

Clases de introducción a los *aceites esenciales*



Metodología para desarrollo clase de Introducción a los Aceites Esenciales dōTERRA

Antes

Se refiere a todo aquello que es necesario tener en cuenta al momento de preparar una clase; el objetivo principal es asegurarnos que tenemos tanto los recursos físicos como humanos y el lugar indicado para compartir la cultura dōTERRA y los beneficios de los Aceites Esenciales en su día a día.

Durante

Son las actividades que debemos tener en cuenta y que se realizarán paso a paso y deben cumplir con el objetivo de presentar la compañía, hablar de los productos, y comparar la oportunidad financiera.

Después

Es todo lo que haremos cuando ya se ha presentado la clase para mantener el interés de las personas en los productos y en nuestra marca como tal; el objetivo es la fidelización con dōTERRA.

Para que el proceso sea excelente y haya el menor número de imprevistos, es necesario que los tres momentos estén unidos y tengan el mismo espíritu; por eso a continuación ampliaremos la reflexión sobre cada uno de los pasos, aportando elementos que contribuyen a que se desarrollen mejor.

Antes:

- 1** Construir tu lista de posibles clientes consumidores (prospectos), llevando a tu mente el nombre de todas aquellas vidas que quieres impactar, que quieres cambiar. En esta lista debes anotar todas las personas que conoces, comienza por las madres con hijos pequeños, personas que les gusta lo natural, en fin, todas las personas que les gusta cuidarse y cuidar a su familia.
- 2** Realiza un contacto con estas personas y dales a probar una gota de tu Aceite favorito. Aprovecha el momento y comparte la manera cómo los productos dōTERRA te han ayudado en tu bienestar.
- 3** Llámales 2 días después para saber cómo fue su experiencia con los Aceites Esenciales y pregúntales ¿Te gustaría aprender más? Ofrécele ampliar la información acerca de los productos dōTERRA, sus enormes beneficios y cómo ellos pueden hacer mucho por el bienestar de sus familias. “Agenda una Clase”, ten presente que esta clase puede ser con 1 o más personas; diles que si lo desean pueden extender esta invitación a más personas. Confirma fecha, lugar y hora de la clase. La clase la puedes realizar en tu hogar, en la casa de tu prospecto, en una cafetería o restaurante.
- 4** Entre 24 y 48 horas antes de la clase llámales para decirles que estás muy emocionada(o) en realizar esta clase y que ya tienes todo preparado. En caso de realizar la clase en la casa de tu prospecto dile que tú te encargas de todo, esto con el fin de que no sientan la necesidad de tener que preparar refrigerio o estar pendientes de los alimentos.

5

Prepara tu maleta con el material: Kit Home, el Aceite Fraccionado de Coco, Difusor y accesorios para decorar tu mesa, por ejemplo una pequeña bombonera, jarra de agua y coloca unas flores sin tallo. Acude a tu creatividad e imaginación. Prepara muy bien lo que vas a decir de cada uno de los Aceites, con cuáles vas hacer una demostración (te recomendamos que utilices Lavanda, Menta, Limón), qué testimonios vas a dar y generar así mayor credibilidad y conectar más con tu audiencia.

6

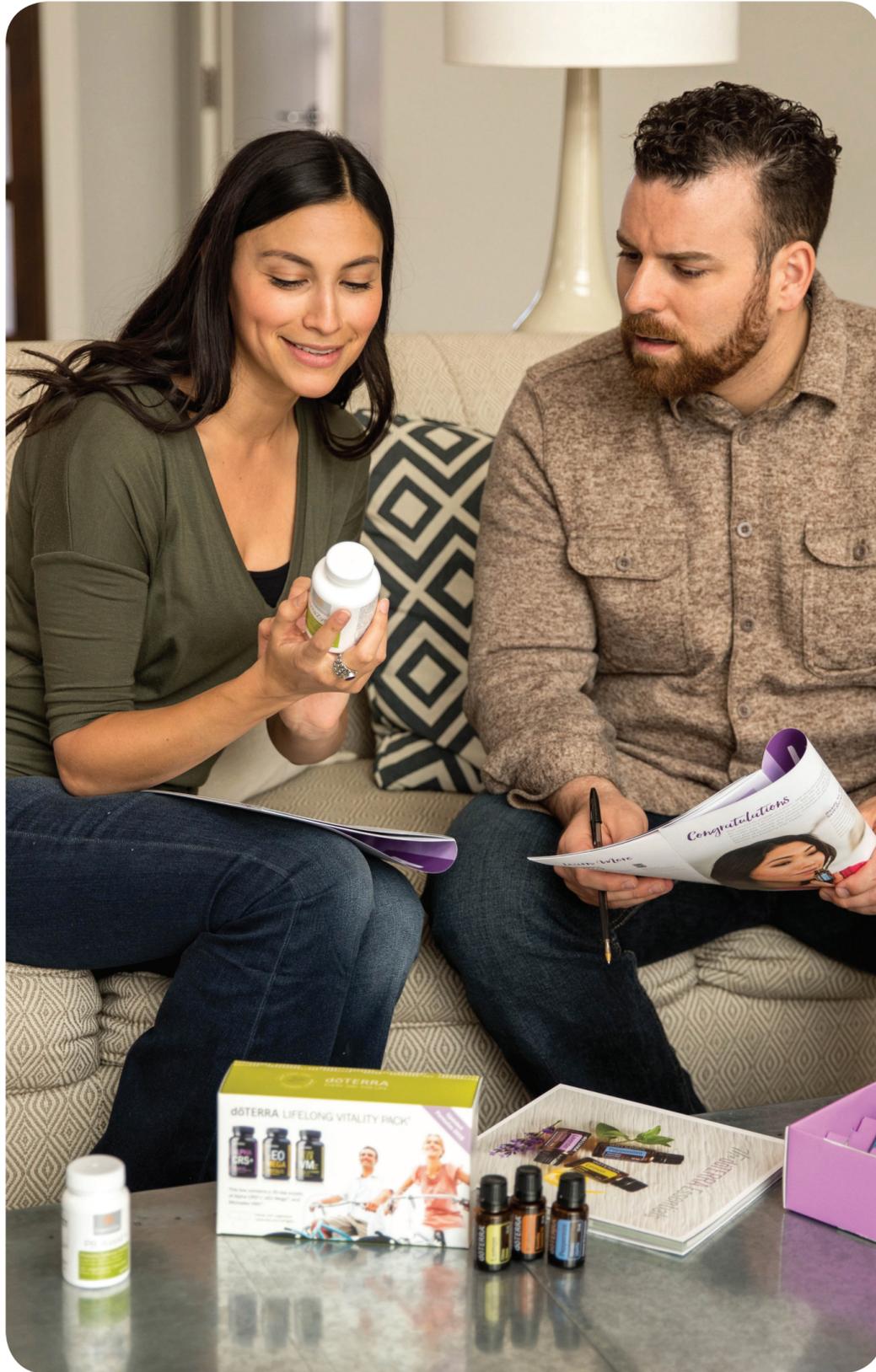
Prepara tu historia basada en dar respuesta a la pregunta ¿por qué los aceites esenciales son importantes para mí y por qué lo serán para ti?

Para construir tu historia debes responderte estas preguntas:

- ¿Qué problemas tenías? ¿Por cuánto tiempo tuviste los problemas? ¿Qué retos creaba esto para tí?
- ¿Qué probaste? ¿Qué resultados obtuviste? ¿Cuánto te costó, qué inversión tuviste?
- ¿Cómo llegaste a dōTERRA? ¿Qué te pareció diferente en estas soluciones?
- ¿Qué resultados comenzaste a experimentar? ¿Cómo ha cambiado tu vida los productos y/o la oportunidad con dōTERRA?
- ¿Cómo es tu vida ahora?

7

Recuerda llevar la guía de productos, lista de precios, etc.



Durante:

Herramientas importantes para una clase:

- 🔴 Un frasco | Botella de Menta, Lavanda y Limón o Naranja
- 🔴 Difusor
- 🔴 Folletos | Guía de Productos
- 🔴 Pequeño Refrigerio o Bebida hecha con los Aceites Esenciales (la más recomendada)
- 🔴 Aceite de Coco
- 🔴 Tu Kit de 10 Aceites Esenciales

- 1 Llega con 15 minutos de anticipación para decorar la mesa donde vas a tener tu Display de productos y el Difusor. Elige un lugar iluminado.
- 2 En caso de tener invitados espera unos minutos a que vayan llegando; mientras tanto puedes romper el hielo conversando con quienes ya llegaron. Por ejemplo puedes hablar acerca de su vida laboral, cómo están conformadas sus familias, etc; de esta manera ya sabrás cómo debes enfatizar en algunas necesidades específicas que ellos padecen. Un ejemplo de lo anterior es que si son madres, con hijos pequeños, seguramente las gripas, resfriados, problemas respiratorios, y más, serán su mayor prioridad; si practican algún deporte o ejercicio son más propensos a padecer de algún dolor muscular; si trabajan se verán expuestos al estrés diario.
- 3 Empieza a desarrollar tu clase con tu presentación. Recuerda que en el ANTES debiste haberla practicado y también es muy importante involucrar a los nuevos invitados, por ejemplo, si alguno de ustedes no sabe nada de Aceites Esenciales, no se preocupen, yo tampoco sabía mucho cuando empecé. Esto que veremos a continuación es súper fácil y mi meta para esta clase es que conozcan del bienestar que brinda los Aceites Esenciales dōTERRA.
- 4 Continúa presentando la compañía, qué y quién es dōTERRA; habla acerca de lo valioso para la sociedad con el gremio de agricultores, cosechadores y destiladores, los cuales contribuyen en la producción de los Aceites Esenciales CÕ-IMPACT; presenta Healing Hands, sin dejar de lado nunca que es una Fundación que trae esperanza al mundo; habla acerca de los más de 45 países de abastecimiento de donde se extraen nuestros Aceites Esenciales; destaca el grado de pureza de nuestros Aceites Esenciales (Certificación CPTG) son seguros y efectivos.

5

Desarrolla el tema partiendo de la pregunta ¿qué es un Aceite Esencial? Debes enfatizar que los aceites dōTERRA son 100% naturales y seguros, contarles cómo se extrae el aceite de las plantas, sus diferentes usos y las diferentes formas, aplicaciones y recomendaciones. Presenta cada uno de los Aceites Esenciales del Kit Home y el Aceite fraccionado de coco.

Utiliza algunas preguntas como ¿Quién de aquí me puede comentar algo acerca del Aceite Esencial de menta? ¿Qué es la primera cosa que aprendiste del Aceite Esencial menta?

6

Habla acerca de nuestra cultura dōTERRA. VIVE, COMPARTE Y CONSTRUYE. Realiza un resumen acerca de nuestro Plan de compensación y las diferentes formas de ganar dinero (25% como cliente minorista, ganancias por enrolar o inscribir, y el bono del Poder de 3) e invita a quienes deseen a hacer parte de la comunidad de dōTERRA ya sea como cliente consumidor o Distribuidor. Presenta 3 opciones de Kit de Inicio.

7

Los testimonios durante el cierre de tu clase son cruciales. "Esta es una de las partes de la clase que más me gusta". Nos gustaría que cuenten su experiencia usando los Aceites de dōTERRA en 30 segundos.

No olvides que toda clase debe terminar con tu testimonio personal con los aceites. Practica tu testimonio de modo que sea claro, conciso, que lo compartas en menos de 3 minutos. El propósito de compartir tu testimonio en este punto es que las personas tengan una conexión emocional y entiendan el porqué querrán tener estos aceites en su vida diaria.

8

Ofrece otras clases para quienes están interesados en recibir mayor información acerca de otros productos. Lo ideal es que agendes nuevas clases con los asistentes. Recuerda que las clases se deben convertir en un proceso sistemático que te permita generar constantemente nuevas clases y vinculando profundamente a quienes en ellas participan.



Recuerda que:

- 🔴 La mejor forma de medir el éxito de tu reunión es asegurarte que **cada persona haya creado su propia historia.**
- 🔴 **Puedes vincular** - atraer a un nuevo miembro con solo 1, 2 o 3 productos.
- 🔴 No muestres interés por vender o enrolar/inscribir, lo que realmente quieres es **generar una buena experiencia con los Aceites Esenciales.** Asegúrate de que vivan la experiencia a nivel de los sentidos tópico, aromático e interno.

La mejor manera de ayudar a otros a desear aprender más es compartiendo experiencias y para ello debes identificar, escoger y aplicar el método que más te convenga. Muchas oportunidades de compartir se presentan naturalmente durante actividades de la vida diaria (en reuniones sociales, eventos deportivos, redes sociales, al hacer fila en la tienda, etc.) Comparte rápidamente una experiencia con los Aceites Esenciales dōTERRA, debe ser algo que se note natural y no fingido. Entre más experiencias tenga una persona con los aceites y contigo, más deseará aprender e inscribirse.

¡Aprovecha las oportunidades de compartir que se te presenten!



Después:

- 1 Seguimiento a tus invitados, pregunta si desean otra clase para alguna necesidad específica, o alguna duda no aclarada que les frene en su decisión.
- 2 Si tuviste nuevos enrolados/inscritos, tan pronto les llegue el Kit de Inicio debes ir a su casa y hacer con ellos el Open box (Explicación del contenido de sus kit y asegurarse que los empiecen a utilizar) y luego diligenciar la consulta de bienestar.
- 3 Háblales de los beneficios de pertenecer al programa de recompensas por lealtad LRP y prográmales su autoenvío.
- 4 Sigue educando a tus Consumidores y Distribuidores en más servicios, conéctalos a los webinarios para que incrementen su deseo de utilizar cada vez más productos.

“Cuando compartes los productos dōTERRA
llevas *esperanza y bienestar* a la gente
que amas, a tu comunidad y, finalmente, al mundo.

Vender a la manera dōTERRA es *servir*

Una gota a la vez, estamos sirviendo al
mundo con *soluciones naturales*”

-Greg Cook, Ejecutivo Fundador