

Liste de noms

Vous voulez changer des vies, mais la vie de qui? Pour bâtir un réseau financier prospère, il faut d'abord inviter les autres à découvrir comment les solutions de bien-être de dōTERRA et les opportunités d'affaire peuvent leur être utiles.

- 1 Dressez une liste de toutes les personnes auxquelles vous pensez. Ne vous censurez pas. Vous ne pouvez pas savoir qui est justement à la recherche des solutions que vous proposez. Inscrivez leurs noms sur cette page et la suivante en les plaçant en sous-groupes, comme la famille ou les amis.

Famille : <i>parents, frères et sœurs, parenté</i>		Besoins – bien-être	Besoins – \$/temps	Quête de sens	Influence	Intérêt prod. naturels	Expér. affaires/ ventes	30 à 55 ans	Femme	Soutien du partenaire	Décompte
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											
10											
11											
12											
13											
14											
15											
16											
17											
18											
19											
20											
21											
22											
23											
24											
25											

Amis : <i>actuels, école secondaire, collège, réseaux sociaux</i>		Besoins – bien-être	Besoins – \$/temps	Quête de sens	Influence	Intérêt prod. naturels	Expér. affaires/ ventes	30 à 55 ans	Femme	Soutien du partenaire	Décompte
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											
10											
11											
12											
13											
14											
15											
16											
17											
18											
19											
20											
21											
22											
23											
24											
25											

2 Ensuite, au fur et à mesure que vous réfléchissez à chaque personne dont vous avez écrit le nom, filtrez votre liste pour cibler les clients potentiels. Cochez les colonnes qui s'appliquent correspondant aux qualités recherchées chez un bâtisseur potentiel. Faites ensuite le décompte dans la dernière colonne.

- Cette personne souhaite ou améliorer sa vie ou ses perspectives futures.
- Elle a besoin de plus d'argent ou de temps ou est en quête de sens.
- Influence sociale : les gens la suivent et veulent faire comme elle.
- Elle s'intéresse aux produits holistiques et adopte un mode de vie sain.
- Elle possède de l'expérience en affaires ou en vente et est motivée.
- Elle se trouve à une étape de sa vie où elle peut créer son entreprise.
- Elle profite du soutien d'un conjoint ou d'un partenaire.

	Besoins - bien-être	Besoins - \$/temps	Quête de sens	Influence	Intérêt prod. naturels	Expér. affaires/ventes	30 à 55 ans	Femme	Soutien du partenaire	Décompte
1 <i>Angela Reyes</i>	✓		✓					✓		III
2 <i>Cousin Jenn (Yoga)</i>	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓		III

Communauté : <i>voisins, membres de l'église, école, clubs</i>	Besoins - bien-être	Besoins - \$/temps	Quête de sens	Influence	Intérêt prod. naturels	Expér. affaires/ventes	30 à 55 ans	Femme	Soutien du partenaire	Décompte
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13										
14										
15										
16										
17										
18										
19										
20										
21										
22										
23										
24										
25										

Autres : <i>collègues, fournisseurs de produits ou de services</i>	Besoins - bien-être	Besoins - \$/temps	Quête de sens	Influence	Intérêt prod. naturels	Expér. affaires/ventes	30 à 55 ans	Femme	Soutien du partenaire	Décompte
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13										
14										
15										
16										
17										
18										
19										
20										
21										
22										
23										
24										
25										