



啟動

您的事業



啟動您的成功

「菁英」將是您在dōTERRA®領袖位階中的第一個里程碑。跟隨「啟動事業手冊」，將為您的事業奠定基礎，追求卓越，邁向豐盛人生！

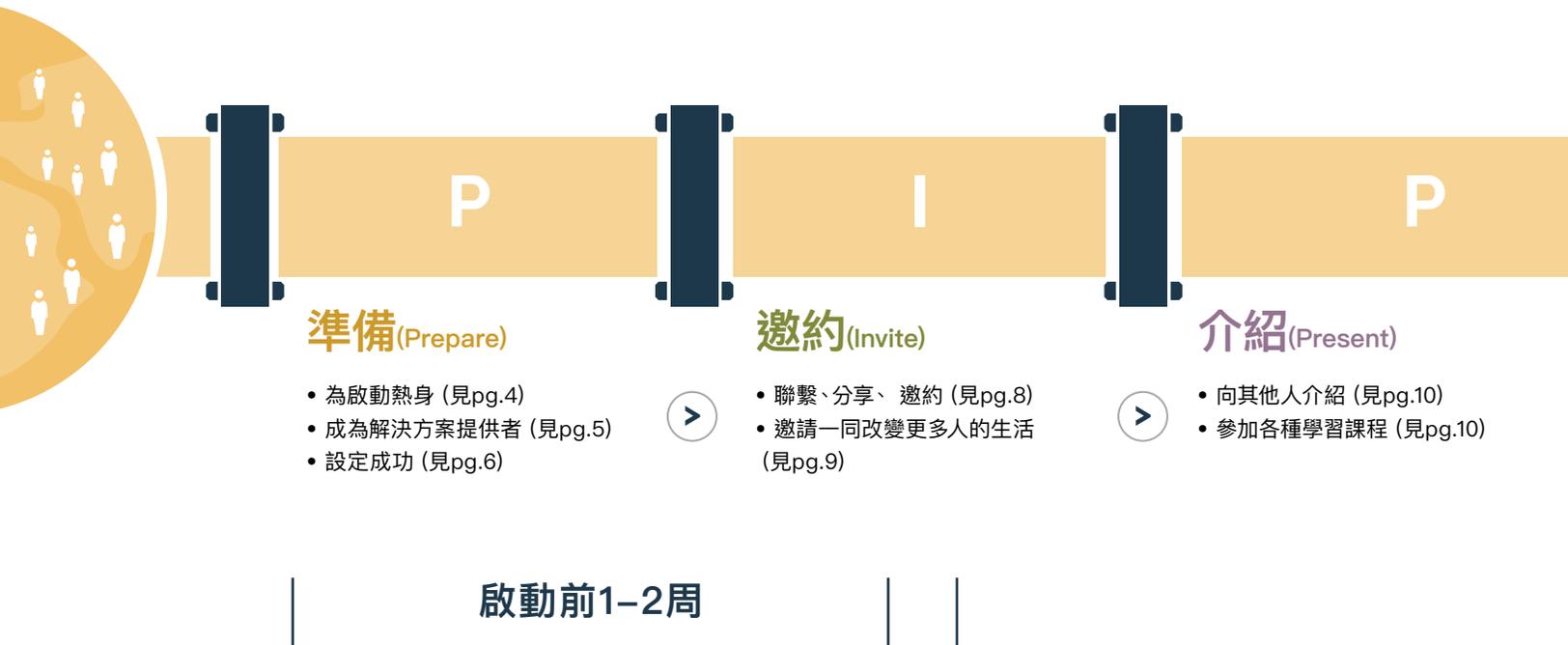


+行動

- 與45人以上分享
- 招募15名新會員
- 培育1-3名事業經營者

=成果

- 改變生活
- 超越自我
- 創造收入



成功潛力評估

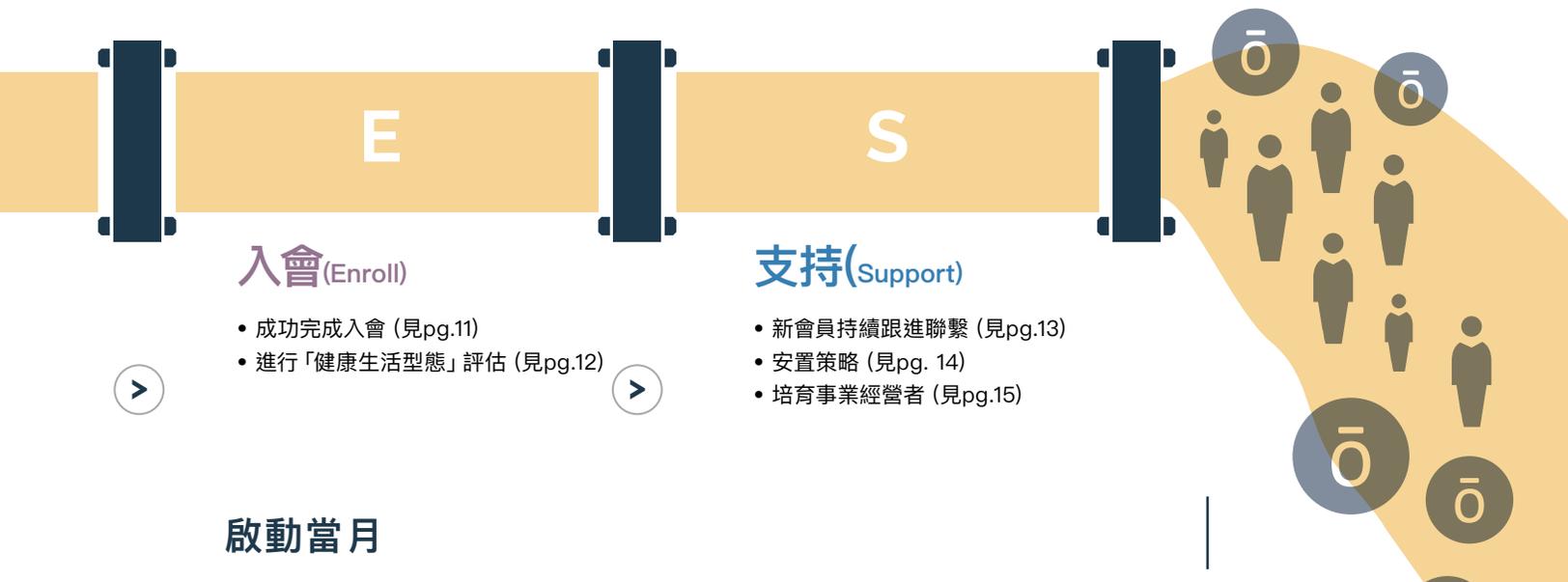


健康好生活手冊



天然保健方案

dōTERRA® 成功里程碑



生活、分享、
創業手冊



啟動手冊、
創業指南

*成果會因投入的時間、努力與能力而有所不同。詳情請參閱 dōTERRA 機會與收入揭露摘要：doterra.com/disclosure。在 2023 年 10 月至 12 月期間，有獲得銷售獎金的美國活躍健康倡導者 (USAWA)，其平均每月銷售獎金為 \$140；所有美國活躍健康倡導者的平均每月銷售獎金為 \$80。所謂美國活躍健康倡導者，是指在上述期間內曾有購買行為、推薦他人開設帳號，或獲得銷售獎金的健康倡導者。上述平均獎金金額皆未扣除相關支出，而實際支出因人而異。財務成果並非保證。

為啟動熱身

堅守信念將是啟動成功最大動力！成為dōTERRA®事業經營者，您便是改變周遭生命的大使。您將透過dōTERRA®的產品及事業機會，改變自己與他人的健康及生活。信心越強，與他人分享就越簡單。

成功從您開始



- 將積分獎勵訂單設至100 PV以獲得獎金
- 開始施行「生活」手冊第16頁裡您所設計的每日健康計劃。
- 固定查閱精油參考指南並持續參加各種活動課程

分享就能改變生活



- 分享您所使用的dōTERRA®，將健康生活的熱情感染身邊親友，進一步接觸相關資訊。
- 使用「分享」手冊，幫助您順利分享以及邀約他人。
- 開始聯繫潛在入選並建立自己的團隊。



打造您的夢想



- 聯繫您的上線，尋求任何援助：
- 主要聯絡人： _____
 電郵地址： _____
 連絡電話： _____
- 群組電話／網站／臉書： _____
- dōTERRA®是讓您達至目標的有效工具。於下方填入您在「創業」手冊中不同階段的目標：

立定目標開始行動

成為菁英的目標 (設定預設時程)

30天
卓越

60天
目標

90天
最低



90天目標

\$ _____ /年
_____ 級別



一年目標

\$ _____ /年
_____ 級別

設定目標並付諸承諾執行後，您已將行動與追求美好未來的願景連結。當您踏出舒適圈，成功的意念將激發您持續向前進。

成為解決方案提供者

dōTERRA®的產品顧問是健康的倡導者，與他人分享嶄新的自我天然保健觀念。運用精油參考手冊和dōTERRA®「CPTG®專業純正調理級認證」精油套裝，您可以協助解決很多居家保健問題。至於其他情況，我們鼓勵你與支持你採用天然解決方案理念的醫療照護專業人員合作。



當決定成為dōTERRA®事業經營者，您的熱情將感染他人。

把握每次與潛在新人交流機會，為他們勾劃健康生活及收入自主的藍圖。

dōTERRA®的「訓練系統」讓您賦予他人改變自己生活的能力。



規劃並徹底執行您的「PIPES」步驟。本手冊提供您如何有效啟動事業的關鍵資訊。

小貼士

- 真誠地與別人分享經驗，讓他人有機會接收到dōTERRA®產品及事業機會等訊息
- 在建立這樣的正面認知後，邀請潛在對象透過課程或一對一分享，進一步了解內容，並提供加入的機會。

啟動關鍵：

- 1 邀請 參加產品與事業說明會
- 2 講授 產品與事業說明會
- 3 利用「健康生活評估」跟進聯繫
- 4 激勵和支持 您新招募的事業經營夥伴

設定成功

啟動當月：15名新會員 x 每名會員平均200 PV=3,000 OV團隊點數 菁英位階

星期天	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	星期六
		1pm 與 瑪莎一對一				
			7pm 精油課程			3pm 與 伊蓮娜一對一 4pm 與 詹姆斯一對一
		6pm 天然保健 方案課程		中午 小型課程和果 汁吧		
	中午與 卡爾一對一					

「每一天的
意義價值，不
用收穫的結果來決
定，而以撒下的種子
來判斷」

— 羅伯特·路易斯·史蒂文森 (蘇格蘭小說家)

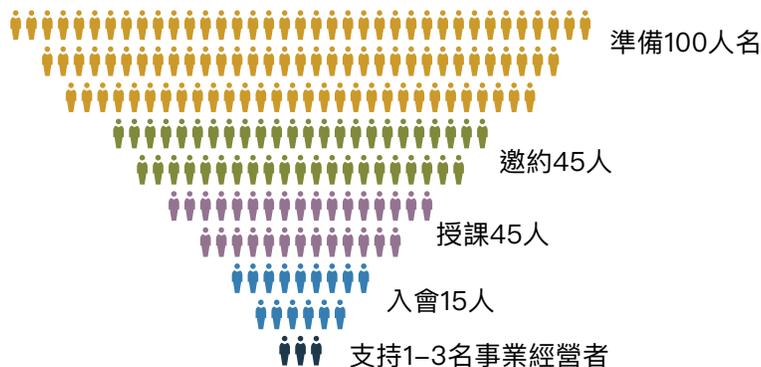
擴大您的網絡

隨著越來越多的人透過您體驗 dōTERRA，更多的人會加入，更多人的生活將會得到改變。開始與您自己可信賴和已建立的關係朋友分享。當他們愛上dōTERRA，他們自然會成為穩定的人脈來源。

啟動當月：

1. 邀請 45 人參加課程
2. 規劃 3 堂課程或是 15 場一對一說明會 (也可合併進行)
3. 設定事業經營的時程
4. 了解現狀並以此計劃：
 - 誰需要參加 dōTERRA 入門課程？
 - 誰需透過持續的聯繫才有可能入會？
 - 誰需要健康生活評估？
 - 誰需要事業經營評估？
 - 誰具有主辦課程的能力？

篩選潛在入選名單



您的成功進度表

精煉您的名單，追蹤與頂尖潛在客戶的PIPES活動進度。從手機聯絡人與社群好友中篩選重視健康、人生目標與自由的人選。當新面孔浮現腦海或進入生活時，立即將其加入名單以維持人脈流動。

開始分享與邀請，當潛在對象加入時，成功引導他們成為客戶或建設者。識別出具備更高成功潛力的潛在事業經營者（參見第15頁）。

用下表追蹤您的前45位最有潛質的下線。
把事業經營者列在前面。

姓名	適合的產品試用品	最佳聯繫方式	此次聯絡主題： 產品 (P) 或事業 (B)		45+		30+	15+		3+									
			P	B	給出的試用品	樣品使用情況追蹤	邀請參加課程/對1	參加課程/對1	入會	健康諮詢	設立忠誠顧客訂單	參加繼續教育	願意主持	經營入門	三方通話	創業入門			
1			P	B															
2			P	B															
3			P	B															
4			P	B															
5			P	B															
6			P	B															
7			P	B															
8			P	B															
9			P	B															
10			P	B															
11			P	B															
12			P	B															
13			P	B															
14			P	B															
15			P	B															
16			P	B															
17			P	B															
18			P	B															
19			P	B															
20			P	B															
21			P	B															
22			P	B															
23			P	B															
24			P	B															
25			P	B															
26			P	B															
27			P	B															
28			P	B															
29			P	B															
30			P	B															
31			P	B															
32			P	B															
33			P	B															
34			P	B															
35			P	B															
36			P	B															
37			P	B															
38			P	B															
39			P	B															
40			P	B															
41			P	B															
42			P	B															
43			P	B															
44			P	B															
45			P	B															

交流、分享與邀約

dōTERRA®是「人與人」的事業。請保持正確的態度，相信「關心」才是您和所有人建立關係最重要的方法。不論是熟悉的生活圈或是新認識的朋友，從每次的相處中建立信任。隨時隨地，請透過分享來改善他人的生活。

1 自信且誠懇地與人交流

稱呼他人的名字。詢問並傾聽以了解他們的喜好與需求。保持自我展現自信、建立信任的關係。以自己獨有的方式與新朋友以及其他親朋好友經營彼此的關係。

親朋好友：

“最近好嗎？家人都好嗎？聊聊你的近況吧。最近有發生甚麼事嗎？我看到你關於孩子不舒服的貼文。你們都好嗎？(針對現有的人選調整)”

新朋友：

人們其實很喜歡和別人分享自己。試著問他們應該會感到有興趣的事物。找尋兩人的共通點，遇到新朋友時試著開啟共通的話題。

2 找出可以幫忙的問題

試著引導到產品的優點或很自然地將產品與他們的需求連結以此分享。

親朋好友：

“最近好像很多人開始熱衷身心靈的整體保健方式？大家越來越重視飲食、運動、良好的睡眠並且盡量避免於居家環境使用合成產品。你也開始覺得這些很重要嗎？在家裡你都怎麼做呢？你聽說過精油嗎？”

“真的，精油徹徹底底改變我的世界，我很想和大家分享！你一定要來試試看。之前使用過精油嗎？我們之前也是像這樣認識精油的。我很樂意針對你的健康需求和你分享一些產品讓你試用看看。幾天後我再來問你看看使用的感覺如何。”

新朋友：

“去認識新朋友。了解他們的工作以此針對他們的情況回應，打開彼此的話題。不論如何回覆，請想像他們是你可以一起共事的人或是已經是同事的關係。「在我的工作環境裡有很多人是媽媽，我會教她們如何使用精油和相關產品照顧她們的家人。」或者「我的工作常和脊醫接觸，我會教他們如何在工作時透過和病人分享使用精油打造健康的生活帶來額外的收入。」如果你主動出擊，可以說「我覺得這個好棒啊！我很喜歡我現在的工作...請問你現在的工作是？」”

邀請對方改變生活

你不需要成為專家才能成功地邀請對方、讓他們有機會自主健康。真誠地去了解這些人、他們的經歷以及你如何能協助他們，以此發覺每個人最關注的事物。

3 引導參加說明活動

以下為邀請他們參加各種不同學習活動的方式。請參考「分享」手冊了解更多建議與說明。

一對一面訪

“ 嗨_____你好，請問你現在有空嗎？太好了，我現在正打給一些重視養生的朋友，問問看如果我去他們家拜訪方不方便，大概花半小時了解他們的健康需求，提供一些使用精油和天然產品等非常有效的方式，還有目前最盛行的一些養生觀念。如果聽完後你或家人想試試的話就太好了。但如果到時你們覺得還好也完全沒問題。你有興趣聽聽看嗎？太好了！不知道明天一點或是星期四晚上七點哪一個時間你比較方便呢？ ”

線上活動

“ 我記得你先前說對_____ (某個議題)有興趣。我如果把關於這個_____ (某個議題), 的線上活動鏈接寄給你，你有機會聽聽看嗎？ ”

課程

“ 我一直都在上有關精油的課程，這些精油徹底改變了我和我們一家。基本上任何狀況我們都會使用精油：像是睡前、提神、增加免疫力、製作家中無毒的清潔用品等你可以想到的幾乎都可以！我知道之前你好像擔心_____ (例如：孩子健康、季節性挑戰、緊張感)，我當時便想到你也許可以考慮試試。我最近要辦一個養生工作坊，我很希望能親自邀請你參加。地點是在我家星期四晚上七點或者我們也可以下周提前見面。你覺得哪個方式比較方便呢？ ”

健康生活評估

“ 我想和你確認一下使用這些產品最正確的方法以及如何可以獲得最大的功效。之後我會和你約個時間快速討論你的目標、告訴你如何訂購以及獲得免費產品的方法和一些小技巧。大概30到40分鐘。目的是為了讓你之後能依照自己的需求購買產品。你覺得好嗎？太好了，我目前星期三的下午一點或是星期四傍晚吃完飯後有空，不知道哪一個時間你比較方便呢？ ”

事業經營評估

“ 我以三種方式支持客戶踏上dōTERRA的旅程。第一種是協助您學習產品使用方法、獲取更多專業知識，並推薦有興趣參加課程的朋友。

第二種是幫助您支付產品費用，甚至透過與所愛之人分享dōTERRA來創造額外收入。

第三種方式是為那些說：「我深知多元收入來源的重要性，且熱衷於天然健康領域。渴望能在家中以兼職形式開展這份事業。」的人士提供支援。

那麼，這三種方式中哪一種最適合為您提供支持？

當對方選擇第二或第三種時，請說明：「我每週會預留時間具體說明實踐方案。我固定於週二晚上七點與週四中午時段進行說明，請問哪個時段最適合您？」

如何讓對方答應

- 清楚說明邀請參加的活動內容（例如：保健議題的相關課程）
- 讓他們清楚參加的目的與收穫
- 提供兩種適合他們的選擇（例如課程或是一對一家訪）
- 深化關係、透過各種的互動建立信任並且遵守承諾

說明介紹

邀請朋友的下一步是讓他們能親自體驗dōTERRA徹底改變生活的產品以及創造收入的機會。

介紹說明的方式有很多種。選擇最適合自己的方式。

形式

課程、一對一面訪、群組
電話線上研討會、影片或社
群媒體

地點

- 你或朋友的住處
- 飲料店或咖啡店
- 脊醫工作室或辦公場所

選擇適合的方法



產品介紹 (40-50分鐘)

目的：

- 1 聚會、傾聽他們的需求、試用精油。讓過程充滿歡樂。
- 2 專注出席者的需求；分享最好的養生方法。



事業經營 (20-60分鐘)

目的：

- 1 聚會、傾聽他們的需求、了解dōTERRA®的事業機會。
- 2 著眼出席者的需求、判斷並且分享適合他們的事業經營方案。

- 5分鐘：建立彼此的關係／分享自己的故事 (1-2分鐘)
- 1分鐘：說明活動目的
- 10分鐘：為何使用精油／為何選擇dōTERRA (頁1)
- 5分鐘：主要健康議題 (頁3)
- 10-20分鐘：說明精油與基礎健康套裝 (頁2-3)
- 9分鐘：說明入會選擇與步驟 (額外的講義)
- 點心以及問與答時間
- 協助入會

- 2-5分鐘：建立彼此的關係／分享自己的故事 (1-2分鐘)
- 1分鐘：說明活動目的
- 2-5分鐘：了解他們個人的狀況 (「水桶式生活」與「水管式生活」，頁2)
- 2-5分鐘：為何選擇dōTERRA (頁3)
- 2分鐘：經營事業需要的準備與條件 (頁4-5)
- 2分鐘：獎勵制度 (頁6-7)
- 4-5分鐘：事業願景與途徑 (頁8-9)
- 5分鐘：後續步驟 (頁10-11)
- 問與答時間：其他問題？

利用課程推廣未來課程

你可以透過邀請出席者嘗試自行舉辦課程，建立自己的網絡。準備經濟實惠的小禮物 (如：鑰匙圈)，鼓勵大家報名參加。

“也許你有朋友也需要像這樣的聚會。如果你有興趣自己舉辦一場活動的話，之後我們可以見面討論。如果今天晚上你確定的話，我準備了一個鑰匙圈送給你！(拿出鑰匙圈)”

成功招募新會員

當新人加入會員決定要改變生活時，就是整場說明會的最高峰。於課堂上了解大家出席的原因，準備好能符合他們的需求。和新會員說明入會的方式以及最適合他們的套裝。

收尾

“ 今天一開始時我答應要告訴大家如何把精油帶回家。讓我們來看看有哪些選擇。告訴大家不同的入會方案。 ”

方案一

“ 這是基礎健康套裝，完美滿足您對腸道健康與核心營養的基本需求。此套裝包含：富含維生素、礦物質及綠葉蔬菜的VMG+綜合維生素蔬果粉；提供必需脂肪酸的EO Mega+ 複合能量魚油軟膠囊；以及含益生菌等成分的PB Restore 複合益生菌膠囊，能有效為腸道建立有益菌群。在此基礎上，我們建議您根據當前健康重點，添加一至數種針對性解決方案。 ”

方案二

“ 若追求更全面的解決方案，這款每日健康之選套裝，包含我們剛介紹的三款產品，以及五款最受歡迎的精油產品。若您追求完整體驗，天然保健套裝將為您備齊浴室櫃所需的一切（翻回前頁查看）。這套真正的生活方式精選系列，涵蓋我們探討的三大領域：應急準備、自我照護與日常健康習慣。套組更附贈頂級擴香機及精油收納盒。 ”

後續步驟

- 說明入會可享的獨家優惠以及獲得優惠的方式。說明請簡單明瞭。
- 告知針對他們的主要需求亦可以自行加購單一品項。準備好精油使用手冊讓他們可以參閱選擇。
- 提醒他們今天入會可以獲得免費的禮物。

選擇適合你和家人的套裝。

- 提供入會表格，說明會員和健康倡導者的差異，告訴他們如何填寫表格。

請大家來嘗嘗精油做的小點心。如果你有任何問題，隨時可以找 _____ (主持人) 或者我幫忙解答。

鼓勵入會的方法：

- 鼓勵有意入會的會員購買套裝，與其嘗試一或兩種產品，購買套裝他們就可以使用眾多不同的產品。
- 和他們分享套裝的好處以及適合他們的原因。
- 說明這些套裝如何幫助他們解決重視的健康問題。
- 選擇過多反而會讓人卻步。避免建議太多的產品。介紹幾種、提供優惠、讓選擇簡單明瞭。
- 大部分的人可從一般會員開始。有意分享或經營事業的人可擔任健康倡導者。

處理猶豫的狀況：

- 猶豫購買哪一組套裝：「最近有特別在意的問題嗎？」了解他們的健康需求；提供他們參考手冊找到適合的產品。
「哪一個套裝最能符合你現在的需求呢？」提供意見。「如果我是你，我應該會...」
- 猶豫會員方案：「你的憂慮是甚麼呢？」傾聽並思考他們的需求與考量。提供建議。
- 經濟因素：「你願不願意試試看舉辦一堂課，藉此支付你想要的套裝呢？」
- 猶豫精油的使用：「您是否應該先挑選幾種精油或產品針對健康重點進行調理，等積累經驗後再選擇整套產品組合？」

健康生活評估

盡力滿足會員的需求，贏得未來持續服務他們的權利。新會員現在註冊時即可設定其dōTERRA獎勵訂單。忠實客戶是穩定財務管道的關鍵所在。

關心與聯繫是財富的來源

進行健康生活評估的目的

幫助每位新會員能夠：

- 使用他們購買的產品
- 設定每日健康計劃
- 透過獎勵訂單善加利用他們的會員資格
- 連結利用各種資源
- 邀約他人改變生活。

健康生活評估項目

- ☑ 在新會員獲得套裝後，馬上預約時間來評估生活習慣。
- ☑ 建議觀看生活手冊影片：請至 dōTERRA.com > Empowered Success。

1 介紹 dōTERRA 生活健康金字塔

- ☑ 請他們自我評估 (p.3)
- ☑ 告訴他們dōTERRA®「健康生活型態」(p.4-12)
- ☑ 鼓勵他們寫下預計執行的項目 (p.13-15)



2 健康諮詢

- ☑ 完成健康諮詢表格 (p.16)
- ☑ 討論他們的90日計劃以及未來三次「獎勵訂單」
- ☑ 說明獎勵計劃並幫助他們於線上建立第一張訂單



3 連結教育與社區

- ☑ 推薦您最喜歡的產品資訊手冊及應用程式
- ☑ 引進工具以了解產品如何支持其90天目標
 - 賦能人生系列 (深度講解)
 - 生活雜誌 (Living Magazine)
- ☑ 會員加入首月，需聯繫關心2-3次，之後定期與他們保持聯繫，特別是前90天。



4 關心新會員

☑ 鼓勵他們開始與他人分享或經營dōTERRA®事業

您有14天的時間可以了解每名您經手入會的新會員在組織的定位。初期和會員培養的關係，對於他們日後的成功非常重要。利用以下的流程進行後續的活動。為了真正改變生活，他們加入會員的前14天是確保雙方都能成功非常重要的基礎，奠定彼此的關係其實只需要付出一點點的時間。先建立起良好的榜樣來支持他們，透過這種支持模式，之後您的事業經營者也可遵照這樣的模式來照顧其他的人。



安置策略

成功安排您的註冊成員至關鍵職位，對您的業務成長、晉升職級及獲取佣金獎金資格至關重要。請設定明確的期望以維護關係並確保最佳安排。有些人會立即選擇發展方向，另一些人則需要時間抉擇是否超越客戶身份。請盡可能掌握所有資訊，並於註冊次月10日前作出最佳職位安排決策。

會員管理方法

新會員：

- 讓會員負責最適合他們成長的工作並全力支持。選擇滿足長期目標而不是短期需求。
- 保薦樹位置可在註冊後的次月10號或之前變更一次。
- 請諮詢您的上線或請電洽總公司業務專員 801-370-2140，尋求會員管理的相關協助。

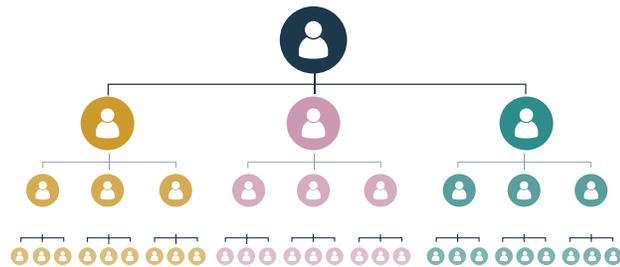
團隊管理與結構

建立團隊的速度因人而異，取決於您的事業經營夥伴入會狀況和投入程度，這些都會影響您發展下線的快慢。譬如有些人從培育一名事業經營者開始，其他人可能一開始便建立三條下線（很可能因為他們一開始就有比較廣闊的人脈或先前建立的關係）。

第一層：事業經營夥伴
(有耐力和能力)

第二層：事業經營者和產品分享者
(有耐力和能力)

第三層 和其下面的層次：產品使用者



升級或轉移自用會員

自用會員：

- 安排至與其已有認識者興趣相投的團隊。
- 若發現其他團隊更適合其發展，可於入會後次月10日前申請調動一次。
- 可自行決定在後台系統升級為健康倡導者。

健康倡導者：

- 若於註冊後次月10日或之前完成，可變更保薦人。
- 此後若需變更保薦人，須透過單筆至少100 PV的註冊訂單註冊新會員。

組織規則

介紹人：

- 向會員介紹dōTERRA®的人（聯繫以及邀請的人）。
- 他們介紹的新會員入會後60天內如購買產品，介紹人可獲得快速獎金。
- 與保薦人合作（如果非同一人）分配「健康生活評估」後續照顧以及其他支援工作。
- 會員與介紹人的晉升息息相關（一人可成為一條下線）。
- 介紹人可於新註冊人員註冊後次月10日或之前，隨時透過後台系統變更其保薦人。

請始終保留新會員的介紹資格，直至將其轉移至保薦人名下、轉投其他建設者以晉升職級，或實施長期建設策略時才進行轉移。

保薦人：

- 會員直接歸屬的負責人（也稱為直屬上線）。
- 可享「三次方威力團隊獎金」和「太陽系獎金」。
- 協助健康生活型態評估以及其他後續照顧工作等需求（依照團隊間達成的協議）。

方法

於註冊後次月10日或之前變更保薦人：線上辦公室 > 下線 > 更改保薦人。

有關職位安排問題，請參閱後台辦公室的Team Tab > Placements。如需申請調動或變更，請電郵至 placements@doterra.com。



掃描 QR 碼獲取賦能系列資源。

尋找事業經營者

如何尋找事業經營者？

尋找適合的事業夥伴對於經營成功的事業而言非常重要。可從現有的會員與潛在的新朋友中開始。許多人一開始只使用產品或者只和少數的人分享。鼓勵大家多使用產品、適當定期的關心照顧並且分享各種願景。久而久之，事業經營者便會一一出現。

如果還未發現適合的人選，繼續招募會員。根據過往的數據，10個人中最終會有1-2個人對經營dōTERRA®事業展現興趣。訂下在啟動事業的30-90天內找到三名事業經營者的目標。當您的團隊也開始招募會員並且決定要開始經營事業時，能改變更多人的生活，您的團隊也會更快速地成長。

耐力能力兼具的事業經營者

耐力= 完成本指南所述的啟動步驟。

能力= 決定經營事業後的頭14天內獨自成功招募會員

您認識的人中誰...

- 具建立人脈的能力或影響力
- 對於天然、健康、積極的生活方式有興趣
- 目標導向、主動積極、具企圖心
- 正面、熱情、有感染力
- 具企業領導力、銷售的經驗
- 正值創業的好時機
- 想改變經濟狀況或擁有更好的未來

潛在的事業經營夥伴



請檢閱您的成功潛力評估表(第7頁)，列出您的潛在客戶名單並按上述項目進行評分。由最高分數開始寫下名字。

要影響一個人，你需要知道什麼已經影響了他們。

— Tony Robbins

如何介紹

每個人選擇dōTERRA®的原因各有不同。有些人考量額外收入，有些人是因為使命感。在進行事業經營評估時，聚焦於他們重視的事物上。利用「創業」手冊打開適當的話題，了解他們的需求能幫助您找出他們的目標與我們所能提供的方法之間的關聯。

步驟一：利用一對一顧問式服務或者聚會介紹說明

步驟二：鼓勵符合條件的潛在人選成為事業經營夥伴

步驟三：讓新的事業經營者著手事業經營三步驟（創業手冊p.10）

步驟四：向他們介紹《創業指南》



後續工作

發給每名新的事業經營者一份「啟動」手冊。在啟動dōTERRA®事業之前，分享奠定邁向長遠成就的方式，鼓勵他們在開始邀請之前就為邀約活動做好準備。

每周「成功進度表」確保：

- 檢視執行的進度
- 彼此的保持聯繫並提供支持
- 持續了解最新狀況，給予及時協助。

隨著您不斷地招募新人，可以考慮將某些新會員安置在那些積極招募且輔助團隊的事業經營者之下。幫助他們達成目標，這樣最終也能讓您完成自己的理想。



“我們使用精油，我們分享精油，我們教導他人同樣地做。”

Justin Harrison
Master Distributor

dōTERRA®

pursue what's pure®

追求純粹