

ő

MEGOSZTÁS

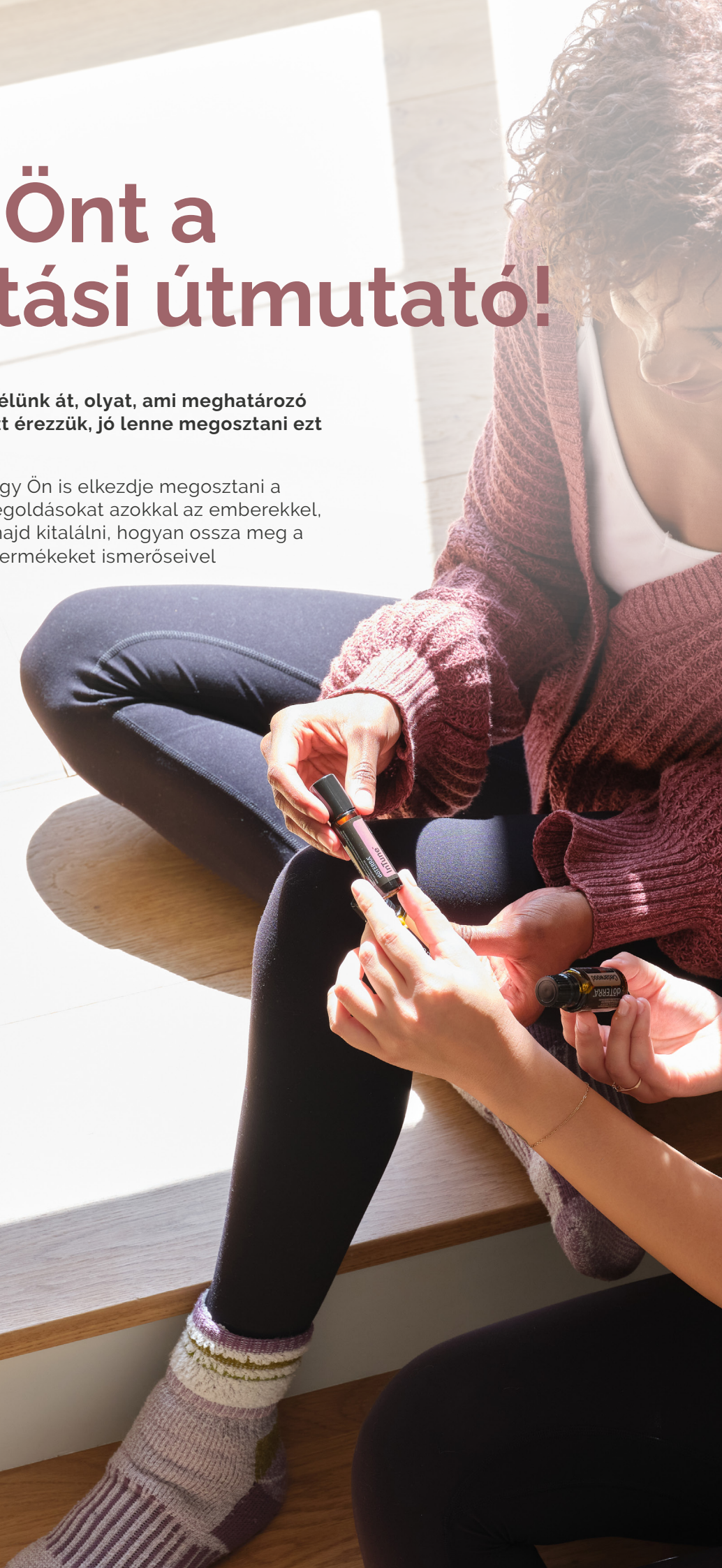
természetesen – dōTERRA™



Üdvözli Önt a Megosztási útmutató!

Amikor valami csodálatos dolgot élünk át, olyat, ami meghatározó az életünkben, természetes, ha azt érezzük, jó lenne megosztani ezt az élményt a szeretteinkkel.

Most jött el a tökéletes alkalom, hogy Ön is elkezdje megosztani a szívéhez közel álló természetes megoldásokat azokkal az emberekkel, akikkel törődik. Útmutatónk segít majd kitalálni, hogyan ossza meg a dōTERRA wellnesseletmódot és a termékeket ismerőseivel és családtagjaival.





Hogyan oszthatja meg másokkal

A dōTERRA-t egyszerűen és szórakoztatóan meg lehet osztani másokkal! A következő oldalakon többet is megtudhat a megosztás három lépéséről, és máris szebbé teheti mások életét.

1. lépés: **Szeretet**

Használja a dōTERRA termékeit, és nyisson utat a történetmesélés erejének.

2. lépés: **Megosztás**

Úgy beszéljen másoknak a dōTERRA-ról, hogy az megszólítsa őket, így formálhatja azoknak az életét, akikkel megosztja ezeket a dolgokat.

3. lépés: **Pénzkereset**

Arassa le az azért járó babérokat[†], hogy egyszerűen mesélt másoknak.

[†]Személyes jövedelme olyan tényezők függvénye lehet, mint az Ön által ráfordított idő, a csapata felépítése vagy az alsóvonalában beléptetett személyek száma.

1. lépés: Szeretet

Ha tudja, hogy Ön személy szerint mi miatt szereti a termékeket, az természetes módon hozza magával azt a gondolatot, hogy kik azok, akiknek jót tennének a hasonló természetes megoldások. Szánjon egy kis időt annak kigondolására, melyek a kedvenc termékei, és hogy kinek jönnének még jól ezek a termékek.

Az első lépés a megosztás felé az, hogy a szívünkhöz közel álló termékekre koncentrálunk. Írja össze egy listába a három kedvenc termékét.

1. _____
2. _____
3. _____

Most pedig találjon öt olyan embert, akinek javára válnának ezek a természetes megoldások.

Személy	Szükséglet	Termék
1. _____	1. _____	1. _____
2. _____	2. _____	2. _____
3. _____	3. _____	3. _____
4. _____	4. _____	4. _____
5. _____	5. _____	5. _____

Örökítse meg a saját történetét

A megosztás leghatásosabb módszere az, ha elmondja másoknak a saját történetét. Gondolja végig, milyen tapasztalatai vannak a dōTERRA termékeivel, és írja le a válaszait a következő kérdésekre.

Milyen problémákkal küzdött Ön vagy egy Önhöz közel álló személy, mielőtt az életük részévé vált volna a dōTERRA?

Hogyan kezdték el használni a dōTERRA termékeket? Milyen kezdeti pozitív tapasztalataik voltak?

Hogyan változtatták meg a dōTERRA termékei a wellnessrutinjukat és az otthoni szokásaikat?

Most fogalmazza meg válaszait egy-két tömör, emlékezetes bekezdésben, hogy megörökítse. Tegye olyan helyre, ahol gyakran rá tud nézni – például a tükörre, a hűtőszekrényre vagy a telefonja háttérképére –, hogy mindig emlékeztesse arra, miért szereti megosztani a tapasztalatait másokkal, és hogy mit is mondjon olyankor.

2. lépés: Megosztás

Bármikor, bárhol adódhat olyan lehetőség, amikor megoszthatja másokkal, amit tapasztalt.

Akkor fognak az emberek igent mondani a további információátadásra, ha Ön elmondja a történetét, és pozitív tapasztalatokról számol be a termékekkel kapcsolatban. Mutatunk négy egyszerű és hatásos módszert a megosztásra.



Meséljen

Az emberek szívesen hallgatják, ha valaki arról mesél, milyen kedvező kimenetele lett valaminek. Használja a korábban megírt történetét, és alkalmazza a következő tippeket arra, hogyan osztja meg.

Tippek a történet megosztására másokkal:

Használja naponta a termékeket. Minél többet használja kedvenc megoldásait, annál több tapasztalatot tud megosztani másokkal.

Bárhova is megy, használja ott is ezeket a termékeket. Azzal, hogy kedvenc termékeit mások társaságában is használja, lehetőséget ad nekik arra, hogy észrevegyék a termékeket, és kérdéseket tegyenek fel róluk.

Megosztás – kedvesen és figyelmesen Tegyen fel kérdéseket, figyeljen annak megértésére, ők mit élnek meg, érdeklődjön az igényeik iránt, és a megfelelő pillanatban ossza meg velük saját történetét és megoldásait.

Termékélményt osszon meg

Ha közvetlen termékélményt oszt meg, azzal bepillantást enged a dōTERRA™ termékei által nyújtott előnyökbe, és lehetőséget nyit arra, hogy az emberek Önnel együtt szerezzenek személyes tapasztalatot kedvező hatásukról.

Élménymegosztási tippek:

Használjon esszenciális olajokat a saját otthonában. Jó felvezetés lehet az olajok jótékony hatásának bemutatásához, ha finoman jelen van az illatuk az otthonában – így hozzájárulnak a barátságos fogadtatáshoz, és felkeltik az érkezők kíváncsiságát.

Vigye magával a termékeket. Figyelmesen reagáljon mások igényeire, és azonnal kösse össze őket a dōTERRA megoldásaival. Ha például süt a nap, és valaki azt mondja, elfelejtett napvédő krémet hozni, adja kölcsön neki a saját dōTERRA napvédő termékét.

Építse a kapcsolatait. Szánjon időt arra, hogy megismerje az embereket, és valódi kapcsolata alakuljon ki velük. Ha hiteles kapcsolat fűzi másokhoz, ezek az emberek nyitottabbak lesznek arra, amit el szeretne nekik mondani.





Adjon termékmintát

A termékminta lehetőséget ad az embereknek a dōTERRA termékeinek kipróbálására: az adag egy vagy több használatra elegendő.

Tippek a termékminták megosztására másokkal:

Vigyen bele személyességet. Nem kell mást tennie, mint felismerni az igényt, és összekapcsolni egy Ön által kedvelt, konkrét megoldással, ami történetesen kéznél is van.

Olyan termékekből adjon mintát, amelyek gyorsan hatnak. A Deep Blue™, a dōTERRA Air™, az On Guard™, a MetaPWR™, a Vadnarancs és a Borsmenta mind nagyon jó választás, ha kézenfekvő, mégis hatásos élményt szeretne nyújtani a termékmintával.

Használja a dōTERRA előrecsomagolt mintáit. A Deep Blue™ enyhítő krém megosztására nincs is a tasakoknál egyszerűbb megoldás. Vagy saját maga is készíthet kisebb kiszerelést az esszenciális olajaiból, hogy utazáskor könnyebben magával vihesse, és gyorsabban lehessen használni.

Ossza meg virtuálisan

Érjen el sokkal több embert, mint amennyit személyesen tudna. Az emberek fogékonyak az e-mailben küldött linkeken vagy közösségimédia-posztokon keresztül elérhető tartalmakra, és megnézik, követik ezeket.

Tippek a virtuális megosztásra:

Linkek megosztása. Felkelti az érdeklődést, ha ismeretterjesztő tartalmakat, videókat, podcastokat, weboldalakat, közösségimédia-posztokat és képeket oszt meg.

Ossza meg, hogy Ön milyen utat járt be. Posztoljon saját termékélményeiről és kedvenc esszenciális olajairól a közösségi médiában vagy a blogján. Fotók, vélemények és profi tippek – ezek mind remek módszerek arra, hogy az emberek kapcsolódni akarjanak Önhöz.

Vonja be a közönségét. Rendszeresen reagáljon a követőire, és válaszoljon a hozzászólásaikra. Az online kapcsolatépítés erősíti a bizalmat, ez pedig fokozza a megosztott termékélményei erejét.



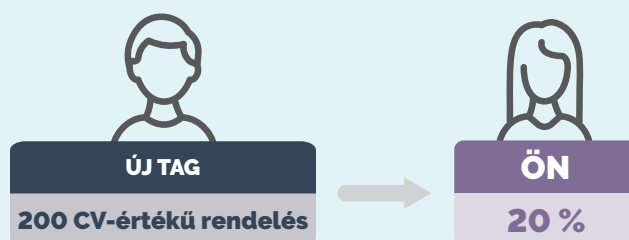
3. lépés: Pénzkereset

Amikor mesélünk másoknak a dōTERRA-ról, azzal megváltoztatjuk az emberek életét, és egyben saját magunk számára is kiteljesítő élmény –sőt, még plusz jövedelmet is hozhat! A dōTERRA™ jutalékrendszerében értékes dolognak minősül, ha Ön természetes megoldásokkal vértéz fel másokat.

Fedezze fel, hogyan tehet szert pénzkeresetre a dōTERRA-nál olyan bónuszokkal, mint a következők:

Gyorsstart (Fast Start)

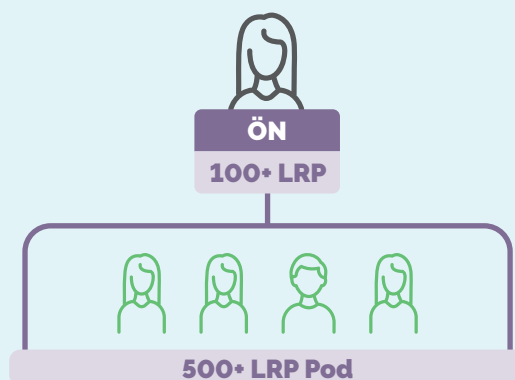
Ez a bónusz hetente díjazza az új emberek beléptetését. Gyorsstart (Fast Start) az új tag belépőmegrendeléséért és minden további olyan megrendeléséért jár, amelyet az első 60 napban ad le. Ön akkor válik erre jogosulttá, ha 100 PV-s LRP-sablont tart fenn, és havonta lead egy 100 PV értékű hűségrendelést.



Power of 3

Ez a bónusz havonta jutalmazza Önt azért, hogy hűségrendeléseken keresztül segíti a csapatát a jóllétet teremtő szokások kialakításában és fenntartásában. Ahhoz, hogy jogosulttá váljon az 1. szintű bónuszra (45 €/£38), a következők szükségesek:

1. Le kell adnia egy több mint 100 PV értékű hűségrendelést
2. Segítenie kell vásárlóinak a hűségrendelésük leadásában
3. A frontvonalában lennie kell egy LRP podnak legalább 500 PV értékben



Ha többet szeretne ezekről megtudni, bátran kérdezze meg a felsővonalát, vagy nézze meg a jutalékrendszerről szóló ismertetőt itt: www.doterra.com/ME/en_ME/compensation-plan. Ki is választhatja, hogy milyen nyelven szeretné megtekinteni vagy letölteni.

¹Személyes jövedelme olyan tényezők függvénye lehet, mint az Ön által ráfordított idő, a csapata felépítése vagy az alsóvonalában beléptetett személyek száma.

Hangosítsa ki a történeteit

Sokan azok közül, akik megosztják a történeteiket és a termékeket másokkal, azzal fokozzák erőfeszítéseik hatását, hogy összefognak egy Wellness Tanácsadóval, és együtt tartanak előadásokat.

Miért érdemes dōTERRA előadást tartani?

Egy dōTERRA előadás alkalmával több emberrel egyszerre oszthatja meg mondanivalóját. Ilyenkor barátságos közegben lehet információt átadni, támogatást nyújtani és dōTERRA termékélményt adni, az emberek pedig választ kaphatnak személyes problémáikra.

Mit takar egy előadás megtartása?

Wellness Tanácsadójaival együtt döntsenek az előadás formátumáról és a szerepekről. Általában a Wellness Tanácsadó feladata az oktatás és a lebonyolítás, illetve segít meghívókat küldeni, és megteremteni a megfelelő hangulatot. Arról pedig együtt gondoskodnak, hogy a vendégek tartalmasan tölthessék az időt, és megtalálják a wellnessmegoldásaikat.

Vágjon bele!

Egyeztesse le a Wellness Tanácsadójaival az első előadás időpontját. Jegyezze fel, mire számít, és ossza meg vele, hogy támogatni tudja Önt.



Megéri megosztani! Ahogy folyamatosan természetes megoldásokkal erősíti a többi embert, Ön is egyre erősebbé válik.

dōTERRATM
pursue what's **pure**

Kérjük, vegye figyelembe, hogy a brosrában szereplő termékek és információk változhatnak, illetve eltérhetnek a feltüntetettektől. Keresse fel a shop.doterra.com oldalát a legfrissebb információkért.

Hacsak másként nincs jelölve, minden védjeggyel vagy bejegyzett védjegy szimbólummal ellátott szó a dōTERRA Holdings, LLC védjegye vagy bejegyzett védjegye.

dōTERRA UK Office, Altius House, 1 North Fourth Street, Milton Keynes, MK9 1DG, Egyesült Királyság | doterra.eu
dōTERRA Global Limited, 32 Molesworth Street, Dublin 2, Írország
© 2025 dōTERRA Holdings, LLC, 389 S 1300 W St. Pleasant Grove, UT 84062 Amerikai Egyesült Államok

v4 HU EU 60232087

