
dōTERRA®
Business Building
—GUIDE—
임파워드 석세스
비즈니스 트레이닝 시스템



완벽할 필요는 없습니다.
그저 꾸준하기만 하면 됩니다.

잭 캔필드

목 차

인사말 04
파이프라인 창출 05
성공의 5단계 07

준비 09
사업 준비하기 11
목표 설정하기 13
리스트 작성하기 15
성공 기록지 18
성공 계획 세우기 19
엘리트 플래너 21
솔루션 제공하기 23
메시지의 대상 정하기 25
멘토와 파트너 되기 27
전략 체크 28
성공의 필수 조건 30

초대 31
나눔을 위한 준비하기 33
나의 이야기 나누기 36
나눔 & 팔로우업 37
배움을 위한 초대 42
샘플 없이 초대 43
더 많은 사람 만나기 46

프레젠테이션 및 회원가입 47
프레젠테이션 주최 49
클래스 플래너 50
자신감 있게 프레젠테이션하기 51
오일 입문 53
클래스 스크립트 54
성공적인 회원가입 59
배치 전략 63
파워오브쓰리 2단계 플래너 66

고객관리 67
신규 고객관리 69
웰니스 상담 71
지속적인 교육 73
고객 관리 75

빌더 찾기 79
비즈니스 파트너 찾기 81
영향력 확장하기 84
비즈니스 소개하기 87
비즈니스 소개 대본 89
새로운 빌더 발굴하기 91
빌더 멘토링 93

자기개발 95
자신의 미래 상상하기 97
스스로 동기 부여하기 99
자신감 선서 102

부록 103
보상 플랜 105
도테라에서의 역할 108



우리는 오일을 사용하고 나눕니다.
그리고 다른 이들도 우리처럼 오일을 사용하고
나눌 수 있도록 가르칩니다.

—

저스틴 해리슨,
마스터 디스트리뷰터

환영합니다!

도테라 비즈니스를 시작하기로 한 여러분의 선택을 축하드립니다.

여러분은 에센셜 오일을 사랑하기 때문에 여기까지 오셨을 겁니다.
우리는 오일을 사용하고, 나누고, 다른 사람들도 우리와 같이 행동 할 수 있도록 돕고자 합니다.
바로 이것이 도테라 비즈니스의 강력한 기반이자, 전 세계 셀 수 없이 많은
사람의 삶과 경제적인 미래를 바꿔온 원동력 입니다. 용기와 헌신을 바탕으로
도테라는 여러분의 삶도 변화시킬 수 있습니다.

이 가이드는 엘리트 직급, 그 이상으로 랭크업하기 위한 단계별 과정을 소개하고, IPC 회원으로서 당신의 역할에 자신감을 불어 넣는 데에 도움을 줍니다.
커리어를 변화시키고 싶거나 단순하게 부수입을 원하는 경우에도 지속적이고 의미있는 도움을 줄 수 있습니다. 이 가이드에 나온 단계들을 반복할 때 높은 수익을 얻을 수 있습니다.

지금부터 여러분은 여러 가지 체크리스트, 워크시트, 스크립트 등을 보게 될 것입니다. 이는 모두 여러분의 성공을 돕고, 본질에 집중할 수 있도록 개발되었습니다. 사업을 시작하는 여러분을 위해 고안된 이 방법은 단순해 보이지만 효과가 있습니다.
자신의 능력을 개발하고 생산적인 습관을 길들여 간다면,
여러분은 도테라와 탄탄하게 사업을 키우고 꿈을 이룰 수 있습니다.

기억하세요. 여러분은 혼자가 아닙니다.
이 가이드가 여러분이 가는 모든 단계마다 도움을 줄 것입니다.
업라인이 당신을 지원해 주었듯이 당신도 빌더들에게 도움을 주세요.

시작해 봅시다!



파이프라인 창출

이 가이드는 성공적인 도테라 비즈니스를 구축하는데 필요한 모든 자원을 통합적으로 제공합니다.
"PIPES"라는 프레임워크 내에서 이미 검증된 단계를 제시합니다.

PIPES는 준비(Prepare), 초대(Invite), 전달(Present), 회원가입(Enroll), 지원(Support)의 약자입니다.
이 프레임워크는 모든 도테라 비즈니스 트레이닝이 구성되는 틀입니다.

PIPES 라인 활동은

1. 여러분을 준비된 사람으로 만들어주고
2. 사람들이 더 많은 것을 배우도록 초대하고
3. 1:1 수업과 클래스를 진행하고
4. 잠재적 사업자를 등록하고
5. 여러분의 팀과 고객 공동체를 지원하도록 돕습니다.

사업을 구축하면서 여러분이 파이프라인 활동을 계속 반복하여 더 많은 수익을 올릴 것입니다.



P I P

준비

도테라 제품의 혜택과 이미 입증된 트레이닝 시스템을 경험하면서 성공을 준비하세요.

초대

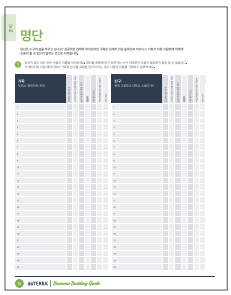
다른 사람들과 경험을 나누고 도테라의 내추럴 솔루션과 비즈니스 기회에 대해 가르쳐 줄 수 있도록 초대하세요.

전달

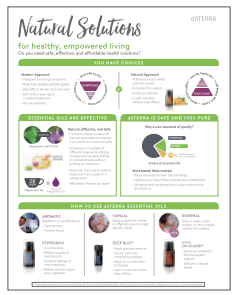
도테라의 웰니스와 경제적 성공에 대한 메시지를 전달하세요 .

나를 위한 단계

당신의 예비 팀원을 위한 단계







신념 + 행동 = 결과

신념	행동	결과
• 제품	• 공유	• 다른 이의 삶의 변화
• 도테라	• 회원가입	• 스스로의 성장
• 당신의 Why	• 빌더 만들기	• 리워드 얻기

E S

회원가입

내추럴 솔루션을 통해 사람들을 가입시키세요. 동기 부여해 주고 자기 삶을 바꿀 수 있도록 초대하세요.

지원

개인적이면서도 지역 사회와 연계하여, 교육적인 연결고리를 통해 당신의 고객과 빌더를 지원하세요.

당신의 팀 & 공동체





성공의 5단계

1 준비

사업 준비하기

☐ 비즈니스 시작 전에 "사업 준비하기" 페이지의 체크리스트를 작성하고 당신의 업라인 멘토에게 연락해서 질문하세요. (11 페이지)

시작에 박차를 가하기

☐ "목표 설정하기" 페이지를 작성하세요. (13-14 페이지)

☐ 당신의 연락처 리스트를 작성하세요. (15-16 페이지)

- 당신의 "성공 기록지"에 자격을 갖춘 이름을 작성하고, 우선순위를 둔 다음 전달하세요. (18 페이지)
- "메시지 발송 대상 정하기" 페이지를 작성하고, 당신의 업라인 멘토에게 그 답변을 공유하세요. (25-26 페이지)

☐ 당신의 업라인 멘토와 함께 비즈니스 전략을 런칭해 보세요.

- 당신의 희망과 꿈을 공유하세요.
- "목표 설정하기" 페이지를 검토하세요.
- "파이프라인 창출" (5-6 페이지)과 "성공의 5단계" (7-8 페이지)를 검토하세요.
- 당신의 첫 4개 클래스 개최와 다른 런칭 월간 계획을 함께 계획하세요.
- "엘리트 플래너"를 검토하세요. (21 페이지)
- "클래스 플래너"를 활용하세요. (50 페이지)
- "멘토와 파트너 되기 파트"를 검토하여 기대 수준을 정하고 전략 체크 부분을 숙지하세요. (27-28 페이지)

☐ "성공 계획 세우기" 파트를 참조하고 당신의 주간 계획을 만들어 보세요. (19-20 페이지)

- 달력에 기록하기 위해 예정된 이벤트 (예: 연간 글로벌 컨벤션)를 물어 보세요.

☐ 하루에 20분 정도를 투자해서 자기개발 습관을 들이세요.

- 이곳에서 당신만의 특별한 강점을 활용하는 법을 배우세요: 임파워드 석세스 > 임파워드 You
- 자기개발의 자원을 활용하세요. (96-100 페이지)
- "자신감 선서" 작성하고 포스팅하세요. (102 페이지)

2 초대

연결 & 나눔

☐ 나누기 위해 준비하세요. (33 페이지)

- "나의 이야기 나누기" 파트에서 당신의 경험을 기록하세요. (36 페이지)
- 준비된 잠재적 사업자에 집중하고 당신의 접근 방법을 선정하기 위해 성공 기록지를 활용하세요. (18, 37-40, 42-43, 46, 81-82, 84-85 페이지)
- 더 많은 사람을 만나고 당신의 리스트를 늘리기 위한 방법을 찾으세요. (46 페이지)

☐ 잠재적 사업자와 경험 및 샘플을 공유하고 팔로우업하세요. (37-41페이지)

- 고객 소개를 요청하세요. (46 페이지)

클래스 초대 및 미리 알리기

☐ 오일 클래스 입문이나 1대1 만남으로 더 배울 의지가 있는 잠재적 사업자를 초대하고 이들에게 일정을 미리 알려 주세요. (42-43 페이지)

☐ 프레젠테이션을 준비하세요. (49-50 페이지)

- 오일 클래스 입문 자료(PPT)와 스크립트를 알고 있어야 합니다. (53-62 페이지)

3 프레젠테이션 및 회원가입

전달

☐ 프레젠테이션을 준비하기 위해 "클래스 플래너"를 참조하세요. (50 페이지)

- 자신감을 갖고 전달하는 방법을 배우세요. (51 페이지)

☐ 오일 입문자들을 가르치기 위해 클래스를 열고 학습하세요. (53-62 페이지)

- 꼬리에 꼬리를 무는 클래스 예약. (61 페이지)

회원가입

☐ 참가자를 가입시키고 웰니스 상담 일정을 잡으세요. (59-62, 69 페이지)

- 성공적으로 가까워지고 가입시키는 방법을 알아야 합니다.
- 아직 가입하지 않은 이들은 48시간 이내에 팔로우업하세요.

전략적 자리배치

☐ 업라인 멘토에게 자리배치하는 방법을 배우고 당신의 새로운 신규회원의 자리를 배치하세요.(63-66 페이지)

- 도테라 보상 플랜을 이해하세요. (105-107 페이지)
- 14일의 팔로우업 기간 안에 어떤 일을 해야 하는지 알아보세요. (63-65, 69-71, 91-92 페이지)
- 고객, 쉐어러, 빌더, 리더의 다른 역할을 이해합니다. (108 페이지)

4 고객관리

신규 고객관리

☐ 신규 등록자를 유치하고 이들을 지속적인 교육과 소셜미디어 커뮤니티 플랫폼으로 연결해 주세요. (69-74 페이지)

고객 유지

☐ 프로모션 및 기타 교육 기회에 대해 고객에게 정기적으로 알리고, LRP가 어떤 것인지 가르쳐주고, 필요한 경우 적극적으로 도와주세요. (70, 73-78 페이지)

5 빌더 찾기

클래스를 열고 초대하기

☐ 클래스를 열기 위해 호스트를 초대하세요.

- 당신의 성공 기록지를 활용하여 클래스를 열고 싶은 사람을 파악하고 클래스 개최 입문 강의를 열어 보세요. (18, 84 페이지)
- 한 클래스 마다 당신이 지정한 임의의 호스트와 클래스 개최 입문 강의를 마련하세요. (21, 84 페이지)
- 새로 찾은 호스트와 클래스 일정을 잡으세요.
- "영향력 확장하기" 자료를 읽어 보세요. (84-85 페이지)

☐ 빌드 입문 클래스 또는 1대1 강의로 더 배울 의지가 있는 잠재적 빌더를 초대하세요.

- 당신의 성공 기록지에 있는 상위 잠재적 빌더에 집중하세요. (17-18, 81 페이지)
- 당신의 팀으로 비즈니스 파트너와 빌더를 모집하세요. (81-82, 84-85 페이지)
- 빌더에게 소개를 요청하세요. (85 페이지)

전달

☐ 프리젠테이션을 준비하세요. (49, 51 페이지)

- 빌드 입문을 전달하는 방법을 배우고 (87-88 페이지) 1대1 대본을 숙지하세요. (89-90 페이지)

☐ 빌드 입문 클래스와 1대1 강의를 주최하고 가르치는 방법을 배우세요. (87-90 페이지)

- 당신의 업라인과 3인 이상 미팅을 기획하세요. (82, 89-90 페이지)

빌더 만들기

☐ 빌더를 구축하세요. (91-92 페이지)

- 체크리스트를 활용해서 런칭 입문 강의를 열고 (7 페이지, 1단계), 6주만에 어떻게 엘리트 직급을 달성하는지 알려주세요. (91-92 페이지)
- 당신의 빌더들이 주최하는 첫 프레젠테이션(오일 입문, 빌드 입문, 웰니스 컨설트, 전략 세션)을 도와주세요. (91-92 페이지)
- 3인 이상 미팅으로 빌더들의 신규 회원 모집을 도와주세요. (82, 89-90 페이지)

빌더 지원

☐ 전략 체크를 활용하여 정기적인 전략 세션을 멘토링하세요. (27-28, 93 페이지)

- 사내 또는 팀 트레이닝 / 이벤트를 추천하고 초대하세요.

빌더 찾기 또는 5단계는 2, 3, 4단계와 함께 동시에 활용 될 수도 있습니다. 빌더와 고객을 가입시킬 때의 차이는 강조되는 점만 다를 뿐 본질적으로 동일한 단계를 수행하면 됩니다.





준비

스스로 성공의 조건을 만드세요

준비 단계가 끝날 무렵에는
여러분은 미래의 목표를 세우고,
나눔과 초대를 시작할 밑바탕을 다지고,
사업 계획을 모두 세워놓은 상태가 되어있을 것입니다.

성공은 매일 반복한
작은 노력들의 합이다.

—

로버트 콜리어

사업 준비하기

시작하기

☐ **doterra.com에 로그인해서 다음을 진행하세요:**

- 비밀번호를 등록하고 마이오피스에 로그인하세요.
- 100PV 이상의 LRP 템플릿을 설정하고 매월 구매 해야 매주 패스트 스타트 보너스와 월 수당을 받을 수 있습니다.
  - 매월 15일까지 125PV 이상의 LRP 주문을 하면 이 달의 제품을 무료로 받을 수 있습니다.
- 여러분의 개인 웹사이트를 설정하세요. **(내 계정 > 내 사이트 주소 > 내 설정을 클릭하세요)**

지원 받기



☐ **(아직 아래 과정을 진행하지 않았다면) 여러분의 업라인 또는 온라인 영상을 통해 다음을 진행하세요:**

- 오일 입문 클래스를 경험하세요
- 웰니스 상담을 받으세요
- 빌드 입문 클래스를 경험하세요

☐ **업라인 멘토와 함께 여러분의 첫 전략 세션 그리고 주간 전략 세션 일정을 계획하세요:**

일시 & 시간 / 전화번호

☐ **당신의 업라인 팀에서 제공하는 미팅과 SNS를 활용하세요.**

- 팀 미팅 장소 / 링크:

일시 & 시간 / 전화번호

- 팀 SNS:
- 팀 웹사이트 / 기타:
- 질문이 있는 경우, 여러분의 업라인 멘토, 카카오톡 간편 상담, 도테라 고객지원팀(1600-5105) 또는 배정된 어카운트 매니저에게 연락하세요

준비물 챙기기

☐ **여러분의 LRP 주문에 클래스 인 어 박스(CIAB, Class in a box)를 추가하세요.**

- 심플 가이드를 추가하세요.
- 리브, 빌드 가이드 10부를 준비하세요.
- 원한다면 내추럴 솔루션 클래스 팜플렛을 추가하세요.

☐ **여러분의 업라인과 협력해서 다른 교육자료들을 준비하세요.**
(예: 임파워드 석세스, e-book)



익숙해지기

임파워드 라이프

제품과 지속적인 교육 내용은 다음에서 확인하세요.:

https://www.doterra.com/KR
> 자료실 > 다양한 자료

- 솔루션 탐색
- 에센셜 오일의 과학
- 임파워드 라이프
- 에센셜 오일 인증

https://www.doterra.com/KR
> 자료실 > 에센셜 오일 가이드

- e북
- 에센셜 오일 솔루션에 관한 도테라 팟캐스트

임파워드 석세스

비즈니스 트레이닝을 확인하세요:

https://www.doterra.com/KR
> 비즈니스 > 사업가이드 > 임파워드 석세스

- 내 사업 런칭
- 세일즈 수료 과정

doterra.com > Resources >
Business Training

- 도테라 대학
- 도테라 팟캐스트를 통한 내 사업 구축

https://www.doterra.com/KR
> 비즈니스 > 사업가이드 > 임파워드 석세스

임파워드 You

자기개발 트레이닝을 탐색하고 사업을 성장시키기 위한 당신의 특별한 강점을 어떻게 활용할지 배우세요:

https://www.doterra.com/KR > 비즈니스
> 사업가이드 > 임파워드 석세스
> 임파워드 You

자세한 내용은 이 가이드의 100페이지를 참조하세요.

목표 설정하기

성공하는 사람은 목표를 구체적으로 세웁니다. 여러분이 원하는 목표와 언제 목표를 달성 할 것인지 명확하게 정하고, 추구하는 소득 수준과 그 결과를 얻기 위해 어떤 속도로 나아갈지 결정하세요. 여러분의 성공에 대한 구체적인 약속을 정하고 기한을 설정함으로써 여러분은 성공에 한 발짝 더 가까이 다가가 있을 것입니다.

기초 직급인 엘리트 직급의 복제는 실버, 플래티넘, 다이아몬드 이상의 직급으로 성장하기 위한 열쇠입니다.



1 여러분의 수입을 선택하세요

내가 구매하는 제품 비용 충당

엘리트 — 프리미어 직급 수입 목표

시간 투자 규모:



직급 단계

- E — 1-3개월 내 엘리트 직급 달성
- P — 6개월 내 프리미어 직급 달성

부수입 확보

프리미어 — 골드 직급 수익 목표

시간 투자 규모:



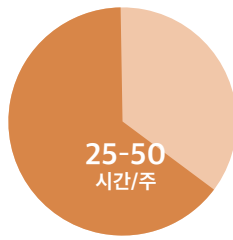
직급 단계

- E — 1-2개월 내 엘리트 직급 달성
- S — 6-9개월 내 실버 직급 달성
- G — 1-2년 내 골드 직급 달성

기존 수입원 대체

골드 — 프레지덴셜 직급 수익 목표

시간 투자 규모:



직급 단계

- E — 1개월 내 엘리트 직급 달성
- S — 6-9개월 내 실버 직급 달성
- P — 1-2년 내 플래티넘 직급 달성
- D — 1-3년 내 다이아몬드 직급 달성
- PD — 4-7년 내 프레지덴셜 다이아몬드 직급 달성

Tip 빌드 가이드 또는 이 가이드의 105-107 페이지를 참조해서 직급 상승과 수입 목표를 달성하기 위한 전략을 세워 보세요.

2 여러분의 속도를 설정하세요

첫 프리젠테이션을 시작하기 전에 준비하고, 나눔을 하고 사람들을 초대하는 데 1~4주의 기간이 필요합니다.
아래의 목표달성 기간을 참고해서 엘리트 직급 달성에 필요한 속도를 설정하세요.
여러분이 아직 준비단계라 하더라도 주변에 도테라와 시작할 준비가 된 사람들이 있다면 1대1로 만나 회원가입을 시작하세요.

클래스 시작일: ____ / ____ / ____

☐ 30일 만에 엘리트 직급 달성

3,000PV 달성 예시:

회원가입 시 주문당 평균 150PV x 20명 등록

또는 3-4명 가입 및 클래스당 평균 500PV x 6개 클래스

또는 5명 가입 및 클래스당 평균 750PV x 4개 클래스

☐ 60일 만에 엘리트 직급 달성

신규 회원 가입 주문 + 기존 회원 LRP 주문의 경우 = 3,000PV:

- 첫 달에 가입한 15명 중 8명의 고객이 평균 100PV 이상의 LRP 주문 + 800PV
- 4명 가입 또는 클래스당 평균 600PV x 3개 클래스 (2개월) + 1,800PV
- 1대1 가입 3명 (2개월) + 450PV

☐ 60일 만에 엘리트 직급 달성

신규 회원 가입 주문 + 기존 회원 LRP 주문의 경우 = 3,000PV:

- 1-2개월차에 가입한 20명 중 12명의 고객이 평균 100PV 이상의 LRP 주문 + 1,200PV
- 4명 가입 또는 클래스당 평균 600PV x 2개 클래스 (3개월) + 1,200PV
- 1대1 가입 4명 (3개월) + 600PV

3 여러분의 목표를 선택하세요

90일 목표

₩ _____ / 월

직급 _____

6개월 목표

₩ _____ / 월

직급 _____

1년 목표

₩ _____ / 월

직급 _____

4 나누세요

여러분의 가족과 업라인 멘토와 이 목표를 공유하고, 매일 볼 수 있는 곳에 붙여 두세요.

- 엘리트 직급과 90일 목표를 달성하고자 얼마나 노력했습니까? (1-10점) 엘리트: _____ 90일: _____
- 설정한 속도로 목표를 달성하는 것이 왜 중요할까요? _____
- 1년 목표를 달성하면 여러분의 삶은 어떻게 바뀔까요? _____
- 1년 목표를 달성하지 못한다면 여러분의 삶은 어떨까요? _____

이 목표를 달성하고 꿈을 이루는 방법에 대해 생각날 때마다 이 내용을 기록하는 습관을 들이세요.

리스트 작성하기

여러분은 누구의 삶을 바꾸고 싶나요? 성공적인 경제적 파이프라인 구축은 도테라 건강 솔루션과 비즈니스 기회가 다른 사람에게 어떻게 도움이 될 수 있는지 알리는 것으로 시작됩니다.

1 여러분이 알고 있는 모든 사람의 이름을 적어보세요. 명단을 분류해 보기 전까지는 누가 여러분의 도움이 필요한지 결코 알 수 없습니다. 이 페이지와 다음 페이지에서 가족과 친구를 포함한 여러분이 아는 모든 사람의 이름을 기록하고 분류하세요.

가족: 부모님, 형제자매, 친척	건강에 대한 욕구	소득과 여유시간에 대한 욕구	삶의 목표에 대한 욕구	**영향력**	내추럴 마인드	사업/세일즈에 대한 기대치	체크 개수
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							

친구: 현재, 고등학교, 대학교, 소셜미디어	건강에 대한 욕구	소득과 여유시간에 대한 욕구	삶의 목표에 대한 욕구	**영향력**	내추럴 마인드	사업/세일즈에 대한 기대치	체크 개수
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							

2 다음으로 여러분이 적은 사람 한명, 한 명을 떠올리면서, 예비 빌더로서 잠재력을 가진 사람을 리스트에서 골라내세요. 성공적인 빌더들의 공통된 특성에 해당하는 란에 체크하세요. 마지막 란은 총 합입니다.

- 수입을 올리거나 더 나은 미래를 찾음
- 더 많은 수입과 여유시간 또는 더 큰 목표에 대한 욕구가 있음
- 사람들이 이 사람을 따르고 닮고 싶어 하는 사회적 영향력이 있음
- 자연적인 것과 건강한 라이프스타일에 관심 있음
- 비즈니스 또는 세일즈 경험이 있고 스스로 동기 부여하는 사람임

	건강에 대한 욕구	소득과 여유시간에 대한 욕구	삶의 목표에 대한 욕구	**영향력**	내추럴 마인드	사업/세일즈에 대한 기대치	체크 개수
1 앨절라 헤이스	✓		✓				II
2 샤논 펜(윤가)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	卌 I

공동체: 이웃, 교회, 학교, 동호회 지인	건강에 대한 욕구	소득과 여유시간에 대한 욕구	삶의 목표에 대한 욕구	**영향력**	내추럴 마인드	체크 개수
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						

기타: 직장 동료, 제품 또는 서비스 제공자	건강에 대한 욕구	소득과 여유시간에 대한 욕구	삶의 목표에 대한 욕구	**영향력**	내추럴 마인드	사업/세일즈에 대한 기대치	체크 개수
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							

리스트에서 우선순위 정하기

잠재적 빌더가 될 가능성이 있는 사람들을 파악하세요.

다음 단계는 가장 많은 체크 수를 가진 사람들, 즉 잠재적으로 빌더의 자격을 가지고 있는 사람들을 추려서 여러분의 리스트에서 예비 사업자 우선순위를 정하는 것입니다. 많은 체크 개수를 가진 탄탄한 빌더는 여러분에게 큰 도움이 될 것입니다.
이 평가 시스템은 검증된 시작 방법입니다.

스스로에게 물어보세요:

- 내가 누군가와 일한다면, 그건 누구일까?
- 내가 가장 일하기 좋은 사람은 누구일까?
- 내가 정한 목표를 달성하기 위해 나와 속도를 맞춰주거나 더 크게 헌신하고 빠르게 행동하는 사람은 누구일까?

잠재적인 비즈니스 파트너

리스트에 있는 사람을 적어보세요. 만약 리스트에 없는 사람이더라도 질문에 적합하다고 생각된다면 적어보세요.

상위 예비 사업자 기록하기

1. 여러분의 상위 예비 사업자 45명을 성공 기록지에 작성하세요.
2. 제품 혹은 비즈니스를 각 예비사업자들마다 효과적으로 연락하고 전달할 가장 좋은 방법을 찾으세요.
3. 개인에게 맞는 나눔과 모임을 시작하고, 각각의 진행상황을 팔로우업하세요. 업라인의 도움과 지원을 받아 초기에 주요 빌더 몇 명을 찾으세요.
4. 사업 시작 첫 14일 내에 최소 한명의 빌더를 등록하는데 집중하세요. 이는 여러분이 건강한 자리 배치 구조를 만들고 보상 플랜의 효과를 극대화 하도록 합니다. 빌더가 없으면 프런트라인에 소비자만 배치하게 되어 수익을 얻을 수 있는 가능성이 줄어듭니다.



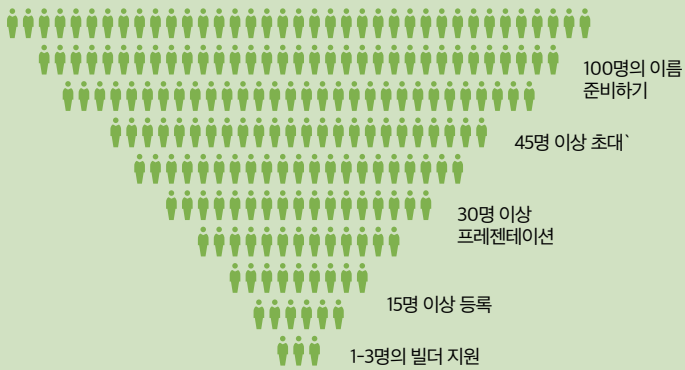
명단



성공 기록지

명단을 늘리기

새로운 사람들이 떠오르고 당신의 삶에 들어왔다면, 당신의 파이프라인의 흐름을 유지하기 위해 이들을 명단에 추가하세요.
매주 5-10명의 새로운 이름을 추가하세요. 당신이 알거나 접근할 수 있는 사람들을 더 발견하기 위해 도테라 홈페이지 (doterra.com/kr > 사업가이드 > 임파워드석세스)에서 런치가이드를 활용하세요



사업은 결국 숫자입니다

당신이 파이프라인에 더 많은 사람을 모을 수록,
더 많은 고객과 빌더를 찾을 가능성이 높습니다.

첫 30-90일 동안 3명의 빌더를 찾는 목표를 세우세요.
당장 빌더를 찾을 수 없다면, 당신의 명단을 계속 채워서 꾸준히 등록하세요.
많은 빌더는 고객으로 시작한 다음 나눔을 시작합니다.

성공 기록지

여러분의 상위 예비 사업자 45명의 진행 상황을 여기에 기록하세요.
빌더를 상위에 위치시키세요.

상위 예비 빌더

					45+			30+	15+				3+			
이름	제품 샘플 아이디어	가장 좋은 연락 방법:	첫 접근 방법: 제품 또는 사업		샘플 제공	샘플 팔로우업	클래스 / 1:1 초대	클래스 / 1:1 참석	등록	웰니스 상담	LRP 설정	지속적 교육 참여	미팅 개설 약속	빌드 입문	3인 이상 미팅	런칭 입문
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												

성공 계획 세우기

성공은 목적지가 아니라 습관입니다. 이 간단한 성공 습관은 도테라의 상위 리더들이 이미 실행하고 검증한 것들입니다. 이 습관들을 여러분의 삶 속에 녹여낸다면, 시간이 지날수록 매일매일 쌓이는 힘을 경험하게 될 것입니다. 지속적인 사업 구축, 수익을 발생시키는 활동이야 말로 결과를 만들어 내는 일입니다. 여러분의 시간 중 최소 70%를 초대, 전달, 회원가입(IPEing)하는 데 쓰세요. 성장하기 위한 가장 좋은 방법은 이 습관을 동일하게 실행할 수 있는 빌더들을 성공적으로 모집하고 런칭하는 것입니다.

주간 클래스, 지속적인 교육, 팀 미팅과 같은 방법을 통해 당신의 업라인이 제공하는 것들과 연계해 보세요. 적절한 시기가 올 때까지 기다리기보단 지금 당장 시작해 보세요.

매일: 준비, 나눔, 초대

- 제품 사용하기
- 자기개발에 열중하기
- 연락하기, 샘플 제공하기, 팔로우업, 초대하기
- 상호작용을 위한 클래스, 1대1 만남 일정 잡기



자신에게 질문을 던져 보세요:

- **제품에 대한 경험을 누구와 나눌 수 있을까?**
  샘플을 나눠주고 팔로우업하세요.
- **에센셜 오일에 관해 배울 의향이 있는 사람은 누구일까?**
  오일 입문 클래스 또는 1대1 만남에 초대하세요.
- **프레젠테이션에 누가 참석했으며, 회원가입할 준비가 된 사람은 누구일까?**
  키트를 통해 회원가입을 돕고 웰니스 상담 일정을 잡아 주세요.
- **웰니스 상담이 필요한 사람은 누구일까?**
  웰니스 상담을 예약하고 LRP에 집중하세요.
- **누가 사업을 시작할 준비가 됐습니까?**
  빌드 입문 클래스 또는 1대1 만남에 초대하세요.
- **누가 오일에 관심이 많고 클래스를 열고 싶어합니까?**
  미팅 주최자로 초대하세요. 클래스를 열기 위한 대화 일정을 잡아보세요.
- **사업을 런칭할 준비가 된 사람은 누구입니까?**
  런칭 입문을 익히는 동안 성공의 5단계를 소개하세요.

주간: 프레젠테이션, 회원가입, 지원

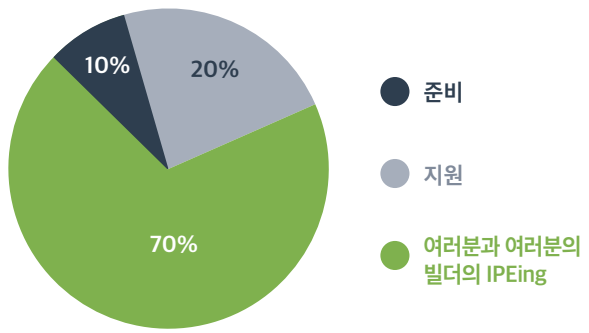
- 오일 입문 클래스 및 1대1 만남
- 빌드 입문 클래스 및 1대1 만남
- 웰니스 상담 진행
- 지속적인 교육 참석 및 홍보
- 팀 미팅 참석
- 전략 세션

월간

- 125PV 이상의 LRP 주문
- 목표 확립, 직급/파워오브쓰리 플래너 진행 상황 확인
- 고객 4명 이상, 빌더 1명 이상 회원가입
- 비즈니스 트레이닝 참석

연간

- 이벤트 참석 및 초대:
  - 코리아 컨벤션
  - 엘리트 트레이닝
  - 다이아몬드 or 실버 클럽
  - 인센티브 트립





여기에 집중하세요

주간 스케쥴

이 가이드의 목표 설정하기 페이지에서 여러분은 개인적인 성공 루트를 수립하였습니다.
아래는 당신의 경제적인 파이프라인을 만들기 위한 각 속도에 맞게 추천하는 주당 투자 시간입니다.

내가 구매하는 제품 비용 충당	부수입 확보	기존 수입원 대체
시간 투자 규모: 3-10시간/주	시간 투자 규모: 10-30시간/주	시간 투자 규모: 25-50시간/주

보통의 한 주에 매일 몇 시간을 투자할 계획인지 적어 보세요.

월요일	화요일	수요일	목요일	금요일	토요일	일요일

여러분만의 일정 정리 방법을 활용해서 주간 활동을 위한 시간을 확보하세요. 우선 가족 행사와 현재 직장과 같은 주요 일정을 배치한 다음, PIPES 비즈니스 구축 활동을 배치하세요. 필요한 경우 적절한 준비 및 이동 시간을 추가하세요.

시간/기간	월요일	화요일	수요일	목요일	금요일	토요일
오전 9시	자기 개발					
오전 10시	팀 미팅				성공 기록지에 적은 사람에게 연락/팔로우업	제인과 빌드 입문
오전 11시	전략 세션: - 일레이나 @ 11:00 런칭 입문: - 빌 @ 11:45	성공 기록지에 적은 사람에게 연락 / 팔로우업		업라인과 전략 세션		
정오						
오후 1시		웰니스 상담: - 엄마 @ 1:30 - 스티브 @ 2:15	마르씨아와 1:1		웰니스 상담: - 킴 @ 1:30 - 코니 @ 2:15	
오후 2시						
오후 3시						
오후 7시		오일 입문 @ 쥬스 바		지속적인 교육		

사례: 중간 속도로 도테라 주간에 16 내지 20시간

성공으로 가는 빠른 길

성공적으로 일정을 정리할 수 있는 많은 방법들이 있습니다. 그중 하나는 여러분의 첫 4개의 클래스를 첫 번째 주 또는 런칭하는 달의 주말에 배치하는 것입니다.

- 준비 시간 최소화.
- 예비 사업자에게 다양한 클래스 옵션 제공.
- 한 클래스에서 다음 클래스 연결 가능. (열정적인 참석자는 다른 사람을 쉽게 초대)
- 자리배치 옵션을 극대화하고, 직급 및 보너스 설정에 유리.

doterra.com/kr > 사업가이드 > 임파워드석세스 > 런치가이드 > 석세스 스케쥴

시간 팁:

- 소규모 미팅이 너무 길어지지 않도록 한 시간 단위로 배치하기
- 다른 사람의 스케쥴을 수용할 수 있도록 여유 시간 만들기.
- 24시간 내에 커뮤니케이션 응대.

엘리트 플래너

나는 이 날짜에 또는 이 기간안에 엘리트로 랭크업 한다.

모든 프레젠테이션 계획시 이 플래너와 여러분의 성공 기록지를 함께 활용하세요.

런칭하는 달: (엘리트 직급까지 30일)

- 클래스 4개 이상 또는 1대1 만남 15개 이상 또는 클래스/1대1 결합한 강의를 계획하세요.
- 클래스 또는 1대1 만남에 총 45명 이상 초대하세요.
- 15명 이상을 회원가입시키세요.

클래스 계획

가능성이 보이는 예비 사업자 6-10명이 참석하는 이상적인 규모의 클래스를 맞추기 위해 개인적으로 또는 전화/문자로 15명 이상을 초대하세요.
본인 혹은 다른 주최자의 클래스 아이디어를 얻기 위해 여러분의 성공 기록지를 확인하세요.

☐ **클래스 1**
일시/시간:
위치:
주최자:

☐ **클래스 2**
일시/시간:
위치:
주최자:

☐ **클래스 3**
일시/시간:
위치:
주최자:

☐ **클래스 4**
일시/시간:
위치:
주최자:

목표: 3000 OV 이상 엘리트

총 필요 OV		3,000
현재 OV	-	
예정 OV	-	
필요 OV	=	

인센티브
키트와 함께 회원가입하고 첫 LRP 주문을 진행한 경우, 인센티브를 지급하세요.
(예를 들어, 오렌지 5mL, 도테라 스페셜 제품 또는 가이드북)

1대1 만남 계획

미팅 계획을 세우기 전에 예비 사업자의 특성을 파악하는 것이 중요합니다.
건강에 대해 관심이 많아 더 세부적인 관심이 필요하진 않은지, 일정에 제한이 있거나, 맞춤형 환경에서 진행하는 것이 필요한 인플루언서인지 이들의 특성을 고려해서 미팅을 준비하세요.

☐ 이름:
일시/시간:
위치:

☐ 이름:
일시/시간:
위치:

☐ 이름:
일시/시간:
위치:

☐ 이름:
일시/시간:
위치:

☐ 이름:
일시/시간:
위치:

☐ 이름:
일시/시간:
위치:

☐ 이름:
일시/시간:
위치:

☐ 이름:
일시/시간:
위치:

☐ 이름:
일시/시간:
위치:

☐ 이름:
일시/시간:
위치:

☐ 이름:
일시/시간:
위치:

☐ 이름:
일시/시간:
위치:



Top Tip

개인적으로 또는 전화나 문자로 15명을 초대하는 직접적인 방법이나 소셜미디어나 이메일로 30명 이상을 초대하는 간접적인 방법을 이용해 이상적인 클래스 규모인 6-10명을 모집해보세요.

여러분이 작성한 리스트가 탄탄할수록 더 좋은 결과를 얻을 수 있습니다. 한 달이라는 시간을 가정해 봅시다:

- 초대한 사람들의 사업 의지가 충분한 덕분에 30명의 참석자 달성 x 평균 50% 회원가입을 달성한 경우 = 15명 회원가입.
- 초대한 사람들의 사업 의지가 다소 부족하지만 50명의 참석자 달성 x 평균 30% 회원가입을 달성한 경우 = 15명 회원가입.

초대하는 사람들의 사업 의지가 부족할수록 더 많은 사람을 초대해야 합니다.
초대하는 사람들의 사업 의지가 충분할수록 더 적은 사람을 초대해도 됩니다.

솔루션을 제시하는 사람이 되세요.

성공은 여러분으로부터 시작됩니다. 우선 여러분이 제품 그 자체가 되어야 합니다.
제품이 주는 혜택을 지속적으로 경험할수록 여러분의 믿음도 점점 확고해집니다. 가정에서 솔루션을 제공하면서 여러분은 이 경험을 다른 사람들과 공유하고 싶은 열정이 생길 것입니다. 그 열정을 나눌 때, 가까워지고 싶었던 주변인을 도울 수 있을 뿐 아니라 여러분의 빌더들도 동일한 경험을 할 수 있도록 영감을 줄 수 있습니다.

제품을 사용하세요

건강한 원칙을 지키는 삶을 통해 여러분만의 경험을 만들고 다른 이들에게 영감을 주세요.

- 제품을 매일 사용하기 위한 데일리 웰니스 플랜을 만드세요. (리브 가이드).
- 가이드북을 활용하여 가정에서 건강 우선순위의 80% 이상을 해결하는 방법을 배우세요.
- 건강 우선순위를 챙겨야 하는 상황이 생기면, 여러분이 가지고 있는제품을 먼저 사용하는 습관을 기르세요.
- 지속적인 교육을 통해 당신의 제품들을 웰니스 라이프스타일에 적용하는 법을 배우세요.
- 스스로 최고의 고객이 되어 도테라가 제공하는 다양한 제품을 경험해 보세요.
- 로열티 리워드 프로그램(LRP)을 이용하면 최대 30%까지 포인트로 돌려 받을 수 있습니다. 이 혜택을 놓치지 마세요.

자세한 내용은 도테라 홈페이지(doterra.com/KR/ko_KR > 자료실 > 다양한 자료)를 참조하세요.



제품을 나누세요

도테라 IPC로서, 여러분의 솔루션을 사람들과 공유하고, 새로운 차원의 헬스케어를 나누세요.
도테라를 나누고 싶은 사람들과 상호작용하는 동안, 봉사 정신으로 임하면서 자기주도적 웰니스를 실천하는 그림을 그려 보세요.
여러분의 예비 사업자들이 배움에 열려 있는지 물어보세요.

다른 이들을 초대해서 일상의 문제들을 해결할 수 있도록 내추럴 솔루션을 활용하는 법을 가르쳐주세요.

- 이들이 도테라 솔루션을 경험할 수 있는 기회를 주세요.
- " 가이드북 한 권과 오일 한 박스 "(오일 가이드북과 도테라 CPTG® 에센셜 오일 한 박스)로 가정에서 발생하는 건강관련 이슈의 80% 이상을 해결할 수 있음을 보여 주세요.

가장 순수한 형태의 판매는 서비스를 제공하는 것으로, 이는 사람들이 이미 겪고 있거나, 겪을 가능성이 있거나, 피할 수 있는 문제에 대한 해결책을 찾을 수 있도록 도와줍니다. 여러분은 솔루션을 제시하는 사람입니다. 여러분이 문제를 해결 하는게 아니라, 다른 사람들이 스스로 문제를 해결하는 방법을 배울 수 있도록 동기를 부여해 주기 때문입니다.

스스로에게 물어보세요: " 오늘 내가 누구를 만날 수 있으며, 그들을 돕기 위해 어떤 걸 제시할 수 있을까? "

문제 발견하기
모든 사람들은 어려움과 격차를 느끼는 부분이 있습니다.

관계, 건강, 재정 상태, 시간, 삶의 목적

효과 파악하기
문제에는 비용이 들지만 해결책이 있습니다

관계, 건강, 재정 상태, 시간, 신뢰, 믿음

솔루션 제공하기
필요한 것을 경청하고 파악한 다음, 여러분의 예비 사업자에게 가능성을 보여 주세요:

- 제품 중심 접근법
- 사업 중심 접근법

빌더가 복제하도록 가르치기

당신은 사업을 런칭했으므로 그 제품들을 사용하고 사랑하는 고객과, 클래스를 주최하는 쉐어러와, 사업을 구축하고자 당신과 협력하는 빌더에게 동기를 부여해 주세요. 목표 달성을 위해 필요한 능력을 개발하는 데 집중하세요. 당신이 일하고 싶은 빌더가 되어야 합니다.
자세한 정보는 도테라 홈페이지(doterra.com/kr > 사업 가이드 > 임파워드 석세스>빌드가이드)를 참조하세요.

다섯 가지 대화 주제 활용하기

임파워드 석세스 시스템은 도테라에 관한 경험의 첫 단계를 소개하는 주요 대화 주제를 뒷받침하도록 설계된 5개 가이드를 포함합니다.
이 단계들은 각 예비 사업자에게 적합한 순서로 활용될 수 있습니다.

심플 가이드



에센셜 오일 활용법 소개

내추럴 솔루션 클래스 가이드



내추럴 솔루션 교육 및 등록

리브 가이드



도테라 라이프스타일 만들기

쉐어 가이드



프레젠테이션 주최하기

빌드가이드



사업 구축하기

메시지의 대상 정하기

여러분은 솔루션이 필요한 사람들에게 특별한 해결책을 제시할 수 있는 가치 있는 경험을 가진 사람입니다.
매력적인 커뮤니티를 찾고 파이프라인을 통해 예비 사업자들을 확보한 후 그들과 연락할 수 있는 방법을 찾으세요.
여러분이 사랑하는 일을 하는 데에는 다른 사람의 허락이나 특별한 조건이 필요하지 않습니다. 그저 어떻게 해야 원하는 결과를 얻을 수 있는지 사람들에게 보여줄 수 있기만 하면 됩니다. 여러분이 맡고 있는 역할이 무엇인지, 누구에게 어떤 방법으로 도움을 줄 수 있는지, 그들과 소통하고 싶은 마음을 효과적으로 전달할 수 있는 방법을 찾고, 더 나아가 다른 사람들이 직접 문제를 해결할 수 있도록 격려할 수 있도록 스스로를 파악하기 위해 다음 답변을 기록하세요.

탐색

타인을 지원하려는 마음가짐으로 리드하는 방법을 정해 주세요.

- 당신은 누구입니까? 평생 어떻게 살아왔는지, 어떤 사람이 되었는지, 어떤 것들이 자연스럽게 다가왔는지를 모두 생각해 보세요. 여러분의 정체성에 지속적으로 영향을 주었던 살면서 한 특별한 경험, 전문성, 소속감, 연결고리, 열정, 스킬, 사업 경험, 영향력을 목록으로 적어 보세요.

- 어떤 부분에서 의욕을 느끼나요? 여러분만의 메시지나 why는 무엇인가요? 어려움을 극복한 방법이 여러분만의 메시지가 될 수 있습니다. 도테라와 함께 극복한 건강에서의 어려움은 무엇인가요? 가정에서 여러분은 어떻게 솔루션 제공자가 되었습니까? 그렇다면 이제 열정적으로 나누고픈 것은 무엇입니까?

36페이지에 지금까지 여러분이 겪었던 최고의 에피소드를 적어보세요. 글로 풀어내는 동안 당시 여러분이 느꼈던 생각과 감정을 생생하게 그려보세요. 여러분이 전하고자 하는 이유와 메시지가 명확하다면 영업에 대한 부담감과 압박을 극복할 수 있습니다.

지원

솔루션을 제시하는 사람이 되세요.

- 누구를 지원하나요? 여러분의 메시지를 필요로 하는 사람은 누구입니까? 누구와 연락하는 것이 가장 좋은가요? 여러분의 솔루션이 필요한 사람을 도우려는 열정이 있어야 초조해 하지 않고 지원 할 수 있습니다. 여러분과 어울리는 사람들을 설명해 보세요.

- 어디에서 주로 활동하나요? 어디에서 만날 수 있나요?

- 어떻게 연락하는 방법이 가장 좋을까요? 다른 사람들과 어떤 것을 나누고 함께 하는 것이 여러분의 기쁨 인가요? 여러분의 메시지는 무엇입니까?

해결

나눔의 용기는 다른 사람의 필요를 알아채고 여러분의 솔루션을 통해 가치를 창출할 수 있다는 것을 아는 데서 나옵니다.

- 다른 사람들과 공유하고 싶은 문제를 해결한 사례가 있나요? 여러분은 어떤 특별한 방식으로 그 문제를 해결했나요? 여러분이 한 것처럼 다른 이들이 솔루션을 찾기 위해서 도울 수 있는 방법에는 어떤 것들이 있을까요?

여러분은 운동, 영양, 디톡스, 정신 건강, 기분, 면역, 소화, 호흡기, 유아 건강, 체중 관리, 피부 건강과 뷰티, 자연친화적 삶, 오가닉 가드닝, 자연주의 반려동물 케어법, 경제적 격차, 부수입 필요성 또는 다른 분야에 대한 솔루션이 있습니까?

- 왜 사람들이 여러분에게 제품을 배우고 구매해야 할까요? 왜 사람들이 여러분을 선택했을까요? 다른 사람들이 할 수 없거나 하지 않는 일 중에 여러분이 할 수 있는 것은 무엇일까요? 이들을 어떤 팀 공동체에 속하도록 초대할 수 있을까요? 아니면 어떤 클래스가 이들에게 당신에 대한 정보를 더 줄 수 있을까요? 어떻게 이들에게 놀라움을 주고 기쁘게 할 수 있을까요? 어떻게 여러분의 도움으로 이들의 삶이 나아졌나요? 여러분의 차별점은 무엇입니까?

해야 할 일

자신만의 다짐을 자세하게 써 보는 것은 도움이 됩니다. 나의 다짐문은 여러분이 하는 일과 여러분의 일이 다른 이에게 주는 이득을 명확하게 하는데 도움을 줍니다. 아래 예시를 읽은 후, 이 양식에 따라 여러분만의 다짐을 써 보세요.

자연주의적 삶을 추구하는 아내이자 어머니 그리고 선생님이자 둘라(산후조리사)인 누군가는 이렇게 말할 수 있습니다.
나는 출산을 앞둔 어머니들이 내추럴 솔루션을 발견할 수 있도록 도울 것 입니다. 전통적인 출산 방법을 대체해 가정에서 자연분만을 할 수 있도록 힘쓸 것 입니다. 출산도 아름답고 자연스럽게 이루어질 수 있기 때문이죠.

어머니이자 건강한 삶에 매진하는 여성 건강 전도사라면 이렇게 말할 수 있습니다:
나는 여성들이 운동하고, 잘 챙겨 먹고, 자연 친화적인 제품으로 건강을 지키도록 도울 겁니다. 이를 통해 자신의 건강과 웰니스에 대한 조절력을 갖고, 부족한 에너지, 불편감, 낮은 자존감에 찌든 삶 대신 더 나은 기분으로 몸을 더 움직이고 최고의 삶을 살도록 도울 거예요. 이 여성들이 다른 모두를 자신보다 우선순위에 두고 생각하기 쉬운 상황에서도 스스로를 최우선으로 여기도록 격려하고자 하는 것이 내 목적이기 때문입니다.

가치 구체화 성명

내가 도움/가르침/지지를 제공할 사람은 _____ (누구)이며

_____ (행동)을 하기 위한 것이고,

그래서 _____ (결과)를 얻을 것이며,

나의 해결책은 _____ (덜 선호하는 대체안)과

_____ (당신이 제공하는 해결책의 차별점)이 다르다.

멘토와 파트너 되기

여러분은 홀로 사업을 하고 있지만, 혼자는 아닙니다. 업라인 멘토와의 협력은 여러분 자신뿐 아니라 다운라인을 획기적으로 성장시킵니다.
시작부터 파트너십에 대한 기대치를 설정하여 파트너와 여러분 관계가 함께 성장하는 장기적인 성공으로 이어지는 환경을 만드세요.
함께 열심히 일하고 똑똑해 지는 과정을 즐기세요.
여러분의 업라인 멘토와 함께 희망과 꿈을 공유하고 그들에게도 물어보세요.

모든 빌더에게 업라인 멘토가 있으면 이상적이겠지만, 그렇지는 않습니다. 사실, 도테라의 아주 성공한 빌더 일부는 업라인 멘토의 지원을 전폭적으로 받지는 못했습니다. 이 가이드는 완전한 트레이닝을 제공하도록 설계되었기 때문에 모든 사람이 성공에 필요한 기본을 다질 수 있습니다. 궁극적으로 성공의 정도는 자신에게 달려 있는 것입니다. 필요할 경우, 여러분의 전략 및 책임 파트너 역할을 해 줄 수 있는 사람을 찾아 보세요.

멘토링 관계는 파트너십입니다. 아래와 같이 명확한 방법을 이용해 멘토와 협업하여 최선의 결과를 얻으세요.

멘토

여러분의 멘토에게서 기대할 수 있는 것

1. **여러분을 믿습니다.** 여러분의 성공에 신경 씁니다.
   여러분이 원하는 목표를 믿습니다.
   여러분이 목표를 성취하기 위해 어떤 일이든 할 것이라고 믿습니다.
2. **긍정적입니다.** 여러분과 여러분의 가능성으로부터 최선의 결과를 봅니다.
3. **정직합니다.** 유용한 피드백을 줍니다. 여러분에게 솔직합니다.
   진실되게 행동합니다.
4. **본질에 집중합니다.** 여러분이 핵심적인 일을 계속하도록 돕습니다.
   성공의 5단계를 거치는 과정의 동반자가 됩니다.
5. **단순하게 이론을 가르치기보단 경험으로 코칭합니다.**

멘토를 요청할 시점 정하기

1. 어떤 상황입니까?
2. 내 선택지는 무엇이 있습니까?
3. 내가 해야 하는 일이 무엇이라고 생각합니까?

우선 여러분만의 솔루션을 마련해 보세요.
그런 다음 다른 선택지가 필요하다면, 멘토에게 요청하세요.

빌더

여러분에게서 기대하는 것

1. **유연하게 코칭을 받아들이세요.**
   이미 검증된 과정과 추천 방법을 신뢰하고, 새로운 아이디어와 전략을 고려하세요.
2. **긍정적인 태도를 갖추세요.** . 프레젠테이션과 클래스를 진행하는 여러분의 열정은 고객과 빌더에게 그대로 전달됩니다.
3. **열심히 일하세요.** 여러분이 설정한 성공 계획을 계속 실천하세요.
   여러분이 마음먹은 일은 하세요. 무엇보다도 남을 도울 수 있도록 애쓰세요.
4. **성실히 배우세요.** 제품과 비즈니스 트레이닝을 보고, 읽고, 공부하세요.
   여러분의 사업 앞에서는 항상 배우는 자세로 임하세요.
5. **정직하고 책임감 있는 태도를 보이세요.** 정기적인 연락을 통해 계속해서 함께 결과를 측정하세요. 어려움이 있을 때는 멘토에게 솔직히 털어놓고 도움을 구하세요.
6. **변명이 아닌, 길을 찾으세요.** 자신과의 약속을 존중하세요.
   가치 있는 일은 어떤 것이든 근면함, 좌절감, 인내를 요구합니다.
   유연한 자세를 갖추세요. 어떤 이유로든 "그만둬야" 할 때가 올 수도 있습니다.
   만약 이런 일이 생기면, 여러분은 멘토가 어떻게 반응하기를 원하나요?

닐 앤더슨의 Being the Starfish 3장을 참고하여 작성함

성공적인 전략 세션을 위한 팁

1. **정기적으로 계속되는 만남을** 여러분의 멘토와 계획하세요.
2. **최선의 연락 방법을 선택하세요.** 매일 오전/오후 문자 및/또는 주간 미팅을 계획하세요.
3. **각 전략 세션 이전에 문자 또는 이메일로 당신이 지난주에 경험한** 성공을 인정받고 어려움을 해결하기 위해 특정 사례를 전달하세요.
   전략 체크 활용을 고려하세요.

   도테라 홈페이지
   (doterra.com > Empowered Success > Tools Library)를 확인하세요.
4. **약속 시간에 멘토에게 전화하세요.**
5. **준비된 자세로 여러분의 멘토가 문제를 해결해주기만을**
   기다리기 보다 스스로 통찰력을 갖고 해결책을 찾으세요.
   해결책이 아니라 전략을 위해 멘토를 찾아야 합니다.
6. **지속적인 자기개발을 통해 한계를 넘고,** 더 준비된 자세로 해결책을 찾고 실용성 있는 전략을 만드세요.
7. **업라인은 당신의 에너지에 응합니다.** 여러분의 성공에 투자하세요,
   그럼 그들도 여러분에게 투자합니다.

전략 체크

☐ 완성한 양식을 업라인 멘토에게 전략 세션 전에 문자나 이메일로 전송하세요.

1 연결 및 발견하기

지난주에 여러분이 거둔 성공과 승리는 무엇입니까?

여러분의 사업성장에 가장 큰 효과를 준 것은 무엇입니까?

여러분의 사업 운영에 도전 과제는 무엇입니까?

2 지난 한 주 돌아보기

여러분의 지난주 행동 목표 TOP3는 무엇이었습니까?

앞으로 나아가기 위해 바꿔야 할 것이 있습니까?

초록색 네모에는 지난주에 완료한 일의 총개수를, 파란색 네모에는 다음 주 목표 개수를 쓰세요.



준비

- PIPES 활동 시간 확보
- 명단에 추가
- 업라인과 전략 세션 갖기
- 팀 미팅 참석
- 제품 트레이닝
- 매일 자기개발

✓ 달성하면 체크

초대

경험 나누기:
- 오일 샘플/경험
- 당신의 사례
- 영상 링크
- 웹사이트 링크

☐ ☐

초대하기:
- 오일 입문 클래스
- 빌드 입문 클래스
- 웰니스 상담
- 클래스 주최

☐ ☐

전달

오일 입문 클래스 (주최 / 강의)
☐ ☐

1대1
☐ ☐

빌드 입문
☐ ☐

등록

개인 회원 등록
☐ ☐

웰니스 상담
☐ ☐

LRP 등록
☐ ☐

주최 약속
☐ ☐

빌드 약속
☐ ☐

지원

신규 빌더와 런칭 입문
☐ ☐

빌더와 전략 세션
☐ ☐

지속적 교육 참석/게스트 데려오기
☐ ☐

팀 트레이닝/이벤트 홍보
☐ ☐

팀 트레이닝 참석/빌더 데려오기
☐ ☐

파이프라인 구축을 위한 "IPE" 활동에 집중하세요. IPE란 Inviting(초대), Presenting(전달), and Enrolling(회원가입)의 약자입니다.

활동 중 부족한 부분을 찾아 동그라미를 치세요. 다음 주 활동에 그 부분에 더 집중해서 많이 수행합니다.

3 다가올 한 주의 3가지 목표

직급 플래너를 참조해서 그 주에 해야 할 상위 활동을 선택하세요. **직급:** .....

이 달의 목표:
파워 오브 쓰리: ₩50,000 ₩250,000 ₩1,500,000

TOP 3 활동 어떤 결과가 필요합니까?	당신이 할 일 어떻게 결과를 끌어낼까요?	업라인의 지원 어떤 지원이 필요합니까?	완료일
			___ / ___
			___ / ___
			___ / ___

4 돌파구

어떤 자기개발/트레이닝이 당신에게 유익합니까?
다른 무엇이 여러분의 믿음, 통찰력, 기술을 성장시킬 수 있을까요?

5 중요 리마인더

팀 미팅, 회사 프로모션, 이벤트 등



나의 성공은 나 자신에게 달렸다.
나의 행동을 결정하는 사람은 바로 나 자신이다.
나는 더 큰 결과를 얻기 위해 끊임없이 배운다.
나는 한계를 뛰어넘어 진정한 자신을 찾고
나의 영향력을 확장해나간다.

성공의 필수 조건

여러분의 성공은 여러분 자신에게 달렸습니다.

당신만의 페이스를 정하세요. 이상적인 페이스에
대한 설명이 이 가이드에 있습니다.

여러분에게는 자원이 있습니다.

여러분은 홀로 사업을 하고 있지만 혼자는 아닙니다.
여러분의 스폰서와 회사가 여러분의 성공을 위한 트레이닝, 교육자료,
도구를 제공하려고 노력합니다.

배우고, 직접 느끼고, 실행하고, 성장하세요.

트레이닝은 이렇습니다. 각 단계를 배우고, 결과를 직접 경험하고,
실행하고, 측정하고, 피드백을 받은 다음, 이를 계속 반복하면서
성장하는 것입니다.

목표를 정하세요.

독립적으로 가능한 빨리 성공할 수 있는 방법을 선택합니다.

성공에는 시간이 걸립니다.

여러분이 이루고자 하는 성장과 여러분의 노력이 얼마나 일관되고
효과적인지에 따라:

- 여러분은 90일 안에 여러분의 주문과 공급을 충당할 수 있을
  만큼 성장할 수 있습니다.
- 여러분은 1년 안에 부수입을 얻을 수 있습니다.
- 2-3년 만에 눈에 띄는 수입을 얻을 수 있습니다.
- 5-7년 만에 세계적으로 상위에 해당하는 수입을 벌 수 있습니다.

이 결과에는 노력이 필요합니다.

압박과 기대에 의해 움직이는 근로자가 아닌 혁신적인 사업자가 되기
위해서는 당신의 마음을 재구축하여 창조, 헌신, 목적, 열정에 집중하도록
해야 합니다. 여러분은 이제 자기주도적으로 움직여야합니다.

열쇠는 성장입니다.

더 많은 수입을 얻기 위해 스스로에 대해 더 공부하세요.
여러분과 함께 일하는 빌더들은 그들만의 페이스를 유지할 것입니다.
여러분 스스로의 성장을 위해 더 많은 신규 가입을 시키고 부가적인 옵션을
더 많이 만든다면, 각 빌더들의 성장 속도에 제한을 받지 않을 것입니다.
예를 들어, 당신이 실버 직급으로 가기 위해 노력한다면, 레그를 3개가
아니라 4개를 갖춰야합니다.

기술은 자유를 줍니다.

필요한 기술은 어렵지 않지만, 오랫동안 연마하고 활용해서 숙달
되어야 합니다.

목표에 집중하세요.

수입 창출과 파이프라인 구축을 방해하는 것들을 제거하는데 집중하세요.
여러분의 에너지에 집중하세요. 에너지는 관심이 가는 방향으로 흐릅니다.

끈기를 가지세요.

사람들은 기존의 세계에서 벗어나 새로운 세계로 향할 때 위협을 느낄 수도
있습니다. 당신은 거절과 좌절을 경험할 수 있습니다.
그러나 꿈으로 향하는 과정을 포기하지 마세요.

오일 한 병의 양면

dōTERRA®

당신과 도테라와의 파트너십은 양방향 계약입니다.
오일 한 병의 반쪽은 관리의 책임이 있는 도테라입니다.
오일 한 병의 다른 반쪽은 이 소중한 오일을 세상과 함께
나누는 여러분입니다. 책임감 있는 원료 조달, 공동체 확립,
선구적인 연구를 통해 도테라는 땅의 선물인 독자적인
CPTG® 에센셜 오일을 원료로부터 추출하여 당신에게
제공합니다. 물론, 이 과정에 참여하는 이들에게 충분한
보상도 합니다.



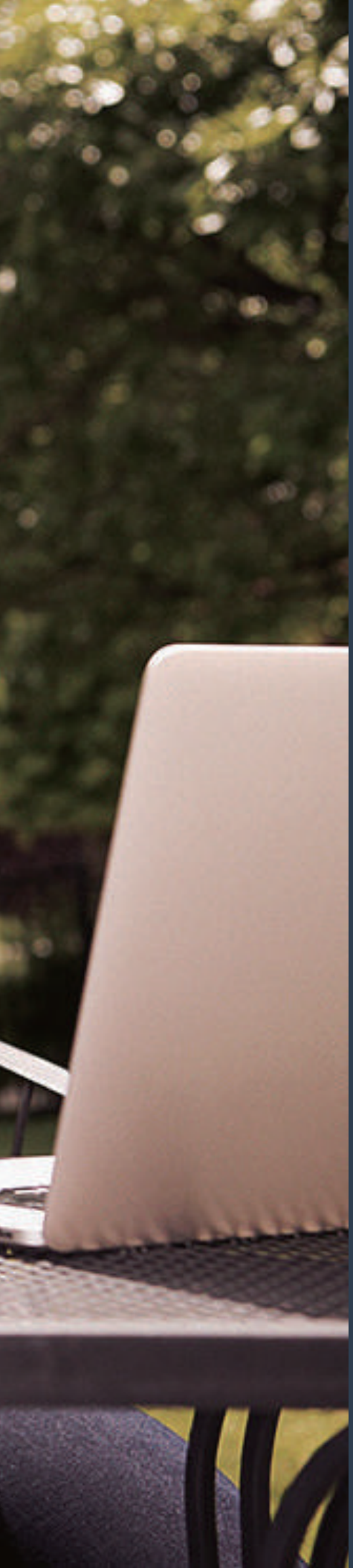
IPC

건강과 웰니스를 위한 내추럴 솔루션인
순수한 오일을 공유함으로써,
여러분은 이 땅의 선물이 가진 힘을 알리기 위한
사명을 가지고 있다고 생각하는 사람들과 함께
지원하고 교육하는 한편, 당신 주변의 사람들을
가능성의 여정으로 초대하게 됩니다.

원료 〉 오일 한 병 〉 인증 〉 배송 〉 보상

나눔 〉 초대 〉 해결 〉 동기 부여 〉 리드





초대

다른 사람의 삶을 변화시키세요.

초대 단계가 마무리 될 무렵, 여러분은 리스트에 있는
사람들에게 샘플을 보내고, 스토리를 공유하고, 초대장을 발송해서
클래스에서 긍정적인 경험을 할 수 있도록 준비했을 것 입니다.

어떠한 성공도 바로 이뤄낼 수 없으며
어떠한 실패도 한순간 벌어지지 않습니다.
성공과 실패는 종이 한 장 차이의 제품,
습관의 힘, 축적된 시간의 결과입니다.

—

제프 올슨

나눔을 위한 준비하기

도테라는 다른 사람들과의 관계가 중요한 사업입니다. 나눔을 시작하려면 관계를 형성하고 돌보는 시간이 필요합니다.

적절한 시간을 잡아 여러분 주변의 잠재적 사업자에게 건강과 관련해서 중요하게 생각하는 점을 물어보고 사례를 공유하고 샘플을 나눠주면서 적절한 솔루션을 알려주세요.
먼저 그 사람이 필요한 것을 채워 주세요. 그러면 사람들은 자연스럽게 여러분이 권하는 것에 관심을 가지게 됩니다.
한 사람에게 에센셜 오일과 여러분에 대한 긍정적인 경험이 많이 쌓일수록, 그 주변의 다른 사람들도 더 많이 배우려고 할 것입니다.

여러분의 경험을 먼저 나눔으로써 에센셜 오일에 대해 더 배울수 있는 모임에 긍정적으로 참여할 수 있도록 하세요.
나눔의 기회는 대부분 일상생활 중에 자연스럽게 찾아 옵니다. (사교 모임, 스포츠 행사, 소셜미디어, 마트 계산대 대기줄 등)









여러분의 이야기

내 경험을 효과적으로 공유할 수 있도록 이야기로 작성하는 시간을 따로 가져보세요.(36 페이지) 간결하고 쉽게 이해할 수 있게 다듬은 여러분의 이야기는 다듬지 않고 바로 이야기 했을 때와 큰 차이를 만듭니다. 이야기는 다른 사람들의 마음을 움직이고, 여러분의 경험에서 자신을 돌아보게 만들며, 자신만의 가능성을 생각하게 만듭니다. 이야기를 명확하게 다듬을 수록, 잠재적 사업자들은 자신이 무엇에 대한 메시지를 듣고 있는지 자세하게 알 수 있습니다.

오일 사용경험

여러분이 가지고 있는 오일들을 평범한 일상생활에 사용하고 경험하세요.
(예시: 지갑이나 열쇠고리에 있는 오일을 한 방울 나누세요)
주변 사람들이 당신의 내추럴 솔루션을 함께할 수 있도록 항상 준비하세요.

샘플

잠재적 사업자를 위한 샘플을 만들 때에는 다음을 고려하세요:

- 상대방의 니즈를 충족시킬 수 있거나 흥미를 유발하는 맞춤형 샘플을 고르세요.
  여러분이 쉽게 도울 수 있는 부분에 집중합니다.
- 즉시 효과를 볼 수 있는 오일을 샘플로 보여 주세요.
  (예: 오렌지, 딥블루[Deep Blue®], 라벤더, 페퍼민트, 패스트탠스 [PastTense®])
- 샘플 사용법과 여러분의 연락처를 뒷장에 적은 심플 가이드 한 부를 제공하세요.

링크

도테라의 효과적입 교육, 영상, 팟캐스트, 웹페이지, 소셜미디어 포스팅, 이미지를 활용하여 흥미를 자극하고 영감을 주세요.

제품 알아보기
https://www.doterra.com/KR/ko_KR/product-information-pages

임파워드 라이프
https://www.doterra.com/KR/ko_KR/empowered-success

에센셜 오일의 과학
https://www.doterra.com/KR/ko_KR/blog-science

Top Tips

- 어딜 가든 샘플을 가지고 다니세요.
- 새로운 사람을 만나면 항상 연락처를 받으세요.
- 이미 도테라에서 판매하고 있는 샘플을 사용하세요.





여러분의 이야기는 여러분의 사명, 메시지,
행동에 영향을 미치고, 여러분이 얻을 수 있는 소득과
영향력을 창출하는데 가장 중요한 도구입니다.

크리스 스미스

나의 이야기 나누기

여러분의 솔루션이 어떻게 차이를 만드는지에 대한 경험을 공유할 때는 호기심을 불러일으키고 가치를 구축해야 잠재적 사업자들이 더 궁금해하고, 클래스를 경청하려 합니다.

다른 사람들의 요구사항에 귀를 기울일 수 있도록 자신의 이야기를 작성하고 다듬고 그리세요.
여러분의 목표는 희망과 안도감을 주면서 이들에게 가능성을 열어 주는 것 입니다.
적절한 시기에 각자에 맞는 방식을 이용하여 이야기를 나누세요.

제품 이야기

도테라 제품에 대한 애정과 이 제품이 여러분에게 중요한 이유를 다른 사람과 언제든 공유할 수 있도록 준비되어 있어야 합니다.

- 건강에 문제가 생기기 전에 전조증상이 있었나요?
  어떤 문제였나요? 얼마나 지속되었나요?
- 어떤 시도를 했나요? 비용이 얼마나 들었나요?
- 여러분을 도테라로 이끈 계기는 무엇입니까?
  도테라의 내추럴 솔루션은 어떤 점이 달랐나요?
- 어떤 결과를 경험하기 시작했습니까?
  우리의 제품이 여러분의 삶을 어떻게 바꾸었나요?
- 지금 여러분의 삶은 어떤가요? 어떤 삶의 목표를 향해 가고 있으며, 결과적으로 미래에는 무엇을 하게 될 거라 생각하시나요?

도테라의 제품이 사람들이 필요로 하는 것들을 충족시키고 삶을 변화시키는 것에 대해서 어떻게 생각하나요?

사업 이야기

여러분의 희망과 꿈 그리고 미래를 위한 투자로 도테라를 선택한 이유를 공유할 수 있도록 준비하세요.

- 도테라를 만나기 전에는 무엇을 했습니까?
  어쩌면 여러분은 2개의 직업을 갖고, 야근에 시달리며, 업무 환경에 지쳐있었을 겁니다.
- 지금은 어떤가요? 어쩌면 당신은 현재 직장을 그만두고 있는 중 이거나 새로운 일을 하고 목적이 있는 삶을 살 준비를 마쳤을 수 있습니다.
- 여러분은 도테라 사업과 성공으로 무엇을 달성하고 싶나요?
  다른 사람의 목표가 아니라 당신의 목표인 "why"로 당신의 꿈을 찾고 있습니까? 당신의 경제적 목표를 세웠나요?
  사람들에게 에센셜 오일로 웰니스를 교육하는 것이 당신의 미션 중 하나입니까?
  지속적으로 노력하고 있는 인도주의적 프로젝트가 있습니까?
  그 프로젝트로 안정적인 수입을 얻을 수 있나요?

도테라의 제품이 사람들이 필요로 하는 것들을 충족시키고 삶을 변화시키는 것에 대해서 어떻게 생각하나요?

나눔 & 팔로우업

여러분이 어디에 있든 혹은 누구와 있든 나눔과 초대를 잊지마세요.

적절한 타이밍에 자연스럽게 제품을 나눌 수 있는 기회를 찾거나 직접 만들어 보세요.
기존 관계 혹은 새로운 관계든 간에 모든 상호작용에서 신뢰를 쌓으세요.

성공적으로 주변 사람들과 연락하고 나눔을 실천하기 위해서 꼭 전문가가 될 필요는 없습니다. 진심으로 주변을 대하세요.
여러분이 소통하는 사람이 가장 중요하게 생각하는 것이 무엇인지 알고 싶다면 상대가 어떤 사람인지,
어떤 경험을 했는지, 어떻게 도와야하는지 진심으로 관심을 가져야합니다.
아래의 스크립트를 마음껏 변형해서 활용하세요.

탐색을 위해 소통하세요

1 최근 연락이 뜸했던 상대와 대화를 시작하세요

한동안 연락이 뜸했던 상대로부터 전화를 받을 경우, 특히 즐거운 대화를 나누게 된다면 아주 반가운 기분이 들 것입니다.
그러나 영업을 하는 뉘앙스로 느껴진다면, 진심 어린 연락이라는 느낌은 사라질 것입니다. 이런 식으로 접근할 때에는 솔직한 태도로 나눔을 위한 순간을 만드세요.

만나서 혹은 전화로 대화를 시작하세요.
연락을 못 한 지 정말 오래됐죠?
할 얘기가 있어서 전화했는데, 우선…. 대화를 이어가세요.

A. 요즘 어때요? 가족들은 잘 지내요?

B. 근황에 대해 얘기해주세요. 요즘 어떤가요?
당신이 올린 사진을 봤는데… 어떻게 지내고 있어요?
편안한 분위기가 될 때까지 충분히 길게 얘기하세요.

그러면 보통 잠시 뒤 상대가 이렇게 말할 겁니다. "그래서 무슨 얘기를 하려고 했는지 말해봐요." 그렇지않으면 여러분이 먼저 연락한 이유를 얘기하세요. … 연락한 목적이 무엇인지에 대한 주제로 전환하세요.

시간이 없거나 약속이 있다면, 상대는 보통 이렇게 말할 겁니다.
" 할 얘기가 있다고 했죠?" 간단히 대답하세요.
얘기해서 즐거웠어요. 내일 전화해서 하려던 얘기를 마저 할게요.
대화를 통해 다음 연락을 잡고 관계를 계속 쌓아가세요.

당신의 솔루션에 대해 소통하기

2 여러분의 이야기를 나누고 호기심을 유발하세요

제품으로 인해 당신과 가족들의 삶이 어떤식으로 좋아졌는지 얘기하세요 (36페이지의 '내 이야기'를 참조하세요) 구체적으로 얘기하세요.
간결하게 요점만 짚어 주세요. 우리가 한동안 힘들었던 이유는…. 였어요.
도테라 에센셜 오일로 도움을 받아서 너무 좋아요. . . !
그래서 같이 공유하고 싶었어요.

가능성을 보여 주세요:

A. 한번 물어보는 거에요. 자연 친화적인 헬스케어 제품에 관심이 있어요?
에센셜 오일에 대해서 알고 계시나요? 더 알아볼 생각이 있나요?

B. 정말이지, 에센셜 오일이 제 삶을 확 바꿨어요.
저만 알고 있기 아깝더라고요! 당신도 좋아할 거라고 생각했어요.
한번 써 본 적 있나요?

C. 요즘 얼마나 많은 사람들이 내추럴 웰빙에 빠져있는지 아세요?
튼튼한 면역 체계를 갖추기 위해서 더 잘 먹고, 꾸준히 운동하고,
양질의 수면을 취해야 합니다. 여기에 추가적으로 인공적인 화학
용품의 사용을 줄이는 것이 점점 중요하게 생각되고 있습니다.
당신도 그런가요? 가족과 함께 무엇을 하면서 보내시나요?...
에센셜 오일에 대해서 알고 계신가요?

3 문제를 발견하고 효과 파악하기

여러분이 나누려는 제품이 상대의 필요를 충족시킬 수 있도록 건강에서 어떤 점을 중요하게 생각하는지 묻고 가치를 높일 수 있는 방향으로 대화하세요.
그렇게 한다면 당신의 솔루션이 상대의 요구를 더 자연스럽게 충족시킬 수 있습니다. 당신의 관심사 중에. . . (예: 전반적인 웰빙),
더 나아지기를 바라는 부분이 있나요? . . . 그게 어떤 영향을 미치나요?
. . . 얼마나 고민했나요? 얼만큼의 비용이 들었나요?

경험 창조하기

도테라 "샘플"을 제공하는 방법은 다양합니다. 이야기에는 사람들이 더 배우고 싶게 만드는 잠재력이 충분합니다.
여러분의 이야기를 한 후에 물어보세요. 그 고민을 위해서 자연 친화적인 제품을 사용해 볼 생각이 있나요?
혹은, 어떻게 쓰는지 보여줘도 괜찮아요?

그후 다음 중 하나를 권해 보세요:

- 샘플을 권하세요. (자세한 사항은 아래를 참조)
- 1대1 만남을 계획하세요: 건강에 대한 목표를 알아보는 시간을 가지면 어떨까요?
- 링크를 공유하세요: _____에 대해서 더 알아볼 수 있는 링크를 보내려고 하는데 한번 보시겠어요?



4 체험하도록 권유하기

잠재 고객에게 도테라 제품에 대한 믿음을 심어주는 가장 좋은 방법 중 하나는 에센셜 오일을 체험하게 해주는 것입니다.
샘플을 제공하는 것이 바로 그런 방법이죠. 상대와 나누는 한 방울, 한 방울이 흥미를 자극하고, 신뢰를 두텁게 하며, 궁금증을 자아내도록 끌리는 이유를 만들어 냅니다.
성공적으로 샘플을 나눠주면 더 높은 클래스 참여율, 가입율, LRP 유지율, 그 이상의 결과로 이어집니다. 다음 스크립트는 그러한 효과를 이끌어 낼 수 있는 예시입니다.

샘플을 나눠도 되는지 허락을 구하세요:

A. 그 고민을 위해 천연 원료로 만든 제품을 써 볼 생각이 있나요?
샘플을 드리면 며칠 써 보시겠어요?

B. 에센셜 오일이 당신의 고민을 어떻게 도울 수 있는지 배울 의향이 있으신가요?
샘플을 드려도 괜찮을까요?

C. 에센셜 오일 기프트팩을 드려도 괜찮을까요?
기프트팩은 한두 개의 샘플 오일과 가이드북이면 됩니다.

오늘 거둔 수확물로 하루를 판단하지 말고
당신이 뿌린 씨앗으로 하루를 판단하라.

— 로버트 루이스 스티븐슨



밀도 있는 대화

오래 알고 지낸 사람은 이렇게 시작하세요

만나서 혹은 전화로 소통할 경우:

안그래도 OO씨 생각을 많이 했어요. 자연 친화적인 원료로 만든 제품을 아주 좋아하기도 하고…(개인적으로 느낀 간단하지만 강력한 제품의 효과 혹은 상대의 흥미를 끌 수 있을것 같은 경험을 나누세요)

오일을 경험해 볼 수 있게 샘플을 나눠주세요.

A. 건강 우선순위를 알 경우:

OO 씨가 _____ (가족 구성원) 때문에 고민이 있다고 해서_____ (오일 이름)이 떠올랐어요. 에센셜 오일 샘플을 무료로 드릴 테니 한번 써 보세요. 정말 안전하고 합리적인 가격인데, 요즘쓰는 인공적인 방법보다 훨씬 효과적이랍니다.
한번 경험해 보시면 좋을 것 같아요.
내일 샘플을 드리러 잠깐 들러도 될까요?

B. 건강 우선순위를 모를 경우:

에센셜 오일을 쓰고 정말 놀라운 효과를 경험했는데, 딱 OO 씨가 생각나더라고요. . . (개인적으로 느낀 간단하지만 강력한 제품 효과 또는 상대의 흥미를 끌 수 있을 누군가의 경험을 들려주세요).
저는 사람들이 여러가지 고민이 있다는 걸 알아요.
해결하고 싶은 건강 고민이 있나요? 한번 체험해 보시라고 에센셜 오일 샘플을 드리고 싶어요. 내일 잠깐 집에 들르고 싶은데 언제 시간이 되세요?

그리고 5단계로 넘어가세요.

5 샘플 나누기

- 효과적인 결과를 위한 한두 가지 니즈에 맞는 샘플을 쉐어링하세요.
- 이틀치 양을 제공하세요. (약 10-15방울)
- 상대방이 가지고 있는 건강 관련 고민 중 가장 쉬운 요소를 해결할 만한 오일로 샘플을 제공하거나 더 일반적으로 널리 사용되는 기본적인 오일을 쉐어링하세요.
- "심플 가이드" 혹은 "입문자를 위한 에센셜 오일 가이드" 한 부를 포함시키세요.
- 오일 사용법을 직접 보여주거나 알려주세요.

48시간 내에 팔로우업을 해도 되는지 허락을 구하고 연락처를 꼭 받으세요:
오일을 사용해본 소감이 어땠는지 며칠 뒤에확인차 연락드려도 될까요?

사용법 예시 알려주기

샘플과 함께 사용법을 알려주면 잠재 고객이 스스로 사용법을 알아내는 것보다 훨씬 효과적입니다.
이렇게 하세요: 오늘 밤 잠자리에 들 때, 도테라 세레니티® 몇 방울을 손끝에 묻혀서 관자놀이와 목 뒤에 문질러 보세요. 그리고 자리에 누워서 당신의 손바닥에서 나는 향을 깊숙이 들이마시고 숙면을 도와주는 편안한 아로마 향기를 맡아 보세요. 이틀 뒤에 효과가 있는지 확인차 연락드릴게요.
언제 통화하는 게 괜찮으세요?

6 기대치 설정하기

편안한 환경에서 함께 솔루션을 탐색하면서 잠재 고객이 받아들일 수 있는 적절한 기대치를 설정하는 것이 중요합니다.
모든 사람은 다르기 때문에 사람마다 효과도 다를 수 있어요. 제가 드린 첫 번째 오일이 고민하던 부분에 별로 효과가 없다고 느꼈다면, 다른 오일을 써 볼 수 있어요. 당신에게 딱 맞는 오일을 찾을 수 있을 거라고 장담해요. 손끝에 묻히기만 하면 쓸 수 있는 더 안전하고 효과적인 내추럴 솔루션을 집에서도 활용할 수 있어요.

7 경험 팔로우업

이틀 안에 전화를 걸어 팔로우업하세요. 안녕하세요, 확인차 연락드렸어요. _____ (샘플)은 어떠셨어요?
적절한 응대 방법을 선택하세요(아래 대본은 예시입니다):

긍정적인 경험을 한 경우

써 봤어요.
어땠는지 얘기해 주세요. . . .다행이네요!

- 클래스에서 더 배울 수 있도록 초대하세요. (다음 페이지의 대본을 따르세요)
- 클래스에 참석한 분들을 위해 상으로 샘플을 제공하세요.

아무런 변화를 못 느낀 경우

별로였어요. 또는 아무런 효과가 없었어요.
한번 얘기해 주실래요?

- 일단 경청하세요.
- 상대방의 경험을 되새기세요.
- 질문을 통해 샘플을 사용하는 기간이나 빈도수를 조정하거나 다른 방법을 적용해야 할지 고려해보세요

인내심을 갖고 이들이 솔루션을 찾을 수 있도록 도와주세요.
아니면 필요한 경우 새로운 샘플을 주세요.
사람들은 모두 다르기 때문에 결과도 다를 수 있다는 말을 기억하시죠?
당신에게 맞는 오일을 찾기 위해서 다른 오일도 써 봐요. _____를 한번 써보라고 드릴게요.

샘플을 쓰지 않은 경우

안 써 봤어요.
써 보도록 독려하세요.

괜찮아요! 이렇게 해 볼까요?
오늘 저녁에 집에가서 잘 준비를 할 때. . . .

(사용법을 다시 알려주세요).
효과가 어땠는지 아침에 연락할게요.

아침에 전화하세요.
_____는 어떠셨어요? 혹시 써 보셨나요?

네, 써봤어요.
첫 번째 문단의 '샘플을 써 본 경우' 대본을 활용하세요.

아뇨, 안 써 봤어요.
괜찮아요! 이렇게 해 보세요.
에센셜 오일을 가져오셔서
지금 같이 한번 써 봐요.



Top Tip

누군가 응답을 멈춘다면, 다른 곳에 집중하는 중이라 가정하고 처음부터 다시 시작하세요.
문자:

요즘 많이 바쁘신 것 같아요.
전에 얘기했던 걸 다시 도와드리려고
하는데, 연락주시면 좋겠어요.
샘플이 어땠는지 얘기해 볼까요?
아니면, 우리 다음 클래스에 OO 씨
자리를 마련하고 싶어요.

배움을 위한 초대

리스트에 누군가의 이름을 적었다고 해서 갑자기 그 사람을 클래스에 초대하라는 뜻은 아닙니다.

먼저 상대방과 당신 사이의 신뢰가 어느 정도인지 생각해 보세요.
강매를 원하는 사람은 없지만, 모든 사람들은 누군가가 아주 괜찮은 물건을 나눠줄 만큼 자신을 신경 쓰고 있다는 것을 알면 좋아합니다. 이상적으로는 잠재 고객이 제품에 대한 긍정적인 경험을 한 후에 더 많은 정보를 얻을 수 있도록 초대하는 것이 좋습니다. 초대장을 여기저기 뿌리지는 마세요. 아래 제시된 팁과 스크립트를 당신이 초대한 사람의 상황에 맞게 바꿔서 활용하세요.

효과적인 초대는:

- **개인적:** 이름을 부르세요.
- **열정적:** 혜택이나 가치를 공유하세요.
- **직접적:** "클래스를 여는데, 오시겠어요?"
- **특정적:** 상대와 다룰 특정 주제를 언급하세요.
- **제한적:** 스페셜 프로모션이나 "실시간으로만 볼 수 있는" 행사와 같은 이벤트에 초대할 때 기간을 제한하세요.
- **전문적:** "저와 함께 배워봐요." 혹은 "제 게스트 발표자가 하는 강의에 오세요."
- **세심함:** 상대방의 니즈에 대해 세심하게 신경 쓰고 있으며, 진심으로 관심이 있다는 걸 보여주세요.

클래스에 초대하기

잠재 고객이 에센셜 오일에 대한 긍정적인 경험을 하거나
흥미로운 이야기를 들은 뒤:

A. 더 알아볼 생각이 있나요? _____에 대해서 아주 잘 아는 전문가와 함께 클래스을 열 거예요. 아니면 함께 만나도 좋아요. 어떤 편이 좋으세요?

B. 그런 굉장한 경험을 하셨다면 집에서 에센셜 오일을 어떻게 쓸 수 있는지 배우는 걸 추천해드려요. _____에 대해서 클래스을 열 거예요. 아니면 함께 만나도 좋아요. 어떤 편이 좋으세요?

C. _____ (오일)은 아주 좋죠, 그런데 그건 아주 일부일 뿐이랍니다. 에센셜 오일로 얼마나 많은 고민을 해결할 수 있는지 정말 놀라워요. 다른 효과적인 에센셜 오일 경험을 공유하세요.
마침 아주 좋은 기회가 있어요. __(날짜)과 __(날짜)에 오일 입문 클래스가 있거든요. 그 강의가 당신의 삶을 바꿀 수도 있다고 생각해요.
꼭 와주면 좋겠어요. 어느 시간이 괜찮으세요?

D. 전에 말한 것처럼 제가 에센셜 오일을 배우고 있어요.
에센셜 오일 덕분에 저와 제 가족에게 아주 큰 변화가 있었답니다.
저희는 모든 문제에 오일을 사용해요. _____ (예: 시기별 양육 문제, 긴장감) 때문에 가정에서 애쓰시는 걸 알고 있어서인지 OO 씨가 생각났어요. 짧은 헬스 워크숍 강의를 하는데, 게스트로 참석해 보시면 좋겠어요. 저희 집에서 목요일 저녁 7시에 한답니다.
아니면 다음 주에 만나도 좋아요. 어떤 편이 좋으세요?

두 가지 날짜와 시간 선택지를 주면 예비 고객이 긍정적으로 답할 확률이 올라갑니다. 약속에 대한 팔로우업으로 자세한 내용을 알려주거나 문자를 보내세요. 클래스 시작 며칠 전에 전화로 자세한 내용을 알려주겠다고 하세요.

1대1 만남에 초대하기

제가 하는 일은 온라인이나 오프라인으로 사람들을 만나서 건강 목표에 대해 물어보고 어떤 점을 더 알고 싶은지 파악하는 거에요. 한 30분 정도면 충분합니다. 부담은 갖지 마세요.
필요한 부분을 채울 수 있는 효과적인 제품을 파악할 기회니까요. 올바른 솔루션을 찾으면서 시작하는 최고의 방법을 알려드릴게요. 이런 내용은 관심이 가세요? 날짜와 시간을 정하세요.

영상/줌미팅 혹은 온라인 강의 시청에 초대하기

_____ (주제)에 관심 있다고 하셨잖아요. _____ (주제)에 관한 영상 링크를 보내드리면 보시겠어요?

참석을 상기시키기

어떤 클래스든 상대방에게 참석 전에 일정을 상기시켜도 괜찮은지 허락을 구하세요. 저도 정신이 없을 때가 있어서 미리 알려주면 좋더라고요. 클래스 전에 알림을 보내도 괜찮을까요?

일정을 상기시키는 전화나 문자는 큰 차이를 만들 수 있습니다. 당신의 즐거움을 공유하세요. 그리고 이는 상대방이 이미 참석하기로 한 약속을 상기시킨다는 점을 기억하세요.

참석자들에게 클래스 48시간 전에 **전화**로 참석 약속을 상기키시세요. 목요일 저녁 7시 만남이 정말 기대돼요! _____에 대해서 배우면 정말 좋아하실 거예요. 가족들을 자연 친화적인 제품으로 돌볼 수 있는 아주 훌륭한 방법을 알아 가실 수 있거든요.
친구를 데려와도 좋아요. 와서 선물도 받아가세요.
당신의 클래스 2-4시간 전에 **문자**하세요.
당신이 얼마나 기대하고 있는지 반복적으로 상기시켜주세요.
도움이 될만한 내용도 알려주세요. 진입로나 길가에 차를 대도 괜찮아요.
당신과 가족들을 위한 이 놀라운 솔루션을 배운다니 제가 다 기쁘네요.

샘플 없이 초대

어떤 경우에는 샘플을 제공하지 않아도 바로 초대할 수 있습니다.

효과적인 초대를 위해 올바른 대화를 진행할 수 있도록 아래 대본을 활용하세요.

3가지 방법

제가 고객들에게 도테라를 시작할 수 있도록 지원하는 세 가지 주요 방법이 있어요.
첫 번째는 제품 사용법을 알려주고, 더 많은 교육을 접하게 하고, 내추럴 솔루션에 관심이 있는 친구들을 소개하는 것입니다.
두 번째는 제품 구매를 도와드리는 건데요.
당신이 도와주고 싶은 사람에게 도테라를 나누면서 약간의 부수입이 생길 수도 있어요.
세 번째 방법은 이렇게 말하는 사람들을 위한 겁니다.
"나는 다양한 방법을 통해 소득을 창출하는 것이 중요하고, 건강을 위해 자연 친화적인 제품에 대해 아주 관심이 많습니다. 집에서 부업으로 이 일을 하면서 사업으로 성장 시키고 싶어요" 이중에서 당신에게 가장 알맞은 방식은 무엇인가요?
. . . 좋아요!

1번이라고 선택한 사람에게는 다음 단계로 클래스 참석을 권하세요.
이번 주 목요일에 클래스를 열 거든요!

혹시 2번이나 3번이라고 대답한 사람에게는 다음 단계를 권하세요. 제가 매주 시간을 마련해서 어떤 식으로 하면 되는지 알려드릴게요.
전 화요일 7시나 목요일 정오쯤이 괜찮은데... 어느 시간이 괜찮으세요?

클래스

안녕하세요, 제인 씨! 잘 지내세요?...
제가 건강에 관심이 많은 친구들을 초대해서 간단한 웰빙 워크숍을 여는데요. 다른 엄마들도 와서 에센셜 오일이랑 다른 자연 친화적인 제품으로 가족들을 케어하는 현명한 방법을 배우는 자리에요.
저희 집에서 수요일 저녁 7시 아니면 바쁜 엄마들을 위해서 금요일 정오에 45분 정도 진행할 예정이에요.
당신이 건강에서 목표로하는 점을 되짚어 보고, 에센셜 오일과 다른 자연 친화적인 제품을 활용한 몇 가지 좋은 팁을 알려드린 다음 가장 인기있는 옵션을 보여드릴게요. 가족들에게 사용해보고 싶은 제품을 찾게 되면 정말 좋을 거에요.
물론 그렇지 않아도 괜찮지만요. 제가 당신의 라이프스타일을 생각해 보면, 분명 좋아하실 거에요.
그래서 꼭 부르고 싶었어요. 참석할 의향이 있으신가요?
... 좋아요! 어느 날짜가 제일 좋으세요?

1대1 만남

안녕하세요, 제인 씨. 잘 지내세요? ... 건강에 관심이 많은 제 친구들을 초대해서 30분 정도 각자의 건강에 대한 목표를 살펴보고, 에센셜 오일과 다른 자연 친화적인 제품을 사용한 괜찮은 팁 몇 가지를 알려드리는 자리를 마련하려고 해요. 그런 다음 가장 인기 있는 옵션을 보여드릴 거에요. 가족들에게 써보고 싶은 제품을 찾게 되면 정말 좋을 거에요.
물론 그렇지 않아도 괜찮지만 제가 당신의 라이프스타일을 생각해 보면, 분명 좋아하실 거에요.
그래서 꼭 초대하고 싶었어요.
자리를 마련하면 참석할 의향이 있으신가요?

이상적인 나눔과 초대 시간표





수많은 사람을 소개받고 스스로 행복감이 넘치는
가장 성공적인 네트워크 전문가는 자신보다
다른 사람의 니즈를 항상 먼저 생각하는 사람이다.

— 밥 버그



무엇을 하든 일단 잘해내야 한다.
다른 사람들이 봤을 때, 다시 보고 싶고
다른 사람을 데리고 와서 보여주고 싶을 만큼.

월트 디즈니

더 많은 사람 만나기

고객 유지 및 소개의 핵심은 비즈니스 관계를 넘어서 의미 있는 관계를 구축하는 것입니다.

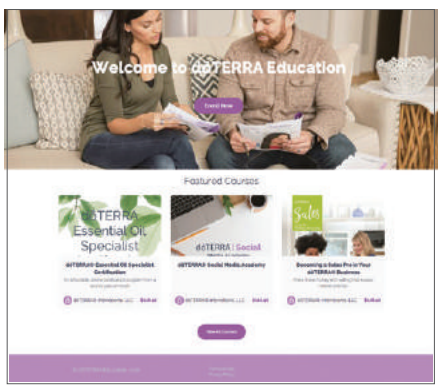
연락처 리스트를 확장하는 방법 중 하나는 다른 사람들이 당신에게 소개해 주는 것입니다.
사람들이 에센셜 오일과 여러분이 만든 변화에 대해 이야기하게 한다면 공동체 커뮤니티의 힘을 통해 더 많은 사람들을 만날 수 있게 할 것입니다.

연락 방법

- 소셜미디어와 클래스를 활용해서 체험 후기를 보여주세요.
  빌더들은 제품을 판매하게 하고, 여러분은 좀 더 큰 테두리의 일을 하도록 하세요.
  예를 들어, 가장 좋아하는 오일에 대해 질문하고, SNS를 이용하여 무료로 샘플을 제공하세요. 혹은 당신이 제공한 샘플이 어땠는지후기를 요청 하세요. 멋진 스토리 또는 영상도 계속 확인해서 최신 버전으로 공유하세요.
- 오일을 사랑하고, 사람들이 신뢰하며, 더 많은 사람들과 연결될 수 있는 기회를 주는 인플루언서를 모집하고 협력하세요.
- 전문가가 에센셜 오일을 기존 서비스에 추가하도록 권하세요.
- 새로운 모임과 공동체를 찾아보고, 구성원과 친해지고, 강의를 돕거나 자원하고, 혹은 이벤트에서 부스를 마련하세요.
- 샘플을 사용해 본다고 대답하지 않거나 클래스에 참석 및 초대에 응하지 않은 이들에게 다시 집중하세요.
- 다양한 곳에서 클래스를 오픈하세요. 홍보물을 제작하세요
- 여러분의 업라인과 에센셜 오일 스터디를 하세요.

소셜미디어를 통해 더 많은 사람을 만나기

소셜미디어는 더 많은 사람들을 만나고 당신의 역향력을 확장하는 효과적인 도구가 될 수 있습니다. 인스타그램, 페이스북, 블로그, 유투브 등 다양한 경로를 이용하여 온라인 활동을 구축하세요.
(doterra.com/kr > 비즈니스 > 사업가이드 > SNS 활용하기)를 참고하세요.



소개 부탁하기

대부분의 빌더들은 이미 알고 있는 사람들이나 먼저 관계를 맺고 있는 사람들 위주로 등록하려는 경향이 있습니다. 이들은 당신의 초기 고객들로서 당신의 솔루션을 경험하고, 도테라와 사랑에 빠지고, 당신이 만든 공동체에 집중하는 구성원으로 활동하기 때문에, 현재로서 가장 좋은 주선자입니다. 소개를 긍정적으로 여길 사람들의 목록을 만든 다음:

- 소개를 부탁하고 보답으로 선물(선택사항)을 제공하세요.
- 감사 카드를 보내세요. 더 많이 소개해주면 더 많은 선물을 제공한다고 제안하세요.

A. 질문에 대한 답변과 제가 제공한 좋은 솔루션이 만족스러우셨길 바래요. 제 사업은 소개로 운영되고 있어서, 당신이 괜찮다면 제가 제공한 교육과 솔루션으로 혜택을 받을 수 있을 만한 사람들을 소개해 주시면 좋겠습니다.

B. 오일이 마음에 든다니 정말 기쁘네요. 지인 소개 프로그램을 알려드리려고 연락했어요. 친구나 가족 중에 오일을 써 보고 싶은 분이 있다면 이 링크를 보내주세요. 양식을 작성하면 그분들께 무료 샘플로 롤오일 2병을 보내드릴게요. 당신 소개로 신청한다는 얘기를 꼭 해 주세요. 키트를 처음 써 보는 분들이기 때문에 당신에게도 드릴 선물이 있거든요.
샘플을 받기 위해서는 네이버 설문조사 같은
온라인 양식을 권장합니다.





프레젠테이션 및 회원가입

후기를 공유해달라는 메시지를 보내세요.

프레젠테이션 및 회원가입 단계가 끝나갈 무렵, 여러분은 자신만의
클래스와 1대1 미팅을 자신감 있게 할 수 있을 뿐 아니라
이런 클래스에서 사람들을 가입시키고 성공적으로
이들을 당신의 조직에 배치하게 될 수 있을 것입니다.

열정은 그 무엇보다 강력한
성공의 엔진이다.
열정 없이 이뤄질 수 있는 일은
결코 없다.

—

랄프 왈도 에머슨

프레젠테이션(클래스) 주최

강의 초대를 수락한 잠재적 고객을 위한 다음 단계는 여러분의 삶을 좀 더 윤택하게 바꿀 수 있게 도와주는 제품들을 통해 도테라가 제시하는 비전과 도테라를 전파하면서 얻을 수 있는 수입 창출 기회를 이해할 수 있는 프레젠테이션을 진행하는 것 입니다.
초반에 여는 클래스 또는 1대1 만남에서 효과적으로 발표하기 위해 업라인에게 지원을 요청하세요.
이어지는 페이지에 제시된 성공적인 오일 입문 강의를 자세히 공부하면서 이 트레이닝의 목적은 클래스 준비를 위한 것임을 기억하세요.
당신이 배운 것을 1대1 만남이나 온라인 클래스 준비 등에 원하는 대로 적용하세요.

클래스 유형

도테라의 메시지를 전달할 수 있는 여러 효과적인 방법들을 찾아보세요. 아래에 제시된 각 클래스들의 고유한 장점을 자신의 것으로 만들고, 클래스가 예정된 장소, 환경, 일정에 따라 한가지를 고르세요.

1대1 만남

친밀하지만 개인적인 환경을 조성하세요.

상대방과 함께 나눌 수 있는 클래스 자료, 가입 신청서, 디퓨져, 오일 및 샘플(되도록 휴대용 오일 샘플 케이스), 에센셜 오일 가이드북, 예비 고객의 니즈를 만족시킬 만한 제품을 준비하세요. 추가로 더 필요한 준비물은 클래스 플래너를 참조하세요.

상대방에게 보충 설명이 필요한 부분, 필요한 것, 신체에서 불편한 점이 무엇인지 미리(혹은 프레젠테이션 초반에) 물어보세요.

노트북이나 휴대폰을 활용해서 영상(들)을 공유하고 등록하세요.

3인 이상 미팅

업라인에게 지원과 도움을 받으세요.

업라인과 잠재 고객 사이의 시간 약속을 조정하세요.

미리 클래스 자료를 메세지 또는 이메일로 전달하세요.

지연을 방지하고자 미팅 전에 모든 참석자가 정확한 연락처 또는 링크를 가지고 있는지 확인하세요.

누가 미팅을 시작하고 이끌지 미리 정하세요.

에센셜 오일 클래스

집, 사무실, 카페 어디든 상관없이, 압박감이 덜한 환경에서 참석자들에게 에센셜 오일의 후기를 나누세요!
더 편안한 분위기에서 에센셜 오일의 체험을 공유하면 상대방도 편안하게 여러분의 이야기에 귀 기울일 것 입니다.

클래스의 목표는 고객을 등록시켜 이들이 시작할 수 있도록 하기 위한 것이지 참석자들에게 제품의 모든 것을 알려주기 위한 것이 아닙니다.

클래스를 진행 하는 동안 질문을 하고 참석자들이 답변과 이야기를 공유할 수 있도록 해주세요.

클래스 중에는 참석자들을 이름으로 불러서 관심을 받고 있다는 기분을 느낄수 있도록 만드세요.

오일을 나눠주고 클래스가 진행되는 동안 제품에 대해 경험할 수 있도록 하세요.

제품의 주요 장점을 요약해서 신체에 어떻게 작용하는지 보여주세요.

클래스가 끝난 후 오일을 넣은 간식을 제공해서 참석자들과 함께 어우러지고 QnA와 함께 회원가입할 시간을 만드세요.

클래스를 다시 보고 다음에 더 완벽하게 전달할 수 있도록 녹화하세요.

온라인 클래스

줌, 페이스북, 인스타그램 등을 유연하게 활용하고, 장거리에 거주하는 사람들을 참석시키거나 더욱 빠르게 클래스 또는 1대1 만남을 열기 위한 쉬운 방법들을 활용하세요.

미리 클래스 자료를 메세지 또는 이메일로 전달하세요.

당신과 참석자들이 필요하다면 사전에 로그인을 해보고 소프트웨어, 애플리케이션, 링크가 필요한지 확인하세요.
이는 불필요한 시간낭비를 줄여줍니다.

클래스에 참석하거나 이를 시청한 후 잠재적 고객들에게 팔로우업할 연락 일정을 잡으세요.

잠재적 고객과 팔로우업을 위한 연락을 진행하면서 회원가입을 유도하세요.

선택사항: 초대한 사람과 함께 클래스에 참석하세요.

잠재 고객이 입문 클래스를 듣도록 하는 다른 방법은 당신이 함께 참석하는 것입니다. 가능하다면, 미리 만날 약속을 정해서 행사장에 가거나 함께 해 보세요. 이벤트 장소에서 혹은 이벤트 중에 가입하도록 돕거나 48시간 이내에 회원등록 할 수 있도록 팔로우업하세요.

클래스 플래너를 활용해서 모든 참석자에게 좋은 경험을 남기세요. (다음 장을 참조하세요)

클래스 플래너

이 유인물로 사람들의 역할을 배분하고 성공적인 클래스를 준비하세요.
잘 짜여진 계획은 당신이 참석자들에게 집중할 수 있도록 하여 이들이 삶을 바꿀 수 있는 정확한 솔루션을 찾도록 도와줍니다.

주최자:..... 제목: ..... 발표자: .....
날짜:..... 위치: .....

1 준비

☐ **참석자 초대 및 확인**	초대장은 약 1-2주 전에 발송되는 것이 가장 좋습니다. 일반적인 비율: 15명을 초대하면 참석자는 7-10명입니다. https://www.doterra.com/KR/ko_KR/empowered-success 에서 "임파워드 석세스"들을 다운로드 하여 클래스를 준비하세요	
☐ **클래스 전에 참석자 준비시키기**	• 샘플 또는 오일을 사용한 경험을 공유하세요 • 샘플과 심플 가이드를 제공하세요.	• 초대 전에 제품에 대한 긍정적인 경험을 만들어 주세요. • 스크립트는 이 가이드북의 33-43 페이지를 참조하세요.
☐ **장소 준비하기**	• 채광이 좋고 통풍이 잘 되는 공간을 사용하세요. • 의자 몇 개를 놓고 필요하면 더 가져오세요. • 방해가 될 만한 물건은 미리 치워둡니다.	• 간단하게 제품을 디스프레이할 수 있는 공간과 함께 발표자가 강의할 공간을 준비하세요. • 기분이 좋아지는 오일을 준비하여 디퓨징합니다. (시트러스블리스[Citrus Bliss®] ,오렌지)
☐ **다과 준비하기**	• 레몬, 오렌지 또는 자몽 에센셜 오일을 마시는 물에 섞으세요. 게스트가 도착하면 바로 에센셜 오일을 경험할 수 있도록 준비하세요.	• 오일을 첨가한 간식이나 다과를 제공하세요. (도테라 블로그에 올라온 레시피를 활용하세요) • 참석자들이 마지막까지 남아있을 수 있도록 간식은 클래스가 끝나면 제공하세요.
☐ **목표 설정하기**	• 참석자 수: ..... • 등록자 수:	• 예약 클래스 수: ..... • 신규 빌더 수: .....
☐ **이야기와 서론 준비하기**	• 주최자가 도테라 스토리와 발표자에 대한 소개를 준비할 시간을 주세요. (이 가이드북 36, 53-54 페이지를 참조하세요)	

2 프레젠테이션

	클래스 1	클래스 2	클래스 3	에너
☐ **빌더의 역할**	• 환영인사/이야기 나누기 • 발표자 소개/분위기 형성 • 오일을 사용한 경험 공유	• 환영인사/이야기 나누기 • 서론/발표자 소개 • 오일을 사용한 경험 공유 • 클래스 일부 강의	• 환영인사/이야기 나누기 • 클래스 전체 강의 • 오일을 사용한 경험 공유	강의 흐름을 유
☐ **업라인 발표자의 역할**	• 주최자 소개/지원 • 클래스 전체 강의 • 내 이야기 공유	• 주최자 소개/지원 • 클래스 일부 강의 • 내 이야기 공유	• 주최자 소개/지원 • 내 이야기 공유	에너 발표자를 위한 팁
☐ **교육 도구 준비** 제공 대상을 정하세요	• 클래스 유인물 • 등록 신청서 • 펜 • 공유할 오일 • 디퓨저 • 디스플레이용 제품 • 에센셜 오일 가이드북 • 리브, 쉐어, 빌드 가이드	선택사항: • 미리 포장한 샘플 • 주최자 선물 • 신규 등록 인센티브 • 클래스 예약 인센티브 • 클래스와 웰니스 상담 예약 일정	• 제품 가이드 • 다음 클래스/행사 초대/유인물	
☐ **팀원 참여**	이상적인 비율: 참석자 3명당 한명의 IPC를 배치하면 클래스에서 회원가입을 원활하게 진행할 수 있습니다.			

3 다음 클래스 당신의 다음 클래스에 참석자가 친구를 데려 올 수 있도록 초대하세요.

주최자:..... 제목: ..... 발표자: .....
날짜:..... 위치: .....

자신감 있게 프레젠테이션하기

여러분의 프레젠테이션 스킬을 갈고 닦기 위해 노력하면서 자신감을 키우세요.
미리 여러가지 답변을 준비해서 클래스를 진행하는 동안에는 참석자들을 관리하는데 집중할 수 있도록 하세요.
당신이 낸 결과를 자세히 살펴보세요. 각 클래스에서 달성할 목표들을 작성해 보고 (예: 신규 등록자 수, 규모, 예약된 클래스, 새로 찾은 빌더),
이 목표들을 달성하는데 필요한 행동을 하세요.

효과적인 제품 클래스

- **따뜻하고 매력적인 분위기를 만드세요.** 미소를 띄고 참석자들과 친밀해지세요.
- **분명하고 자신감 있는 태도를 가지세요.** 답변을 모른다면, "함께 찾아봐요!" 라고 말하세요.
- **바디랭귀지를 신경 쓰세요.** 의사소통의 75% 이상은 비언어적 표현입니다.
- **사람들과 눈을 맞추세요.** 클래스를 시작할 때와 초대할 때 제스처를 활용하세요
- **참석자들과 공감대를 형성하세요.** 풍부한 감성을 가지고 당신의 이야기를 나누세요. 이 제품을 사용하면서 당신이 극복한 어려움을 공유하세요.
- **참석자에게 당신이 아닌 자료를 살펴보도록 가르치세요.** 유인물과 다른 자료들을 효율적으로 사용할 수 있도록 하세요. 과정이 단순하다면, 복제가 쉽습니다. 예비 빌더들이 "나도 할 수 있을 것 같아!" 라고 느끼고 생각하게 해야 합니다.
- **청중을 참여시키세요.** 참여를 유도하는 질문을 던지세요. 자신의 고민과 경험을 나누도록 하세요.
- **사람들에게 오일을 발라주세요!** 클래스가 진행되는 동안 제품을 경험할 수 있도록 도와주세요. 오일이 마법을 부리도록 합시다.
- **사람들이 직접 바르고 오일을 집에 가져가도록 하세요.** 인센티브를 부여해서 당장 실행하지 않으면 안 될 것처럼 다소 시급한 분위기를 조성하세요.
- **간결하게 전달하세요.** 흥미를 끌기 위해서 클래스는 1시간 미만으로 하세요. 질의응답 시간을 남겨두고 그후에 참석자를 가입시키세요.
- **프레젠테이션에 쓰는 에너지를 유의하세요.** 사람들의 삶을 변화시키기 위해 "신규등록을 할 것이라고" 긍정적으로 생각하게 만드세요. 필사적이거나 강압적인 태도 또는 무조건 영업하려는 태도는 피하세요.
- **전문성을 보여 주세요.** 당신이 입은 옷과 하는 행동은 신뢰성에 영향을 줍니다. 대본을 연습해서 그 순간에 자연스럽게 말이 나오도록 하세요.

"만약에. . . "를 준비하세요.

여러분이 프레젠테이션을 진행하기에 부족하다고 느낀다면:

- 전문가가 되는 데 압박감을 느끼지 마세요. 그럴 필요는 없습니다.
- 사람들이 유인물과 영상물을 통해 배우도록 하세요.
- 참석자에게 당신이 아닌 자료를 살펴보도록 가르치세요.
- 제품이 당신의 삶에 어떤 긍정적인 영향을 미쳤는지 공유하세요.
- 간단한 클래스는 더 많은 복제로 이어질 수 있습니다.

CPTG®에 대해 문의 한다면:

- 도테라의 기준이 얼마나 타이트한지 설명하세요.
- 경쟁 제품에 집중하지 마세요.
- 참석자들이 도테라 오일을 직접 써보도록 유도하세요.

국내에서 사용하는 것에 대해 걱정이 된다면

- 도테라는 국내 법규에 맞는 내수용 라벨을 부착합니다.
- CPTG 순도는 안전한 국내 소비를 위해 중요합니다.
- 참석자가 가장 좋다고 느끼는 것을 사용하도록 유도하세요.

참석율이 낮거나 불참률이 높다면:

- 어느 누구든 참석자는 완벽하다고 생각하세요.
- 소수의 참석자를 양성할 기회를 즐기세요.
- 당신의 또는 주최자의 초대 단계를 점검하고, 다음에는 어떻게 더 효과적으로 진행할 수 있을지 고민하세요.
- 아무도 오지 않는다면, 참여 가능한 온라인 트레이닝과 이 가이드 33-43페이지 내용을 활용해서 당신의 초대 단계에 문제가 없었는지 재정비해 보세요

누군가 도테라 공식 홈페이지가 아닌 허용되지 않은 온라인 사이트에서 구매 하는 것에 대해 얘기한다면:

- CPTG 오일을 얻는 가장 안전한 방법은 어떠한 불순물도 없다는 것이 증명된 도테라로부터 올바른 유통 과정을 통해 얻는 것입니다.
- 회원가입하여 구매한다면 다른 쇼핑몰 사이트에서 구매하는것보다 혜택이 훨씬 큽니다. (LRP 포인트로 무료로 제품을 구매할 수 있으며 적립률이 최대 30%까지 올라갈 수 있습니다.)

주최자가 참석자에게 "어떤 것도 구매할 필요 없습니다"라고 말한다면:

- 당신이 제품에 가치를 두는 이유를 나누세요.
- 클래스를 진행하는 동안 제품을 경험하게 하여 참석자가 가치를 발견할 수 있도록 하세요.
- 회원으로서 얻을 수 있는 혜택과 구매할 수 있는 키트들의 가치를 강조하세요.
- 다음 시간에는 호스트 소개를 통해 당신의 호스트가 회원가입의 가치와 클래스의 의도를 이해할 수 있도록 준비하세요.

누군가 이것이 다단계인지 묻는 질문을 한다면:

- 도테라는 수입을 얻을 수 있는 선택지가 있습니다.
- 회원의 상당수는 그저 도테라 제품이 좋아서 구매하는 소비자 고객들입니다.
- 도테라는 제품이 그저 전시되어 있거나 광고 속에 존재하는 게 아니라 사람들 사이에서 공유될 때 최고의 가치를 지닌다고 생각합니다.
- 도테라는 우리의 제품을 공유하고, 다른 사람들이 같이 누릴 수 있도록 동기 부여를 하는 사람들에게 보상을 지급하기로 결정하였습니다.



Top Tips

- 제품이나 사업 클래스를 진행 하기 전에 온라인 또는 메세지를 통해 자료, 링크, 가이드를 전달합니다.
- 클래스를 시작하기 전에 참석자들의 니즈를 파악하세요. 업라인과 함께 클래스를 진행하는 경우 미리 여러분이 알고 있는 정보를 공유하세요.

오일 입문

오일을 소개하는 클래스는 잠재적 사업자가 에센셜 오일의 힘을 더 자세히 알 수 있는 가장 좋은 방법입니다.
내추럴 솔루션을 찾는 클래스의 유인물은 메시지를 전달할 수 있는 강력하고 효과적인 도구입니다.
잠재적 사업자는 소개하는 방법이 어떤 것이든, 참석자들이 자기 삶에 더 나은 영향을 미치는 방법을 발견 한다면 내추럴 솔루션에 대해 기대감을 가지게 될 것입니다. 가이드의 스크립트를 활용하여 성공적으로 클래스를 진행하세요.

모든 것을 가르치는 것이 효과적인 프레젠테이션은 아닙니다. 최고의 입문 클레스는 일반적으로 한 시간 미만이며, 참석자의 학습과 회원가입을 위한 시간을 따로 배분합니다. 회원이 되면 더 많이 배울 수 있음을 강조 합니다. 초반의 클래스는 참석자들에게 회원가입을 권할 만한 가치를 증명하는데 집중합니다. 나머지는 웰니스 상담, 지속적인 클래스, 팀 웰니스 공동체 참여를 통해 배웁니다. 이상적으로 라면, 당신의 파이프라인에 꾸준히 유입시키기 위해 최소한 한 명당 두 번의 오일 입문 클래스를 진행해야 합니다.

이상적인 시간 분배 (45-60분)

내추럴 솔루션 클래스 유인물을 활용하세요.

5분.



1 환영 및 소개

10분.



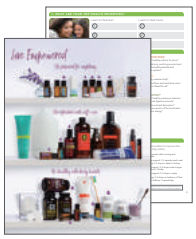
2 에센셜 오일과 사용법

5분.



3 건강 우선 순위 파악

15분.



4 솔루션 탐색

5분.



5 삶의 변화를 위한 초대

5분.



6 3가지 구매 방법

5분.



7 등록 유도

신뢰도 높이기

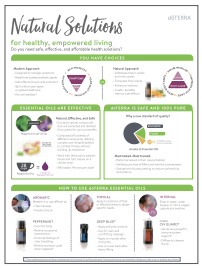
도테라를 주변의 사람들에게 처음 소개할 때, 사람들은 여러분을 신뢰하기 때문에 클래스에 참석하는 것입니다.

클래스에 게스트 발표자로 참석한 업라인과 함께 강의를 할 때, 존경받는 전문가로서 업라인의 위신을 세워주고 발표자의 신뢰도를 높여주세요. 준비된 프로필과 따듯한 환영사로 당신의 발표자를 소개하세요.

목적:

1. 사람들을 모으고, 사회적으로 인정받고, 웰니스에 대한 재미를 더하세요.
2. 참석자들의 우선순위에 집중하고, 가장 좋은 솔루션을 공유하고, 도테라 에센셜 오일의 힘을 경험하세요.
3. 다음 호스트를 찾고, 이후 진행될 클래스를 예약하고, 새 빌더를 모집하세요.

클래스 스크립트



1 환영 및 소개

게스트를 환영하세요. 여러분이누구인지, 어떤 일을 하는지, 어떻게 도테라 오일이 당신의 삶을 바꾸었는지 짧은 이야기(1-2분)를 공유하세요. 가장 좋은 효과가 나타난 후기는 먼저 공유하지 마시고, 클래스의 끝부분을 위해 남겨두세요. 또한 당신이 얼마나 오래 오일을 사용했는지, 이 사업을 왜 사랑하는지 들려주세요.

오늘 우리 클래스에 오신 걸 환영합니다. 제 이름은 사라예요. 전 세 아이의 엄마이자, 선생님이고, 도테라의 IPC회원입니다. 전 3년 전부터 에센셜 오일을 사용하고 있어요. 에센셜 오일은 제 가족의 건강을 돌보는 방식에 아주 큰 변화를 가져왔어요. 제가 도테라에 대해 알기 전에, 전 더 편안한 수면을 위한 루틴을 찾고 있었어요

한 친구가 저에게 자기 전에 발바닥에 라벤더 오일 몇 방울을 발라보라고 권했어요. 처음 써 보고 나서 아주 반했죠. 푹 쉬고 난 뒤의 개운함을 느끼며 일어났어요. 고작 몇 방울이 가져온 효과가 놀라웠죠.

여러분의 의도를 공유하세요: 왜 그들을 초대했나요? 오늘 밤 와 주셔서 정말 기뻐요. 제가 가장 바라는 건 여러분이 에센셜 오일의 힘과 오일이 당신의 삶을 어떻게 변화시킬지 이해하는 거에요.

발표자를 소개할 경우: 발표자를 소개하면서 발표자에 대한 2~3가지 이력을 곁들여 참석자들이 신뢰를 가지고 경청할 수 있도록 합니다.
그 후에 발표자에게 그 시간을 맡기세요.

주최자가 여러분을 소개할 경우: 클래스를 주최해준 것에 대한 감사를 표합니다.
여러분 그리고 주최자인 사라와 함께 이 자리에 설 기회를 얻을 수 있어 정말 기쁩니다. 사라는 대단한 사람이에요. 저는 사라가 가정 내에서 내추럴 솔루션을 사용하려는 열정을 높이 삽니다. 제 이야기도 비슷합니다.
(짧은 오일 경험을 나누세요) 저를 도테라 에센셜 오일의 세계로 이끌어준 분에게도 정말 감사해요. 현재의 삶이 아주 달라졌거든요.
여느 때보다 건강한 방법을 찾았으며, 제 가족은 어려운 시기를 벗어나 경제적 여유를 얻었습니다.

주제를 공유하세요: 제가 경험한 일을 생각하면(예시를 드세요), 저 혼자만이 정보를 간직할 수 없었습니다. 주변에서 똑같은 도움을 필요로 하며 고통받는 사람들을 많이 봤거든요. 당신의 건강을 돌보는 일은 책 한 권과 도테라 오일 한 박스만 챙기면 될 만큼 쉽답니다. (가이드북을 들거나 손으로 가리키세요) 이 두 가지가 제 삶과 가정을 전부 바꿨습니다.

제가 오늘/오늘밤 여기에 온 이유는 이것 때문입니다. 저는 여러분도 더 나은 솔루션을 찾기를 바라거든요.
우리가 다룰 주제는 세 가지입니다: 에센셜 오일은 무엇인지, 어떻게 쓰고, 가정에서 어떻게 활용하는지 알아볼게요. 오늘밤 우리의 클래스는 약 45분-60분 정도 진행될 겁니다. 계속 진도를 나갈 텐데, 제가 여러분의 모든 질문에 답하지 못할 경우에는 프레젠테이션 후에 답변드리겠습니다.
여러분 중에는 아마도 도테라 IPC 회원으로서 저희가 하는 일이 뭔지 궁금하실 겁니다. 저는 아주 놀라운 직업을 갖고 있으며, 제가 하는 일이 여러분의 흥미를 끈다면,
클래스 후에 저에게 와서 말씀해 주세요.
그러면 더 알고 싶은 분들에게 빠르게 사업 소개를 해드리겠습니다.

여러분 중에 안전하고, 효과적이고, 합리적인 비용이 드는 내추럴 솔루션을 원하는 분이 계신가요? 다른사람들이 여러분을 따라할 수 있도록 손을 드세요. 놀랍군요!

설명하세요: 여러분은 선택할 수 있습니다.
먼저 우리의 선택지를 살펴보죠. (유인물의 최상단을 가리킵니다.) 현대적인 접근법이 여기에 나와있습니다. (역삼각형을 가리키세요) 이 접근법은 근본적인 원인이 아닌 증상 관리에 초점이 맞춰져 있으며, "부러진게 아니라면 굳이 치료할 필요가 없지" 라고 생각하거나 구급차를 부른다는 사고방식입니다. _____ (예: 스노우보드를 타다가 다친 아이의 손목)과 같이 골절상을 입은 경우, 현대적인 의료법은 아주 훌륭하게 인정받습니다. 그러나 위기 관리에만 집중한 시스템에는 좀더 세심한 케어가 부족합니다. 대부분의 경우, 현재 헬스케어 시스템은 일정 부분 이상으로 우리를 지원하도록 설계되어 있지 않습니다. 다른 부분까지 살피는 것은 오로지 개인의 몫입니다.

다른 삼각형은 자연적 접근법을 나타냅니다. (정삼각형을 가리킵니다) 우리 몸은 필요로 하는 것들이 있으며, 제대로 충족되지 않으면 문제나 어려움이 생길 수 있다는 접근법입니다. 따라서 이 접근법은 건강한 삶을 목표로 의식적으로 일상의 습관을 만드는 데 집중합니다. 목표는 증상을 없애는 것이 아니라 건강하게 살기 위한 것이죠.
이 접근법은 안전한 내추럴 솔루션을 사용하는 것에 초점을 맞추기 때문에 우리는 인공 합성 물질이 아닌 다른 것을 선택할 수 있습니다.

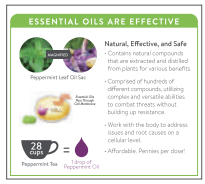
이 시점에서 오일이 등장합니다. 우리 몸이 근원적으로 필요로 하는 것을 충족하거나 근본적인 원인을 해결하는 경우에도 접근법은 동일합니다. 충분히 올바른 방식으로 효과를 나타낼 수 있는 것이 오일입니다.

오렌지 오일 한 병을 돌리세요. 이제 다음 주제로 넘어가기 위해 오렌지 오일 한 병을 돌릴게요. 두 가지에 집중하셨으면 합니다. 첫째로 이 오일에서 얼마나 진짜 오렌지 같이 신선한 향이 나는지를 보세요. 전 이 오일에서 나는 향긋한 아로마 향을 정말 사랑한답니다! 오일에서 얼마나 깨끗하고, 순수하고, 섬세한 향이 나는지 중요하거든요. 두 번째는, 여러분이 손바닥에 한 방울 떨어뜨려서 손바닥을 비비고, 두 손을 컵처럼 오므려서 입과 코 주변에 댄 다음 숨을 깊게 들이마실 때 무엇을 느끼나요? (직접 보여주세요) 이제 직접 해 보세요.
어떤 느낌인가요?
오렌지 오일의 향을 맡는 것만으로도 즉각적인 반응이 우리 몸에 나타납니다!
이제 다음 주제로 넘어갈 수 있습니다: 에센셜 오일은 무엇이고 어떤 효과가 있나요?

인기 있는 다른 유인물은 클래스 아웃라인으로 클래스 인어박스 키트에 함께 들어있습니다.

2 에센셜 오일과 사용법

설명하세요: 에센셜 오일은 자연적이고, 효과적이며, 안전합니다.



이 페퍼민트 잎 사진을 보세요. (포인트) 어떤 분이 향을 맡기 전에 페퍼민트 잎사귀를 손가락 사이에 끼워서 비비거나 찢으셨나요? 그렇게 한 이유가 있나요?
XX 씨가 한 건 더 강한 아로마 향을 맡기 위해 에센셜 오일 주머니를 터뜨린 겁니다. 이것은 페퍼민트 에센셜 오일 주머니를 확대한 사진입니다. (포인트) 아주 작은 주머니들 안에 있는 에센셜 오일 (천연 방향족 유기 화합물)은 페퍼민트를 천적으로부터 보호하고 잘 자라게 합니다. 우리가 식물의 껍질, 잎, 줄기, 꽃, 뿌리, 열매, 나무 (수지) 로부터 추출한 에센셜 오일을 사용할 때에도 동일한 장점이 있습니다.

제가 강조하고 싶은 세 가지 굉장한 장점이 여기 (지목하세요) 있습니다. 여러분은 아래 예시로 넘어가기 전에 다른 사람에게 한 줄 씩 읽어 달라 시킬 수도 있습니다.

도테라 오일은 천연 원료에서 추출하기 때문에 순도가 높고 안전합니다. 잠시 후에 더 얘기하도록 하죠. 이 굉장한 식물 추출물에 어떤 것을 더 첨가하거나 덜어낸 것도 없습니다. 높은 순도 덕분에 아주 훌륭한 이점이 있죠.
남녀노소 (영유아와 청소년, 성인, 어르신들) 모두에게 안전하다는 겁니다.
좋아요, 이게 바로 에센셜 오일의 첫 번째 장점입니다.
첫번째 장점에 대해 다시 말씀해 보실 분?

대답한 사람에게 상으로 오일 샘플을 주고, 그 오일이 어디에 좋은지 말해 주세요.

두 번째, 오일은 효과적입니다. (세포 이미지의 초록색 및 보라색 동그라미를 가리키세요.) 이곳은 우리 몸을 구성하는 가장 작은 단위인 "세포"입니다. 에센셜 오일의 가장 큰 장점은 분자의 크기와 구조에 있습니다. 에센셜 오일의 분자크기는 엄청나게 작습니다.
그래서 세포막을 쉽고 빠르게 통과해서 우리 몸 곳곳에 작동할 수 있습니다. 또 에센셜 오일은 단일 화학구조가 아니라 여러가지 화학 구조가 복잡하게 이루어져 있습니다. 그래서 우리 몸에 침투했을 때 다양한 영향을 줍니다.
놀랍지 않나요? 이게 바로 에센셜 오일의 두 번째 장점입니다.
두번째 장점에 대해 다시 말씀해 보실 분? 대답한 사람에게 다른 오일 샘플과 함께 상을 주고, 그 오일을 어떻게 사용할 수 있는지 알려주세요.

세 번째, 에센셜 오일에는 잠재력이 있습니다. 에센셜 오일 한 병을 만들기 위해서는 엄청난 양의 식물을 재료로 써야 합니다.
오일 농도가 아주 진한데도 가격은 합리적입니다. 예를 들어, 15mL 이상의 오일 한 병을 만들기 위해서는 약 3.2kg의 페퍼민트 잎이 필요합니다. 그러니 단 한 방울에는 얼마나 많은 식물이 필요한지 생각해 보세요! 그리고 여기를 보시면 (포인트), 한 방울은 페퍼민트 티 28잔보다 더, 어쩌면 그 이상으로, 효과가 강력합니다 (포인트)!
어떤 의미일까요? 소량만으로도 충분하기 때문에 에센셜 오일은 가성비가 뛰어납니다. 페퍼민트 한 방울은 약 100원 정도입니다.
그러니 집에서 내추럴 솔루션을 쓰지 않을 이유가 없습니다!

이제 페퍼민트 오일을 써 보고 얼마나 강력한지 실제로 경험해 보도록 하죠.
이 병을 드릴 테니 오렌지 오일을 썼을 때 처럼, 돌아가면서 한 방울씩 손바닥에 떨어뜨려 보세요. 두 손을 맞잡아 비비고, 두 손바닥을 컵처럼 오므려 코와 입에 댄 다음 깊게 숨을 들이마시세요. (한 번 보여주고 병을 돌리세요) 눈에 들어가지 않게 조심하세요. 얼마나 감각을 자극하는지 얘기해 볼까요? 페퍼민트와 같은 어떤 오일들은 아주 강력해서 농도를 희석하기 위해 종종 캐리어 오일을 사용합니다.
코코넛 오일은 제가 가장 좋아하는 캐리어 오일입니다.
(원한다면 지목하거나 들어서 보여주세요) 순도가 높은 오일을 민감한 피부에 직접 도포하거나, 실수로 눈에 오일에 들어간 경우 자극을 줄이기 위해 사용하실 수도 있습니다.

저는 여러분이 페퍼민트에 대해 몇 가지 다른 경험을 해보셨으면 합니다. 첫째로, 오렌지 오일을 쓴 다음 페퍼민트 오일을 돌렸다는 걸 기억해 주세요. 이런 식으로 여러분도 두 개의 오일을 블렌딩하실 수 있습니다. 이 조합은 단번에 활력을 끌어올려주죠. 두 번째로, 여러분이 향을 맡을 때, 처음에는 코로, 그 다음엔 입으로 들이마셔 보세요.
(직접 보여주세요) 30초 동안 하실 수 있는지 보죠! 숨을 쉴 때마다 어떤 기분과 감각인지 느껴보세요! 세 번째로, 여러분이 긴장하거나 지나친 열감을 느낄 경우, 목 뒤에 한 방울을 바르실 수도 있습니다.
(직접 보여주세요) 여러분의 입 천장에 한 방울을 살짝 바르는 것도 무서워하지 마세요. (직접 보여주세요) 무엇을 경험하셨는지 알려주세요! 오일을 샘플링하면서 직접 맛까지 볼 수 있는 사람이 누가 있겠어요? 그만큼 이 오일들이 강력하답니다!

이것이 에센셜 오일의 세 번째 장점입니다. 세 번째 장점을 저에게 말씀해 주실 분? 대답한 사람에게 다른 오일 샘플과 함께 상을 주고, 그 오일을 어떻게 사용할 수 있는지 알려주세요.

설명하세요: 도테라는 안전하고 순수합니다



다음으로 왜 품질이 중요한가에 대해 얘기해 보겠습니다. 도테라의 창립 이사 중 한 명이자 첫 CMO인 데이비드 힐 박사는,
"에센셜 오일의 가장 중요한 특성은 그 순도에서 나옵니다"라고 말했습니다.

모든 에센셜 오일이 식물에서 추출 되는 것은 아닙니다. 합성 원료를 사용해 화학구조를 합성해서 에센셜 오일을 만들어 낼 수 있습니다.
(원 그래프의 회색부분을 가리키세요.) 여러 타사 연구소 실험에 따르면, 대부분의 공급자들은 인공적이고 질 낮은 물질로 만든 제품을 판매하고 있습니다. 이 오일들은 순도가 낮을 뿐더러 몸에 좋지도 않습니다. 여기에는 향수, 세탁세제, 바디나 셀프 미용 제품 등이 있습니다.
여러분은 도테라 오일을 피부에도 바를 수 있고, 향을 맡을 수 있고, 심지어 식품에 첨가해 먹을 수도 있습니다. 합성으로 만들어진 오일들을 주의하세요. 저는 도테라 오일만 추천합니다.
저렴하지만, 불순물이 들어간 제품을 사용해서 당신과 가족을 위험하게 하지 마세요.

다음은 식품 첨가물로 사용할 수 있는 에센셜 오일입니다.
(초록색 부분을 가리키세요)
이들은 통상적으로 안전하다고 간주되는 GRAS 등급 입니다.
(원 그래프의 초록색 부분을 가리키세요) 이 오일은 섭취용으로 아주 높은 기준이 요구되지만, 그저 음식에 향을 더하는 정도로만 사용됩니다.

+ 계절, 지역, 연도, 기타 변수에 따라 상이함



소비자들은 에센셜 오일을 구매할 때 어떤 제품을 선택해야 하는지에 대해 혼란스러울 수도 있습니다. 그 이유는 에센셜 오일의 품질 관리 표준이 없기 때문입니다.
주로 마사지, 아로마, 화장품의 원료로 사용되는 오일들은 품질이 좋지 않고, 제품화 하는 과정에서 필러, 합성물, 다른 첨가제를 첨가할 가능성도 있습니다. 직접적으로 바르거나 간접적으로 향을 맡게 되는 모든 물질들은 체내에 흡수되어 건강에 영향을 주기 때문에 에센셜 오일의 순도는 매우 중요합니다.

도테라의 창립 이사들은 에센셜 오일 시장의 품질기준이 불명확하다고 생각했습니다. 그래서 세계 최고 품질의 에센셜 오일을 생산하겠다는 미션을 정했고 CPTG라는 전례 없는 새로운 에센셜 오일 품질 표준을 정립했습니다. (원 그래프의 노란색 부분을 가리키세요) 모든 배치는 반드시 엄격한 내부 및 제3자 시험을 통과하여 어떠한 이물질이나 필러 성분이 없음을 증명해야 하며, 이는 유기농 라벨 기준을 초과하는 표준입니다. 도테라는 많은 오일들이 식품 첨가용으로도 사용될 수 있음을 보장하는 다른 기준뿐 아니라 FDA GRAS List를 활용합니다. 식품 첨가용으로 승인받은 모든 도테라 오일에는 이 보충성분표를 확인할 수 있습니다.
(보충성분표 라벨이 붙은 병을 보여주세요)

중요한 건, 순도가 에센셜 오일의 품질에 영향을 준다는 겁니다. 에센셜 오일의 품질과 순도는 식물이 자라는 장소, 수확 방법, 증류 방법 등에 따라서 결정이 되고, 더불어 화학 구조와 농도까지도 영향을 미칩니다. 오일을 쓸 때에는 동일한 혜택을 얻기를 바랄 겁니다. 품질이 더 좋을 수록, 당신의 몸에 더 효과적으로 작용합니다.

요약하면, 모든 에센셜 오일은 전신에 영향을 줍니다.
합성 향료든 순수한 오일이든 모든 오일은 우리 몸으로 흡수됩니다. 이것이 바로 순수한 오일이 위대한 선물인 이유이자, 합성 향료를 피해야 하는 이유입니다. 저는 여러분에게 순수한 오일만을 사용하는 방법을 알려주려고 이 자리에 섰습니다.

설명하세요: 도테라 에센셜 오일 사용법
에센셜 오일을 사용하는 세 가지 주요 방법이 있습니다:
아로마(향기), 국소 도포, 식품 첨가입니다. (말하면서 각각 지목하세요)
여러분은 오일을 돌아가며 사용하면서 이 방법 중 최소 한 가지를 체험했습니다. 각각에 따라 그 방법을 쓰는 가장 큰 이유 한두 가지를 알려드리겠습니다.

아로마(방향)로 사용하게 되는 경우 (유인물을 가르키세요), 주변의 공기를 상쾌하게 해서 기분전환에 도움을 줄 수 있습니다. 에센셜 오일이 작용하는 가장 빠른 방법은 향을 맡는 겁니다. 에센셜 오일 향기 분자는 공기 중을 떠돌아 다니다 코의 "후각 신경"에 닿습니다. 후각 신경에서 감지한 향기분자는 전기 신호로 바뀌어 뇌로 전달됩니다. 이렇게 전달된 신호들은 뇌의 변연계를 통해 전신에 영향을 미칩니다. 향을 맡는다는 말을 과학적으로 짧게 표현해 볼게요.
후각신경에 의해 전달된 에센셜 오일의 향기 분자들은 30초 정도 되는 짧은 시간안에 변연계에 영향을 미칩니다. 여러분은 오렌지와 페퍼민트 오일의 향기를 맡으면서 이 빠른 작용을 이미 경험하셨을 겁니다. 제가 아로마를 즐기는 몇가지 좋은 방법들이 있습니다.
오일 뚜껑을 열고 향을 바로 맡거나, 손바닥에 바르거나 떨어뜨린 오일을 코와 입으로 가져가 향을 들이쉬고, 향수처럼 뿌리거나 디퓨져에 사용하는 것입니다. 여러분과 함께 체험해볼까요?

클래스 중에 활용한 디퓨저를 손으로 가리키고, 디퓨징한 오일과 그 오일을 사용한 이유를 나누세요. 여러분은 디퓨징 오일에 대한 짤막한 이야기를 나눌 누군가를 초대할 수도 있습니다. 이야기를 나눈 사람에게 오일 샘플 한 병을 상으로 주고, 사용법을 알려주세요.

오일을 사용하는 두 번째 방법은 국소 도포입니다. 국소 도포는 오일을 피부 위에 직접 바르는 것을 의미합니다. 예를 들어, 피곤함을 느끼는 근육을 이완시키고 풀기 위해서 딥블루[Deep Blue®]를 활용할 수 있습니다. (딥블루[Deep Blue®]를 돌리고 필요한 부위에 도포하도록 권하세요) 저는 발바닥에 오일을 바르기도 합니다. 아이들이나 민감성 피부 또는 건강 문제가 있는 사람들에게는, 전에 말씀드렸듯이 코코넛 오일과 희석해서 도포해 주세요. (병을 보여주세요)

코코넛 오일에 희석하는 것은 에센셜 오일의 농도를 낮추는 것 일 뿐 효과를 떨어뜨리진 않습니다. 코코넛 오일과 같은 캐리어 오일은 에센셜 오일의 흡수를 천천히 유도해 민감도를 낮춥니다.
청중에게 질문하고 대답하게 하세요: 오일을 국소 도포하기에 좋은 부위는 어디이고 방법은 무엇이라고 생각하시나요? 가능하다면, 국소 도포에 대해 짤막한 이야기를 나눌 수 있는 누군가를 초대하세요. 대답한 사람에게 상으로 샘플을 주고 사용법을 알려주세요.

오일을 사용하는 세 번째 방법은 섭취 (식품 첨가) 하는 것입니다. 아마 여러분은 에센셜 오일을 식품에 첨가할 수 있다는 사실에 매우 놀라실 거에요. 절대 섭취하면 안된다고 알고 계신 분들도 있을 겁니다.
도테라 오일은 식품첨가물, 천연향료로 라벨링 되어 있습니다. 도테라의 품질 관리기준인 CPTG® 는 매우 까다로운 품질 관리 기준입니다. 보충성분표를 살펴보죠. 실제로 도테라 제품은 다른 어떤 브랜드와도 다릅니다. 제가 말하려는 것은 마트에서 산 오일을 섭취해야 한다는 뜻이 아닙니다! 도테라 오일은 물에 타서 마시거나 음식에 첨가해서 섭취하실 수 있습니다. (병을 보여주세요)

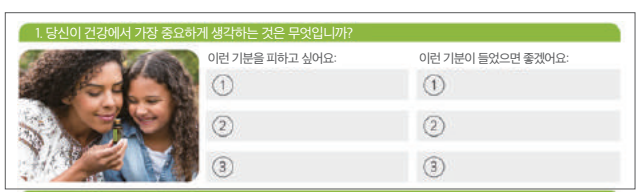
에센셜 오일을 섭취하는 것은 건강상의 다양한 혜택을 줄 수 있다는 것이 날로 발전하는 과학기술로 증명되고 있습니다. 모든 신체 시스템, 장기, 세포에 고유한 방식으로 실질적인 영향을 미칩니다. 추후에 계속되는 클래스에서 더 많이 배우실 수 있습니다. 오일 섭취에 대한 짤막한 이야기를 나눌 누군가를 초대하세요 대답한 사람에게 상으로 샘플을 주고 사용법을 알려주세요.

3 건강 우선 순위 파악

설명하고 초대하세요: 여러분이 건강에서 가장 중요하게 생각하는 것은 무엇입니까?

이제 제가 클래스에서 가장 좋아하는 시간입니다. 여러분이 건강에서 가장 신경쓰이는 부분을 적고 에센셜 오일을 이용한 솔루션을 알아보도록 하죠. 앞서 제가 여러분의 건강을 챙기기 위해 필요한 모든 건 가이드북 한 권과 박스 하나라고 말했습니다. 이 두 가지를 사용하는 법을 배우는 것은 앞으로의 여정에서 가장 중요한 부분입니다.
여러분의 체험담을 작성해보세요: 어느 날 제 딸이 자전거를 타다가 살짝 다친 바람에 울면서 집에 돌아온 적이 있습니다. 가이드북을 찾아보니 티트리와 프랑킨센스를 사용하면 도움을 받을 수 있는 상황이었어요. 그래서 발라줬고요. 시간이 조금 지나가 제 딸은 다시 밖에 나가서 행복하게 놀고 있더군요.

3페이지 상단에 여러분이 건강에서 우선순위로 생각하는 세 가지를 적어보세요. (페이지 상단을 지목합니다) 여러분의 삶에서 별로 경험하고 싶지 않은 것들, 예를 들면, 부족한 활력, 낮은 수면의 질이나 정신적 피로감 등을 떠올려보세요. 아니면 여러분이 더 원하는 것들, 에너지, 낮 시간 동안 활력 넘치는 환경 또는 더 활발한 소화력을 적어보세요. 참고로 알려드리자면, 대부분 모든 사람이 필요로 하는 것은 더 높은 면역 관리, 안정감, 스트레스 관리입니다. 우리가 오늘 이야기한 것들을 적어보세요.





다음으로 여러분이 작성한 목록에 맞는 솔루션을 적용하기 전에 한 번 살펴보도록 하죠. 캐비닛 페이지를 보세요. 이 선반은 주제별로 나뉘어져 있는 걸 알 수 있어요. 맨 아래 칸은 더 건강한 일상의 습관을 만드는 선택을 나타냅니다. 매일의 작은 습관들이 모여서 전반적으로 웰빙의 큰 차이를 만들어 내기 때문이죠. 중간 선반은 주기적인 자기관리로 우리의 기분을 전환시키는 것들입니다.

가장 윗부분은 모든 상황에 대비할 수 있는 솔루션을 준비할 수 있도록 도와주는 것입니다.

첫 페이지에서 보았던 삼각형을 다시 떠올려 보세요 이 페이지 전체와 딱 맞는 구조라고 상상해보세요. 관리에만 초점을 맞추었던 상단이 넓은 첫 번째 삼각형을 상상하거나 그려 보셔도 됩니다. 그것이 솔루션 개입이 필요한 선반의 최상단입니다. 예를 들어, 여러분이 장시간 동안 햇빛 아래에 있었다면 지금 필요한 건 라벤더입니다. 여기 있네요!
(포인트) 혹은 여러분이 하루종일 책상에 앉아 있었다면, 윈터그린으로 긴장을 풀어주기에 딱 좋습니다. 여행 후에 지친 기분이 들 때면 도테라 온가드[On Guard+™] 소프트젤의 힘이 필요합니다.
여기 있네요. (포인트) 또는 이웃이 잔디를 깎고 있다면, 도테라 에어 리페어의 깨끗한 향기가 상쾌함을 선사합니다.
여러 일들이 벌어지고 그런 일을 처리하기 위해 대비하는 건 아주 중요하죠.

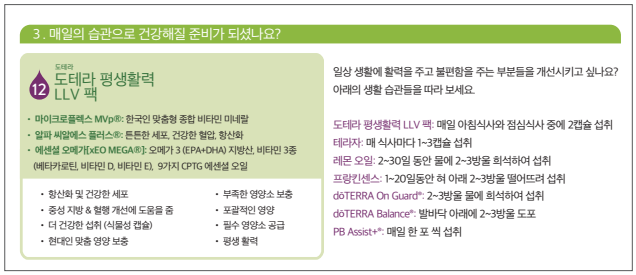
이제 다른 삼각형을 생각해 보세요. 아래 부분이 더 넓고, 우리 신체의 근본적인 필요를 만족시키는 의도적인 습관에 집중하는 것이죠. 올바른 행동을 반복하면서 우리는 날마다 더 좋은 결과를 얻을 수 있습니다. 당신이 어떤 우선 순위를 목록에 올렸든 매일의 습관은 가장 중요한 답안 중 하나가 될 것입니다. 당신만의 체험담을 공유하세요. :
제 딸이 좋은 예입니다. 제 딸은 하루에 여러 번 DigestZen®을 사용했습니다(포인트). 그러던 중 그녀는 도테라의 테라지를 발견 했습니다. 식사와 함께 섭취하는 습관을 들이면서 DigestZen은 이제 가끔씩만 사용하고 있습니다.

좋아요, 중간 선반은 제가 두 마리 토끼를 모두 잡을 수 있는 선반입니다. 여러분이 운동 전후로 딥블루[Deep Blue®] (포인트)를 사용하거나 움직일 수 없어서 사용할 수 있을 때까지 기다릴 경우에도 선택은 여러분의 것입니다. 저녁 시간까지 기다리는 게 힘들다면, 도테라 세레니티 [Serenity®] (포인트)의 향을 맡는 것은 어떨까요?
또는 매일 밤 습관을 들이세요. 오! 그리고 이걸 기억하세요!
도테라에는 최고의 도테라 온가드 핸드 미스트와 핸드워시가 있습니다. (포인트) 모든 사람에게 중요한 제품이 됐죠.

이 캐비넷은 여러분 스스로에게 질문을 던지게 합니다. "나는 삶의 질을 높이는데 주력하기 위해 아래 칸 제품을 주기적으로 사용하는 습관을 들이고 있는가? 아니면 힘든 상황이 지나가기를 바라며 맨 위의 선반의 제품들을 통해 스스로 열을 식히고 기다리는 편일까?" 가장 아래 칸은 우리가 건강을 얻는 방법에 관한 겁니다. 가장 위 칸은 어떤 일을 겪고 있을 때의 불안함을 안정시켜주는 쪽입니다. 중간 선반은 모두 해당됩니다!

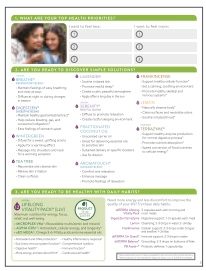
4 솔루션 탐색

- 몇 가지 우선순위를 나누기 위해 참석자를 초대하세요.
- 새롭게 이해한 각 선반의 의미를 활용해 솔루션을 쉽게 찾을 수 있다는 것을 보여주세요.
- 누군가 공유한 우선순위 중 한 가지를 찾을 때 가이드북을 활용하는 방법을 보여주세요. 이들이 궁금해 하는 오일과 사용법을 찾는 방법을 보여주세요.
- 이 과정에서는 여러분이나 다른 사람의 성공 사례를 짧게 나누면서 솔루션으로 제안한 에센셜 오일을 돌아가면서 써 보도록 하세요.



모든 클래스에서 도테라 평생활력 LLV팩을 선보일 적당한 때를 기다렸다가 (예: 누군가 활동 후에 에너지를 채우거나 덜 지치는 방법을 물었을 때) 그 장점을 강조하세요. 대체로 활용 가능한 유형의 솔루션을 찾을 때 어떻게 이런 제품들이 건강에 기초가 되는지를 공유하세요. 건강의 우선순위를 공유하면서 도테라 평생활력 LLV팩이 훌륭한 해답이 될 수 있는 사례를 다같이 들어보세요. 가능하면 현재 제품을 사용 중인 누군가의 후기를 얘기하도록 권유합니다. 도테라의 최다 판매량을 기록한 제품이라는 점을 공유하세요. 에너지, 건강 및 활력을 증진시키는 필수 구성 요소의 모든 선택지를 통해 모든 신체 시스템에 긍정적인 영향을 미치는 가치뿐 아니라 에센셜 오일이 더 효과적으로 작용할 수 있는 방법을 강조하세요.

이제 여러분이 작성한 우선 순위가 있는 3페이지로 돌아가세요.
누가 먼저 발표해서 함께 문제를 해결해 볼까요? . . . 지원자를 고르세요.



좋아요! 고맙습니다! 당신의 우선순위 중 하나는 무엇인가요? . . . 좋아요, 당신은 _____를 해결하고 싶군요. 아주 좋아요. 여러분, 우리 이분에게 솔루션을 추천 해 봅시다.
캐비넷에서 어떤 솔루션이 이분의 니즈를 충족시킬 수 있다고 생각하나요? . . .
그래요! 아주 좋은 생각이에요! 그리고 이유는요. _____. 좋아요, 다른 제안이 있으신 분?

좋아요, 말씀해 보세요 . . . 정말 괜찮은 생각이네요!
각각의 솔루션들이 어떻게 당신이나 지인들에게 도움이 되었는지 짧은 사례를 발표하고, 경험담도 공유할 수 있도록 해주세요.
이 과정은 약 10-15분 정도 계속 반복될 수 있습니다.

참석자들에게 클래스의 이 시간을 가장 인상깊게 만드는 것은 세 가지입니다.

- 솔루션 찾기. 사람들은 솔루션을 찾기가 쉽다는 것을 알게 됩니다.
  하나, 캐비넷 선반의 라이프스타일 구성을 활용하세요.
  둘, 추천 오일과 3페이지 중간의 목록을 활용하세요.
  셋, 클래스메이트들의 생각을 듣게하세요. 발표자가 아닌 누군가가 추천을 하는 순간 다른 사람들도 스스로 "나도 해보고 싶다!" 하고 생각할 것입니다.

- 사회적 증거. 사용 후기는 참석자들이 오일을 이미 써 봤거나 샘플을 써 본 사람들이 그 오일이 실제로 효과가 있다는 경험으로부터 정보를 얻는 아주 좋은 방법입니다.

- 가이드북. 가이드북에서 건강에 관련된 우선순위 또는 누군가 궁금해 하는 오일을 찾는 방법을 보여주는 것이 당신의 클래스에서 아주 중요한 부분인 이유는 두 가지입니다. 하나, 참석자들이 클래스 후에 키트를 고르고 첫 주문을 하는 데 도움을 줍니다. 둘, 향후 자신의 솔루션을 찾는 것이 얼마나 쉬운지를 알려줍니다.

이제 참석자들이 알아야하는 가장 중요한 점은 에센셜 오일이 그들과 그들의 가족에게 강력하고 안전한 내추럴 솔루션을 제공한다는 것입니다. 다음 단계는 사람들이 도테라를 시작하는 세 가지 방법을 이해할 수 있도록 돕는 것입니다. 여러분의 우선순위에 대한 최고의 솔루션을 찾는 시간을 가졌으니 이제 어떻게 시작할 수 있는지에 대해 이야기해 보겠습니다.



5 삶의 변화를 위한 초대

- 세가지 유형의 사람들을 파악하세요: 고객, 쉐어러, 빌더
- 세상을 바꾸려는 도테라의 미션을 공유하세요. (코임팩트 소싱®, 도테라 힐링핸즈 재단®).



프레젠테이션 중에 이 칼럼의 스크립트를 사용하고, 진행하면서 각 섹션을 지목합니다.

3가지 유형의 사람—어떻게 나눌 수 있을 까요?

다음 스크립트를 활용하여 잠재 고객들이 어떤 방식을 통해 가입할지 참고하고, 이들이 도테라를 공유하고 싶은 사람에 따라 당신의 조직내에 어떻게 배치하는게 좋을지 가이드로 삼으세요.



당신은 누구의 삶을 바꾸고 싶습니까?

우리는 우리가 대하는 사람들이 세 가지 유형이라는 것을 알았습니다.

상대의 선택 지원하기

프레젠테이션 후에 사람들을 1대1로 상담할 때 이 스크립트를 활용하세요.
추천 등록 유형

고객

첫 번째 유형의 사람은 자연 친화적인 라이프스타일을 영위하는 데 흥미를 보입니다. 이들은 에센셜 오일의 힘을 배우고 제품들을 자신의 가족과 공유하고 싶어 합니다. 도테라는 무료 에센셜 오일 교육과 로열티 리워드 프로그램을 제공하여 이러한 유형의 사람들을 지원합니다.

Live

- ☐ 그들 스스로의 삶을 바꿀 수 있도록 사람들을 초대하세요.
- ☐ 예정된 웰니스 상담을 위해 모든 가입자에게 리브 가이드를 나눠 주세요. 모두가 고객입니다!
- ☐ 사람들이 키트를 받고 며칠 뒤에 웰니스 상담을 받도록 일정을 잡으세요.

소비자 유형의 고객(WC)
직접 선택한 키트

당신에게 가장 적합한 키트를 찾아보세요.

쉐어러

두 번째 유형의 사람은 이런 생각을 하며 여기에 앉아 있습니다. "우리 어머니에게 이런 오일이 필요하겠어!" 또는 "내 친구가 이런 데 관심 있는 것 같아." 이 사람들은 자연스럽게 자신이 사랑하는 것을 나누길 원합니다. 도테라는 이런 사람들이 제품을 공유하면 리워드를 제공합니다. 쉐어러들이 오랜 시간에 걸쳐 공유하면, 매달 자신을 위해 오일을 구매하는 비용을 충당 할 수 있을 만큼 리워드를 지급 받을 수 있습니다.
현재 이런 방식으로 도테라로부터 에센셜 오일을 얻는 전세계 사람들이 수백만 명입니다.

Share

- ☐ 클래스를 주최하고 다른 사람들을 초대하여 그들의 삶을 바꿀 수 있도록 권유하세요.
- ☐ 쉐어 가이드는 클래스 주최를 예약한 사람들에게 주세요.
- ☐ 며칠 내에 쉐어 가이드 강의를 예약하세요.

IPC
라이프 스타일 체인지 키트

여러분의 우선순위에 가장 잘 맞는 키트를 찾아보고,사랑하는 사람들과 나누면서 그 사람들의 삶에도 변화를 주세요.

빌더

세 번째 유형의 사람은 내 이야기를 듣고 이렇게 생각했습니다. "내가 하고 싶었던 일이야! 난 사람들에게 에센셜 오일의 힘에 대해 알려주면서 그들의 삶에 변화를 주고 싶어." 도테라는 이런 사람들에게 아주 후한 보상 플랜으로 리워드를 제공합니다. 이들이 에센셜 오일의 힘을 다른 사람에게 알리면, 자신의 수입을 충당할 만큼 수익을 얻고 시간적으로나 경제적으로 더 많은 여유를 가질 수 있게 됩니다.
여러분이 두 번째 혹은 세 번째 유형에 속한다면, 클래스가 끝나고 저/우리에게 와서 얘기해 주세요. 제가 / 저희가 시작할 수 있도록 도와드릴게요. 혹은 여러분이 두 번째 혹은 세 번째 유형에 속할 경우, 도테라를 통해 나눔과 수익을 얻는 즐거움에 대해 짧은 설명을 드릴 수 있도록 다과시간 후에 남아주세요.

Build

- ☐ 사람들이 미래를 바꾸고 변화를 만들 수 있도록 초대하세요.
- ☐ 비즈니스에 관심이 있는 사람들에게 빌드 가이드를 주세요.
- ☐ 며칠 내로 빌드 가이드 강의를 예약하세요.

IPC
내추럴 솔루션 키트

전, 내추럴 솔루션 키드를 구매하시기를 추천드려요. 샘플을 나눌 여유분을 소장하는 것뿐만 아니라 각기 다른 여러 도테라 제품을 경험 하는 건 중요하니까요. 그리고 다른 사람들도 당신을 따라하고 싶어할 거예요.

모든 사람이 도테라에 대해 알아야 할 또 하나의 매우 특별한 사실은 오일을 구매할 때마다 전 세계의 삶을 변화시키고 축복한다는 것입니다. 도테라 코임팩트 소싱과 도테라 힐링핸즈재단을 통해 도테라는 재배자 및 그 가족의 방대한 네트워크와 협력하여 그들의 삶과 기회에 큰 변화를 가져옵니다.

성공적인 회원가입

여러분의 미래와 다른 이의 삶을 진정으로 변화시키는 유일한 방법은 도테라 에센셜 오일을 당신의 잠재 고객의 가정에 전달하는 것입니다.
사람들이 여러분이 권유하는 것에 관심이 있기 때문에 클래스에 참석했다고 생각해 보세요. 클래스 준비를 잘 마쳤다면 구매로 이어질 확률이 더 높습니다. 그들이 다음 단계로 넘어갈 수 있도록 자신있게 권유하세요. 등록키트로 가입하여 그들의 건강을 관리할 수 있도록 도와주세요. 도테라 에센셜 오일을 구매하는 방법은 세 가지입니다. 참석자가 최선의 선택을 할 수 있도록 도와주세요.



6 3가지 구매 방법

구매 경로는 3가지라고 알려주세요.: 소비자가, 회원가 또는 회원가 이하로 구매하는 방법
이제 도테라를 시작할 여러 선택지들을 이해했으니 이 놀라운 솔루션들을 어떻게 여러분의 가정에 적용할지 이야기해 봅시다.

소비자가로 구매하기

첫 번째 방법은 도테라에 가입된 회원을 통해 소비자가로 구매하는 것입니다.
이것은 당연하게도 가장 일반적인 구매경로 이지만 가장 비싸게 구매하는 방법입니다.
일회성으로 오일이 필요하신 분들께는 아주 좋은 선택지 입니다.

회원가로 구매하기

두 번째 구매방법은 회원가로 구매하는 것입니다.
코스트코에서 연간 회원권을 끊는 것과 유사합니다.
낮은 가격에 좋은 제품을 구매할 수 있습니다.
도테라에 회원가입한다면 소비자가에서 대략 25% 할인된 가격에 제품을 구매할 수 있습니다.

회원가 이하로 구매하기

세번째 방법은 회원가 이하로 구매하는 방법이며, 제가 가장 즐겨하는 방법입니다.
이것은 여러분이 오일을 구매하는 가장 현명한 방법이기도 합니다. 설명해드릴게요.

키트 옵션

키트로 얻을 수 있는 옵션에 관련된 몇가지 자세한 내용을 공유하고 등록을 권유하세요.

에센셜 오일의 힘과 우리 건강에 미치는 긍정적인 영향을 배운 후, "와, 이건 내가 상상했던 것보다 훨씬 더 좋아!"라고 생각할 수도 있습니다. 도테라는 에셀셜 오일을 사용하여 일상의 웰빙과 자연 친화적인 라이프 스타일을 유지 할 수 있도록 여러분을 돕고자 합니다. 이것은 여러분이 최소한 한 병 이상의 에센셜 오일이 필요하다는 의미입니다. 도테라는 오일을 개별로 구매하는 것보다 저렴하게 구매할 수 있도록 여러가지 키트를 가장 좋은 조합으로 구성하고 있습니다. 여러분이 등록 시에 키트를 구매한다면 회원가보다 훨씬 할인 된 금액으로 구매가 가능하며 높은 적립률로 시작할 수 있는 패스트트랙의 혜택도 받을 수 있습니다.
이렇게 여러분은 회원가 이하로 바로 제품을 구매하여 등록하는 것으로 더 큰 비용을 절감할 수 있습니다. 키트안에 있는 모든 제품들의 단가를 합산한다면 언제나 키트가 더 저렴합니다. 그리고 다시 한번 말씀드리면, 여러분의 가입비는 무료입니다. 이 키트를 살펴보죠.

클래스에 가장 적합한 키트를 간략하게 소개해주세요.
다음 스크립트 모델은 어떻게 말하고, 의사결정에 도움을 주기 위해 어떻게 키트를 비교해야 하는지에 대한 예시입니다.
이 키트들은 가장 일반적으로 에센셜 오일을 시작하기에 좋습니다. 몇가지 장점을 알려드릴게요.
(장점을 강조하면서 키트를 지목해주세요.)

저는 내추럴 솔루션 키트를 가장 좋아합니다. 우리가 캐비넷에서 본 모든 것이 담긴 실질적인 라이프 스타일 키트입니다 (클래스 유인물 2페이지를 지목해주세요) 이미 이야기한것 처럼, 이 키트는 가장 핵심이 되는 오일, 디퓨져로 할 수 있는 자기관리, 도테라 온가드[On Guard®] 제품을 모두 갖추고 있으며, 여러분의 건강한 장을 위한 피비 어시스트, 그리고 도테라 평생활력 LLV팩으로 일상의 건강한 생활 습관까지 챙길 수 있습니다. 이 키트는 개별구매하는것보다 218,000원을 아낄수 있으며, 가장 저렴한 비용으로 효과적으로 시작할 수 있습니다.

라이프 스타일 체인지 키트는 간편하게 라이프스타일을 구성하는 키트입니다. 여기에는 도테라 평생활력 LLV팩, 피비어시스트, 건강한 생활 습관을 위해 사용할 수 있는 오일들이 포함되어 있으며 390,000원입니다.
(키트 구성품과 가격은 회사 사정에 따라 달라질 수 있습니다.)

*이 문구는 식약처의 심의를 받지 않았습니다.
이 제품들은 진단, 치료, 치유 또는 어떤 질병을 예방하기 위한 목적으로 사용되지 않습니다.

꼬리에 꼬리를 무는 클래스



사람들을 초대해서 그들 스스로 클래스를 진행하게 해 인맥을 확장하세요.
모든 클래스에서 두개의 다음 클래스를 예약하는것을 목표로 세웁니다.

클래스를 함께 진행하면서 같은 경험을 통해 혜택을 받을 수 있는 지인들이 떠오르셨을거에요. 여러분이 직접 수업을 열고 싶다면, 클래스 후 저희 중 한사람에게 말씀해 주세요. 오늘밤에 수업을 예약하시면 이 키체인을 드리겠습니다. 키체인을 보여주세요.

이건 제 키체인 입니다. 전 여기에 자주 쓰는 에센셜 오일 8개를 가지고 다녀요. 어디서나 항상 솔루션을 지니고 다닐 수 있다는 점이 정말 좋습니다. 여행 중에 가족 중 한 명이 어쩌다 속이 불편하다면, 전 재빨리 다이제스트젠 [DigestZen®]을 사용해요* 아이들이 산만하다면 라벤더를 제 손끝에 발라서 차분하게 진정시켜주는 향을 맡게 합니다. 외식을 할 때는, 식사 전에 도테라 온가드[On Guard®]를 가족들의 손에 발라서 청결을 유지하세요. 전 정말 다양하게 오일을 주기적으로 활용합니다. 덕분에 이 작은 케이스는 제가 가장 애용하는 물건이 되었습니다. 모든 사람들이 어디를 가든 솔루션을 활용할 수 있는 방법이 하나쯤은 필요합니다. 이걸 가지고 싶은 분이 있나요?

모두 자기 손을 듭니다.
중요한 건, 여러분은 저에게 아무것도 사지 않아도 된다는 거에요. 오늘 상품으로 드릴거니까요. 저나 _____씨가 오늘 이렇게 강의한 것처럼 재밌는 클래스를 가르쳐 주실 분에게는, 이중 한 가지를 드리겠습니다. 이렇게 하시면 됩니다.

오늘 클래스를 예약하시면 공병이 들어있는 키체인을 받으실거에요. 클래스가 가능한 날짜는 나중에 정해도 돼요.
(또는 달력에 가능한 날짜를 체크하세요.) 여러분이 자신의 클래스를 주최하시면, 초대한 사람 명 수에 맞게 제가 여러분의 키체인 안 공병에 기본 오일 중 하나로 채워드릴게요. 만약 네명이 오면 작은 병 네 개를 채워드리는 거죠. 8명이 오면 전부 다 채워드릴게요!

7 회원 가입 클로징 하기



클래스를 마치기 전에, 제가 시간을 내서 다른 사람들에게 에센셜 오일의 힘에 대해 가르치는 이유를 말씀드리고 싶습니다.

- 흥미로운 경험담을 공유하면서 클래스를 마치세요. 이것은 여러분이 에센셜 오일을 통해 경험한 가장 인상깊은 일 중 하나여야 합니다. 마음에서 우러나오는 진심을 보여주세요. 이 경험을 왜 다른 사람들과 공유하고자 하는 동기를 주었는지에 대한 이야기로 마무리하세요.
- 가입 인센티브 또는 도테라 프로모션을 알려주세요.
  오늘 등록하시면 오렌지 오일을 무료로 드립니다. 명확하고 간결하게 전달하세요. 생각이 너무 많으면 부정적인 답변이 나오게됩니다.
  너무 많은 제안은 하지 마세요.
- 참석자가 가이드북을 활용하여 3페이지에 적은 건강 우선순위에 대한 솔루션을 찾을 수 있도록 권유하세요.
- 첫 주문(또는 첫 LRP 주문)에 추가로 필요하거나 원하는 아이템이 있다면 추가할 수 있다고 알려주세요.
- 등록신청서를 작성하는 방법을 알려주고, 우수회원과 IPC의 차이를 설명해주세요. 대부분의 사람들은 우수회원으로 등록하고, 공유 및 비즈니스 빌딩을 원하는 사람들은 IPC로 가입합니다.
  에센셜 오일이 첨가된 간식을 즐기세요. 질문이 있으시면,_____씨와 제가 여러분과 여러분의 가족에게 가장 잘 맞는 키트를 선택할 수 있도록 도와드리고, 질문에 답변해 드리겠습니다.
  가이드북을 나눠주세요. 참석자들의 수만큼 충분히 준비해야 합니다.

개별적인 관심

여러분은 클래스 후 참석자들이 적합한 키트를 선택할 수 있도록 도와주는데 적어도 15분에서 20분의 시간이 필요합니다.
각자 가이드북에서 자신의 주요 관심사가 무엇인지 찾아보도록 하세요.
가장 먼저 도와줘야 하는 사람은 먼저 자리를 떠나야 하는 사람입니다.
참석자 옆에 시선을 낮추고 앉아서 (위에서 내려다보지 마세요)
물어보세요. 어떤 부분을 도와줄까요?

사람들의 건강 우선순위를 검토하세요. 그 후 가이드북에서 찾은 내용을 바탕으로 사람들이 자신에게 필요하다고 생각하여 적은 제품들을 확인하세요. 각 우선순위별로 기본적인 오일들이 포함되어야 합니다.
그리고 그 니즈에 가장 적합한 키트를 제안하세요.
이렇게 해보세요: 저는 XX씨가 ____ 키트로 시작하는걸 추천해요. (제품 이름)가 포함되어 있는데, 당신이 고민하는 ___를 해결하는데 필요할 거에요.
당신이 가장 적합하다고 느끼는 키트에 대한 장점을 공유하세요.

무리하게 판매하거나 강요하지 마세요. 대신 사람들이 자신의 건강 우선순위와 니즈를 충족하는 조합을 고를 수 있도록 진심으로 도와주세요. 사람들이 구매할 준비를 마치고 자신의 개선하고 싶어한다고 가정합시다. 그러면 제가 다른 분들을 도와드리는 동안 이 가입신청서를 작성하도록 드릴게요. 그 후에 다시 돌아와서 확인해 볼게요.

웰니스 상담을 예약하는 가장 좋은 타이밍은 등록하는 순간입니다. 상담하기 가장 좋은 타이밍은 첫 주문 제품을 수령한 후입니다. 71페이지를 참고해 상담을 예약하세요.

아직 가입하지 않은 이들을 확인하기 위해 48시간 이내에 팔로우업하세요. 이들에게 특별한 기회임을 다시 한번 상기시켜 주세요. 클래스에 참석해 주셔서 정말 기뻤어요! 어떤 부분이 제일 즐거웠나요? 오일이 당신과 당신 가족에게 도움이 된다고 느끼셨나요? 어떤 키트가 당신의 니즈를 충족 시키나요? 질문있으세요? 어떻게 시작할지 설명드리기에 지금은 괜찮은 시간인가요? 가입 후에는 보통 3-5명과 지속적인 연락을 하게 됩니다. 클래스에서 가입하지 않은 사람들은 준비되기 전까지 더 많이 경험 해봐야 할 수도 있습니다.

각 등록키트에 대한 링크를(마이오피스에서) 생성하세요.
그런 다음 링크를 저장하여 다른 사람을 등록시킬 때 언제든 공유하세요.
추천인은 자신의 지인과 공유하기 위한 자신의 링크를 만들어야 합니다.

선택사항: 회원 가입하는 시간을 가지고 참석자들에게 간단하게 Build를 소개하여 도테라 제품을 공유하는 방법에 대해 자세히 알아보세요.
자세한 내용은 87-88페이지를 참고하시면 됩니다.

*이 문구는 식약처의 심의를 받지 않았습니다.
이 제품들은 진단, 치료, 치유 또는 어떤 질병을 예방하기 위한 목적이 아닙니다.



효과적인 회원가입 팁

- 필요하다면 반대의견에 맞서세요.
  어떤 키트를 주문해야 할지 모를 때:
  어떤 게 고민이세요? 이들의 건강 우선순위를 살펴보세요. 가이드북에서 솔루션을 찾을 수 있도록 도와주세요. 어떤 키트가 당신의 니즈를 가장 잘 충족시킬 수 있나요?
  제품을 추천하세요. 저라면 ____키트를 등록하겠어요. 왜냐하면…
  경제적인 이유: 구매 비용때문에 고민이 된다면 좀 더 합리적인 가격과 구성품의 키트를 추천해드릴까요?

  다른 걱정거리: 고민되시나요?
  참석자의 요구와 걱정을 주의깊게 듣고 해결해 주세요. 제품을 추천하고 키트를 고를 수 있도록 도와주세요.

- 클래스 형식에 상관 없이 다음 방법 중 하나를 활용하여 48시간 이내에 새로운 신규를 가입시키세요.

1. 잠재 고객이 작성한 주문서를 사진으로 받거나, 주문할 제품을 텍스트로 적은 문자/이메일로 전송해 달라고 하세요.
2. 전화로 이들의 가입 정보를 모으세요.
3. 당신의 마이오피스에서 생성한 장바구니 링크를 보내주세요.

배치 전략

신규 가입자를 그룹 내에 성공적으로 배치하는 것은 수익과 직급 달성, 장기적인 성공에 아주 중요합니다.
어떤 사람은 즉시 사업자로 가입하는 것을 선택하고, 다른 사람은 시간이 필요할 수 있으므로 관계를 보호하기 위해 명확한 기대치를 설정해야 합니다.

14일 팔로우업

여러분은 14일 동안 신규 가입자를 도와줘야 합니다. 첫 14일 동안 웰니스 상담을 통해 이들의 관심사와 바라는 점에 대해 더 알아가는 시간을 가지고, 더 나은 배치 전략을 결정하세요. 여러분의 업라인에게 지원을 요청하고 전략에 대해 상담하세요.

신규 가입자와 여러분의 관계는 장기적인 성공에 매우 중요합니다. 이 배치 전략을 활용하여 앞으로의 팔로우업 활동에 참고하세요. 누군가의 삶을 진정으로 변화시키려면, 첫 14일을 비즈니스 성공을 위한 대가를 치르는 시간이라고 생각하세요. 그리고 여러분이 지불한 모든 비용은 누군가를 돌보는데 쓴 짧은 시간에 불과합니다. 이 지원을 하나의 사례로 만들면, 여러분의 빌더들도 이를 따르려고 할 것입니다.

길 찾아주기

아래 제시된 3가지 방법을 숙지하면 각 신규 가입자가 수업 혹은 상담 이후 어떤 부분에서 관심을 보이는지 효과적으로 알 수 있습니다. 신규 가입자를 적절히 배치하기 위해 다음을 활용하세요. 가장 성장할 수 있고 효과적으로 지원받을 수 있는 곳에 배치함으로써 단기적인 필요나 장기적인 비전과 성공을 택하세요. 다음 역할에 대한 더 자세한 내용은 108페이지를 참고하세요.

고객

- 주요 관심사는 개인과 가족의 건강을 위해 제품을 사용하는 것 입니다.
- 우수 회원으로 등록하세요.
- LRP를 설정할 확률은 50%입니다.

쉐어러

- 클래스나 1대1 만남을 열어 다른 사람과 공유하고 싶어 합니다.
- 우수 회원 또는 다른 사람을 등록시키고 수당을 받을 수 있는 IPC로 등록 합니다.
- 100PV 이상의 LRP 주문을 합니다.



빌더

- 수입을 창출하고 싶어합니다.
- IPC로 등록하세요
- 수당을 받기 위해 매월 100PV 이상의 LRP 주문을 합니다.
- 이 가이드의 16페이지에 기재된 성공적인 빌더의 자질에 체크한 개수가 아주 많을 것입니다.

빌더의 유형 파악하기

당신의 팀에 빌더를 배치하는 것은 장기적인 성공에 매우 중요합니다.
열정 넘치고 유능한 빌더는 당신의 1대에 배치하세요.
열정이 넘치거나 유능하거나 둘 중 한가지가 뛰어난 빌더를 2대에 배치하는 것도 고려해 보세요.

- 열정적인 빌더: 성공의 5단계를 따르고 완수합니다.
- 유능한 빌더: 빌드 가이드를 시작한 첫 14일 동안 스스로 새로운 빌더를 등록합니다.

당신의 역할은 무엇입니까?

추천인

- 보통 도테라에 신규 가입자를 데려오는 사람입니다.
  (누구의 지인입니까? 누가 초대했나요?)
- 가입 후 첫 60일 동안 신규 가입자의 구매 실적에 따라 패스트스타트 보너스를 지급받습니다.
- 후원인(본인이 아닌)과 협력하여 누가 웰니스 상담과 팔로우업을 맡고, 지속적인 지원을 할지 미리 결정해야합니다.
- 신규 가입자는 추천인의 유효 레그(실질적으로 레그당 한 명)에 포함되지만 항상 프런트라인에 배치할 필요는 없습니다.
- 직급 달성 및 장기적인 조직 성장을 위해 스폰서 또는 다른 빌더에게 추천권을 무리없이 양도할 수 있게 될 때까지 신규 가입자의 추천권은 항상 가지고 있어야합니다.

후원인

- 조직도 상에서 신규 가입자 바로 위에 위치한 사람 입니다.
  (직대 업라인이라고도 합니다.)
- 파워 오브 쓰리 보너스와 유니레벨 보너스의 혜택을 받을 수 있습니다.
- (미리 약속한 경우) 웰니스 상담 및 기타 팔로우업을 요청할 수 있습니다.

추천인은 마이오피스에서 신규 가입자가 가입한 익월 10일까지 후원인을 변경할 수 있습니다.

후원인을 변경하는 방법:
doterra.com/kr > 마이오피스 로그인 > 다운라인 > 후원인 변경

어디에 신규 가입자를 배치해야할까요?

신규 가입자가 가장 잘 성장하고 지원받을 수 있는 곳에 배치하세요. 빌더를 찾아 추가하세요. 사람마다 조직을 구성하는 속도는 다릅니다. 여러분의 빌더 또는 사업파트너를 언제 등록시키고 참여시키는지에 따라 새 레그를 런칭하는 속도가 결정됩니다. 예를 들어, 어떤 사람은 한 명의 빌더와 함께 시작해서 성장하는 반면, 다른 사람은 세 명의 빌더와 시작할 수도 있습니다. 아마 이들은 더 넓은 인맥이나 기존에 다진 관계를 바탕으로 시작했을 겁니다.

3명 찾기

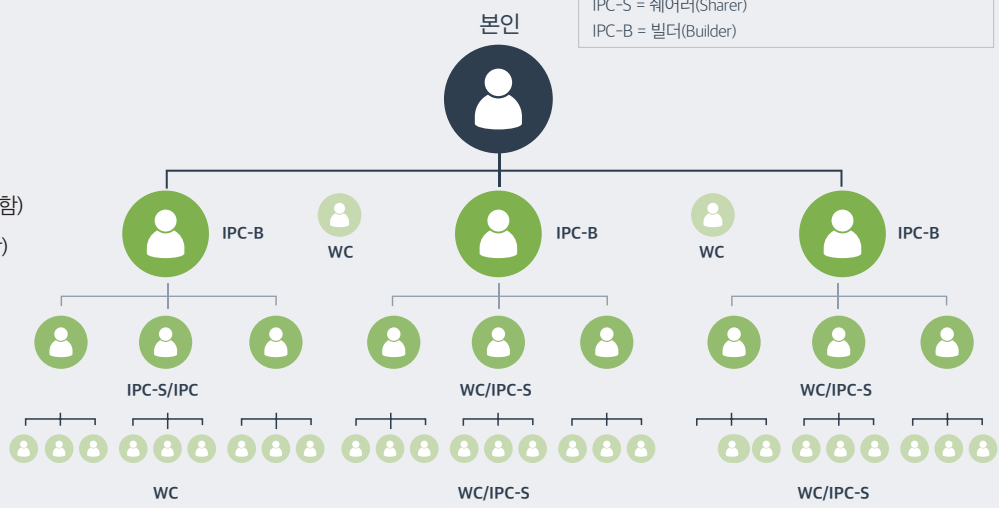
당신이 사업을 시작할 때 3명의 빌더를 두는 것이 이상적입니다. 여러분의 연락처와 성공 기록지를 계속 참고하여 가능성이 있는 빌더로 보이는 사람들에게 연락하세요. 열정적인 빌더의 자격을 갖추려면 다양한 인맥과 경험을 갖춰야합니다.
이것이 14일의 팔로우업 기간활용이 중요한 이유입니다. 당신의 파워오브쓰리 보너스와 향후 직급 목표를 달성하기 위하여 아래 전략을 활용하세요. 파워오브쓰리 1단계를 달성하기 위해 당신의 프론트라인에 한두 명의 고객을 배치해보세요.

1. 여러분의 비즈니스 파트너를 가입시키세요.
2. 장기적인 비전 달성과 단기적인 니즈를 충족시키는 것 중 하나를 선택하여 그들을 배치하세요.
3. 필요하다면 가입 월 익월 10일 전에 자리를 변경하세요.

용어
WC = 우수 회원(Wholesale Customer)
IPC = 독립제품컨설턴트(Independent Product Consultant)
IPC-S = 쉐어러(Sharer)
IPC-B = 빌더(Builder)

이상적인 구조

1대: 비즈니스 파트너(열정적이고 유능함)
2대: 빌더와 쉐어러(열정적이고 유능함)
3대: 고객 이상





최고의 자리 배치 팁

- 후원인과 공통된 관심사를 공유하는 레그 또는 이미 아는 관계/가까운 이웃과 자주 연락할 수 있는 레그에 회원을 배치하세요. 여러분의 리스트(15~16페이지)의 다양한 열을 기반으로 서로 가장 원활하게 지원을 주고받을 수 있는 위치에 배치할 방법을 찾으세요. 가족 레그, 친구 레그, 위치 레그, 또는 틈새 레그를 조직할 수도 있습니다.

- 계속 신규가입자를 리쿠르팅하면서, 활발하게 사람들을 가입시키고 자기 팀과 회원들을 지원하는 열정적이고 유능한 빌더 아래에 당신이 추천한 사람 일부를 배치해 보세요. 빌더가 목표를 달성할 수 있도록 지원한다면 당신의 목표 달성에도 도움이 될 것입니다.
  그러나 "잠재적인"빌더 아래에 배치하는 것은 종종 혼란스러운 결과를 가져오기도 합니다. 새 후원인을 찾을 때까지 신규가입자들의 추천권을 반드시 유지하도록 하세요. 이들이 약속했던것 만큼 활발히 활동하지 않을 경우에도 당신은 유자격레그로서 신규들을 유입시킬 수도 있고, 추후에 이들이 활동할 가능성도 있기 때문입니다.

- 아직 레그에 배치할 열정적인 빌더를 찾지 못했다면, 나중에라도 자격을 갖춘 빌더(비즈니스 파트너로 바뀔 수 있는 누군가-예를 들면, 신뢰하는 가족 구성원)를 선택하기 위해 노력할 수 있습니다.

- 우수 회원에 관한 다음 내용을 기억하세요:

- 우수회원을 다른 자리에 배치하는 것이 나을 경우, 회원 등록 월 익월 10일까지 이동하거나 IPC로 전환 할 수 있습니다.

- 우수회원은 전환 신청서를 통해 자신을 IPC로 전환 할 수 있습니다.

- 등록 월 익월 10일이 지난 이후 IPC로 전환하고자 결정했다해도 후원인을 변경 할 수 있습니다.

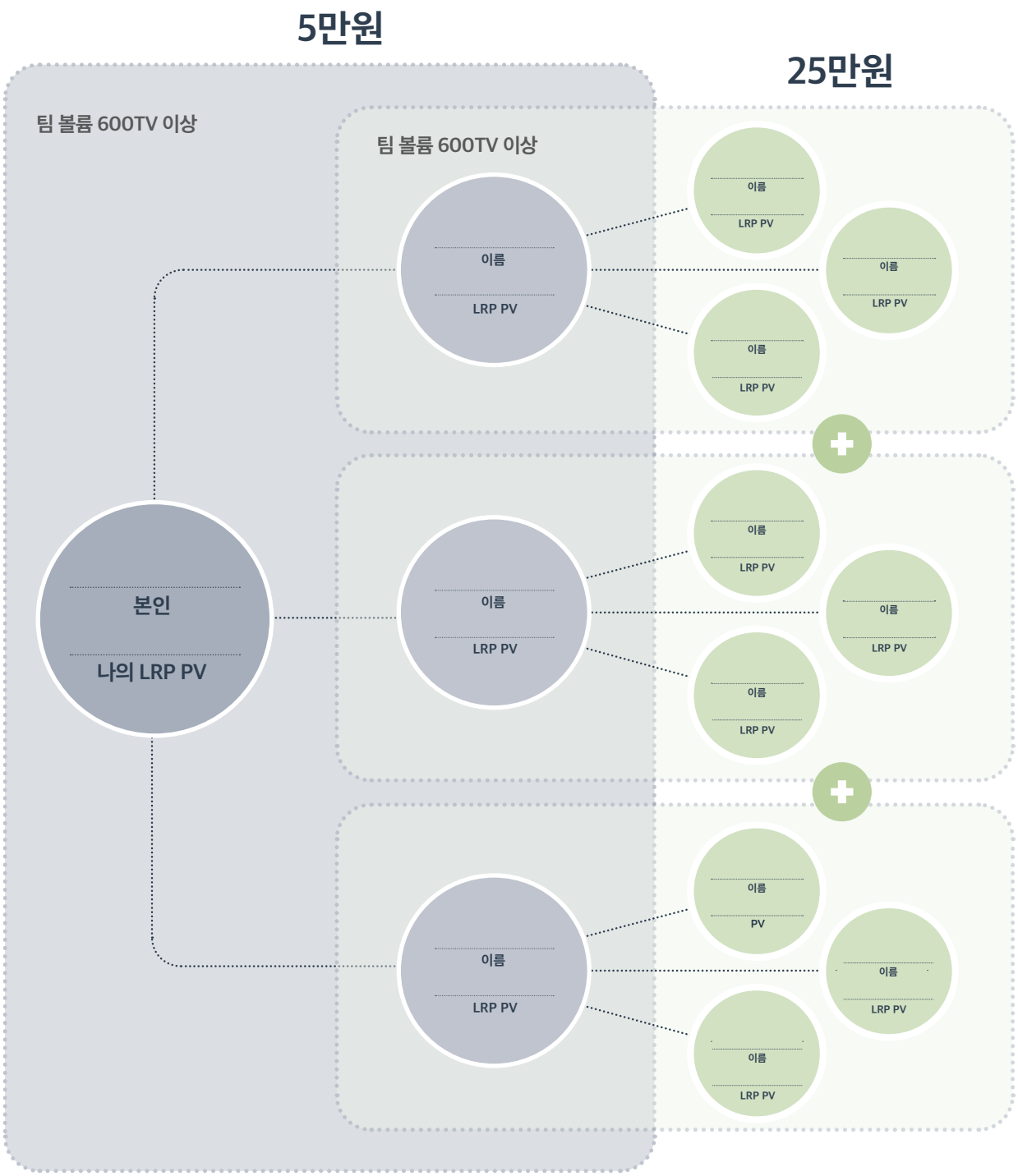
- 가입 후 익월 10일이 지나서 후원인을 변경하려면 일단 가입기간 상관 없이 IPC로 회원유형을 전환합니다. 전환 후 최소 100PV 이상의 가입 주문을 하는 신규회원을 건전한 방식으로 추천해야만 후원인을 변경할 수 있습니다. 첫 신규 추천 후 익월 10일까지 자리 변경이 가능하기 때문에 이 기간 동안 전환하는 우수회원과 그들이 추천한 신규 회원이 이동할 위치를 결정할 수 있습니다.

자리 변경에 관한 질문이 있는 경우 doTERRA Korea Placements <krplacements@doterra.com>로 연락하거나 담당하는 어카운트 매니저에게 연락하세요. 어카운트 매니저가 없다면 고객센터(1600-5105)로 문의해주세요.

파워 오브 쓰리 2단계 플래너

비즈니스 파트너, 그리고 이들의 비즈니스 파트너와 함께 미래의 직급 달성을 위해 팀을 구성하였으므로, 여러분은 자연스럽게 2단계(25만원)의 파워오브쓰리 보너스에 가까워졌습니다. 이를 위해서 본인과 3명의 프론트라인 회원이 각각 100PV의 LRP를 진행하고 본인과 본인 프론트라인 회원 전체 볼륨의 합(TV)이 600볼륨 이상을 달성해야 합니다.

파워오브쓰리 3단계(150만원)을 구축할 준비가 되었다면 임파워드석세스의 플래너를 활용하세요.




doTERRA
ALPHA
CRS+
CELLULAR
VITALITY COMPLEX



고객관리

솔루션으로 동기 부여하세요.

고객관리 단계가 끝날 무렵, 당신은 웰니스 상담을 진행하고,
고객의 LRP를 설정하고, 개인적인 연락과 지속적인 교육을 통해
고객을 유치하고, 나눔과 사업구축을 권유하는 방법을 알게 됩니다.

어떤 제품을 판매하든 궁극적으로
교육을 통해 비즈니스를 하게 된다.
사람들은 지속적으로 교육을 받고 끝없는
발전을 이루기 위한 방법을
배워야 하기 때문이다.

—

로버트 G. 앨런

신규 고객관리

팀 볼륨의 대부분은 신규회원으로부터 채워집니다.
신규 회원과 도테라와의 관계는 여러분의 관계로부터 성장 할 수 있습니다.

신규 가입자가 필요로 하는 부분을 충족시켜 주려고 노력하여 계속 멤버쉽을 유지할 수 있도록 도와주세요.
장기적으로 신규 회원에게 도테라를 생활 습관으로 만들어 주는 수당으로 웰니스 상담을 진행하고, 처음부터 존중, 사랑, 감사의 문화를 만드세요.

이상적인 일정

아래는 여러분이 신규 회원을 유치하는 이상적인 속도입니다. 각자의 니즈를 충족 시킬 수 있도록 필요한 만큼 조정하세요. 모든 신규 가입자에게 효과적인 팔로우업을 진행하고 지원해주세요. 신규 가입자의 자리변경이 필요한 경우에는 가입 월 익월 10일까지의 기간을 잊지마세요. 신규 가입자에게 적절한 시기에 팔로우업을 해야 복제가 시작되며, 여러분의 빌더들도 동일한 방법을 배우고 실행하게 됩니다.

회원가입



등록키트가 배송되기를 기다리는 동안

- 신규가입자에게 환영의 편지, 가입 축하 문자, 마케팅 정보를 담은 이메일, 도테라에 대한 정보를 전달하는 메시지 등을 보내세요.
- 처음 가입하고 제품에 대한 흥미가 가장 높을 때 웰니스 상담을 예약하세요. 신규 가입자의 키트가 배송된 뒤 바로 진행하는게 좋습니다.
  일정 예약시 리브가이드를 전달하세요.

당신이 건강에 좀 더 투자하기로 결정하셨으니, 저도 당신에게 시간을 들여 새 제품을 사용하는 좋은 방법을 알려드리고 싶어요. 물건을 샀는데 제대로 사용하지 못하면 너무 아깝잖아요. 당신에게 가장 필요한 건 제품을 어떻게 사용해야 제일 효과적인지 이해하는 거에요.

그래서 다음 단계가 중요합니다. 곧 당신의 제품이 배송되면 30분정도 전화로 알려드릴께요. 전화 한 통으로 당신의 가장 큰 건강에 대한 고민을 해결하기 위한 플랜을 짜고, 주문하는 법, 무료 제품 받는 법, 언제든 솔루션을 찾는 법을 배울 수 있어요. 어때요?

좋아요! 전 수요일 오후 1시나 목요일 저녁 식사 후에 여유가 있어요.

캘린더 앱에 스케쥴 추가하기

- 문자 혹은 이메일로 에센셜 오일을 사용하는 팁을 전송하세요.

웰니스 상담 전날

- 먼저 메시지로 일정을 상기 시키세요: 같이 고민하면서 90일 계획을 짜고 당신의 건강 우선순위를 관리할 수 있다니 정말 기대되네요!! 통화하기 전에 doterra.com/KR/ko_KR/videos-product-education에서 짧은 비디오들을 보시면 더 도움이 될거에요.

웰니스 상담
(71페이지를 참고하세요)

이상적으로 신규회원들의 제품이 배송된지 약 3일 정도 후에 웰니스 상담(30분~60분)을 진행하여 제품을 사용 할 수 있도록 도움을 주세요.

- 건강 우선 순위에 맞게 제품을 추천하세요.
- 도테라 제품들을 이들의 라이프스타일에 녹아들게 하세요.
- 데일리 웰니스 계획을 세우세요.
- LRP 설정을 통해 회원으로서 혜택을 최대한 받을 수 있도록 하세요.
- 로그인하여 제품을 주문하고 주문 내역을 수정하는 방법을 알려주세요.
- 각종 자료를 제공하고 도테라 커뮤니티로 초대합니다.
- 쉐어와 빌드를 권유하세요.

- 클래스를 개설할 시 보상을 지급함으로서 흥미를 자극하세요.
- 무료로 제품을 받고 수당을 벌수 있는 방법을 알려주세요.

관심사가 어떤 것 인지 알아보고 필요하다면 자리 배치를 변경하세요.

Top Tips

- 경제적인 파이프라인은 한 번의 노력으로 구축 되는 것이 아닌 삶을 변화시킬 만큼 지속적으로 충분히 노력한 결과입니다.
- 그룹의 모든 구성원이 고객임을 기억하세요.
- 진정성있고 일관되게 고객과 연락하고, 고객이 필요로 하는 부분을 충족시켜줄 수 있도록 동기를 부여하세요.
- 도테라 제품이 웰빙 목표 달성과 자신감 넘치는 삶을 살 수 있도록 돕는 방법을 공유하며 계속 참여를 유도합니다.
- 약속한 시간을 지키고 그 기한 내에 팔로우업 활동을 하면서 신뢰성 있는 관계를 구축하세요.
  고객을 팔로우업하기 위한 검증받은 시스템과 리마인더를 사용하세요.

매월

- 프로모션 제품과 이벤트에 대해 알려주세요.
- 팁과 신제품 발표를 공유하세요.
- 지속적인 교육을 홍보하고 정기적인 온라인 미팅을 진행하세요.

(73-74페이지를 참고하세요)

제 고객들은 프로모션과 에센셜 오일 교육 일정을 알려주는걸 좋아하더라구요.
당신을 제 VIP 고객리스트에 추가해도 될까요?

정기적 (30-90일마다):

- 고객 지원 전화를 하세요.
- 일일 건강 플랜을 점검하고 긍정적인 경험을 했는지 확인하기 위해 후속 웰니스 상담을 제안하세요.
- 자신감과 제품 지식을 키우는 웰니스 라이프스타일 교육을 소개하세요.
- 가입 후 60일 동안 아무것도 주문하지 않았다면, 연락해 보세요.
  (75-78페이지의 예시를 참조하세요)

주최 및 사업 구축 초대

제품을 경험하면서 고객은 자연스럽게 도테라와 제품에 대한 믿음을 갖게 되고, 자신들이 사랑하는 것을 주변과 나누고 싶은 의지가 생기게 됩니다.
어떤 이들에게 좀 더 참여하도록 권유한다면 클래스를 개설하거나 빌더로 나설겁니다.

건강 고객 공동체

웰니스 상담

1 라이프스타일 소개

- 리브 가이드를 보내주세요. (대면, 우편 또는 이메일)
- 갖고 있는 제품에 관한 질문에 답해 주세요.
- 리브 가이드의 3페이지를 보며 스스로 평가하도록 하세요.
- 고객이 도테라 라이프스타일에 빠른 시간 안에 적응할 수 있도록 해주세요
- 자신의 위시리스트를 작성하도록 권하세요.

2 웰니스 상담

- 웰니스 상담과 일일 건강 플랜 작성을 완료하세요.
- 향후 90일 동안의 계획과 다음 LRP 주문 3건에 대해 생각하세요.
- LRP를 통해 주문하면 가장 합리적인 가격으로 제품을 구매할 수 있다는 점을 인지시켜 주세요.
- 마이오피스에 로그인하는 방법을 보여주고 첫 LRP 주문을 설정하고, 앞으로 LRP 제품을 변경해서 주문하는 법을 알려주세요.

3 자료를 소개해주세요.

- 여러분이 가장 좋아하는 가이드북과 애플리케이션을 추천합니다.
- 도테라 지원, 온라인 교육, 소셜 미디어 플랫폼을 소개합니다.
- 지속적인 교육에 초대합니다. (본 가이드북의 73-74페이지를 참고하세요)
- 팀과 공동체 모임에 초대하세요.
- 쉐어와 빌드를 권유하세요 (쉐어 혹은 빌드 가이드를 제공하고, 관심사에 따라 클래스 개설 입문 또는 비즈니스 소개 클래스를 예약하세요)



첫 125pv 이상 LRP 주문을 다음달 1일 전까지 하면 클래스 인어박스를 선물로 주세요.





제품을 무료로 받거나 도테라를 통해 추가 소득을 버는 방법에 관심이 있으신가요?

이것을 시작하는 가장 좋은 방법은 클래스를 개설하는 것입니다. 여러분의 주변사람들에게 도테라에 대해 공유하기 위해 함께 노력해봐요.





고민 해결하기

고객이 제품을 경험하고 기대하던 결과를 얻지 못해 고민을 털어놓으면, 일단 경청하고 아래와 같이 제안하거나 고객이 사용하는 에센셜 오일의 양을 조절하거나 다른 방법을 제시하여 원하는 결과를 얻을 수 있도록 도와주세요.
고객이 긍정적인 경험을 할 수 있도록 다음 팁을 활용하세요.

에센셜 오일을 더 많이 사용해야 하는 경우

적은 양의 에센셜 오일을 좀 더 자주 사용하세요. 어떤 경우에는 1~2시간마다 1~2방울을 사용해야 하고, 다른 경우에는 원하는 결과를 얻거나 효과를 경험하기 위해서 한 달 혹은 더 긴 기간 동안 하루에 최소 1~3번의 오일을 사용해야 합니다.
어떤 오일들은 효과를 극대화 하기 위하여 그저 시간이 필요한 것들도 있습니다.
그 외의 고민들은 이상적인 결과를 위해서 추가적인 단계가 필요할 수도 있습니다.

효과를 저해하는 물질

독성 및 유해 물질 또는 합성 물질의 소비나 노출을 삼가고, 설탕, 카페인, 가공식품과 같은 해로운 영양성분의 섭취를 줄이세요.
이런 물질은 면역력을 약화시키고 신체 에너지를 분산시키며 에센셜 오일의 효과를 감소시킵니다.
수분 부족, 높은 스트레스 수치, 수면 부족 또한 결과에 큰 영향을 줍니다. 덧붙여, 에센셜 오일이 잘 작용하려면 신체에 영양소도 충분해야 합니다. 비축된 영양소가 적으면 결과가 아예 나타나지 않거나 미미할 수 있습니다. 영양소가 충분치 않다면, 일일 건강 플랜에 LLV 제품을 추가 해보세요.

다른 솔루션 제안하기

누군가에게는 효과가 있는 제품이 다른 사람에게는 그렇지 않을 수 있습니다.
모든 사람들은 다르고, 그것을 충족 시킬 수 있는 능력이야말로 에센셜 오일의 가장 큰 장점입니다.
적절한 솔루션을 찾을 때까지 다른 제품을 시도해 보세요. 또한 신체적인 컨디션에 영향을 끼치는 감정적인 근원을 고려하세요. 우리가 생각하고 믿는 것은 간접적으로나 직접적으로 생물학적 과정에 영향을 미칩니다.
결과의 수준과 속도를 향상시키기 위해서라도 감정적인 지원을 위해 에센셜 오일을 활용하세요.

지속적인 교육

신규 회원 가입 후

고객에게 자신감, 경험, 지식을 늘릴 수 있는 교육을 소개해주세요.
사람들이 제품과 도테라 라이프 스타일의 힘, 그리고 회원 혜택을 최대한 받을 수 있도록 돕는다면 더 많은 고객을 유지할 수 있습니다.
지속적인 교육은 온라인, 대면, 자료로 진행할 수 있습니다.

왜 지속적인 교육이 필요할까요?

- 제품에 대한 신뢰 형성
- 다른 사람의 삶을 변화 시킴
- 지속적인 LRP 주문 독려
- 쉐어와 빌드에 대한 동기 부여
- 팀 성장



Top Tips

- 회원이 자신의 게스트와 함께 미팅에 참여할 수 있도록 하세요.
- 첫 클래스에서 가입하지 않은 잠재 회원을 초대하세요.
- 특정 주제에 관심이 있는 잠재적 사업자와 고객을 초대하세요.
- 배움의 의지가 있는 빌더를 초대하세요.

클래스

업라인이 개설하는 지속적인 클래스를 활용하거나 자신만의 클래스를 열어보세요. 리브 가이드는 웰니스 상담 후에도 진행 중인 라이프스타일 교육을 위한 좋은 자료로 활용할 수 있습니다. 이 가이드에서는 미리 구성된 일련의 클래스가 소개되어 있습니다.
각 클래스를 시작할 때, 웰니스 라이프스타일 피라미드와 관련된 주제를 소개한 다음 가이드북의 해당 페이지를 활용하세요.

예상 주제:

- LLV®로 챙기는 일상의 건강 습관
- 에센셜 오일을 활용한 요리
- 자녀의 건강 관리
- 라이프 스타일 체인지
- 에너지와 활력이 넘치는 삶
- 운동 및 활동
- 숙면 취하기
- 감정 아로마테라피



- 30일 클린 프로젝트
- 무독성 스킨, 헤어, 바디 케어
- 친환경 청소
- 모든 상황에 대비하기
- 바디 시스템 타켓 지원

특별 클래스:

관심 있는 다양한 라이프스타일을 주제로한 클래스를 제안하세요.

- 개학
- 엄마와 아기
- 겨울철 만들기 활동
- 반려동물을 위한 오일
- 페이셜 및 스파 케어
- 친밀감
- 운동에 필요한 제품들
- 전문적으로 쓰이는 에센셜 오일

그룹 웰니스 상담

그룹 웰니스 상담은 짧은 시간 동안 더 많은 회원을 가입시키는 방법입니다. 기본 정보에 대한 영상을 미리 공유하면 Q&A와 참석자들이 일일 건강 플랜 및 90일 위시리스트를 작성하는데 집중적으로 시간을 쓸 수 있습니다.

- 영상 통화 또는 줌미팅이 대면으로 상담하는것보다 참석률이 더 높은 경우가 많습니다.
- 미팅을 하는 동안 사람들이 자기가 가지고 있는 제품을 옆에 두고 참여할 수 있도록 하세요.
- 71페이지에 기재된 단계를 따르세요.
- 미팅에 참석한 사람이나 지인을 데려온 사람에게 인센티브를 제공하세요.



온라인 자료

팀

함께 하는 리더 빌더들이 있는 경우, 직접 제품 교육을 할 수 있을 때까지 보통 골드나 플래티넘 같은 더 높은 직급에 있는 여러분의 업라인이 개설하는 질높은 제품 교육을 여러분의 다운라인과 여러분 스스로를 위해 활용하세요. 일반적으로 그룹 교육은 매주 줌미팅 혹은 인스타 라이브 방송을 통해 진행할 수 있습니다.

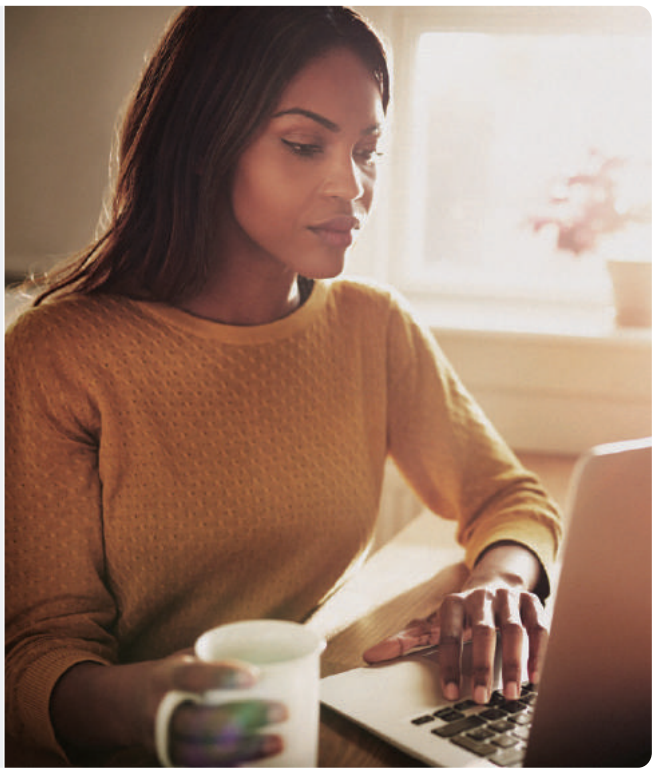
도테라

도테라 홈페이지 (doterra.com/kr) 에 있는 내용을 나누고 홍보하세요: 자료실 > 오일디스커버리

- 솔루션 탐색
- 임파워드 라이프
- 에센셜 오일 인증
- 에센셜 오일의 과학

자료실 > eBooks

- e북



에센셜 오일을 사용하는 사람들의 모임

자신의 오일과 제품을 창의적으로 활용할 방법을 탐색할 뿐만 아니라 그룹 안에서 함께 하는 경험을 가질 수 있도록 고객을 초대하세요. 간결하게 진행합니다. 참석자들이 경험담, 가장 좋아하는 팁, 레시피 등을 나누세요. 에센셜 오일 가이드 북의 도움을 받아 함께 정보를 찾아보세요. 동일한 장소에서 또는 서로 돌아가면서 개설하는 정기적인 월별 또는 분기별 행사를 열어보세요.



고객 관리

에센셜 오일을 사용하는 사람들의 모임을 활성화하세요. 팀을 성장시키는 가장 좋은 방법 중 하나는 기존에 등록된 회원을 관리하는 것입니다. 아직 다듬어지기 전의 원석이죠. 사람들은 함께 배우고 성장할 수 있는 가치를 공유할 수 있는 환경을 선호합니다.

고객들 간에 경험의 차이를 메우는 것은 이들의 장기적인 건강 및 웰니스 목표를 이룰 수 있도록 도와주는 효과적인 방법입니다.
당신이 관리하는 사람들에게 관심을 가지고, 마이오피스를 점검하고, 어떤 니즈가 있는지 점검해보세요.예를 들어, 더 이상 주문을 하지 않거나 두 번째 주문을 한 적이 없는 사람들을 살펴보세요. 다음 스크립트 중 하나 이상을 활용한다면 고객 상담에 집중할 수 있습니다. 공감대를 형성하기 위해 먼저 대화하세요. 가장 중요한 것은 충족되지 않은 니즈를 발견하기 위한 질문을 하는 것입니다.

니즈 발견하기

- 제품 사용법을 모름
- 아직 차이를 경험하지 못함
- 온라인 주문 또는 LRP를 모름
- 웰니스 상담을 받은 적이 없음
- 니즈를 충족할 수 있는 다른 제품을 모름
- 건강 우선순위에 대한 많은 아이디어 필요

팔로우업 콜

1 연락 및 발견하기

안녕하세요, XX 씨의 도테라 IPC인 _____예요. 회원가입해주셔서 감사하다는 말씀과 함께 확인차 연락드렸어요.

A. 질의응답 및 솔루션 제안:

… 제품 사용법에 대해 궁금한 점이 있으신지 아니면 지금 해결하고 싶은 건강관련 고민이 있으신가요? 고객의 말을 경청하고 관련 솔루션을 제안하거나 가이드북을 활용해서 함께 찾아봅니다.

B. 진행 상황 팔로우업 및 솔루션 제안하기:

… 제품을 사용해 보니 어떠신가요? 효과가 있었는지 후기를 듣고 싶어요! 이들의 긍정적인 경험을 격려하고, 니즈에 맞는 다른 제품을 소개해주세요.

A. 저도 다이제스트젠[DigestZen®]을 정말 좋아해요! 도테라에서 나온 소프트젤 형태의 건강기능 식품도 이용해 보신 적 있으세요?

B. 자녀분이 잠자리에 들 때 썼던 라벤더를 정말 좋아했나 봐요! 가족들이 서로 필요한 게 다르니 침실마다 디퓨져를 사용해 보시는 건 어떨까요?

C. 고객과 딥블루[Deep Blue®]를 써보셨다니 기뻐요! 그분도 분명 좋아하셨을 거예요! 제가 보니까, 다른 마사지사분들도 아로마터치[AromaTouch®]와 도테라 밸런스[Balance®]를 많이 쓰시더라고요!!

2 가치 더하기

필요한 경우 **추가 대본**을 활용하세요. (다음 페이지를 참고하세요)

3 마무리하기

좋아요! 오늘 XX 씨를 더 알게 돼서 좋은 시간이었어요! _____ (예: 문자로 링크 전송)하고, XX 씨가 _____ (예: 그룹 내 개별 모임 가입) 할 수 있게 여기 적어놨어요. 질문이 있으면 언제든 편하게 연락주세요!
에센셜 오일을 사용하는 사람들의 모임을 활성화하세요.

유지율 확인하기

마이오피스에서 자신과 그룹의 고객 활동 및 유지율을 지속적으로 확인하세요.

My Office > Quick Reports > LRP 미설정 회원

컨설턴트 서비스 > 회원계보 > 상세계보

팔로우업을 어떻게 하는지가 가장 중요합니다.

마이클 클라우스

추가 대본

커뮤니티 초대

저희에게 아주 도움이 되는 _____(예: 페이스북) 커뮤니티가 있는데 질문을 올릴 수도 있고, 괜찮은 교육 정보뿐 아니라 이벤트 스케쥴이나 프로모션 상품 공지도 안내 받을 수 있어서 XX씨가 떠올랐어요.
그 커뮤니티에 초대하고 싶어요.

지속적인 교육에 초대

아울러 저희 웰니스 교육 시리즈에 참여할 기회를 드리고 싶어요. 클래스마다 도테라 에센셜 오일과 제품 사용법을 알려주는 주제로 진행됩니다.

A. 저희는 _____(예: 화요일 오후 7시)마다 줌미팅에서 만나요. 제가 링크를 보내드릴게요. 또는 _____ (예: 우리 집)에서 만나요.

B. _____라는 이름의 에센셜 오일을 사랑하는 모임에서는 _____(예: 수요일 오후 7시)마다 라이브 방송을 해요.
녹화된 영상도 아주 쉽게 볼 수 있답니다. 제가 등록할 수 있는 링크를 문자로 보낼게요. 지금 관심 있는 주제가 있나요?
바로 클래스를 공유할 수도 있어요!

C. 모든 클래스를 언제든 접속할 수 있게 전부 온라인에 업로드했답니다. _____ (예: 팀 웹사이트) 에 가면, _____ (예: 탭 또는 가이드)의 하위 메뉴에 있어요. 제가 링크를 보낼게요.
제가 바로 링크를 보낼 수 있는 관심사가 있나요?

프로모션 및 인센티브 제공

A. 그리고 저는 XX 씨가 관심을 보일 만한 내용을 자세히 공유하고 싶어요! 이번 달 ____(예: 15일, 30일)까지 ____ 이상 (예: 200PV) 주문하시면, ____ (예: 도테라 이달의 제품 또는 프로모션 제품)을 받으실 수 있어요!
확답을 받은 경우에는, 대신, 15일까지 XX 씨가 주문해서 무료 ____를 받으실 수 있게 적어놨어요! 제가 놓친 게 있나요?

B. 또한, 도테라는 이번 주에만 놀라운 프로모션을 제공해요: ____ (예: BOGO). 몇 가지 자세한 내용은. . . . 아주 간단히 볼 수 있게 링크 __ (도테라코리아 공식 홈페이지 첫화면 배너)를 보낼게요.
그러면 ____ (예: 미스터리 BOGO 박스, 데일리 BOGO 제품) 프로모션에 바로 접속하실 수 있습니다.
거기서 다른 것도 추가할 수 있어요.

C. 덧붙여서 이번 달에 100PV 이상 LRP 주문을 해 주시는 고객께는 계속 신뢰해주신 것에 대한 감사의 의미로 ____ (예: 에센셜 오일 또는 아로마터치 테크닉[AromaTouch Technique®] 세션)을 무료로 제공해 드려요. 써 보실 의향이 있으신가요? . . . 좋아요!
자세한 내용을 적어서 바로 보내드릴게요.

공유와 빌드에 초대하기

A. 제품을 아주 만족하며 사용하시는 걸로 알고 있어요.
제품을 써 보면 좋을 만한 다른 사람들도 생각나실 거에요.
클래스를 개설해보면 어떨까요? 클래스를 개설하면서 멋진 선물을 받는것도 좋겠죠?

B. 방금 _____ (예: 이벤트, 클래스, 컨벤션)에서 돌아왔는데, XX 씨 생각이 계속 났어요! 목적이 확실하고 주도적인 사람들 사이에 있으니 XX 씨도 이 사람들 중 한 명이 되면 어떨까 상상했어요.
함께 얘기 나눌 시간을 만들면 좋겠네요.

C. 계속 XX 씨 생각이 났어요! XX 씨를 보면, 도테라 에센셜 오일을 통해 _____ (예: 여러분의 미션이나 메시지)라는 기쁜 소식을 전하는 미션을 가지고 저와 함께 일하는 놀라운 사람들을 생각나게 해요.
삶을 바꿀 수 있는 이 놀라운 기회를 살펴볼 의향이 있으신가요?



Top Tips

구매 심리를 자극하는 프로모션 활용

활발하게 활동하거나 덜 활발한 고객 모두로부터 LRP 주문을 늘리는 가장 좋은 방법은 고객에게 회사, 여러분의 업라인, 또는 여러분이 제공하는 프로모션과 인센티브를 꾸준히 알려주는 것 입니다.
고객의 관심사에 맞는 제안을 매칭해주거나 신제품을 써 보도록 권유할 경우 결과가 훨씬 좋을 것 입니다.
직급 상승을 위해 OV나 회원가입이 가장 필요한 곳에 프로모션을 집중하세요. 필요하다면 업라인과 협력하세요.

- 한동안 주문이 없었나요?
  BOGO 프로모션은 제품을 구매하고 싶게 만드는 아주 좋은 행사입니다.
- 매달 또는 주기적으로 소량만 구매하고 있나요?
  100PV 이상의 주문에 프로모션을 제공하세요.
- 매달 일반적으로 100PV 이상의 주문을 하나요?
  200PV 이상의 주문에 프로모션을 제공하도록 해보세요.

VIP 고객 리스트 만들기

특별한 교육을 받고싶어 하는 사람들을 정리해서 리스트를 만들어 두세요. 쉽게 이용할 수 있고 적절한 시기에 빠르게 안내할 수 있습니다.

니즈 해결 및 웰니스 상담 전화 예약

1 연락 및 발견하기

안녕하세요. __ 씨 담당 도테라 IPC 인 ____예요. XX 씨의 스폰서로서 마이오피스를 보다가 발견했는데

LRP 주문만 설정하고 웰니스 상담은 받지 않은 경우

매달 주문하신 내역을 보니 오일이 잘 맞으시는 것 같네요! 좋아하는 제품이 뭔지 궁금해요! . . .처음 에센셜 오일을 알게된 계기는 무엇인가요?

정말 모를 경우에만 물어보세요.
로열티 리워드 프로그램 혜택을 받고 계시다니 정말 놀랍네요! 그리고 . . .

2단계로 넘어가세요.

한동안 주문이 없는 경우

한동안 주문이 없으셔서 확인차 연락드려요.
혹시 궁금한 점은 없으세요?
그리고 . . .

2단계로 넘어가세요.

LRP 설정 없이 주문만 하는 경우

정기적으로 오일을 주문하신 내역을 보니 잘 맞으시는 것 같네요. 어떤 제품이 좋았는지, 효과가 어땠는지 들어보고 싶어요. 좋아요!

도테라에 관한 흥미로운 내용과 LRP를 이용해서 제품을 무료로 받을 수 있는 방법을 알려 드리려고 전화드렸어요. 가장 똑똑하게 제품을 구매할 수 있는 방법이거든요. 구매한 제품 PV의 최대 30%까지 포인트로 적립 받을 수 있으며, 이 포인트로 제품도 무료로 구매 가능해요. 자세한 내용을 알려드리고 LRP 설정을 도와드릴까요?

LRP 설정은 했지만, 신용카드 결제가 안 될 경우

전에 LRP 주문을 설정 하셨는데, 아직 시스템 상에서 설정만 되어 있고 실제로 결제는 안 이루어져 있네요.
알고 계셨나요?

주문한 제품이 왜 안오는지 걱정하실까봐 연락드려요. 신용카드 유효기간이 만료 되었거나 더 이상 사용하지 않는 카드라서 그럴 수 있어요. 괜찮으시면 카드를 변경 하시는게 좋겠어요.
그리고 . . .

2단계로 넘어가세요.

2 웰니스 상담 예약하기

A. 웰니스 상담을 받은 적이 없음: 괜찮은 프로모션이 있어서 놓치지 마시라고 연락드렸어요! XX 씨의 계정으로 웰니스 상담을 무료로 받으실 수 있는데, 30분 정도 제가 댁에 방문해서 해드리거나 전화로도 가능해요. 갖고 계신 제품과 건강 우선순위를 매칭하도록 도와드릴 거예요. 저희가 리브 가이드라고 부르는 가이드북을 활용할 거예요.
제가 미리 보내드릴게요.

어떤 키트로 ____를 시작하셨는지 다시 말씀해 주세요. (모르는 경우 또는 너무 오래 전이라 마이오피스에서 찾을 수 없는 경우에만 질문하세요)
그러셨군요! 대단해요! 사람들이 처음 에센셜 오일을 받으면, 어떻게 써야 하는지 모를 수도 있거든요. 웰니스 상담의 목적은 XX 씨가 하루 건강을 챙기는 한 가지 방법으로 오일을 사용하도록 돕고, 하루 동안 많은 활력을 얻을 수 있는 방법을 보여드리는 거예요. 멤버십 혜택을 최대로 활용하고 무료 제품을 받을 수 있는 방법도 알려드린답니다.

B. 웰니스 상담 팔로우업을 제안하기: 처음 시작할 때 웰니스 상담을 받으신 뒤로 시간이 흘러서 XX 씨의 일일 건강 플랜을 점검하고 갖고 계신 제품을 잘 활용하고 계시는지 확인도 도와드리면 어떨까 해서 연락드렸어요.

- 미리 약속을 잡으면 정말 좋겠어요! _____ 또는 _____ (날짜) _____ (시간)은 어떠세요? . . . 좋아요! 정신이 없을 때는 미리 문자를 받으면 도움이 되더라고요. XX 씨에게도 보내드릴까요?
그리고 어떤 분들은 만나기 전에 준비하는 걸 좋아하시기도 해요. 웰니스 상담 전에 볼 수 있는 링크를 보내드릴게요.
(예: doterra.com의 리브 가이드 소개 영상). 보내도 괜찮으시겠어요?
좋아요! 문자나 이메일 중에 링크를 받기 편한 방법은요?
알겠습니다! 모두 준비됐어요!
제 연락처가 여기 있으니 여기로 문의주세요
상담 시간이 정말 기대되네요.


dōTERRA
Bringing hope, healing hearts, raising leaders, living dreams—
the meaningful work of a dōTERRA Wellness Advocate.
dōTERRA
Build
Intro to Build
dōTERRA
Lemon
dōTERRA
dōTERRA
Lemon



빌더찾기

목적을 파고드세요

빌더 찾기 단계를 완료하면, 비즈니스 파트너와
다운라인 빌더를 찾고 트레이닝하여 활력 넘치고
성공적인 비즈니스 빌드 커뮤니티를 만드는 방법에 대해 알게 됩니다.

리더십은 사람들의 가치와 잠재력을
명확히 전달하여 스스로
내면을 들여다보도록 영감을 주는 것이다.

—

스티븐 코비

비즈니스 파트너 찾기

성공적인 비즈니스를 위해서는 여러분과 도테라가 제공하는 것들을 원하는 가치관이 비슷한 사람과 협력해야 합니다. 다음의 리쿠르팅 마인드 팁을 활용하여 유능하고 헌신적인 비즈니스 파트너를 성공적으로 찾아 함께 일하세요.

1. **최종 목표를 염두에 두고 시작하세요.** 잠재적 빌더들을 위한 비전을 보여주세요. 어떤 점이 여러분을 커뮤니티에 열정적으로 기여하게 만드나요? 여러분은 한 사업체의 CEO이며, 상대방에게 파트너가 되어 달라고 요청하고 있습니다. 예비 빌더들은 합류하기 전에 여러분이 어떤 방향으로 가는지 알아야합니다. 이들이 "그 비전" 안에서 자신을 발견하도록 도와주세요.

2. **파트너가 있든 없든 상관없이 여러분은 목표를 달성할 것입니다.** 성공과 실패는 여러분에게 달렸습니다. 여러분을 따르는 사람들이 필요하지만, 어느 누구도 여러분의 비즈니스를 번창하게 하거나 실패하게 하지 않습니다.여러분은 함께 협력해 줄 사람을 찾고 있을 뿐입니다. 사람들이 자신의 존재 여부로 여러분의 성공이 판가름 난다고 생각된다면, 대부분은 파트너 제안을 거절할 것입니다.
대신 여러분이 성취할 미래의 성공에 대한 기대감을 나누세요. 기대감을 거부하기는 힘들 것이며, 그 때문에 합류할 것입니다.

3. **빌드 가이드를 완벽히 숙지하세요.** 오일 소개 프레젠테이션에서와 같이 비즈니스 소개 프레젠테이션도 전문가처럼 숙지하세요. 비즈니스 기회를 잘 공유해야 합니다. 빌더 등록에 자신감을 얻고 경험을 늘리기 위해 자주 프레젠테이션을 여세요.

4. **회사 행사 및 팀 미팅에 잠재적 빌더를 데려가세요.** 기억하세요. 사람들은 미팅을 하면서 결심을 굳힙니다.

5. **여러분의 업라인을 소개하세요.** 기회의 땅 도테라에 대한 신뢰를 더 하기 위해 업라인을 활용하세요.
업라인에게 당신의 예비빌더를 위해 경험을 공유해 달라고 하세요. (그룹콜/줌미팅에 대한 자세한 내용은 82페이지를 참고하세요.)

6. **사람들은 자신이 좋아하는 사람과 비즈니스를 함께 하려 합니다.** 여러분은 누구와 시간을 보내고 싶습니까?
여러분은 누구와 여행하고 싶습니까?
여러분은 다운라인을 찾는 것이 아니라 비즈니스 파트너를 찾고 있습니다. 함께 비즈니스를 구축하고 싶은 사람이 되세요.
여러분이 일을 얼마나 사랑하고, 그 일이 삶을 어떻게 변화시켰는지에 대해 얘기하세요. 최고의 리더십은 여러분이 진심으로 관심을 가지는 사람으로 부터 나옵니다.
사람들의 어려움에 대한 솔루션을 찾도록 도와주면, 더 깊은 관계를 맺게 됩니다.

7. **사람들을 믿으세요.** 신입 빌더들은 경험이 부족해서 자신의 비즈니스를 구축할 때까지 여러분의 믿음에 의지할 것입니다. 처음에는 그들이 자신 스스로에 대해 믿음을 가지는 것 보다, 여러분이 그들을 더 신뢰해야 합니다. 새로운 빌더들에게 믿음을 불어넣어 주세요.

이상적인 비즈니스 파트너

108페이지를 활용하여 여러분의 비즈니스 파트너에게 바라는 모습을 찾아보세요. 경험을 바탕으로 성장하면서 여러분의 리스트에 계속 추가하세요.

헌신적이고 유능함—내가 바라는 파트너:

- 진실성—진실되고, 성실한 사람
- 관계 형성에 노력하고 믿을 수 있는 사람
- 자신의 과거를 뛰어넘을 준비가 되어 있고 동기가 충분한 사람
- 영감으로부터 창조하는 사람

- _____
- _____
- _____
- _____

건성이고 의지가 없음—내가 바라지 않는 파트너:

- 진실되지 않으며, 열심히 하지 않는 사람
- 수동적이고 거리감이 느껴지는 사람
- 자신의 과거와 변명에 묶여 있는 사람
- 모방으로부터 창조하는 사람

- _____
- _____
- _____
- _____

비즈니스 구축에 초대하기

• 여러분의 리스트를 살펴보고 최고의 잠재적 빌더로 선택한 사람들에게 집중하세요. 다음의 간단한 순서에 따라 여러분과 함께 비즈니스를 구축할 수 있도록 권유하세요. 스크립트를 사용해도 좋으며, 필요하면 수정해도 됩니다.

A. 새로운 비즈니스를 시작하고, 소득을 창출할 생각이 있나요?

B. 도테라로 부수입원을 만들 의향이 있나요?

C. 에센셜 오일을 잘 사용하고 계시다니 정말 굉장해요! 혹시 다른 사람들과 나누고 추가 소득을 얻고 싶은 생각이 있는지 궁금해요.

• 여러분의 비전을 나누세요.

• 여러분의 잠재적 빌더에게 그들을 떠올리게 된 이유와 함께 일하고 싶은 이유를 말해주세요.
여러분은 사업적인 감각이 있는/활발한/사교성이 좋은/사업가 기질이 있는 사람이에요. 이 일을 정말 잘 해낼 거예요. XX 씨가 제 머릿속을 떠나지 않아요.

• 잠재적 빌더가 관심을 보이면, 더 자세한 내용을 알리기 위해 비즈니스 소개 프레젠테이션에 이들을 초대하세요.
• 여러분의 비즈니스 파트너를 모집할 때에는 신뢰를 주기 위해 업라인과 함께 그룹콜을 고려하세요.

잠재적 빌더에게 영감을 주거나 흥미를 유발할 만한 내용을 소개하는 짧은 영상을 시청하도록 해주세요.
(예: 회사, 보상플랜, 제품 품질 / CPTG®, 코임팩트 소싱®, 도테라 힐링핸즈®).

도테라의 나눔에 대한 영상 한 두개 정도를 보실 의향이 있나요?
도테라의 미션은 깊이있고 세계를 향하되 내면에 집중하기도 한답니다.

48-72시간 내에 영상에 대한 대화를 나눌 수 있는 시간을 정하세요.

제가 목요일에 전화해서 어떤 경험을 했는지 얘기 나누어도 될까요?

어머! 방금 _____ (업라인) 씨와 통화를 했는데, 혹시 이분이 누군지 아세요?
_____ (업라인의 목표/관심분야/배경)에 전문가이시고 도테라에서 _____ (업라인 직급)이세요.
아주 멋지고 찾는 곳이 많은 분이세요! XX 씨와의 통화에 함께하면 좋아하실 거예요.
저도 같이 통화하고요. 저희가 같이 할 수 있는 시간대는 이렇습니다: _____. 어느 시간이 괜찮으세요?

Top Tip

잠재적 빌더에게 대면 또는 줌미팅으로 프레젠테이션 하는 경우, 1대1로 진행하는것이 훨씬 효과적입니다.
여러분이 인플루언서라고 생각한 누군가는 때때로 상대에 따라 방식을 달리해서 친밀한 대화를 하길 원할 것입니다.

목록:

- 탐색하기 위한 질문을 하세요.
- 잠재고객의 고충을 파악하세요.
- 니즈를 파악하세요.
- 솔루션을 제공하세요.

왜 그룹콜(혹은 줌미팅)인가

그룹콜은 믿을 만한 전문가인 여러분의 업라인을 통해 잠재적 빌더가 여러분과 여러분의 팀 그리고 회사에 대한 존경, 자신감, 신뢰를 얻을 수 있는 역할을 합니다. 함께 빌드 가이드를 활용하여 도테라의 비즈니스 기회에 대해 소개하세요.
(빌드 가이드 대본 89-90페이지를 참조)

약속된 전화, 줌 미팅 또는 대면 미팅을 진행하는 모든 경우에 더 경험이 많은 업라인이 미팅을 리드하도록 하면 여러분과 잠재 고객이 안심할 수 있습니다. 곧 여러분도 빌더가 자신의 비즈니스 파트너와 빌더를 모집할 때, 해당 빌더를 위한 그룹콜을 하게 될 것입니다.

- 여러분과 업라인 그리고 잠재적 빌더는 모두 함께 미팅에 참여합니다.
- 각 참석자에게 미리 자세한 미팅 정보를 공유하세요.
- 경청하고 메모하며 신규 빌더의 헌신적이고 유능한 업라인이 될 수 있는 방법을 탐색하세요.
- 예비 사업자에게 맞는 대화를 진행하세요.



쉐어러의 힘

나눔의 마법에 다른 사람들을 초대하여
그 힘을 보여주세요.
쉐어러는 여러분의 팀과 비즈니스에
폭발적인 에너지를 더할 수 있습니다.

영향력 확장하기

자신의 지인에게 여러분을 소개해 줄 수 있는 더 많은 사람들에게 연락해야 합니다. 이들이 도테라와 같은 기회를 찾는 사람을 알고 있나요?

가벼운 대화 중에도 종종 사람들은 자신이 신뢰하는 상대에게 자신의 삶에서 새롭거나 다른 기회를 찾고 있다는 얘기를 하곤 합니다. 사람들이 서로 "다리를 놓아 주는 것", 바로 이것이 네트워크 비즈니스의 순기능입니다. 다음 페이지 상단의 스크립트를 활용하여 빌더 소개를 요청할 수 있는 올바른 대화 방향을 찾아보세요.

호스트 초대하기

당신의 도테라 커뮤니티를 성장시키고 새 빌더를 찾는 가장 효과적인 방법 중 하나는 다른 사람들이 자신이 초대한 게스트와 함께 프레젠테이션을 주최하는 것입니다. 새로운 문을 열기 위해 대화를 경청하거나 소셜미디어에서의 상호작용을 관찰하세요. 적절한 시기가 되면, 제품 경험담과 자신의 자연 친화적인 라이프스타일에 대해서, 혹은 도테라가 어떻게 여러분의 삶에서 더 많은 것을 창조하는 원동력이 되었는지를 공유하세요. 소통하는 동안 다음과 같은 내용을 공유하세요: 제 꿈은 저처럼 다른 사람들이 일상에서 도테라 제품을 사용하도록 가르쳐 가정과 삶에 희망을 가지고 건강을 챙기도록 돕는거에요! 저는 제가 지구 반대편의 삶을 변화시킨다는 사실이 기뻐요. 전세계의 재배농가는 물론이고, 바로 여기 있는 다른 가정들도요.

샘플링, 초대, 미팅, 프레젠테이션 특히 웰니스 상담과 지속적인 클래스 진행 중에 어느 때든지, 나눔, 주최, 비즈니스 기회의 씨앗을 심으세요.

다음은 몇 가지 예시입니다:

A. 다른 사람들에게 저처럼 솔루션을 찾아주는 일을 하고싶다거나 도테라의 IPC회원이 되는 방법이 궁금하시다면, OO씨가 제품을 구매하는 비용을 얻을 수 있고, 부수입이나 소득을 창출하는 방법을 알려드릴께요.

클래스가 끝나면 저에게 오세요!

B. 솔직하게 말씀드릴게요. 혼자만 알기에는 아까운 정보잖아요! 계획을 짜 보는 건 어떨까요? XX 씨가 생각하는 사람들에게 나눌 수 있도록 XX씨가 참석한 것과 같은 클래스를 개설할 시간을 정해봐요.

성공적인 주최

쉐어러와 잠재적인 비즈니스 파트너에게 대면 또는 온라인 클래스를 개설할 수 있도록 권유하세요. 긍정적인 경험을 통해 여러분이 하는 일을 자신에게도 이입시키기 시작하고, 이런식으로 다른 빌더들이 유입될 수도 있습니다.

- 쉐어 가이드와 클래스 플래너(50페이지 참고)를 활용해서 교육 입문 클래스를 열어 누가 어떤 역할을 할 것인지, 어떻게 회원가입을 늘릴 것인지 최적의 경험을 만드는 방법을 파악하여 명확하고 조직적인 계획을 세웁니다.

- 쉐어 가이드의 2페이지를 활용하여 초대하고 싶은 사람 (예: 가족, 친구, 이웃, 지인) 목록을 만들도록 하세요. 초대 전에 자신의 이야기와 샘플을 나누어 경험을 창조하도록 권하세요.

- IPC로서의 수당이나 여러분이 제공하는 리워드 중 어떤 보상을 원하는지 미리 결정하도록 하세요. 클래스 개설 이후에 더 많은 관심을 가질수도 있습니다.

- 도테라와 함께 수입을 창출하려는 이들의 신념을 다지고 회원가입 마무리, 웰니스 상담 시행, 고객 지원 제공 담당자를 정하기 위해 팔로우업하세요.

빌더 소개 부탁하기

A. 도움을 구하고 싶어서 연락드렸어요. 지난 _____ 동안 에센셜 오일에 대해 사람들을 교육하고 가르쳐 왔는데, 이제 _____ 분야로 (예: 지리적 위치, 비즈니스 유형: 카이로프락틱 또는 스파) 비즈니스를 확장하고 싶어서 활로를 찾고 있어요.

저는 제 시간과 돈, 자원을 딱 맞는 사람에게 투자하고 싶어요. 내추럴 제품으로 건강을 챙기는 데 관심이 있고, 사업가의 사고방식을 가진 적절한 코칭과 지원이 필요한 사람이요. 저를 도와주시겠어요? 이것이 어떤 사람에게 적합할지 알 수 있도록 에센셜오일 선물 패키지를 보내드려도 될까요?

B. 현재 저는 수상 경력이 있는 수십억 달러 규모의 국제적 웰니스 회사인 도테라와 협력해서 전 세계 수백만 명의 사람들에게 에센셜 오일의 영향력과 힘을 확장시키고 있어요.

저와 같은 생각을 가진 IPC 30,000명 이상이 매년 열리는 글로벌 컨벤션에 참가해서 지식을 발전시키고, 다른 사람들이 건강을 돌보고 경제적으로 여유로워 질 수 있도록 도우며 정보를 나누고 있어요.

저는 지금 인생을 바꾸는 이 비즈니스를 함께 알아가고픈 분들을 찾고 있어요. 정말 잠재력이 있는 비즈니스거든요. 당신의 의견과 판단을 정말 존중해요. 그런데 현재 경제적인 상황에 변화를 겪거나 더 큰 목적의식으로 다른 사람을 돕고자 하는 사람을 알고 있는지 궁금해서요. 자기주도적인 에너지가 넘치는 밝은 사람이지만, 그런 꿈이나 니즈를 드러내지 않았을 수도 있어요. 이런 흔치 않은 기회에 누군가 떠오르는 지인을 추천해 주신다면 정말 감사할 거예요. 이게 어떤 비즈니스인지 먼저 확인하고 싶으시다면, 시간을 내서 설명드리고 싶어요.

낯선 사람에게 말걸기

낯선 사람을 만났을 때, 대화를 시작하는 좋은 방법 중 한가지는 "어떤 일을 하세요?" 라는 질문입니다.
가장 강력한 기술 중 한가지는 먼저 상대에게 질문하면서 대화를 시작하는 겁니다. 왜 그럴까요? 여러분이 먼저 질문하면, 반대로 질문이 돌아오기 때문이죠. 다음은 여러분의 일을 명확하게 알고 있을 때 얼마나 효과가 강력한지 보여주는 패턴 예시입니다.

A. 얼마나 많은 사람들이 자신의 건강을 다른 사람의 손에 맡기는지 아세요? 전 가장 놀라운 일을 하고 있어요.
사람들이 자신의 건강을 스스로 관리할 수 있는 방법을 가르친답니다.

B. 얼마나 많은 사람들이 내추럴 건강 솔루션에 관심이 있지만, 어떻게 시작해야할지 모르는지 아세요? 전 놀라운 일을 하고 있어요. 사람들에게 아주 효과적인 내추럴 솔루션 중 한가지와 그 솔루션을 쉽게 활용하는 방법을 가르쳐요

상대방이 먼저 여러분의 직업을 물어보는 경우에는 대화 방향을 바꾸어 여러분이 이들의 일에 대해 질문할 수 있으며, 다음과 같이 상대에 맞게 답변을 수정할 수도 있습니다. 정말 놀라운 일을 해요! 제 일을 사랑하거든요! 어떤 일을 하시나요? 그리고 상대의 직업을 알고 난 후 다음과 같이 답변할 수 있습니다.

A. 전 엄마들과 함께 일하면서 에센셜 오일과 다른 제품을 사용해서 가족들을 내추럴 솔루션으로 관리하는 방법을 가르쳐요.

B. 전 척추지압사분들과 일하는데, 이분들이 고객에게 에센셜 오일을 활용한 웰빙 라이프스타일을 적용하는 방법을 공유하는 것으로 추가 수입을 창출하는 법을 가르치고 있어요.

당신은 어때요? 중요하게 생각하는 건강이나 경제적인 우선순위가 있나요? 상대의 답을 들으면, 이렇게 답변하세요:

A. 그 고민을 위해 내추럴 제품을 써 볼 생각이 있나요?
B. 추가 소득을 벌 수 있는 다른 방법을 소개받고 싶은가요?

목표는 여러분의 말에 상대방이 이렇게 말하는 것입니다: "사실은 맞아요. 어떤 일 하시는지 얘기해 주세요." 그러면 여러분은 다음과 같이 답할 수 있습니다: 저는 안전하고, 가족들의 건강을 책임지기 위해 자연적이고, 효과적인 솔루션을 원하는 사람들과 일해요. 에센셜 오일이나 자연 친화적인 건강 제품에 대해 얼마나 알고 계시나요?

만약 '잘 모른다'고 답할 경우, 여러분에게는 도테라 제품과 비즈니스기회가 여러분과 여러분의 가족에게 어떤 솔루션이 되었는지에 대해 이야기할 좋은 기회가 생긴 것입니다. (경험담을 미리 준비하기 위해 26페이지를 참고하세요)

질문을 하고, 경청하고, 도테라의 기회와 이들의 니즈를 연결하여 이들의 삶에 가치를 더할 수 있는 방법을 탐색하여 대화를 이어가세요. 궁극적인 목적은 여러분을 찾고 있던 사람을 발견하는 것입니다.
상대방이 적합한 사람인지, 이 비즈니스에서 자신을 발견할 수 있는지, 비즈니스를 더 알고 싶어하는지를 알아보는 대화를 통해 그림을 그려보세요.

얼마나 많은 사람들이 _____ 아세요?

전 가장 놀라운 일을 하고 있어요. 저는 사람들에게 _____를 가르쳐요.

네트워킹은 단순히 명함이나 연락처를 교환하는 것이 아닙니다.
이를 더 의미 있게 만들기 위해 여러분이 만나는 사람들에 대한 팔로우업 전략을 세우세요. 우선 인연을 만들고 나면 이 가이드의 다른 부분이 제공하는 단계에 따라 여러분의 대화를 발전시켜 나가세요.

질문하세요.
질문은 세상에서 가장 강력하지만 간과되는
성공과 행복의 비결입니다.

—

퍼시 롭



비즈니스 소개하기

사람들은 각자 다른 이유로 도테라와의 비즈니스를 선택합니다.
어떤 사람들은 수입 때문에, 어떤 사람들은 미션 때문에 선택하죠.
빌드 가이드 내용으로 적절한 대화를 이어가세요.

비즈니스 소개 클래스 중에는 수입, 목적의식, 탄력적인 시간 운용 등과 같은 관심사나 니즈를 끌어내기 위해 질문하여 청중이 가장 중요하게 생각하는 내용에 집중합니다. (예상 질문은 다음 페이지를 참고하세요) 그후 도테라의 솔루션과 이들의 목표를 연결하세요.

다른 옵션은 오일 소개 클래스 이후에 빌드 가이드의 1-4단계 일부만을 가르치는 것입니다. 어떤 내용을 가르치든, 대화의 어느 시점에서는 개별적으로 5-9단계를 연결할 필요성이 생깁니다. 추후에 각 참석자와 시간을 정해서 (82페이지에 설명한) 업라인과의 그룹콜 또는 런칭 전략 세션 입문 클래스 약속을 정하세요. 파이프라인의 흐름을 유지하려면, 한 주에 최소한 한 개의 사업 소개 클래스를 진행해야 합니다.
프레젠테이션은 간결하고, 쉽게 따라할 수 있고, 잠재 빌더의 상황에 맞게 전달하세요.
성공적인 프레젠테이션을 가이드하기 위해 다음 페이지의 설명과 대본을 활용하세요.



목적

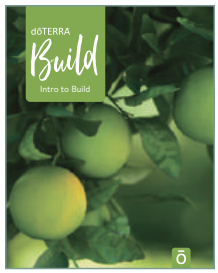
- 사람을 모으고, 그들의 요구에 귀 기울이고, 그들이 도테라가 제공하는 기회를 놓치지 않도록 도와주세요.
- 참석자의 니즈에 집중하고, 이 기회를 어떻게 활용할 수 있는지 탐색하고 공유하세요.

(아직 회원 가입하지 않은 경우) 72시간 이내에 팔로우업 하여 회원 가입을 진행 후 런칭 전략 세션 입문 클래스를 여세요.
런칭 전략 세션 입문 클래스를 여세요. 이 가이드를 활용하여 사람들이 성공적인 비즈니스를 구축하고 미래의 좋은 결과를 얻기위해 단단한 기반을 만들 수 있는 중요한 단계라는걸 이해시키도록 하세요.

이상적인 시간 구성(20-60분)

빌드 가이드 유인물을 활용하세요.

5분



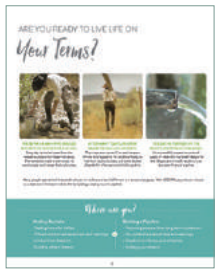
1 빌더 환영하기

청중에게 게스트발표자에 대해 소개하고 신뢰감을 심어주세요.

게스트 발표자

주최자에 대한 신뢰를 다지고 경험담을 나누세요.

5분



2 파이프라인의 목적

파이프라인 이야기.
청중의 현재 상황을 파악하세요.

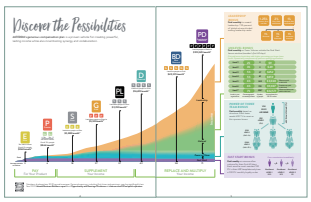
5분



3 도테라를 택한 이유

도테라 제품, 리더십, 글로벌 전략을 통한 협업의 힘을 공유하세요.

5-10분



4 직급별 보상

영상을 설명하거나 보여주세요.

5분



5 함께 꿈꾸기

가능성을 강조하세요.

5분



6 경로 선택하기

어떻게 나눔을 실천하고 소득을 창출하는지 알려주세요

5분



7 필요 조건

트레이닝과 비즈니스 구축 시스템 활용의 장점과 간단함을 나누세요.

5-10분



8 Q&A

질의응답 시간을 마련하세요.
걱정을 덜어줄 수 있는 경험담을 공유하세요.

5-10분



9 협업 권하기

비즈니스 구축에 집중하고 런칭 입문을 위한 시간을 마련하세요.

비즈니스 소개 대본

아래의 개요를 활용하여 성공적인 1대1미팅을 진행하세요. 처음 몇 번은 여러분의 업라인 멘토와 함께하세요.
만남 전에 잠재적 빌더의 니즈와 관심사에 대해 아는 내용을 업라인과 공유하세요. 원활한 대화를 위해 잠재 빌더에게 82페이지에 추천한 관련 영상을 시청하도록 권유하세요.

환영합니다. 여러분의 업라인이 미팅을 리드한다면, 소개하고 신뢰를 심어준 후 다음으로 넘어가세요.
기억하세요. 여러분은 잠재적 빌더와 신뢰가 있지만, 여러분의 업라인은 인상 깊은 소개를 통해 신뢰를 쌓아야만 존중을 받을 수 있습니다.

잠재적 빌더가 대화 주체일 때

- 질문으로 공감대를 형성하세요: 당신에 대해 얘기해 주세요. . . . (직업/커리어) 에 종사하신 지는 얼마나 되셨나요?
- 본격적인 대화 전에 대화를 주도하는 사람이 질문합니다: 저에게 질문이 있으신가요? 바로 질문을 받거나 진행하면서 나중에 답변해주겠다는 확신을 주세요.
- 그 후 잠재 빌더의 니즈와 관심사를 깊이 이해하기 위해 대화 중 다음 질문을 하세요.
- 현재 상황에서 무엇을 변화시키고 싶나요?
- 당신의(예: 건강, 인간관계, 경제력, 시간, 관심사, 목적의식)은 어떤가요?
- 당신의 직업/커리어로 채울 수 없는 부분이 있나요? 회의감이나 경제적으로 부족한 부분 또는 목표가 있나요?
- 당신/당신의 가족에게 어떤 영향을 미쳤나요? (예: 희망, 신뢰, 관계, 건강, 재정, 시간)
- 상황이 바뀌지 않으면 어떨까요? 현재 얼마나 진지하게 변화에 도전하고 있나요?

Top Tip

효과적인 대화를 위한 준비를 잘 하기 위해 여러분의 업라인 멘토나 가족과 함께 역할극을 해보세요. 프레젠테이션을 자신의 것으로 만들기 위해 연습하세요.





여러분이 대화의 주체일 때

확신과 열정을 공유하고, 상대의 고충에 여러분의 솔루션을 제안할 때 진정성을 보이세요.

1 경험담 말하기

XX 씨의 삶을 변화시킬 수 있다고 믿어요! 제가 확신하는 이유는 우리가 ___ (상대가 공감하는 이야기를 나누세요) 했기 때문이에요. 사실은 제 경험담과 여정을 조금 말씀드리고 싶어요.
(36페이지에 미리 당신의 경험담을 준비해 놓으세요)

2 파이프라인의 목적



파이프라인 이야기를 들려주고, 왜 경제적 파이프라인 구축이 여러분에게 중요한지 공유하세요. (여러분의 배경, 어려웠던 점 , 어떻게 도테라가 삶을 변화시켰는지, 여러분의 미래는 어떤 모습인지에 대해 나누세요) 당신이 요술 지팡이를 휘두를 수 있고, 도테라 비즈니스가 정확히 당신이 하고 싶었던 일과 일치한다면, 어떤 모습일까요? 부수입원을 찾거나 수입을 늘릴 방법을 찾고 있나요?

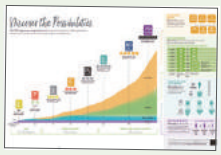
그렇다면 수입적인 측면에서는 어떤 모습일까요? (예: 6-12개월 만에 수입원의 우선순위를 해결) . . . 할 수 있다면 얼마나 가치 있을까요?

3 도테라를 택한 이유



이 사람에게 가장 영감을 줄 수 있는 활동에 초점을 맞추세요.(에센셜 오일을 가정에서 사용할 수 있게 하는 일, 자기 주도적 건강 관리, 획기적인 수당, 가장 많이 테스트받고 가장 높은 신뢰를 얻은 CPTG® 품질 에센셜 오일, 아주 특별한 회사의 가치와 리더십 또는 도테라 힐링핸즈 재단® 과 코임팩트 소싱® 같은 국제적인 지원 활동일 수도 있습니다.) 도테라 비즈니스를 구축하여 앞으로 나아가기 위해 필요하거나 알고 싶은게 있을까요?
여러분의 예비 빌더에게 원하는 삶을 만들 수 있다는 자신감을 보여주세요.

4 직급별 보상



도테라에서 전체적인 수입을 창출하기 위한 4가지 방법을 강조하세요. 원한다면 영상을 활용할 수도 있습니다.

5 함께 꿈꾸기



경제적 파이프라인을 만든다면 어떤 희망과 꿈을 현실로 바꾸고 싶나요?
어떤 목표를 달성하고 싶습니까?

6 경로 선택하기



잠재 빌더에게 적합한 성과 수준을 선택하도록 권하세요. 어떻게 시작하는지 설명드릴게요. 당신의 삶을 바꾸고 경제적인 파이프라인을 구축하는 데 일주일에 몇 시간이나 투자할 수 있나요? 어떻게 해야 당신이 원하는 바를 이룰 수 있을까요? 당신의 목표를 언제까지 달성하고 싶은가요?

필요한 경우 다음을 공유하세요: B. 현실적으로 말씀드릴게요. XX 씨의 목표와 쏟을 수 있는 시간을 봤을 때, 회사 평균 기준으로 이 수치 중 하나가 바뀌어야 해요. 비즈니스에 쏟는 시간의 양을 늘리거나 당신의 목표를 성취하는 기간의 길이를 늘리셔야 합니다. 어떻게 조절하고 싶으세요?

잠재 빌더와 함께 목표와 기간을 설정하세요.
일주일에 15시간도 투자하지 않고서 중요한 경제적인 파이프라인을 만드는 사람은 드뭅니다. 목표가 높을수록, 더 많은 시간을 투자해야 합니다.

7 필요 조건

여러분의 업라인 팀과 회사에서 제공 가능한 훌륭한 트레이닝 및 자원을 나누세요. 잠재 빌더들이 이 일에 놀라운 성과를 보여줄 것이라고 믿는 이유를 공유하고 성공을 이루기 위해 자신의 능력을 활용하도록 잠재 빌더를 도와주세요.



8 Q&A



질문에 대답하세요.
도테라와 안정적인 수입원을 구축하기 위해 알아야 할 다른 것들이 있을까요?

누군가 걱정을 털어놓을 경우 우선 경청해 주세요. 그다음 우려하는 사항에 대해 정확하게 파악하기 위한 질문을 하세요. 예를 들어: 네트워크 마케팅에 대한 부정적인 경험이 있으시군요? 와 같이 상대방의 생각을 구체적이고 정확하게 짚어주는 것이 좋습니다. 더 자세히 말해 달라고 요청하세요.
그렇게 느끼는 것이 당연할 수 있겠다고 공감해 주세요.
그다음 여러분이 그런 걱정을 어떤 방식으로 극복했는지 얘기해 주세요.
"고객으로서 제품을 써 본 다음 저는 이 회사가 이 업계의 의미를 완전히 바꿔 놓았다는 사실을 깨달았답니다."

9 파트너가 되어 함께 비즈니스 구축하도록 권하기

상대가 제품 사용자로서 이미 회원가입하고 웰니스 상담을 받았다면, 이제 빌드 가이드 10페이지의 2단계로 넘어갈 준비가 된 겁니다. 그렇지 않을 경우, 1단계에서 시작하세요. 제가 처음 제안하는 것은 1단계부터 시작해서 당신과 가족이 제품을 사용하며 변화를 만드는 거예요. 당신이나 가족 중에 잘 해결되지 않는 건강 고민이 있나요? 필요한 경우 이 가이드의 54-59페이지 대본을 활용하세요. 다시 말씀드리지만 전 XX 씨의 삶에 변화를 만들 수 있다고 믿어요. 왜냐하면 우리는 ____에 아주 큰 변화를 만들었으니까요. 상대방이 공감할 수 있는 이야기 또는 상황에 맞다면 여러분의 경험담을 공유하세요.

시간 내주셔서 감사해요. 함께 일할 수 있기를 기대합니다.

업라인 발표자가 있고, 이들이 여러분을 추켜세운다면 여러분의 잠재 빌더는 좋은 사람과 협력한다고 생각하며 결국 여러분에게로 돌아올 것입니다.

A. 초대받은 사람이 아직 회원가입하지 않은 경우, 다음에는 개인적 및 비즈니스 니즈를 만족하는 키트 옵션을 제공하기 위해 짧은 오일 소개 클래스를 나누세요. 그후 런칭 입문 클래스 시간을 정합니다.

다음 단계는 오일 소개 클래스를 경험하고 키트를 준비하는 것입니다. 그러면 XX씨는 비즈니스를 시작할 준비가 다 된거랍니다!

B. 일단 이들이 회원가입하면 빌드 가이드 10페이지의 2단계를 진행하고 런칭 입문 클래스를 포함한 다음 단계를 상의하거나 약속을 정하세요.



새로운 빌더 발굴하기

고객과 쉐어러 회원가입은 타인의 삶을 변화시키고 여러분의 도테라 비즈니스를 성장시킵니다. 빌더를 가입시키는 것은 폭발적인 성장을 가능하게 하죠! 대부분의 사람들이 고객으로 시작해서 특정 시점에 비즈니스로의 전환을 택하지만, 처음부터 빌더로 시작해서 성공한 사람도 아주 많습니다. 어느 쪽이든 비즈니스를 시작할 준비가 된 사람들입니다.

여러분이 아는 사람 중에 도테라로 수입을 창출하고 싶어 하는 바쁜 사람들을 떠올려 보세요.
이분이 성공하려면 어떻게 해야 할까요? 어디서부터 시작해야 하는지, 무엇을 기대하는지, 필요한 부분을 채우려면 어떻게 해야하는지 알 수 있는 검증된 방법이 필요합니다. 이 가이드는 성공적인 습관과 기술에 대해 체계적인 접근 방식을 단계별 패턴으로 제공하여 자연스럽게 책임감을 가질 수 있도록 도와줍니다.

새로운 빌더의 3-4개 초기 프레젠테이션과 고객과의 상호작용을 지원해 주세요. 프레젠테이션을 어떻게 하는지 보여주고 이들이 효과적인 프레젠테이션을 할 수 있도록 트레이닝하세요. 빌더들이 스스로 발표할 준비가 될 때까지 점진적으로 그들의 역할을 늘려주세요.
복제는 장기적인 관점에서 다운라인의 성공을 위한 핵심입니다. 시작하는 단계이므로 짧게 자주 소통하도록 일정을 짜세요. (2-3일 마다)

리더로서 여러분이 가져올 가치에 대해 확신을 가지세요.
그저 한 단계만 앞서가는 것만으로도 리더가 될 수 있습니다.

엘리트 직급 6주 달성

6주라는 기간 안에 어떻게 엘리트 직급을 달성하는지, 빌더들이 성공의 5단계 프레임을 활용한 일정을 따라 하도록 안내해 주세요. 비즈니스 런칭은 로켓을 발사하는 것과 같습니다. 높은 출력으로 공중에 뜨면, 추진력을 얻어 여정을 시작하게 되죠. 커진 에너지가 빌더를 찾는 시간 동안 아주 많은 고객을 가입시켜서 후원인 변경 기간 내에 더 전략적으로 팀을 구성할 수 있게 합니다.

이상적인 일정

런칭 준비

준비 1주 | **준비 2주** | **1주**

전념



- 오일 소개 하기
- 회원가입
- 비즈니스 소개 클래스 열기
- 고객으로 합류

순서는 빌더마다 상이할 수 있습니다.

준비



1단계:
- '당신의 비즈니스 준비하기'를 완료하세요.
- '시작에 박차를 가하기'를 완료하세요
- 업라인과 런칭 입문을 완료하세요
- 이 가이드와 함께 팀 트레이닝 및 도테라 홈페이지(doterra.com)의 트레이닝을 활용하세요

초대



2단계:
- 나누고, 더 배울 수 있도록 초대하고, 일정을 상기시켜서 45명 이상의 사람을 모으세요
- 비즈니스 파트너를 초대하세요

전달



3단계:
- 30명 이상의 사람들에게 업라인과 함께하는 클래스 및 1:1 만남을 주최/전달하세요

- 오일 소개
- 비즈니스소개

- 꼬리에 꼬리를 무는 클래스 예약



Top Tip

새로운 사람을 회원가입할 때, 신규 가입에 적극적이고 팀을 지원하는데 헌신적인 빌더 밑으로 가입시키세요.
이 빌더들 또는 이들의 다운라인을 스폰서로 정하기 전에 대화를 통해 명확하게 정리합니다. 과한 개입으로 빌더의 주도성을 꺾기 보다는 빌더의 노력에 맞춰 건강한 비즈니스 활동을 할 수 있도록 장려하세요. 새 스폰서가 여러분의 신규 회원을 맡기 전까지 여러분이 추천권을 유지하는 것을 권장합니다. 이들이 약속했던 것만큼 활발히 활동하지 않을 경우에도 여러분은 유자격 레그로서 신규회원을 유입시킬 수도 있고, 나중에 이들을 이동할 수도 있기 때문입니다. 당신의 팀에서 가장 잘 성장할 수 있는 신규 회원이 있다면 웰니스 상담과 적절한 팔로우업을 해 주는 게 중요해요.
신규 회원을 열심히 도와줄 수 있나요? 할 수 있다면, 이 회원들의 관심사를 공유하고 가장 좋은 위치에 배치하도록 함께 알아봐요.

런칭하는 달

2주 — 회원가입





4단계:
- 15명 이상을 회원가입 시키세요
- 웰니스 상담을 진행하세요
- 신규 회원을 배치하세요

- 이벤트를 주최하고 비즈니스를 구축하세요
- 빌더에게 충실하세요

3주 — 지원



5단계:
- 고객을 합류시키세요
- 빌더를 런칭하세요
- 지속적인 교육/행사를 홍보하세요
- 전략 세션을 개최하세요

4주 — 엘리트 달성

EL

축하합니다!

다음 단계 — 프리미어 직급 달성



- 트레이닝 가이드를 받으세요
- 다른 사람의 런칭을 담당하는 빌더를 도우세요

도테라 홈페이지(doterra.com)에 명시된 임파워드 석세스 직급 가이드는 빌더가 계속 직급을 달성하기 위한 진행 중인 트레이닝과 지원을 제공합니다. 다음 직급을 달성하기 위해 당신 자신과 빌더들에게 동기 부여를 계속하세요.

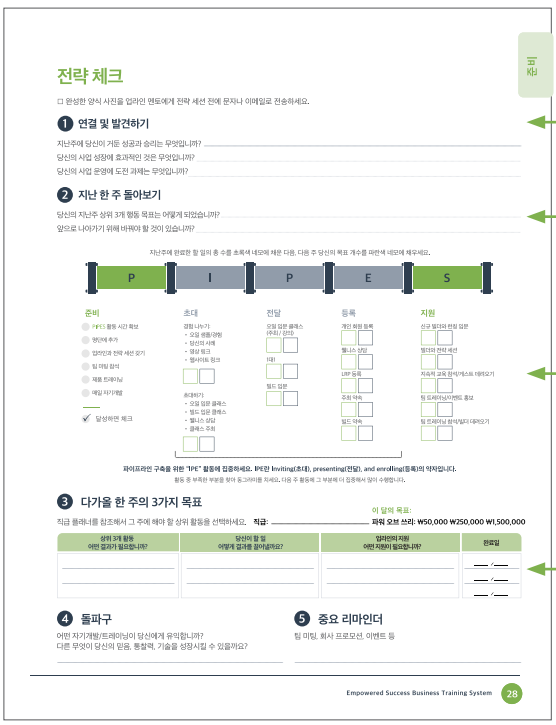
빌더 멘토링

멘토링은 다른 사람들의 재능을 이끌어내고 그들을 더 많이 격려하는 것입니다!
여러분이 자신의 탁월함을 발견할 때, 빌더들의 전략적인 책임 파트너로서 더 잘 도와줄 수 있습니다. 그렇지만 훌륭한 멘토가 되기 위해 모든 것을 알 필요는 없습니다. 멘토링을 시작할 때 이 가이드와 업라인을 활용하고, 놀라운 성장 과정을 기꺼이 경험하세요.

Top Tips

1. 전화 또는 줌으로 여러분의 빌더와 정기적인 전략 세션 일정을 잡으세요.
2. 미팅 전에 전략 체크를 하세요. 필수 활동 단계와 이를 효과적으로 실행하는 방법에 집중하세요.
3. 여러분이 진행하는 초기 몇 건의 미팅에 업라인 멘토가 함께하도록 초대하세요.
4. 문제가 아니라 솔루션에 집중하세요. 공감을 표한 다음 빌더의 고민을 솔루션으로 빨리 전환합니다. 질문하되 솔루션을 먼저 말하지 마세요. 스스로 아이디어를 탐색할 수 있는 여유를 만들어 주세요.
5. 자신이 가진 최고의 모습을 끌어내세요. 적은 시간으로 큰 가치를 창조해 내세요. 자신감을 갖고 약속을 지키며 신뢰할 수 있는 관계를 만드세요.
6. 상대의 체면을 살려 주고 격려하세요. 이들의 재능과 탁월함을 강조하세요.
7. 한계를 뛰어넘고 능력을 키울 수 있도록 지원하기 위해 자기 개발과 추가 트레이닝을 추천하세요.
8. 전략 세션 중 성공하는 방법을 파악하세요. 또한 팀 행사/미팅 및 다른 모임 동안 당신의 업라인과 함께 협력하여 진행하세요.





전략 체크

□ 완성한 양식 사진을 업라인 멘토에게 전략 세션 전에 문자나 이메일로 전송하세요.

❶ 연결 및 발견하기

지난주에 당신이 거둔 성공과 승리는 무엇입니까?
당신의 사업 성장에 효과적인 것은 무엇입니까?
당신의 사업 운영에 도전 과제는 무엇입니까?

❷ 지난 한 주 돌아보기

당신의 지난주 상위 3개 행동 목표는 어떻게 되었습니까?
앞으로 나아가기 위해 바꿔야 할 것이 있습니까?

지난주에 완료한 할 일의 총 수를 초록색 네모에 채운 다음, 다음 주 당신의 목표 개수를 파란색 네모에 채우세요.

P I P E S

준비 / 초대 / 전달 / 등록 / 지원

파이프라인 구축을 위한 "PIPE" 활동에 집중하세요. PIPE란 Inviting(초대), presenting(전달), and enrolling(등록)의 약자입니다.

❸ 다가올 한 주의 3가지 목표

직급 플래너를 참조해서 그 주에 해야 할 상위 활동을 선택하세요. 직급: _____ 이 달의 목표: 파워 오브 쓰리: ₩50,000 ₩250,000 ₩1,500,000

상위 3개 활동 어떤 결과가 필요합니까?	당신이 할 일 어떻게 결과를 끌어내겠어요?	업라인의 지원 어떤 지원이 필요합니까?	완료일
			___/___
			___/___
			___/___

❹ 돌파구

어떤 자기개발/트레이닝이 당신에게 유익합니까?
다른 무엇이 당신의 믿음, 통찰력, 기술을 성장시킬 수 있을까요?

❺ 중요 리마인더

팀 미팅, 회사 프로모션, 이벤트 등

Empowered Success Business Training System 28

주간 전략 세션 목적

- 빌더들이 성공에 집중하도록 하세요.
- PIPES 활동을 측정하고 능력을 향상시키세요.
- 현황을 확인하고 지속적으로 지원하세요.

전략 세션 주제(30분)

1단계: 파악하기
성공을 축하하고 지원이 필요한 영역을 평가하세요.

2단계: 지난주 활동 및 성과 검토하기
지난주를 쪼개서 살펴보고 좋았던 점은 반복하고, 좋지 않았던 점은 삭제할 수 있도록 하세요. 현실적인 직급과 파워 오브 쓰리 목표를 정하도록 도와주세요. 볼륨을 평가하고 격차를 줄일 수 있는 계획을 만드세요.

3단계: PIPES 활동 추적하기
지난주의 PIPES 활동을 평가하세요. 문제가 발생한 단계를 파악하고 가장 중요한 내용(예: 초대 또는 회원가입 기술 마스터)에 멘토링을 집중하세요.
다음 주를 위한 PIPES 목표를 세우세요.

4단계: 다음 주를 위한 필수 활동 단계 파악 및 일정 정리
평가로 얻은 교훈을 바탕으로 다음 주의 필수 활동 단계를 정하세요.
어떤 지원이 필요한지 파악하세요. 프레젠테이션을 전달 및 지원하고, 새 빌더를 투입하고, 초기 웰니스 상담의 본보기가 되도록 스스로 준비하세요.



멘토링은 선택하는 두뇌, 경청하는 귀,
그리고 올바른 방향으로 나아갈 수 있도록 지지하는 것이다.

존 C. 크로스비


TEAMWORK



자기개발

**자신을 다잡기 위한 노력은
여러분의 사업을 구축하기 위한
노력과 같습니다.**

자신이 어떤 사람인지 탐구하는 시간을
가져야 꿈을 이룰 수 있는 사람이 될 수 있습니다.

당신의 태도가
당신의 지위를 결정한다.

—

지그 지글러

자신의 미래 상상하기

비즈니스 초기 단계부터 여러분의 목표와 도테라 비즈니스 성장을 연관시키는 것은 필수입니다.

경제적인 파이프라인을 구축하면 원하는 삶을 살 수 있습니다.
여러분의 WHY는 희망과 꿈을 향해 힘차게 나가도록 영감을 줍니다. 미래는 니즈, 소망, 목적이 충족될 때 실현됩니다.

스스로의 목표가 집중력과 끈기에 동기를 부여합니다. 가장 큰 영향을 미칠 수 있는 영역을 생각해 보고, 파악하고, 아래에 동그라미를 쳐 보세요. 당신에게 기대감을 주고, 당장 행동으로 옮길 수 있도록 하는 명확한 목표를 설정하세요.

추가 수입 벌기

- 빚을 없애는 데 도움이 됩니다.
- 저축을 더 늘릴 수 있습니다.
- 경제적인 여유가 생깁니다.
- 더 많이 기부할 수 있습니다.

더 똑똑하게 일하기

- 여러분의 시간과 일정을 통제하세요.
- 여러분만의 꿈을 키우세요.
- 자기개발 및 추가 교육에 초점을 맞추세요.
- 재정적으로 계획하고 준비하세요.

좋아하는 일을 하기

- 더 많은 여행을 경험하세요.
- 재능을 발전시키고 관심사를 키우세요.
- 주변에 더 많은 친절을 베푸세요.
- 가족들과 더 많은 시간을 보내세요.

꿈을 크게 가지세요!

꿈을 상상하고 종이에 적어보는 것은 꿈을 현실로 만드는 첫 걸음입니다. 홀로 또는 신뢰할 수 있는 파트너와 함께 앉아서 아래의 질문 중 여러분에게 영감을 주는 질문을 활용해 미래의 비전을 구상하세요.

비즈니스
도테라 사업으로 얻고 싶은 것은 무엇입니까?
여러분의 다음 직급은 무엇입니까?

목적
다른 사람들에게 도움을 주고 충족감을 얻는 자신의 모습이 어떤가요? 어떤 사람으로 알려지거나 기억되고 싶나요?

관계
더 많은 시간, 자유, 자원이 있다면 누구를 끌어들이겠습니까? 누구와 함께 시간을 보내고 성장하고 시야를 넓히고 싶나요?

돈
경제적 주도권과 풍요로움은 여러분의 삶과 라이프스타일에서 어떻게 나타날까요?

경험
어떤 경험을 더 하고 싶나요? 어디에 가고 싶나요?
여러분이 꼭 성취하고 싶은 것은 무엇인가요?

감정적
보통 어떤 기분을 느끼고 싶나요?

영적
언제나 신성함이 느껴지는 삶은 어떤 모습과 느낌일까요?

신체적
여러분의 신체에서 이상적인 경험은 무엇입니까?

정신적
어떤 것을 알고 싶나요? 어떻게 생각하고 싶나요?

미래는 자기 꿈의
아름다움을
믿는 사람들의 것이다.

엘레노어 루즈벨트



Top Tip

이미 현실이 된 것처럼
비전 보드를 만들어 보세요.
비전 보드에는 미래의 꿈을
나타내는 이미지로 채워보세요.
그리고 매일 이 비전보드를
확인하세요.
좋아하는 음악과 에센셜
오일로 시각적인 상상력에
활력을 불어넣으세요.

스스로 동기 부여하기

도테라의 최고 리더들은 이렇게 말합니다. "우리는 에센셜 오일 회사로 가장한 자기 개발 회사입니다."
삶을 더 낫게 변화시키는 것이 "우리의 정체성이자 우리가 할 일입니다." 도테라를 찾는 이유가 무엇이든, IPC회원은 자신의 성공을 성취하는 사람이 되기 위해 맡은 일에 열정적으로 매진합니다.

매일의 습관 파악하기

매일 20분 정도의 시간을 정해서 자기개발을 통해 스스로를 한 인간이자 빌더 그리고 리더로서 성장시키세요. 아래는 여러분의 강점을 가장 잘 활용하고 영향력 및 판매와 지원 능력을 확장할 수 있는 팁입니다.

읽기
독서는 여러분의 비즈니스나 리더십 또는 기술을 발전시킵니다.

토론
검증된 자료 또는 코치와 함께 인풋이나 피드백이 필요한 주제를 논의하세요.

보기
관심 있는 주제에 특화된 영상 시청은 지식을 확장시킵니다.

나눔
충만한 마음을 위해 가족이나 친구에게 여러분이 배운 것을 나누세요.

듣기
신뢰할 수 있는 인플루언서가 관심사나 필요한 주제를 다루는 오디오들을 정기적으로 들으세요.

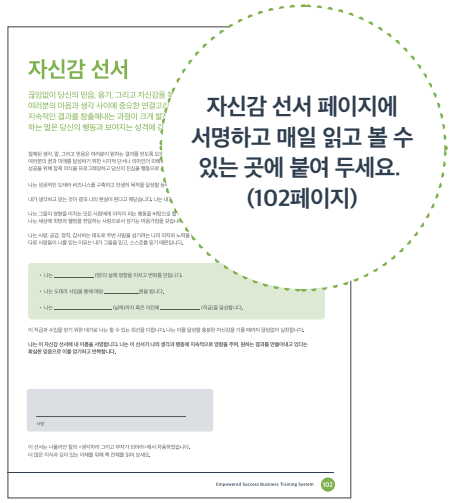
연습
더 나은 프레젠테이션을 위해 대본에 따라 프레젠테이션을 연습하거나 검토하세요.

자신만의 방법을 터득하세요

성공에 가장 큰 영향을 미치는 한 가지는 자신에게 맞는 학습 스타일을 구축하는 것입니다. 해당하는 박스에 모두 체크하세요. 다음을 해야 합니다:

☐ **보기** - 시각적/그림 보조 자료, 파워포인트, 아웃라인 또는 그래프/차트
☐ **듣기** - 말하거나 크게 소리내어 읽기, 언어적 지시, 토론, 반복하기 또는 역할극
☐ **말하기** - 대화, 질문, 이야기하거나 강의하기
☐ **실천하기** - 직접 움직이기, 학습/따라하기/반복 활동 중에 실천하기
☐ **읽기** - 글, 용어/정보 참고자료, 통계 또는 노트 필기
☐ **생각하기** - 깊이 생각하고, 파악하고, 정리하는 시간이 필요

업라인 멘토와 최적의 학습 방법을 공유하고 이 가이드와 다른 트레이닝을 함께 익힐 수 있는 가장 좋은 방법을 고민해보세요.



자신감 선서 페이지에 서명하고 매일 읽고 볼 수 있는 곳에 붙여 두세요. (102페이지)

최고에게서 배우세요

일상 생활의 습관으로 자기 개발 서적을 읽는 것을 추천합니다.

- 도테라 세일즈 가이드
- 제프 올슨, The Slight Edge
- 랜디 게이지, Making the First Circle Work



최고의 내가 되기 위한 방법

수만 명의 IPC들과 함께 당신의 특별한 장점을 알아보세요.
갤럽과 협력하여 도테라의 빌더가 자신의 강점을 키울 수 있도록 지원하는 전문 교육인 [임파워드 유]를 이용할 수 있습니다.

먼저 클리프톤 스트렝스파인더 2.0 어세스먼트를 활용하여 당신의 특별한 재능 테마를 파악하세요.
자세한 정보는 도테라 홈페이지(https://www.doterra.com/KR/ko_KR/empowered-success)를 참조하세요.



도테라 Strength 가이드는 고유의 강점을 활용해 각 PIPES 활동을 더 잘 할 수 있도록 격려하기 위해 만들어졌습니다.

이 가이드와 함께 임파워드 유 영상 (https://www.doterra.com/US/en/empowered-you)을 을 활용해 자신에게 맞는 자기개발 방법을 찾고 완전히 새로운 수준의 PIPES 활동을 이끌어내세요.

더 많은 자신의 강점을 찾아가면서, 원칙과 모범사례 사이의 차이를 분별하는 법을 배우세요. "가장 좋은 방법은 사람들이 각자의 방식으로 일을 해 보는 것입니다. 원칙은 증명되고, 지속되고, 변하지 않으며 어떤 상황에서도 적용할 수 있습니다. 그것이 비결입니다."

"어떤 상황에서 어떤 일이 일어나는지를 탐색함으로써 성공에 대해 더 자세하게 살펴볼 수 있습니다.
사람은 복제되지 않지만 과정은 복제할 수 있습니다.
결실을 얻기 위해 필요한 상황을 따르면서도 스스로의 모습을 잃지 마세요.
여러분의 재능과 능력을 발휘해야 합니다. "

여러분의 길을 성장시키세요

팀의 문화는 여러분과 주변 사람들이 옳다고 생각하는 가치를 기반으로 해야합니다.
좋은 문화는 여러분이 강점을 이용해서 비즈니스를 발전시키도록 동기부여해 줍니다.
자기 자신을 사랑하는 것은 리더십의 중요한 요소입니다.
진정한 내가 되는 방식으로 팀을 성장시키세요.

여러분은 어떤 분야에서 빛을 발하나요?

_____

_____

_____

_____

이러한 강점 중 성공에 가장 큰 영향을 주길 바라는 것은 무엇입니까?

_____

_____

_____

_____





누구나 인생에서 어딘가에 이릅니다.
하지만 의도한 곳에 도달하는 사람은
몇몇 뿐입니다.

—

앤디 스탠리

자신감 선서

끊임없이 여러분의 믿음, 용기, 그리고 자신감을 북돋아야 합니다.
마음과 생각 사이에 중요한 연결고리를 이해하게되면 비로소 현실적이고
지속적인 결과를 창출해내는 과정이 크게 발전합니다. 여러분이 항상 생각하고 반복적으로
하는 말은 당신의 행동과 보여지는 태도에 강력한 영향을 미칩니다.

절제된 생각, 말, 그리고 믿음은 여러분이 원하는 결과를 이룰 수 있도록 도와줍니다.
여러분의 꿈과 미래를 달성하기 위한 시각적 단서나 리마인더 외에도 다음 자신감 선서를 하루에 두 번 크게 소리내어 읽으세요.
성공을 위해 잠재 의식을 프로그래밍하고 여러분의 진심을 행동으로 옮기면서 결과를 창조하는 작업에 당신의 모든 것을 쏟으세요!

나는 성공적인 도테라 비즈니스를 구축하고 인생의 목적을 달성할 능력이 있습니다. 나는 내 목표를 달성하기 위해 끈기 있게 노력합니다.

내가 생각하고 믿는 것이 결국 나의 현실이 된다고 믿습니다. 나는 내가 되고자 하는 사람에 대해 생각을 집중하고, 명확한 이미지를 만듭니다.

나는 그들이 영향을 미치는 모든 사람에게 이익이 되는 행동을 바탕으로 할 때에만 풍요로움, 영향력, 직급이 유지된다는 것을 알고 있습니다.
나는 세상에 희망과 웰빙을 전달하는 사람으로서 섬기는 마음가짐을 갖습니다. 나는 다른 사람들과의 협력으로 성공합니다.

나는 사랑, 공감, 정직, 감사하는 태도로 주변 사람을 섬기려는 나의 의지와 노력을 바탕으로 다른 이들이 나와 함께하도록 격려하고 초대합니다.
다른 사람들이 나를 믿는 이유는 내가 그들을 믿고, 스스로를 믿기 때문입니다.

- 나는 _____ (명)의 삶에 영향을 미치고 변화를 만듭니다.
- 나는 도테라 비즈니스를 통해 매달 _____원의 소득이 생길 것입니다.
- 나는 _____ (날짜)까지 혹은 이전에 _____ (직급)을 달성합니다.

이 직급과 수입을 얻기 위한 대가로 나는 할 수 있는 최선을 다합니다. 나는 이를 달성할 충분한 자신감을 기를 때까지 끊임없이 실천합니다.

나는 이 자신감 선서에 내 이름을 서명합니다. 나는 이 선서가 나의 생각과 행동에 지속적으로 영향을 주며, 원하는 결과를 만들어내고 있다는 확실한 믿음으로 이를 암기하고 반복합니다.

_____

서명

이 선서는 나폴리언 힐의 <생각하라 그리고 부자가 되어라>에서 차용하였습니다.
더 많은 지식과 깊이 있는 이해를 위해 책 전체를 읽어 보세요.





부록

폭넓게 배우고, 현명하게 성장하라!

—

이스라엘모어 아이브르

보상 플랜

판매 수익

IPC 회원은 그들의 소매 고객이 구매한 가격의 25%를 수익으로 얻습니다.

소비자
100,000원 구매

판매 수익
25%

본인
25,000원 소매이익

패스트 스타트 보너스
주 수당

본인이 추천한 신규 회원의 가입일로부터 60일 동안 그들이 구매한 PV에 대한 수당을 받습니다.
패스트 스타트 보너스를 받기 위해서 추천인은 본인의 LRP 템플릿을 100pv 이상으로 설정 해야 합니다.

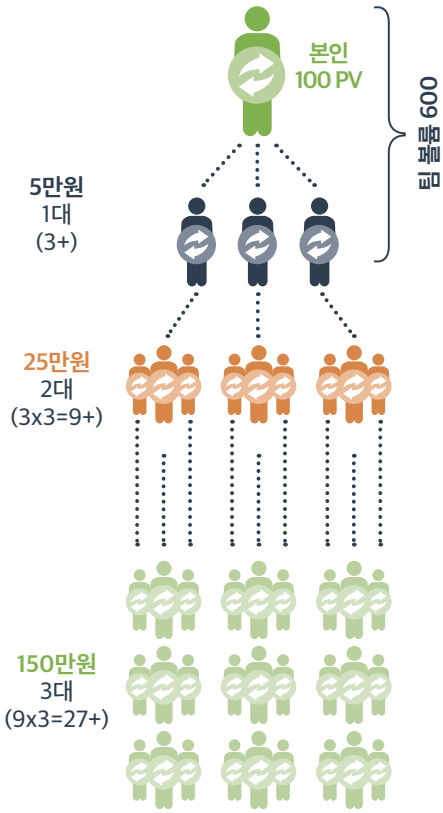
1대 추천인 — 20%

2대 추천인 — 10%

3대 추천인 — 5%

파워 오브 쓰리 보너스
월 수당

전체적인 규칙 및 조건은 파워 오브 쓰리 상세 페이지를 참조하세요.



로열티 리워드 키 — 100PV 이상 LRP 주문

직급

유니레벨 조직 보너스(조직 볼륨에 따라 매월 지급)

직급 수당	컨설턴트	매니저	디렉터	이그제큐티브	엘리트	프리미어	실버	골드	플래티넘	다이아몬드	블루 다이아몬드	프레지덴셜 다이아몬드
월간 PV	50	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
월간 OV	-	500	1,000	2,000	3,000	5,000	-	-	-	-	-	-
자격 있는 레그의 수*	-	-	-	-	-	2	3	3	3	4	5	6
레그 자격 요건	-	-	-	-	-	이그제큐티브	엘리트	프리미어	실버	실버	골드	플래티넘
1대	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
2대		3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
3대			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
4대				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
5대					6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
6대						6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
7대							7%	7%	7%	7%	7%	7%
다이나믹 컴프레션		↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑

리더십 풀

일정 직급을 달성한 회원에게 도테라 글로벌 전체 볼륨에 대한 일부를 수당으로 지급합니다.
매월 특정 직급을 달성, 유지함으로서 리더십 풀 배당을 획득할 수 있습니다.

리더십 풀(조직 볼륨에 따라 매월 지급)

직급	프리미어	실버	골드	플래티넘	다이아몬드	블루 다이아몬드	프레지덴셜 다이아몬드
		리더십 퍼포먼스 풀			다이아몬드 퍼포먼스 풀		
	배당	1	5	10	1	2	3
	추가 배당	1+	1+	1+	1+	1+	1+
		2%			1%		
	임파워먼트 풀				다이아몬드 풀	블루 다이아몬드 풀	프레지덴셜 다이아몬드 풀
	100pv 이상 신규가입주문건 건 당 1 배당			배당	3	3	3
받을 수 있는 총 배당	1	1	2	추가 배당	1+	1+	1+
	1.25%				1%	1%	1%

임파워먼트 풀: 실버 및 프리미어 직급을 달성하면서 해당 월에 직접 추천한 신규 IPC 또는 우수회원을 가입하여 100PV 이상의 주문이 이루어진 경우 1개의 배당을 받습니다. 골드 직급 달성자는 최대 2개 배당을 받을 수 있습니다. 골드 직급의 경우, 직접 추천한 100PV 이상의 신규 IPC 또는 우수회원을 1명 가입하면 배당 1개, 2명 이상을 가입하면 배당을 2개 받습니다.

리더십 풀: 실버 직급은 1개, 골드 직급은 5개, 플래티넘 직급은 10개의 배당을 받습니다.

다이아몬드 퍼포먼스 풀: 다이아몬드 직급은 1개, 블루 다이아몬드 직급은 2개, 프레지덴셜 다이아몬드 직급은 3개의 배당을 받습니다.

다이아몬드 풀: 다이아몬드 직급 달성자는 3개의 배당을 받습니다.

블루 다이아몬드 풀: 블루 다이아몬드 직급 달성자는 3개의 배당을 받습니다.

프레지덴셜 풀: 프레지덴셜 다이아몬드 직급 달성자는 3개의 배당을 받습니다.

추가 배당: 직접 추천한 다운라인이 엘리트(리더쉽 퍼포먼스 풀), 프리미어(다이아몬드 퍼포먼스 풀, 다이아몬드 풀, 블루 다이아몬드 풀), 실버(프레지델셜 다이아몬드 풀) 직급을 달성할 수 있도록 도움을 준다면, 해당하는 풀 보너스의 추가 배당을 받을 수 있습니다.
직접 추천한 다운라인의 최초로 해당 직급을 달성해야 합니다. 추가 배당은 무제한으로 받을 수 있습니다.

* 다운라인은 반드시 직접 추천한 회원이어야 합니다.

도테라에서의 역할

사람들은 각자 도테라와의 관계를 극대화할 수 있는 방법을 선택합니다. 아래 아웃라인이 주요 4가지 역할입니다.

이 페이지를 이렇게 활용하세요:

자신과 다른 사람의 기대를 관리할 수 있도록 각 역할이 무엇인지 명확하게 파악하세요.
그들의 역할을 정의하는 것은 자리 배치나 위치가 아니라 한 사람의 행동과 선택임을 기억하세요. 그들의 선택을 존중하세요.
명확한 대화를 통해 신념을 굳건히 하고, 추천인과 후원인의 책임에 대해 평가하세요.

주의를 기울이세요. 마이오피스를 활용하여 당신의 프론트라인이나 자격을 갖춘 리더들 이외에 다른 회원들도 관찰하세요.
그룹의 회원가입 현황, 볼륨, 직급 향상률 관찰을 통해 그룹의 성장과 미래의 가능성을 평가하여 어디에 시간과 관심을 투자해야 할지 결정하세요.
근본적인 원인을 찾으세요. 사람들이 채우길 바라는 역할의 성공의 유무를 평가할 때 조직 내에서 더 나은 멘토링을 원하고 필요로 하는 빌더들에게 연락하세요. 가끔 추천권 변경을 통하여 모두가 서로 이득을 볼 수 있는 기회도 있습니다. 여러분의 관심과 인식이 변화를 만들고 팀 내에 헌신적인 빌더들이 있는 그룹의 성장에 박차를 가할 수 있습니다.

회원
우수회원

- 나는 도테라가 제공하는 내추럴 솔루션을 사용하기로 선택했습니다.
- 오일에 대해서 계속 배우고 싶습니다.
- 만약 가족이나 지인이 도테라에 관신음 보이면 나는 기쁨 마음으로 도테라 비즈니스를 소개 해줍니다.
- 나는 가이드북, 온라인 교육, 도테라 고객센터 및 나의 도테라 회원들의 서포트를 받습니다.
- 나는 모든 제품을 25% 할인된 회원가로 받습니다.
- 나는 로열티 리워드 프로그램(LRP)을 통해 내 구매에 대한 10-30%의 포인트 적립을 받을 수 있고, 그 포인트로 제품을 무료로 구매할 수 있습니다.
- 다음의 혜택을 받을 수 있습니다:
  매월 15일 전까지 125PV 이상의 LRP 주문을 할 시, 이달의 제품을 무료 증정
  제품 할인과 리워드를 받을 수 있는 특별 프로모션

도테라의 회원이 된 다음에는 . . .

쉐어러
IPC 회원(사업자 회원)

- 나는 오일이 나의 건강 목표와 우선순위 등의 것들을 어떻게 서포트 할 수 있는지에 대해 더 배우고 싶습니다.
- 나는 다른 사람들이 도테라를 통해 희망과 건강을 찾도록 돕는 것이 좋습니다.
- 나는 한 두 개의 이벤트를 주최하여 다른 사람들이 도테라를 통해 새로운 건강 관리 옵션을 찾을 수 있도록 나의 경험을 공유하고 싶습니다.
- 나는 원래 다른 사람들과 나눔 하면서 그들을 지원합니다.
- 나는 매월 주문하는 제품의 금액을 충당할 만틈의 수익을 창출하는 데에 관심이 있습니다.
- 내가 100PV 이상 LRP 설정 및 주문을 매월 유지 한다면, 내가 직접 추천한 신규 회원의 가입 일로부터 60일 이내의 주문에 대한 20% 의 패스트 스타트 보너스를 받을 수 있습니다.
- 나의 다운라인을 서포트하고 그들의 자리배치를 잘 한다면, 매월 25만원의 파워 오브 쓰리 보너스를 받을 수 있습니다.

도테라의 쉐어러가 된 다음에는 . . .

빌더
IPC 회원(사업자 회원)

- 나는 도테라를 다른 사람들과 나누고픈 열정이 있습니다.
- 나는 오일을 더 적극적으로 배워서 다른 사람들에게 더 효과적인 도움을 주고 싶습니다.
- 나는 개인적인 성장과 사업을 배우는 데 전념합니다.
- 나는 지속적으로 PIPES 라인 활동에 참여합니다.
- 나는 더 효과적으로 도테라 웰빙 라이프스타일에 대한 관심을 불러일으킬 수 있도록 접근법을 세심하게 가다듬습니다.
- 나는 업라인 팀 리더들과 도테라로 부터 조언과 지원을 구합니다.
- 나는 도테라와 내 업라인 멘토 및 팀이 제안한 트레이닝 및 멘토링에 참여합니다.
- 나는 클래스 강의를 통해 다른 사람들이 도테라를 경험할 수 있도록 합니다.
- 나는 내 클래스에 필요한 디스플레이, 샘플, 유인물 및 다른 자료를 제공합니다.
- 나는 내가 가입시킨 고객을 환대하고 웰니스 상담으로 팔로우 업 하며 내 팀에 합류시킵니다.
- 나는 상호적인 성장을 위해 각 회원을 신중하게 배치하려고 노력합니다.
- 경험을 통해 성장하면서 나는 다른 사람이 스스로 초대하고, 가르치고, 지원을 구하는 방법을 가르치는 데 더 자신감을 느낍니다.
- 나는 건실한 사업을 키우는데 내 모든 시간을 혹은 시간 일부를 온전히 투자합니다.
- 나는 정기적인 월 수입을 얻기 위해 필요한 행동을 합니다.
- 나는 발전하면서 유니레벨 보너스와 퍼포먼스 풀 보너스를 받습니다.

도테라의 빌더가 된 다음에는 . . .

리더
IPC 회원(사업자 회원)

- 나는 내 꿈을 성장시키기 위해 주도적으로 행동합니다.
- 나는 내 삶의 비전대로 살아가며 미션으로 스스로를 이끌어 갑니다.
- 나는 건강과 웰빙에 열정을 지니고 있으며, 이 메세지를 전하기 위해 내 영향력과 목소리를 사용합니다.
- 나는 끊임없이 공부하고 성장하고자 하는 소망이 있습니다.
- 나는 믿음을 막는 장애물을 극복하고, 매일 더 나은 리더로 성장합니다.
- 나는 멘토링, 전략적 지원, 책임감을 반갑게 여기며, 이를 추구합니다.
- 나는 내 시간과 에너지를 증명된 시스템으로 조절하여 가장 중요한 일에 집중할 수 있도록 합니다.
- 나는 내 비즈니스를 성장시키는 데 필요한 돈을 투자하기로 선택합니다.
- 나는 신념과 약속을 지킵니다.
- 나는 자신감 있게 가르치고 강력하게 마무리 합니다.
- 나는 지속적으로 유용한 지원을 하고, 회원가입 시키고, 빌더가 리더로 성장하도록 영감을 주어 내 팀을 활발하게 유지합니다.
- 나는 내 팀원과 잘 협력하고 아낌없이 지원합니다.
- 나는 정기적으로 내 팀원을 지원하고 트레이닝합니다.
- 나는 다른 사람들이 추가 수입을 얻도록 돕기위해 노력합니다.
- 나는 내 팀 전체가 성공할 수 있도록 지원합니다.
- 나는 내 팀원이 나보다 더 크게 성공하더라도 그들의 성공을 축하해줍니다.
- 나는 다이아몬드 이상의 직급을 달성할 잠재력이 있으며 내 성장 타임라인을 믿습니다.
- 나는 지속적인 보상을 받을 능력이 있음을 믿습니다.
- 나는 경제적 PIPES 라인 구축에 노력을 기울입니다.
- 나는 내 노력의 결실을 즐기고 축하합니다.

임파워드 석세스

비즈니스 트레이닝 시스템

dōTERRA®

Business Building

GUIDE



블랙 스프루스

블랙 스프루스 나무는 북방수림의 척박하고 쌀쌀한 환경에서도 무성하게 잘 자라는 힘을 상징합니다.



블랙 스프루스 나무는 척박하고 쌀쌀한 북방 수림에서도 무성하게 자라나는 힘을 상징 합니다. 그렇기 때문에 팀을 성장시키기 위해 끊임없이 배우고, 어려움이 있어도 인내를 갖고 극복해내는 IPC(사업자 회원)의 여정을 나타내는 제품으로 선정되었습니다.

블랙 스프루스의 솔방울은 잠재력의 씨앗을 상징합니다. 마치 세심한 리더의 요람과도 같은 나뭇가지가 이 잠재력의 씨앗이 움트고 성장할 수 있게 합니다. 도테라의 리더들은 자기복제야말로 울창한 성공의 숲을 만드는 열쇠라는 것을 알고 있습니다.

미래를 예측하는 가장 좋은 방법은 바로, 미래를 창조하는 것이다.

— 피터 드러커



도테라 사업을 런칭하신 모든 분들 축하드립니다.
당신의 다음 단계는 트레인 가이드 입니다!

이 임파워드 석세스 가이드를 편찬할 수 있게 해주신 도테라 IPC 리더분들과 협력해 주신 수많은 분들께 감사드립니다.

Business Building-US EN 042921
v4 60218687

© 2021 dōTERRA Holdings, LLC. All rights reserved. All words with trademarks or registered trademark symbols are trademarks or registered trademarks of dōTERRA Holdings, LLC.