

# Acompanhamento para um Início Forte

## INTEGRAÇÃO DE CLIENTES

Nome: \_\_\_\_\_

Data: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

Kit Comprado: \_\_\_\_\_



### Enquanto espera a chegada do kit

- Dê as boas vindas ao seu novo cliente e compartilhe o seu ânimo.
- Agende uma Visão do Estilo de Vida.

### 3-10 dias após a chegada do produto

- Dê ao seu novo cliente ou Consultor de Bem-Estar uma cópia do guia Empowered Success Viva e um guia de referência de óleos essenciais da sua escolha.
- Faça uma Visão do Estilo de Vida para dar suporte aos objetivos de bem-estar e integrar os produtos dōTERRA® à rotina de seu cliente. Consulte o guia *Decole*, páginas 12 e 13 para aprender a ensinar uma Visão do Estilo de Vida.
- Ajude-o a se inscrever no Programa de Recompensas de Fidelidade e planeje os próximos três meses de pedidos LRP.
- Conecte-os com suportes-chave e grupos de redes sociais apropriados.
- Conecte-os com recursos como os webinars da Empowered Life Series.

### TODO MÊS

- Comunique-os a respeito de especiais mensais e promoções.
- Compartilhe dicas.
- Promova oportunidades de educação contínua.

### A CADA 60-90 DIAS

- Ofereça Visões do Estilo de Vida adicionais.
- Entre em contato com eles para ajudá-los a alcançar seus objetivos de bem-estar.

### SE NENHUM PEDIDO FOR FEITO EM 60 DIAS

- Faça uma ligação de apoio ao cliente (provavelmente eles precisam aprender mais sobre os produtos).



## LANÇANDO NOVOS LÍDERES

Nome: \_\_\_\_\_

Seu Porquê: \_\_\_\_\_

Pontos Fortes: \_\_\_\_\_

Suporte Chave / Incentivos Necessários: \_\_\_\_\_



- Faça uma apresentação da Oportunidade usando o guia Empowered Success *Construa* e ajude-os a criar uma Lista de Nomes daquelas vidas que eles querem mudar, na página 11 do guia *Construa*.
- Adicione o novo líder à sua lista de emails e qualquer outro meio de comunicação de sua equipe nas redes sociais.
- Convide o novo líder para as chamadas de equipe e treinamentos apropriados.
- Dê-lhe uma cópia do guia *Decole* e ajude-o a programar seus passos vitais.

### PREPARAR

- Incentive o novo Líder a traçar seus objetivos de 90 dias.
- Peça a eles que agendem 3 apresentações ou 15 apresentações individuais (ou combinação dos dois).
- Ensine o novo Líder a refinar sua Lista de Nomes e use o Rastreador de Sucesso no guia *Decole* na página 7.

### CONVIDAR

- Ensine novos líderes a:
  - Conectar-se com as pessoas autenticamente e sinceramente
  - Conectar as pessoas com as soluções dōTERRA
  - Conectar as pessoas com uma apresentação
  - Praticar os diálogos no guia *Decole* páginas 8-9
- Agendar uma chamada em conferência com um líder de linha ascendente (se apropriado).

### APRESENTAR

- Revise o guia Empowered Success *Compartilhe* para que seu novo líder se sinta confortável ao organizar sua primeira apresentação.
- Treine o seu novo líder a fazer apresentações poderosas ao modelar como elas são feitas.
- Permita que ele tenha mais responsabilidades em cada aula até que ele se sinta pronto para apresentar sozinho.

### CADASTRAR

- Ajude o seu novo líder a cadastrar clientes em sua primeira apresentação.
- Revise as dicas para cadastro e como superar obstáculos no guia *Decole* na página 11.

### APOIAR

- Ajude-os a apresentar sua primeira Visão do Estilo de Vida.
- Ajude-os a fazer sua primeira apresentação sobre a Oportunidade.
- Ajude o seu líder a lançar seu novo líder.
- Quando eles alcançarem Elite, apresente-os ao guia *Treine*.