

dōTERRA®

Comparte

Guía del anfitrión



Compartir ES ALGO NATURAL

Cuando experimentas algo maravilloso que ha hecho la diferencia en tu propia vida, ¡naturalmente deseas compartirlo con tus seres queridos!



¿Por qué compartir dōTERRA®?

☐ EMPODERAR A OTROS

Da una clase para presentar dōTERRA a tus amigos y parientes, y para ayudarles a encontrar soluciones naturales para sus vidas.

☐ GANAR PREMIOS

Cuando tus contactos se inscriban, podrás ganar productos gratis o comisiones. (Pide detalles a tu líder de línea ascendente.)

☐ CREAR INGRESOS

Crea ingresos y desarrolla una tubería financiera a medida que compartes dōTERRA y cambias vidas.

TEN CLASES O REUNIONES UNO A UNO

Puedes tener clases o reuniones uno a uno en persona o en línea. Programa tu evento con tu líder de línea ascendente para apoyar tu presentación. Haz una lista de personas que deseas invitar a tu evento.

¿Qué vidas deseas cambiar? (Marca la mejor opción)

QUIEN	1 A 1	CLASE	QUIEN	1 A 1	CLASE
1			11		
2			12		
3			13		
4			14		
5			15		
6			16		
7			17		
8			18		
9			19		
10			20		

3 PASOS PARA *invitar*

Sigue estos pasos sencillos para invitar eficazmente a tus amigos y parientes a una presentación de productos o negocios para ayudarles a aprender más acerca de dōTERRA®.



1 *Comparte* UNA EXPERIENCIA *¿Estás dispuesto a probar algo natural?*

- Dale relevancia a tus palabras haciendo preguntas para descubrir sus prioridades de bienestar durante la conversación ordinaria.
- Comparte tu experiencia. Comparte la manera en que los productos te han ayudado:
Hemos estado usando aceites esenciales dōTERRA y ¡nos encanta cómo nos ayudan con tantas cosas diferentes!
- Pide permiso para compartir una muestra; y pide el compromiso de que la persona usará la muestra.
Me pregunto si estarías dispuesto a usar algo natural para eso. Si te diera una muestra, ¿la probarías?
- Obtén permiso de hacer seguimiento dentro de 48 horas y pide la información de contacto.
¿Te parece bien si me comunico contigo en un par de días para ver qué resultados tuviste? ¿Cuál es el mejor número para llamarte o textearte?

2 *Invita* A APRENDER MÁS *¿Te gustaría aprender más?*

- Invita a una presentación en vivo o en línea, o a una reunión 1 a 1 con tu líder de línea ascendente.
- Usa un toque humano (usa nombres de pila; invita en persona, por teléfono o por texto personalizado).
¿Te gustaría aprender más acerca de los aceites esenciales y métodos naturales para cuidarte y cuidar a tu familia? (Pausa y escucha) Voy a tener una clase el _____ (fecha), a las _____ (hora) o podemos reunirnos la próxima semana. ¿Qué te conviene más?
- Obtén permiso para enviarle un recordatorio:
Si eres como yo, te gustará que te envíe un recordatorio. ¿Puedo enviarte un recordatorio rápido antes de la clase?
- Evita invitar a través de correos electrónicos y textos masivos o con invitaciones por Facebook.

3 *Recuérdales* QUE VAN A VENIR *¿Me dará gusto verte! Ven listo para aprender.*

- Llama o textea a tus candidatos invitados 48 horas antes de la presentación para recordarles que van a asistir. Comparte tu emoción y los beneficios que ellos recibirán. (Esto es solo un recordatorio; ellos ya se comprometieron a venir.)
¡Será un placer verte! ¡Te encantará aprender algunas maneras excelentes de cuidar a tu familia en forma natural! Siéntete en libertad de traer a un amigo ¡y recibirás un regalo!
- Textéales 2-4 horas antes de la presentación. Reitera tu entusiasmo. Dales un trozo de información nueva.
Siéntete en libertad de estacionar frente a mi casa o al lado, en la calle. ¡Te encantarán los refrescos infundidos con aceites esenciales!

COMPARTE EL NEGOCIO

- Comienza a comunicarte en persona, en línea o por teléfono para nutrir tu relación.
- Cuando el momento sea correcto, pregunta:
¿Estás interesado en nuevas maneras de generar ingresos?
- Comparte tu visión.
- Diles por qué pensaste en ellos y por qué te encantaría trabajar con ellos.

- Invítalos a aprender más acerca de la oportunidad de dōTERRA.
¿Te gustaría aprender cómo puedes crear ingresos adicionales con dōTERRA? Ofrece opciones: ¿Cuál es la mejor hora para comunicarnos? ¿Lunes o miércoles? ¿Mañana o noche?
- Programa la cita y obtén un compromiso: *Entonces, ¿nos vemos el (fecha)_____ a las (hora)_____?*

- Recuérdales 4-24 horas antes de la presentación: Llama o textea:
¡Estoy emocionado por conectarnos y explorar las posibilidades contigo!

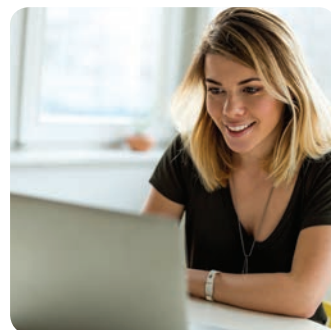
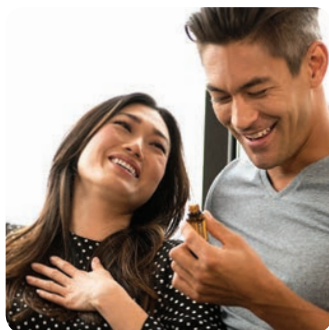
Siempre que sea posible, programa una presentación (en persona, en línea o por teléfono) con tu líder de línea ascendente y tus candidatos constructores. Cuando involucras a tu líder de línea ascendente agregas credibilidad y certeza a la oportunidad y a tu invitación a asociarse contigo.

Comparte EN CUALQUIER MOMENTO Y EN CUALQUIER LUGAR

El uso e integración de los productos dōTERRA® en tu vida puede ayudarte a compartir tu experiencia con otros y estar mejor equipado para ayudarles a encontrar sus propias soluciones naturales.

dōTERRA es un negocio de relaciones. Toma tiempo para crear y nutrir relaciones a medida que comiences a compartir. Cuando el momento sea oportuno, pregunta por el estado de bienestar de las personas y comparte muestras. Procura servir, y entonces los demás naturalmente desearán lo que tú tienes para ofrecer.

Comparte tu historia **Comparte una experiencia con los aceites** **Comparte una muestra** **Comparte en línea**



DÓNDE Y CUÁNDO COMPARTIR

La mejor manera de ayudar a otros a desear aprender más es compartiendo experiencias. Escoge 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 siempre y cuando lo sientas natural. Entre más experiencias tenga una persona con los aceites y tú, más deseará aprender e inscribirse. Aprovecha las oportunidades de compartir que se te presenten.

LLEVA MUESTRAS CONTIGO

IDEAS DE MUESTRAS



Comparte una gota de aceite que lleves en tu bolsa o llavero

Aceites esenciales populares: Wild Orange (naranja silvestre), dōTERRA Balance™, Peppermint (menta), Lavender (lavanda), PastTense™



Usa las muestras preparadas por dōTERRA o prepara tus propias muestras: Agrega 10-15 gotas de aceite esencial a un vial o frasco roll on de 5 mL con Fractionated Coconut Oil (aceite de coco fraccionado). (Dales únicamente lo suficiente para que tengan una experiencia positiva.)

Éxito CON MUESTRAS

SUGERENCIAS PARA DAR MUESTRAS:

- Personaliza tus muestras para atender sus necesidades específicas de bienestar con las que puedes fácilmente ayudar.
- Da muestras de aceites que causen un impacto rápidamente [por ejemplo: On Guard™, Deep Blue™, Breathe™, Lavender (lavanda), Peppermint (menta)].
- Ten un límite de 1-2 viales de muestra por persona. Usa de 10 a 15 gotas de aceite por vial de muestra.
- Provee instrucciones de uso.
- Pide permiso para hacer seguimiento y haz una cita para tener una llamada de seguimiento dentro de 72 horas para preguntarles qué experiencia tuvieron.

APOYA SU EXPERIENCIA

Experiencia positiva:

- Invita a la persona a aprender más en una clase (sigue las instrucciones y el guion de la página 3).

Experiencia negativa/ningún resultado:

- Invita a la persona a probar una muestra diferente.
- Sé paciente y mantente dispuesto a invertir en ayudarlo a encontrar una solución que le permita desarrollar su propia creencia en el producto para que pueda desear aprender más en una presentación.

No probó la muestra:

- Invita a la persona a probarla.
- Pide permiso de hacer seguimiento en un par de días.

Comparte tu historia

Está preparado para compartir tu propia experiencia con dōTERRA®. Mantenla breve para que tengas tiempo de aprender en cuanto a la persona.

¿Cómo llegaste a dōTERRA®? ¿Qué problemas tenías tú o tus seres queridos en ese momento? ¿Qué frustraciones experimentaste debido a esos problemas?

¿Qué experiencias positivas has tenido con los aceites? ¿Otros productos dōTERRA®?

¿Cómo han cambiado tu vida los productos dōTERRA®? ¿Cómo era antes? ¿Cómo es tu vida ahora?

Haz PRESENTACIONES

Invita a tus amigos a una presentación de productos o negocios. Escoge el formato que sea mejor para ellos.

Uno a uno: en persona, en una llamada (preferiblemente de tres líneas), o en línea (Zoom).

- Si vive fuera de tu área (*envíale una muestra por correo para que experimente los aceites*)
- Si está muy ocupado; necesitas acomodarte a su horario
- Si prefiere una conexión más privada de uno a uno
- Es un posible constructor

Preparación:

- Invita al candidato a reunirse contigo a la hora y en el lugar que más le convenga.
- Conoce al presentador para que puedas hablar de él o ella, de dónde viene, y por qué vale la pena escuchar su presentación.
- Haz el ejercicio “Comparte tu historia” de la página 5 para estar preparado para compartir tu experiencia personal.
- Pregúntale al individuo qué es lo que más le interesa saber.
- Informa al presentador acerca de los intereses y necesidades de tu candidato antes de la presentación para que pueda prepararse para atender esas necesidades.



Clase: En vivo o en línea



Preparación:

- Aunque cualquier hora es perfecta para tener una clase, típicamente la asistencia mejora los martes, miércoles y jueves.
- Invita a 12 personas para tener una clase de tamaño ideal (4 a 6 personas). No todas las personas que invites podrán llegar.
- Conoce al presentador para que puedas hablar de él o ella, de dónde viene, y por qué vale la pena escuchar su presentación.
- Crea un ambiente apto para el aprendizaje, con temperatura y asientos cómodos. Eliminate distractions. Un medio ambiente limpio, sin niños es mejor para el aprendizaje.
- Haz el ejercicio “Comparte tu historia” en la página 5.
- Crea un espacio para que el presentador ponga sus materiales y exhiba productos.
- Difunde aceites esenciales edificantes (por ejemplo: Wild Orange (naranja silvestre) o Citrus Bliss™).
- Ten lápices o plumas disponibles.
- Prepara agua y refrescos sencillos para el final de la clase para que los invitados puedan conversar mientras el presentador contesta preguntas y ayuda con las inscripciones. Visita el blog de dōTERRA® para obtener ideas y recetas.

Línea de tiempo ideal



¿CUÁL ES *tu parte?*

¡Hacer que lleguen tus amigos y parientes a una presentación es tu prioridad principal! Lograrás mayor asistencia a tu evento si sigues los “3 pasos para invitar” en la página 3.

TU PARTE EN UNA PRESENTACIÓN



Presentaciones de productos

EDIFICAR Y COMPARTIR

- Introduce y edifica al presentador* por 1 a 2 minutos.
 - Comparte una experiencia personal (2 minutos) sobre un aceite o producto.
- *Si tú eres el presentador, aprende a enseñar a otros sobre los productos dōTERRA®.

INVITARLOS A INSCRIBIRSE

- Apoya a los invitados en el proceso de inscripción con un kit que les permita recibir grandes descuentos y la mayor valía.
- Inscribe a los invitados usando el sitio dōTERRAcom; haz clic en “Inscribir Cliente Mayorista”.

HACER SEGUIMIENTO PARA APOYAR

- Haz seguimiento (dentro de 48 horas) con los invitados que no se inscribieron. Recuérdales cualquier oferta especial.
¡Gracias por haber venido a la reunión! ¿Qué fue lo que más te gustó? ¿Cómo crees que los aceites podrían ayudarte a ti y a tu familia? ¿Cuál de los kits te serviría mejor? ¿Tienes alguna pregunta? ¿Te gustaría que te muestre cómo iniciar?
- Programa una Consulta de Bienestar para después que reciba el kit. Habla con tu líder de línea ascendente para obtener apoyo o mira los videos en doterra.com > **Éxito Empoderado**.

Presentaciones de negocios

- Introduce y edifica al presentador* por 1 a 2 minutos.
 - Comparte una experiencia personal (2 minutos) sobre un aceite o producto.
- *Si tú eres el presentador, aprende a enseñar a otros sobre los productos dōTERRA®.

- Invita a los candidatos a asociarse contigo.
- Compromételos a seguir los “3 pasos de lanzamiento”.

- Haz seguimiento (dentro de 48 horas) con los invitados que no se inscribieron.
- Aliéntalos a asociarse contigo y ofréciles apoyo para lograr sus metas financieras.
- Compromételos a seguir los “3 pasos de lanzamiento” de la Guía Construye.

Cambia MÁS VIDAS

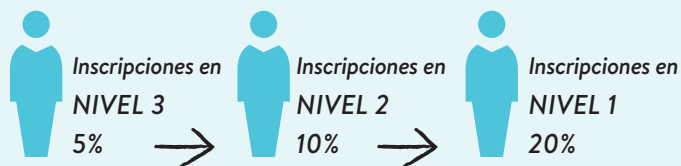
¡Compartir es satisfactorio! Al continuar empoderando a otros con soluciones naturales, te empoderas a ti mismo. Con el tiempo obtendrás tus productos gratuitamente, construirás tu propia tubería financiera y ¡crearás ingresos!

ADQUIERE TUS PRODUCTOS GRATIS

BONO DE INICIO RÁPIDO

Pagado semanalmente sobre el volumen de los nuevos inscritos por sus primeros 60 días. El inscriptor tiene que tener un autoenvío (LRP) de 100 VP para recibir este bono de inscriptor.

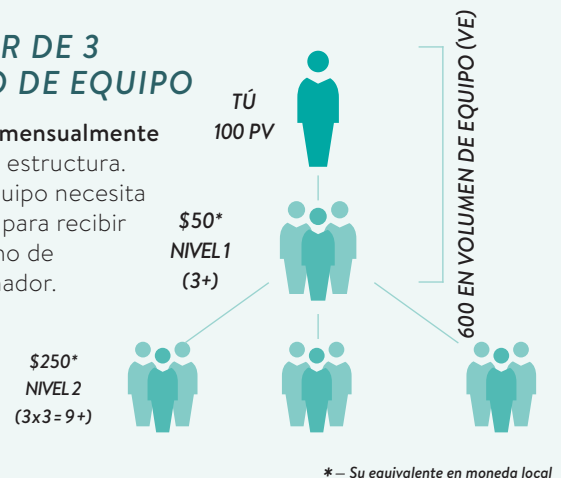
¡Gana comisiones inmediatamente!



CONSTRUYE TU INGRESO RESIDUAL CON EL TIEMPO A TRAVÉS DEL BONO PODER DE 3

PODER DE 3 BONO DE EQUIPO

Pagado mensualmente según la estructura. Cada equipo necesita 600 VE para recibir este bono de patrocinador.



* – Su equivalente en moneda local

Gana productos gratis y más por apoyar a tus nuevos inscritos para que vivan, compartan y construyan dōTERRA®. Visita doterra.com > Éxito Empoderado para aprender más en cuanto a las maneras de recibir pagos de dōTERRA.

CAMBIA TU FUTURO

Programa tu Repaso del Negocio

- Crea ingresos residuales en tu tiempo libre
- Logra mayor libertad y prosperidad en tu vida
- Lanza tu negocio dōTERRA con capacitación comprobada y poderoso apoyo

*Los resultados no son típicos. Las ganancias promedio son menores. Ver la Divulgación Sumaria de Oportunidad y Ganancias en [doTerra.com](https://doterra.com) > Nuestros Distribuidores > Volantes