

dōTERRA™

Opstart

Forretningsguide



Start din Succes

Denne opstartsvejledning er din hjælp til at opnå Elite rang hos dōTERRA. Størrelsen af din succes afhænger af dig. Stol på processen og oplev succesen!



+ Handling

- Del med 45+
- Indmeld 15+
- Start 1-3 byggere

= Resultat

- Ændre livsstil
- Personlig udvikling
- Skab varig indkomst

P

PREPARE (FORBERED)

- Sæt fart i din opstart (s. 4)
- Planlæg din succes (s. 6)
- Optimer din navneliste (s. 7)

1-2 uger før opstart

I

INVITÉR

- Skab Kontakt og del naturligt (s. 8)
- Invitér 45+ til at lære mere (s. 9)

P

PRÆSENTÉR

- Præsenter for 30+ (s. 10)
- Book klasser gennem klasser (s. 10)



Udviklingsark



Naturlige løsninger
Uddelingsark

SIMPLE TRIN TIL SUCCES



E

ENROL (INDMELD)

- Indmeld 15+ (s. 11)
- Lav en livsstilsoversigt (s. 12)

S

STØT

- Medlemsopfølgning (s. 13)
- Sådan finder du dine byggere (s. 15)

Opstarts måned



Lev, Del,
Byg vejledninger



Opstarts
vejledning

Sæt fart i din opstart

Din overbevisning om, at dōTERRAs produkter og økonomiske muligheder kan ændre liv - inklusiv dit eget - er den største drivkraft, du kan finde, til at starte din personlige forretning med succes. Jo højere dit niveau af tro er, jo lettere er det at dele, det du elsker.

DIN SUCCES STARTER MED DIG



- Opret en 100+ LRP skabelon så du kan modtage kommission.
- Gennemfør den daglige wellness plan du lavede i Lev-vejledningen på side 16.
- Lær mere ved jævnligt at bruge en hvilken som helst tilgængelig vejledning i brug af olier, og deltage i videreuddannelse.

NÅR DU DELER ÆNDRER DU LIV



- Del din begejstring ved at leve dōTERRA™ wellness livsstilen, og inspirere dem omkring dig til at være åben overfor at lære at gøre det samme.
- Brug *dele* guiden til at hjælpe dig med at dele med andre, samt invitere andre med succes.
- Skab forbindelsen til dine kundeemner og begynd at bygge din rørledning. Besøg doterra.com > Empowered Success. Her finder du flere værktøjer og videoer.

OPBYG DINE DRØMME



- Skab forbindelse til din upline for støtte og opbakning:
Første Support: _____
Email: _____
Tlf: _____
Team møde/Webside/Facebook Gruppe(r): _____

- dōTERRA er et kraftfuldt værktøj, der hjælper dig til at opnå det, du gerne vil. Udvid det målsæt, du har angivet i Byg-vejledningen nedenfor:

..... Lav din personlige målsætning og forfølg den

Målsætning om at nå Elite
(Sæt ring om én)

30 Dage 60 Dage 90 Dage
Ideel Målsætning standard



90 dages målsætning

_____ €/Md.
_____ Niveau



1 års målsætning

_____ €/Md.
_____ Niveau

Når du laver forpligtende målsætning, skaber du forbindelse mellem din vision og din indsats for en bedre fremtid. Denne bevidste forbindelse giver kontinuerlig energi og selvtillid, selv når du træder ud af din komfortzone.

Levér løsningen

En dōTERRA™ Wellness Konsulent deler en ny form for tilgang til velvære.

Vi underviser "med en bog og en æske" (referenceguide til olier og en æske med dōTERRA CPTG™ æteriske olier), så du kan løse mange af dine velværeprioriteter derhjemme. For resten af undervisningen inviterer vi dig til at indgå partnerskab med sundhedsbehandlere, som støtter din forpligtelse til at bruge enkle løsninger.



Ved at vælge at være løsningsleverandør i dit eget hjem, skaber dine erfaringer en begejstring for at dele med andre. Under hver interaktion med potentielle medlemmer, tegner du et billede af din selvopnåede velvære.

dōTERRAs "Find styrke i din succes" program giver dig mulighed for at styrke andre til at ændre deres liv.



Forpligt dig til at planlægge dine opstartsaktiviteter. Denne vejledning beskriver i detaljer, hvordan du effektivt kan engagere dig i det væsentlige ved at starte din virksomhed.

TIPS

- Vær dit naturlige dig og del dine oplevelser for at give andre de samme muligheder som du har fået.
- Med denne positive eksponering inviterer du dine kundefemner til at lære mere i en klasse eller en-til-en præsentation, hvor du tilbyder muligheden for at tilmelde sig.

Vigtigt I opstarten:

- 1 INVITÉR** til produkt- og virksomhedspræsentationer
- 2 UNDERVIS** produkt- og forretningspræsentationer
- 3 FØLG OP** med livsstilsanalyser
- 4 START & STØT** dine nye byggere

Planlæg din succes

Opstartsmåned: 15 tilmeldinger x 200 PV i gennemsnitlig opstartsinvestering = 3.000 OV Elite

Søndag	Mandag	Tirsdag	Onsdag	Torsdag	Fredag	Lørdag
		Kl. 13 1:1 m/Marcia				
			Kl. 19 olieklasse			Kl. 15 1:1 Elena Kl. 16 1:1 James
		Kl. 18 Den naturlige løsnings klasse		Middag: Mini klasse på juicebar		
	Kl. 12 1:1 m/Karl					

"Døm ikke hver dag på høsten du høster, men ved de frø du planter."
-Robert Louis Stevenson

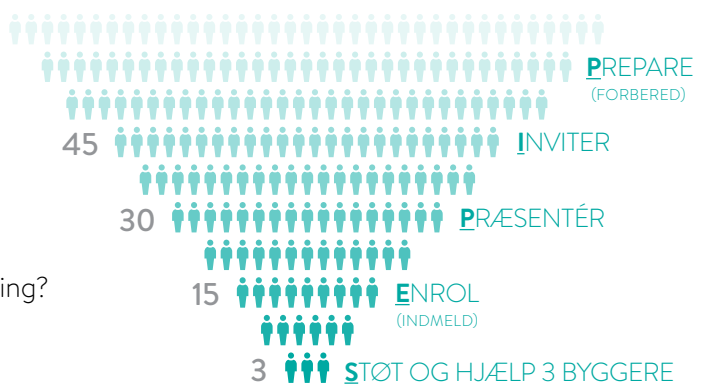
Udvid din indflydelse

Jo flere mennesker, som oplever dit budskab, desto flere mennesker tilmelder sig, og desto flere liv ændrer du, inklusiv dit eget. Start med at dele med dit eget "varme" marked – de mennesker, som du allerede har tillid til og etableret relationer med. Efterhånden som de bliver forelsket i dōTERRA, bliver de en vedvarende kontaktkilde.

OPGAVER I DIN FØRSTE MÅNED:

1. Inviter 15 personer
2. Planlæg 3 klasser eller 15 en-til-en undervisninger (eller en kombination)
3. Afsæt tid til at investere i din virksomhed
4. Stil dig selv følgende spørgsmål:
 - Hven har brug for "Den naturlige løsning" intro til Olierne?
 - Hvem skal jeg følge op på og hjælpe med indmelding?
 - Hvem har brug for en livsstilsanalyse?
 - Hvem har brug for en forretningsanalyse?
 - Hvem er klar til at være vært ved en klasse?

RAFINÉR DINE KUNDEEMNER



Din vej til succes

Finjustér din navneliste (fra *Byg* og *Del* -guiderne), og følg dine PIPES-aktiviteter med dine top 45 kundeemner. Søg i dine telefonkontakter og venner fra sociale medier for idéer om, hvem der værdsætter wellness, formål og frihed. Som nye personer dukker op i din hukommelse og dit liv, skal du føje dem til din liste for at holde trit med flowet. Identificer potentielle byggere, som skiller sig ud som personer med højere kapacitet for succes (se side 15).

Målsætning: 45+ 30+ 15+ 15+ 3+

		P	I	P	E	S
		Del og inviter	Præsenter/Undervis	Indmelding	Livsfilanalyse	Forretningsanalyse
Navne	Noter					
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.						
26.						
27.						
28.						
29.						
30.						
31.						
32.						
33.						
34.						
35.						
36.						
37.						
38.						
39.						
40.						
41.						
42.						
43.						
44.						
45.						

Skab forbindelser, del og inviter

dōTERRA™ er en relationsvirksomhed. Hold fast i din holdning og tro på, at omsorg er den vigtigste gave, du kan give alle, du kommer i forbindelse med. Uanset om det er i et eksisterende forhold eller nye forhold, skal du skabe tillid i alle dine interaktioner. Stræb efter at ændre liv ved at dele det du elsker, uanset hvor du er, eller hvem du er sammen med.

1 SKAB KONTAKT TIL MENNESKER Gennem oprigtighed og ærlighed

Nævn altid personens navn når du taler til nogen. Stil spørgsmål og lyt for at afdække deres interesser og behov. Vær oprigtig og opbyg relationer af tillid. Skab forbindelse med nye venner og dem du allerede kender på et individuelt og personligt plan.

Nogen du allerede kender:



*Hvordan har du det? Hvordan har din familie det? **ELLER** Giv mig en update. Hvad sker der i dit liv? Jeg så dit opslag, om dit barn der er syg hvordan klarer i Jer? (udformes individuelt til den enkelt kontakt.)*



En du ikke kender:

Folk elsker at tale om sig selv. Stil spørgsmål om de ting i deres liv, som du tror, de vil være glade for at snakke om. Find fælles fodslag og vær imødekommende når du møder nye mennesker.

2 SKAB FORBINDELSE MELLE Mennesker og dine naturlige løsninger

Del en løsning, ved at finde måder at matche dine løsninger på produkt eller forretning til deres behov, på sådan en måde, at det skaber større værdi for dine kontakter.

Nogen du allerede kender:



Det forekommer vigtigere og vigtigere at spise bedre, motionere mere, få kvalitetssøvn og skaffe sig af med giftige produkter rund om i hjemmet. Er det stort set også, sådan du er? Hvad foretager du dig med din familie? Hvad ved du om æteriske olier?



Æteriske olier har virkelig gjort en forskel i mit liv. Har du nogensinde prøvet dem? Jeg vil være vild med at dele dette produkt med dig. Så vil jeg bare vende tilbage til dig om et par dage for at se, hvad du synes.



En du ikke kender:



*Lær en ny person at kende. Spørg til deres arbejde, så du kan tilpasse dit svar og skabe relaterede relationer. Uanset hvad de siger, se det som en person, du kan eller allerede har arbejdet med. "Jeg arbejder med mødre og lærer dem, hvordan de tager sig af deres familie naturligt ved hjælp af æteriske olier og andre produkter." **ELLER** "Jeg arbejder med undervisning af kiropraktorer og underviser dem i at skabe en ekstra indkomst i deres praksis, ved at dele med deres kunder, hvordan man kan leve en wellness livsstil med æteriske olier." **HVIS** det er dig der starter, "Det er faktisk temmelig fantastisk. Jeg elsker det jeg laver.....Hvad laver du?"*



Inviter folk til at ændre deres liv

Du behøver ikke at være ekspert for at invitere folk til at blive deres egen udbyder af løsninger. Opdag, hvad der er vigtigst for hver person ved at vise en reel interesse i, hvem de er, hvilke udfordringer de har, og hvordan du kan hjælpe dem.

3 SKAB FORBINDELSER Gennem PRÆSENTATIONER

Her er nogle måder at invitere til at lære mere på forskellige begivenheder. Se Del-guiden for yderligere retningslinjer.

WEBINAR

“ Jeg ved du sagde, at du var interesseret i _____ (emne). Hvis jeg sender dig adgang til et webinar om _____ (emne), ville du så se det? ”

LIVSSTILS GENNEMGANG

“ Jeg vil gerne sikre mig, at du ved, hvordan du bruger dine nye produkter og maksimerer dit udbytte. Vores næste skridt er at arrangere et hurtigt telefon opkald, så vi kan lave din ønskeliste, vise dig hvordan du bestiller og give dig de bedste tips og tricks om, hvordan du får flest gratis produkter. Det tager ca. 30- 40 minutter. Målet er, at du selv kan bestille hver gang du vil. Hvordan lyder det synes du? Perfekt! Jeg kan onsdag kl. 13.00 eller torsdag aften efter aftensmad. Hvad passer bedst for dig? ”

KLASSE

“ Jeg har læst om æteriske olier, og de gør en stor forskel for mig og min familie. Vi bruger dem til alting. Jeg ved, at du i dit hjem har kæmpet med _____ (f.eks. børns sæsonbetingede udfordringer), og jeg tænkte på dig! Jeg underviser en kort workshop, og jeg vil virkelig gerne have, at du deltager som min personlige gæst. Det er hjemme hos mig torsdag kl. 7:00, eller vi kan mødes sammen næste uge. Hvad fungerer bedst for dig? ”

EN-TIL-EN

“ Hej _____, har du et øjeblik? Fantastisk, jeg har kun et øjeblik selv, for jeg er ved at ringe til mine sundhedsbevidste venner for at arrangere et 30 minutters besøg for at gennemgå deres mål for velvære, komme med nogle få seje tips til brug af æteriske olier og så vise de mest populære muligheder. Hvis du ender med at finde ting, du ønsker at prøve til dig selv eller din familie, så er det alle tiders. Hvis ikke, så er det helt OK. Er det noget, du er åben for at udforske? Fantastisk! Passer i morgen kl. 13:00 eller torsdag aften kl. 19:00 dig bedre? ”

FORETNINGS OVERSIGT

“ Der er 3 måder hvorpå jeg støtter min dōTERRA kunder. Den første måde er at hjælpe dig med at lære at bruge produkterne, få mere undervisning og henvise til venner der er interesseret i at deltage i en klasse.

Den anden måde er at hjælpe dig med at få dine produkter betalt og måske endda tjene nogle penge ved at dele dōTERRA med dem du holder af.

Og den tredje måde er for dem, som siger, “Jeg ved, det er vigtigt at have flere indtjeningskilder, og jeg er passioneret om et bedre velbefindende. Jeg ville elske at kunne oprette en forretning hvor man kan gøre dette på deltid hjemmefra.”

Så hvilken af disse tre metoder er den bedste måde for mig at støtte dig?

Når de siger nummer to eller nummer tre, siger jeg, at jeg bruger tid hver uge på at undervise hvad det går ud på. Jeg kan tirsdag kl 19.00 og torsdag kl 12.00. Hvilken en fungerer bedst for dig? ”

Hjælp folk til at sige ja:

- Gør det klart, hvad det er, du inviterer dem til (f.eks. klasse til at finde løsninger til wellnessproblemer)
- Lad dem vide værdien af at investere deres tid
- Giv dem to muligheder, der kan fungere for dem (fx klasse eller en-til-en undervisning)
- Styrk relationer, opbyg tillid gennem flere interaktioner, og hold hvad du lover

Præsenter budskabet

Det næste skridt for dine kunder, efter at være blevet inviteret til at lære mere, er at opleve budskabet om dōTERRAs livsforandrende produkter og indkomstproducerende muligheder.

DU KAN PRÆSENTERE PÅ MANGE FORSKELLIGE MÅDER, GØR DET DER VIRKER FOR DIG.



Klasser, en-til-en, flervejs opringning, Webinar, Video eller Sociale Medier



I eget hjem eller hos en ven
I kaffebaren eller cafe
Hos kiropraktoren eller andre professionelle

VÆLG DIN PRÆSENTATION



PRODUKT (40-50 MIN.)

Formål:

- 1 Saml kundeemner, lyt til deres behov, lad dem opleve olierne. Gør det sjovt.
- 2 Fokuser på deltageres behov, del de bedste løsninger.



FORRETNING (20-30 MIN.)

Formål:

- 1 Saml kundeemner, lyt til deres behov, introducer dem til dōTERRA™ -muligheden.
- 2 Fokuser på deltageres behov og del, hvordan muligheden kan fungere for dem og deres behov.

- 5 min: Skab en Kontakt/fortæl din historie (1-2 min)
- 1 min: Forklar dit formål
- 10 min: Hvorfor æteriske olier/Hvorfor dōTERRA? (side 1)
- 5 min: Personlige prioriteter (side 3)
- 10-20 min: Undervis om æteriske olier & LLV (side 2-3)
- 9 min: Forklar de forskellige medlemsmuligheder (del de sidste undervisningsark ud)
- Server evt. forfriskninger og besvar spørgsmål
- Hjælp gæsterne med at indmelde sig

- 2-5 min: Skab en kontakt/fortæl din historie (1-2 min)
- 1 min: Forklar dit formål
- 2-5 min: Gør dig bekendt med deres situation (spænd vs. rørløsning (side 2))
- 2-5 min: Hvorfor dōTERRA? (side 3)
- 2 min: Hvad skal der til for at gøre dette (side 4-5)
- 2 min: Kompensationsplan (side 6-7)
- 4-5 min: Forestil dig vejen og gå den (side 8-9)
- 5 min: Næste skridt (side 10-11)
- Q&A: Andre ting de gerne vil vide?

BOOK NY KLASSE FRA DIN NUVÆRENDE KLASSE

Udvid dit netværk ved at invitere deltagerne til at være vært for en klasse. Medbring nogle få overkommelige gaver (f.eks. en nøglering) som bookingincitament.



Du har sandsynligvis tænkt på nogen, som du ved ville have gavn af denne oplevelse. Hvis du vil være vært for din egen klasse, skal du kontakte en af os bagefter. Og hvis du bestiller i aften, modtager du gratis denne nøglering! (Vis nøglering)



Successful indmelding

Det er absolut et højdepunkt under præsentationen, når deltagere vælger at ændre deres liv! Ved at indmelde sig i løbet af klassen, kan du finde ud af, hvorfor deltagerne er der, og være parat til at tilbyde individuelle løsninger, der opfylder deres behov. Vejled nye medlemmer om valg af medlemskab og hvilket kit der passer bedst til dem.

“ LUK HANDLEN

I starten lovede jeg at vise jer, hvordan i får disse olier med hjem. Lad os gennemgå mulighederne. Fortæl dem om de forskellige medlemsmuligheder.

Mulighed nr. 1

“ Nu vil jeg vise dig de to mest populære kits til at få dig i gang. Dette er Home Essentials Kit, som kommer med de 10 mest populære olier, og mange af disse har vi lige talt om. Det omfatter også en dejlig forstøver (nævn kittets pris). Den største favorit er imidlertid Natural Solutions Kit. Det kommer helt bogstaveligt med alt, hvad du ser i badeværelsesskabet (gå til foregående side og peg). Det er virkelig et livsstilskit, der dækker alle tre elementære interesseområder: at være forberedt, selvpleje og daglige wellnessvaner. Det kommer med en forstøver, en æske til opbevaring af dine olier, og når du har afgivet din første loyalitetsbelønningsordre, har du automatisk 100 loyalitetspoint, som du kan bruge til at prøve nye yndlingsprodukter. Og bonus! Du kan fast track til en start LRP-procentsats på 15 %. Du kan se, hvorfor dette er vores yndlingskit!

Mulighed nr. 2

“ Nu vil jeg vise dig de to af vores mest populære kits til at få dig i gang. Dette er Family Essentials Kit. Mere et prøve- eller rejsestørrelseskit med 85 dråber pr. flaske, og det koster (nævn kittets pris). Home Essentials Kit har de samme olier, men med 250 dråber pr. flaske og en forstøver til bare (nævn kittets pris).

“ DET NÆSTE SKRIDT

- Nævn alle specielle tilbud som kan opnås ved tilmelding, samt hvordan man kvalificerer sig til at modtage dem. Vær klar og kortfattet.
- Lad dem vide, at de kan tilføje enhver olie de ønsker. Du bør have en bog med oliereferencer til rådighed så dine kunder kan slå op og se, hvilke olier de skal bruge.
- Mind dem om at de modtager en gratis gave ved tilmelding i dag.

Vælg det kit der er bedst for dig og din familie.

- Opfordre dem til at gennemgå tilmeldingsformularerne, forklar forskellen mellem detailkunder og Wellness Advokat, vis dem, hvordan de skal udfylde de forskellige formularer.

Server en forfriskning hvor du har anvendt æteriske olier. Hvis der er nogen der har spørgsmål, er i velkommen til at spørge, ----- (Værten) og jeg skal gøre mit bedste for at besvare dem.

TIPS TIL INDMELDELSER:

- Opmuntre dine gæster til at købe et kit, så de har flere produkter til rådighed, ikke kun en eller to ting.
- Forklar hvad der er godt ved netop det kit, du føler er bedst for dem.
- Vend tilbage til deres prioriteter, og hvordan kittene er designet til at yde specifik support.
- Det forvirrede sind siger nej. Undgå at vise et overvældende antal produkter. Vis nogle få, tilbyd et specielt, og hold det simpelt.
- Tilmeld de fleste som engroskunde. Tilmeld dem, der ønsker at dele eller opbygge en forretning som Wellness Advokater.

OVERVINDE FORHINDRINGER:

- **I tvivl om hvilket kit du skal bestille:** “Hvad arbejder du med?” Gennemgå deres prioriteter; inviter dem til at finde løsninger i en referenceguide. “Hvilket kit imødekommer bedst dine behov?” Tilbyd dine forslag. “Hvis jeg var dig, ville jeg ...”
- **Ikke sikker på hvilket medlemskab du skal tegne:** “Hvilke overvejelser gør du dig?” Lyt til og imødekom deres ønsker eller bekymringer. Kom med tilbudsforslag.
- **Økonomiske bekymringer:** “Vil du være vært for en klasse, så du kan tjene penge til at få det kit, du virkelig vil have?”
- **I tvivl om hvor du skal starte:** “Vil det være i din bedste interesse at vælge et par olier til at tackle en velbefindende prioritet, og så kan du, med erfaring, bedre vælge dit kit om en uge?”

TILMELD

Livsstilsoversigt

Gør hvad du kan for at hjælpe dine nye tilmeldte kunder, så de kan blive ved med at bevæge sig fremad. Nye medlemmer tilmeldes første gang med et kit og tilmeldes i anden omgang loyalitetsprogrammet (LRP). Denne anden tilmelding er, hvad der bygger din økonomiske rørledning.

Din formue
ligger i
opfølgningerne

FORMÅLET MED LIVSSTILSOVERSIGTENS

Hjælp HVER nytilmeldt medlem:

- Brug de produkter de har
- Opret en daglig wellness plan
- Maksimer deres medlemskab gennem LRP
- Gør dem bekendt med de ressourcer der er til rådighed
- Inviter nye medlemmer til at ændre deres og andres liv

LIVSSTILSOVERSIGTEN CHECKLISTE

- ✓ Planlæg en livsstilsgennemgang kort efter, at deres kit forventes at ankomme
- ✓ Anbefal dem at se Lev-guide videoen på dōTERRA.com > Empowered Success

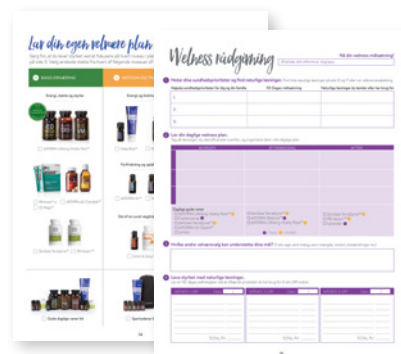
1 Introducer dōTERRAs Livsstil & Wellness Pyramide

- ✓ Få dem til at vurdere sig selv (side. 3)
- ✓ Undervis dem i dōTERRAs livsstil (side. 4-12)
- ✓ Opfordre dem til at lave en ønskeliste (side. 13-15)



2 Wellness rådgivning

- ✓ Gennemfør programmet på (side 16)
- ✓ Lav en Brainstorm på hvordan de over de næste 90 dage laver deres første LRP ordre
- ✓ Undervis om LRP og hjælp med at lave deres første LRP ordre



3 Uddannelse og fællesskab

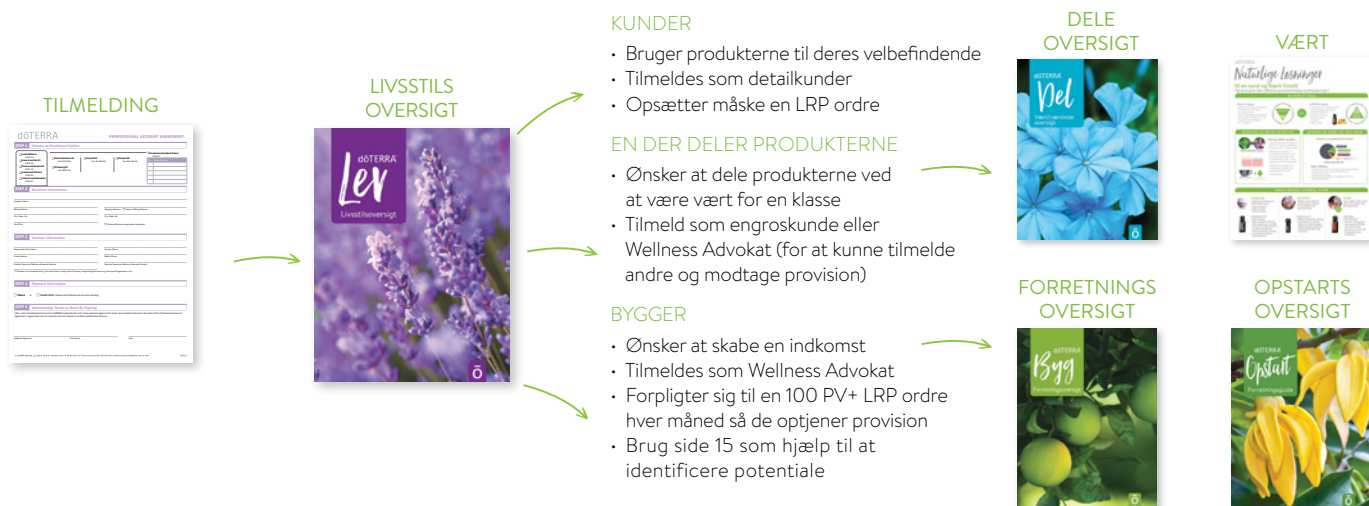
- ✓ Anbefal den bedste bog med oliereferencer og evt. app
- ✓ Giv dem redskaber til at hjælpe dem med at forstå hvordan produkterne kan hjælpe dem med at nå deres 90 dages mål
 - Empowered Life Series (Går til bunds i emnerne)
 - dōTERRA Daily Drop® App (Altid ved hånden)
 - Living magasinet
- ✓ Følg op 2-3 gange den første måned fortsæt med at følge op med passende intervaller



4 Opfølgning på nye medlemmer

✓ Inviter til at dele eller bygge med dōTERRA

Du har et 14-dages vindue til at finde den bedste placering af hvert nyt medlem du tilmelder. Dit tidlige engagement med dine medlemmer er afgørende for deres langsigtede succes. Brug processen nedenfor som en reference for dine opfølgingsaktiviteter. For virkelig at gøre en forskel og ændre liv, skal du tænke på disse første 14 dage af deres medlemskab som din investering i at sikre succes for jer begge - det eneste det kræver er lidt af din tid. Ved at tilpasse denne støtte er dine byggere langt mere tilbøjelige til at gøre som dig.



Placeringsstrategi

Vellykket placering af dine nye tilmeldinger er afgørende for din vækst, rangering og kvalifikation til provision og bonusser. Sæt klare forventninger for at sikre korrekte relationer så du kan lave den bedste placering af det nye medlem som muligt. Nogle vælger hvad de vil med det samme, andre tager lidt længere tid om at vælge hvor meget de vil involveres. Brug de første 14 dage på at få så meget viden som muligt om det nye medlems ambitioner, og tag derefter de bedste placeringsbeslutninger.

PLACERINGSTIPS

Alle nye tilmeldinger:

- Placer hvert medlem hvor de trives og støttes bedst. Vælg en langsigtet vision og succes fremfor kortsigtede behov.
- Sponsorering for medlemmet kan ændres, indenfor 14 dage fra optegnelsen.
- Spørg din upline mentor, eller kontakt medlemservice for generel placeringsupport.

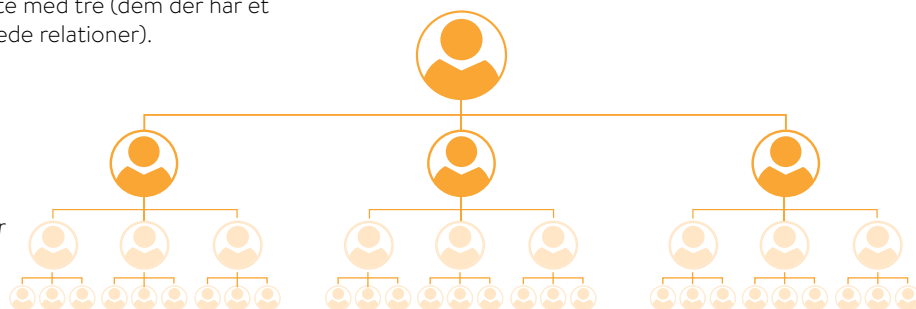
TEAM PLACERING & STRUKTUR

Hvor hurtigt man opbygger en god teamstruktur kan variere. Afhængigt af, hvornår dine byggere eller forretningspartnere er tilmeldt og kommer i gang, bestemmer hastigheden, hvormed du starter hvert nyt ben. For eksempel starter nogle med en bygger og vokser derfra, mens andre kan starte med tre (dem der har et kæmpe netværk eller tidligere etablerede relationer).

Niveau 1: Dine forretningspartnere

Niveau 2: Byggere og dem der deler

Niveau 3+: Kunder+



UPGRADERING ELLER FLYTNING AF ENGROSKUNDER

En engroskunde:

- Kan flyttes inden for 14 dage efter tilmelding, hvis de kan placeres bedre et andet sted i team strukturen.
- Kan beslutte at opgradere sig til en Wellness konsulent (WA) på deres online kontor.
- Hvis de beslutter at opgradere til en WA efter deres første 14 dage, forbliver deres sponsorplacering den samme.
- Hvis du vil ændre deres placering (efter deres første 14 dage), skal deres WA opgradering ske 90 dage efter tilmelding. Derefter har du 14 dage til at bestemme, hvor du skal placere dem.
- Placer kunder i et team, hvor de kan have lignende interesser med andre de allerede kender.

FORKLARING AF DE FORSKELLIGE ROLLER

Enroller:

- Den person der har introduceret dōTERRA™ (Hvem tilhører denne kontakt? Hvem inviterede dem?)
- Modtager hurtige opstartsbonus på deres nye tilmeldtes køb i deres første 60 dage efter deres tilmelding.
- Samarbejder med sponsor (hvis denne er en anden) om at træffe afgørelse om hvem der laver Livsstilsoversigt, opfølgning og anden support.
- Tilmeldinger styrker indmelderens advancement (En pr. ben).
- Indmelderen kan ændre sponsor på en ny tilmeldt en gang i løbet af de første 14 dage efter tilmeldingen via backoffice.

Sponsor:

- Den person, hvorunder den tilmeldte er direkte placeret (også kaldet deres direkte upline).
- Benyt dig af Power of 3- og Uni-level Organisatoriske Bonusser.
- Hjælper med Livsstilsoversigt og andre opfølgende behov (afhængigt af hvilke aftaler der er lavet).

Behold altid dine indmeldinger indtil det giver mening at overføre til deres sponsor eller en anden bygger som kan få glæde af det.

Flytning efter 6 måneders inaktivitet:

En Wellness Konsulent kan anmode om en ændring af sponsor og/eller tilmelder efter seks måneders inaktivitet (inaktivitet defineres som manglende bestillingsaktivitet på en konto og ingen optjente kommissioner i seks måneder). Den person, der ønsker at flytte, skal selv anmode om denne ændring ved hjælp af den e-mail, de har registreret sig med.

Spørgsmål om placering og ønskede flytninger, kan sendes til europelacements@doterra.com.



Ændre en sponsor indenfor første 14 dage: Back Office > Downline > Sponsor Changes

Hvordan du finder byggere

HVOR FINDER JEG DEM?

At identificere dine forretningspartnere er afgørende for at opbygge en blomstrende forretning. Begynd med at kigge efter byggere blandt dine eksisterende kunder eller kundeemner. Mange starter som produktbrugere eller deler produkterne med nogle få. Opfordre dine kunder til produktoplevelser, foretag passende opfølgning og skab vision for, hvad der er muligt. Med tiden vil dine byggere vise sig.

Hvis du ikke finder byggere med det samme, skal du fortsætte med at tilmelde dem du møder. Statistisk set er 1-2 ud af 10 interesserede i at opbygge en dōTERRA™ -virksomhed før eller senere. Sæt et mål om at finde 3 byggere i løbet af de første 30-90 dage. Når dine teammedlemmer indmelder andre og vælger at opbygge deres egen virksomhed, ændres flere liv, og dit hold vokser hurtigere!

Egnede og engagerede byggere

Engagerede = Gennemfører de 3 skridt i Byg-guiden

Egnede = Indmelder ved egen kraft et nyt medlem indenfor de første 2 uger, efter at have forpligtet sig til at opbygge en virksomhed

HVEM KENDER DU SOM ER...

- Relationsorienteret eller indflydelsesrig
- Åben for eller lever allerede en sund og glad livsstil
- Målorienteret, selvmotiveret, ambitiøs
- Positiv, passioneret og inspirerende
- Iværksætterånd, erfaring indenfor salg
- I en fase af deres liv, der støtter det at bygge en forretning op
- Leder efter er forbedret finansiell fremtid

Potentielle forretningspartnere



_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Gå til din Success Tracker (s. 7). Vurder dine kundeemner ved at sætte en markering ud for hver kvalitet som angivet ovenfor. Vær opmærksom på de navne med de fleste markeringer ovenfor.

"For at inspirere nogen, har du brug for at vide, hvad der allerede inspirerer dem."

– Tony Robbins

HVAD SKAL JEG PRÆSENTERE

Folk vælger dōTERRA af forskellige grunde. Nogle kommer pga. den ekstra indkomst, andre pga. dōTERRAs mission. I forretningsoversigten fokuserer du på, hvad der betyder noget for dem. Lad siderne i Byg guiden inspirere til de rigtige og gode samtaler. At kende deres ønsker hjælper dig med at forbinde deres mål med dōTERRA-løsninger.

Step 1: Presenter for en gruppe eller lav en er-til-en-præsentation

Step 2: Inviter dine kvalificerede kundeemner til at blive dine forretningspartnere

Step 3: Få nye byggere i gang med de 3 skridt (Byg side 10)



HVAD GØR JEG NU

Giv et opstartsoversigt for hver enkelt af dine nye byggere, og del hvordan denne afprøvede sti sætter dem op til langsigtet succes. Bed dem om at forberede sig på at invitere personer inden lanceringsmåneden.

Ugentlige success check ind for at sikre at:

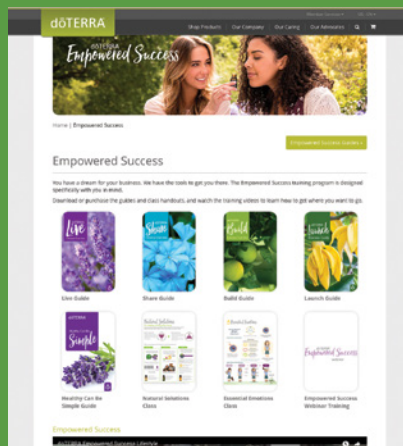
- De rigtige skridt mod succes bliver taget
- De føler, at der er et sammenhold og at de bliver støttet
- Du stil stadighed ved, hvordan du kan støtte bedst

Som du fortsætter med at tilmelde nye kunder, skal du overveje at placere nogle af dine tilmeldinger under engagerede byggere, der aktivt laver nye tilmeldinger og støtter deres team. I sidste ende hjælper du dem med at nå deres mål, for at du kan nå dit.

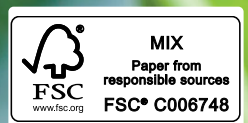
Vi bruger olier,
vi deler olier, og vi
underviser andre i at
gøre det samme.

-Justin Harrison, Master Distributor

Lær mere:



dōTERRA.com > Empowered Success



v3 EU DK 60219707



Alle ord med varemærker eller registrerede varemærkesymboler er varemærker eller registrerede varemærker tilhørende dōTERRA Holdings, LLC