

A close-up photograph of several white orange blossoms with yellow stamens, set against a dark green background.

dōTERRA
Trai*n*
to Premier & Silver

ō

Grow Your Team

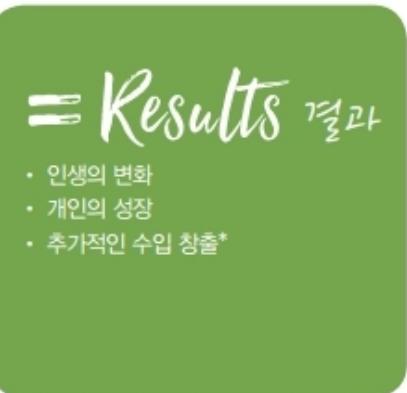
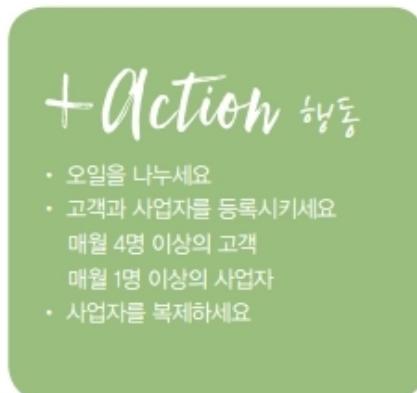
당신의 팀을 성장시키세요.

엘리트 직급이 되어 다음 직급에 도전하게 되신 것을 축하드립니다! 이제 자기 자신과 도테라 상품 및 비즈니스 기회에 대한 믿음을 쌓는 일에 초점을 맞출 때입니다. 공유하고, 등록하고, 새로운 사업자를 련칭시키면 당신의 파이프라인도 따라서 확장될 것입니다. 이 가이드를 사용해서 시간 배분의 우선 순위를 결정하고, 교육법을 마스터하고, 당신의 팀에 힘에 불어 넣으세요.



Belief

- 믿음
- 자기 자신과 도테라
비즈니스 기회에
대한 믿음



준비

초대

설명

- 성공의 가속화(페이지 4)
- 트레이너 되기(페이지 5)
- 직급 & PO3 플래너(페이지 6-7)
- 활동 우선 순위 정하기(페이지 8)

- 초대를 통한 확장(페이지 9)

- 메시지 전달 마스터(페이지 10-11)

자기 개발을 위한 추천서



일의 언어
-클레이턴 크리스滕슨



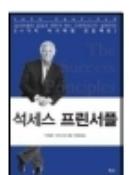
위대한 상인의 비밀
-오그 만디노



1년 안에 무한수익을
창출하는 방법
-랜디 게이지

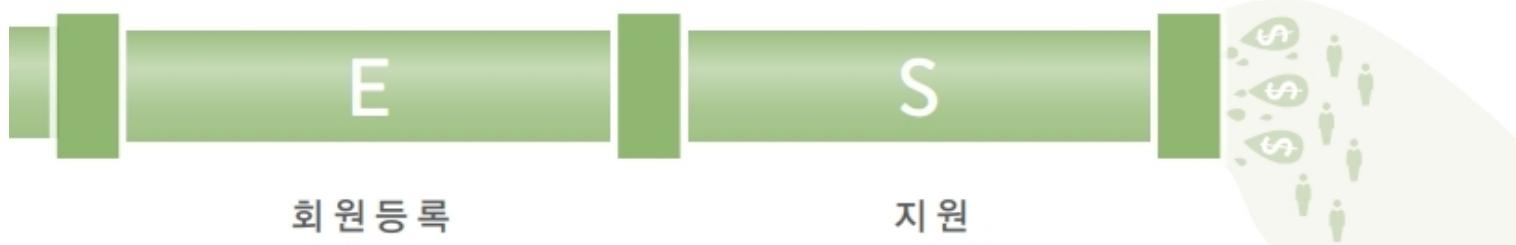


데일 카네기 인간관계론
-오그 만디노데일 카네기



선택과 집중
-잭 캔필드

성공을 향한 다음 단계



- 다음 프레젠테이션(페이지 12)
- 멘토링 받기(페이지 13)
- 성공 타임라인(페이지 14–15)

중요한 행동 단계

- | | |
|------------|----------------------------|
| 1. 자기 개발 | 5. 라이프 스타일 기회 |
| 2. 나눔/초대 | 6. 비즈니스 기회 |
| 3. 클래스/1:1 | 7. 신규 사업자 런칭 |
| 4. 등록 | ※ 보다 자세한 내용은 런치 가이드를 참고하세요 |

“성공하기 위해서는
비즈니스가 당신의 열정이 되어야 하고,
열정이 당신의 비즈니스가
되어야 합니다.”

토마스 J. 윌슨

*본 자료에 포함된 수치는 글로벌 기준 2016년 연간 평균치입니다. 일반적인 결과로 해석할 수 없으며, 평균 수익은 그보다 적을 수 있습니다.
도테라 홈페이지에서 '기회 및 수익 공시자료' 최신 버전을 확인할 수 있습니다.

Fuel Your Success

성공을 가속화하세요.

당신의 동기를 이해하세요.

축하합니다! 당신은 솔루션과 사람에 빠졌고, 열정적으로 공유했고, 자신과 다른 사람들의 삶을 바꿔 놓았습니다. 제품에 대한 믿음이 당신의 경험을 공유하고, 다른 사람들에게도 기회를 제공할 수 있는 용기를 당신에게 불어 넣었습니다. 성공적으로 비즈니스를 련칭한 당신은 이제 엘리트 직급입니다!

도테라가 당신과 주변 사람들의 삶을 어떻게 바꿔 놓았나요?

당신이 좋아하는 것을 나누는 이유가 무엇인가요? 당신의 열정은 무엇인가요?

당신은 왜 도테라 비즈니스를 시작했나요? 이 일에 계속 매진하는 이유가 무엇인가요?

헌신적으로 행동하세요.

이제 당신의 자세를 점검해야 할 때입니다. 이 비즈니스는 당신에게 취미인가요? 아니면 직업인가요? 수입을 얻는 것이 당신에게 중요한 일인가요? 당신은 목표금액을 달성하기 위한 행동에 나서고 있나요?

직원

- 시간을 돈과 교환한다
- 노력에 대한 단기적인 보상을 받는다
- 다른 사람의 지시에 따라 행동한다
- 다른 사람의 꿈을 키워준다



사업가

- 지속적인 수입
- 자산을 기반으로 하는 장기적인 보상을 받는다
- 자신의 활동을 스스로 결정한다
- 자신의 꿈을 키워가고, 다른 사람이 꿈을 키울 수 있도록 지원한다

경험을 하세요.

당신은 경험으로 마케팅하는 비즈니스를 운영하고 있습니다. 잠재고객들에게 제품과 비즈니스 기회가 가진 가능성과 장점을 알리고, 더 많이 알고 싶은 욕망을 자극할 수 있게 경험하세요. 믿음을 가질 수 있는 근거를 제공하세요. 항상 잠재고객들의 연락처를 확보해서 며칠 안에 후속 연락을 하세요. "후보 성장시키기" 및 "효과적으로 초대하기" 섹션을 활용해서 당신의 기술과 훈련법을 향상시키세요.

도테라 제품은 어떤 니즈를 만족시키는가?

- 오일이 어떻게 행복한 삶에 도움이 되는가?
- 추가 수입이 어떻게 보다 나은 삶을 가져다 줄 수 있는가?
- LRP 프로그램이 경험과 성과를 어떻게 향상 시킬 수 있는가?
- 건강 정보를 제공했을 때 가장 큰 도움이 될 만한 사람이 누구인가?

도테라 비즈니스 기회는 어떤 니즈를 만족시키는가?

- 도테라 비즈니스가 어떻게 사람들을 성장시키고 자유롭게 하는가?
- 추가 수입이 어떻게 보다 나은 삶을 가져다 줄 수 있는가?
- LRP 프로그램이 경험과 성과를 어떻게 향상 시킬 수 있는가?
- 건강 정보를 제공했을 때 가장 큰 도움이 될 만한 사람이 누구인가?

경험을 제공하려면 어떻게 해야 하는가?

- 당신 또는 다른 사람의 스토리를 공유하세요 (간결하고 의미 있는 스토리를 공유하세요).
- Healthy Can Be Simple 가이드북을 공유하세요.
- 사람들에게 오일을 사용하도록 하세요. 중요하게 생각하는 건강 문제를 해결할 수 있는 제품 샘플을 나누세요.
- 프레젠테이션에 초대하세요.



*결과는 달라질 수 있습니다. 도테라 홈페이지에서 '기회 및 수익 공시자료' 최신 버전을 확인할 수 있습니다.

Become a Trainer

트레이너가 되세요.

회사와 비즈니스 기회에 대한 믿음을 구축하세요

축하합니다! 당신의 도테라 비즈니스가 이제 본 궤도에 들어서고 있습니다. 사람들이 신뢰를 구매하고 관계를 판매하는 것이 전세계적으로 가장 빠르게 성장하는 비즈니스 모델이라고 주장하는 전문가들이 점점 늘어나고 있습니다. 페이스북을 한 번 보세요. 당신은 이미 가장 접근성이 높은 비즈니스 수단을 가지고 있습니다!

당신의 직업과 사랑에 빠지세요

비즈니스 련칭을 위해 파트너를 등록시키고 훈련시키면서 믿음을 불어 넣을 수 있다는 확신을 가져야 합니다. 당신의 확신이 강해질수록 보다 헌신적인 행동을 이끌어낼 수 있습니다.

- 도테라 역사에 대해 배우세요
- 교육과 행사에 참가하세요
- 노련한 업라인과 교류하세요
- 리더십 잡지와 도테라 최고 리더들의 성공 스토리를 읽으세요

교육은 우리의 문화입니다

트레이너로써 당신은 3가지에 초점을 맞춰야 합니다. 첫째, 지속적인 등록을 유도할 수 있는 소개 프레젠테이션 교육을 마스터해야 합니다. 둘째, 당신이 엘리트가 되기 위해 했던 일들을 똑같이 따라할 수 있도록 사업자들을 가르쳐야 합니다. 이미 당신이 잘하고 있는 일을 사업자들도 따라할 수 있도록 사업자들을 가르치세요. 셋째, PIPES 활동의 모범을 제시하고 사업자들이 따르도록 해야 합니다.

처음 공유와 초대를 시작하는 사업자들은 아직 지식이 부족합니다. 바로 이 때 당신이 마법 같은 변화를 불러 일으켜야 합니다! 사업자들이 각자의 작은 시장에서 신뢰를 구축하면, 직접 나서서 프레젠테이션을 하고, 중요한 제3의 조력자로서 활동을 지원하세요. 당신은 전문적인 솔루션 제공자로서 제품과 비즈니스 기회에 대한 신뢰성을 더할 수 있습니다.

진정성을 가지고 훈련하세요

이 비즈니스는 관계 비즈니스입니다. 측정 가능한 성과(팀 판매량, 팀원 수, 개인 수입 등)는 당신이 영향을 미친 삶의 수와 직접적으로 연결되어 있습니다. 성과의 수준과 지속성은 우리가 등록시킨 사람들이 하게 될 경험에 따라 달라집니다. 사람들은 신뢰할 수 있는 사람을 따르는 법입니다. 도테라의 떠오르는 리더로서, 리더십은 아이를 양육하는 것과도 같다는 것을 명심하세요. 당신의 뒤를 따르는 사람은 당신의 말과 행동을 모방합니다. 당신의 말과 행동이 당신의 팀과 도테라 전체의 미래에 영향을 미칩니다.

신뢰 구축을 위한 핵심 법칙 | 나는 진정성을 가지고 나의 메시지를 전달하며, 내가 등록시킨 사람들과의 신뢰를 쌓는다.

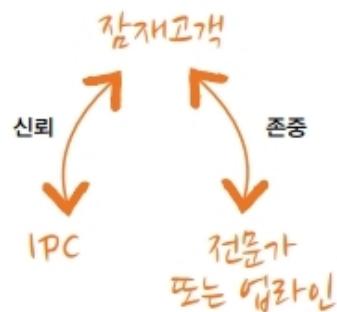
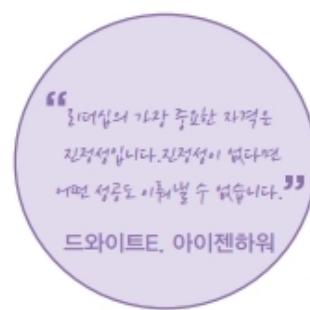
남들을 상대로 물건을 파는 것이 아니라 섬긴다는 자세로 리드하세요.

해야 할 것

- 진정성이 있고 신뢰할 수 있는 관계를 구축하세요
- 친밀감을 높이기 위한 바람직한/효과적인 방법을 모색하세요
 - 친근하게 다가서면서 공통점을 찾아 나가세요
- 상대방의 관심사와 니즈를 파악하기 위해 질문을 하고 경청하세요
- 상대방의 니즈에 맞는 솔루션을 제공하기 위한 방법을 모색하세요
 - 당신의 장점을 발휘해서 섬기고 문제를 해결하세요
 - 언젠가 싹을 틔울 것을 기대하면서 씨앗을 뿌리세요

하지 말아야 할 것

- 연락처로 스팸 메일/문자를 보내지 마세요
- 입박 판매 전술을 사용하지 마세요
 - 진실을 과장하지 마세요
- 과도한 약속을 하거나 약속을 어기지 마세요
 - 자기 얘기만 너무 늘어놓지 마세요
- 상대방을 몰아 붙이거나 당신의 행동에 대해 변명하지 마세요.



Rank Planner

직급 플래너

프리미어

100PV & 5,000 OV - 두 개의 이그제큐티브 레그

실버

100PV - 세 개의 엘리트 레그

| 팀원1 : | | | 팀원2 : | | | 팀원3 : | | |
|--|---|---|--|---|---|--|---|---|
| 목표 <input checked="" type="radio"/> 이그제큐티브 이상 (2,000 OV) <input type="radio"/> 엘리트 이상 (3,000 OV) | | | 목표 <input checked="" type="radio"/> 이그제큐티브 이상 (2,000 OV) <input type="radio"/> 엘리트 이상 (3,000 OV) | | | 목표 <input checked="" type="radio"/> 엘리트 + (3,000 OV) | | |
| <input type="radio"/> 직급 플래너 검토 완료 <input type="radio"/> 런칭 훈련 참관 또는 참석 | | | <input type="radio"/> 직급 플래너 검토 완료 <input type="radio"/> 런칭 훈련 참관 또는 참석 | | | <input type="radio"/> 직급 플래너 검토 완료 <input type="radio"/> 런칭 훈련 참관 또는 참석 | | |
| 필요한 PV | | <input checked="" type="radio"/> 2,000 <input type="radio"/> 3,000 | 필요한 PV | | <input checked="" type="radio"/> 2,000 <input type="radio"/> 3,000 | 필요한 PV | | <input checked="" type="radio"/> 2,000 <input type="radio"/> 3,000 |
| 현재 예정된 모든 LRP 볼륨을 더해보세요 | - | | 현재 예정된 모든 LRP 볼륨을 더해보세요 | - | | 현재 예정된 모든 LRP 볼륨을 더해보세요 | - | |
| 부족한 PV | = | | 부족한 PV | = | | 부족한 PV | = | |
| 부족한 PV를 클래스 평균 PV로 나누세요. (목표는 1000입니다) | ÷ | | 부족한 PV를 클래스 평균 PV로 나누세요. (목표는 1000입니다) | ÷ | | 부족한 PV를 클래스 평균 PV로 나누세요. (목표는 1000입니다) | ÷ | |
| 부족한 클래스/1:1 미팅 | » | | 부족한 클래스/1:1 미팅 | » | | 부족한 클래스/1:1 미팅 | » | |
| 예정된 클래스 | | | 예정된 클래스 | | | 예정된 클래스 | | |
| 1. | | | 1. | | | 1. | | |
| 2. | | | 2. | | | 2. | | |
| 3. | | | 3. | | | 3. | | |
| 4. | | | 4. | | | 4. | | |
| 1:1 계획된 1:1 미팅 횟수를 체크하세요 <input checked="" type="radio"/> ① <input type="radio"/> ② <input type="radio"/> ③ <input type="radio"/> ④ <input type="radio"/> ⑤ <input type="radio"/> ⑥ <input checked="" type="radio"/> ⑦ <input type="radio"/> ⑧ <input type="radio"/> ⑨ <input type="radio"/> ⑩ | | | 1:1 계획된 1:1 미팅 횟수를 체크하세요 <input checked="" type="radio"/> ① <input type="radio"/> ② <input type="radio"/> ③ <input type="radio"/> ④ <input type="radio"/> ⑤ <input type="radio"/> ⑥ <input checked="" type="radio"/> ⑦ <input type="radio"/> ⑧ <input type="radio"/> ⑨ <input type="radio"/> ⑩ | | | 1:1 계획된 1:1 미팅 횟수를 체크하세요 <input checked="" type="radio"/> ① <input type="radio"/> ② <input type="radio"/> ③ <input type="radio"/> ④ <input type="radio"/> ⑤ <input type="radio"/> ⑥ <input checked="" type="radio"/> ⑦ <input type="radio"/> ⑧ <input type="radio"/> ⑨ <input type="radio"/> ⑩ | | |

Ear Commissions and Bonuses

수당과 보너스를 받으세요

모든 보너스는 매월 단위로 받을 수 있으며, 수당과 함께 다음달 20일 지급됩니다. 보너스를 확실히 받기 위해서는 매월 자정 전까지 보너스가 나타나는지 확인하고 수당이 입금될 때까지 지속적으로 모니터링 하세요. 수당을 받기 위해서는 항상 100 PV를 유지해야 합니다. 매월 보너스 수령 자격을 갖추기 위해 이 체크 리스트를 활용하세요. 보다 자세한 내용은 www.dōterra.com을 확인하세요.

파워 오브 쓰리

- 50\$를 벼세요
- 50\$를 벌 수 있도록 가르치세요
- 교육과 등록을 매월 계속 이어가세요

직급

- 필요한 판매량을 달성하세요
- 등록자들이 필요한 절차를 밟도록 하세요.
- 자격을 갖춘 사람들이 직급을 올릴 수 있도록 지원하세요.

임파워먼트 풀 보너스

- 프리미어 또는 실버 직급을 달성하세요
- 100 PV 이상의 신규 회원을 등록 시키세요.

Power of 3

파워 오브 쓰리 보너스

1단계를 완성하세요 / 1단계를 완성하는 방법을 가르치세요 / 반복하세요.

- 매월 초, 중순, 말에 아래 표를 기록하세요.
- 초점을 맞춰야 할 부분에 강조 표시를 하세요(신규 등록, LRP 고객)
- 당신의 다음 파워 오브 쓰리 보너스 목표는 얼마인가요(첫번째 월): 5만원, 25만원, 150만원. 어떻게 하면 목표를 달성할 수 있을까요?

| | 5만원 | 25만원 | 50만원 |
|--------|--|---|--|
| 당신의 PV |   |  NAME <input type="checkbox"/> TV  NAME <input type="checkbox"/> TV  NAME <input type="checkbox"/> TV |   |
| 당신의 이름 |   |  NAME <input type="checkbox"/> TV  NAME <input type="checkbox"/> TV  NAME <input type="checkbox"/> TV |   |
| |   |  NAME <input type="checkbox"/> TV  NAME <input type="checkbox"/> TV  NAME <input type="checkbox"/> TV |   |

PV = 개인 볼륨

TV = 팀 볼륨(당신과 당신의 1대 라인)

TV가 600에 도달하면 박스에 체크하세요.

Prioritize Your Activities

활동의 우선 순위를 정하세요.

중요한 활동부터 우선 순위를 두어야 합니다. 스스로에게 질문해보세요: 이 일은 소득을 창출할 수 있는 일인가 아니면 시간 낭비인가? 과도하게 빠빠한 일정으로 막상 중요한 일을 하지 못하는 실수를 범하지 마세요. 중요한 활동 중에는 핸드폰을 끄고 일에 집중하고, 멀티 태스킹을 통해서 시간을 잘 활용하세요. 아래 네 가지 원칙을 활용해서 시간 계획을 세워보세요.

핵심 활동

가장 중요한 일에 전념하세요. 비즈니스를 번창시킬 수 있는 일에 시간을 투자하세요. 당신이 정말 원하는 것을 위해 덜 원하는 것을 위한 시간을 양보하세요.

- 자기 관리
- 가족과 함께 하는 시간 및 생활 습관
- 계획 및 준비
- 제품에 대한 이해 높이기
- 지속적인 초대, 설명, 등록
- 지속적인 팔로우업
- 사업자 지원

중요한 활동

중요한 활동을 하기 위한 시간을 따로 정해 놓으세요. 항상 목적을 가지고 행동하고, 당신의 비즈니스에서 전문가가 되세요. 하루에 단 몇 분만 투자해도 많은 것을 바꿀 수 있습니다.

- 제품에 대한 이해도 높이기
- PIPES 기술 마스터
- 자기 개발
- 비전, 목표 설정, 성과 측정

비핵심 활동

남들이 해도 당신이 직접 하는 것의 70% 이상 해낼 수 있는 일은 다른 사람을 고용하거나 위임하세요. 당신이 비즈니스를 구축하고 수입을 창출하는 동안 배우자나 가족의 지원을 받으세요.

- 설거지
- 청소
- 점원일
- 빨래
- 식사 준비
- 심부름
- 요금 납부
- 식료품 쇼핑

불필요한 활동

집중이 흐트러지고, 시간이 낭비되고, 꿈에서 멀어지게 만드는 일 대신 보다 중요한 활동에 집중하세요. 중요한 일을 위해 덜 중요한 일은 회생 할 줄 알아야 합니다.

- TV 시청
- SNS
- 사소한 일들
- 인터넷 서핑
- 온라인 게임

성공의 일정을 계획하세요.

핵심적인 주간, 월간 활동을 달력에 기록하세요. 월간, 주간 계획을 반복적으로 상기 시켜주는 알람을 핸드폰에 설정하세요.

업무 시간을 계획 할 때는 다음과 같은 질문을 스스로에게 던져 보세요:

- 누가 내츄럴 솔루션 클래스를 필요로 하는가?
- 누구에게 후속 연락을 해야 하는가?
- 누가 라이프 스타일 오버뷰를 필요로 하는가?
- 누가 비즈니스 오버뷰를 필요로 하는가?
- 누가 호스팅 오버뷰를 필요로 하는가?
- 누가 런칭 오버뷰를 필요로 하는가?

| | 월 | 화 | 수 | 목 | 금 | 토 | 일 |
|----|--|-------------|---|---|-------------|------------------------|--------------------------|
| 평 | 계획 / 전략 : <ul style="list-style-type: none">• 클래스 초대• 라이프 스타일 오버뷰 일정 잡기 | 제프와의 1:1 만남 | 클래스 등록자에 대한 팔로우업 <ul style="list-style-type: none">• 라이프스타일 오버뷰 | | | 지속적인 교육 또는 내츄럴 솔루션 클래스 | |
| 주간 | 성공 전략 세우기 : <ul style="list-style-type: none">• 업라인으로부터 멘토링 받기 | | | | | | EOE 클래스 참석 : 미첼과의 1:1 만남 |
| 지 | 팀 콜 | 내츄럴 솔루션 클래스 | | | 비즈니스 오버뷰 디너 | | |

I write to Build

초대를 통해 비즈니스를 구축하세요.

“ 네트워크 마케팅을 적은 위험성과 투자 부담으로 자신만의 수익 창출
자산을 구축하고 부를 축적할 수 있게 해주는 비즈니스입니다.”

로버트 기요사키

기회를 공유하세요.

샘플을 제공하거나, 예정된 클래스 또는 1:1 미팅에 초대하거나, 일상적인 대화 중이라도, 비즈니스 기회를 상대방에게 알려줄 수 있는 가벼운 아이디어를 살짝 “흘려” 주세요. 그리고 이런 질문을 해보세요:

- 수입을 창출할 수 있는 새로운 비즈니스를 해볼 생각이 있으세요?
- 다른 수입원을 만드는 방법에 대해 배워 보고 싶으신가요?

상대방이 관심을 보이면 프레젠테이션에 초대하세요. 지금이나 수입이 아직 낮은 단계에서는 당신 혼자의 힘으로 확실한 신뢰를 심어 주기 어려울 수 있으니 업라인과 함께해서 신뢰성을 높이세요. 이를 위해 3-way 전략을 사용해보세요.



신뢰성 구축

3-Way 전략은 당신의 업라인 등을 전문가로 활용하여 상대방에게 당신, 당신의 팀, 도테라에 대한 존중, 신뢰, 믿음을 심어주는 전략입니다. 빌드 가이드를 사용해서 전문가와 함께 도테라 비즈니스 기회 소개 프레젠테이션을 실시하세요. 정해진 1:1 미팅, 클래스, 영상 통화, 웹 세미나, 전화 통화 등 어떤 방식으로 프레젠테이션을 하건, 노련한 업라인의 도움을 받아 비즈니스 오버뷰를 진행하면 당신과 사업자 후보 모두에게 큰 도움이 됩니다.

3-Way 비즈니스 프레젠테이션을 할 때는 상대방의 니즈와 어려움(상대방이 원하는 것 또는 해결하고자 하는 것)을 파악할 수 있는 질문을 하고, 솔루션을 제시하세요. 그리고 당신의 업라인이 당신에게 해준 것과 같이 당신의 새로운 비즈니스 파트너인 신규 사업자들을 지원하세요.

준비

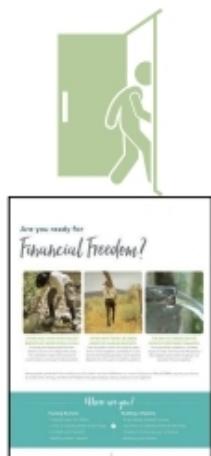
필요한 경우 프레젠테이션을 하기 전에 자료, 링크, 설명 등을 후보자와 업라인에게 보내세요. 후보의 니즈와 목표에 대해 당신이 알고 있는 정보를 업라인에게 미리 전달해서 보다 효율적인 대화를 준비할 수 있도록 하세요.

Tip

잠재 고객에게 도테라를 소개하는 짧은 영상을 시청하도록 하세요: doTERRA.co.kr에서 회사, 제품, 품질(예: CPTG®), Co-Impact Sourcing, 도테라 힐링 핸즈 재단, 그 밖의 도테라만의 문화, 사명, 역사, 기록에 대한 영상을 찾을 수 있습니다.

결정의 4단계를 후보자에게 소개하고 선택하도록 하세요.

1 파이프라인 구축



2 도테라와의 만남



3 참여 약속



4 시작하기



INVITE

9

Master the Message

메시지 전달을 마스터하세요.

에센셜 오일을 나누는 방법에 대해 다른 사람들을 훈련시키기 위해서는 먼저 여러분 스스로 내츄럴 솔루션 프레젠테이션을 마스터해야 합니다. 상대방에게 희망과 행복을 가져다준다는 목적을 항상 명심하고 진정성을 가지고 상대방을 가르치세요. 당신은 소중한 “땅의 선물”을 소개하는 중이며, 가장 중요한 성과는 돈으로 가치를 따질 수 없는 희망입니다.

성공을 위한 준비

- 프레젠테이션 준비
- 적절한 복장
- 명쾌하고 전문적인 설명
- 내츄럴 솔루션 키트에 포함된 모든 제품 전시
- 디퓨저 사용
- 나눠줄 오일 가져가기
- 간결한 설명
- 간결하면서 의미 있는 스토리 텔링

내츄럴 솔루션 클래스: 40~50분

목적 : 1. 사람들을 모으고, 니즈가 무엇인지 듣고, 오일을 사용해보도록 합니다. 즐거운 시간을 만들어가세요!

2. 참석자들의 니즈에 초점을 맞추고 최고의 솔루션을 제시하세요.

소개

목표 : 참석자들과 가까워지는 계기를 마련하고 참석자들에게 도움이 되는 클래스가 될 것이라고 알려줍니다.

- 5 min
- 호스트가 참석자들에게 인사를 하고, 왜 초대를 했는지 알려주고, 오늘의 강연자로 당신을 소개합니다.
 - 호스트에게 감사를 표하고 오늘은 3가지에 대해 이야기를 할 것이라고 말합니다.

- 에센셜 오일이란 무엇인가?
- 에센셜 오일의 용도는 무엇인가?
- 에센셜 오일 주문 방법

교육

목표 : 에센셜 오일을 소개하고 사용법을 알려주세요.

- 10 min
- “안전하고, 효과적이고, 부담 없는 가격의 건강 솔루션이 필요하신가요?”라고 물어 보세요.
 - 에센셜 오일이 무엇인지에 대해 이야기 하세요.

- 현대적인 접근법 vs 내츄럴 접근법(페이지 1 - 짧게 논의하세요)
- 안전하고, 효과적이고, 순수한 에센셜 오일(자료를 읽어주세요)
- CPTG(영상 재생)

- 논의 : 에센셜 오일을 어떻게 사용해야 하는가?
- 방향, 도포, 섭취(사용법을 시연하고 해당 오일을 돌려 보도록 하세요)



공유

목표 : 에센셜 오일을 경험하게 하고 솔루션을 공유하세요.

- 15-25 min
- 참석자가 특별히 더 관심을 가지고 있거나 관심이 덜한 제품이 어떤 것인지 파악하고 각자의 선호에 대해 이야기하도록 하세요(페이지 3)
 - 각자가 가진 문제와 관련된 제품에 대해 이야기하세요(페이지 3-4); 추천 후기를 들어 보세요
 - 참석자들이 얘기를 하는 동안 오일을 돌리세요. 모든 제품에 대해 직접 말할 필요는 없습니다.



결론

목표 : 참석자들을 등록시키고 삶을 바꿀 수 있는 기회로 초대하세요.

- 10 min
- 에센셜 오일을 집으로 배송 받으려면 어떻게 해야 할까요?
 - 멤버십과 키트 옵션에 대해 설명하세요
 - 멤버십 키트를 사용하면 집에서 흔히 발생하는 건강 관련 문제의 80%에 대처할 수 있습니다.
다양한 키트 구성 중 필요에 맞는 키트를 주문해 사용하세요.
 - 도테라에 등록해서 도테라 웰빙 라이프스타일을 누릴 수 있도록 초대하세요.
 - 삶을 바꿀 수 있는 기회로 초대하세요.
 - 다과를 제공하고 질문에 답하세요.

Tips

- 따뜻하고 친절한 자세로 임하세요. 참석자들을 미소로 맞이하세요.
- 바디 랭귀지를 사용하세요. 소통의 75% 이상은 비언어적인 방식으로 이뤄집니다. 눈을 맞추고 자신감 있는 몸 동작을 사용하세요.
- 청중과 가까워지세요. 당신의 스토리를 공유하고 힘들었던 일을 솔직히 털어놓으세요. 제품을 사용해서 극복할 수 있었던 문제들을 강조하세요.
- 당신의 자식에 의존하지 말고 자료를 활용하세요. 본인이 전문가가 되려고 하지 마세요. 유인물과 자료들이 전문가입니다. 메시지가 단순할수록 보다 쉽게 전파할 수 있습니다.
- 게스트 참여를 유도하세요. 게스트의 참여를 유도하는 질문을 던지세요. 각자의 걱정과 경험을 공유하도록 하세요.
- 오일을 사용해보도록 하세요! 클래스 중에 제품을 사용해볼 수 있는 기회를 제공하세요. 놀라운 효능을 직접 경험하도록 하세요.
- 게스트가 행동에 나설 수 있도록 하세요. 다음 단계의 오일을 사용할 의향이 있는지 물어보세요. 인센티브를 사용해서 결정을 앞당기세요.
- 클래스는 간결해야 합니다. 게스트들이 흥미를 잃지 않도록 프레젠테이션은 1시간 이내에 끝내세요. 질문을 받고 참석자들을 등록시킬 수 있는 시간을 남겨 두세요.



““ 그저 그런 선생님은 많았습니다.
 좋은 선생님은 설명을 할 줍니다.
 좋은 선생님은 말씀을 잘 듣습니다.
 최고의 선생님은 경감을 둘러
 넓게 주는 선생님입니다.””

윌리엄 아더 워드

문제가 있을 경우...

가르칠 자격이 부족하다고 느껴질 때

- 당신은 전문가가 아니며, 전문가가 될 필요도 없습니다
- 유인물 또는 DVD가 전문가 역할을 하도록 하세요
- 본인의 자식이 아니라 자료를 활용해서 교육하세요
- 제품이 당신의 삶에 어떤 긍정적인 영향을 미쳤는지 알려주세요
- 클래스가 단순할수록 따라하기 쉽습니다.

OPTG® 관련 질문:

- 도테라 기준의 장점에 초점을 맞추세요
- 경쟁사 제품에 초점을 맞추지 마세요
- 도테라 오일을 직접 사용해보도록 권하세요

설험에 대한 우려:

- 도테라 오일에는 식약처 규정에 따른 라벨이 부착되어 있습니다.
- 안전한 설험을 위해서는 OPTG 순도가 중요합니다.
- 참석자들이 본인이 가장 편안하게 느끼는 방법으로 오일을 사용하도록 권유하세요.

참석자가 적거나, 아무도 오지 않았을 때:

- 사람이 얼마나 오건 조건은 완벽하다고 믿으세요
- 적은 수의 사람을 상대로 보다 밀도 있는 설명을 할 수 있는 기회입니다.
- 초대 과정을 검토하고 보다 효과적인 초대 방법을 모색하세요
- 아무도 오지 않았다면, 소중한 남는 시간을 사용해서 초대 과정을 개선하거나 다른 훈련을 해보세요.

온라인 오픈마켓 구매 이야기가 나온 경우:

- 불순물이 섞이지 않은 순수한 OPTG 오일을 구할 수 있는 가장 안전한 방법은 생산지에서 직접 받아보는 것입니다.
- IPC로 등록하면 온라인으로 소량 구매하는 것보다 훨씬 이득입니다.(LRP주문으로 구매금액의 최대 30%까지 제품포인트 적립 가능하며 적립된 포인트로 다양한 제품을 구입할 수 있습니다.)

호스트가 참석자들에게 “아무것도 구매할 필요가 없습니다”라고 말한 경우:

- 제품이 어떤 가치를 가지고 있는 알려주세요
- 클래스 중에 제품을 직접 사용해볼 수 있는 기회를 제공해서 제품의 가치를 참석자와 호스트가 직접 발견할 수 있도록 하세요
- IPC등록과 키트의 장점을 강조하세요
- 다음 번 클래스를 진행하기 전에 호스팅 오버뷰를 통해 호스트에게 등록의 중요성과 클래스의 목적에 대해 다시 한 번 일깨워주세요.

단계가 아니라는 질문을 받았을 때:

- 도테라는 수입을 창출할 수 있는 옵션을 제공할 뿐입니다.
- 85%의 회원은 단순히 도테라의 제품을 사랑하는 소비 회원입니다.
- 매장 판매나 광고 보다는 사람과 사람의 만남을 통해 나누는 것이 더 바람 직하다는 것이 도테라의 생각입니다.
- 도테라는 제품을 나누고, 다른 사람들이 제품을 나누는 것을 지원하는 사람들에게 보상을 합니다.

Next Presentations

다음 프레젠테이션 기획하기

당신의 팀을 성장시키기 위해서는 당신이 누구를 알고 있느냐도 중요하지만, 당신의 네트워크가 누구를 알고 있느냐가 더 중요합니다. 이 소중한 자원을 최대한 활용할 수 있는 가장 단순한 방법은 클래스 참석자 또는 신규 회원에게 스스로 클래스를 호스팅하도록 하는 것입니다.

클래스 일정을 잡으세요.

1. 프레젠테이션이 끝나면, 호스트에게 선물을 주고 호스팅에 대해 감사의 뜻을 전달하세요.
- 2.“처음 프레젠테이션을 할 때, 제가 사랑하는 사람들에게도 이 놀라운 내츄널 솔루션을 사용했으면 좋겠다는 생각이 제 머리속을 떠나지 않았어요. 아마 당신도 그랬을 거라고 생각해요.”와 같은 말을 해주세요.
3. 참석자들이 스스로 클래스를 호스팅 하도록 권유하고 현장에서 일정을 잡은 사람들에게 인센티브를 제공하세요.
4. 정해진 수 이상의 참석자를 대상으로 클래스를 호스팅하면 호스팅 선물을 받을 수 있다는 사실을 알려 주세요.
5. 호스트 선물을 보여주세요. 클래스가 끝난 후 관심을 보이는 사람들에게 당신의 일정표(또는 신규 사업자의 일정표)를 보여주세요.
6. 미래의 호스트들에게 Share 가이드를 제공하고 호스팅 오버뷰 일정을 잡으세요.



Tips

- 당신의 일정표(또는 준비된 경우 당신의 사업자의 일정표)를 가져가서 교육을 할 수 있는 시간을 표시하세요.
- 예약 선물을 손에 들고 설명하세요.(예, 5ml 오렌지 오일)
- LRP 포인트를 사용해서 저렴한 선물을 구매하세요.
- 당신의 빛나는 열정에 상대방의 마음이 움직일 수 있습니다.

완벽하게 복제시키기

그동안 진행해온 것들을 토대로 새로운 사업자들이 에너지 넘치는 프레젠테이션을 똑같이 진행할 수 있도록 교육시키세요.

- 스스로 프레젠테이션을 진행할 수 있게 될 때까지 클래스가 진행 될 때마다 점점 더 많은 역할을 부여하세요

이벤트를 통해 활력을 불어 넣으세요

- 고객과 사업자들에게 교육 기회를 제공하는 방법은 클래스 외에도 많이 있습니다. 이미 앞서서 이 길을 걸어 갔던 경험을 가진 업라인, 형제 라인, 도테라 리더를 도테라 제품, 비즈니스 기회, 사명을 설명하기 위한 모범 사례로 활용하세요. 이런 사람들은 주로 이벤트를 개최하고, 운영하고, 연설을 합니다. 당신의 역할은 팀 내에 이런 이벤트를 홍보하는 것입니다. 홍보할 때는 차분한 열정을 가지세요.
- 평소처럼 말하되, 이벤트에 대한 열정을 담으세요.

이벤트 준비

- 참석자들에게 신뢰를 심어 주세요.
- “가면 뭘 얻을 수 있죠?”라는 질문에 답하세요.
- 도테라 제품과 라이프 스타일을 공유해야겠다는 열정을 불어 일으키세요.

이벤트 참석 독려:

- 계절별 주제 홍보
- 제한된 기간
- 선착순 마감
- 특별 게스트
- 추첨 행사, 스페셜 인센티브

Get Mentored

멘토링을 받으세요.

멘토링 받을 때 팁 10가지

1. 업라인 멘토와 정기적인 멘토링 일정을 잡으세요.
2. 최적의 연락 타이밍을 선택하세요: 매일 문자메시지 주고 받기/ 주간 연락 주고 받기 등의 방법이 있습니다.
3. 사전에 정해진 소통 방법으로 연락을 취하세요.
4. 약속된 시간에 멘토에게 전화를 하세요.
5. 멘토링을 성공과 성장을 위한 소중한 도구로 활용하세요.
6. 전화를 하기 전에 성공 체크인을 작성해서 문자로 보내거나 사진을 찍어서 이메일로 보내세요.
7. 멘토가 모든 문제를 해결해주기를 기대하기 보다는 자기만의 솔루션을 미리 준비하세요.
8. 해결책이 아닌 전략을 지도 받으세요.
9. 한계를 극복하고 솔루션과 전략을 개발하기 위해 끊임없는 자기 개발을 하세요.
10. 당신의 업라인은 당신이 보여주는 에너지만큼의 에너지를 당신에게 투자할 것입니다.

당신의 생각이 당신이 어떤 사람인지 결정합니다. 당신이 어떤 사람인지를 당신이 누구를 사귈지를 수 있는지 결정합니다. 당신이 누구를 사귈지를 수 있는지 당신과 당신의 가치의 성장을 결정합니다. 당신의 가치의 성장하기를 원한다면, 항상 반복하는 자세를 잊지 마세요. ☺

존 C. 맥스웰

도테라는 관계 비즈니스입니다.

이 비즈니스는 온전히 당신 혼자의 것이지만, 당신은 혼자가 아닙니다. 업라인 멘토와 협력하면 당신과 당신의 팀원의 성공 확률을 극적으로 끌어 올릴 수 있습니다. 당신과 당신과 관계를 맺고 있는 모두의 성공을 위해 명확한 목표를 설정하세요! 장기적인 성공을 위해 신중하게 목표와 전략을 설정하세요.

The Success Check-in form is a worksheet designed for self-assessment and goal setting. It includes sections for:

- CELEBRATE & EVALUATE:** Focusing on my wins and victories brings more of the same. What's working in my business? What do I want to be working better?
- ACCOUNTABILITY & GOALS:** In my first enrollment every day, I continually renew my commitment. Where am I? _____ and average monthly income _____
Where do I want to be?
Short-term: Work from home, income \$10K+
Long-term: Work from home, income \$100K+
- PIPS:** Personalized Individualized Professional Empowerment System. A grid for tracking PIPES activities across four dimensions: Home Based or Off, Marketed, Trained for Close, Selected Class / One-on-One, Trained MC, Empowered MC, LifeStyle, Overseas, or External.
- VITAL ACTION STEPS:** What needs to happen? My Part: What do I need to do? Your Part: What support do I need?

멘토링을 받을 때마다 다음과 같은 내용에 대해 논의하세요.

성공을 축하하고, 지원이 필요한 부분을 파악하세요.
과거의 성공 패턴을 분석해서 계속해야 할 부분과 극복해야 할 부분을 생각해보세요.

자신이 어떤 상황에 있는지, 어떤 목표를 가지고 있는지 파악하세요.

자신의 PIPES 활동을 평가하세요. 가장 중요한 부분 (예, 초대 또는 등록 기술 집중 연마)에 초점을 맞추세요.

PIPES 활동 평가와 목표 설정을 바탕으로 다음 핵심 행동 단계를 진행하세요. 업라인에게 지원을 요청하세요.

*도테라코리아 공식 홈페이지(doterra.com) Empowered Success에 업로드 예정입니다.

끈기를 가지세요.

누구에게나 어려운 일이 닥칠 수 있습니다. 용기를 잃고 물이 죽을 때도 있을 것입니다. 연락이 뜸해지고, 등록이 멈추고, 변명을 하기 시작하면 멘토는 당신의 사기가 꺾였다는 것을 금방 눈치 챕니다. 이럴 경우 멘토가 어떤 반응을 보이기를 원하나요?

Success Timelines

성공의 타임 라인

기존 고객

소비자는 모든 팀의 볼륨의 대부분을 차지합니다. 볼륨과 직급을 높이기 위해 정기적으로 연락을 하고 고객의 행복을 위해 노력하세요. 도테라 제품이 행복하고 활기 넘치는 삶을 영위하는데 어떤 도움을 줄 수 있는지 알려 주세요.

도테라는 사람대 사람 비즈니스입니다. 고객의 도테라와의 관계와 LRP 구매율을 향상시키기 위해서는 당신과 고객의 관계가 긴밀해져야 합니다. 라이프 스타일 오버뷰, 지속적인 교육, 이벤트를 통해 진정성을 가지고 고객과 소통하고 고객의 니즈를 충족시키기 위해 노력하세요. 효과적인 사후 관리를 위한 문화를 만드세요.



등록



키트 도착을 기다리는 동안

- 환영 반가움 표현하기
- 라이프 스타일 오버뷰 일정 잡기

제품 도착 후 3~10일

- 건강 목표 설정과 도테라를 통한 웰빙 라이프 스타일 가꾸기를 지원하기 위해 라이프 스타일 오버뷰를 진행하세요(라이프 스타일 오버뷰를 진행하는 방법에 대해서는 런칭 가이드를 참고하세요).
- LRP 등록을 권유하세요.
- 자료를 소개하세요.
- 도테라를 공유하고 확대하는 활동에 초대하세요.



사업자 런칭

아래 타임 라인은 신규 사업자를 효과적으로 런칭하기 위한 이상적인 단계들입니다. 복제와 장기적인 성공을 위해서는 이 과정이 아주 중요합니다. 신규 사업자가 첫 프레젠테이션을 호스팅하면, 이제 멜리트를 런칭하기 위한 건전한 기대와 전략을 설정하세요. 명심하세요, 사업자도 당신의 고객입니다! 모든 사업자들이 내츄럴 솔루션 프레젠테이션과 라이프 스타일 오버뷰를 경험하도록 하세요. 직급 별 훈련 가이드와 도테라가 지원하는 Empowered Success를 활용해서 적극적인 사업자 문화를 조성하고 유지하세요.



현신

런칭 이전 (1~2주 전)

업라인과 함께하는
호스팅 오버뷰,
책 프레젠테이션



공유, 초대, 상기시키기



업라인 진행자와
함께하는
호스팅 및 등록



고객 유지를 :

도테라의 평균 고객 유지를 65%입니다!

마이 도테라 오피스의 '컨설턴트 서비스 > 계보 > 요약계보' 항목에서 당신의 팀의 고객 유지를 검색할 수 있습니다. 검색하고자 하는 팀의 리더(당신 또는 당신의 팀원 중 한 명)의 ID 번호를 입력하세요.

고객 유지를 자주 살펴 보세요.

변화 패턴을 주시하고 고객 유지를 높이기 위한 전략을 세우세요.

“ 자신을 찾는
가장 좋은 방법은
자신을 찾아내고
다른 사람을 엿기는 것이다.”
마하트마 간디

지속적인 연락

매월:

- 매월 프로모션 제품과 할인 행사에 대해 알려 주세요.
- 팁을 공유하세요
- 지속적인 교육 기회를 홍보하세요

60~90일 마다:

- 추가적인 라이프 스타일 오버뷰를 제안하세요
- 건강 목표 달성을 상황을 확인하고 도움을 주세요.

60일 동안 주문이 없을 경우:

- 고객 지원 전화를 하세요

건전한 고객 커뮤니티



런칭하는 달

업라인과의
팔로우 업



업라인과의
런칭 오버뷰



지속적인
PIPS 활동



엘리트
직급 달성!



업라인과 함께
Train 가이드 소개



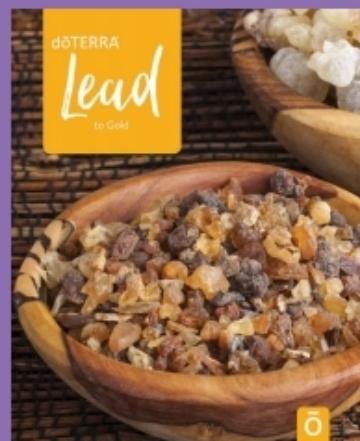
You *can* do this business *part-time*, you can do this business *full-time*, but you cannot do this business *sometimes*.

-Justin Harrison, Master Distributor

Learn More:



Next Step:



dōTERRA®
www.doterra.com

All words with trademarks or registered trademark symbols are trademarks or registered trademarks of dōTERRA Holdings, LLC.