

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 _____".

Invitar a probar muestra

Entregar la muestra

Checa en 2 días

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
- Dígame 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.

¿Cómo fue tu experiencia?

¡MUY BUENA!

NO muy buena

Si, la usaron

"Cuéntame sobre eso"

- Escucha lo que sucedió.
- Reafirma su experiencia.
- "Esto es lo que vamos a hacer: estás siendo paciente con este proceso, por lo que voy a ser paciente contigo". Vamos a seguir intentando hasta que descubramos qué funciona. Y cuando lo hagamos, habremos encontrado una manera más segura, natural y económica para ayudarte con tu _____".
- Dar una nueva muestra

INVITE a una Clase

¿Cómo fue tu experiencia?

¡MUY BUENA!

NO muy buena

Si, la usaron

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

Redireccione
Llámele

"Esto es lo que vamos a hacer ..."
(Deles instrucciones para usar su muestra ese día / noche, y hágalas saber que llamará por la mañana).

"Esto es lo que vamos a hacer ..."
Pídale que traiga la muestra y que la pruebe en ese momento.

- "Cuéntame sobre eso"**
- Escucha lo que sucedió.
 - Reafirma su experiencia.
 - "Esto es lo que vamos a hacer: estás siendo paciente con este proceso, por lo que voy a ser paciente contigo". Vamos a seguir intentando hasta que descubramos qué funciona. Y cuando lo hagamos, habremos encontrado una manera más segura, natural y económica para ayudarte con tu _____".
 - Dar una nueva muestra

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".