

डोटेरा®
शौर्य

होस्टिंग ओवरव्यू

शेयर करना हमारी स्वाभाविक प्रकृति है

जब आप कोई नया अनोखा अनुभव पाते हैं जिससे आपकी जिन्दगी में कुछ फर्क पड़ता है तो आप स्वाभाविक रूप से उसे अपनों के साथ शेयर करना चाहते हैं, जो आपकी जिन्दगी में महत्त्व रखते हैं।



डोटेरा को शेयर क्यों करें?

■ दूसरों के फायदे के लिए

अपने दोस्तों और परिवार के लोगों के लिए एक बैठक आयोजित करें, जिसमें उन्हें डोटेरा के प्रोडक्ट्स के बारे में बताएं। इससे उन्हें कुदरती समाधान पाने में मदद मिलेगी।

■ रिवॉर्ड्स कमाएं

जब आप अपनी जान पहचान वालों में इन्हें बेचेंगे तो आपको मुफ्त में प्रोडक्ट्स या कमीशन मिलेगा। (इसका विवरण अपलाइन लीडर्स से प्राप्त करें)

■ आमदनी कमाएं

डोटेरा प्रोडक्ट्स और इनके बिजनेस अवसरों को शेयर करके जिन्दगियों को बदलने के साथ-साथ निरंतर आमदनी का एक ज़रिया भी बनाएं।

बैठकें आयोजित करें या एक-एक व्यक्ति से मिलें

उन लोगों की एक सूची बनाएं, जिन्हें आप इवेंट में आमंत्रित करना चाहते हैं (जैसे कि परिवार के लोग, अड़ोसी-पड़ोसी तथा साथी-सहयोगी) अपने अपलाइन लीडर के साथ इवेंट का समय निर्धारित करें तथा अपने प्रेजेंटेशन में मदद के लिए डोटेरा नैचुरल सॉल्यूशन क्लास की रूपरेखा का इस्तेमाल करें। आप यह आयोजन एक-एक व्यक्ति के साथ या ऑनलाइन भी कर सकते हैं।

आप किसका जीवन बदलना चाहते हैं? (बेस्ट सेटिंग का इस्तेमाल करें।)

कौन	व्यक्तिगत	सामूहिक	कौन	व्यक्तिगत	सामूहिक
1			11		
2			12		
3			13		
4			14		
5			15		
6			16		
7			17		
8			18		
9			19		
10			20		

आमंत्रित करने के तीन कदम

अपने परिवार के लोगों तथा दोस्तों के सामने प्रोडक्ट्स या बिजनेस का प्रेजेंटेशन देने के लिए इन आसान से तीन कदमों का पालन करे, ताकि वे डोटेरा के बारे में अधिक जानकारी पा सकें।



1 अपना अनुभव शेयर करें

क्या आप कुछ कुदरती चीज आजमाने के लिए तैयार हैं?

- आप बातचीत के दौरान उनके स्वास्थ्य, प्राथमिकताओं के बारे में सवाल पूछकर अपनी इस शेयरिंग को ज्यादा उपयोगी बनाएं।
- अपना अनुभव उनके साथ शेयर करें कि इन प्रोडक्ट्स ने आपकी कैसे मदद की है:

खैर, आप जानते हैं कि हम किस तरह से संघर्ष कर रहे हैं। ...हमें पसंद है कि कैसे डोटेरा एसेन्शियल ऑयल्स ने हमें कितने चीजों में अलग-अलग तरीकों से मदद की है!

- इजाजत लेकर प्रोडक्ट का सैम्पल शेयर करें या कोई कहानी सुनाएं:

मैं जानने के लिए उत्सुक हूँ कि क्या आप कुछ कुदरती आजमाना चाहते हैं? अगर मैं आपको एक सैम्पल दूँ तो क्या आप इसे आजमाएंगे?

- अगले 48 घंटे में उन्हें संपर्क करने की इजाजत लें और उनसे संपर्क करने की जानकारी पाएं:

क्या यह ठीक होगा यदि मैं आप तक पहुँचता हूँ कुछ दिन के लिए यह देखने के लिए कि यह आपके लिए कैसे काम करता है? आपको कॉल या मैसेज करने के लिए सबसे अच्छा नंबर कौन सा है?

2 प्रेजेंटेशन के लिए आमंत्रित करें

क्या आप और अधिक सीखने के लिए तैयार हो?

- प्रेजेंटेशन के लिए आमंत्रित करें। वैयक्तिकृत करें आपका निमंत्रण।
- निम्नलिखित में से किसी एक तरीके से पूछें, फिर रुकें और उनकी बात सुनें

अगर वे पहले एसेन्शियल ऑयल्स इस्तेमाल कर चुके हैं: क्या आप एसेन्शियल ऑयल्स के बारे में कुछ और सीखने के लिए तैयार हैं?

अगर वे एसेन्शियल ऑयल्स के क्षेत्र में नए हैं: क्या आप हेल्थकेयर के प्राकृतिक रूपों के बारे में जानना चाहते हो? आप क्या जानते हो एसेन्शियल ऑयल्स के बारे में? क्या आप इसके बारे में और अधिक सीखना चाहते हो?

मेरी एक कक्षा चल रही है _____, या हम साथ मिल सकते हैं _____, क्या सबसे अच्छा काम करेगा आप के लिए?

- याद दिलाने की इजाजत लें:

यदि आप मेरे जैसे हैं, तो तो शायद आप याद दिलाया जाना पसंद करेंगे अगर मैं कक्षा से पहले आपको जल्दी याद दिला दूँ?

- सामूहिक ईमेल, टेक्स्ट्स या फेसबुक इन्वाइट्स के ज़रिए आमंत्रित करने से बचें।

3 उन्हें आने के लिए याद दिलाएं

आपको देखने के लिए उत्साहित हैं! आओ सीखने के लिए तैयार हो जाओ!

- प्रेजेंटेशन से 48 घंटे पहले आमंत्रित लोगों को कॉल करके या मैसेज भेज कर आयोजन की याद दिला दें। आप उन्हें यह अवश्य बताइए कि आप उनका इंतजार करेंगे तथा यहां आना उनके लिए फ़ायदेमंद साबित होगा (यह बस याद दिलाने के लिए है, वे पहले ही अपने आने की सहमति दे चुके हैं):

आपसे मिलने को मैं बहुत उत्सुक हूँ! आप को यहां आकर यह जानने का मौका मिलेगा कि आप किस तरह से अपने प्रियजनों की कुदरती तरीके से देखभाल कर सकते हैं। आप मुफ्त गिफ़्ट पा सकते हैं।

- अपने प्रेजेंटेशन से 2-4 घंटे पहले उन्हें मैसेज करें। अपनी उत्सुकता को दोहराएं। उन्हें एक और बात बताएं।

आपके लिए स्वादिष्ट जलपान का भी इंतजाम किया गया है। यहां आकर आपका मनोरंजन भी होगा और सीखने का एक नया अनुभव भी मिलेगा!

बिजनेस शेयर करें

- अपने संबंधों को मजबूत बनाने के लिए लोगों से व्यक्तिगत, ऑनलाइन या फ़ोन के ज़रिए जुड़ें।

- सही समय पर, उनसे पूछें:

क्या आप आमदनी का एक और तरीका जानना चाहेंगे?

- अपनी दूरदृष्टि उनके साथ शेयर करें।
- उन्हें बताएं कि आपने उनके बारे में क्यों सोचा है और आप उनके साथ क्यों काम करना चाहते हैं।

- उनसे डोटेरा अवसर के बारे में अधिक जानकारी पाने के लिए आमंत्रित करें।

क्या आप डोटेरा के साथ जुड़कर थोड़ी और आमदनी कमाने के बारे में जानना चाहते हैं?

विकल्प बताइए:

आपसे कब संपर्क किया जा सकता है? सोमवार या बुधवार? सुबह या शाम?

- अपनी मुलाकात तय करें और उनसे वादा ले लें: अच्छा, तो हम _____ (तारीख) को _____ बजे मिलते हैं

- प्रेजेंटेशन से 4-24 घंटे पहले याद दिलाइए, कॉल या मैसेज के ज़रिए:

मैं उत्साहित हूँ आपसे मिलने और आपके साथ मिलकर कुछ नया करने के लिए!

अनुभव प्रदान करें

अपनी ज़िन्दगी में डोटेरा प्रोडक्ट्स का इस्तेमाल करके और उन्हें ज़िन्दगी का हिस्सा बनाने के बाद, आपके मन में चाहत पैदा होती है, उन्हें दूसरों के साथ शेयर करने की तथा दूसरों को अपने कुदरती समाधान ढूंढने में मदद करने के लिए बेहतर तरीके से तैयार रहने की।

डोटेरा लोगो के साथ जुड़ने वाले लोग बिजनेस है। शेयर करना शुरू करके साथ-साथ लोगों के साथ अच्छे संबंध बनाइए और उसे मजबूती दीजिए। सही वक्त पर उनसे उनकी स्वास्थ्य की प्राथमिकताओं के बारे में पूछिए तथा उनके साथ सैम्पल्स शेयर करें। सेवा भावना से करें, तभी लोग स्वाभाविक रूप से जानना चाहेंगे कि आपके पास कुदरती ऐसा क्या है।

अपनी कहानी शेयर करें



अपना ऑयल का अनुभव शेयर करें



सैम्पल शेयर करें



ऑनलाइन शेयर करें



कहां और कब शेयर करें

जो लोग एसेन्शियल ऑयल्स के बारे में अधिक जानकारी पाना चाहते हैं, उन्हें समझाने का सबसे अच्छा तरीका है अपना अनुभव शेयर करना। ऐसा करने का वह तरीका चुनिए जो सबसे सही हो। दिन प्रतिदिन के जीवन में शेयर करने के कई अवसर स्वाभाविक रूप से होते हैं (किसी सामाजिक समारोह या खेलकूद के आयोजन पर या सोशियल मीडिया; स्टोर की लाइन पर, और भी कई उदाहरण हो सकते हैं) जब भी आपको उचित लगे ऑयल के साथ अपना एक अनुभव तुरंत शेयर कर दें। आपके पास जितने अधिक अनुभव सुनाने को होंगे, लोगों की दिलचस्पी उतनी ही बढ़ेगी। इस अवसर का पूरा फ़ायदा उठाकर खूब शेयर करें।

अपने साथ सैम्पल्स ले जाएं

सिंपल आइडिया



अपने पर्स या कीचन में आपके पास जो ऑयल है, उसकी एक बूंद शेयर करें। लोकप्रिय सैम्पल ऑयल्स: वाइल्ड ऑरेंज, डोटेरा बैलेन्स®, पिपरमेंट, लेवेन्डर, पास्टटेन्स™



अपने प्रियजनों को इन्टरोडक्टरी किट का गिफ़्ट दें।



हेल्दी केन बी सिंपल गाइड जो कि ऑयल अनुभव के लिए बिलकुल सही साथी हैं। सैम्पल में इनके इस्तेमाल के कुछ निर्देश लिखो। कुछ दिनों बाद उनकी प्रतिक्रिया जानने के लिए उन्हें कॉल करने की इजाजत ले लें।

ऑनलाइन शेयर करें



ऑनलाइन शेयर करते समय, स्वास्थ्य की समस्याओं या बीमारियों के दावे के बदले केवल बाँड़ी सिस्टम का संदर्भ दें

- https://www.doterra.com/IN/en_IN/product-education
- [doterra.com/IN/en_IN > Discover > Education and Training](https://www.doterra.com/IN/en_IN/Discover/Education%20and%20Training)

सैम्पल संबंधी सुझाव

- लोगों की खास ज़रूरतों या रुचियों को ध्यान में रखकर उन्हें सैम्पल दें। ध्यान रखें कि आप आसानी से उनकी मदद कैसे कर सकते हैं।
- जल्दी असर पैदा करने वाले सैम्पल ऑयल्स दें (उदाहरण: वाइल्ड ऑरेन्ज, डोटेटा डीप ब्लू®, लेवेन्डर या पिपरमेंट)
- एसेन्शियल ऑयल्स आर सिंपल फ्लायर के 'अनुशासित दिनचर्या' खंड में इस्तेमाल के लिए निर्देश प्रदान करें।
- उनके अनुभव के बारे में पूछताछ करने के लिए 48 घंटे के भीतर 'फॉलो अप' यानी प्रतिक्रिया जानने की और कॉल सेट करने की अनुमति मांगें।

उनके अनुभव को समर्थन दें

सकारात्मक अनुभव:

- उन्हें अधिक जानकारी पाने के लिए क्लास का आमंत्रण दें (पेज 3 पर दिए गए निर्देशों तथा स्क्रिप्ट का पालन करें)
- क्लास में आने के लिए इंसेन्टिव के रूप में उन्हें एक और सैम्पल देने पर विचार करें

नकारात्मक अनुभव/कोई परिणाम नहीं:

- उन्हें एक दूसरा सैम्पल आजमाने के लिए आमंत्रित करें
- धैर्य बनाए रखें, प्रोडक्ट के बारे में अपनी धारणा बताते हुए एक समाधान ढूँढने में उनकी मदद करें ताकि वे प्रेजेंटेशन से और अधिक जानने को उत्सुक हों।

सैम्पल को आजमाया नहीं:

- आजमाने के लिए उन्हें आमंत्रित करें।
- कुछ दिनों के बाद उनसे प्रतिक्रिया जानने की इजाजत लें।

अपनी कहानी शेयर करें

एसेन्शियल ऑयल्स आपके लिए क्यों महत्वपूर्ण हैं, अपनी यह कहानी शेयर करने के लिए तैयार रहे।

लिखने के लिए समय लें तथा निम्नलिखित सवालों के जवाब देना न भूले।

क्या चीज आपके लिए काम नहीं कर रही थी? यह कितने समय तक जारी रहा? फलस्वरूप क्या समस्याएं पैदा हुईं?

आप पहले क्या आजमा चुके हैं, उनके कैसे परिणाम मिले हैं, और उन पर कितना खर्च आया है?

आप डोटेटा की तरफ क्यों बढ़े? इन समाधानों में फ़र्क क्या था?

आपको कैसे परिणाम मिले? प्रोडक्ट्स और / या अवसर ने आपकी जीवन को कैसे बदला?

अब आपकी ज़िन्दगी कैसी है?

ऊपर दिए गए प्रभावशाली प्रश्न पूछकर वार्तालाप शेयरिंग के सिलसिले को शुरू करें। लक्ष्य है एक फ़र्क पैदा करना। सुनाते समय धैर्य रखें और सही वक्त पर अपनी कहानी तथा समाधान शेयर करें। क्योंकि आपको अपनी कहानी के मूल को याद रखना होगा, आपको उनकी बात को ध्यान से सुनकर उसके हिसाब से अपना जवाब देना होगा, जो कि उनके लिए प्रासंगिक हो।

आपकी भूमिका क्या है?

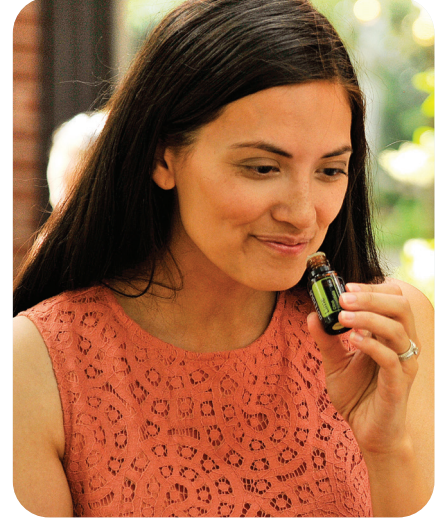
प्रोडक्ट या बिजनेस प्रेजेंटेशन में अपने मित्रों को आमंत्रित करें। वह फार्मेट चुनें जो उनके लिए सही हो।

एक बार में एक: कॉल पर (तीन-तरफा को प्राथमिकता) या ऑनलाइन (जूम)

- आपके इलाके से दूर रहते हैं (ऑयल का अनुभव पाने के लिए सैम्पल ईमेल से भेजें)
- कम उपलब्ध है (उनकी सुविधा के अनुसार समय तय करना होगा)
- अकेले में बातचीत को अधिक प्राथमिकता देते हैं।
- ग्राहक बनने की संभावना है।

तैयारी:

- उनकी सुविधा के अनुसार स्थान व समय पर मिलने के लिए आमंत्रित करें
- प्रेजेन्टर का परिचय तैयार करें और शेयर करें कि वो कौन हैं, कहां से आए हैं तथा उनकी बात को सुनना क्यों जरूरी है।
- अपनी कहानी को शेयर करें। पेज 5 के अनुसार अपना व्यक्तिगत अनुभव तैयार करें।
- उनसे पूछें कि क्या सीखने में उनकी सबसे ज्यादा दिलचस्पी है।
- प्रेजेन्टर से पहले उनकी जरूरतों/रुचियों के बारे में प्रेजेन्टर को बताएं ताकि वे उसके बताई गई जरूरतों को समझकर तैयार कर सकें।

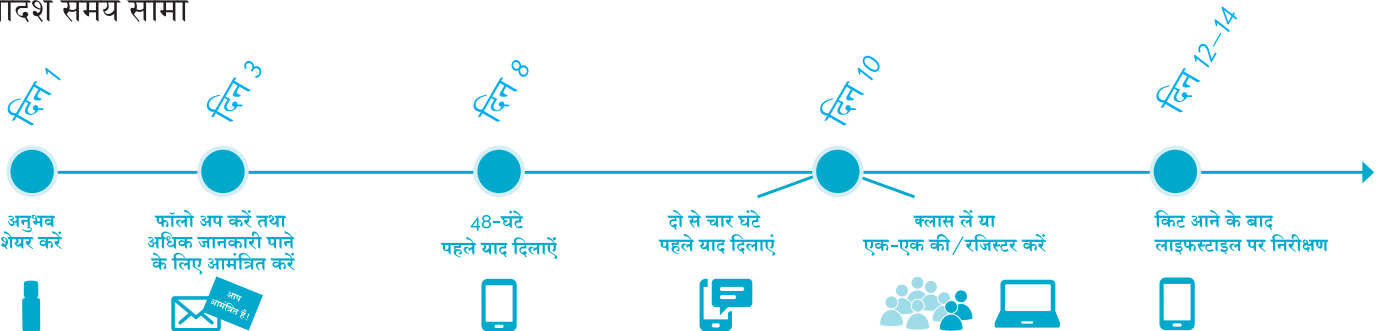


क्लास: लाइव या ऑनलाइन

तैयारी:

- हालांकि क्लास आयोजित करने के लिए कोई भी समय सही समय है, लेकिन आमतौर पर मंगलवार, बुधवार और गुरुवार को सबसे ज्यादा हाजिरी देखने को मिलती है।
- चार से छह: लोगों की आदर्श क्लास के लिए बारह लोगों को आमंत्रित करें। आज जिनको बुलाएंगे, वे सभी नहीं आएंगे।
- प्रेजेन्टर का परिचय तैयार करें और शेयर करें कि वो कौन हैं, कहां से आए हैं तथा उनकी बात को सुनना क्यों जरूरी है।
- क्लास रूम में सही तापमान और बैठने की आरामदायक व्यवस्था के साथ सही माहौल बनाएं। वहां किसी तरह की रूकावट पैदा करने वाली चीजें न हों। आसपास बच्चे न हों तो सबसे सही।
- अपनी कहानी को शेयर करें। पेज 5 के अनुसार अपना अनुभव तैयार करें।
- प्रेजेन्टर के लिए मटीरियल्स तथा डिस्प्ले प्रोडक्ट्स रखने की उचित जगह बनाएं
- सुकून भरा माहौल बनाने वाले ऑयल्स छिड़कें (जैसे कि, वाइल्ड ऑरेन्ज या साइट्रस ब्लिस®)
- पेन या पेन्सिल की व्यवस्था करें।
- पानी तथा क्लास की समाप्ति पर हल्के जलपान की व्यवस्था करें ताकि उस दौरान आमंत्रित लोग आपके तथा प्रेजेन्टर के साथ बातचीत करके अन्य सवालों के भी जवाब पा सकें। उन्हें शामिल होने में मदद करें।

आदर्श समय सीमा



प्रेजेंटेशन में आपकी भूमिका

प्रेजेंटेशन में शामिल होने के लिए अपने मित्रों और परिवार के लोगों को लाना आपकी सबसे बड़ी प्राथमिकता होगी। पेज 3 पर दिए गए आमंत्रण के लिए तीन चरण का पालन करके ज़्यादा से ज़्यादा लोगों की हाजिरी को सुनिश्चित करें।



जानकारी दें और शेयर करें → रजिस्टर के लिए आमंत्रित करें → सपोर्ट करने के लिए फॉलो अप करें

प्रोडक्ट प्रेजेंटेशन

- एक से दो मिनट में प्रेजेंटर का परिचय व जानकारी दें
- ऑयल या प्रोडक्ट से अपने अनुभव के बारे में दो मिनट में शेयर करें
- * अगर आप एक प्रेजेंटर हैं तो डोटैरा प्रोडक्ट्स के बारे में दूसरों को जानकारी देने का तरीका सीखें

- मेहमानों को रजिस्टर करने में मदद करें तथा बढ़िया डिस्काउंट और वैल्यू दिलाएं
- doterra.com पर विजिट करके *Enroll wholesale customer* चुनकर मेहमानों को रजिस्टर करें।

- जिन मेहमानों ने रजिस्टर न कराया हो, 48 घंटे के अंदर उनसे फॉलो अप करके स्पेशल ऑफ़र्स की याद दिलाएं:
मुझे बहुत खुशी है कि आप हमारे यहां आए। आपको यहां क्या सबसे अच्छा लगा? आपको क्या लगता है कि ऑयल्स कैसे आपकी तथा आपके परिवार की मदद कर सकते हैं? कौन सा किट आपकी जरूरतों को सबसे अच्छी तरह पूरा करता है? क्या आप मुझसे कोई प्रश्न पूछना चाहते हैं? तो क्या मैं आपको बता सकता हूँ कि शुरू कैसे करना है?

- उनको किट मिलने के बाद लाइफस्टाइल ओवरव्यू का शिड्यूल बनाएं सहयोग के लिए अपलाइन का इस्तेमाल करें या यहां दिए गए वीडियोज़ देखें।

doterra.com/IN/en_IN > Resources

बिजनेस प्रेजेंटेशन

- एक से दो मिनट में प्रेजेंटर का परिचय व जानकारी दें
- दो से तीन मिनट में शेयर करें कि प्रोडक्ट से आपका अनुभव कैसा रहा है और आपने डोटैरा को शेयर करने के लिए क्यों चुना है।
- * अगर आप प्रेजेंटर हैं, तो सीखें कि दूसरों को किस प्रकार डोटैरा प्रोडक्ट्स तथा बिजनेस के अवसर के बारे में समझाना है।

- संभावित ग्राहक को अपने साथ भागीदारी के लिए आमंत्रित करें
- उन्हें बिल्ड गाइड में दिए गए लॉन्च के तीन कदमों का पालन करने को कहें
- उन्हें वेलनेस एडवोकेट के रूप में रजिस्टर होने के लिए आमंत्रित करें तथा उन्हें अपनी शेयरिंग की जरूरतों को सपोर्ट करने के लिए, उचित डोटैरा प्रोडक्ट्स चुनने के लिए गाइड करें।

- जो मेहमान 48 घंटे के अंदर बिल्ड का पालन नहीं करते हैं उनके साथ फॉलो अप करें।
- उन्हें अपने साथ भागीदार करने के लिए प्रोत्साहित करें तथा उनके आर्थिक लक्ष्यों को पाने में मदद करें

आधिक जीवन में बदलाव लाइए

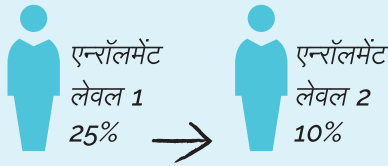
शेयर करना सबके लिए फ़ायदेमंद होता है। हालांकि डोटेरा ऑथेन्टिक डायरेक्ट सेलिंग एंड कंपनसेशन मॉडल के ज़रिए आप कुदरती समाधानों से दूसरों की क्षमता बढ़ाने के साथ-साथ अपनी क्षमता भी बढ़ाते हैं। समय के साथ आप मुफ्त में प्रोडक्ट्स कमाने, अपनी एक सक्षम टीम बनाने तथा अतिरिक्त आमदनी अर्जित करने में भी कामयाब होते हैं।

मुफ्त में प्रोडक्ट्स कमाइए

डोटेरा शेयरिंग बोनस

नए वेलनेस एडवोकेट्स तथा प्रीफर्ड कस्टमर को उनके पहले 60 दिनों के लिए कमीशनयोग्य सेल्स पर साप्ताहिक भुगतान किया जाता है। अपलाइन को महीने के लिए लॉयल्टी रिवाइस प्रोग्राम (LRP) ऑर्डर, या दूसरी कोशिशों के ज़रिए 100PV या अधिक के सेल्स को अवश्य हासिल करना चाहिए।

नए वेलनेस एडवोकेट्स तथा प्रीफर्ड कस्टमर द्वारा प्रोडक्ट्स की बिक्री पर कमीशन कमाएं!



आप जिन्हें बेचते हैं उनसे 25 प्रतिशत कमाइए



हेल्दी एक्सपीरिएंस किट+
पेबल™ डिप्रूजर

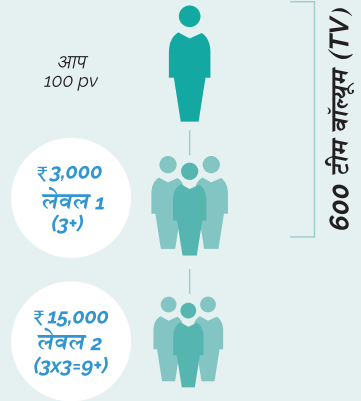
होम एसेन्शियल किट

आपकी कमाई
= ₹5,550

समय के साथ आमदनी का ज़रिया बनाइए

पावर ऑफ 3™ टीम बोनस

मासिक भुगतान किया जाता है। इस बोनस को पाने के लिए प्रत्येक टीम को 600 TV की आवश्यकता होती है।



नए वेलनेस एडवोकेट्स और प्रीफर्ड कस्टमर को बिक्री करने, बेहतर ज़िन्दगी जीने, शेयरिंग तथा डोटेरा के विकास में सहयोग देकर मुफ्त में प्रोडक्ट्स तथा और भी बहुत कुछ कमाइए।

डोटेरा से कमाई करने के सभी तरीके जानने के लिए यहां लॉग इन करें doterra.com/IN/en-IN>Resources



अपना भविष्य बदलें

अपने बिजनेस ओवरव्यू का शिड्यूल बनाइए

- समय के साथ आमदनी का एक ज़रिया बनाइए।
- अपने जीवन में आज्ञादी और खुशहाली पाइए।
- आजमाई-परखी ट्रेनिंग तथा मजबूत सपोर्ट के साथ अपने बिजनेस को लॉन्च करें।

