



dōTERRA™
Launch
Business Guide

Lancia il Tuo Successo

Questa Guida Launch è la tua mappa per raggiungere Elite, la base di tutte le categorie in dōTERRA™. Il tuo successo dipende da te. Fidati del processo per avere successo!



+ Azione

- Condividi con 45 e +
- Recluta 15 e +
- Lancia 1-3 Builders

= Risultati

- Cambia delle vite
- Cresci a livello personale
- Crea un reddito residuale

P

PREPARA

- Alimenta il tuo lancio (pag. 4)
- Programma il tuo successo (pag. 6)
- Definisci la Lista di nomi (pag. 7)

I

INVITA

- Connetti & condividi naturalmente (pag. 8)
- Invita 45 e + a scoprire di più (pag. 9)

P

PRESENTA

- Presenta a 30 e + (pag. 10)
- Prenota lezioni dalle lezioni (pag. 10)

1-2 settimane pre-lancio



Monitoraggio del successo



Soluzioni naturali
Opuscolo per la lezione

SEMPLICI PASSI VERSO IL SUCCESSO



E

ESPANDI

- Recluta 15 e + (pag. 11)
- Esegui Panoramiche dello stile di vita (pag. 12)

S

SOSTIENI

- Follow-up con i Membri (pag. 13)
- Trova i tuoi Builders (pag. 15)

Mese del Lancio



Guide Live,
Share, Build



Guida Launch

*I numeri mostrati sono le medie annuali del 2016. I guadagni delle Commissioni si basano sul tasso di cambio USD. I guadagni personali potrebbero essere inferiori. Vedi il riassunto 2016 Opportunity and Earnings Disclosure (Divulgazione opportunità e guadagni) al link doterra.com > *Our Advocates* > *Flyers*. I guadagni vengono convertiti e pagati in Euro.

Alimenta il tuo lancio

La tua fiducia nel fatto che i prodotti e l'opportunità finanziaria dōTERRA possono cambiare delle vite (compresa la tua) è la spinta più grande per il lancio della tua attività. Più è alto il tuo livello di fiducia, più sarà facile condividere quello che ami.

IL SUCCESSO COMINCIA DA TE



- Imposta il tuo carrello LRP a 100 PV+ per ricevere commissioni.
- Metti in atto il Piano di Benessere Quotidiano che hai creato nella guida Live a pagina 16.
- Approfondisci le tue conoscenze, utilizzando regolarmente una guida di riferimento agli oli e partecipando all'educazione continuativa.

CONDIVIDERE CAMBIA LE VITE



- Condividi la tua passione per lo stile di vita di benessere dōTERRA e ispira chi ti circonda a essere preparato a imparare a fare lo stesso.
- Utilizza la guida Share per aiutarti a condividere e invitare con successo.
- Inizia a metterti in contatto con i tuoi potenziali membri e a costruire la tua rete. Visita doterra.com > Empowered Success dove troverai video e strumenti utili.

COSTRUISCI I TUOI SOGNI



- Entra in contatto con il supervisore dell'assistenza al tuo team:
Responsabile assistenza: _____
Email: _____
Telefono: _____
- Chiamata di gruppo/Sito internet/
Gruppo Facebook: _____
- dōTERRA è un mezzo potente per portarti da dove sei a dove vuoi essere. Espandi il percorso verso l'obiettivo che hai stabilito nella guida Build qui sotto:

Stabilisci degli obiettivi ed entra in azione

Obiettivo di raggiungere Elite (Cerchiane Uno)

30 giorni
ideale

60 giorni
obiettivo

90 giorni
standard



Obiettivo a 90 Giorni

€/mese

Categoria



Obiettivo a 1 Anno

€/mese

Categoria

Stabilendo i tuoi obiettivi commerciali e impegnandoti nelle attività, colleghi i tuoi sforzi alla tua visione di un futuro migliore. Questo collegamento cosciente si alimenta ripetutamente anche quando ti spingi oltre il limite in cui ti senti a tuo agio.

Diventa un Fornitore di soluzioni

Un Consulente dōTERRA condivide un nuovo modo di prendersi cura della salute.

Insegniamo che "con un libro e una scatola" (guida di riferimento agli oli e una scatola di oli essenziali dōTERRA CPTG™), puoi risolvere molte delle problematiche per la tua salute a casa. Per il resto, ti invitiamo a collaborare con professionisti sanitari che sostengono il tuo impegno nell'utilizzare soluzioni naturali.



Scegliendo di essere il fornitore di soluzioni a casa tua, con la tua esperienza generi entusiasmo da condividere con gli altri. Durante ogni interazione con potenziali membri, crea un'immagine di benessere autoindotto.

Il programma dōTERRA Empowered Success ti permette di dare la possibilità ad altri di cambiare le loro vite.



Impegnati e programma le tue attività PIPES. Questa guida ti fornisce informazioni dettagliate su come affrontare efficacemente gli aspetti essenziali del lancio della tua attività.

CONSIGLI

- Sii te stesso e condividi con naturalezza le tue esperienze per esporre gli altri alle opportunità.
- Attraverso un'esposizione positiva, invita i tuoi potenziali membri a scoprire di più nel corso di una lezione o presentazione individuale dove offri l'opportunità di unirsi a te.

Aspetti essenziali per il lancio:

- 1 INVITA** a presentazioni dei prodotti e dell'attività commerciale
- 2 INSEGNA** le presentazioni dei prodotti e dell'attività commerciale
- 3 FAI UN FOLLOW UP** con le Panoramiche dello stile di vita
- 4 LANCIA & SOSTIENI** i tuoi nuovi builders

Il successo è pianificato

Mese del Lancio: 15 iscrizioni x 200 PV media di iscrizioni = 3.000 OV Elite

Domenica	Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì	Venerdì	Sabato
		13.00 incontro con Maria				
			19.00 lezione sugli oli			15.00 incontro con Elena 16.00 incontro con James
		18.00 Lezione sulle Soluzioni naturali		Mezzogiorno: Mini lezione al Juice Bar		
	12.00 incontro con Karl					

"Non giudicare ogni giorno in base al raccolto che hai ottenuto, ma dai semi che hai piantato."
-Robert Louis Stevenson

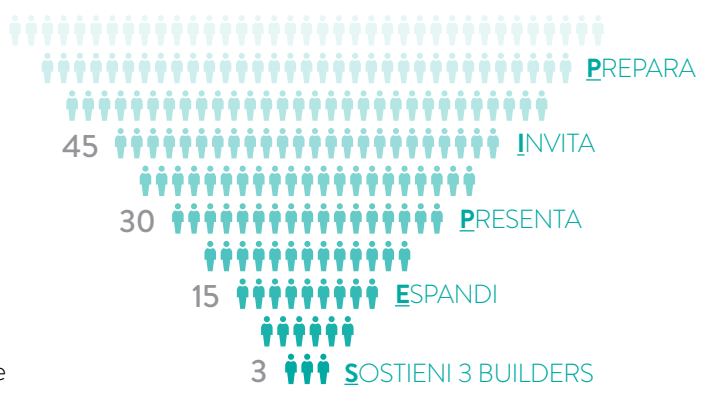
Espandi la tua Influenza

Più persone sono esposte al tuo messaggio, più persone potrai reclutare e più vite potrai cambiare, compresa la tua. Comincia a condividere con il tuo mercato più diretto (relazioni solide/fidate). Quando si innamoreranno di dōTERRA, diventeranno una fonte di contatti continua.

DURANTE IL MESE DEL LANCIO:

1. Invita 45 persone
2. Programma 3 lezioni o 15 incontri personalizzati (o una combinazione)
3. Pianifica il tempo da investire nella tua attività
4. Domandati e programma:
 - Chi ha bisogno di un'introduzione agli oli come Soluzioni naturali?
 - Chi ha bisogno di un follow up per essere reclutato?
 - Chi ha bisogno di una Panoramica dello stile di vita (Lifestyle Overview)?
 - Chi ha bisogno di una Panoramica dell'attività commerciale (Business Overview)?
 - Chi è pronto a ospitare una lezione?

DEFINISCI I TUOI POTENZIALI MEMBRI



Monitoraggio del successo

Definisci la tua Lista di Nomi (dalle guide *Build e Share*) e monitora le tue attività PIPES con i tuoi primi 45 potenziali membri. Cerca tra i contatti della tua rubrica e amici sui social per farti un'idea di chi ha a cuore la salute, la determinazione e la libertà. Quando ti vengono in mente o incontri nuove persone, aggiungile alla tua lista per mantenere costante il flusso. Identifica potenziali builders che emergono come coloro con maggiore capacità di successo (vedi pagina 15).

		Scopo: 45+ 30+ 15+ 15+ 3+				
		P	I	P	E	S
Nome	Nota	Condividi & Invita	Presenta	Espandi	Lifestyle Overview	Business Overview
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						
7.						
8.						
9.						
10.						
11.						
12.						
13.						
14.						
15.						
16.						
17.						
18.						
19.						
20.						
21.						
22.						
23.						
24.						
25.						
26.						
27.						
28.						
29.						
30.						
31.						
32.						
33.						
34.						
35.						
36.						
37.						
38.						
39.						
40.						
41.						
42.						
43.						
44.						
45.						

Contatta, Condividi e Invita

dōTERRA™ è un'attività basata sulle relazioni. Basa il tuo modo di fare sull'idea che curarsi degli altri è il dono più importante che puoi fare a ognuna delle persone con cui entri in contatto. Che sia con qualcuno con cui hai già un rapporto o qualcuno di nuovo, crea fiducia in ogni interazione. Cerca di cambiare delle vite condividendo quello che ami, a prescindere da dove sei o con chi sei.

1 CONNETTITI CON PERSONE IN MODO AUTENTICO E SINCERO

Chiama le persone per nome. Fai domande e ascolta per scoprire i loro interessi e bisogni. Sii te stesso e costruisci rapporti di fiducia. Connettiti in maniera esclusiva con nuovi amici e persone che già conosci.

Qualcuno che conosci già:

“ Come stai? Come sta la tua famiglia? ○ Aggiornami. Come va? Ho visto il tuo post dove dicevi che tuo figlio non sta bene. Come ve la state cavando? (Personalizza per contatti esistenti.) ”

Qualcuno di nuovo:

Le persone amano parlare di loro stessi. Fai delle domande su aspetti della loro vita di cui secondo te sarebbero entusiasti di parlare. Trova delle basi comuni e sii aperto alle relazioni quando incontri qualcuno di nuovo.

2 CONNETTI QUESTE PERSONE ALLE TUE SOLUZIONI

Condividi una soluzione cercando dei modi di dare valore e collegare le tue soluzioni di prodotto o attività commerciale ai loro bisogni in maniera naturale.

Qualcuno che conosci già:

“ Sai, al giorno d'oggi sembra che così tante persone siano interessate al benessere naturale. Sembra sempre più importante mangiare meglio, fare più attività fisica, dormire bene e liberarsi dei prodotti tossici che abbiamo in casa. Sei così anche tu? Che attività svolgi con la tua famiglia? Cosa sai degli oli essenziali? ”

“ Ti assicuro, gli oli essenziali hanno stravolto il mio mondo e non riesco a tenere questa cosa per me! Dacci un'occhiata. Ne hai mai provato uno? Questo è quello che una persona ha fatto per noi. Ci piacerebbe darti qualcosa da provare per una priorità della tua salute che vorresti affrontare. Poi ci sentiamo fra un paio di giorni per vedere come va. ”

Qualcuno di nuovo:

“ Conosci qualcuno di nuovo. Fai domande sul loro lavoro in modo da poter personalizzare la tua risposta e facilitare l'interazione. Qualunque cosa dicano, considerali come persone con cui puoi lavorare o hai già lavorato. "Lavoro con delle mamme e insegno loro come prendersi cura della propria famiglia in modo naturale utilizzando gli oli essenziali e altri prodotti." ○ "Lavoro con chiropratici e insegno loro come creare un flusso di reddito aggiuntivo nel loro ufficio condividendo con i loro clienti un modo di condurre uno stile di vita di benessere con gli oli essenziali." SE devi parlare per primo, "È fantastico. Io amo quello che faccio... Tu di cosa ti occupi?" ”

Invita a cambiare delle vite

Non serve essere un esperto per invitare con successo le persone a diventare i propri fornitori di soluzioni. Scopri cos'è più importante per ciascuno interessandoti onestamente a chi sono, cosa stanno vivendo e come puoi essere loro utile.

3 CONNETTITI A UNA PRESENTAZIONE

Ecco alcuni modi per invitare a scoprire di più a diversi eventi. Fai riferimento alla guida Share per linee guida aggiuntive.

WEBINAR

// Avevi detto che eri interessato a _____ (argomento). Se ti mandassi un link con accesso a un webinar su _____ (argomento), lo guarderesti? //

LEZIONE

// Ho imparato molto sugli oli essenziali e usandoli ho notato una grande differenza per me e la mia famiglia. Li usiamo per tutto. So che a casa tua avete avuto problemi con _____ (es. problemi stagionali dei bambini, tensione) e vi ho pensato! Terrò un breve laboratorio sulla salute e mi piacerebbe che fossi il mio ospite personale. Sarà a casa mia giovedì alle sette di sera, altrimenti possiamo vederci la prossima settimana. Cos'è meglio per te? //

DI PERSONA

// Ciao _____, hai un minuto? Perfetto, ho solo un minuto anch'io; ma sto chiamando i miei amici attenti alla salute per organizzare una visita di 30 minuti per parlare dei loro obiettivi, dare alcuni consigli interessanti per usare gli oli essenziali e altri prodotti naturali e mostrare loro le opzioni più diffuse. Se alla fine vuoi provare qualcosa anche per te o per la tua famiglia, fantastico. Altrimenti, non c'è nessun problema. È qualcosa che ti interesserebbe approfondire? Ottimo! Ti va meglio domani all'una o giovedì sera alle sette? //

PANORAMICA DELLO STILE DI VITA

// Vorrei assicurarmi che tu sappia come utilizzare i tuoi nuovi prodotti e massimizzare il livello di soddisfazione. Il nostro prossimo passo è organizzare una breve telefonata per stilare la tua lista dei desideri, mostrarti il tuo ordine e darti consigli e trucchi su come ottenere più prodotto gratuito possibile. Bastano circa 30-40 minuti. Dopo potrai ordinare i prodotti in modo indipendente ogni volta che lo desideri. Che ne pensi? Ottimo! Sono libero mercoledì all'una o giovedì sera dopo cena. Quando è meglio per te? //

PANORAMICA DELL'ATTIVITÀ COMMERCIALE

// Sostengo i miei clienti in tre modi nel loro percorso con dōTERRA. Per prima cosa, li aiuto a imparare a utilizzare i prodotti, a conoscerli meglio e indirizzare gli amici che sono interessati a partecipare a una lezione.

Poi li aiuto a fare in modo che i loro prodotti vengano pagati e magari creare anche un po' di reddito in più condividendo dōTERRA con i loro cari.

E infine mi rivolgo a quelli che dicono: "So che è importante avere molteplici fonti di reddito e sono appassionato di salute naturale. Vorrei essere in grado di creare un'attività commerciale dedicandomi part time da casa."

Dunque, in quale di questi tre modi posso esserti utile?

Se scelgono la soluzione due o tre, pianifico del tempo ogni settimana per condividere la mia esperienza. Sono libero martedì alle sette e giovedì a mezzogiorno. Quando è meglio per te? //

Aiuta le persone ad aderire:

- Spiega chiaramente a cosa li stai invitando (ad es. lezione per scoprire soluzioni per problemi di salute)
- Fai loro comprendere il valore dell'investire il proprio tempo
- Proponi due opzioni che possono andare bene per loro (ad es. lezione o incontro personalizzato)
- Rafforza i rapporti, costruisci la fiducia attraverso interazioni ripetute, e mantieni la parola data

Presenta il messaggio

Il prossimo passo per i tuoi potenziali membri, dopo essere stati invitati a scoprire di più, è quello di sperimentare il messaggio dei prodotti rivoluzionari e dell'opportunità di creare un reddito con dōTERRA.

LE PRESENTAZIONI POSSONO SVOLGERSI IN DIVERSI MODI. FAI QUELLO CHE FUNZIONA MEGLIO PER TE.



Lezione, Incontro Personalizzato,
Chiamata a 3 Webinar, Video
o sui Social



A casa tua o di un amico
Bar o Caffetteria Chiropratico
o Ufficio Professionale

SCEGLI LA TUA PRESENTAZIONE



PRODOTTO (40-50 MIN.)

Scopo:

- 1 Riunire persone, ascoltare le loro esigenze, lasciarli giocare con gli oli. Rendila divertente.
- 2 Concentrati sulle necessità dei partecipanti; condividili le migliori soluzioni.



ATTIVITÀ COMMERCIALE (20-30 MIN.)

Scopo:

- 1 Riunire persone, ascoltare le loro esigenze, esporli all'opportunità di dōTERRA™.
- 2 Concentrati sulle esigenze dei partecipanti; scopri come potrebbero trarre vantaggio dall'opportunità e condividilo con loro.

- 5 min: Crea contatti/Racconta la tua storia (1-2 min)
- 1 min: Spiega le tue intenzioni
- 10 min: Perché gli oli essenziali/Perché dōTERRA (pag. 1)
- 5 min: Priorità per la salute (pag. 3)
- 10-20 min: Parla degli oli essenziali & LLV (pag. 2-3)
- 9 min: Spiega le opzioni di iscrizione & i prossimi passi (il resto dell'opuscolo)
- Offri delle bibite & rispondi alle domande
- Aiuta gli ospiti ad iscriversi

- 2-5 min: crea contatti/racconta la tua storia (1-2 min)
- 1 min: Spiega le tue intenzioni
- 2-5 min: Scopri qualcosa sulle loro circostanze (secchi rispetto alla Rete idrica, pag. 2)
- 2-5 min: Perché dōTERRA (pag. 3)
- 2 min: Cosa serve per farlo (pag. 4-5)
- 2 min: Schema di compensazione (pag. 6-7)
- 4-5 min: Visualizza e scegli un percorso (pag. 8-9)
- 5 min: I prossimi passi (pag. 10-11)
- D&R: Vogliono sapere altro?

PRENOTA LEZIONI DALLE LEZIONI

Fai crescere la tua rete invitando i partecipanti a ospitare una classe a loro volta. Porta qualche omaggio economico (ad es. un portachiavi) come incentivo per le prenotazioni.



Probabilmente hai pensato a persone che sai che potrebbero trarre beneficio da questa stessa esperienza. Se ti piacerebbe ospitare la tua riunione, vieni a parlare con uno di noi dopo. E se prenoti stasera, ti offriamo questo portachiavi! (mostra portachiavi)



Recluta con successo

Il reclutamento è il culmine della presentazione, quando i partecipanti scelgono di cambiare la loro vita! Durante la lezione, scopri perché i partecipanti sono lì e sii preparato ad offrire soluzioni per rispondere alle loro necessità. Guida le nuove reclute nella scelta della tipo di iscrizione e il kit che fa per loro.

IL FINALE

All'inizio, vi ho promesso di mostrarvi come portare a casa vostra questi oli. Vediamo le vostre opzioni. Spiega loro le opzioni di iscrizione.

Opzione Uno

Ora vi farò vedere due dei kit più diffusi per iniziare. Questo è il Kit di Oli Essenziali per la Casa, che comprende i 10 oli principali, la maggior parte dei quali sono stati descritti questa sera. Comprende anche un adorabile diffusore a soli 225 €. Il preferito di tutti, tuttavia, è il Kit Soluzioni Naturali. Comprende letteralmente tutto quello che vedete nell'armadietto del bagno (gira la pagina e indica). È un vero proprio kit di stile di vita, che copre tutte le tre aree di interesse basilari; essere preparati, prendersi cura di se stessi, e abitudini salutari quotidiane. Include il nostro miglior diffusore, una scatola per riporre i vostri oli e, dopo aver fatto il vostro primo ordine Premi Fedeltà, avrete automaticamente 100 punti in omaggio da usare in nuovi prodotti da provare. E anche un bonus! Andrete direttamente al livello 15 per cento della vostra raccolta di punti Premi Fedeltà. Potete capire perché è il nostro kit preferito!

Opzione Due

Ora vi farò vedere due dei kit più diffusi per iniziare. Questo è il Kit di Oli Essenziali per la Famiglia. Si tratta più che altro di un kit da viaggio con 85 gocce per flaconcino e costa 115 €. Il Kit di Oli Essenziali per la Casa ha gli stessi oli ma con 250 gocce per flaconcino e un diffusore a soli 225 €. Triplicate la quantità di oli per meno della metà del prezzo. Entrambi i kit contengono Incenso, che singolarmente viene venduto a 80 € per flaconcino.

I PROSSIMI PASSI

- Cita eventuali offerte speciali sull'iscrizione e quali sono i requisiti per riceverle. Sii chiaro e conciso.
- Spiega che possono aggiungere articoli singoli per priorità specifiche. Tieni una guida di riferimento disponibile affinché possano consultarla.
- Ricorda loro che, se si iscrivono subito, possono ricevere un omaggio.

Scegli il kit più adatto a te e la tua famiglia.

- Invitali a guardare i moduli di iscrizione, spiega la differenza tra Cliente all'Ingrosso e Consulente, fornisci istruzioni su come compilare il modulo.

Provate le bibite infuse di oli essenziali. Se hai/avete domande, _____ (l'ospite) e io possiamo rispondervi subito.

CONSIGLI PER IL RECLUTAMENTO:

- Incoraggia i potenziali membri ad acquistare un kit in modo da avere diversi prodotti a portata di mano, non solo una o due cose.
- Condividi cosa ti piace in particolare del kit che ritieni più adatto a loro.
- Collega tutto alle loro priorità per la salute e ricorda che i kit sono creati per fornire soluzioni specifiche.
- La confusione induce al rifiuto. Evita di far vedere un numero eccessivo di articoli. Mostrane un po', proponi un'offerta e non complicare le cose.
- Recluta quasi tutti come Cliente all'Ingrosso. Recluta solo coloro che vogliono condividere o costruire come Consulenti.

SUPERARE LE RESISTENZE:

- **Dubbi su quale kit ordinare:** "Su cosa stai lavorando?" Informati sulle loro priorità per la salute; invitali a trovare delle soluzioni in una guida di riferimento. "Quale kit sarebbe più adatto per le tue necessità?" Offri i tuoi consigli. "Se fossi in te, ..."
- **Dubbi sul tipo di iscrizione:** "Quali fattori stai considerando?" Ascolta e rispondi ai loro desideri o preoccupazioni. Offri consigli.
- **Preoccupazioni economiche:** "Ti piacerebbe ospitare una lezione, così puoi guadagnare i soldi per prendere il kit che desideri veramente?"
- **Incertezza su come partire:** "Ti sarebbe più utile scegliere un paio di oli per risolvere una priorità per la tua salute e poi, con l'esperienza, sarà più facile scegliere il tuo kit fra una settimana?"

Panoramica dello Stile di Vita

Cerca di soddisfare i bisogni dei tuoi iscritti e guadagnati il diritto di averli come clienti in futuro. I nuovi membri si iscrivono prima con un kit e poi nel Programma Fedeltà (LRP). Questa seconda iscrizione è quella che costruisce la tua rete finanziaria.

La fortuna sta nel follow-up

SCOPO DELLA PANORAMICA DELLO STILE DI VITA

Aiuta OGNI nuovo membro:

- Ad usare i prodotti che ha
- A stabilire un Piano di benessere quotidiano
- A massimizzare la propria iscrizione attraverso LRP
- A connettersi con le risorse
- A invitare a cambiare delle vite

CHECKLIST DELLA PANORAMICA DELLO STILE DI VITA

- Programma una Panoramica dello stile di vita appena dopo il periodo previsto per l'arrivo del kit
- Consiglia di guardare il video della guida Live alla pagina dōTERRA.com > Empowered Success

1 Introduci la Piramide dello stile di vita & benessere dōTERRA

- Invitali ad assegnare punteggi a se stessi (pag. 3)
- Esponili allo stile di vita dōTERRA (pag. 4-12)
- Invitali a creare una lista personale dei desideri (pag. 13-15)



2 Consultazione di Benessere

- Completa la Consultazione di Benessere (pag. 16)
- Fai un brain-storming del loro piano a 90 giorni e i prossimi tre ordini fedeltà
- Spiega loro il programma LRP e aiutali a fare il loro primo ordine online



3 Collega a Educazione & Comunità

- Raccomanda la tua guida di riferimento e le tue app preferite
- Presenta strumenti per imparare come i prodotti sostengono i loro obiettivi a 90 giorni
 - Serie Vita Emancipata (in dettaglio)
 - App dōTERRA Daily Drop® (rapidamente)
 - Rivista *Living*
- Contattali 2-3 volte nel primo mese; continua a contattarli periodicamente



4 Follow-up con una persona che non è iscritta

- ✓ Invita a condividere o costruire dōTERRA

Hai un intervallo di 14 giorni per scoprire il migliore posizionamento per ciascuno dei nuovi membri che recluti. Il tuo impegno iniziale con i tuoi iscritti è fondamentale per il loro successo a lungo termine. Usa il procedimento qui sotto per guidare le tue attività di follow-up. Per cambiare veramente delle vite, considera questi primi 14 giorni della loro iscrizione come il tuo investimento per garantire il successo per entrambi, e tutto quello di cui hai bisogno è un po' di tempo. Modellando questo sostegno, i tuoi builders saranno molto più propensi a fare lo stesso.



Strategia di posizionamento

Il posizionamento di successo delle tue reclute è fondamentale per la tua crescita, il tuo avanzamento di rango e avere diritto ai bonus sulle commissioni. Stabilisci delle chiare aspettative per salvaguardare i rapporti e garantire il miglior posizionamento. Alcune persone scelgono il loro percorso fin da subito, altre richiedono tempo per impegnarsi. Usa i loro primi 14 giorni per scoprire il più possibile e scegliere il miglior posizionamento.

CONSIGLI PER IL POSIZIONAMENTO

Tutte le Nuove Reclute:

- Assegna a ciascuno la posizione dove avranno più successo e sostegno. Opta per una visione di successo a lungo termine rispetto alle esigenze immediate.
- Le sponsorizzazioni possono essere cambiate una sola volta nei loro primi 14 giorni.
- Consultati con il tuo mentore o con l'Assistenza Clienti di dōTERRA allo +39 0426270026 per sostegno nella strategia di posizionamento.

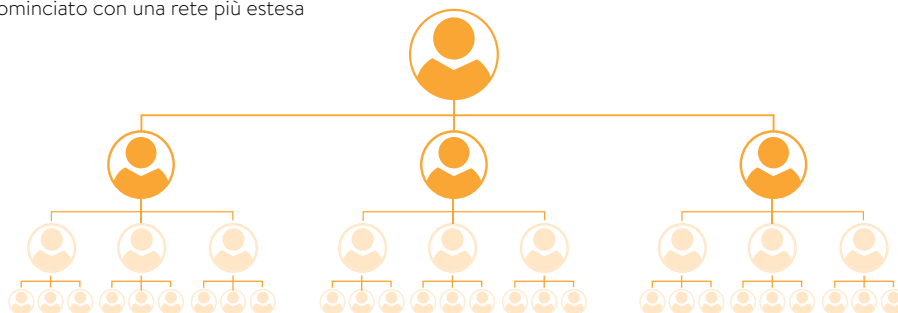
POSIZIONAMENTO & STRUTTURA DEL TEAM

Il ritmo di costruzione della struttura del team varia. Determina il momento per lanciare una nuova fase in base ai tempi di reclutamento e di coinvolgimento effettivo dei tuoi builders o collaboratori. Ad esempio, alcuni cominciano con un builder e crescono da lì, mentre altri potrebbero cominciare da tre (ad es. magari hanno cominciato con una rete più estesa o rapporti stabiliti precedentemente).

Livello 1: I Tuoi Collaboratori

Livello 2: Builders & Condivisori

Livello 3+: Clienti+



PROMUOVERE O SPOSTARE CLIENTI ALL'INGROSSO

Cliente all'Ingrosso:

- Può essere spostato entro 14 giorni dall'iscrizione se il suo posizionamento è più adeguato altrove.
- Può decidere di promuoversi a Consulente nel suo back office.
- Se decide di promuoversi a Consulente prima di 90 giorni il posizionamento della sponsorizzazione rimane lo stesso.
- Se vuoi cambiare il suo posizionamento (dopo il loro 14esimo giorno), la sua promozione a Consulente deve avvenire non prima di 90 giorni dall'iscrizione. In quel momento avrai nuovamente 14 giorni per decidere dove posizionarlo.
- Posiziona i clienti in un team dove potrebbero avere interessi simili ad altri membri che conoscono già.

COMPRENDERE I RUOLI

Enroller:

- La persona che ha portato l'iscritto a dōTERRA™. (Di chi è il contatto? Chi l'ha invitato?)
- Riceve bonus Fast Start sugli acquisti del suo nuovo iscritto per i primi 60 giorni dall'iscrizione.
- Lavora con lo sponsor (se diverso) per determinare chi fa la Panoramica dello Stile di Vita, il follow-up e altro sostegno.
- L'iscritto conta per l'avanzamento di categoria del reclutatore (uno per ogni ramo separato, detto "Gamba").
- Il reclutatore può cambiare lo sponsor di un nuovo iscritto una sola volta durante i primi 14 giorni dall'iscrizione attraverso il back office.

Tieni sempre l'iscrizione dei tuoi iscritti fino a quando ha senso trasferirli al loro sponsor o un altro builder per l'avanzamento di categoria.

Spostamento dopo 6 Mesi di Inattività:

Un Consulente può richiedere un cambiamento di sponsor e/o enroller dopo 6 mesi di inattività (inattività è intesa come nessun ordine su alcun conto e nessuna commissione guadagnata per sei mesi). La persona che desidera spostarsi deve richiedere questo cambio personalmente, utilizzando il loro indirizzo email registrato.

Tutte le domande sul posizionamento e gli spostamenti e cambi richiesti possono essere mandanti a europeplacements@doterra.com.

Sponsor:

- Persona sotto la quale l'iscritto è posizionato direttamente (denominato anche loro diretto supervisore).
- Beneficia dei bonus power of 3 e unilevel.
- Fornisce assistenza con la Panoramica dello Stile di Vita e altre necessità di follow-up (in base agli accordi presi).



Per cambiare sponsor nei primi 14 giorni:
Back Office > Downline > Sponsor Changes.

Trova i tuoi Builders

DOVE LI TROVO?

Identificare i tuoi collaboratori nell'attività è fondamentale per costruire un'attività di successo. Comincia a cercare i builders tra i tuoi clienti esistenti e potenziali. Molti partono come semplici utilizzatori dei prodotti o condividendone solo un po'. Incoraggia a sperimentare i prodotti, fai dei follow-up appropriati e crea una visione delle opportunità. Con il tempo, i builders emergeranno.

Se non trovi builders subito, continua a reclutare. Statisticamente, 1-2 persone su 10 sono interessate a costruire un'attività con dōTERRA™ prima o poi. Stabilisci l'obiettivo di trovare 3 builders nei primi 30-90 giorni. Quando i membri del tuo team ne reclutano altri e scelgono di costruire, più vite vengono cambiate e il tuo team cresce più rapidamente!

Builders impegnati e capaci

Impegnati = Completa 3 Passi nella guida *Build*

Capaci = Recluta qualcuno nei suoi primi 14 giorni da quando si è impegnato a costruire

CHI CONOSCI CHE SIA...

- Orientato ai rapporti o influente
- Aperto a uno stile di vita naturale, salutare, attivo o lo vive già
- Orientato agli obiettivi, motivato, ambizioso
- Positivo, appassionato, d'ispirazione
- Imprenditore, con esperienza nella vendita
- In una fase della vita adatta alla costruzione di un'attività commerciale
- Alla ricerca di un miglioramento finanziario o di un futuro migliore

Potenziali Collaboratori nell'Attività



_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Vai al tuo Monitoraggio del Successo (pag. 7). Valuta i tuoi potenziali iscritti inserendo segni di spunta per ogni qualità elencata sopra. Segnati i nomi con il maggior numero di segni di spunta.

"Per influenzare qualcuno, devi sapere già cosa lo influenza."

– Tony Robbins

COSA PRESENTARE

Le persone scelgono l'Opportunità' dōTERRA per diversi motivi. Alcuni per il guadagno supplementare, altri per la missione. Durante la Panoramica dell'Attività Commerciale, concentrati su cosa conta di più per loro. Lascia che le pagine della guida *Build* ispirino le conversazioni giuste. Conoscere i loro desideri ti aiuta a collegare i loro obiettivi alle soluzioni di dōTERRA.

Passo 1: Presenta in un incontro personalizzato o di gruppo

Passo 2: Invita i tuoi potenziali iscritti a diventare collaboratori

Passo 3: Fai iniziare nuovi builders con i 3 Passi (*Build* pag. 10)



COSA FARE ORA

Fornisci una Panoramica del Lancio per ognuno dei tuoi nuovi builders, condividendo come questo percorso provato li porterà ad un successo a lungo termine. Invitali a prepararsi ad invitare prima del loro mese di lancio.

Contatti sul successo settimanale garantiscono che:

- I passi verso il successo vengono misurati
- Si sentono connessi e sostenuti
- Tu sappia come sostenerli al meglio

Mentre continui a reclutare, considera di posizionare alcuni dei tuoi iscritti sotto builders impegnati che reclutano e sostengono il loro team attivamente. Alla fine, sostenerli nel raggiungere i loro obiettivi ti aiuta a raggiungerli tuoi.

Noi *usiamo* gli oli,
condividiamo gli oli,
e *insegna*mo agli altri
a fare lo stesso.

-Justin Harrison, Master Distributor

Scopri di più:



dōTERRA.com > Empowered Success

v2 EU IT 60205165



*Tutte le parole con simbolo di marchio commerciale o marchio registrato sono marchi commerciali o marchi registrati di dōTERRA Holdings, LLC.