

ō

SHARE

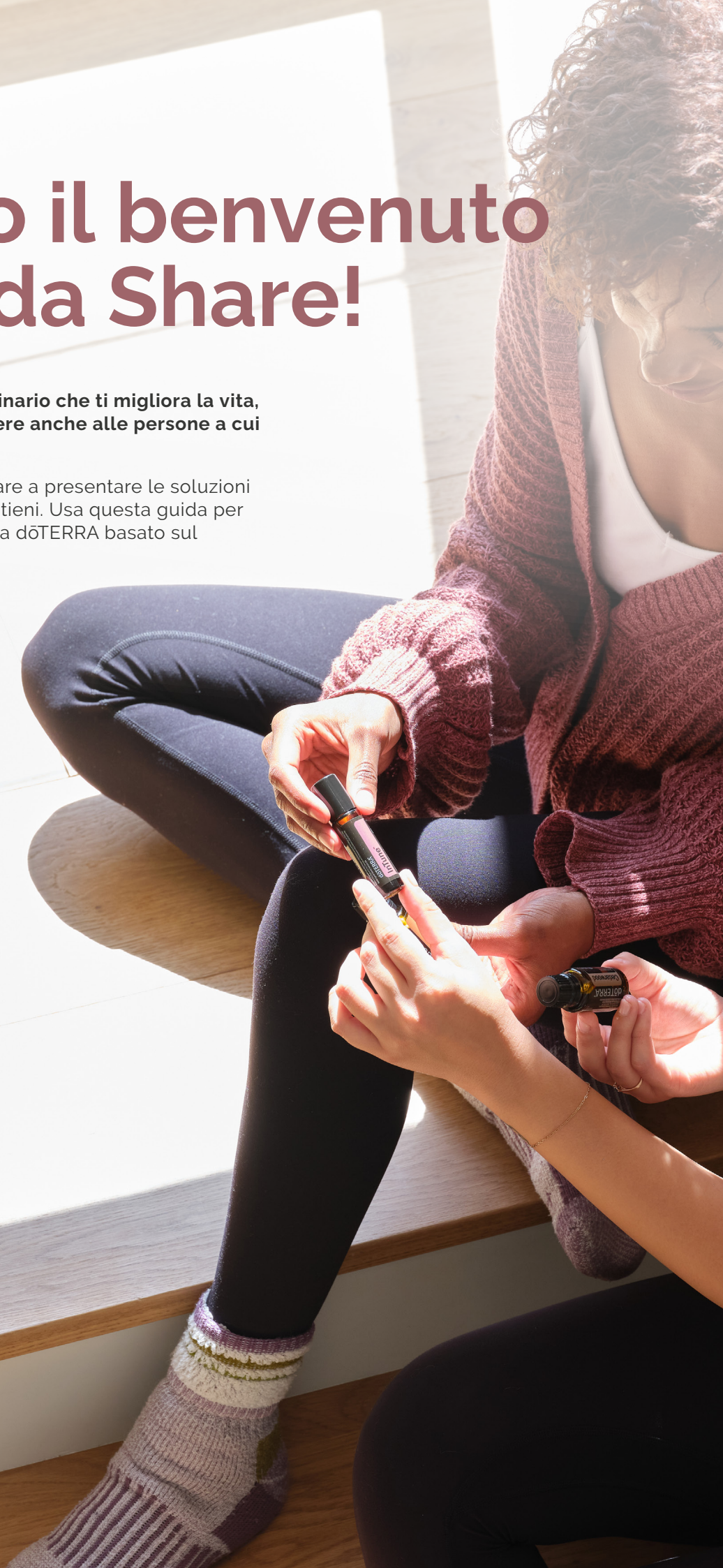
dōTERRA™ naturalmente



Ti diamo il benvenuto alla Guida Share!

Quando provi qualcosa di straordinario che ti migliora la vita, naturalmente vorrai farlo conoscere anche alle persone a cui vuoi bene.

Ora è il momento perfetto per iniziare a presentare le soluzioni naturali che ami alle persone a cui tieni. Usa questa guida per presentare i prodotti e lo stile di vita dōTERRA basato sul benessere ad amici e parenti.





Come presentare

Far conoscere dōTERRA è semplice e divertente! Scopri di più su questi tre passi nelle pagine seguenti e inizia a cambiare la vita delle persone.

Passo 1: Ama

Usa i prodotti dōTERRA e libera il potenziale della tua storia.

Passo 2: Condividi

Fai conoscere dōTERRA in modo significativo e produci un impatto sulla vita delle persone intorno a te.

Passo 3: Guadagna

Approfitta di vantaggi[†] esclusivi quando presenti i prodotti ad altre persone.

[†] I guadagni personali possono variare in base a fattori come il tuo impegno in fatto di tempo, la struttura del team e il numero di persone che iscrivi nella tua downline.

Passo 1: Ama

Conoscere i motivi per cui tu personalmente ami i prodotti ti porterà naturalmente a pensare ad altre persone che possono trarre vantaggio da soluzioni naturali simili. Prenditi del tempo per riflettere sui tuoi prodotti preferiti e a chi potrebbero essere utili.

Il primo passo per far conoscere i prodotti è concentrarti su quelli che ami di più. Fai un elenco dei tre prodotti che preferisci.

1. _____
2. _____
3. _____

Ora pensa a cinque persone che potrebbero trarre beneficio da queste soluzioni naturali.

Persona	Esigenza	Prodotto
1. _____	1. _____	1. _____
2. _____	2. _____	2. _____
3. _____	3. _____	3. _____
4. _____	4. _____	4. _____
5. _____	5. _____	5. _____

Inquadra la tua storia

Il modo più efficace per presentare i prodotti è raccontare la tua storia. Scrivi le risposte alle seguenti domande man mano che rifletti sulle tue esperienze con i prodotti dōTERRA.

Prima di conoscere dōTERRA, quali problemi stavi affrontando tu o una persona cara?

Come hai iniziato a usare i prodotti dōTERRA? Quali sono state le tue prime esperienze positive?

In che modo i prodotti dōTERRA hanno cambiato le tue abitudini di benessere e le tue routine domestiche?

Combina le tue risposte in uno o due paragrafi semplici e facili da ricordare per inquadrare la tua storia. Posiziona il testo in un punto che guardi spesso, come su uno specchio, sulla porta del frigo o sullo schermo dello smartphone, per ricordarti il motivo per cui ami condividere e cosa dire mentre lo fai.

Passo 2: Condividi

Le opportunità di presentare i prodotti possono presentarsi ogni giorno, ovunque. Raccontare la tua storia e offrire esperienze positive con i prodotti porterà le persone ad accettare il tuo invito a saperne di più. Ecco quattro modi facili ed efficaci per presentare i prodotti.



Racconta la tua storia

Le persone amano sentir parlare dei risultati positivi ottenuti da qualcuno. Fai riferimento al tuo passato e segui questi consigli quando racconti la tua storia.

Consigli per raccontare la tua storia:

Usa i prodotti ogni giorno. Più usi le tue soluzioni preferite, più esperienze potrai offrire agli altri.

Usa i prodotti ovunque tu vada. Usare i prodotti quando sei insieme ad altre persone darà loro l'opportunità di notarli e farti delle domande.

Condividi con amore e compassione. Fai domande, concentrati per capire cosa provano, interessati alle loro esigenze e trova il momento giusto per raccontare la tua storia e offrire soluzioni.

Condividi un'esperienza

La possibilità di provare in prima persona i benefici dei prodotti dōTERRA™, consente alle persone di sperimentare il loro effetto positivo.

Consigli per condividere l'esperienza:

Usa gli oli essenziali nella tua casa. Puoi presentare agli ospiti i benefici degli oli incorporandoli con discrezione nel tuo spazio, creando un'atmosfera accogliente e accendendo la curiosità.

Porta i prodotti con te. Dimostra attenzione verso le esigenze delle altre persone e collegale alle soluzioni dōTERRA sul momento. Per esempio, offri lo spray dōTERRA sun quando qualcuno dice di aver dimenticato la crema solare in una giornata soleggiata.

Crea relazioni. Prenditi il tempo di conoscere le persone e instaura dei legami sinceri. Quando crei legami autentici, gli altri diventeranno più aperti a ciò che presenti.





Offri un campioncino

I campioncini offrono alle persone un modo per provare i prodotti dōTERRA fornendo il necessario per una o più applicazioni.

Consigli per condividere i campioncini:

Personalizza i campioncini. Ti basterà identificare un'esigenza e abbinarla a una specifica soluzione che ami e che hai a portata di mano.

Fai provare i prodotti che creano subito un impatto. Deep Blue™, dōTERRA Air™, On Guard™, MetaPWR™, Arancio Dolce e Menta Piperita sono delle ottime opzioni per creare facilmente delle esperienze di forte impatto.

Usa i campioncini dōTERRA già pronti. I campioncini di crema Deep Blue™ sono facilissimi da condividere. Oppure puoi creare delle versioni più piccole dei tuoi oli essenziali, facili da trasportare e pronte all'uso.

Presenta in modo virtuale

Espandi la tua portata oltre le interazioni di persona. Le persone guardano spesso i contenuti dei link nelle email e nei post sui social.

Consigli per presentare in modo virtuale:

Condividi link. Proponi contenuti, video, podcast, pagine web, immagini e post dei social media informativi per accendere l'interesse.

Condividi il tuo percorso. Pubblica post sulle tue esperienze con i prodotti e sui tuoi oli essenziali preferiti sui social o su un blog. Foto, testimonianze e consigli sono tutti degli ottimi modi per creare coinvolgimento.

Interagisci con il tuo pubblico. Interagisci regolarmente con i follower e rispondi ai commenti. Creare connessioni online genera fiducia, rendendo più efficaci le esperienze sui prodotti che condividi.



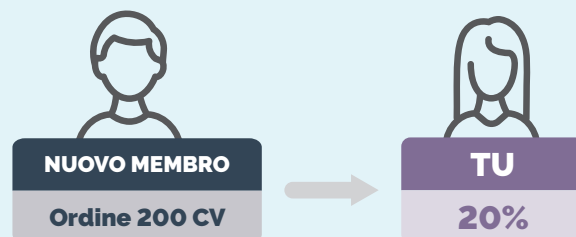
Passo 3: Guadagna

Far conoscere dōTERRA trasforma la vita delle persone, può essere personalmente gratificante e farti guadagnare un reddito aggiuntivo[†]. Il modello di remunerazione di dōTERRA™ ti premia quando presenti le nostre soluzioni naturali ad altre persone.

Scopri come puoi guadagnare con dōTERRA grazie a bonus come:

Inizio veloce

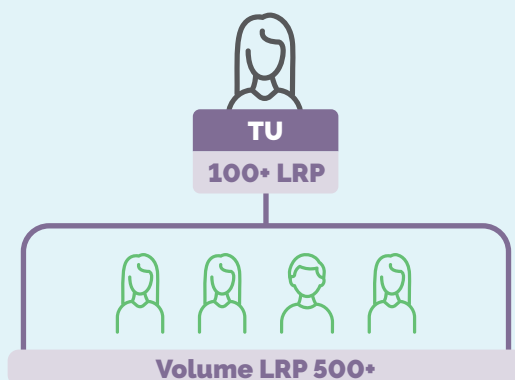
Questo bonus ti premia ogni settimana quando iscrivi nuovi membri. Il bonus Inizio Veloce si guadagna sull'ordine di iscrizione di un nuovo membro e su eventuali ordini aggiuntivi effettuati nei primi 60 giorni dalla sua iscrizione. Per qualificarti, mantieni un modello LRP di 100 PV ed effettua un Ordine Fedeltà mensile di 100 PV.



Power of 3

Questo bonus ti premia ogni mese se aiuti il tuo team a creare e a mantenere delle abitudini di benessere attraverso gli Ordini Fedeltà. Per qualificarti e ricevere il bonus di Livello 1 (45 €) devi:

1. Effettuare un Ordine Fedeltà di almeno 100 PV
2. Aiutare i tuoi clienti a effettuare Ordini Fedeltà
3. Avere un POD LRP nella tua prima linea con almeno 500 PV.



Per maggiori informazioni, rivolgiti alla tua upline o consulta l'opuscolo sul Piano compensi alla pagina www.doterra.com/ME/en_ME/compensation-plan. Da lì potrai selezionare la versione nella tua lingua e visualizzare l'opuscolo online o scaricarlo.

[†]I guadagni personali possono variare in base a fattori come il tuo impegno in fatto di tempo, la struttura del team e il numero di persone che iscrivi nella tua downline.

Amplifica la condivisione

Molti scelgono di amplificare gli sforzi di condivisione collaborando con un Consulente del Benessere per organizzare delle lezioni.

Perché organizzare una lezione dōTERRA?

Organizzare una lezione dōTERRA ti permette di presentare i prodotti a varie persone contemporaneamente. Si tratta di un contesto amichevole con informazioni, supporto ed esperienze con i prodotti dōTERRA, in cui le persone possono trovare risposte a specifiche esigenze.

Come si organizza una lezione?

Collabora con un Consulente del Benessere per decidere il format della lezione e i ruoli. I Consulenti del Benessere di solito si occupano di gestire le risorse educative e le attività complementari, aiutano a preparare gli inviti e a organizzare l'ambientazione. Insieme, farete in modo che gli ospiti abbiano delle esperienze valide e trovino le soluzioni giuste per il benessere.

Impegnati a organizzare

Coordinati con il Consulente del Benessere sulla data e l'ora in cui svolgere la prima lezione. Stabilisci le tue aspettative e condividile per ulteriore supporto.



La condivisione gratifica! Man mano che aiuti
altre persone a trovare soluzioni naturali,
aumenterai la tua sicurezza e fiducia.



dōTERRATM
pursue what's **pure**

Ricorda che i prodotti e le informazioni presenti in questa brochure sono soggetti a modifiche e possono variare rispetto a quanto indicato. Visita shop.doterra.com per le informazioni più aggiornate.

Eccetto laddove indicato, tutte le parole con il simbolo di marchio o di marchio registrato, sono marchi registrati di dōTERRA Holdings, LLC.

Sede di dōTERRA nel Regno Unito, Altius House, 1 North Fourth Street, Milton Keynes, MK9 1DG, Regno Unito | doterra.eu
dōTERRA Global Limited, 32 Molesworth Street, Dublin 2, Irlanda
© 2025 dōTERRA Holdings, LLC, 389 S 1300 W St. Pleasant Grove, UT 84062 Stati Uniti

v4 IT EU 60232086

