

dōTERRA®

Decole

Desenvolva seu negócio

ō

Decole o seu sucesso

Este guia *Decole* é o seu mapa para chegar a Elite, a base de todas as classificações na dōTERRA®. Confie no processo e experimente o sucesso: ele depende somente de você!



+ Ação

- Compartilhe com +45
- Cadastre +15
- Treine 1-3 líderes

= Resultados

- Mude vidas
- Cresça como pessoa
- Crie Renda Residual

P

PREPARE PREPARAR

- Turbine o seu negócio (pág. 4)
- Agende o seu sucesso (pág. 6)
- Registre o seu sucesso (pág. 7)

I

INVITE CONVIDAR

- Conecte-se e compartilhe com naturalidade (pág. 8)
- Convide +45 para saber mais (pág. 9)

P

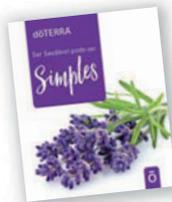
PRESENT APRESENTAR

- Apresente a +30 (pág. 10)
- Marque aulas a partir de aulas (pág. 10)

1-2 Semanas de Pré-Lançamento



Registro do sucesso



Ser saudável pode ser simples



Folheto da aula Soluções Naturais

PASSOS SIMPLES PARA O SUCESSO



Mês de lançamento



Guias Viva,
Compartilhe
e Construa



Guia Decole

* Valores meramente exemplificativos, que retratam uma estimativa.
Os ganhos iniciais podem ser muito inferiores e variar. A doTERRA não garante a obtenção de ganhos, dependendo essa da performance do consultor de bem-estar.

Turbine o seu negócio

Acreditar que os produtos e a oportunidade financeira dōTERRA® podem mudar vidas – incluindo a sua – é a maior força para decolar o seu negócio. Quanto mais você acreditar, mais fácil será compartilhar aquilo que você ama.

O SUCESSO COMEÇA COM VOCÊ



- Realize um Pedido de Fidelidade de 100 PV ou mais para qualificar-se para receber bônus.
- Implemente o Plano de Bem-Estar Diário que criou no guia *Viva* na página 16.
- Aprenda mais ao utilizar, regularmente, um guia de referência de óleos e ao participar da educação contínua.

COMPARTILHAR MUDA VIDAS



- Compartilhe a sua paixão em viver o estilo de vida e bem-estar dōTERRA® e inspire aqueles à sua volta a estarem abertos a aprender e fazer o mesmo.
- Utilize o guia *Compartilhe* para ajudá-lo(a) a compartilhar e convidar com sucesso.
- Comece a se conectar com os seus convidados e a construir o seu canal.

CONSTRUA OS SEUS SONHOS



- Conecte-se com sua linha de apoio:
 Apoio: _____
 Email: _____
 Telefone: _____
 Ligação em grupo com a equipe/Website/Grupo(s) de Facebook.

- A dōTERRA® é um veículo poderoso para levá-lo aonde você quer chegar. Expanda seu objetivo definido no guia *Construa* abaixo:

Defina objetivos e tome atitudes

Tenha como objetivo **chegar a Elite** (Circule um)

30 dias
ideal

60 dias
objetivo

90 dias
padrão



Objetivo de 90 dias

R\$ _____/mês

Classificação



Objetivo 1 ano

R\$ _____/mês

Classificação

Ao definir seus objetivos de negócio e traçar um plano de ação para atingí-los, conecte seus esforços à sua visão para um futuro melhor. Essa conexão consciente continuará a alimentá-lo mesmo quando você estiver fora de sua zona de conforto.

Seja um provedor de soluções

A missão do Consultor de Bem-Estar dōTERRA® é compartilhar uma nova maneira de cuidados de bem-estar. Com um “livro e uma caixa” (guia de referência de óleos e um kit de óleos essenciais dōTERRA® CPTG®), nós ensinamos e apresentamos alternativas que podem resolver muitas das prioridades de bem-estar em casa.

E se você não é um Consultor de Bem-Estar dōTERRA®, nós te convidamos a fazer parceria com profissionais que compartilhem o seu interesse na utilização de soluções naturais.



Quando você escolhe ser um provedor de soluções em seu lar, o entusiasmo gerado por suas experiências faz com que você queira compartilhá-las com outros. Em cada interação com possíveis membros, transmita a imagem de bem-estar através de si mesmo.

O programa dōTERRA® Empowered Success ajuda você a capacitar outras pessoas para que elas mudem suas vidas.



Empenhe-se e programe as suas atividades PIPES. Este guia fornece detalhes em como empenhar-se efetivamente no lançamento do seu negócio.

DICAS

- Ao apresentar as possibilidades a outras pessoas, seja autêntico e compartilhe sua experiência com naturalidade.
- Com exposição positiva, convide as pessoas para aprender mais na aula ou na apresentação individual onde você poderá oferecer-lhes a oportunidade de se inscrever.

Pontos essenciais para o seu negócio:

- 1 CONVIDE** para apresentações de produto e negócios
- 2 FAÇA** apresentações de produto e negócios
- 3 ACOMPANHE** com a Visão do Estilo de Vida.
- 4 TREINE e APOIE** os seus novos líderes

O Sucesso está agendado

Objetivo do primeiro mês: 15 cadastros x 200 PV média de cadastros = 3.000 OV Elite.

Domingo	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
		13:00 - 1 a 1 com Márcia				
			19:00 Aula Soluções Naturais			15:00 Elen 16:00 Tiag
		18:00 Aula Soluções Naturais		Meio-dia Mini Aula		
	Meio-dia Carlos 1 a 1					

"Não julgue cada dia pela colheita, mas pelas sementes que planta."
- Robert Louis Stevenson

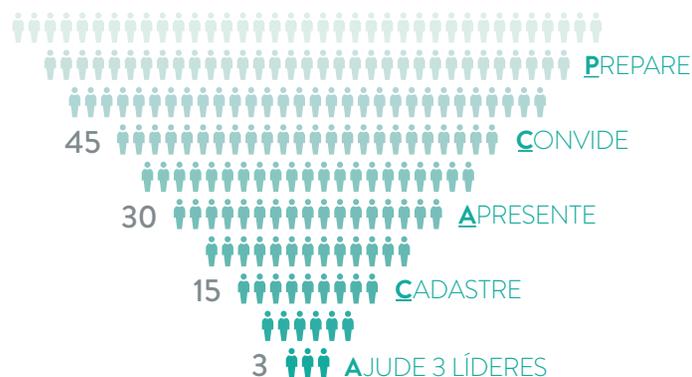
Expanda a sua influência

Quanto mais pessoas tiverem acesso à sua mensagem, mais se inscreverão e mais vidas você poderá mudar, incluindo a sua. Compartilhe com o seu círculo pessoal (seus relacionamentos confiáveis e consolidados). À medida que forem cativadas pela dōTERRA®, essas pessoas se tornarão uma fonte contínua de contatos.

DURANTE O SEU PRIMEIRO MÊS:

1. Convide 45 pessoas;
2. Programe 3 aulas ou 15 sessões individuais (ou uma combinação);
3. Estabeleça um calendário para desenvolver seu negócio;
4. Questione e programe:
 - Quem precisa de uma introdução aos óleos com a aula Soluções Naturais?
 - Quem precisa de ajuda para se cadastrar?
 - Quem precisa de uma Visão do Estilo de Vida?
 - Quem precisa de uma Visão da Oportunidade?
 - Quem está preparado para organizar uma aula?

FILTRE OS SEUS CANDIDATOS



Registro do Sucesso

Filtre a sua lista de nomes (a partir dos guias *Construa* e *Compartilhe*) e registre as suas atividades do filtro (acima) com os candidatos do seu top 45. Procure os contatos em seu telefone e os amigos nas redes sociais para ter uma ideia de quem valoriza bem-estar, propósito e liberdade. À medida que lembrar-se de novas pessoas ou à medida que conhecê-las, adicione-as à sua lista para manter a corrente. Identifique líderes que se destacam por terem uma maior capacidade para o sucesso (veja a página 15).

Meta: 45+ 30+ 15+ 15+ 3+

		P	I	P	E	S	3+
		Compartilhe & Convide	Apresente	Cadastre	Visão do Estilo de Vida	Visão do Negócio	
1.	Nome						
2.	Notas						
3.							
4.							
5.							
6.							
7.							
8.							
9.							
10.							
11.							
12.							
13.							
14.							
15.							
16.							
17.							
18.							
19.							
20.							
21.							
22.							
23.							
24.							
25.							
26.							
27.							
28.							
29.							
30.							
31.							
32.							
33.							
34.							
35.							
36.							
37.							
38.							
39.							
40.							
41.							
42.							
43.							
44.							
45.							

Ligue, compartilhe e convide

A dōTERRA® é um negócio de relacionamentos. Ancore sua atitude no princípio de que importar-se é o presente mais importante que você pode dar a todos com quem tem contato. Seja em um relacionamento já existente ou em um novo, empenhe-se para desenvolver confiança em cada interação. Procure mudar vidas ao compartilhar o que você ama, não importa onde ou com quem esteja.

1 ESTABELEÇA CONEXÕES SINCERAS E AUTÊNTICAS COM AS PESSOAS

Trate as pessoas pelo nome. Faça perguntas e escute-as para descobrir os seus interesses e necessidades. Seja autêntico e construa relacionamentos de confiança. Conecte-se de forma inovadora com novos amigos e com aqueles que vier a conhecer.

Alguém que você já conhece:



Como vai? Como vai sua família? OU Me conte as novidades. Como vai a vida? Vi sua postagem sobre seu filho não estar se sentindo bem. Como vocês estão? Personalizar para contatos existentes.



Alguém novo:

Faça perguntas sobre aspectos de suas vidas que você acredita que elas gostariam de compartilhar. Encontre interesses em comum e, ao conhecer uma nova pessoa, procure identificar-se com ela.

2 CONECTE ESSAS PESSOAS ÀS SUAS SOLUÇÕES

Ao compartilhar uma solução, procure maneiras de agregar valor a ela e, de forma natural, procure acrescentar soluções de produtos ou de negócios às necessidades das pessoas.

Alguém que já conhece:



Parece que hoje em dia todos querem soluções naturais de bem-estar. É cada vez mais importante se alimentar melhor, fazer mais exercícios, ter um sono de qualidade e libertar-se de produtos tóxicos em casa. Você também se sente assim? O que tem feito com sua família? O que você sabe sobre os óleos essenciais?



Sério mesmo. Os óleos essenciais estão mudando minha vida e eu não posso deixar de compartilhar. Você tem que experimentar. Já usou óleos alguma vez? Alguém também nos apresentou o produto. Gostaríamos que você experimentasse algo e tentasse colocar seu bem-estar em primeiro lugar. Daqui a alguns dias, gostaríamos de saber como foi sua experiência.



Alguém novo:



Conheça pessoas novas. Faça perguntas com relação ao trabalho que elas fazem para que você possa personalizar a sua resposta. Independentemente do que digam, encare como alguém com quem possa trabalhar ou com quem já tenha trabalhado. "Trabalho com mães e as ensino a cuidarem de suas famílias de forma natural com o uso de óleos essenciais e outros produtos." OU "Trabalho com profissionais de Bem-estar e os ensino a criar um fluxo de renda adicional por meio do compartilhamento, com seus clientes, de um estilo de vida de bem-estar com o uso de óleos essenciais." Se precisar falar primeiro, "É muito interessante. Gosto do que faço ... O que você faz?"



Convide para mudar vidas

Você não precisa ser um especialista para ter sucesso ao convidar pessoas e transformar-se em sua própria fonte de soluções. Você pode descobrir o que é mais importante para cada pessoa demonstrando interesse genuíno por elas, pelo que estão vivenciando e pela forma como você pode ajudá-las.

3 CONECTE-SE A UMA APRESENTAÇÃO

Aqui estão algumas formas de convidar as pessoas para aprender mais em eventos diferentes. Consulte o guia *Compartilhe* para mais dicas.



Ajude as pessoas a aceitar:

- Seja claro sobre o motivo do convite (ex.: aula para conhecer soluções para questões de bem-estar);
- Ajude-os a entender a importância de investir seu tempo;
- Dê duas opções que funcionem para eles (apresentação ou encontro individual);
- Fortaleça relacionamentos, crie vínculos de confiança por meio de várias conversas e mantenha sempre a sua palavra.

Apresente a mensagem

Depois de aprender mais sobre os inovadores produtos doTERRA®, o próximo passo para seus convidados será passar a sua mensagem e, assim, criar oportunidades de produzir mais rendimentos.

AS APRESENTAÇÕES PODEM SER DIFERENTES. FAÇA AQUILO QUE MELHOR SE ADEQUE A VOCÊ.



Aula, encontro individual, ligações em grupo, webinar, vídeo ou redes sociais.



Na sua casa ou na dos seus amigos, bares ou cafés, escritórios, espaços alugados ou onde mais você julgar apropriado.

ESCOLHA A SUA APRESENTAÇÃO

	PRODUTO (40-50 MIN.) Propósito: <ol style="list-style-type: none">1 Junte pessoas, ouça as suas necessidades, incentive-as a utilizar os óleos. Torne a aula divertida e interessante.2 Foque nas necessidades dos participantes; compartilhe as melhores soluções.		OPORTUNIDADE (20-60 MIN.) Propósito: <ol style="list-style-type: none">1 Junte pessoas, ouça as suas necessidades, deixe-as conhecer a oportunidade doTERRA®.2 Foque nas necessidades dos participantes; compartilhe o modo como a oportunidade pode ser benéfica para eles.
<ul style="list-style-type: none">• 5 min: relacione-se/conte a sua história (1-2 min).• 1 min: defina o objetivo.• 10 min: por que óleos essenciais/Por que doTERRA (pág. 1).• 5 min: prioridades de bem-estar (pág. 3).• 10-20 min: eduque os participantes a respeito dos óleos essenciais (págs. 2-3).• 9 min: explique sobre os tipos de cadastro e instrua-os sobre os próximos passos (lembre-se do folheto).• Sirva um lanche leve e responda as perguntas.• Ajude os convidados a se cadastrar.	<ul style="list-style-type: none">• 2-5 min: conecte-se/conte a sua história (1-2 min).• 1 min: defina o objetivo.• 2-5 min: compreenda a situação (Balde x Canal - pág. 2).• 2-5 min: por que doTERRA (pág. 3)?• 2 min: o que é necessário (págs. 4-5)?• 2 min: plano de bonificação (págs. 6-7).• 4-5 min: prepare e escolha um caminho (págs. 8-9).• 5 min: próximos passos (págs. 10-11).• Perguntas e Respostas: mais alguma coisa que vocês gostariam de saber?		

MARQUE AULAS A PARTIR DAS AULAS

Faça crescer a sua rede ao convidar os presentes a organizar sua própria aula. Traga alguns brindes acessíveis como incentivo pelo agendamento.



Ainda bem que você pensou em pessoas que podem se beneficiar dessa experiência. Se você preferir organizar sua própria reunião, fale com um de nós mais tarde. E se você deixar a reunião agendada ainda hoje, você recebe um brinde!



Recrute com sucesso

O cadastramento é o momento mais importante da apresentação, pois é quando os participantes decidem mudar suas próprias vidas! Durante a aula, descubra porque as pessoas estão presentes e esteja preparado para oferecer soluções que atendam às suas necessidades. Oriente os novos cadastrados na escolha do plano que melhor se adequa a cada um deles.

A CONCLUSÃO

No início da apresentação, eu prometi mostrar a vocês como levar os óleos para as suas casas. Vamos revisar nossas opções. Fale sobre as opções de cadastro.

Opção Um

Tenho algumas sugestões de produtos para ajudar você a começar. Este é o Brasil Living Kit, que vem com os óleos mais populares da dōTERRA®, além de Copaíba e Tangerina, que são extraídos aqui mesmo, no Brasil. Além disso, também o difusor Pebble, que é um difusor fácil e conveniente de usar.

Opção dois

Esse é o Brasil Living Kit, que contém os 10 óleos mais populares da dōTERRA®. Ele é ótimo para levar em uma viagem! Cada frasco rende 85 gotas. Também o Kit Essencial para o Lar, que tem praticamente os mesmos óleos, mas cada frasco rende 250 gotas. O triplo de produto por menos do dobro do valor. Os dois conjuntos possuem o Frankincense, que é um óleo valioso e que custa R\$ 338 por frasco de 15 ml.

PRÓXIMOS PASSOS

- Faça referência a eventuais promoções de cadastro e a forma de ter direito a elas. Seja claro e direto.
- Deixe-os saber que podem combinar produtos individuais para atender a necessidades específicas. Tenha um guia de referência disponível para que eles possam consultar.
- Relembre-os de que podem ganhar ofertas ao fazer o cadastro no mesmo dia.

Escolha o kit que mais se adequa à sua família.

- Convide-os a consultar o formulário de inscrição, explique a diferença entre Cliente Preferencial e Consultor de Bem-Estar e ajude-os a preencher os formulários.

Se tiver alguma pergunta, _____ (organizador) e eu podemos tentar responder agora.

DICAS DE CADASTRO:

- Incentive os convidados a comprar um kit para que possam ter múltiplos produtos disponíveis, e não apenas uma ou duas coisas.
- Compartilhe aquilo que você mais gosta acerca do kit e que você acredita que é mais indicado para eles.
- Sempre leve em consideração as prioridades de bem-estar dos seus convidados e como os kits são criados para oferecer um tipo de apoio específico.
- Pessoas confusas podem acabar recusando. Evite apresentar muitos produtos. Apresente alguns, anuncie as promoções especiais de venda oferecidas pela dōTERRA e mantenha as coisas simples.
- Ajude a cadastrar os interessados em adquirir produtos como Clientes Preferenciais. Ajude a cadastrar aqueles que queiram compartilhar ou trabalhar como Consultores de Bem-Estar.
- Reforce que em cadastros acima de 100 PV a taxa de cadastramento é grátis.

SUPERANDO AS OBJEÇÕES:

- **Não tem certeza de qual kit encomendar:** "Em que você está trabalhando?" Verifique suas prioridades de bem-estar; convide-os a encontrar soluções no guia de produtos. "Qual kit se adequa melhor às suas necessidades?" Apresente soluções. "Nesse caso, eu escolheria..."
- **Não tem certeza sobre o tipo de cadastro:** "Que fatores você está considerando?" Escute e responda aos desejos e preocupações das pessoas. Ofereça sugestões.
- **Preocupações financeiras:** "Você gostaria de organizar uma aula para conseguir o kit que você realmente deseja?"
- **Não tem certeza por onde começar:** "Você gostaria de escolher alguns óleos para definir suas prioridades de bem-estar e depois, com mais experiência, escolher melhor o seu kit daqui a uma semana?"

Visão do Estilo de Vida

Procure atender às necessidades de seus membros e ganhe o direito de mantê-los como clientes a partir desse momento. Primeiro os membros se cadastram com um kit e, depois, no Programa de Fidelidade (LRP). Esse segundo cadastro é o que constrói o seu canal.

A recompensa está no acompanhamento

RESUMO DO PROPÓSITO DE ESTILO DE VIDA

Ajude CADA novo membro:

- A usar os produtos que eles têm.
- A definir um plano diário de bem-estar.
- A acumular pontos através do Programa de Fidelidade (LRP).
- A potencializar seus recursos.
- A mudar suas vidas.

CHECKLIST DA APRESENTAÇÃO DO ESTILO DE VIDA

- Marque uma Visão do Estilo de Vida assim que seu Kit chegar.

1 Apresente o gráfico de Estilo de Vida e Bem-Estar dōTERRA®

- Deixe que cada um se avalie (pág. 3).
- Apresente-lhes o estilo de vida dōTERRA (págs. 4-12).
- Convide-os a criar sua lista de produtos (págs. 12-13).



2 Avaliação de Bem-Estar

- Complete a Avaliação de Bem-Estar (pág. 11).
- Ajude-os com seu plano de 90 dias e com seus próximos três Pedidos de Fidelidade (LRP).
- Informe-os sobre o Programa de Fidelidade (LRP).



3 Conecte-os com educação e comunidade

- Recomende o seu guia de referência e app favorito.
- Introduza ferramentas para saber como os produtos ajudam com o plano de 90 dias.
- Acompanhe por 2 a 3 vezes no primeiro mês e, depois, continue a fazer acompanhamentos periódicos.



4 Acompanhamento de novo membro

✓ Convide-o para compartilhar ou trabalhar com dōTERRA®.

Há um período inicial de 14 dias para você descobrir a melhor colocação para cada membro novo. O contato inicial com seus cadastrados é essencial para o sucesso a longo prazo. Utilize o processo abaixo para ajudá-lo com suas atividades de acompanhamento. Para realmente mudar vidas, pense que esses primeiros 14 dias de membro asseguram o sucesso de ambos – e tudo o que você precisa é de algum tempo. Ao utilizar esse modelo de apoio, os seus consultores estarão mais dispostos a fazer o mesmo.



Estratégia de organização

A organização bem-sucedida dos seus cadastros é essencial para o seu crescimento, avanço em classificação e qualificação para os bônus. Definir objetivos claros ajuda a manter relacionamentos e assegurar uma melhor organização. Enquanto alguns escolhem rapidamente o seu caminho, outros levam algum tempo para decidir se querem ou não ser Consultores de Bem-Estar. Utilize os primeiros 14 dias de cada um para aprender tudo o que puder e depois tomar as melhores decisões com relação à sua organização.

DICAS DE ORGANIZAÇÃO

Para todos os novos cadastros:

- Coloque cada um onde possa prosperar e receber apoio. Prefira a visão a longo prazo e o sucesso em vez das necessidades imediatas.
- O patrocínio pode ser mudado uma vez nos primeiros 14 dias.
- Utilize o apoio de seu líder direto na linha ascendente para ter suporte na estratégia de organização.

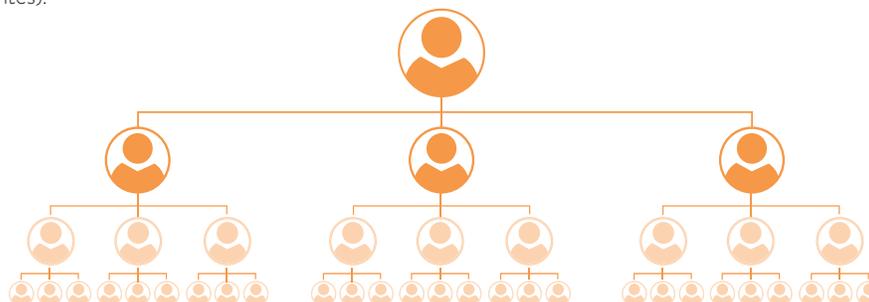
ORGANIZAÇÃO DE EQUIPE E ESTRUTURA

O ritmo de construção da estrutura da equipe varia. Esse ritmo vai depender de quando e como seus consultores e parceiros de negócios se cadastram e do nível de envolvimento deles. Por exemplo, alguns começam com um consultor e crescem sua equipe a partir daí, enquanto outros podem começar com três (talvez tenham começado com um grupo maior ou relacionamentos já existentes).

Nível 1: Os seus parceiros de negócio

Nível 2: Líderes e compartilhadores

Nível +3: +Clientes



PROMOVER OU MOVIMENTAR CLIENTES PREFERENCIAIS

Um Cliente Preferencial:

- Pode ser movido na organização dentro de 14 dias a partir de seu cadastro se seu posicionamento for melhor em outro lugar da mesma organização.
- Podem ser convertidos para Consultores de Bem-Estar no Escritório Virtual, se decidirem.
- Se você decidir alterar o posicionamento deles (depois dos primeiros 14 dias), essa mudança só pode ocorrer após 90 dias a partir da data de cadastro; e ao fazer a mudança o membro que upgrade terá 14 dias para fazer um cadastro com 100 PV. O cadastrador então terá 14 dias para decidir onde posicioná-lo.
- Coloque os clientes em uma equipe em que eles tenham interesses em comum com outros que já conheçam.

COMPREENDER RESPONSABILIDADES

Cadastrador:

- A pessoa que o cadastrou na dōTERRA® (de quem é o contato? Quem os convidou?).
- Recebe bônus de Início Rápido nas compras dos recém-cadastrados pelos seus primeiros 60 dias depois do cadastro.
- Trabalha com o patrocinador (se for diferente) para determinar quem faz as apresentações do estilo de vida, acompanhamentos e outros tipos de apoio.
- O cadastrado conta para o avanço de classificação do cadastrador (um por linha física).
- No escritório virtual, o cadastrador poderá solicitar a alteração de patrocinador até o dia 10 do mês seguinte ao cadastro ou da reativação.

Mantenha-se sempre como cadastrador de seus cadastrados, até que faça sentido transferi-lo(os) para o patrocinador ou para outro construtor para que ele possa avançar.

Mudança por inatividade:

Um Consultor de Bem-Estar pode pedir a mudança de patrocinador e/ou cadastrador ao final de 6 meses de inatividade (definida como ausência de pedidos em todas as contas, e ausência de bônus ganhos nos últimos seis meses). Se o ranking do membro que solicitar a alteração for Silver ou acima, o período de inatividade é de 12 meses. Quem desejar as alterações tem que pedi-las pessoalmente, usando o e-mail que está registrado em seu cadastro.

Todas as perguntas com relação a posicionamentos e pedidos de alteração devem ser enviadas para posicionamento@doterra.com

Patrocinador:

- Pessoa sob quem o cadastrado é diretamente colocado (também conhecido como linha ascendente direta).
- Recebe os benefícios do bônus Poder de Três e bônus Unilevel.
- Ajuda com a apresentação de estilo de vida e outras necessidades de acompanhamento (dependendo dos acordos feitos).



Para alterar o patrocinador:
Escritório Virtual > Equipes > Alterações de Patrocinador.

Encontre seus líderes

ONDE POSSO ENCONTRÁ-LOS?

Identificar os seus parceiros de negócio é vital para construir um negócio próspero. Procure líderes entre os seus clientes e candidatos. Muitos começam como usuários de produtos ou apenas compartilhando com outras pessoas. Reforce a utilização de produtos, acompanhamentos apropriados e apresente um plano daquilo que é possível. Com o passar do tempo, os líderes começam a se destacar.

Se não conseguir encontrar líderes rapidamente, continue a cadastrar. Estatisticamente, de 1 a 2 em cada 10 cadastrados estão interessados em construir um negócio dōTERRA®, mais cedo ou mais tarde. Defina como objetivo encontrar 3 líderes durante os primeiros 30-90 dias. Quando os membros da equipe cadastrarem outros e escolherem construir, mais vidas mudarão e a sua equipe crescerá mais rápido!

Líderes empenhados e capazes

Empenhados = completam 3 passos do guia *Construa*

Capazes = cadastram alguém por conta própria nos primeiros 14 dias depois de se comprometerem a trabalhar.

QUEM VOCÊ CONHECE QUE SEJA OU ESTEJA...

- Orientado para os relacionamentos ou com influência sobre eles.
- Vivendo ou aberto a um estilo de vida natural, saudável e ativo.
- Orientado por objetivos, motivado, ambicioso.
- Positivo, apaixonado, inspirador.
- Empreendedor, com experiência em consultorias.
- Numa fase da vida com capacidade para construir um negócio.
- Que procure melhorar financeiramente ou ter um futuro melhor.

Potenciais parceiros de negócio



_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Visite o seu Acompanhamento do Sucesso (pág. 7). Classifique os seus candidatos colocando marcas correspondentes para cada qualidade listada acima. Anote os nomes que tenham mais marcas.

"Para poder influenciar alguém, você precisa saber o que já os influencia."

- Tony Robbins

O QUE APRESENTAR

As pessoas escolhem a oportunidade dōTERRA® por diferentes motivos. Alguns se encantam pela missão, outros desejam aumentar seus rendimentos. Durante a apresentação do negócio, focalize naquilo que interessa mais aos convidados. Deixe que as páginas do guia *Construa* iniciem as conversações adequadas. Conhecer o que as pessoas desejam ajuda você a alinhar os objetivos dessas pessoas com as soluções dōTERRA®.

Passo 1: Faça sua apresentação em sessões individuais ou em grupo.

Passo 2: Convide os seus candidatos mais qualificados a tornarem-se parceiros de negócios.

Passo 3: Ajude novos líderes a começar com os 3 passos (*Construa* pág. 10).



PRÓXIMOS PASSOS

Ofereça um resumo do guia *Decole* para cada um dos novos líderes, compartilhando a forma como este percurso pode ajudá-los em sua jornada a longo prazo. Convide-os a começar a compartilhar mesmo antes do seu mês de lançamento.

As Verificações de Sucesso Semanais asseguram que:

- Os passos para o sucesso sejam medidos.
- Seus líderes se sintam conectados e apoiados.
- Você saiba, constantemente, como oferecer um melhor apoio.

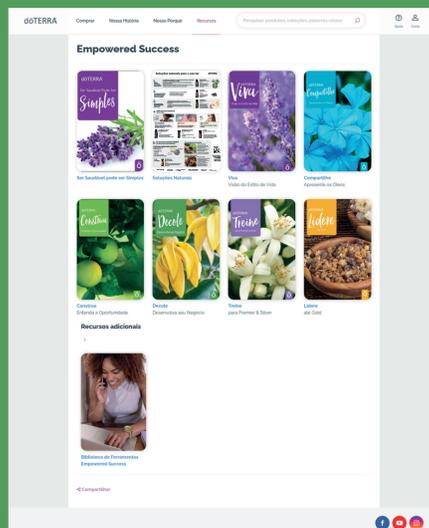
À medida que continuar a cadastrar, considere colocar alguns cadastrados sob a supervisão dos líderes que cadastram ativamente e apoiam sua equipe. Por fim, ajudar a equipe a atingir os seus objetivos, ajuda você a atingir os seus.



Usamos óleos,
compartilhamos óleos e
ensinamos os outros
a fazer o mesmo.

- Justin Harrison, Membro dōTERRA

Saiba Mais:



dōTERRA.com.br > Recursos > Empowered Success

Launch Business Guide BR020625

©2025 dōTERRA Holdings, LLC. Todos os Direitos Reservados.
Todas as palavras com símbolos de marca registrada são marcas registradas da dōTERRA Holdings, LLC.

v7 60207452

