

dōTERRA™

Käivita

Ärijuhend

õ

Käivita oma edulugu

See käivitusjuhend on sinu juhend, kuidas saavutada Eliit tase, mis on ühtlasi ka dōTERRA™ kõigi tasemete alus. Sinu edu sõltub sinust endast. Usalda seda protsessi, et saavutada edu!



+ Tegutse

- Jaga 45+
- Liida 15+
- Kaasa 1-3 ehitajat

= Tulemused

- Muudad elusid
- Isiklik areng
- Püsisissetulek

P

VALMISTU /
PREPARE

- Anna hoogu (lk 4)
- Planeeri oma edu (lk 6)
- Täiusta nimekirja (lk 7)

1-2 nädalat eel käivitus

I

KUTSU /
INVITE

- Ühenda ja jaga loomulikult (lk 8)
- Kutsu 45+, et saada rohkem infot (lk 9)

P

ESITLE /
PRESENT

- Esitle 30+ kuulajale (lk 10)
- Reserveeri ruumid koolituse jaoks (lk 10)



Edu jälgija



Looduslikud lahendused Teabelehed

LIHTSAD EDUSAMMUD



E

LIIDA / ENROL

- Liida 15+ (lk 11)
- Tee elustiili ülevaateid (lk 12)

S

TOETA / SUPPORT

- Liikme järgnevad tegevused (lk 13)
- Leia oma äri ehitajad (lk 15)

Käivituskuu



Ela, Jaga, Ehita juhendid



Käivita

*Toodud numbrid on 2020. aasta keskmised näitajad. Konkreetse liikme sissetulek võib olla väiksem.

Anna hoogu

Sinu veendumus, et dōTERRA tooted ja finantsvõimalused võivad muuta elusid – kaasaarvatud sinu enda elu – on ainus, mis paneb aluse sinu äri püstitamiseks. Mida suurem on sinu usk, seda lihtsam on jagada seda, mida sa armastad.

EDU ALGAB SINUST ENESTEST



- Määra LRP tellimusvorm 100 PV+ komisjonitasu saamiseks.
- Kasuta igapäevast heaoluplaani, mille koostasid elustiili juhendi "Ela" leheküljel 16.
- Kasuta regulaarselt lisateavet õlide soovitusjuhendist ja osale jätkukoolitustel.

JAGAMINE MUUDAB ELUSID



- Jaga oma kirge dōTERRA tervisliku elustiili järgimisel ja inspireeri sind ümbritsevaid inimesi, et nad sooviksid õppida, kuidas sama teha.
- Loe korraldamisjuhendit "Jaga", mis aitab sul edukalt kutsuda ja jagada.
- Võta oma kandidaatidega ühendust ja alusta oma P.I.P.E.S. ehitamist. Mine lehele doterra.com > Empowered Success (Väestatud Edu), et tutvuda tööriistade ja videotega.

TÄIDA OMA UNISTUSED



- Võta üllaliini meeskonnaga toetuse saamiseks ühendust:

Tugiisik: _____

E-mail: _____

Telefon: _____

Rühmakõne/koduleht/Facebooki rühm(ad):

- dōTERRA on võimas sõiduvahend, mis aitab sul liikuda sealt, kus sa oled, sinna, kuhu soovid. Laienda oma eesmärke ärijuhendis "Ehita":

Määra eesmärgid ja tegutse

Eesmärk on saavutada tase Elite (vali üks)

30 päeva
ideaalne

60 päeva
eesmärk

90 päeva
standard



90 päeva eesmärk

€/kuus

tase



1 aasta eesmärk

€/kuus

tase

Seades ärieesmärgid ning aktiivelt osaledes, rakendate te oma jõupingutused parema tuleviku nimel. Selline maailmavaade stimuleerib sind isegi siis, kui asud väljaspool mugavustsooni.

Paku lahendus

dōTERRA™ Wellness Advocate (heaolunõustaja) tutvustab inimestele uusi heaolu saavutamise viise. Meie peamised abivahendid on õlide kasutusjuhend ja komplekt dōTERRA CPTG™ eeterlikke õlisid, mille abil saate kodus lahendada paljusid heaolu prioriteete. Meeldetuletuseks, soovime teil teha koostööd tervishoiutöötajaga, kes toetaks teie hoiakut kasutades lihtsaid lahendusi.



Valides oma kodus olla lahenduste pakkuja, tekitavad kogemused sinus entusiasmi, et seda teistega jagada. Iga kohtumise käigus potentsiaalse liikmeka proovige kujutleda enesejuhitud heaolu.

dōTERRA Empowered Success programm (Success programme) võimaldab sul ärgitada teisi, enda elu paremaks muutama.



Pühendu oma PIPES-i tegevustele ja määra neile ajakava. Sellest juhendist leiate infot oma äri käivitamise põhialuste kohta.

NÕUANDED

- Ole sina ise ja jaga oma kogemusi, et teistele võimalusi tutvustada.
- Selline positiivne jagamine aitab kutsuda kandidaate, et nad saaksid rohkem infot üritusel või neljasilmavestlusel, kus sa pakud neil võimalust luua oma konto.

Käivitamise põhialused:

- 1 KUTSU** toote- ja äriesitlustele
- 2 TUTVUSTA** toote- ja äriesitlusi
- 3 JÄRELTEGEVUSED** Elustiili ülevaatega
- 4 KÄIVITA JA TOETA** oma uusi äri ehitajaid

Plaahitud edu

Käivituskuu: 15 liitumist x keskm. 200 PV liitumist = 3000 OV Elite

Esmaspäev	Teisipäev	Kolmapäev	Neljapäev	Reede	Laupäev	Pühapäev
		13.00 1:1 María				
			19.00 õli koolitus			15.00 1:1 Elena 16.00 1:1 James
		18.00 Looduslike lahenduste koolitus		Keskpäeval: minikoolitus mahlabaaris		
	12.00 1:1 Karl					

„Ära hinda iga päeva saagi põhjal, mida sa korjad, vaid seemnete põhjal, mida külvad.“
-Robert Louis Stevenson

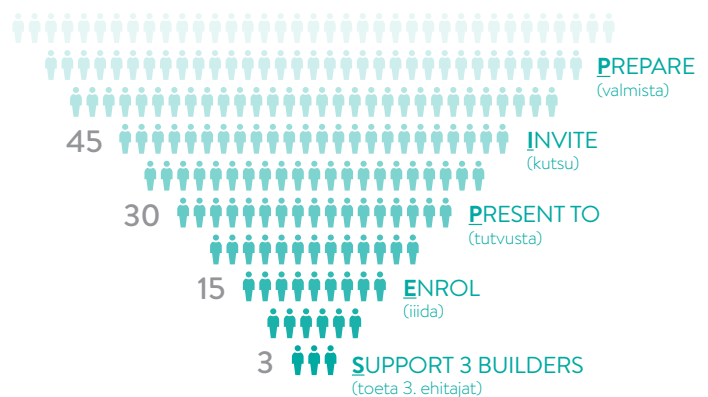
Laienda oma mõju

Mida rohkem inimesi teie sõnumit kuuleb, seda rohkem neid ettevõttega liitub ja seda enam elusid te muudate, alates enda omast. Alustage õlide tutvustamist positiivselt meelesstatud turul ehk inimeste seas, kellega teil on juba usalduslik suhe loodud. Kui nendest saavad dōTERRA fännid, saate neid edaspidi kasutada uute kontaktide loomiseks.

SINU KÄIVITUSKUUL:

1. Kutsu 45 inimest
2. Kavanda 3 koolitust või 15 neljasilmakohtumist (või kombineeri neid omavahel)
3. Võta aega oma ärisse investeerimiseks
4. Küsi endalt ja planeeri:
 - Kes vajab õlide looduslike lahenduste tutvustust?
 - Kellele on registreerumiseks vaja järeltoiminguid?
 - Kes vajab elustiili ülevaadet?
 - Kes vajab äriülevaadet?
 - Kes on valmis koolitust pidama?

TÄIENDA OMA LIIKMEID



Edu jälgija

Täiendage jooksvalt nimekirja („Build“ ja „Share“ juhendites) ja hoidke pilk peal 45-el suurima potentsiaaliga ülaliini liikmel. Vaadake läbi telefoni salvestatud kontaktid ja sotsiaalmeedia tuttavad, et nende seast leida inimesi, kes hindavad heaolu, sihtide saavutamist ja vabadust. Kui teile meenub mõni uus inimene või tutvute kellegagi, lisage ta kohe oma nimekirja, et äri areng seisma ei jääks. Selgitage välja potentsiaalsed äriarendajad, kes tõusevad teiste seast esile suurema edulootuse poolest (vt lk 15).

Eesmärk: 45+ 30+ 15+ 15+ 3+

P	I	P	E	S	
	Jaga ja kutsu	Estile	Lüüa	Elustiili ülevaade	Äriühenda
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.					

Nimi

Märkmed

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. _____

Ühenda, jaga ja kutsu

dōTERRA™ on suhetepõhine äri. Usu, et hoolimine on kõige olulisem kingitus, mida jagad kõigile, kellega sideme lood. Olgu tegemist olemasoleva või uue suhtega, loo iga suhtlusega usaldus. Püüa elusid muuta, jagades seda, mis sulle meeldib, olenemata sellest, kus või kellega sa oled.

1 LOO INIMESTEGA SIIRAS JA AINULAADNE SIDE

Pöördu inimeste poole nimeliselt. Küsi küsimusi ja kuula inimesi, et nende huvid ja vajadused välja selgitada. Ole siiras ja loo usaldusel põhinevad suhted. Loo side nii uute kui ka olemasolevate sõpradega.

Tuttav:



Kuidas läheb? Kuidas sinu perel läheb? VÕI Kuidas läheb? Nägin su postitust, et su laps on haiglane. Kuidas te hakkama saate? (Kohanda olemasolevatele kontaktidele.)



Keegi uus:

Inimestele meeldib endast rääkida. Küsi küsimusi teemade kohta, millest neile sinu arvates meeldiks rääkida. Kui kohtad mõnda uut inimest, siis ürita leida nendega ühine teema.

2 ÜHENDA NEED INIMESED OMA LAHENDUSTEGA

Jaga lahendusi, mis lisaks väärtust, sobides loomulikult viisil nende vajadustega toodetest ja/või äri võimalustest.

Tuttav:



Tänapäeval tundub järjest olulisem vajadus paremini toituda, rohkem treenida, paremini magada ning vabaneda majapidamises olevatest mürgistest toodetest. Kas sa oled minuga sama meelt? Mida oled sina oma perega selles osas ette võtnud? Mida sa eeterlikest õlidest tead?



Minu elu on tänu eeterlikele õlidele kardinaalselt muutunud. Kas sa oled neid kunagi proovinud? Annaksin sulle heameelega üht toodet proovida. Võtan paari päeva pärast uuesti ühendust ja uurin, mida sa sellest arvad.



Keegi uus:



Loo uusi tutvusi. Küsi küsimusi nende töö kohta, et saaksid oma vastuseid kohandada ja temaga suhestuda. Mida iganes nad ütlevad, suhtu sellesse kui koostöövõimalusse. „Ma töötan emadega ja koolitan neid, kuidas oma pere eest hoolitseda, kasutades eeterlike õliseid ja teisi tooteid.“ VÕI „Ma töötan kiropraktikutega ja koolitan neid, kuidas luua kontorist töötades täiendavat sissetulekuallikat, teavitades oma kliente, kuidas elada tervislikult eeterlike õlide abil.“ KUI sa pead suhtlust alustama, „See on tegelikult päris imeline. Ma armastan seda, mida ma teen Mida sina teed?“



Kutsu elusid muutma

Sa ei pea olema ekspert selleks, et kutsuda inimesi lahendusi leidma. Avasta iga inimese jaoks kõige tähtsam, tundes huvi, kes nad on, mida nad tunnevad ja kuidas sa neid aidata saad

3 LOO SIDE ESITLUSE ABIL

Siin on mõned meetodid, kuidas kutsuda inimesi üritustele rohkem teavet saama. Viita jagamisjuhendile kui lisajuhendile.

VEEBISEMINAR

“Mäletan, et ütlesid, et sind huvitab _____ (teema). Kui ma saadan sulle ligipääsu veebiseminarile _____ (teema), siis kas sa vaataksid seda?”

ELUSTIILI ÜLEVAADE

“Soovin kindel olla, et sa tead, kuidas uut toodet kasutada ja tulu suurendada. Meie järgmine samm on teha kiire kõne soovinimekirja tegemiseks, tellimuse esitamiseks ja anda parimad näpunäited selle kohta, kuidas saada kõige paremini tasuta toode. See võtab umbes 30–40 minutit. Eesmärk on ise tellida, millal iganes soovid. Kuidas tundub? Suurepärane! Olen vaba kolmapäeval kell 13.00 ja neljapäeva õhtul pärast õhtusööki. Mis sulle paremini sobib?”

KOOLITUS

“Olen viimasel ajal katsetanud eeterlike õlisid ning mulle ja mu perele on neist väga palju abi olnud. Me kasutame õlisid igal pool. Ma tean, et te olete hädas olnud _____ (nt lapse hooajaline allergia), ja ma mõtlesin kohe sinu peale. Korraldan õlide kohta väikese töötoa ja mul oleks hea meel sind selles osalema kutsuda. See toimub minu juures kodus neljapäeval kell 7, aga me võime ka millalgi järgmisel nädalal kokku saada. Kuidas sulle paremini sobib?”

ÜKS-ÜHELE

“Tere, _____, kas sul on natuke aega rääkida? Väga hea, ega mul ka palju aega pole. Helistan just läbi oma tervislikest eluviisidest huvitatud tuttavaid. Kas sulle sobiks leppida kokku umbes 30-minutine kokkusaamine, kus me arutame sinu heaolu saavutamise eesmärgi, ma annan soovitusi eeterlike õlide kasutamiseks ja tutvustan kõige populaarsemaid tooteid? Kui sooviksid mõnda neist toodetest enda või oma pere liikmete peal järele proovida, siis oleks see väga tore, aga kui need sulle ei sobi, pole ka mitte midagi halvasti. Kas sulle pakuks selline võimalus huvi? Suurepärane! Kas sulle sobiks rohkem homme kell 1 või neljapäeva õhtul kell 7?”

ÄRI ÜLEVAADE

“Olemas on kolm viisi, millega toetan kliente nende dōTERRA teekonnal. Esimene viis on aidata aru saada, kuidas tooteid kasutada, saada nende kohta rohkem teavet ja informeerida sõpru, kes on huvitatud koolitusest osavõtma.

Teine viis on saada oma toodete eest raha ja võib-olla isegi teenida kasumit, jagades dōTERRA-t inimestega, keda sa armastad.

Kolmas viis on nendele, kes ütlevad: „Ma tean, et mitu sissetulekuallikat on parem kui üks, ja mind huvitavad tervislikud eluviisid. Mulle meeldiks osalise koormusega oma kodust mingit sellelaadset äri ajada.“

Milline neist kolmest viisist on parim viis sind toetada?

Kui nad ütlevad numbri kaks või kolm, vasta, Ma varun iga nädal aega, et tutvustada, kuidas see välja näeb. Mul on vabad teisipäev kell 19.00 ja neljapäev kell 12.00. Mis sulle kõige paremini sobib?”

Aita inimestel „jah“ öelda:

- Väljendage selgelt, kuhu te inimesi kutsute (nt loengusse, kus jagate soovitusi heaoluga seotud murede lahendamiseks)
- Teavitaga neid selleks kulunud aja väärtusest
- Paku välja kaks varianti (näiteks koolitus või neljasilmavestlus)
- Tugevda suhet, suurenda usaldust igal kohtumisel ning pea oma sõna

Edasta sõnumit

Järgmine samm sinu kandidaatidele pärast seda, kui oled nad koolitusele kutsunud, on kuulda sõnumit dōTERRA elumuutvate toodete kohta ja tulutoovate võimaluste kohta.

ESITLUSI SAAB KORRALDADA ERINEVALT. VALI ENDALE SOBIVAIM.



Koolitus, neljasilmakohtumine või Kolmepoolne kõne
Veebiseminar, video või Sotsiaalmeedia



Sinu kodus või sõprade juures, Mahlabaaris või kohvikus, Kiropraktiku kabinetis või mõnes muus kontoris

VALI OMA ESITLUS



TOODE (40-50 MIN)

Eesmärk:

- 1 Kutsu inimesed kokku, kuula nende vajadusi, lase neil ölisid proovida. Tee nii, et neil oleks lõbus.
- 2 Keskendu osalejate vajadustele; paku parimaid lahendusi.



ÄRI (20-30 MIN)

Eesmärk:

- 1 Kutsu inimesed kokku, kuula nende vajadusi, tutvusta neile dōTERRA™ võimalust.
- 2 Keskendu osalejate vajadustele ja anna neile teada, kuidas saab neid aidata.

- 5 min: loo side/räägi oma lugu (1–2 min)
- 1 min: määratle eesmärk
- 10 min: Miks eeterlikud õlid? / Miks just dōTERRA? (lk 1)
- 5 min: Isiklikud prioriteetid (lk 3)
- 10–20 min: räägi eeterlikest õlidest & LLV-st (lk 2–3)
- 9 min: Selgita liikmelisuse võimalusi ja järgmisi samme (ülejäanud teabelehed)
- Serveeri suupisteid ja vasta küsimustele
- Aita külalistel liituda e. oma isiklik konto luua

- 2-5 min: loo side/räägi oma lugu (1–2 min)
- 1 min: määratle eesmärk
- 2-5 min: kuula nende seisukohti (Buckets vs Pipeline) - ämbrid vs toru - lk2
- 2-5 min: Miks dōTERRA? (lk 3)
- 2 min: mida selleks vaja on (lk 4-5)
- 2 min: Kompensatsiooniplaan (lk 6-7)
- 4-5 min: kujutle ning vali teekond (lk 8-9)
- 5 min: järgmised sammud (lk 10-11)
- K&V: Kas on veel midagi, mida nad teada soovivad?

KORRALDA KOHE JÄRGMISEID KOOLITUSI

Laienda oma võrgustikku, kutsudes oma osalejaid koolitusi korraldama. Too kaasa mõned taskukohased kingitused (nt võtmehoidja) liitumise stiimulina.



Tõenäoliselt olete mõelnud inimestele, kelle kohta teate, et nad saaksid sellest samast kogemusest kasu. Kui soovite samuti kogunemist korraldada, siis saame sellest hiljem täpsemalt rääkida. Ja kui broneerid täna, saad endale selle võtmehoidja! (näita võtmehoidjat)



Liida edukalt

Liitumine e. oma konto loomine on esitluse tipp hetk, kui osalejad otsustavad oma elu muuta! Selgita koolituse käigus välja, miks kursusel osa võeti, ja ole valmis välja pakkuma lahendusi, mis sobivad nende vajadustega. Suuna liitujaid valivad, milline liikmelisus ja komplekt sobib neile kõige paremini.



SULGEMINE

Alguses lubasin näidata, kuidas need õlid koju saada. Vaatame teie võimalused üle. Räägi neile liikmelisuse valikutest.



Valik üks



Alustuseks näitan teile kaht kõige populaarsemat komplekti. See on Home Essentials Kit (suur koduapteegi komplekt), mis sisaldab kümme kõige populaarsemat õli, millest enamikku ma teile juba ka tutvustasin. Lisaks on komplektis kena difuuser (mainige komplekti hind). Rahva suur lemmik on aga Natural Solutions Kit (looduslähedase elustiili komplekt). See sisaldab praktiliselt kõike, mida võib ühes kodus vannitoakapist leida (keerake leht tagasi ja osutage). See on igati teie eluviisiga sobiv komplekt, mis varustab teid kolme liiki toodetega, et olla valmis ootamatusteks, enda eest hoolt kanda ja elada tervislikult. Komplektis on difuuser, karp õlide hoidmiseks ja pärast esimese LRP tellimuse esitamist saate automaatselt 100 lojaalsuspunkti, mille eest võite proovimiseks osta mõne uue lemmiktoote. Ja boonuseks saate alustada LRP programmis kohe 15% tasemel. Pole vist küsimustki, miks just see meie populaarseim komplekt on.



Valik kaks



Alustuseks näitan meie kaht kõige populaarsemat komplekti. See on Family Essentials Kit (väike koduapteegi komplekt). See sobib pigem õlide testimiseks või kaasavõtmiseks, sest iga pudel sisaldab ainult 85 tilka õli, ja see maksab (mainige komplekti hind). Home Essentials Kit (suur koduapteegi komplekt) sisaldab täpselt samasid õlisid, aga igas pudelis on 250 tilka ja lisaks saate difuuseri hinnaga ainult (mainige komplekti hind).



JÄRGMISED SAMMUD

- Maini kõiki liitumise eripärasid ja kuidas kvalifitseeruda. Ole täpne ja järjepidev.
- Anna neile teada, et nad saavad konkreetsete prioriteetide jaoks lisada üksikuid tooteid. Hoia soovitusjuhend käepärast, et nad saaksid toodetega tutvuda.
- Tuleta neile meelde, et kui nad liituvad täna, saavad nad kingituse.

Vali komplekt, mis on sinu ja sinu perekonna jaoks parim.

- Kutsu neid täitma liitumisvormi, selgita hulgimüügikliendi ja heaolunõustaja erinevusi, abista neid ankeedi täitmisel.

Naudi eeterlike õlidega rikastatud jooki. Kui teil on mis tahes küsimusi, _____ (korraldaja) ja mina saame neile kohe vastata.



LIITUMISE NÕUANDED:

- Julgusta kandidaate komplekti ostma, et neil oleks mitu toodet käes, mitte ainult üks või kaks.
- Räägi, mis sulle komplektis meeldib, mis sinu arvates on nende jaoks parim.
- Seostage kõik räägitud kuulajate prioriteetidega ja näidake, kuidas komplektid just nende muredele leevendust toovad.
- Segaduses inimese ütleb ei. Välti liiga paljude toodete näitamist. Näita mõnda ja ära aja asja keeruliseks.
- Liida peaaegu kõik hulgimüügiklientideks. Need, kes soovivad jagada või ehitada, liida heaolunõustajaks.

VASTUVÄIDETEGA TEGELEMINE:

- **Kui inimene ei tea, mida tellida:** „Mis on sinu praegune eesmärk?“ Vaadake tema prioriteetidid üle ja otsige koos õlide kasutusjuhendist võimalikke lahendusi. „Milline komplekt sinu vajadusi kõige paremini rahuldaks?“ Pakkuge võimalikke lahendusi. „Mina sinu asemel ...“
- **Ei ole kindel, milline liikmelisus valida:** „Milliseid tegureid te hetkel kaalute?“ Kuula ja pööra tähelepanu nende soovidele või muredele. Anna soovitusi.
- **Rahaprobleemid:** „Kas sooviksite korraldada koolitusi, et saaksite teenida raha, et saada komplekt, mida tegelikult soovite?“
- **Kui inimene ei tea, millest alustada:** „Võib-olla oleks kõige mõistlikum valida praegu välja paar õli just sinu heaoluvajadustele vastavalt ja kui oled juba pisut katsetanud, oskad näiteks järgmisel nädalal paremini oma komplekti välja valida?“

Elustiili ülevaade

Püüa oma liitunute vajadusi rahuldada ja teeni edasi liikudes õigus neid oma kliendina hoida. Uued liikmed liituvad kõigepealt komplektiga ja hiljem kliendi lojaalsusprogrammiga (LRP). Teine liitumine on see, mis loob teie rahakanali.

Edukus
peitub
järeltegevustes

ELUSTIILI EESMÄRGI ÜLEVAADE

Aita IGAT uut liiget:

- Kasutada tooteid, mis neil on
- Luua igapäevane heaolukava
- Maksimeerida nende liikmelisust LRP-ga
- Siduda end ressursidega
- Kutsuda neid oma elu muutma

ELUSTIILI ÜLEVAATE KONTROLL- LOEND

- ✓ Planeeri elustiili ülevaade kohe pärast seda, kui nende komplekt on kohale jõudnud
- ✓ Soovita vaadata elustiili ülevaate juhendi videot aadressil doTERRA.com>Empowered Life

1 Tutvusta dōTERRA elustiili- ja heaolupüramiidi

- ✓ Lase neil ennast hinnata (lk 3)
- ✓ Tutvusta neile dōTERRA elustiili (lk 4-12)
- ✓ Kutsu neid looma oma soovinimekirja (lk 13-15)



2 Heaolukonsultatsioon

- ✓ Teosta heaolukonsultatsioon (lk 16)
- ✓ Korralda ajurünnak 90-päevase plaani ja kolme järgmise klienditellimuse kohta
- ✓ Tutvusta LRPd ja aita vormistada esimene online-tellimus



3 Loo side hariduse ja kogukonnaga

- ✓ Soovita oma lemmik raamatuid ja -rakendust
- ✓ Soovita tööriistu, et teada saada, kuidas tooted toetavad nende 90 päeva eesmärke
 - Empowered life sari (süvitsi)
 - dōTERRA Daily Drop® App (käigu pealt)
 - Living ajakiri
- ✓ Loo nende esimese kuu jooksul 2-3 korda side ja võta regulaarselt ühendust



4 Järeltegevused uue liikmega

- ✓ Kutsu dōTERRA-t jagama või ehitama

Teil on 14-päevane aken, et leida iga uue liitunud liikme jaoks parim koht. Kohene suhtlemine liitunutega on nende pikaajalise edu jaoks hädavajalik. Kasuta allolevat protsessi enda järeltegevusteks. Elude tõeliseks muutmiseks mõelge nendele 14-le päevale kui teie investeeringuna, et tagada teile mõlemale edu. Kui oma isikliku investeeringut, et tagada mõlema jaoks edu – ja kõik, mis selleks vaja on, on pisut aega. Selline mõtlemine on teistele eeskujuks ja pruugivad suurema tõenäosusega teha sama.



Paigutamise strateegia

Liidetute edukas paigutamine on oluline sinu kasvu, taseme paranemise ja komisjonitasu boonuse saamiseks. Määra selged ootused, et kaitsta suhteid ja tagada parim paigutamine Mõned valivad oma teekonna kohe, teistel läheb aega, et kliendi positsioonist edasi areneda. Kasuta nende esimest 14 päeva, et võimalikult palju teada saada ja langeta seejärel parim otsus liikmete paigutamise osas.

PAIGUTAMISE NÕUANDED

Kõik uued liitunud:

- Paiguta igaüks sinna, kus nad on kõige edukamad ja neid toetatakse. Vali pikaaegne visioon ja edu lühiajaliste vajaduste asemel.
- Sponsorlust saab muuta üks kord nende esimese 14 päeva jooksul.
- Pidage nõu oma mentoriga ülaliniist või pöörduge üldiste paigutusküsimustega klienditeeninduse poole.

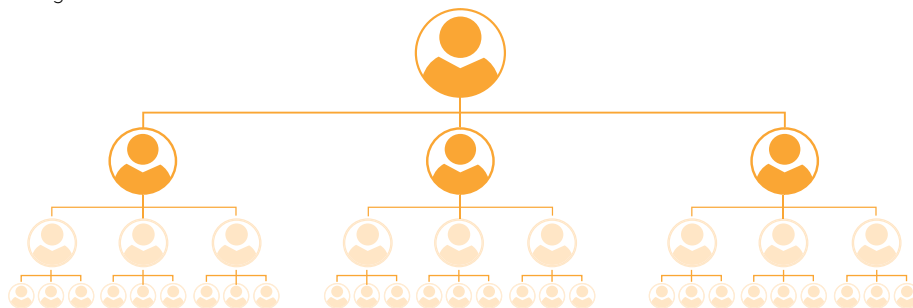
MEESKONNA PAIGUTUS JA STRUKTUUR

Meeskonna struktuuri loomise tempo varieerub. Olenevalt sellest, millal sinu ehitajad või äripartnerid liidetakse ja neid rakendatakse, määratakse määr, millega iga uue haru kävitad. Mõned alustavad näiteks ühe ehitajaga ja kasvavad sealt, samas kui mõned alustavad kolme ehitajaga (näiteks alustavad suurema võrgustiku või varem loodud võrgustikuga).

Tase 1: Sinu äripartner

Tase 2: Ehitajad ja jagajad

Tase 3+: Kliendid+



HULGIMÜÜGIKLIENTIDE EDUTAMINE VÕI LIIGUTAMINE

Hulgimüügi klient:

- Saab liigutada 14 päeva jooksul liitumisest, kui nad sobivad kuhugi mujale paremini.
- Saavad netikontoris otsustada enda edutamist heaolunõustajaks (WA).
- Kui nad otsustavad saada heaolunõustajaks 14 esimese päeva jooksul, siis jääb nende sponsorluse paigutus samaks.
- Kui soovid nende paigutust muuta (pärast esimest 14 päeva), siis nende heaolunõustajate liigutamine peab toimuma pärast 90 päeva nende liitumisest. Seejärel on sul 14 päeva aega, et otsustada, kuhu nad paigutada.
- Paiguta kliendid meeskonda, kus neil võib olla sarnaseid huve nendega, keda nad juba teavad.

ROLLIDE MÕISTMINE

Enroller (liitja):

- Inimene, kes tõi liituja dōTERRA™. (Kelle kontakt ta on? Kes nad kutsus?)
- Saab Fast Start (kiire alguse) boonuse uue liitunu ostu eest esimese 60 päeva jooksul pärast liitumist.
- Töötab koos sponsoriga (kui see on erinev), et otsustada, kes teostab elustiili ülevaate, järeltoimingud ja toetab edaspidiselt.
- Liidetul on oluline roll liitja/enrolleri taseme tõusmises. (üks iga jala kohta).
- Liitja/enroller saab netikontoris muuta uue liidetu sponsori ühe korra alates tema liitumisest 14 päeva jooksul.

Alati hoidke ennast uue liituja /enroller senikaua, kuni on mõistlik see ära anda sponsorile või mõnele teisele äri arendajale, et tema oma taset.

6 kuud mitteaktiivse konto liigutamine:

Kontoomanik Wellness Advocate (heaolunõustaja) võib taotleda sponsori ja/või liitja muutmist pärast kuus kuud kestnud tegevusetust (tegevusetuseks loetakse tellimuste puudumist kõikidel kontodel ja komisjonitasu mitteteenimist kuue kuu jooksul). Üleviimist sooviv isik peab muudatust taotlema ise süsteemis registreeritud e-posti aadressilt.

Kõik paigutuse küsimused ja taotletud muudatused saab saata aadressile europelacements@doterra.com

Sponsor:

- Inimene, kelle otsesesse alluvusse liituja paigutatakse (teisisõnu otsene ülaliin).
- Saab teenida Power of 3 (kolmikjõu boonust) ja Unileveli organisatsiooni tasemetas.
- Aitab elustiili ülevaate ja teiste järeltegevustega (olenevalt tehtud korraldustest).



Muuta sponsori esimese 14 päeva jooksul: Office > Downline > Sponsor changes

Leia enda ehitajad

KUST MA NAD LEIAN?

Äripartnerite leidmine on eduka äri ehitamiseks ülimalt oluline. Alusta äri ehitajate otsimisest olemasolevate klientide ja kandidaatide hulgast. Paljud alustavad toodete kasutajatena või jagajatena. Julgusta tootekogemusi, teosta järelestegevusi ja loo selge visioon võimalikust. Aja jooksul tekivad äri ehitajad.

Kui sa ei leia kohe koostööpartnereid, siis jätkka inimeste liitmist. Statistiliselt on kümnest inimesest varem või hiljem üks või kaks huvitatud dōTERRA™-i äri ehitamisest. Määra endale eesmärk esimese 30-90 päeva jooksul leida 3 ehitajat. Kui sinu meeskonnaliikmed liidavad teisi ja otsustavad ehitada, muudetakse rohkem elusid ja sinu meeskond kasvab kiiremini!

Pühendunud ja võimekad ehitajad

Pühendunud = viib lõpule 3 sammu äriülevaate juhendis

Võimekas = liidab mõne liikme ise oma esimese 14 päeva jooksul äri ehitajana

KELLE KOHTA SA TEAD, ET TA ON...

- Hea suhtleja või mõjuvõimas
- Eesmärgile orienteeritud, ennast motiveeriv, ambitsioonikas
- Sihikindel, motiveeritud ja ambitsioonikas
- Positiivne, kirglik, inspireeriv
- Ettevõtlik, kogenud müügis
- Eluetapis, mis toetab äri ehitamist
- Loodab saavutada paremat finantsolukorda või tulevikku

Potentsiaalsed äripartnerid



Mine oma edujälgija juurde (lk 7). Hinda oma kandidaate, andes neile hinnanguid vastavalt igale ülaltoodud omadusele. Pane kirja nimed, kellel on kõige rohkem punkte.

„Et kedagi mõjutada, pead teadma, mis neid mõjutab.“

– Tony Robbins

MIDA ESITLEDA

Inimesed valivad dōTERRA võimaluse mitmel põhjusel. Mõned soovivad täiendavat sissetulekut, mõned teevad seda missioonitundest Äriülevaate ajal keskendu sellele, mis on nende jaoks oluline. *Lugedes äri ülevaadet (Build Guide), kutsub see lõpuks esile õige vestluse.* Nende soovide teadmine aitab sinul ühendada nende eesmärgid dōTERRA lahendustega.

Samm 1: Kohalviibimine neljasilmavestluses või grupis

Samm 2: Kutsu kvalifitseerunud kandidaadid äripartneriks

Samm 3: Lase uutel äri ehitajatel alustada 3 sammuga (Ehita lk.10)



MIDA TEHA JÄRGMISENA

Anna igale ehitajale Käivita-ärijuhend (Launch Overview), tutvustades, kuidas see läbikatsetatud teekond valmistab nad ette pikaajaseks eduks. Juhenda neid kutset ette valmistama enne nende käivituskuud.

Iganädalased edusammude analüüs tagab:

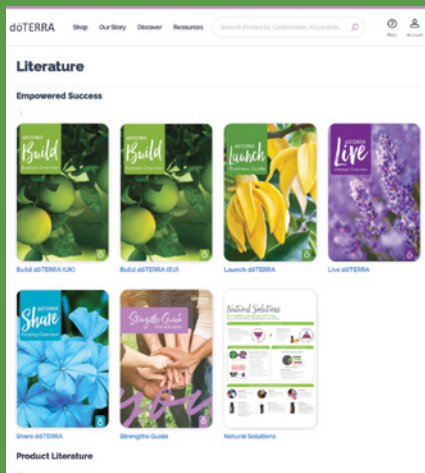
- Mõõdetakse edusamme
- Nad tunnevad end teineteisega ühenduses ning toetatult
- Sa pidevalt tead, kuidas kõige paremini toetada

Kui jätkad liitmist, kaalu mõne oma liidetu paigutamist mõne pühendunud äri ehitaja alla, kes aktiivselt oma meeskonda suurendavad ja toetavad. Lõppkokkuvõttes aitab nende toetamine sul endal ja teistel eesmärkideni jõuda.

Me kasutame õlised,
me jagame õlised ja
me õpetame teisi
sama tegema.

-Justin Harrison, Edasimüügijuht

Rohkem teavet:



doTERRA.com > Empowered Success (Väestatud edu)



v1 EU EE 60219702



Kõik kaubamärgi- või registreeritud kaubamärgi sümbolitega sõnad on doTERRA Holdings, LLC.-i kaubamärgid või registreeritud kaubamärgid.