

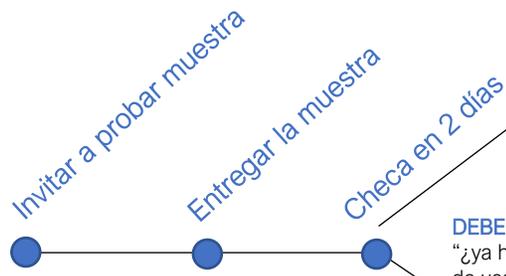
Sampling Flowchart

Dar muestra de manera eficaz le da a un prospecto la experiencia que necesita para justificar la inscripción y el uso de doTERRA en su vida.

Este método de muestreo tiene que ver con toque y contacto. Cada contacto aumenta la confianza y aumenta su experiencia con doTERRA. Cuando alguien ha recibido eficazmente una muestra, vienen a una clase no solo para aprender sobre los aceites, sino también para decidir lo que desea comprar.

Empiece cada muestra que entregue con esto:

"Probar productos naturales es similar a probar remedios tradicionales. Si algo no funciona, no puedes quedarte estancado; intentas algo más hasta que encuentres lo que te funciona. Y cuando encontremos lo que funciona para ti, habremos encontrado una forma más segura, natural y económica para ayudarte con tu _____".

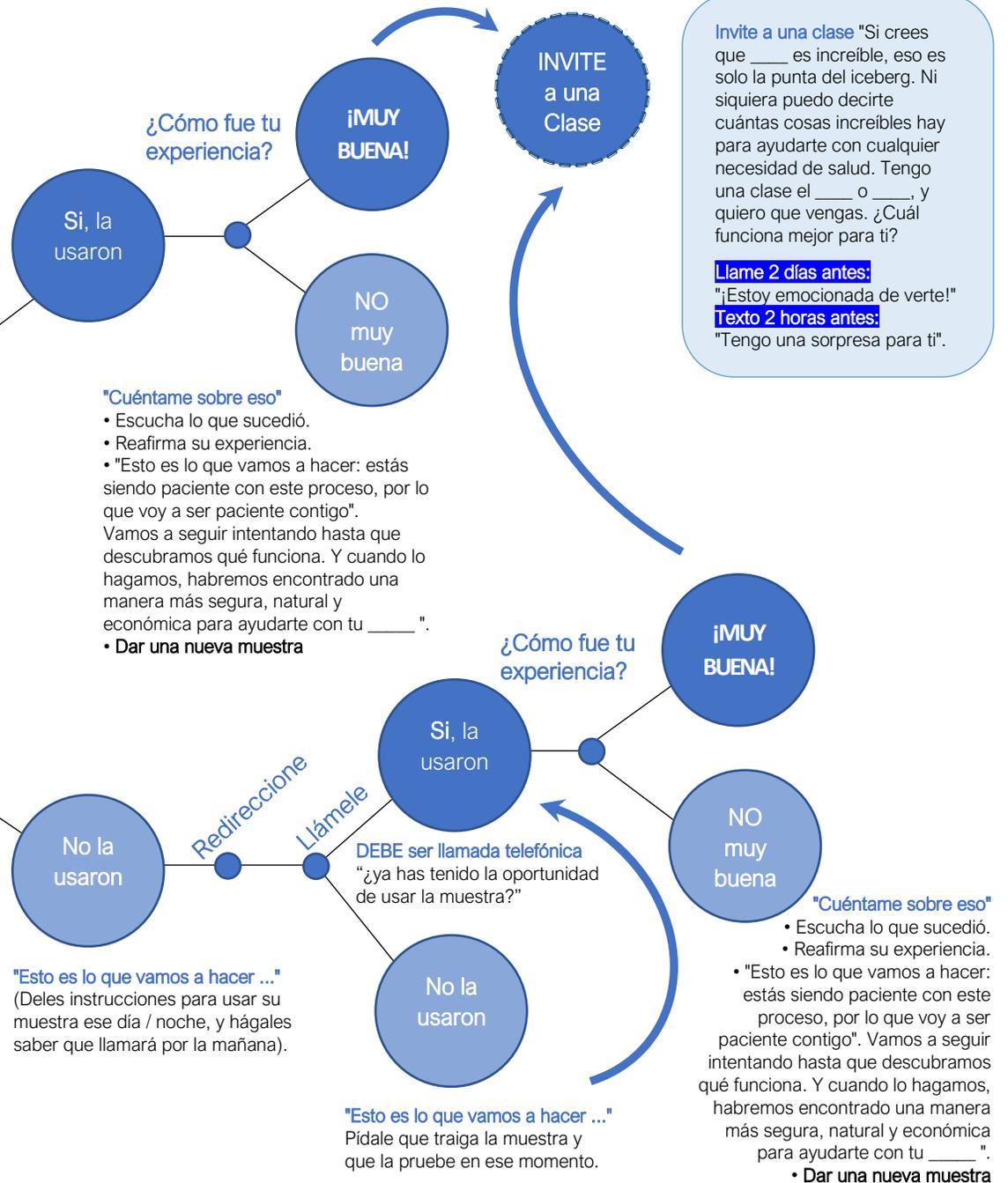


DEBE ser llamada telefónica
"¿ya has tenido la oportunidad de usar la muestra?"

Claves para dar muestra

- Muestreen para UNA necesidad
- Den para dos días (15 gotas)
- Para la prioridad de salud más fácil
- Enseñe como usar la muestra
- Dígale que le llamarán en dos días

Invita a alguien a una clase cuando hayan tenido una "¡Sí, esto es ¡MUY BUENO!". Ellos ya sabrán que quieren doTERRA.



Invite a una clase "Si crees que _____ es increíble, eso es solo la punta del iceberg. Ni siquiera puedo decirte cuántas cosas increíbles hay para ayudarte con cualquier necesidad de salud. Tengo una clase el _____ o _____, y quiero que vengas. ¿Cuál funciona mejor para ti?"

Llame 2 días antes:
"¡Estoy emocionada de verte!"
Texto 2 horas antes:
"Tengo una sorpresa para ti".