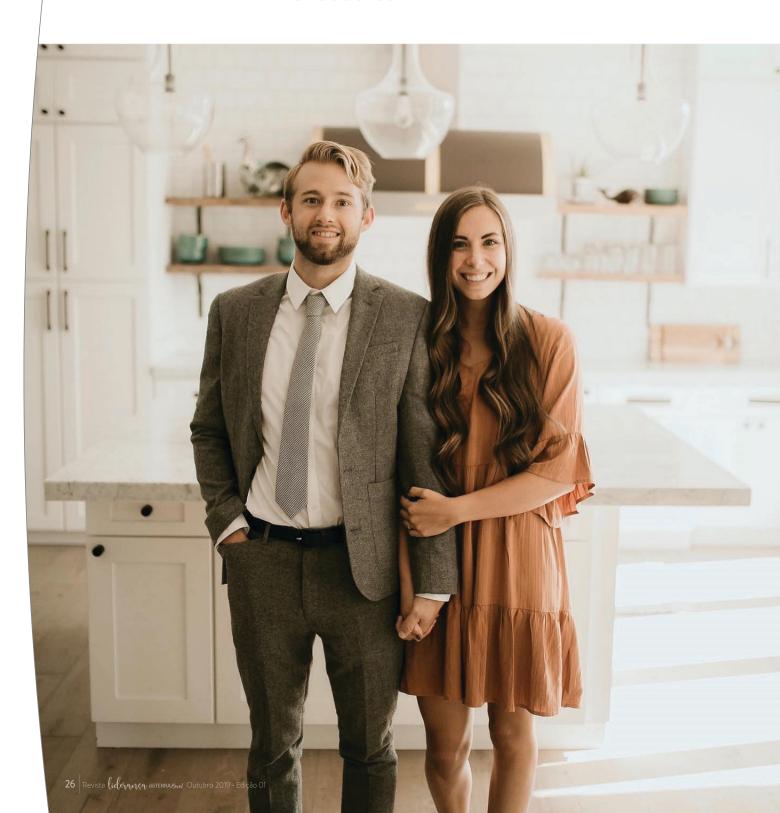
Para Cris, o que a motiva a continuar construindo seu negócio dōTERRA são todas as mensagens lindas que ela recebe diariamente, os depoimentos que ela recebe sobre os óleos essenciais, ou saber que ela de alguma forma tocou a vida de alguém. "Nada se compara a isso." E principalmente seu objetivo de levar os óleos essenciais a todos.

### Digmond

## Davis & Alexa Anderson

Saint George • Utah • EUA

Reconhecimento Diamond Fundadores

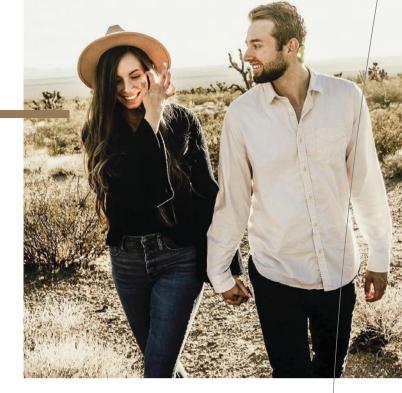


Davis e Alexa Anderson nasceram e cresceram no sul do estado de Utah, nos Estados Unidos. Eles se conheceram quando ainda eram muito jovens, aos 16 anos de idade. Logo depois de terminar o Ensino Médio, Davis veio para o Brasil servir uma missão humanitária que durou dois anos. Enquanto isso, Alexa se aventurou pelo mundo, em países como China, Rússia e Tailândia, ensinando inglês. Após a missão e as viagens, Davis e Alexa se casaram na primavera de 2016. Logo depois, o casal se mudou para o Brasil para começar a construir seu negócio dōTERRA®.

Davis foi criado utilizando os óleos essenciais e foi apresentado à dōTERRA quando tinha apenas 15 anos de idade. Alexa também começou sua jornada com óleos essenciais muito cedo, e logo se apaixonou por eles. Ao retornar de sua missão no Brasil, Davis sentiu um forte desejo de levar os óleos essenciais dōTERRA para as pessoas no Brasil, pois havia tido a chance de compartilhar os óleos com muitos de seus amigos enquanto estava na missão, e viu o impacto positivo que os óleos tinham causado nas vidas desses amigos. Foi aí então que Alexa e Davis decidiram se mudar para o Brasil, com o intuito de compartilhar o seu amor por óleos essenciais e para expandir seu negócio dōTERRA.

Para Davis e Alexa, trabalhar com a dōTERRA os ensinou que tudo é possível. Hoje em dia, seus sonhos e objetivos são muito maiores do que eles podiam imaginar três anos atrás, quando começaram sua jornada. "Ver as pessoas mudarem de vida implementando práticas diárias de bem-estar tornou esse trabalho incrivelmente gratificante."

Eles explicam que para alcançar a classificação de Diamond, são as pequenas coisas que importam. As ações diárias constantes, que podem parecer pequenas e sem importância, somam-se e ajudam a obter coisas incríveis. Alexa aconselha: "Mesmo que você tenha apenas uma hora disponível no seu dia, maximize esse tempo agindo e realizando as coisas que realmente afetam seus negócios. Você pode fazer todas as tabelas, gráficos e postagens que desejar, mas nada substituirá o poder de abrir um frasco de óleo e compartilhá-lo com alquém."



Além disso, é importante lembrar que ninguém alcança a classificação de Diamond sozinho. "Concentre-se em seus líderes e ajude-os a crescer. Lembre-se de liderar pelo exemplo. Não se esqueça de definir marcos e comemorar as pequenas vitórias ao longo do caminho!"

Davis e Alexa contam que sua situação foi bem interessante, porque quando eles decidiram começar se negócio dōTERRA, eles estavam vivendo longe de suas famlílias. Eram somente os dois morando em um país diferente e para eles foi uma experiência maravilhosa, que os ajudou a se unirem. "Crescemos tanto como casal quanto como líderes", relatam. E agora que eles estão de volta para perto de suas famílias, eles descobriram que se reservarem um tempo específico para se focarem 100% na dōTERRA, sua produtividade aumenta significativamente. "Então nos permitimos um tempo ininterrupto para estar com aqueles que amamos."

Para o casal, um dos maiores desafios que encontraram ao construir seu negócio foi ajudar os outros a enxergarem o seu próprio potencial. Eles contam que para alcançar a classificação de Diamond, muitas vezes é necessário que você ajude as pessoas a crescerem além do que elas acham que é possível. Sua maior motivação é ver os frutos de seu trabalho; ver sua equipe crescer e testemunhar as muitas vidas que são mudadas através dos óleos essenciais. "Há tanto para ser encontrado na dōTERRA, que é maravilhoso demais para não compartilharmos isso com outras pessoas."

Digmond

# Fahd Neto & Ariadne Fahd

São Luís • Maranhão • Brasil

Reconhecimento Diamond



#### Fahd nos conta:

"Ser um Diamond na dōTERRA" está entre as coisas mais espetaculares que já vivi. Só quem tem um sonho verdadeiro e amor pela nossa empresa e tudo que envolve a dōTERRA irá chegar a Diamond."

Fahd tem 31 anos e é casado com Ariadne. Ele é pai de Ravi, de 6 anos e Isabella de 3 anos. Ele foi nascido e criado em São Luís, Maranhão, e empreende no modelo de venda direta há mais de uma década. Fahd conta que foi através de um amigo de muita credibilidade que também atua no ramo, Renato Beirão, que ele soube que a dōTERRA, "a maior empresa de óleos essenciais do mundo e maior em vendas em solo americano" estava iniciando suas operações no Brasil. Fahd não teve dúvidas. "Pequei "um" avião e depois de mais de 20 horas de viagem entre vôos e conexões, cheguei à sede da doTERRA em Utah." Ele foi recepcionado por Matt Hall, que foi quem os apresentou aos produtos e à oportunidade dōTERRA junto com Natalie e Andy Goddard, e Fabiano e Anac Montarroyos. Neste primeiro dia, ele teve a oportunidade de conhecer a sede e a fábrica da dōTERRA, além de participar de uma reunião muito especial com o CEO da empresa, David Stirling. Foi nessa reunião que ele pôde entender toda a visão que se tinha para o Brasil, juntamente com a missão e cultura da empresa.

Para Fahd e sua esposa Ariadne, os óleos essenciais tiveram um impacto muito significativo e poderoso em suas vidas e na vida de sua família. Eles conseguiram superar desafios que tinham com seu bem-estar há anos e hoje em dia fazem dos produtos dōTERRA a primeira linha de defesa em seu lar. Além disso, eles puderam obter um resultado financeiro mensal que é privilégio de poucos na população brasleira; tudo através da oportunidade do negócio dōTERRA. "Sou extremamente grato à Deus por tudo que tem acontecido", afirma.

Ele dá alguns conselhos para quem almeja alcançar a classificação. É muito importante que as pessoas tenham uma



crença verdadeira e inabalável pelos produtos, afinal de contas, eles são maravilhosos. Além disso e igualmente importante é acreditar na empresa, no negócio e principalmente em você mesmo. Ele acrescenta: "Adquira uma crença inabalável nos produtos, na empresa, no negócio e em você. Tenha um SONHO VERDADEIRO, se comprometa com uma rotina de trabalho, preocupe-se verdadeiramente com as pessoas, tenha paciência, seja persistente e ame a dōTERRA e os óleos essenciais." Outro ponto importante é ter um planejamento e trabalhar com uma agenda. Para ele isso foi essencial pois ele pode fazer o seu próprio horário de trabalho e assim ter tempo para cuidar de seu negócio e para desfrutar com sua família. A maior motivação que Fahd e Ariadne têm para continuar construindo seu negócio dōTERRA são seus sonhos, sua família e a missão de compartilhar os benefícios dos óleos essenciais mais puros ao redor do mundo. Além disso, seu outro grande objetivo é "ajudar amigos-downlines a se qualificarem à Diamond!"

### Digmond

## Gerrosni Medeiros de Oliveira

Florianópolis • Santa Catarina • Brasil

Reconhecimento Diamond



Nascido em Cáceres, interior do Estado do Mato Grosso, atualmente Gerrosni vive em Florianópolis, Santa Catarina. Ele é um apaixonado pela natureza e tem como hobby a prática da yoga e corrida de rua. Gerrosni estava no terceiro ano do curso de Engenharia Elétrica na Universidade Federal do Mato Grosso, guando resolveu empreender. Gerrosni se considera um sonhador desde muito pequeno.

Fle encontrou a doTFRRA® e este encontro coincidiu com seu propósito de vida: fazer do mundo um lugar melhor para se viver. Ele acredita que o modelo de negócios dōTERRA "possibilita a TODOS, exatamente todos, a alcancarem seus sonhos, sejam eles físicos, emocionais ou financeiros"; independente de classe social ou origens.

Gerrosni afirma que quando se confia no processo de desenvolvimento dos líderes e na experiência que a dōTERRA proporciona, o sucesso desejado é certamente alcançado.

Como Diamond, o indivíduo aprende um melhor gerenciamento de tempo, desenvolve-se a nível pessoal, contribui socialmente e o mais importante: "aquele que genuinamente durante a jornada, se permitir a servir de Gota em Gota, indiscutivelmente, se tornará um ser humano melhor, cumprindo com seu papel nessa passagem pela vida."

Ele reconhece que os desafios enfrentados são parte do processo de crescimento e expansão. Para ele, os maiores foram o recomeço de novas equipes, o conhecimento (na época um pouco limitado) sobre o mercado, o processo de adaptação da empresa às particularidades brasileiras e a falta de apoio de alguns amigos e familiares. Mas como ele mesmo diz, "nenhum desafio é maior do que superar os seus medos internos."

A maior motivação de Gerrosni para continuar fazendo crescer seu negócio dōTERRA, "é contribuir para que milhares de outros amigos também possam vivenciar esse momento, pois a cada avanço de classificação aumenta a quantidade de vidas impactadas com os nossos produtos, que são incríveis, e com isso, estamos deixando um legado e fazendo do mundo um lugar mais feliz e saudável."



### Digwood

## Panatier & Paula Herpich

Farroupilha • Rio Grande do Sul • Brasil

#### Reconhecimento Diamond

Panatier e sua esposa Paula, são gaúchos nascidos e criados. Atualmente vivem em uma cidade com aproximadamente 70 mil habitantes na região da serra gaúcha, chamada de Farroupilha. Paula e Panatier têm filhos maravilhosos, amam pescar, ir à praia e viajar. Ela é formada em Administração e ele em Engenharia.



O casal conheceu a dōTERRA® em abril de 2018, e logo de imediato começou a trabalhar com muito empenho e dedicação. Eles começaram a utilizar os produtos em sua família e obtiveram resultados maravilhosos em um período muito curto de tempo. "A partir de então, tomamos a decisão de compartilhar estes produtos com o máximo de pessoas



possível. Tivemos que viajar muito para participar de eventos e treinamentos distantes,"conta Panatier. A cada mês que passava, eles atingiam novos resultados – um deles a condição de Fundadores no Brasil. Permaneceram oito meses na classificação de Gold e com 12 meses como parte da empresa, eles alcançaram a classificação de Diamond.

Logo de imediato, Paula e Panatier perceberam que o uso dos produtos dōTERRA praticamente eliminou suas visitas às farmácias. E ao sentir a solidez da empresa, "vislumbramos um futuro com menos turbulências no campo financeiro." Com o passar dos meses, o casal foi se sentindo mais tranquilo com relação ao futuro; em outras palavras, se sentiram mais confiantes com uma situação financeira mais tranquila e mais confortável. "Ao passarmos nosso primeiro ano na empresa, já conseguimos realizar algumas conquistas, com as quais já sonhavamos há muito tempo."

Para eles, foi muito importante entender como o processo de avanço de classificação funcionava: "escolha quais as pessoas que você irá ajudar a mudar de vida. Pelo menos quatro. Estas serão os pilares da sua estrutura de Diamond. Se de fato, você conseguir ajudá-las a crescer, então chegar a Diamond será uma conseguência natural", conta Panatier. Para ele, o crescimento consiste em motivar os membros de sua equipe a apresentar a dōTERRA ao maior número de pessoas possível. "Não existe outra forma. As ferramentas e estratégias poderão ser diversas, mas o resultado virá somente pela habilidade de conectar pessoas à empresa. De fato, não há outro meio."

Priorizar foi algo muito importante para que Paula e Panatier pudessem equilibrar o tempo entre cuidar de seu negócio e cuidar de sua família. E este é um aspecto muito importante. De acordo com Panatier o segredo é: "Estabelecer regras rígidas quanto aos cuidados com o cônjuge, filhos, pais e demais familiares. Estando isso muito bem definido, resta agora planejar para que o tempo restante seja muito bem utilizado. O tempo é um recurso não-renovável." Panatier considera o estilo de vida de um Diamond como sendo de fato diferenciado. Não somente no campo financeiro, mas também por eles serem uma referência e por exercerem uma influência positiva na vida de outras pessoas. Ele relata: "A alegria que se sente ao estar desfrutando desta qualificação, é de fato imensa." Para ele, valem "todas as penas" os esforços, sacrifícios e obstáculos necessários para se alcançar e desfrutar a classificação de Diamond. Para o casal, um dos desafios foi "ter que sonhar o sonho dos outros e pelos outros", ou seja, desejar mais que a própria pessoa envolvida, que ela crescesse. Panatier explica que muitas vezes, muitos não possuem a visão. "Muitas pessoas não têm a visão. E neste caso, precisamos em alguns momentos enxergar por elas. Até que as mesmas despertem e visualizem aonde poderão chegar."

A maior motivação de Paula e Panatier para continuar construindo seu negócio dōTERRA é o forte desejo que eles têm de que outras famílias também possam desfrutar do que eles já estão desfrutando. "Isso nos move e nos impulsiona. De fato, neste negócio o céu não é o limite. Parece que estamos sonhando, de tão agradáveis que são os resultados que estamos colhendo."

### Renato & Rita Beirão

Rio de janeiro • Rio de janeiro • Brasil

#### Reconhecimento Diamond

Renato Beirão tem 54 anos. Casado com Rita há 34, é pai do Jonatas de 29 anos (Premier na dōTERRA®) e Rafael de 31 anos. Dentista formado pela Faculdade Federal do Rio de Janeiro, Renato serviu como militar na Força Aérea por 14 anos e há 26 trabalha no segmento de Network Marketing, sua paixão. "Amo compartilhar e ajudar pessoas a terem sucesso em seus objetivos, e a dōTERRA é a mais completa ferramenta de mudança na vida das pessoas, seja em relação ao bem-estar, ao crescimento pessoal ou à realização financeira."





Renato conta que o ano de 2017 foi o seu ano sabático. Naquela época ele estava morando em Orlando, na Flórida, e em fevereiro de 2018, seus atuais patrocinadores lhe informaram sobre a existência da dōTERRA. Mesmo estando há tanto tempo na indústria, a dōTERRA era uma empresa da qual Renato não tinha ouvido falar.

Renato foi a Utah em 6 de março de 2018, e depois participou de um evento do Leadership Retreat que aconteceu em Orlando. Foi naquele evento que ele tomou "a decisão de fazer parte desse movimento mundial da dōTERRA." Em agosto do mesmo ano, Renato alcançou a qualificação de Diamond e hoje é um dos 30 fundadores do Brasil, o que para ele é uma grande honra.

"Hoje entendo muito mais o que é a "cultura dōTERRA". Ela se diferencia de tudo o que conheci nos meus 26 anos nessa indústria. Posso garantir que não há nada similar à dōTERRA." Renato aprecia um desafio - especialmente os desafios envolvidos na construção de um negócio. "Isso me dá a chance de me afastar da inércia da vida cotidiana e agarrar o futuro com minhas próprias mãos." Ajudar a abrir o mercado brasileiro foi um processo cheio de altos e baixos, mas Renato e Rita abraçaram a chance de influenciar poderosamente seu país . "É um desafio constante", confirma Renato. "Mas tenho certeza de que será proveitoso. Os produtos dōTERRA® têm um futuro incrível aqui."

Os Beirão também acreditam que seus formadores de equipe têm um futuro incrível à sua espera, mesmo quando seus formadores não acreditam nisso. "Todos nós temos pontos de vista que precisam ser trabalhados, e todos faremos isso em nosso próprio tempo", diz Renato. "Ainda estou aprendendo a ter paciência com meus downlines. Mas eu aprendi a andar com quem quer andar e correr com quem quer correr." Com experiência em outras empresas de vendas diretas, Renato teve que se reinventar um pouco. "Desaprender é um desafio e quero evitar as experiências desagradáveis que tive no passado. Com o meu negócio dōTERRA, eu me transformei em alguém melhor e sei que preciso continuar fazendo isso. O desenvolvimento pessoal é um processo sem fim. Eu sei que preciso dar o melhor exemplo possível de comprometimento e foco para meus líderes. O exemplo não é apenas uma maneira de ensinar - é a única maneira possível de ensinar nesse modelo de negócios. O apoio durante esse processo ajudará especialmente os novos consultores a desenvolver o estado de espírito correto."

"Perseverança é tão importante nesse negócio, que talvez a única diferença entre uma pessoa de sucesso e uma fracassada é que a pessoa de sucesso é um fracassado que persiste, alguém que não desistiu. Alguém que aprendeu com seus erros."

# Rodrigo & Thaís Rodrigues Águas Claras · Brasília · Brasil

### Reconhecimento Diamond

Rodrigo é um fisioterapeuta por formação. Casado com Thaís - uma mulher sensacional - e pai de uma linda menininha, muito esperta, inteligente e alegre. Rodrigo trabalha com vendas diretas há 18 anos e conta que durante este período vivenciou muitos sucessos, mas também alguns fracassos que, como ele mesmo relata, fazem parte de todo desenvolvimento. Rodrigo é uma pessoa muito dedicada e focada no processo de construção de equipes e uma das coisas de que ele mais gosta é treinar e compartilhar conteúdo com o intuito de ajudar outras pessoas a se empoderarem e consequentemente alcançarem o sucesso.

Rodrigo é fã de esportes ao ar livre e possui uma rotina bem organizada de eventos e de apoio a sua equipe. Ele ama estar com sua família e amigos nas horas livres, além de um bom churrasco.





Rodrigo conta que está vivendo um dos melhores momentos da sua vida com a dōTERRA®. Ele iniciou com a empresa como Cliente Preferencial consumindo os produtos, e depois de dois meses tomou a decisão de tornar-se um Consultor de Bem-Estar. "Na época eu não estava muito bem com relação a meu bem-estar, mas os produtos me deram um tremendo suporte com relação à energia, melhora do sono e vitalidade." Ele relata algo que sua esposa lhe disse e fez com que ele "virasse a chave" em sua mente. Ela falou que ele tinha algo poderoso nas mãos e que ele deveria compartilhar isso com o mundo; que não deviam guardar aquilo somente para eles. Ela disse a ele que indepententemente do negócio, ela tinha o desejo de continuar a utilizar os produtos doTERRA para o bem-estar dela e da filhinha deles. Rodrigo conta, "Eu vi algo ali que nunca tinha visto antes: o poder dos óleos realmente se mostrava uma gota por vez, uma pessoa por vez, uma família por vez."

Um dos obstáculos que Rodrigo enfrentou foi compreender a filosofia e estrutura de eventos, além da cultura dōTERRA. "Foi algo com que tive dificuldade e levei uns três meses até me sentir parte de tudo isso. A partir daí, as engrenagens funcionaram e as coisas começaram a fluir."

Para alcançar a classificação de Diamond, Rodrigo diz que é importante que se tenha uma visão de um futuro empoderado no presente. Ele fala que a primeira coisa que as pessoas precisam fazer é acreditar nelas mesmas. O próximo passo é traçar um plano de ação baseado nas ferramentas Empowered Success. "Lá temos toda a orientação dos nossos maiores líderes e das ferramentas." Outro segredo é muito trabalho, dedicação, resultados e amor ao próximo e, tendo isso em mão, a pessoa precisa continuar fazendo estas coisas de forma consistente, com disciplina e pelo tempo necessário. "Porque você nunca será bom naquilo em que não é consistente", afirma Rodrigo.

Para conseguir equilibrar seu tempo cuidando dos negócios e da família, Rodrigo conta que o segredo é ter uma agenda. "Sem um planejamento agendado você não vai chegar aonde deseja. É preciso participar e inserir sua família na sua agenda para que te apoiem; eles são o seu alicerce e precisam entender que fazem parte de tudo isso, e que sua dedicação é também por eles para que vocês possam viver o extraordinário."

Ele continua: "Ouando estava para me inscrever no Clube Diamond compartilhei com minha esposa sobre como os quatro meses do clube seriam intensos e que eu estaria ausente nesses períodos, mas que iria recompensá-la com um mês de férias nos Estados Unidos, que chegaria a Diamond e que seríamos reconhecidos no jantar de gala da Convenção; e cumpri exatamente o que prometi. E sabe como isso aconteceu? Com planejamento, agenda, muita, mas muita ação (atividade geradora de renda), apresentações um a um, caseiras e online, muitas reuniões e alguns grandes eventos. Rodei por muitas cidades para dar apoio a nossa equipe." Durante o seu processo de crescimento e avanço de classificação, Rodrigo recomenda que se tenha sempre à mão alguns óleos que vão ajudar bastante: o dōTERRA Elevation™, Peppermint, Frankincense, Copaíba, Tangerine, Citrus Bliss™, Wild Orange, Lavender e dōTERRA Serenity™. "Nossos produtos são mais do que óleos essenciais; eles são um presente da natureza para nos dar apoio e suporte físico, emocional e energético."

Sua motivação para continuar a construir seu negócio dōTERRA é ajudar milhares de pessoas a melhorarem seu bem-estar, qualidade de vida e a melhorarem a sua vida financeira para serem livres.

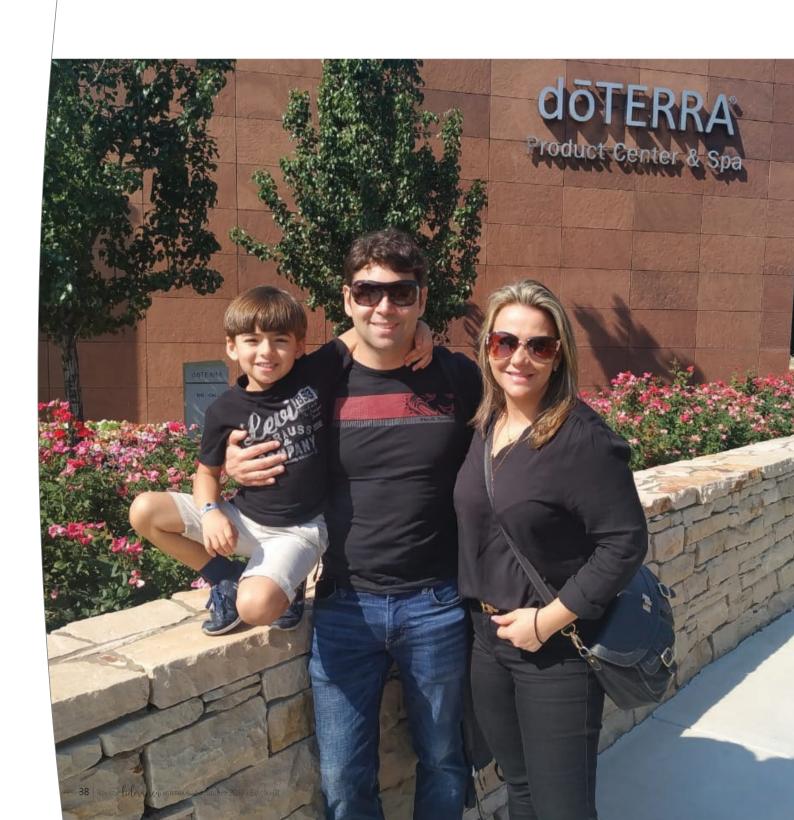
"Minha missão é chegar a um milhão de "obrigados"! Pode parecer utopia, mas as pessoas que realizam são as que têm metas ousadas e eu compartilho dessa idéia de poder ajudar 1 milhão de pessoas!"

# Digmond

# Rubens & Duda Moreira

Nova Lima • Minas Gerais • Brasil

Reconhecimento Diamond



Rubens tem 41 anos e é Administrador de Empresas. Ele sempre amou empreender e enfrentar novos desafios. Casado com a Duda há 12 anos, uma Nurticionista por formação que tornou-se Aromaterapeuta depois de conhecer a dōTERRA®, eles são pais do Cauã Lucca, um lindo menino de 6 anos que é o super companheiro dos dois. Duda, a esposa de Rubens, sempre foi muito interessada pela área de bem-estar, e sempre gostou muito de ajudar ao próximo.

Rubens e Duda sempre quiseram trabalhar juntos e, para que isso acontecesse, eles sempre arrumavam um jeito. Rubens relata: "Desde que nos conhecemos, sempre arrumávamos um jeito de trabalharmos juntos. Nos tornamos sócios, montamos empresas, mudamos de cidades, tivemos lojas... Enfim, foram muitos desafios e aprendizados."

A história de Rubens e Duda com a dōTERRA é o que podemos chamar de "escrita nas estrelas". O casal resolveu mudar-se para os Estados Unidos e, ao chegar lá, começaram a procurar empresas na área de bem-estar para poder trabalhar; e a dōTERRA chamou-lhes muito a atenção por se tratar de uma empresa que oferece produtos ligados a cuidados de bem-estar. Eles entraram em contato com a dōTERRA e ficaram muito empolgados guando souberam que a companhia tinha planos de começar a funcionar no Brasil. Foi quando eles conversaram com um casal muito querido de amigos, Anac e Fabiano que estavam nos Estados Unidos na época e falaram sobre os planos que eles tinham. Por coincidência eles também estavam em contato com a dōTERRA e os dois casais combinaram de encontrar-se em Salt Lake City para poder conhecer a sede da dōTERRA pessoalmente. Lá, eles tiveram o privilégio de participar de uma reunião muito importante com os Executivos Fundadores da empresa, onde tudo o que eles estavam planejando começou a fazer sentido e, assim, eles voltaram ainda mais apaixonados e convictos para o Brasil, pois sabiam que tinham encontrado a empresa da vida deles.

Sobre a dōTERRA, Rubens relata: "Para nós, a dōTERRA chegou no momento certo e preencheu todos os vazios que estávamos sentindo profissionalmente. Realmente é muito prazeroso fazer o que gostamos e sermos reconhecidos por isso."

Para alcançar a classificação de Diamond, Rubens disse que é necessário que se trabalhe bastante e principalmente, trabalhe com amor. É importante entender a necessidade do outro, ser constante e sempre ajudar as pessoas a alcançarem seus objetivos.



Outro aspecto importante para se alcançar Diamond, é que você precisa utilizar o tempo como seu aliado; e aprender a priorizar tarefas é algo fundamental. É preciso estar sempre focado e concentrado, e para isso, as pessoas podem contar com a ajuda dos óleos essenciais dōTERRA®. Junto com essa classificação suas responsabilidades, assim como sua satisfação, aumentam. "O grande segredo é gostar do que você faz e tudo acaba se tornando cada dia melhor", afirma

Algo importante que Duda e Rubens mencionam é que um dos maiores obstáculos que eles enfrentaram para chegar a Diamond foi com as relações com outras pessoas. Eles relatam que aqueles que aprendem a lidar com as diferenças de cada indivíduo são as pessoas do futuro. O restante do trabalho será feito pelas máquinas e computadores. Mas o relacionamento com os outros não. Duda e Rubens deixam uma dica importante: "aprenda a potencializar as qualidades de cada pessoa, entendendo os seus propósitos e limitações." Para Duda e Rubens, o que os motiva a continuar construindo o seu negócio dōTERRA é o compromisso que eles têm com as pessoas, com o bem-estar delas e a certeza de que eles estão em um caminho sem volta por opção. "Hoje em dia, nós não conseguimos nos enxergar sem os óleos essenciais e sem a dōTERRA. Não conseguimos ficar sem respirar tudo isso a todo instante."

# Platinum

### Reconhecimento Platinum



Alan e Clarisse Seixas



Alexandre e Ana Paula Sorrentino Delvaux



Amanda e Alvaro Corsini



Aparício Gonçalves



Billy Xavier



Braytner Silva



Daniel e Millene Otero



Diego Viegas Morais



Fernanda Feltrim



Jean e Ariadne Esteves



Luiz Fernando Borges



Marcelo Pereira e Gardylene Pereira

# Platinum

### Reconhecimento Platinum



Maria e Wanderley Lourenço



Mirela e Alessandro Piazzi



Neu Barroso



Phillipe Barros



Raquel Guerreiro



Rhavelly Araujo Boucinhas



Rodrigo Acco Portela



Rodrigo Andrade



Rose e Celio Malatesta



Suzana Justus Cury Liberman

### Reconhecimento Gold



Abilio Jose dos Santos e Otacilia Divina de Oliveira Santos



Adelia Azevedo



Alexandre Jorge e Priscila Jorge



Ana Carolina Zanatta Olsen



Andrea Melo Custodio



Bradley Ray Stewart e Fernanda Stewart



Denilson Braga



Eduardo Francisco Martins e Mirian Maia de Moraes Martin



Eduardo Maia Feitosa e Caroline Ferreira Cunha Maia Feitosa



Erkert e Ellen



Fabiane Alves Araujo Correa



Gilberto Mendes



Gilda Palermo



Isabela Angelo



Isabela Cirino



Isaias e Juliane Azevedo



Ivani Koakoski



Juliana Veloso



Katiuscia de Araújo Siqueira



Laercio Kuster

### doTERRA

### Reconhecimento Gold



Leonardo e Krysna Serejo



Leonir Chaves Filho



Lilia C. S. Vieira



Luciane Odirlene Berndt Sturm Ferandin



Marcelo Flores



Marcel Viola Mallio



Marcia Viana Lopes



Maria de Fátima Monechi A. Camilo



Marina Lopes Ferreira Mota e Luis Carlos Pessoa Mota



Mario Henrique Meireles



Mauricio Rosa e Aline Ramos



Mezger e Melissa Silva



Michelle Alavaski Bruns



Misael Leopoldino da Silva e Nelsi Maria Ferreira dos Santos



Natalia Pires de Paiva Llorens



Nicolau Alves da Costa



Nielly e Gedilson Silva



Nilton e Emerson Machado



Orlando Ferreira e Florence Gentil



Pollyanne Lessa Boczar

# Reconhecimento Gold



Roberta Patricio



Silvana Costa Terra Nova Ferraz



Sonia Regina Camargo Tsukita



Tatiana Nagliati



Tereza Edim



Thales Augusto Gimenes de Freitas



Thales Brazuca e Ainoã



Thalita Amorim e Fabio Teixeira da Silva



Tiago Gonçalves



Valter da Silva e Gisele Cadena Sivirino



Weverton D'Avila Boim

### Reconhecimento Silver



Abel Marcos Gonçalves de Oliveira



Acacio Ascendino dos Passos Junior



Souza



Alesandro Fernande Arvilino



Alexandra Libman



Alexandre e Ana Rosa dos Santos Fialho



Alexandre Ribeiro



Aline Cotrim Alves Moro



Amaury Rodrigues



Ana Carolina Queiroz



Ana Carolina Silveira de Abreu



Dauria



Ana Paula Maia Feitosa



Anderson Pena de Oliveira e Fernanda de Oliveira



Andrea Franco



Andrea Marquez Maranhão Santos



Andrea Wellbaum



Andrea Zuppini Bacchiega



Andressa Noriko



Angelica Melo



Angélica Queiros Ferreira e Bolivar de Paula Silva Neto



Anna Luiza Tannus Dami



Antonio Nilo Carvalho Leite



Ariel Loras Bejerano



Aromatic Science

### Reconhecimento Silver



Rossetto



da Silva



Bianca Ferreira Alcantara



Bruna Junqueira



Bruno Ventura



Camila Gomes e Leonardo Antunes Azevedo



Carla Severo



Carlos Borges



Carol e Roni Bussiere



Caroline Gomes Ferreira



Caroline Silvestre Silva Peccin



Christiano Flavio



Cibele e Leandro Silochi



Cícero Alves de Albuquerque



Cristiane Machado de Mesquita Ferraz



Clarissa Luttembarck Oliveira da Costa



Cláudia Miranda



Daniela Gariani Mamed



Daniel Garreto e Rita Barbalho



Danielly Araújo



Darcio Corrêa Jr.



Diego Della Justina



Dimas Manoel Alves Junior



Edimilson Lopes de Souza



Edlayne Castro Amorim

### Reconhecimento Silver



Elise Rodrigues Sampaio



Elza Jackeline Feuser de Mattos



Erika Marquez



Evandro Medeiros de Souza Jr.



Everton Dias



Ezequiel Borges



Fabio Moraes



Felipe Gesteira



Felipe Otávio Thiesen Lemos



Fernandes Castegliani



Ferreira de Camargo



Flavia Sette



Frederico Bruder Rassi



Gabriela Resende



Gilberto e Shirley Cruz



Gisele Barizon



Giseli de Castro



Gloria Cantarelli



Graciela Beatriz Centurion de Feltrin Rocha



Helio Hamarana Dias



Heloisa Correa Alves



Henrique Diogo Cruz



Hickmann Webers



lgor Avelino Miguel e Tainara Lavoratti



Iluska Suassuna de Medeiros Almeida

### Reconhecimento Silver



Jacson e Gisele Silva



Jaqueline Ferreira da Silva



Jean Marcos



Jean Pierre Hashimoto Barros



Jean Ricardo Cezak



Jeferson de Oliveira Cordero



João Menino de Macedo



João Victor Henrique de Freitas Moreira Araújo



Joer Maria Schvarcz Müller



Johnny



José Andreá Masquez



Josiel e Alessandra Mariano



Julio Lima



Apovian



Brasil



Leonardo Nascimento



Leticia Botelho Soares Santos



Louisy Medeiros Couto



Lucas Eduardo Teixeira



Lucas Onesco e Juliane Nickel de Camargo Onesco



Lucas Theobald Kranz



Luciana Magalhães



Luisa Silveira da Silva



Luis Henrique Laureano Alves



Luiza Lopes Cataldo e Marcelo Augusto Gomes Cataldo

### Reconhecimento Silver



Luizito Massa



Lyssa Raphaella da Silva F. Sousa e Ronalth Campos P.



Mara Bracale



Marcelo Santos



Marcio Junio Ribeiro Dias



Marconi Marcelino Neves



Marcos e Alceni da Silva Diniz



Maria Aparecida Jorge Oliveira



Maria Carina Cruz



Maria Dalva de Oliveira Brito



Maria Guglielmi



Maria Isabel Barros dos Santos e Valeria Taciana Barros dos Santos



Mauro Luis Hirose e Elenice Aparecida Pereira



Monon Ruivo Prado



Nash e Alexandre Pereira Batista Mota



Neuza de Almeida Barros



Olívio Alexandre Pontioli e Sonia dos Santos



Pablo Pontes



Patricia Sorrentino



Paula Karolina Queiroz Braga



Paulo Vitor de Sá Bittencourt



Raphael Jeremias Alberti de Oliveira



Rêh Ribeiro



Reinaldo e Glaucia Barreto



Roberta Bittar

### Reconhecimento Silver



Rodrigo Gouvea



Rodrigues Ester e Farias Felipe



Rosangela Maria Pereira



Samira de Toledo Wegbecher



Sandro Farias Miranda Figueiredo e Heidy Nayara Laurentino B.



Sensata Veloso



Sergio Martins



Silvia Moreira de Freitas



Silvio René Santos de Jesus



Simone Vasconcelos



Solange Alavaški



Sol Santos



Stefani Jose de Matos



Sunamita e Evandro dos Passos Moreira



Tabata e Tiago Ataide



Taina de Oliveira



Tales Alves



Talita Campos Pereira



Tamires Furtado



Thaisa Alvim



Thatiane



Thiago Linhares de Almeida



Tiago Pereira



Tony Barros



Valdineia Macedo



# Reconhecimento Silver



Valeria Cinuciushky Feitosa



Vanessa Batista



Vera Batista



Walter Luiz Coelho Truccolo



Wanderson e Alice Neves Damaceno



Wesley Avelino



Yael Steiner



Yuri Almeida

# **OPERAÇÃO**

# Clube Digmond



# 65% dos Diamonds

apresentados nesta edição participaram do **Clube Diamond!** 

### **VANTAGENS INÉDITAS**

- 1 3 membros da sua linha ascendente pode fazer parceria com a dōTERRA® para patrociná-lo e ajudar com os custos de suas despesas de viagem.
- Promoções especiais como produtos grátis e pontos para pedidos de LRP para os que se cadastrarem como Consultor de Bem-Estar ou Cliente Preferencial em um evento do Clube Diamond.
- Convite exclusivo para uma viagem de fornecimento.

O Clube Diamond ajuda você a gerar ação intensa em sua equipe, a qual impulsiona seu negócio para um nível superior. É o lugar para se desenvolver os membros da equipe, fortalecer a visão e praticar habilidades interpessoais e técnicas.

Faça todos os preparativos necessários para participar do Clube Diamond nesta temporada de outono! As inscrições devem ser feitas até o dia 7 de janeiro de 2019. Aqui estão algumas coisas que você precisa saber à medida que vai se preparando para essa importantíssima missão.



Não! O Clube Diamond é para quem deseja se tornar Diamond e expandir seus negócios. O Clube Diamond foi feito especialmente para os líderes Silver, Gold e Platinum.

O Clube Diamond é sua oportunidade de fazer seu negócio dōTERRA deslanchar e aumentar sua equipe. Ele permite que você conheça novas pessoas, forme ligações pessoais e estabeleça novos líderes. Quem recusaria a oportunidade de apoiar líderes fora de sua área local e receber incentivos para cadastramentos, como produtos grátis e pontos para pedidos de LRP patrocinados pela dōTERRA?

### O que um participante do Clube Diamond faz?

Todo mês os participantes do Clube cumprem com os seguintes requisitos:

- 10 cadastramentos no primeiro mês e 18 cadastramentos nos outros três meses (cadastramentos da equipe / não precisam ser cadastros pessoais).
- 3 eventos locais (pode ser encontro um-a-um).
- 3 eventos fora da área, 80 km de distância da sua residência (pode ser encontro um-a-um).

Agora é o tempo para você se qualificar para participar! Durante o mês de qualificação (dezembro para a temporada de outono e junho para a temporada

da primavera) você precisa:

1 • Fazer 3 cadastros pessoais Consultor de Bem-Estar ou Cliente Preferêncial (pedido inicial de 100+PV).

- 2 · Qualificar-se como Silver ou acima.
- 3 Ter cinco Consultores de Bem-Estar em sua área local com pedidos de LRP (100+PV).
- 4 Ter cinco Consultores de Bem-Estar em uma cidade fora de sua área local com pedidos de LRP (100+PV).

### Calendário do Clube Diamond

### Temporada de Outono:

Dezembro: Mês de qualificação

7 de Janeiro: Prazo de entrega da inscrição

Janeiro: Mês de Preparação

Fevereiro - Maio: Meses das Viagens

### Temporada de Primavera:

Junho: Mês de Qualificação

7 de Julho: Prazo de entrega da inscrição

Julho: Mês de Preparação

Agosto - Novembro: Meses das Viagens

# Anotycoes

# Anotycoes

