

The background of the entire page is a close-up photograph of several bright blue flowers with five petals each, set against a blurred green background. The flowers are the central focus of the image.

dōTERRA™  
*Jaga*

Korraldamise ülevaade



# jagamine ON LOOMULIK

Kui sa koged midagi imelist, mis on sinu elu muutnud, siis soovid loomulikult jagada seda nendega, kellest sa hoolid!



## Miks jagada dōTERRA-t?

### VÄESTA TEISI

Korralda koolitus, kus tutvustad oma sõpradele ja perele dōTERRA-t, ja aitad neil oma elus leida looduslikke lahendusi.

### SAA HÜVESID

Kontaktide liitumisel saad preemiaks tasuta toote või vahendustasu. (küsi üllaliinilt täpsem info.)

### TEENI TULU

Jagades dōTERRA-t ja muutes elusid lood endale sissetuleku ja lood rahavoo.

## KORRALDADA KOOLITUSI VÕI NELJASILMAKOHTUMISI

Saad korraldada koolitusi, neljasilma- või online-kohtumisi. Koordineeri oma üritust üllaliini juhiga või kasuta dōTERRA™ materjale oma esitluse toetamiseks. Tee nimekiri kõigist neist, keda soovid oma üritusele kutsuda.

*Kelle elu sa soovid muuta?* (Tee parim valik)

KES?	NELJASILMA-KOHTUMINE	KOOLITUS	KES?	NELJASILMA-KOHTUMINE	KOOLITUS
1			11		
2			12		
3			13		
4			14		
5			15		
6			16		
7			17		
8			18		
9			19		
10			20		

# 3 SAMMU *kutse esitamiseks*

Järgige neid lihtsaid samme, et kutsuda sõpru ja pereliikmeid toodete või ärivõimaluste esitlusele, kus dōTERRA-st rohkem teada saada.



## 1 *Jaga* KOGEMUST *Kas olete valmis proovima midagi looduslikku?*

- Info jagamise lihtsustamiseks selgitage tavavestluse käigus küsimuste abil välja kaaslaste prioriteetidid
- Jagage oma kogemusi. Rääkige, kuidas need tooted on sind aidanud.  
*Oleme dōTERRA eeterlikke õlisid kasutanud ja meile meeldib nende mitmekülgne kasutegur!*
- Küsige luba näidise jagamiseks ja kasutamiseks.  
*Kas teile pakub huvi proovida midagi looduslikku? Kui annan teile näidise, kas prooviksite seda?*
- Küsi luba 48 tunni jooksul ühendust võtta ja loo kontakt. Mis on kõige parem viis teiega ühendust võtta, kas teile helistada või sõnum saata?

## 2 *Kutsu* ROHKEM TEADA SAAMA *Kas soovite rohkem teada saada?*

- Kutsuge nad esitlusele kas päris klassiruumi, online-kursusele või neljasilmakohtumisele.
- Pöördu isiklikult (*kasuta eesnime, telefoni teel või isikupärastatud sõnumi kaudu*).  
*Kas soovite rohkem teada saada looduslikest viisidest – kuidas enda ja oma pere eest paremini hoolitseda? (Tee paus ja kuula) Mul on koolitus \_\_\_\_\_ (kuupäev), \_\_\_\_\_ (kellaaeg) või ehk saame kohtuda järgmisel nädalal? Mis teile kõige paremini sobib?*
- Küsige luba meeldetuletuseks: *kui sa oled nagu mina, siis sa hindad meeldetuletusi. Kas ma võin teile kiiresti enne kursust helistada?*
- Vältige kutsumist e-maili, sõnumite ja Facebooki teel.

## 3 *Tuleta* neile meelde TULLA

*Oleks tore teid näha!  
Olge valmis õppima.*

- Helistage või kirjutage kutsutud kandidaatidele 48 tundi enne esitlust, et kohtumist neile meelde tuletada. Jaga nendega oma eelvust ja väärtust, mida nad tulles kogeksid. (See on ainult meeldetuletus, nad on juba huvi üles näidanud, et tulla.)  
*Mul on nii hea meel teid näha! Teile meeldivad kindlasti mõned suurepärased viisid, kuidas oma pere eest hoolt kanda! Võite vabalt sõbra kaasa võtta ja saate tasuta kingituse!*
- Saatke neile 2-4 tundi enne esitlust sõnum. Väljendage oma eelvust. Jagage nendega olulist lisainfot.  
*Parkida saab kõnniteel või tänaval. Teile meeldivad kindlasti eeterlike õlidega joogid!*

### JAGA ÄRI

- Alusta suhtlust isiklikult, internetis või telefonitsi.
- Kui aeg on õige, siis küsi:  
*Kas sooviksite teenida lisatulu?*
- Jaga oma visiooni.
- Ütle neile, miks oled just neile mõelnud ja miks sooviksid nendega koos töötada.

- Kutsu neid tutvuma dōTERRA võimalustega.  
*Kas olete valmis õppima, kuidas luua dōTERRA abil lisaissetulek? Paku võimalusi: Mis aeg sobib kõige paremini ühenduse võtmiseks? Esmaspäev või kolmapäev? Hommik või õhtu?*
- Lepi kohtumine kokku ja saa lubadus:  
*Näeme siis (kuupäeval)\_\_\_\_\_ kell (kellaaeg)\_\_\_\_\_?*

- Saada meeldetuletus 4–24 tundi enne esitlust: Helista või kirjuta:  
*Mul on hea meel teist kuulda ja koos võimalusi avastada!*

Kui vähegi võimalik, siis lepi esitlus (isiklikult, interneti või telefoni teel) kokku oma ülaliini juhi ja äri ehitajakandidaadi(tide)ga. Liidri kaasamine lisab usaldusväärsust ja kindlust partnerluse võimalusele.

# jaga MILLAL IGANES, KUS IGANES

dōTERRA™-i toodete kasutamine aitab sul teiste inimestega oma kogemusi jagada ja olla paremini varustatud, et aidata neil looduslikke lahendusi leida.

dōTERRA äri põhineb isiklikel suhetel. Kui soovite hakata tooteid jagama, võtke aega suhete loomiseks ja edendamiseks. Kui aeg on küps, küsige inimeselt, mis on tema heaolu prioriteedid ja jagage temaga tootenäidiseid. Proovige inimesi aidata, siis tekib teie poolt pakutava järele loomulik nõudlus.

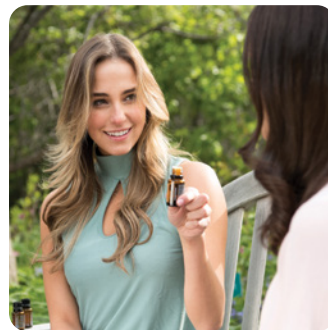
## Jaga oma lugu



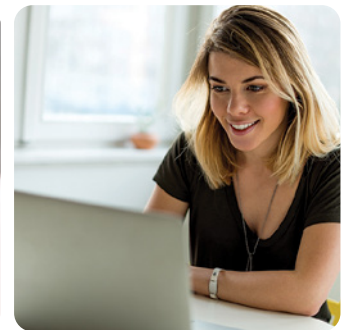
## Räägi õlidest



## Jaga näidiseid



## Jaga internetis



## KUS JA MILLAL JAGADA

Parim viis, kuidas teised eeterlike õlide kohta rohkem teada saavad, on jagada kogemusi. Vali meetod, mis sulle kõige paremini sobib. Paljud info jagamised juhtuvad loomulikult igapäevastel kogunemistel (sotsiaalsetel kogunemistel, spordiüritustel, sotsiaalmeedias, poejärjekorras jne). Jaga oma kogemusi õlidega, millal iganes see loomulik tundub. Mida rohkem inimesed õlide ja sinuga kokku puutuvad, seda rohkem soovivad nad teadmisi juurde saada ja registreeruda. Kasuta võimalust jagada.

## KANNA NÄIDISEID ENDAGA KAASAS

### NÄIDISTE IDEED



Jaga õlitilka oma personaalsest õlikotikesest või õlivõtmehoidja komplektist.

Populaarsed näidised: apelsin, dōTERRA Balance™, piparmünt, lavendel, PastTense™



Kasuta dōTERRA eelpakendatud näidised või valmista isiklik: lisa 10-15 tilka eeterlikku õli 1/4 topsi või 5 ml rullikpudeliselle koos fraktsioneeritud kookosõliga. (Anna neile nii palju, et neil tekiks positiivne kogemus.)

## JAGA INTERNETIS



Kasuta õlikogemuse näitlikustamiseks soovitusjuhendit või äppi. Koosta näidise kasutusjuhised. Küsi luba, et paari päeva pärast nende kogemuste osas ühendust võtta.



Internetis jagades viita pigem organismile kui terviseprobleemidele ja haigustele.

SourceToYou.com

# näidiste

EDU

## NÄIDISTE NÕUANDED:

- Tootenäidised peaksid vastama konkreetse inimese heaolumurele, mida püüate lahendada.
- Näidisõlid, millel on kiire mõju (nt dōTERRA On Guard™, Deep Blue™, dōTERRA Air™, lavendel, piparmünt).
- Jaga 1-2 näidist inimese kohta. Kasuta 10-15 tilka õli näidispudelikesse kohta.
- Anna kaasa kasutusjuhised.
- Palu luba, et hiljem ühendust võtta, ja lepi kokku jätkukõne 72 tunni jooksul, et küsida kogemuse kohta.

## TOETA NENDE KOGEMUSI

### Positiivne kogemus:

- Kutsu neid koolitusele, et rohkem infot jagada (järgi juhiseid ja skripti lk 3).

### Negatiivne tulemus/tulemus puudub:

- Paku neile teist näidist.
- Ole kannatlik ja aita leida võimalusi, kuidas kasvatada nende usku tootesse, nii et nad soovivad esitluse kohta rohkem teada saada.

### Ei proovinud näidist:

- Kutsu proovima.
- Küsi luba, et nendega mõne päeva pärast uuesti ühendust võtta.

## Jaga oma lugu

**Ole valmis jagama enda lugu, miks eeterlikud õlid sinu jaoks olulised on.** Räägi lühidalt, nii on sul aega teisi kuulata.

**Mis tõi teid dōTERRA juurde?** Mis probleemidega olete teie või teie lähedased kokku puutunud? Milliseid raskuseid te nende probleemide käigus kogesite?

Millised on teie positiivsed kogemused õlidega? Tooted?

Kuidas dōTERRA tooted on teie elu muutnud? Milline oli see enne? Milline on teie elu praegu?



# Korralda ESITLUSI

Kutsu sõpru toote- ja äriesitlusele. Vali õige formaat, mis neile sobib.

**Neljasilmakohtumine:** personaalne, telefoni teel (eelistatult kolmekesi) või veebis (nt Zoomis).

- Sõber ei ela teie lähipiirkonnas – saatke õlinäidis proovimiseks posti teel
- On piiratud kättesaadavus- tee tööd ajakava sobitamisega
- Eelistab neljasilmavestlust
- Potentsiaalne eärihitajakandidaat

## Ettevalmistus:

- Lepi kokku sõpradele sobiv aeg ja asukoht.
- Õpi oma esitlejaid tundma, et saaksid nende kohta infot edasi anda, kust nad tulevad ja miks neid kuulata tuleks.
- Lahenda harjutus „Jaga oma lugu“ lk 5 nii, et oled valmis oma isiklike kogemuste jagamiseks.
- Küsi sõpradelt, mis neid kõige enam huvitab.
- Anna saadud info huvide/vajaduste kohta esitlejale, et ta saaks nendega tegeleda juba enne esituse toimumist.



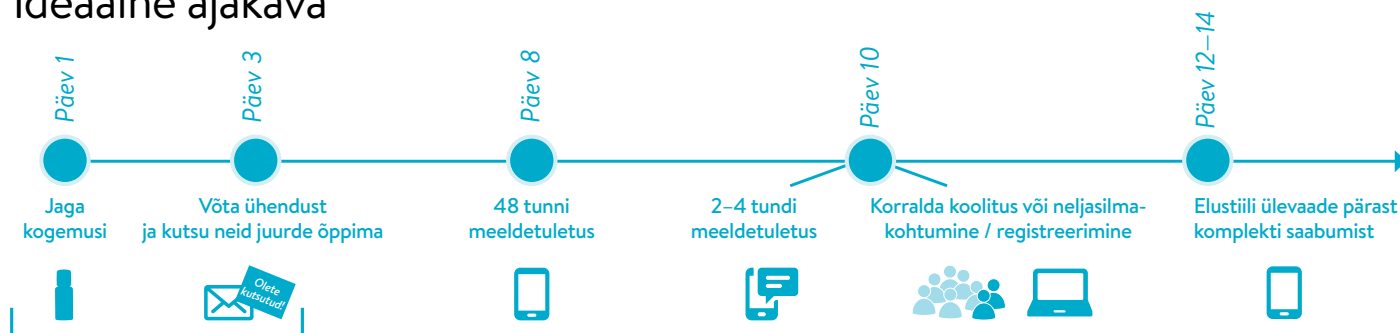
**Koolitus:** auditoorselt või internetis



## Ettevalmistus

- Kuigi koolituse korraldamiseks sobib tegelikult iga päev, toovad kõige rohkem osalejaid tavaliselt teisipäevad, kolmapäevad ja neljapäevad.
- Kutsu 12 inimest ruumi, mis mahutab 4–6 inimest. Mitte kõik kutsututest ei jõua kohale.
- Õpi esitlejat tundma nii, et saad rääkida, kes ta on, kust ta tuleb ja miks teda kuulata tasub.
- Loo õppimiseks sobiv atmosfäär koos mugavate istumisvõimaluste ja meeldiva temperatuuriga. Korvalda tähelepanu hajutajad. Õppimiseks on kõige parem puhas ja lastevaba keskkond.
- Lahenda harjutus „Jaga oma lugu“ lk 5.
- Loo esitleja jaoks ruumi, et ta saaks valmis materjalid ja tooted välja panna.
- Varu pastakaid ja pliiatseid.
- Varu vett ja lihtsaid suupisteid, nii et külalastajad saavad omavahel tutvuda, samal ajal, kui esitaja vastab küsimusele ja aitab registreeruda. Külasta dōTERRA™ blogi ideede ja retseptide jaoks.

## Ideaalne ajakava



# MIS ON *sinu osa!*

Sõprade ja perekonna osalemine esitlusel on ülioluline! Taga arvukas osavõtt, järgides leheküljel 3 esitatud „3 sammu kutsumiseks“.

## SINU OSA ESITLUSES



### KOSUTA JA JAGA

#### Tootesitlused

- Juhatage esineja\* sisse ja tutvustage teda 1–2 minutit.
- Jaga 2 minutit oma kogemusi toodete ja õlidega.

*\*\*Kui sina ise oled esitleja, siis õpi, kuidas teistele dōTERRA tooteid tutvustada.*

### KUTSU REGISTREERUMA

- Toeta külalstajaid registreerimisel komplektiga, et nad saaksid suure allahindluse ja parima väärtuse.
- Registreeri külalised kodulehel [mydoterra.com/Application/index.cfm](https://mydoterra.com/Application/index.cfm), vali keel ja riik ning vali „Hulgimüügi klient“.

### JÄRELTOIMINGUD

- Võta ühendust nende külalistega, kes 48 tunni jooksul ei registreerunud. Tuleta neile meelde eripakkumisi. *Mul on nii hea meel, et saite meiega ühineda! Mis teile kõige enam meeldis? Kuidas õlid teid ja teie peret aitavad? Mis komplekt teie vajadustega kõige paremini sobib? Kas teil on mulle küsimusi? Kas oleks okei, kui ma näitan, kuidas alustada?*
- Leppige kokku elustiili ülevaade pärast mida nad saavad oma komplekti. Kasuta toena oma ülaliini kontakti või vaata videoid aadressil: [doterra.com](https://doterra.com) > *Võimustatud edu.*

#### Äriesitlused

- Juhatage esineja\* sisse ja tutvustage teda 1–2 minutit.
- Jaga 2–3 minutit oma kogemusi ja selgita, miks sa soovid dōTERRA-t jagada.

*\*\*Kui sa oled esitleja, siis õpi, kuidas teistele dōTERRA tooteid ja ärivõimalusi õpetada.*

- Tee kandidaatidele partnerlusettepanek.
- Kohusta neid läbima „3 sammu käivitamiseks“.
- Kutsu neid äriehitajakomplektiga registreeruma tervisesaadikuks. (Komplekt Natural Solutions vms, et toetada isiklikku kasutamist ja jagamist vajadust.)

- Loo kontakt inimestega, kes pole 48 tunni jooksul ühendust võtnud.
- Julgusta neid partnerlusele ja paku tuge finantseesmärkide saavutamiseks.
- Kutsu neid läbima „3 sammu käivitamiseks“ „Ehita“ juhendist.

# muuda ROHKEM ELUSID

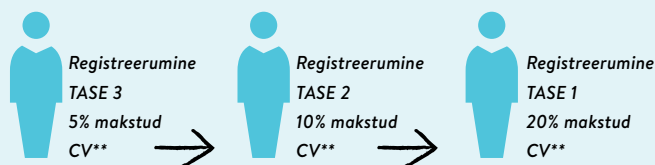
Jagamine on tasub ära! Kui jätkate teiste motiveerimist looduslike lahendustega, motiveerite ka ennast. Aja jooksul saate oma tooted tasuta kätte, ehitate enda isikliku finantstoru ja teenite tulu!

## SAA OMA TOOTED TASUTA

### KIIRE STARDI BOONUS

Makstakse uue liituja poolt esimesel 60 päeval kogutud Commissionable Value (CV ehk komisjonitasu, mis on toote aluseks oleva punktisumma) pealt. Iga liituja peab osalemiseks tegema kuu jooksul 100 PV väärtuses LRP tellimusi ja hoidma kogu aeg vähemalt 100 PV väärtuses tooteid LRP/lojaalsustellimuse vormil.

#### Teenid kohe vahendustasu!



Teenid 20% neilt, kes ostavad otse sinult.

20%



1 KOMPLEKT NATURAL SOLUTIONS



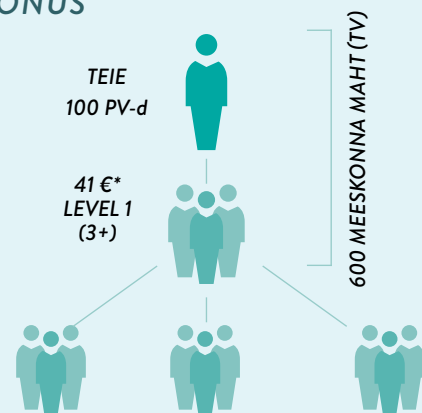
1 KOMPLEKT FAMILY ESSENTIALS

## TEENI PÜSITULU KOLMIKJÕU BOONUSEGA

### POWER OF 3 BONUS (KOLMIKJÕU BOONUS)

Makstakse välja iga kuu hierarhia alusel. Selle ülaliini boonuse väljateenimiseks peab meeskonna punktisumma olema 600.

212 €\* LEVEL 2 (3x3=9+)



Saa tasuta tooteid ja veel enamgi, kui toetad uusi registreerujaid dōTERRA elamises, jagamises ja ehitamises.

Avage lehel doterra.com jaotis „Empowered Success“ ja lugege lähemalt, milliseid rahateenimisvõimalusi dōTERRA pakub.

## MUUDA OMA TULEVIKKU

### Planeeri äriülevaade

- Teenid vabal ajal püsitudulu\*
- Saavuta suurem vabadus ja jõukus\*\*
- Käivita oma dōTERRA äri tõestatud koolituse ja võimsa toe abil

\*Tulemused ei ole tüüpilised. Konkreetse liikme sissetulek võib olla väiksem.

\*\*Komisjonitasu makstakse iga toote aluseks oleva punktisumma pealt (CV). Need summad leiad ehitajate hinnakirjast.

