



訓練

達到尊爵與銀級



擴充團隊規模

恭喜您晉升精英級，並設定達到下一個級別的目標！此刻正是專注於堅信自我、信賴dōTERRA產品與事業契機的關鍵時刻。隨著您持續分享理念、招募夥伴並培育新創建者，您的事業管道將不斷拓展。請善用本指南，協助您有效規劃時間、精進教學技巧，並培育團隊。

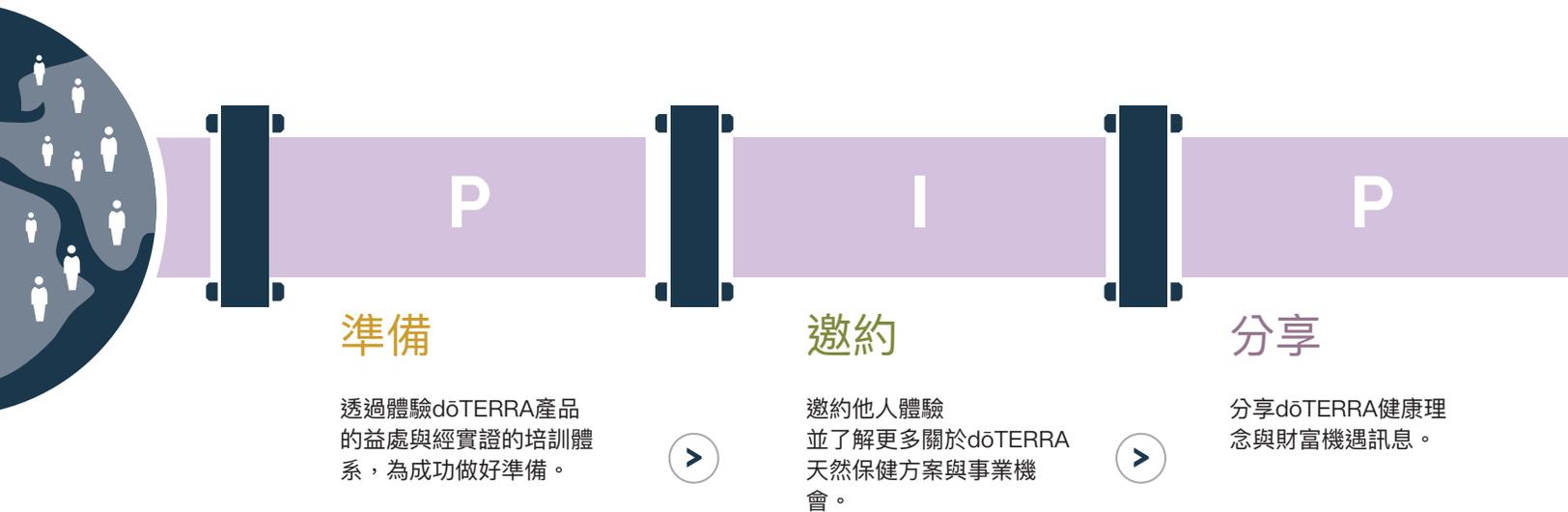


+ 行動

- 分享精油
- 招募客戶與經營者
每月4位以上客戶
每月1位以上經營者
- 幫助新經營者也同樣做

= 成果

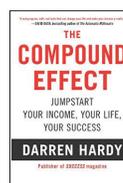
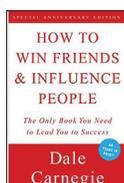
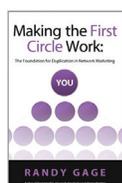
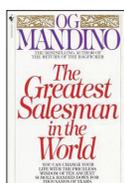
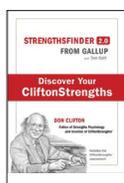
- 改變生命
- 自我成長
- 創造持續性收入*



您

您的團隊與社區

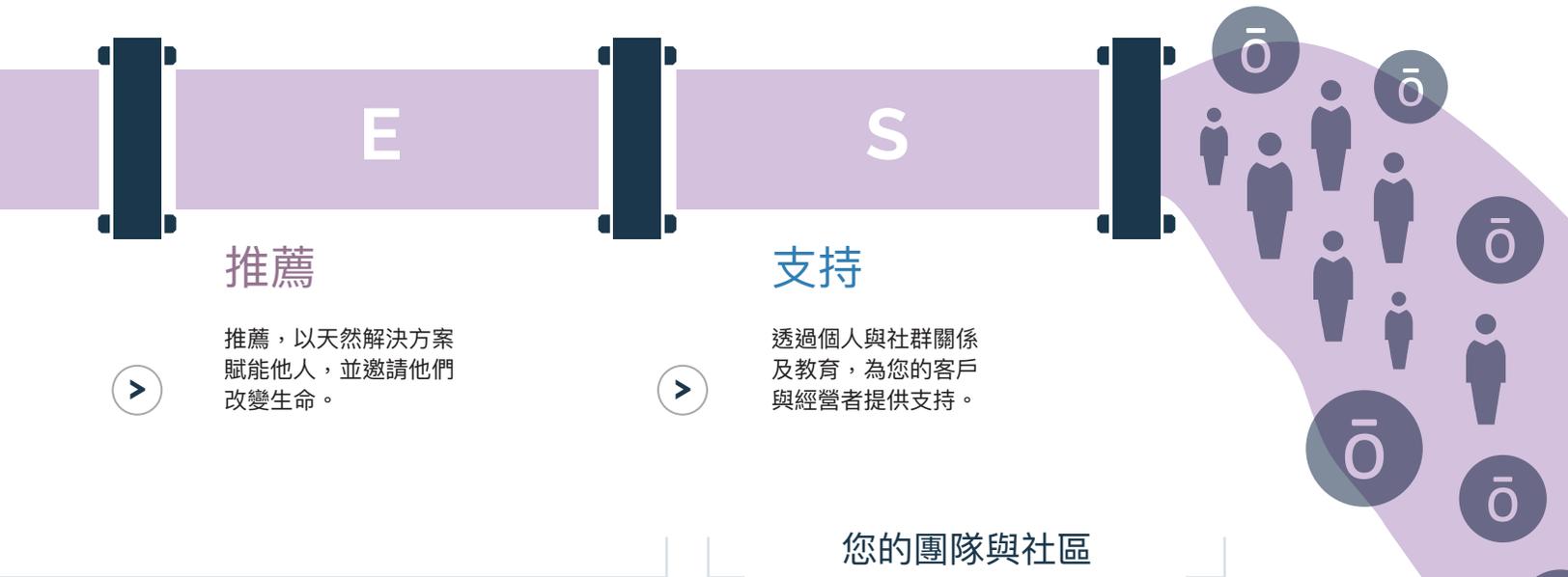
個人成長推薦



掃描以探索赋能系列工具庫，邁向黃金級別。



邁向成功的下一步



關鍵行動步驟

- | | |
|-------------|-----------|
| 1. 個人發展 | 5. 健康生活評估 |
| 2. 分享 / 邀請 | 6. 商業機會概覽 |
| 3. 課程 / 一對一 | |
| 4. 客戶註冊 | 詳情請參閱啟動指南 |

“要成功，你必須全心投入事業，讓事業成為你的核心。”

—Thomas J. Watson

* 收益因人而異。初次收入通常較低。所示數字為2016年度平均值。
詳見Opportunity and Earnings Disclosure : doterra.com > 我們的健康倡導者 > 傳單

驅動您的成功

理解你的初衷

慶祝吧！Y你對解決方案傾注熱愛，懷抱關切地分享，從而改變了眾多生命。對產品的堅定信念賦予你勇氣，讓你分享自身經驗並邀請他人開創屬於自己的篇章。你已成功創立事業，成為精英！

dōTERRA 如何改變了您與他人的生活？

您為何持續分享您這所熱愛？您的熱情何在？

為何開始經營 dōTERRA 事業？持續成長為何如此重要？

以承諾行動

此刻正是檢視自我的良機。您將事業視為興趣還是工作？建立持續收入是否為優先要務？您的收入目標是否與行動相符？

員工

以時間換取金錢/薪水
基於努力的短期獎勵
受他人指揮
為他人實現夢想

OR

企業家

可持久的額外收入*
資產基礎/長期回報
自主活動
實現自身夢想，賦能他人成就夢想

創造體驗

您從事的是體驗式行銷。透過創造體驗，讓潛在客戶親身感受產品與商機的潛力與優勢，激發他們深入了解的渴望。給予他們信服的理由。務必取得潛在客戶的聯絡資訊，並在數日內進行跟進。

↓ 善用「[拓展潛在客戶](#)」與「[有效邀請](#)」，提升您的技能與培訓成效。

我們的產品如何滿足需求？

- 精油如何促進健康？
- 營養補充品如何改善生活？
- 獎勵計劃如何提升體驗與成效？
- 哪些人的健康需求可透過分享健康資訊獲得滿足？

我們這個機會如何滿足需求？

- 自主創業如何賦予力量與自由？
- 額外收入如何改變生活？
- 創造未來的能力如何影響回饋與服務的實踐？
- 在拓展領導力的同時，如何實現個人成長？

如何創造體驗？

- 分享你的故事或他人的故事（讓它簡短且切題）
- 分享《樂享健康生活》手冊
- 讓人們使用精油。分享產品樣品以解決健康問題
- 邀請參加活動



“希望是人們加入dōTERRA的初衷。期盼解決方案，期盼更美好的生活。然而，信念……信念才是他們留下的原因。堅信dōTERRA不僅是一家企業，更是一項使命。”

— Justin Harrison

成為導師

建立對公司與商機的信念

恭喜！您已踏入真正的直銷事業領域。專家們比以往更深刻體認到：人們購買的是信任，而關係型銷售已成為全球成長最迅速的商業模式。只需看看您的臉書動態牆便知，您正參與最易入門的創業途徑！

愛上你的事業

當你招募並培訓商業夥伴開展事業時，你需要懷抱信念來激發信念。隨著你的確信日益堅定，你將更能引領他人採取堅定行動。

- 了解dōTERRA的發展歷程
- 參與培訓與活動
- 聯繫經驗豐富的上線導師
- 閱讀《領導力》雜誌及dōTERRA頂尖領袖的成功故事

教育是我們的文化

身為導師，您的工作重心有三：其一，精通入門介紹，確保邀約成果穩定；其二，指導你的事業經營者複製您晉升精英的成功模式，致力於覺知生活，關注自身已有的優點，以提升教導他人複製這些優點的能力；其三，以身作則實踐PIPES活動，他人自會效法你的榜樣。

當您的經營者開始分享與邀請時，他們所知甚少。真正的魔力在於您的合作關係！他們已與熟識市場建立信任，而您身為主講者，將扮演關鍵的第三方見證者。作為專業解決方案提供者，您為產品與商機注入可信度。

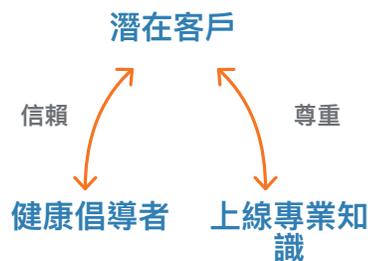
以誠信為本

這是人際關係的事業。可衡量的成果（例如團隊業績、成員規模、個人收入）直接取決於我們影響的生命的數量。這些成果的品質與持久性，則繫於我們所招募成員的體驗。人們只會追隨值得信賴之人。

身為dōTERRA的新銳領袖，請銘記領導之道猶如育兒之道：後繼者必將複製你的言行舉止。你選擇的每一句話、每個行動，都將深刻影響團隊乃至整個dōTERRA大家庭的未來發展。

“領導力的最高品質無疑是正直。缺乏正直，便不可能獲得真正的成功。”

— Dwight D. Eisenhower



建立信任的關鍵 | 我以誠信傳達訊息，並與客戶建立信任。

秉持著「尋求服務而非推銷」的心態來領導。

該做

- 建立真實關係並構築信任關係
- 探索偏好/有效的溝通方式
- 展現親和力並發掘共同點
- 透過提問與傾聽發掘興趣與需求
- 尋求將自身解決方案與對方需求相匹配的方法
- 運用自身優勢提供服務與解決方案
- 播下日後將生長的種子

不該做

- 向聯絡人名單發送太多訊息
- 使用高壓銷售手段
- 誇大事實
- 承諾過多而履行不足
- 過度談論自身
- 表現得過於強勢或為自身行為找藉口

等級規劃表

尊爵		100 PV & 5,000 OV – 2 執行總監分線	
銀級		100 PV – 3 菁英分線	
經營者 1:		經營者 2:	
<input type="radio"/> 目標：執行總監 + (2,000 OV) <input type="radio"/> 目標：菁英 + (3,000 OV)		<input type="radio"/> 目標：執行總監 + (2,000 OV) <input type="radio"/> 目標：菁英 + (3,000 OV)	
<input type="radio"/> 回顧等級規劃表 <input type="radio"/> 觀看或參加了事業啟動培訓		<input type="radio"/> 回顧等級規劃表 <input type="radio"/> 觀看或參加了事業啟動培訓	
所需業績	<input type="radio"/> 2,000 <input type="radio"/> 3,000	所需業績	<input type="radio"/> 2,000 <input type="radio"/> 3,000
目前安排的獎勵訂單業績	—	目前安排的獎勵訂單業績	—
所需業績	=	所需業績	=
將所需業績除以平均每堂課的業績 (目標值為 1000)	÷	將所需業績除以平均每堂課的業績 (目標值為 1000)	÷
所需課程 / 一對一課程	>>	所需課程 / 一對一課程	>>
已計劃的課程		已計劃的課程	
1.		1.	
2.		2.	
3.		3.	
4.		4.	
一對一會議 標註已計劃的數量		一對一會議 標註已計劃的數量	
<input type="radio"/> ① <input type="radio"/> ② <input type="radio"/> ③ <input type="radio"/> ④ <input type="radio"/> ⑤ <input type="radio"/> ⑥ <input type="radio"/> ⑦ <input type="radio"/> ⑧ <input type="radio"/> ⑨ <input type="radio"/> ⑩		<input type="radio"/> ① <input type="radio"/> ② <input type="radio"/> ③ <input type="radio"/> ④ <input type="radio"/> ⑤ <input type="radio"/> ⑥ <input type="radio"/> ⑦ <input type="radio"/> ⑧ <input type="radio"/> ⑨ <input type="radio"/> ⑩	
經營者 3:		經營者 3:	
<input type="radio"/> 目標：菁英 + (3,000 OV)		<input type="radio"/> 目標：菁英 + (3,000 OV)	
<input type="radio"/> 回顧等級規劃表 <input type="radio"/> 觀看或參加了事業啟動培訓		<input type="radio"/> 回顧等級規劃表 <input type="radio"/> 觀看或參加了事業啟動培訓	
所需業績	<input type="radio"/> 2,000 <input type="radio"/> 3,000	所需業績	<input type="radio"/> 2,000 <input type="radio"/> 3,000
目前安排的獎勵訂單業績	—	目前安排的獎勵訂單業績	—
所需業績	=	所需業績	=
將所需業績除以平均每堂課的業績 (目標值為 1000)	÷	將所需業績除以平均每堂課的業績 (目標值為 1000)	÷
所需課程 / 一對一課程	>>	所需課程 / 一對一課程	>>
已計劃的課程		已計劃的課程	
1.		1.	
2.		2.	
3.		3.	
4.		4.	
一對一會議 標註已計劃的數量		一對一會議 標註已計劃的數量	
<input type="radio"/> ① <input type="radio"/> ② <input type="radio"/> ③ <input type="radio"/> ④ <input type="radio"/> ⑤ <input type="radio"/> ⑥ <input type="radio"/> ⑦ <input type="radio"/> ⑧ <input type="radio"/> ⑨ <input type="radio"/> ⑩		<input type="radio"/> ① <input type="radio"/> ② <input type="radio"/> ③ <input type="radio"/> ④ <input type="radio"/> ⑤ <input type="radio"/> ⑥ <input type="radio"/> ⑦ <input type="radio"/> ⑧ <input type="radio"/> ⑨ <input type="radio"/> ⑩	

賺取佣金與獎金

每項獎金皆可於每月達成，並於次月15日至20日期間隨佣金一併支付。為確保您能收到獎金，請確認獎金於當月最後一日午夜前顯示，並持續追蹤直至佣金完成處理。您必須隨時維持100 PV訂單模板方可領取佣金。請使用此核對清單協助您每月達成資格。更多詳情請參閱doterra.com。

三次方

- 賺取您的50美元
- 傳授如何獲得50美元獎金
- 持續教導並每月幫助入會

等級

- 達成所需業績量
- 確保會員推薦人正確無誤
- 確保下線達到級別

新顧客銷售分紅獎金

- 達成尊爵或銀級
- 新招募一位訂100+ PV訂單的自用會員

三次方獎金

賺取\$50 | 傳授如何獲得\$50 | 重複

- 每月月初、月中及月末時，請在表格中寫下目標並更新所填寫的。
- 標示需重點關注的項目（例如：新註冊會員、在獎勵計劃上的客戶）。
- 您的下個三次方目標為何（圈選一項）：\$50、\$250、\$1500。您將如何達成此目標？

		\$50	\$250	\$1500
<div style="text-align: center;">  您的 PV  TV 您的姓名 </div>	<div style="text-align: center;">  PV  TV 姓名 </div>	<div style="text-align: center;">  PV 姓名  TV </div>	姓名 PV	
	<div style="text-align: center;">  PV  TV 姓名 </div>	<div style="text-align: center;">  PV 姓名  TV </div>	姓名 PV	
	<div style="text-align: center;">  PV  TV 姓名 </div>	<div style="text-align: center;">  PV 姓名  TV </div>	姓名 PV	
	<div style="text-align: center;">  PV  TV 姓名 </div>	<div style="text-align: center;">  PV 姓名  TV </div>	姓名 PV	
	<div style="text-align: center;">  PV  TV 姓名 </div>	<div style="text-align: center;">  PV 姓名  TV </div>	姓名 PV	
	<div style="text-align: center;">  PV  TV 姓名 </div>	<div style="text-align: center;">  PV 姓名  TV </div>	姓名 PV	
	<div style="text-align: center;">  PV  TV 姓名 </div>	<div style="text-align: center;">  PV 姓名  TV </div>	姓名 PV	
	<div style="text-align: center;">  PV  TV 姓名 </div>	<div style="text-align: center;">  PV 姓名  TV </div>	姓名 PV	
	<div style="text-align: center;">  PV  TV 姓名 </div>	<div style="text-align: center;">  PV 姓名  TV </div>	姓名 PV	

PV = 個人業績

TV = 團隊業績（您與您的前線人員）
當 TV = 600 時勾選註方塊

為活動設定優先順序

透過優先處理重要活動創造成功。不妨自問：這會創造收入，還是只是浪費時間？將最關鍵事項劃分為時段區塊，避免行程過於緊湊。在專注處理特定事務時關閉手機鈴聲，並善用多工處理技巧（例如開車時處理待辦清單）來有效運用時間。請參考以下四象限模型來規劃行程：

不可缺少

專注於最重要的事情。投入能讓事業蓬勃發展的關鍵活動。選擇捨棄次要需求，以實現更重要的目標。

- 自我照護
- 家庭時光與日常規律
- 規劃與準備
- 成為產品的實踐者
- 持續邀請、教授與招募
- 持續追蹤
- 支持經營者

重要事項

為重要活動預留專屬時間。有意識地生活，在事業領域成為更專業的專家。每日僅需數分鐘，便能帶來顯著改變。

- 深入了解產品
- 精通PIPES技能
- 個人發展
- 建立願景、設定目標、衡量成果

非必要事項

將任何他人能至少達到您七成水準的工作委外、轉包或外包。在建立事業與收入的過程中，善用配偶及家人的支援。

- 洗碗
- 清潔
- 庭院工作
- 洗衣
- 餐點準備
- 跑腿
- 繳費
- 採買雜貨

不重要事項

將那些干擾、浪費時間與偷走夢想的事物，換成更本質且重要的活動。做出犧牲。捨棄最不重要的事物，換取最關鍵的追求。

- 電視時間
- 社群媒體閒逛
- 瑣碎活動
- 網路瀏覽
- 線上遊戲

規劃您的成功

在個人行事曆上規劃每週與每月的必要活動。在手機上設定重複提醒，安排時間做每月與每週的規劃！

规划您的工作时间表时，请自问以下问题：

- 誰需要參加天然保健方案課程？
- 我需要跟誰跟進？
- 誰需要生活健康評估？
- 誰需要事業概覽？
- 誰需要主辦活動概覽？
- 誰需要啟動概覽？

	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	星期六	星期日
早晨	規劃／策略制定： • 課程邀請 • 計劃生活健康評估	與Jeff一對一	與從課程入會的人跟進 生活健康評估			進修課程或自然保健方案課程	
下午	成功跟進：接受上線導師指導			與Michelle一對一			
晚上	團隊電話會議	天然保健方案課程			業務概覽 晚餐約會		

📌 參考規劃與資源優先排序。

邀請共同建設

「網絡營銷讓人們有機會以極低的風險和極低的財務投入，來建立自己的收入產能資產，從而獲取豐厚財富。」

— Robert Kiyosaki

分享商機

無論是透過體驗產品、在課程上邀請、一對一交流，還是閒聊時機，請以真誠方式「滴灌」商機概念，藉此埋下事業契機的種子，並提出以下問題：

- 您是否願意了解新的事業與收入機會？
- 您是否願意學習開拓另一收入來源的方法？

當潛在客戶表達興趣後，邀請他們參加說明會深入了解。在職級與收入提升的初期階段，由於「先知在故鄉往往不受重視」，可透過與上線導師合作來建立可信度。此策略可採用三方會談模式達成。



建立可信度

三方策略運用您的上線或其它資源擔任專家，協助潛在客戶對您、您的團隊及公司建立尊重、信心與信任。您們共同運用《創業指南》介紹dōTERRA的商業機會。無論在一對一、課程結束後、線上視訊會議、網路研討會或電話通話中，由經驗豐富的上線引導業務概覽，皆能同時為潛在客戶與您增添安心感。

在這些三方商業簡報中，請專注學習如何提出探索性問題、辨識需求、釐清痛點（即對方渴望解決的課題），並提供相應解決方案。待您培養出新晉建設者時，便能將此模式傳承給他們，協助其招募商業夥伴。

準備

如有需要，請在活動前將相關資料、連結、說明等內容發送給潛在客戶及/或上線。在活動前傳達您對潛在客戶需求與目標的了解，協助上線為有效交談做好準備。

↓ 透過探索dōTERRA，深入理解人們為何選擇成為dōTERRA的合作夥伴

提示

請讓您的潛在客戶觀看一段簡短影片，透過doterra.com網站認識dōTERRA：包括公司簡介、產品品質（例如專業純正檢測認證）、互效力合作計劃、dōTERRA療癒之手基金會，以及我們文化、使命、歷史與實績的其他獨特面向。

了解《創業手冊》如何引導一系列稱為「四道門」的決策。潛在客戶將被邀請選擇：



熟悉訊息

當您開始培訓他人分享精油時，自身對「天然保健方案」演示的掌握是成功的關鍵。請懷抱真誠之心傳授知識，以帶給他人希望與健康為宗旨。您引薦的是珍貴的「大地饋贈」，而最重要的成果是希望——這份無價之寶。

運用此綱要引導您的努力，並允許自己將演示內容融入個人風格。

成功準備要點

- 準備簡報內容
- 著裝得體
- 準時且專業
- 擺飾天然保健套裝內所有的產品
- 使用擴香器
- 攜帶精油分享
- 保持簡潔
- 故事簡短、切題且具共鳴性

自然解決方案課程：40–50分鐘

- 目的：
1. 聚集參與者，傾聽需求，讓他們實際體驗精油。營造趣味氛圍！
 2. 聚焦參與者需求；分享頂尖解決方案。

介紹

目標：與參加活動的人建立關係，表達服務意願



- ✓ 主辦方歡迎賓客，說明邀請緣由，介紹您作為主講人
- ✓ 您讚揚主辦方，並表明將探討三項重點
 - 何謂精油？
 - 如何使用精油？
 - 如何將其在家使用？

教導

目標：介紹精油及其應用方法



- ✓ 提問：「您需要安全、有效且經濟實惠的健康解決方案嗎？」
- ✓ 討論：何謂精油
 - 現代醫療與天然療法相之比較（第1頁－簡要說明）
 - 安全、有效、純淨（朗讀要點）
 - CPTG專業純正檢測認證（播放影片）
- ✓ 討論：如何使用？
 - 討論：如何使用？

分享

目標：創造精油體驗並分享解決方案



- ✓ 提問：「您希望增加什麼？減少什麼？」邀請參與者分享優先事項（第3頁）
- ✓ 針對其需求推薦相關產品（第3–4頁）；邀請分享見證
- ✓ 隨討論傳遞精油；無需逐項講解所有產品

結語

目標：邀請參加者購買套組，開啟改變人生的契機



- ✓ 如何拿到產品？
 - 說明會員資格與套組方案（第4–5頁）
 - 透過「一本書與一盒精油」，他們便能在家中應對80%的健康需求；會員套組內含《dōTERRA精油入門》與精油套裝
 - 邀請註冊會員，享受dōTERRA健康生活方式的益處
 - 邀請改善人生
- ✓ 提供茶點並解答疑問



“平庸的教師傳授知識。優秀的教師闡釋道理。卓越的教師親身示範。偉大的教師激發靈感。”

— William Arthur Ward

提示

- **保持溫暖且有趣對話。**微笑並與與會者建立連結。
- **善用肢體語言。**超過75%的溝通屬於非語言交流。保持眼神接觸，使用開放式手勢。
- **與聽眾建立連結。**分享個人故事並展現脆弱面。強調您如何運用產品克服困境。
- **引導賓客依賴資源而非依賴您。**別當專家，讓手冊與資源成為專家。簡單易行的方法才能複製推廣。
- **激發觀眾參與。**提出引人入勝的問題，讓他們分享疑慮與經驗。
- **讓他們當場體驗精油！**在課程中創造產品體驗，讓精油發揮神奇功效。
- **邀請他們採取行動。**詢問是否願意在家中使用精油的下一步。運用誘因創造緊迫感。
- **簡潔明瞭。**將簡報控制在一個小時內以維持興趣，預留時間回答問題並幫助參與者入會。



欲深入學習如何成功進行簡報與幫助入會，請觀看培訓影片，並於「賦能成功工具庫」中探索更多資源。

如果...

我自覺不具備教授資格：

- 您並非專家，也無需成為專家
- 讓講義與/或DVD成為專業知識來源
- 教導人們來賓依賴資源而非依賴您
- 分享產品如何改變您的生活
- 簡單的課程更易於複製推廣

當CPTG®專業純正檢測認證受到質疑時：

- 強調dōTERRA標準的卓越性
- 避免聚焦競爭對手產品
- 邀請參與者親自體驗dōTERRA精油

內服疑慮：

- dōTERRA標籤符合美國藥品管理局內服規範
- CPTG專業純正檢測認證純度是安全內服的關鍵
- 鼓勵賓客依自身感受選擇

出席率低或缺席：

- 相信到場者皆是最佳人選
- 珍惜機會培育到場的少數參與者
- 檢討邀請流程，規劃未來更有效的邀請方式
- 若無人出席，善用此寶貴時間完善邀請過程與其他培訓

有人提及在亞馬遜網站購買：

- 獲取CPTG專業純正檢測認證精油最安全途徑是直接向原廠購買，確保產品無摻雜
- 批發會員權益遠勝於線上微幅折扣（可獲購貨及運費總額高達30%的免費產品積分）

當主持人告知賓客「無須購買任何產品」時：

- 闡述您珍視產品的理由
- 於課程中創造產品體驗，讓賓客與主持人共同發掘產品價值
- 強調批發會員資格與套裝產品的價值
- 下次活動前，透過《主辦指南》協助主持人理解註冊價值與課程宗旨

若有人詢問是否屬多層次傳銷：

- dōTERRA 提供收入獲取管道
- 85%會員為忠實顧客，純粹因喜愛產品而參與
- dōTERRA 理解產品最佳傳播途徑是人際分享，而非陳列於貨架或廣告
- dōTERRA 選擇獎勵分享產品者，並支持他人推廣產品

未來的活動

擴展團隊不僅關乎你認識誰，更在於你的人脈網絡認識誰。開發這項寶貴資源最簡便的方式之一，就是邀請課程學員或新成員親自主持一場課程。

從課程中預約課程

1. 簡報結束時，向主持人致贈禮物並感謝其承辦活動。
2. 可說：「若您與我相似，今晚相聚時想必會不禁想起所愛之人，以及這些卓越的天然解決方案如何同樣能惠及他們。」
3. 邀請與會者預約專屬課程，並為現場報名者提供額外優惠。
4. 告知他們只要達到一定人數，同樣能獲得主辦禮物。
5. 展示主辦禮物。課程結束後，將您（或新建業者）的行事曆或時程表傳閱給表達興趣者。
6. 向每位未來主辦人發放《分享指南》，並安排主辦概覽。

↓ 使用課程規劃工具來準備主持人。



提示

- 請您（或已準備就緒的新建業者）攜帶行事曆，圈選幾個可授課的日期
- 備妥預約贈禮（例如5毫升野橘精油）
- 使用獎勵積分購買經濟實惠的贈禮
- 讓您的熱情綻放光芒，激勵他人

掌握複製技巧

透過示範演示方式，訓練新經營者掌握強而有力的簡報技巧。

- 讓他們在每次課程中逐步承擔更多責任，直至他們準備好獨立進行簡報。

透過活動創造動能

- 除了課程之外，還有許多方式能讓客戶與建業者接觸卓越的教育資源。善用那些經驗豐富的上線、橫線及企業領導者，將他們作為強而有力的社會證明dōTERRA產品、商機與使命的價值。這些人往往也是活動的主辦者、執行者與演講者。您的任務在於推廣活動，讓這些活動為團隊成長動能。推廣時請保持輕鬆而熱忱的態度——展現熱情與活力，同時保持自然。

請記住，活動應：

- 為參與者播下信念的種子
- 解答「這對我有什麼好處？」
- 鼓勵人們全心投入實踐與分享dōTERRA產品及生活方式

營造緊迫感的方法：

- 季節性相關主題
- 限時優惠
- 名額有限
- 特邀嘉賓主講
- 參與禮物與特別獎勵

接受指導

“你的成長決定了你是誰。你是誰決定了你吸引誰。你吸引誰決定了組織的成功。若想讓組織成長，你必須保持可教性。”
— John C. Maxwell

接受指導的十大要訣

1. 與您的上線導師定期安排指導時段。
2. 選擇最佳聯繫時機：每日簡訊回報、每週回報或其他方式。
3. 透過預先約定的溝通方式主動聯繫。
4. 於約定時間致電導師。
5. 將成功回報視為成功與成長不可或缺的工具。
6. 每次通話前，透過簡訊或郵件傳送已完成的成功追蹤表單照片。
7. 帶著探索自我解決方案的準備前來，而非期待導師包辦所有問題。
8. 向導師尋求策略指引，而非心理療癒。
9. 透過持續的個人成長突破限制，更有效地準備解決方案與策略。
10. 上線導師會回應你的熱情。投資於您自己的成功，他們也將投資於您！

dōTERRA 是人際關係事業

您是自主創業，但並非孤軍奮戰。與您的上線導師合作，能顯著提升您自身及團隊成員的成功機率。設定明確的期望，讓彼此的關係與事業同步成長！花時間妥善規劃，方能成就長遠成功。

Strategy Check-In

Send a photo of this completed form to your upline mentor via text or email prior to your Strategy Session.

1. Connect & Discover

What wins and victories did you have last week? _____
What's working to grow your business? _____
What challenges are you running into in your business? _____

2. Review Last Week

How did things go last week with your top three action goals? _____
Is there anything that needs to shift going forward? _____

Fill in the total number of completed activities last week.

P	I	P	E	S
Prepare	Invite	Present	Enroll	Support
<input type="checkbox"/> Time block PIPES activities	<input type="checkbox"/> Share experiences	<input type="checkbox"/> Host a One class	<input type="checkbox"/> Enroll personally	<input type="checkbox"/> Launch with new builder
<input type="checkbox"/> Review last week	<input type="checkbox"/> Or partner experience	<input type="checkbox"/> Your story	<input type="checkbox"/> One-on-One Consult	<input type="checkbox"/> Connect with builders
<input type="checkbox"/> Strategy Session with upline	<input type="checkbox"/> Update line	<input type="checkbox"/> One-on-One	<input type="checkbox"/> One-on-One	<input type="checkbox"/> No-thing signed
<input type="checkbox"/> Team call	<input type="checkbox"/> Weekly One	<input type="checkbox"/> One-on-One	<input type="checkbox"/> One-on-One	<input type="checkbox"/> Training request
<input type="checkbox"/> Product training	<input type="checkbox"/> Host a One class	<input type="checkbox"/> One-on-One	<input type="checkbox"/> One-on-One	<input type="checkbox"/> Training/thing a builder
<input type="checkbox"/> Daily personal development	<input type="checkbox"/> Host a One class	<input type="checkbox"/> One-on-One	<input type="checkbox"/> One-on-One	<input type="checkbox"/> Training/thing a builder
<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> If completed	<input type="checkbox"/> Host a One class	<input type="checkbox"/> One-on-One	<input type="checkbox"/> One-on-One	<input type="checkbox"/> Training/thing a builder

Circle when you attend a workshop or meeting. (Optional event appears on monthly flow in that area.)

3. Goals for the Upcoming Week

Refer to your rank planner to help choose your top actions for the week. Rank: _____ Goals for This Month: _____
Power of \$ 500 5,000 50,000

Top 3 Actions What are they?	Your Plan How will you do it?	Upline Support What support do you need?	Completion Date

4. Breakthroughs What personal development/training are you benefiting from? _____
What else could grow your belief, insight, and skills? _____

5. Important Reminders Team call, company promotions, events, and such. _____

Empowered Success Business Training System 28

在每次與導師的會議中討論以下事項：

- 慶祝您的成功。評估需要支援的領域。思考你的成功，以便重複行之有效的方法，並消除無效的行動。
- 釐清您當前的處境與目標方向。
- 評估你的PIPES活動。找出問題所在，並聚焦於最重要的單一環節（例如：掌握邀請或招募入會的技巧）。
- 根據PIPES評估結果，制定接下來的關鍵行動步驟。向你的直屬上線尋求支援。

請參閱存放於訓練圖書館的「心態與個人發展支援」資料。

保持韌性

困難總會發生。每個人都會遭遇困境。或許某天你會感到氣餒。當您停止聯繫、不再邀請入會或開始找藉口時，您的導師便會察覺異狀。此時您希望他們如何回應？

- 視情況需要，在下次輔導時段分享並探討解決方案。

成功時間表

客戶開發

客戶構成每個團隊業績的主體。持續建立聯繫並創造滿意的客戶，方能提升業績與等級。保持高度互動，傳授dōTERRA產品如何協助達成健康目標，活出充滿力量的人生。

這是人際互動的事業。顧客與dōTERRA及獎勵計劃的連結，皆源於您與顧客的關係！請用心建立真實的關係，透過健康生活評估、持續教育及活動，賦予他們滿足需求的能量。以身作則建立專注於有效追蹤的文化。



入會

等待套件送達期間：

- 歡迎
 - 分享期待感
- 預約健康生活評估



產品送達後3-10天內：

- 進行健康生活評估，協助達成健康目標並將dōTERRA融入生活（參閱《啟動指南》了解評估流程）
- 協助註冊獎勵計劃
- 連結資源
- 邀請分享與拓展事業



啟動經營者

此時間表為新經營者有效啟動事業的理想步驟，是實現事業複製與長期成功的關鍵。當新經營者透過舉辦首次活動展現承諾時，請建立更深的認知與現實的期望，這對持續晉升至精英至關重要。切記：經營者本身也是客戶！務必確保每位經營者都經歷過自然解決方案說明會與健康生活評估。透過運用階級培訓指南與賦能成功培訓，持續培育進階建業者文化。



主持概覽與向上線訂活動時間

創業前 (1-2週前)

分享、邀請、提醒

與上線共同主持並招人入會



留存率：

dōTERRA 的平均留存率高達 65%！請於後台系統追蹤您的團隊平均留存率。操作路徑：

健康倡導者服務 > 組織譜系 > 組織譜系摘要

輸入健康倡導者 ID（您的或團隊成員）及欲查的層級數。養成追蹤習慣，針對每條合格分支設定目標並制定策略，以提升留存率。

“尋覓自我的最佳途徑，是將自己奉獻於服務他人之中。”

— Mahatma Gandhi

持續定期聯繫

每月：

- 傳達每月特惠與促銷活動
- 分享生活小貼士
- 推廣持續學習的機會

每60—90天：

- 提供額外健康生活評估
- 追蹤並協助達成健康目標

若60天內未下單：

- 主動致電客戶關懷

健康客戶社群

↓ R參閱《客戶文化》並《激發成功》。

↓ 請參閱《啟動客戶》。



創業月

與上線跟進

與上線做啟動概覽

繼續執行PIPES行動

達成精英！

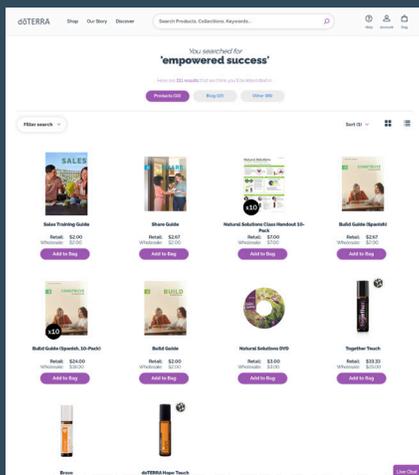
與上線一起使用
《啟動指南》



你可以**兼職**經營這門生意，你可以**全職**經營這門生意，但你不能**偶爾**經營這門生意。

–Justin Harrison, Master Distributor

了解更多：



下一步：



掃描以存取賦能成功工具庫

感謝所有健康倡導者領袖及參與協作，為賦能系列製作貢獻心力。