

A woman with curly hair is sitting on a light-colored sofa, smiling as she works on a laptop. She is wearing a white button-down shirt over a black top and light blue jeans. The background shows a wooden wall and several cushions.

ō

dōTERRA®

Business Building Guide

임파워드 석세스
비즈니스 트레이닝 시스템



“그냥 시작해보세요.
지금 당장 모든 답을 알 필요는 없어요.”

—
앨리 웹 (Alli Webb)

목차

인사말	03	초대하기	32	빌더 찾기	80
비즈니스 파이프라인 만들기	05	나눔을 위한 준비하기	33	비즈니스 파트너 찾기	81
성공을 위한 5단계	07	와이(Why) 도테라	36	영향력 확장하기	84
준비하기	10	나눔 & 팔로우업	37	비즈니스 소개하기	87
비즈니스 기본 설정하기	11	클래스에 초대하기	42	비즈니스 스크립트 사용하기	89
목표 설정하기	13	샘플 없이 초대하기	43	새로운 빌더와 함께 시작하기	91
리스트 작성하기	15	더 많은 사람들에게 다가가기	46	빌더 멘토링하기	93
성공 기록표	18	클래스 진행과 회원가입	48	자기개발	96
성공을 계획하세요	19	클래스 열기	49	나의 미래 그리기	97
엘리트 플래너	21	클래스 계획 세우기	50	나를 성장시키기	99
솔루션을 제안하는 사람이 되세요	23	자신 있게 클래스 진행하기	51	자신감 선언문 작성하기	102
누구에게, 어떻게 전달할지 정하기	25	오일 입문 클래스	53	부록	104
멘토와 함께 방향 잡기	27	클래스 스크립트	54	보상 플랜	105
전략 점검하기	28	성공적인 등록을 위한 안내	60	도테라에서의 역할	108
성공을 위한 조건	30	자리 배치 전략	63	비즈니스 실행 계획서	109
		파워오브쓰리 2단계 플래너	66		
		고객 관리	68		
		신규 고객	69		
		웰니스 상담	71		
		지속적인 교육	73		
		고객 관계 강화	75		

환영합니다.

도테라 비즈니스를 시작하신 걸
진심으로 축하드립니다.
이 첫 걸음을 함께하게 되어 기쁩니다.

여러분은 에센셜 오일의 가치를 믿고,
그것을 더 많은 사람들과 나누고 싶어서 이 여정을 시작하셨을 것입니다.
바로 그 마음이 도테라 비즈니스의 출발점입니다.
도테라는 지금까지 전 세계 수많은 사람들의 삶과 경제적 미래에 긍정적인 변화를 만들어 왔습니다.
여러분의 용기와 꾸준함이 더해진다면,
이 비즈니스는 여러분의 삶에도 분명한 변화를 가져다줄 수 있습니다.

**이 가이드를 통해 엘리트 달성을 시작으로, 더 높은 목표를 향해 나아가는 데 꼭 필요한 정보와 실행
도구들을 하나씩 만나게 될 것입니다.**

비즈니스 스킬을 키우고 싶거나, 부수입을 만들고 싶거나, 사람들에게 실질적인 도움을 주고 싶다면 이 가이드를 따라
차근차근 시작해보세요.

워크시트, 체크리스트, 스크립트 등 실전에 바로 활용할 수 있는 자료들도 함께 담았습니다.

모든 내용은 실제로 적용하기 쉽고 명확하게 구성되어 있어, 누구나 따라 할 수 있도록 설계되어 있습니다.

그리고 잊지 마세요. 이 길은 혼자 걷는 여정이 아닙니다.

멘토와 함께 계획을 세우고, 나중에는 여러분이 같은 방식으로 팀을 이끌 수도 있습니다.

그럼, 지금부터 함께 시작해볼까요?

“오일을 쓰고, 좋은 경험을 나누고,
그 방법을 자연스럽게 알려주는 것
도테라 비즈니스는 그렇게 시작됩니다.”

저스틴 해리슨 (Justin Harrison),
마스터 디스트리뷰터



비즈니스 파이프라인 만들기

이 가이드는 도테라 비즈니스를 성장시키는 데 필요한 모든 자료를 하나에 담은 통합 가이드입니다.
핵심은 바로 PIPES라는 검증된 단계별 시스템에 있습니다.

PIPES는 다음 다섯 단계를 의미합니다.

준비(Prepare), 초대(Invite), 소개(Present), 가입(Enroll), 지원(Support)

이 다섯 단계는 도테라의 모든 비즈니스 교육과 활동의 뼈대가 됩니다.

각 단계는 다음과 같은 순서로 이어집니다:

1. 비즈니스를 시작할 준비를 하고
2. 사람들을 초대해 도테라에 대해 소개하고
3. 클래스나 1:1 상담을 통해 제품과 비즈니스 기회를 알리고
4. 관심 있는 고객을 가입으로 연결하고
5. 고객과 팀을 지속적으로 지원합니다

이 파이프라인을 꾸준히 반복할수록 비즈니스는 더욱 단단해지고, 그만큼 더 많은 성과로 이어지게 됩니다.



내가 먼저 경험하고
준비하는 단계



사람들과 연결되고
초대하는 단계





믿음

- 제품에 대한 믿음
- 도테라에 대한 신뢰
- 내가 왜 이 일을 하는지에 대한
분명한 이유

+



행동

- 경험을 나누고
- 새로운 고객을 연결하고
- 함께 성장할 파트너(빌더)를
키워갑니다

=



결과

- 삶의 긍정적인 변화를 만들기
- 나 자신이 성장하기
- 노력에 대한 보상받기

E

회원가입

도테라의 내추럴 솔루션을 통해 사람들이
스스로 삶을 바꿀 수 있다는 가능성을
느낄 수 있도록 도와주세요. 가입을
안내하고, 스스로 선택할 수 있도록
자신감을 심어주는 게 핵심입니다.

S

지원

고객과 파트너가 꾸준히 성장할 수 있도록
진심 어린 관계, 커뮤니티, 교육을 통해
지속적으로 함께해 주세요.
응원과 연결이 비즈니스의 힘이 됩니다.

함께 성장하는 팀과
커뮤니티를 만드는 단계



성공을 위한 5단계

1

준비하기

비즈니스 시작 준비하기

- ☐ 준비하기 섹션(10~30페이지)을 정리하며 작성해보세요.
 - 비즈니스를 어떻게 시작할지 정리해보세요. (11페이지)
 - 나만의 목표를 구체적으로 세워보세요. (13~14페이지)
 - 떠오르는 사람들을 리스트로 적어보세요. (15~17페이지)
 - 그중 우선순위를 정해서 성공 기록표에 옮겨보세요. (18페이지)
 - 메시지를 전하고 싶은 대상이 누군지 정리해보세요. (25~26페이지)
- ☐ 비즈니스 실행 계획서(108~111페이지)에 정리한 내용을 기반으로, 멘토와 함께 '시작 전략 미팅'을 준비해보세요.
- ☐ 하루 20분 정도, 스스로 성장할 수 있는 시간을 가져보세요.
- ☐ 임파워드 석세스 > Strengths Guide를 참고해 내 강점이 무엇인지 알아보고 어떻게 활용할 수 있을지 생각해보세요.
 - 참고 자료 보기 (96, 100페이지)

비즈니스 시작 계획 실천하기

- ☐ 온라인 멘토와 비즈니스 시작 전략 미팅을 진행하세요.
 - 작성해둔 비즈니스 실행 계획서를 한 번 더 검토해보세요.
 - 비즈니스 파이프라인 만들기(5~6페이지)와 성공을 위한 5단계(7~8페이지)를 복습하세요.
 - 비즈니스 기본 설정하기(11~12페이지)를 다시 살펴보고, 궁금한 점을 정리해보세요.
 - 여러분의 희망과 목표를 멘토와 공유하고, 함께 점검해보세요. (13~14페이지)
 - 주간 비즈니스 시간을 설정하고, 비즈니스 시작 클래스 일정을 계획해보세요.
 - 엘리트 플래너(21페이지)와 클래스 계획 세우기를(50페이지) 적극 활용해보세요.
 - 처음 진행하는 1:1 상담과 멘토 동반 상담(82페이지)을 어떻게 준비하고 지원할지 계획해보세요.
 - 멘토와 함께 방향 잡기(27페이지), 전략 점검하기(28페이지)를 확인하고, 성공을 위한 조건(30페이지)에 대해 논의해보세요.
 - 자신감 선언문(102페이지)을 작성해 눈에 잘 띄는 곳에 붙여두세요.

2

초대하기

연결하고 나누기

- ☐ 나눔을 위한 준비하기 (33페이지)
 - 나의 이야기 나누기 (36페이지)
 - 성공 기록표(18페이지)를 참고해 누구에게 어떻게 다가갈지 정해보세요.
 - 더 많은 사람들에게 다가가기(46페이지)를 참고해 연결할 수 있는 사람을 더 떠올려보세요.
- ☐ 경험과 샘플을 나누고, 팔로우업을 이어가세요. (37~41페이지)
 - 더 많은 사람들에게 다가가기 (46페이지)

관심 있는 이들에게 소개하고 다시 안내하기

- ☐ 관심을 보인 고객을 클래스나 1:1 미팅에 초대하고, 참여를 잊지 않도록 다시 안내해 주세요. (42~43페이지)
엘리트 플래너(21페이지)를 활용해 1:1 미팅을 관리하세요.
- ☐ 클래스 열기(49~50페이지)와 클래스 진행 순서 및 스크립트 (53~62페이지)를 꼼꼼히 읽어보세요.
- ☐ 각 대상자의 진행 상황을 성공 기록표(18페이지)에 기록해 계속 살펴보세요.

3

클래스 진행 & 회원가입

클래스 진행하기

- ☐ 클래스를 준비하며 클래스 계획 세우기(50페이지)를 참고하세요.
 - 자신 있게 전달하는 방법을 익히세요. (51페이지)
- ☐ 원하는 클래스는 직접 열고, 발표하는 법을 배워보세요. (53~62페이지)
 - 진행 중인 클래스에서 다음 클래스로 자연스럽게 연결하세요. (61페이지)

가입 연결하기

- ☐ 참석자를 가입으로 연결하고 웰니스 상담 일정을 잡으세요. (59~62, 69페이지)
 - 자연스럽게 효과적으로 가입을 이끄는 방법을 익히세요.
 - 아직 가입하지 않은 사람에게는 48시간 이내에 다시 연락하세요.

회원 배치 전략 세우기

- ☐ 업라인 멘토의 도움을 받아 신규 회원을 전략적으로 배치하세요. (63~66페이지)
 - 보상 플랜 이해하기 (105~107페이지)
 - 고객·셰어러·빌더·리더 각 역할 이해하기 (108페이지)

4

고객 관리

신규 고객 관리

- ☐ 신규 고객에게 교육, 커뮤니티, SNS 채널을 안내하세요. (69~74페이지)

고객 유지하기

- ☐ 정기적으로 프로모션과 교육 기회를 알려주고, LRP 설정을 도와주세요. 필요할 때는 적절한 지원도 함께 제공해 주세요. (70, 73~78페이지)

5

빌더 찾기

클래스를 열고 초대하기

- ☐ 클래스를 열기 위해 호스트를 초대해 보세요.
 - 영향력 확장하기를 참고하세요. (84~85페이지)
 - 성공 기록표를 참고해 클래스 호스트로 적합한 사람을 찾고, 간단한 안내 미팅을 진행해보세요. (84페이지)
 - 클래스에서 연결된 호스트와 ‘호스트 소개 미팅’을 진행하세요. (84페이지)
 - 새 호스트와 함께 클래스 일정을 조율해보세요.
- ☐ 비즈니스에 관심 있는 사람들을 ‘비즈니스 소개 클래스’ 또는 1:1 미팅에 초대해보세요.
 - 성공 기록표(17~18, 81페이지)를 참고해 잠재적인 파트너에게 집중해보세요.
 - 비즈니스 파트너와 빌더가 여러분의 팀에 함께할 수 있도록 초대하세요. (81~82, 84~85페이지)
 - 함께할 수 있는 사람을 소개받을 수 있도록 요청해 보세요. (85페이지)

- ☐ 비즈니스 소개 클래스와 1:1 미팅을 직접 진행하면서, 직접 소개하는 방법도 함께 익혀보세요. (87~90페이지)
 - 업라인 멘토의 도움을 받아, 함께 대화하며 소개를 도와줄 수 있는 방법도 고려해보세요. (82, 89~90페이지)

빌더 시작 돕기

- ☐ 빌더의 첫 걸음을 지원하세요. (91~92페이지)
 - 체크리스트를 활용해 비즈니스 시작을 소개하고, 6주 엘리트 플랜을 안내해보세요. (7페이지, 1단계 / 91~92페이지)
 - 빌더가 처음 진행하는 클래스(오일 소개, 비즈니스 소개, 웰니스 상담, 전략 미팅)를 함께 준비하고 도와주세요. (91~92페이지)
 - 빌더가 함께할 사람을 찾고 자연스럽게 초대할 수 있도록 도와주세요. (82, 89~90페이지)

빌더 멘토링하기

- ☐ 전략 점검표를 활용해 정기적으로 전략 미팅을 진행하며 빌더를 멘토링하세요. (27~28, 93페이지)
 - 본사 또는 팀에서 진행하는 교육과 이벤트에 초대하고 함께 참여해보세요.

‘빌더 찾기(5단계)’는 2~4단계와 동시에 진행되는 과정입니다.
고객과 빌더를 위한 접근 방식은 비슷하지만, 관점이 다를 뿐입니다.

비즈니스 소개하기

- ☐ 프레젠테이션을 진행할 준비를 하세요. (49, 51페이지)
 - 비즈니스 소개를 자신 있게 할 수 있도록 전체 진행 순서를 익혀보세요. (87~90페이지)



준비하기

성공을 위한 기반 다지기

준비 단계가 잘 마무리되면,
미래를 위한 목표를 세우고
나눔과 초대를 시작할 기반을 마련하며
비즈니스 소개까지 자연스럽게 이어집니다.

“성공을 위해 가장 먼저
해야 할 일은,
바로 준비입니다.”

알렉산더 그레이엄 벨 (Alexander Graham Bell)

비즈니스 기본 설정하기

시작하기

□ doterra.com에 로그인해서 아래를 진행하세요:

- 비밀번호를 설정하고 마이오피스에 로그인하세요.
- 100PV 이상 LRP 템플릿을 설정하고 구매하면, 패스트 스타트 보너스와 월 보너스를 받을 수 있어요.
- 여러분만의 개인 웹사이트도 설정해보세요.(내 계정 > 나의 온라인 스토어 > 나의 웹페이지 클릭)

지원받기

□ 아직 시작 전이라면, 업라인 멘토나 온라인 영상을 통해 아래 중 하나를 먼저 체험해보세요:

- 오일 소개 클래스 • 웰니스 상담 • 비즈니스 소개 클래스

□ 업라인 멘토와 첫 전략 미팅 일정을 잡고, 이후에는 매주 정기 미팅을 진행해보세요:

날짜 & 시간 / 전화번호

□ 그룹에서 제공하는 미팅과 SNS 채널도 적극 활용해보세요.

- 팀 미팅 장소 또는 링크

날짜 & 시간 / 전화번호

- 팀 SNS 채널

- 팀 웹사이트 또는 기타 안내 링크

- 질문이 있는 경우, 여러분의 업라인 멘토, 카카오톡 간편 상담, 도테라 고객지원팀(1600-5105) 또는 배정된 어카운트 매니저에게 연락하세요.



준비물 갖추기

□ 여러분의 LRP 주문에 클래스 아웃라인, 샘플 오일 (인트로 키트)를 추가하세요.

- 샘플 가이드를 함께 추가하세요.
- 리브 가이드 10부도 준비해보세요.

필요에 따라 내추럴 솔루션 클래스 자료도 포함하면 좋아요.

□ 최신 버전의 제품 가이드도 꼭 포함하세요.



익숙해지기

임파워드 라이프

제품에 대한 이해와 지속적인 교육을 통해 더 깊이 있는 지식을 쌓아보세요.

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

- 도테라 솔루션 알아보기
- 에센셜 오일에 대한 과학적 이해 쌓기
- 제품 관련 팟캐스트 청취하기
- 다양한 교육 과정 참여하기

임파워드 석세스

비즈니스에 분명한 목표가 있다면, 도테라는 그 목표를 실현할 수 있는 실질적인 도구를 제공합니다.

임파워드 석세스는 검증된 시스템으로, 전문가의 단계별 가이드를 통해 지속 가능한 성장을 이룰 수 있도록 설계되었습니다.

이 실용적인 도구들은 비즈니스를 한 단계 성장 시키고, 팀의 역량까지 함께 키울 수 있도록 지원합니다.

임파워드 유

개인 성장에 도움이 되는 다양한 교육을 통해 당신만의 강점을 비즈니스 성장에 효과적으로 활용하는 방법을 배워보세요.

목표 설정하기

성공한 사람들은 항상 구체적인 목표를 세웁니다. 여러분이 원하는 것이 무엇인지, 언제 이루고 싶은지 명확히 해보세요.

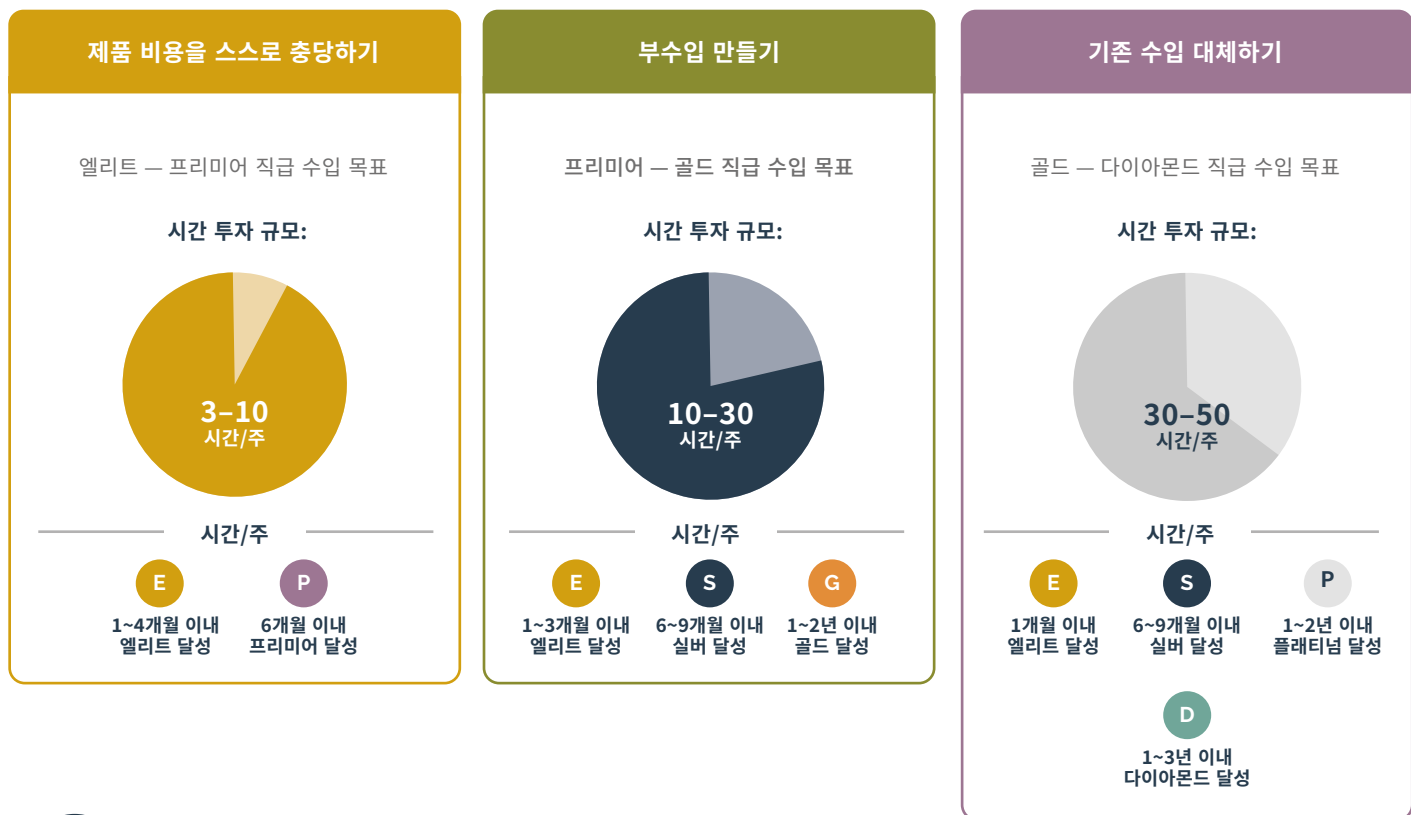
얼마의 수입을 원하고, 얼마나 빠르게 그 결과를 이루고 싶은지도 함께 정해보세요. 목표를 구체화하고 일정 기간 안에 실천하겠다고 다짐하면, 이후의 활동에도 더 집중하고 적극적으로 참여할 수 있게 됩니다.

기초 직급인 엘리트(Elite)에 도달하는 과정을 꾸준히 반복하고,

이 과정을 팀에 복제해 나가는 것이 실버, 플래티넘, 다이아몬드로 성장하는 핵심입니다.



1 여러분의 수입 목표를 정하세요



Tip

빌더 가이드 또는 이 가이드의 105~107페이지를 참고해, 원하는 직급과 수입 목표를 이루기 위한 전략을 세워보세요.

2 여러분의 성장 속도를 선택하세요

첫 클래스를 열기까지는 보통 1~4주간 '준비 → 나눔 → 초대' 과정을 거치게 됩니다.

엘리트 직급을 언제까지 달성할지, 여러분의 목표 속도도 함께 정해보세요.

아직 준비 중이더라도 도테라를 바로 시작하려는 분이 있다면, 1:1 상담으로 먼저 가입을 도와주세요.

클래스 시작일: ____/____/____

■ 최단 기간 목표: 30일 안에 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

■ 도전 목표: 60일 안에 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

■ 기본 목표: 90일 안에 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

1단계와 2단계에서 정리한 내용을 바탕으로, 여러분의 목표를 작성해보세요.

90일 목표

W. _____ / 월

직급: _____

6개월 목표

W. _____ / 월

직급: _____

1년 목표

W. _____ / 월

직급: _____

4 목표를 명확히 하고 실천하세요

이 목표들을 작성한 후, 가족이나 업라인 멘토와 공유하고 매일 볼 수 있는 곳에 붙여두세요.

목표를 이루는 데 도움이 되는 아이디어와 생각들을 꾸준히 기록해 보세요.

• 엘리트 목표와 90일 목표를 달성하기 위한 나의 의지는 어느 정도인가요?(1~10 점 중에서 표시) 엘리트 목표: _____ 점 90일 목표: _____ 점

• 내가 정한 속도로 목표를 달성하는 것이 왜 중요할까요? _____

• 1년 목표를 이루었을 때, 내 삶은 어떻게 달라질까요? _____

• 만약 1년 목표를 이루지 못한다면, 내 삶은 어떤 모습일까요? _____

리스트 작성하기

지속적인 수익 파이프라인을 만들려면,

도테라의 웰니스 제품과 비즈니스 기회가 어떤 가치를 줄 수 있는지 다른 사람들이 알아볼 수 있도록 먼저 초대해야 합니다.

1

떠오르는 사람들을 모두 적어보세요. 생각나는 대로 자유롭게 적으셔도 괜찮아요. 지금 이 순간에도 누군가는 분명히 이런 솔루션을 찾고 있을지 모릅니다. 이 페이지와 다음 페이지에 이름을 적고, 가족이나 친구처럼 관계별로 정리해보세요.

가족: 부모님, 형제자매, 친척	건강에 대한 관심	소득이나 시간 여유가 필요한 사람	삶의 목표를 찾고 있는 사람	영향력이 있는 사람	자연친화적 성향을 지닌 사람	비즈니스 또는 세일즈 경험이 있는 사람	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 친구, 고등학교 친구, 대학 친구, SNS 인맥	건강에 대한 관심	소득이나 시간 여유가 필요한 사람	삶의 목표를 찾고 있는 사람	영향력이 있는 사람	자연친화적 성향을 지닌 사람	비즈니스 또는 세일즈 경험이 있는 사람	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

이제 적어둔 한 명 한 명을 떠올리며, 그중에서 비즈니스 파트너(빌더)가 될 가능성이 있는 분들을 골라보세요. 해당 항목에 체크 표시를 하면서, 성공적인 빌더들의 공통된 특성을 파악해보세요. 가장 오른쪽 열에는 항목별 체크 수를 합산해 기록합니다.

- 건강을 개선하거나 더 나은 미래를 바라는 사람
- 소득, 시간, 삶의 방향 등이 필요한 사람
- 주변에 영향력이 있고, 신뢰받으며 닮고 싶은 사람
- 자연친화적이거나 건강한 라이프스타일에 관심 있는 사람
- 비즈니스나 세일즈 경험이 있고, 스스로 동기부여가 잘 되는 사람

	건강에 대한 관심	소득이나 시간 여유가 필요한 사람	삶의 목표를 찾고 있는 사람	영향력이 있는 사람	자연친화적 성향을 지닌 사람	비즈니스 또는 세일즈 경험이 있는 사람	체크 개수
1 안젤라(회사동료)	✓		✓				=
2 사촌 제니(요가 강사)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	11

커뮤니티:
이웃, 교회, 학교,
동호회 지인들

	건강에 대한 관심	소득이나 시간 여유가 필요한 사람	삶의 목표를 찾고 있는 사람	영향력이 있는 사람	자연친화적 성향을 지닌 사람	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, 단골 가게 사장님이나
전문가들 (예: 미용사, 요가 강사, 카페 사장님, 트레이너 등)

	건강에 대한 관심	소득이나 시간 여유가 필요한 사람	삶의 목표를 찾고 있는 사람	영향력이 있는 사람	자연친화적 성향을 지닌 사람	비즈니스 또는 세일즈 경험이 있는 사람	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

잠재적인 비즈니스 파트너를 파악하세요.

다음 단계는 체크 수가 많은 사람들, 즉 잠재적인 비즈니스 파트너로 보이는 분들을 선별해 리스트의 우선순위를 정하는 것입니다. 이 과정은 비즈니스 성장을 위한 검증된 시작 방법입니다.

스스로에게 물어보세요:

- 내가 누구와 함께 일할 수 있다면 가장 좋을까?
- 누구와 함께 일할 때 가장 좋은 시너지를 낼 수 있을까?
- 내 목표를 향해 내가 정한 속도에 맞추거나, 그보다 더 빠르게 움직이며 함께할 수 있는 사람은 누구일까?
- 리스트 안에 있는 사람 중에서 또는 새롭게 떠오르는 사람이 있다면, 이름을 적어보세요.

잠재적인 비즈니스 파트너

핵심 예비 파트너 추적하기

- 1 당신의 성공 기록표(Success Tracker)에 핵심 예비 파트너 45명을 적어보세요.
- 2 각 파트너에게 무엇부터 어떻게 소개할지 고민해보세요. 제품을 먼저 소개할지, 비즈니스 기회를 먼저 이야기할지 등 가장 효과적인 접근 방식을 정해보세요.
- 3 개인 맞춤형으로 제품이나 비즈니스를 소개하고 초대해 보세요. 각 파트너의 반응과 진행 상황을 기록하면서, 업라인의 도움을 받아 초기에 핵심 빌더 후보를 찾아보세요.
- 4 비즈니스를 시작한 후 14일 이내에 최소 1명의 핵심 파트너를 등록하는 것을 목표로 하세요. 이 초기 단계가 건강한 조직 구조를 세우고, 보상 플랜을 최대한 활용할 수 있는 기반이 됩니다. 빌더 없이 고객만 프론트라인에 두면, 수익이 제한되거나 성장 기회를 놓칠 수 있습니다. 고객만이 아닌, 함께 성장할 파트너를 찾는 것. 그게 바로 핵심입니다.

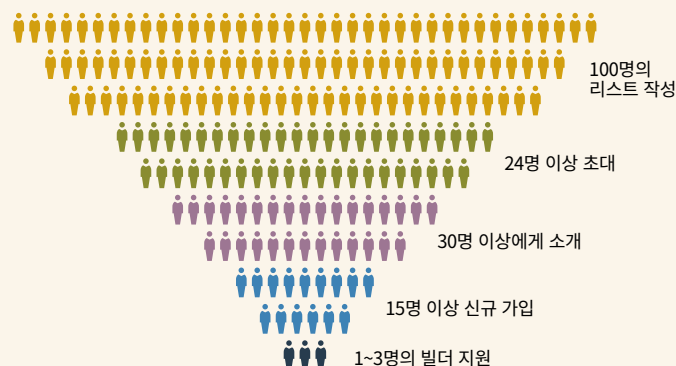


명단

성공 기록표

명단 늘리기

새로운 사람이 떠오르거나, 새로운 인연이 생길 때마다 리스트에 추가하세요. 이 흐름을 꾸준히 유지하는 것이 비즈니스 파이프라인을 건강하게 유지하는 열쇠입니다. 매주 5~10명의 이름을 추가하는 것에 꾸준히 도전해보세요. 더 많은 사람을 떠올리고, 접근할 수 있는 가능성을 넓히고 싶다면 임파워드 석세스를 활용해보세요.



비즈니스는 숫자 게임입니다.

세일즈 파이프라인에 있는 사람이 많을수록, 고객과 빌더를 만날 가능성도 높아집니다.

비즈니스를 시작한 후 30~90일 안에 3명의 빌더를 찾는 것을 목표로 해보세요.

초기에 빌더가 바로 생기지 않더라도, 명단을 계속 강화하고, 등록 활동을 멈추지 않는 것이 중요합니다.

많은 빌더들이 처음엔 단순한 고객으로 시작해, 점점 공유하면서 성장하게 됩니다.

성공 기록표

핵심 예비 파트너 45명의 진행 상황을 이곳에 기록하세요.
가장 유력한 빌더 후보는 리스트 상단에 배치하세요.

핵심 예비 파트너

핵심 예비 파트너 45명의 진행 상황을 이곳에 기록하세요.
가장 유력한 빌더 후보는 리스트 상단에 배치하세요.

이름	제품 샘플 아이디어	연락하기 가장 좋은 방법	첫 접근 방법: 제품 또는 비즈니스		45+		30+	15+			3+					
					샘플 제공	샘플 팔로우업	클래스 / 1:1 미팅 초대	클래스 / 1:1 미팅 참석	회원가입	웹니스 상담	LRP 설정	지속적인 교육 참여	클래스 약속	비즈니스 소개	3인 이상 미팅	비즈니스 시작 준비
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												

성공을 계획하세요

성공은 목적이 아니라 습관입니다. 이 간단한 성공 습관들은 도테라의 상위 리더들이 공통적으로 실천해 온 검증된 방법들입니다.

이 습관들을 삶에 녹여낸다면, 매일의 작은 행동들이 시간이 지나며 엄청난 힘을 만들어낸다는 것을 직접 경험하게 될 것입니다. 지속적인 비즈니스 활동과 수익을 창출하는 행동이 바로 결과를 만드는 핵심입니다.

여러분의 시간 중 최소 70%는 초대(Invite), 소개(Present), 등록(Enroll) — 즉 IPE 활동에 집중해보세요. 비즈니스를 성장시키는 가장 효과적인 방법은, 여러분과 같은 방식으로 빌더를 찾고, 그들이 잘 시작할 수 있도록 이끌어주는 것입니다.

업라인이 제공하는 클래스, 교육, 팀 미팅에 적극적으로 참여하세요.

모든 걸 처음부터 새롭게 시작하기보다, 이미 갖춰진 시스템을 잘 활용하는 것이 훨씬 빠르고 효율적입니다.

매일 : 준비, 공유, 초대하기

- 도테라 제품을 직접 사용하세요.
- 개인 성장(자기개발)에 꾸준히 참여하세요.
- 연락하고, 샘플 전달 후 후속 연락과 초대를 진행하세요.
- 만남, 클래스, 1:1 미팅 일정은 미리 계획하세요.



스스로에게 이런 질문을 던져보세요:

- 누구에게 제품을 먼저 체험해보게 할 수 있을까요?
샘플을 나누고, 사용 후 어떤 경험이 있었는지 꼭 확인해보세요.
- 에센셜 오일에 관심을 가질 만한 사람은 누구인가요?
오일 소개 클래스나 1:1 미팅에 초대해보세요.
- 클래스에 참석했고, 가입할 준비가 된 사람은 누구인가요?
키트를 선택할 수 있도록 도와주고, 웰니스 상담도 함께 계획해보세요.
- 웰니스 상담이 필요한 사람은 누구인가요?
상담 일정을 잡고, LRP설정까지 도와주세요.
- 비즈니스에 대해 이야기해볼 수 있는 사람은 누구인가요?
비즈니스 소개 클래스나 1:1 미팅으로 자연스럽게 안내해보세요.
- 오일을 잘 사용하며 클래스를 열어보고 싶어 하는 사람은 누구인가요?
클래스 호스트로 초대하고, 간단한 안내 미팅을 진행해보세요.
- 이제 비즈니스를 시작할 준비가 된 사람은 누구인가요?
성공을 위한 5단계를 소개하고, 함께 실행 계획을 세워보세요.

매주 : 소개, 회원가입, 지원하기

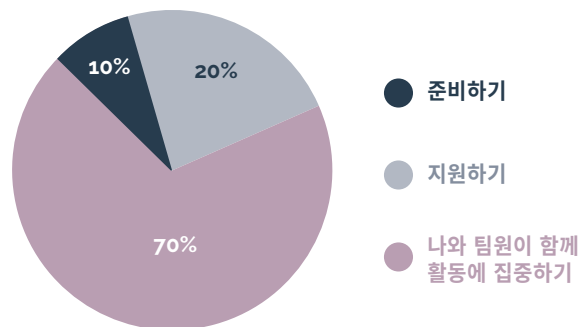
- 오일 입문 클래스 또는 1:1 미팅 진행
- 빌드 입문 클래스 또는 1:1 미팅 진행
- 웰니스 상담 진행
- 지속 교육 참여 및 홍보
- 팀 미팅 참석
- 목표 설정 미팅 진행

매월 :

- 125PV 이상 LRP 주문
- 목표 설정 및 직급/Power of 3 플래너로 진행 상황 확인
- 고객 4명 이상, 빌더 1명 이상 회원가입
- 비즈니스 트레이닝 참석

매년 :

- 행사에 참석하고 초대하기:
- 코리아 컨벤션
- 엘리트 트레이닝
- 다이아몬드 클럽, 실버 클럽, 로드 투 엘리트
- 인센티브 소싱 트립



여기에 집중하세요

주간 일정표

목표 설정페이지에서, 여러분은 자신만의 성공 경로를 선택하셨습니다.

아래는 그 목표에 따라 파이프라인을 구축하기 위해 추천되는 주간 활동 시간입니다.

제품 비용을 스스로 충당하기

시간 투자 규모 : 주 3~10시간

부수입 만들기

시간 투자 규모 : 주 10~30시간

기존 수입 대체하기

시간 투자 규모 : 주 30~50시간

일주일 동안 비즈니스에 얼마나 시간을 쓸지, 요일별로 적어보세요.

월요일	화요일	수요일	목요일	금요일	토요일	일요일

자신이 사용하는 캘린더 양식에 따라 주간 활동을 시간 단위로 구분해보세요.

가족 일정이나 현재 직장처럼 우선순위가 높은 일정을 먼저 배치한 뒤, 그 다음으로 PIPES 비즈니스 구축 활동을 넣으세요.

필요하다면 준비 시간과 이동 시간도 함께 고려하세요.

시간/일정	월요일	화요일	수요일	목요일	금요일	토요일
오전 9:00	개인 성장 시간					
오전 10:00	팀 콜				성공 기록표에 적은 사람에게 연락 / 팔로우업	Jane과 함께하는 비즈니스 소개 클래스
오전 11:00	전략 미팅: - Elaina @ 11:00	성공 기록표에 적은 사람에게 연락 / 팔로우업		업라인과 전략 미팅		
오전 12:00	비즈니스 소개: - Bill @ 11:45					
오후 1:00		웰니스 상담: - 엄마 @ 1:30 - Steve @ 2:15	1:1 상담 (Marcia)		웰니스 상담: - Kim @ 1:30 - Connie @ 2:15	
오후 2:00						
오후 3:00						
오후 7:00		오일 소개 @ 도테라 본사		심화 교육		

예시: 도테라 비즈니스를 중간 속도로 운영할 때, 주 16~20시간 정도 투자하는 일정

빠른 성공을 위한 시작

성공적인 시작을 위해 일정을 어떻게 관리 하느냐는 매우 중요합니다. 그중에서도 가장 효과적인 방법은, 비즈니스를 시작한 첫 달 동안 4회의 클래스를 집중적으로 운영하는 것입니다. 가능하다면 일주일 또는 주말을 정해 짧은 기간 안에 연속으로 클래스를 여는 것을 추천합니다.

- 준비 시간을 줄일 수 있습니다.
- 참석자들이 일정 중 선택할 수 있는 기회가 많아집니다.
- 첫 클래스의 에너지를 다음 일정으로 자연스럽게 이어 갈 수 있습니다.
(열정적인 참석자일수록 지인을 초대하기 쉬워집니다.)
- 회원 배치를 전략적으로 할 수 있어, 직급 달성과 보너스 기반을 마련하는 데 유리합니다.

시간 활용 팁:

- 전화나 미팅은 가능한 한 같은 시간대로 몰아서 한 번에 처리하세요. 그래야 불필요한 시간 낭비를 줄일 수 있습니다.
- 상대방의 일정도 고려해, 다양한 시간대를 열어두는 것도 중요해요.
- 연락을 받으면 24시간 이내에 꼭 답장하세요. 빠른 응답이 신뢰를 쌓는 데 도움이 됩니다.

엘리트 플래너

나는까지 엘리트를 달성합니다.

비즈니스를 시작한 첫 달 동안 (30일 안에 엘리트 달성 목표)

이 플래너는 성공 기록표와 함께 사용하면,
프레젠테이션(클래스 및 1:1 미팅) 계획을 더 효과적으로 세울 수 있어요.

- 클래스 4회 이상, 또는 1:1 미팅 15회 이상 진행하기 (또는 이 둘의 조합)
- 클래스나 1:1 미팅에 총 45명 이상 초대하기
- 15명 이상 등록시키기

클래스 일정 잡기

클래스당 6~10명의 이상적인 참석자를 만들기 위해, 직접 만나거나 전화, 문자로 15명 이상에게 초대하세요. 클래스는 여러분이 직접 열 수도 있고, 호스트 역할을 맡은 사람이 진행할 수도 있습니다.

초대 대상이나 클래스 구성에 대한 아이디어가 필요하면, 성공 기록표를 참고하세요.

☐ 클래스 1

날짜/시간:

장소:

호스트:

☐ 클래스 3

날짜/시간:

장소:

호스트:

☐ 클래스 2

날짜/시간:

장소:

호스트:

☐ 클래스 4

날짜/시간:

장소:

호스트:

목표: 엘리트 3000+ OV

총 필요 OV

3,000

현재 OV

예정 OV

필요 OV

=

인센티브

키트로 등록하고 첫 LRP 주문을 완료한
고객에게 인센티브를 제공해보세요.

(예: 5ml 오렌지, 도테라 한정 제품, 도테라
가이드북 등)

1:1 미팅 일정 잡기

좀 더 개인적으로 설명이 필요한 사람들 (예를 들어 개인적인 상황이나 관심사에 대해 따로 이야기하고 싶어 하거나, 클래스 시간대가 맞지 않거나, 영향력이 있는 인플루언서) 에게는 직접 만나거나, 온라인 1:1 미팅을 진행하세요.

☐ 이름:

날짜/시간:

장소:

☐ 이름:

날짜/시간:

장소:

☐ 이름:

날짜/시간:

장소:

☐ 이름:

날짜/시간:

장소:

☐ 이름:

날짜/시간:

장소:

☐ 이름:

날짜/시간:

장소:

☐ 이름:

날짜/시간:

장소:

☐ 이름:

날짜/시간:

장소:

☐ 이름:

날짜/시간:

장소:

☐ 이름:

날짜/시간:

장소:

☐ 이름:

날짜/시간:

장소:

☐ 이름:

날짜/시간:

장소:

실전 팁

이상적인 클래스 규모는 6~10명입니다.
이를 위해 최소한 다음 중 하나를 실천해보세요:

- 직접 만나거나 전화, 문자로 15명 이상에게 적극적으로 초대하기
- SNS나 메신저로 30명 이상에게 간접적으로 초대하기

누구를 초대하느냐가 결과를 결정합니다.
한 달 동안 두 가지 경우를 비교해볼게요:

- 관심 있고 준비된 사람 30명을 초대했다면
→ 평균 등록률 50% → 등록 15명
- 관심이 낮거나 준비되지 않은 사람 50명을 초대했다면
→ 평균 등록률 30% → 등록 15명

관심 없는 사람이 많이 초대하면 기대만큼의 결과는 어렵습니다.

처음부터 관심 있는 사람에게 집중하는 게 더 효율적입니다.

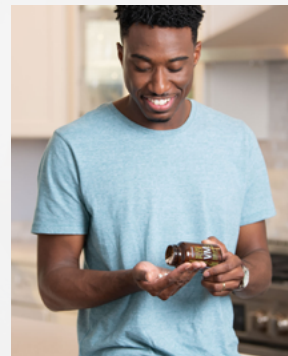
솔루션을 제안하는 사람이 되세요

성공은 내가 먼저 실천할 때 시작됩니다. 제품을 믿고, 먼저 꾸준히 사용해 보세요. 효과를 직접 느낄수록 자연스럽게 자신감이 생깁니다. 내가 집에서 먼저 솔루션을 찾고 경험을 쌓으면, 그 진심 어린 이야기는 자연스럽게 전해지고 사람들의 관심을 끌게 됩니다. 그 진심이 팀원들에게도 “나도 해볼래요”라는 마음을 만들어줍니다.

제품을 직접 사용하세요

건강한 생활 습관을 일상에서 실천하다 보면 자연스럽게 다양한 경험들이 쌓이고, 그 경험은 다른 사람을 초대하고 영감을 주는 힘이 됩니다.

- 매일 제품을 사용하는 나만의 건강 루틴을 만들어 보세요. (리브 가이드 참고)
- 제품 가이드북을 참고해, 필요한 상황에 따라 제품을 어떻게 활용할 수 있는지 배워 보세요.
- 몸 상태가 걱정될 땐, 제품을 먼저 떠올려 보는 습관을 만들어 보세요.
- 꾸준한 학습을 통해 제품을 일상 속에 자연스럽게 활용하는 방법을 익혀 보세요.
- 최고의 고객은 내가 되어, 도테라의 다양한 제품을 직접 경험해 보세요.



제품을 나누세요

도테라 IPC로서, 사람들에게 여러분이 알고 있는 솔루션을 소개하고 자연적인 방법을 활용한 새로운 생활 습관을 함께 나눠주세요.

제품을 소개할 때는 “이거 정말 좋아요, 꼭 써보세요”보다는 “이런 방법이 있는데, 필요하실 수도 있을 것 같아요”

이렇게 가볍고 자연스럽게 제안하는 게 더 효과적 입니다.

누군가와 이야기할 때 “혹시 자연적인 방법에 관심 있으세요?” 이렇게 부담 없이 물어보는 것만으로도 시작할 수 있어요.

관심이 있다면, 제품을 어떻게 쓰는지, 어떤 상황에서 도움이 될 수 있는지를 간단하게 나눠주세요.

- 도테라 제품을 직접 체험해 볼 수 있는 기회를 만들어주세요.
- “책 한 권과 오일 박스 하나만 있으면”(도테라 오일 가이드북, CPTG® 에센셜 오일 세트) 일상에서 필요한 순간에 직접 써볼 수 있다는 걸 보여주세요.

가장 순수한 형태의 판매는 ‘도움을 주는 일’입니다. 사람들이 지금 겪고 있는 불편함이나 앞으로 마주할 수 있는 상황에 대해, 미리 준비하거나 스스로 대처할 수 있도록 돕는 것, 그게 바로 진짜 판매예요. 우리는 누군가의 문제를 대신 해결해주는 사람이 아니라, 스스로 관리할 수 있도록 힘을 실어주는 사람입니다.

스스로에게 이렇게 물어보세요: “오늘 내가 연락할 수 있는 사람은 누구일까? 그리고 내가 줄 수 있는 작은 도움은 뭘까?”



문제를 발견하세요

모든 사람은 관계, 건강, 재정, 시간, 삶의 방향 등에서 불편하거나 부족하다고 느끼는 부분이 있습니다.



문제를 진단하세요

이런 문제들은 결국 삶의 질, 신뢰, 시간, 돈, 에너지에 영향을 줄 수 있습니다. 눈에 보이지 않는 ‘손해’가 쌓이기도 하죠.



솔루션을 제안하세요

상대의 이야기를 듣고 필요를 알게 됐다면, 두 가지 가능성을 조심스럽게 제안해보세요:
- 제품 중심 접근법 (37~40, 43 페이지 참고)
- 비즈니스 중심 접근법 (82~85 페이지 참고)

당신의 빌더도 같은 방식으로 성장할 수 있게 도와주세요

비즈니스를 시작하면서, 제품을 좋아하고 사용하는 고객, 클래스를 열어주는 웨어러, 그리고 함께 성장하고 싶은 빌더들이 생겨날 수 있습니다. 이들이 단순한 사용자로 머무르지 않고, 당신처럼 비즈니스를 함께 키워갈 수 있도록 돕는 것이 중요해요. 그 시작은 나 자신부터입니다. 함께 일하고 싶은 리더가 되세요. 그리고 그 과정을 빌더들에게도 그대로 보여주고, 함께 연습하세요.

5가지 핵심 가이드북을 활용하세요.

임파워드 석세스 시스템에는 고객에게 도테라를 처음 소개할 때 활용할 수 있는 5가지 상황별 가이드북이 준비되어 있어요. 이 가이드는 각자의 상황에 맞게 순서와 내용 조정이 가능하며, 누구에게나 자연스럽게 접근할 수 있도록 설계되어 있습니다.

심플 가이드



에센셜 오일
활용법 소개

내추럴 솔루션 클래스 가이드



내추럴 솔루션 소개와
회원 등록 안내

리브 가이드



도테라
라이프 스타일 만들기

웨어 가이드



도테라
함께 나누기

빌드 가이드



도테라 비즈니스
시작하기

메시지를 누구에게, 어떻게 전달할지 정하세요.

마음이 가는 대상이 누구인지 먼저 떠올리고, 그들과 연결될 수 있는 방법을 찾아보세요. 그러면 자연스럽게 파이프라인이 활발해질 수 있어요. 좋아하는 일을 하기 위해 누군가의 허락이나 자격 조건은 필요하지 않습니다. 원하는 결과를 어떻게 얻을 수 있는지만 보여줄 수 있으면 충분해요. 이 아래 질문들을 정리하면서, 여러분이 이 비즈니스 안에서 어떤 사람인지, 누구를 어떻게 돕고 있는지, 어떤 메시지를 전하고 싶은지, 또 사람들이 어떤 문제를 스스로 해결할 수 있도록 돕고 있는지를 생각해보세요.

탐색

누군가에게 진짜 도움이 되고 싶은 마음으로, 나는 어떤 모습으로 이끌 수 있을지 정리해보세요.

- 나는 누구인가요? 지금까지 어떤 삶을 살아왔는지, 어떤 사람이 되어왔는지, 나 다운 건 무엇이었는지를 돌아보세요.
- 특별했던 경험, 전문성, 참여했던 공동체, 인간관계, 열정, 기술, 비즈니스 경험 등 지금의 나를 만든 것들을 적어보세요.

- 여러분은 어떤 일에 마음이 끌리나요? 전하고 싶은 메시지나, 중요하게 여기는 사명은 무엇인가요? 여러분이 겪었던 혼란을 해결한 경험이, 누군가에게는 큰 메시지가 될 수 있어요. 도테라를 통해 어떤 몸이나 마음의 어려움을 극복했나요? 어떻게 집에서 스스로 해결책을 찾고 나누는 사람이 되었나요? 그 경험 덕분에, 지금 여러분이 열정을 가지고 나누고 싶은 것은 무엇인가요?

지금까지의 기억에 남는 이야기들을 36 페이지에 적어보세요. 이 페이지를 작성할 땐, 그 이야기들을 떠올리며 생각과 감정을 정리해보세요. 내가 왜 이 메시지를 전하고 싶은지, 그 이유가 분명해지면 억지스럽거나 부담스럽다는 느낌은 사라집니다.

지원

도움이 필요한 순간, 먼저 떠오르는 사람이 되어보세요.

- 나는 누구를 돕고 있나요? 누가 내 메시지를 필요로 할까요? 어떤 사람들과 가장 잘 통하나요?
- 긴장하지 않고 자연스럽게 전해지는 진심은, 그 솔루션이 꼭 필요한 사람을 향한 마음에서 나옵니다. 내가 집중하고 싶은 대상은 누구인지 구체적으로 정리해보세요.

- 그들은 주로 어디에 있을까요? 어떻게 하면 만날 수 있을까요?

- 그들과 어떤 방식으로 연결되는 게 가장 자연스럽나요? 다른 사람들과 함께할 때 무엇을 나누면 즐거운가요? 내가 진심으로 전하고 싶은 메시지는 무엇인가요?

문제 해결

누군가의 필요를 이해하고, 내가 가진 솔루션이 도움이 될 수 있다는 확신이 생기면, 자연스럽게 나눌 수 있는 용기도 생깁니다.

- 여러분은 어떤 문제를 직접 해결해본 적이 있나요? 그 경험이 누군가에게는 큰 도움이 될 수 있어요.
여러분이 시도해본 방법을 다른 사람도 따라 해볼 수 있도록 도와줄 수 있나요?

운동, 식단, 디톡스, 가족의 건강 관리, 체중 관리, 피부관리, 친환경적인 생활 방식, 반려동물 케어, 부수입을 창출할 수 있는 방법 등... 어떤 분야에서 ‘이건 내가 잘 알아요’라고 말할 수 있나요? 그게 바로 여러분만의 솔루션입니다.

- 사람들은 왜 여러분에게 배우고, 여러분에게서 제품을 구매하고 싶을까요? 왜 여러분이어야 할까요? 다른 사람은 하지 않거나 못하는 일을, 여러분은 할 수 있다면 그게 바로 강점입니다. 어떤 커뮤니티에 초대하고 싶나요? 함께할 수 있는 클래스가 있다면 어떤 모습일까요? 여러분을 만나고 나서 누군가가 “생각보다 훨씬 좋았어!”라고 말한다면, 그것이 바로 여러분이 만들어낸 가치입니다.
여러분만의 차별점은 무엇인가요?

여러분이 하는 일

가치 전달 문장을 적어보는 건, 여러분이 무엇을 하고 있고, 함께하는 사람이 어떤 도움을 받을 수 있는지를 정리하는 데 큰 도움이 됩니다. 아래 예시들을 읽어보고, 마지막에 제시된 형식을 참고해 여러분만의 문장을 적어보세요.

자연주의를 실천하는 아내이자 엄마, 교사, 산후 도우미라면 이렇게 말할 수 있어요:

저는 엄마들이 에센셜 오일을 활용해 병원이 아닌 집에서 산후조리를 할 수 있도록 돕고 있어요. 전통적인 방식과는 다른, 자연스럽게 아름다운 케어가 가능하다는 걸 알리고 싶어요.

건강한 삶을 추구하는 엄마이자 피트니스 전문가라면 이렇게 말할 수 있어요:

저는 여성들이 운동하고, 잘 먹고, 자연 제품을 활용해 스스로 건강과 웰빙을 챙길 수 있도록 돕고 있어요. 이렇게 하면 에너지 부족, 불편함, 낮은 자존감에 시달리던 삶에서 벗어나 더 활기차고 자신감 있는 삶을 살 수 있게 되죠. 제 사명은, 늘 다른 사람을 먼저 챙기느라 자신을 잊는 여성들이 이제는 자신을 우선순위에 둘 수 있게 하는 것입니다.

가치 전달 문장 템플릿

저는 (누구에게) 도움을 주거나, 가르치거나, 지원합니다.

이들이 (무엇을 할 수 있도록) 돕습니다.)

그 결과, (얻을 수 있는 변화/성과)를 경험할 수 있습니다.

기존에는 (덜 만족스러운 방식)을 선택했을 수 있지만,

제가 제안하는 방식은 (제공하는 차별점/가치) 때문에 다릅니다.

멘토와 함께 방향 잡기

비즈니스는 혼자 시작할 수 있지만, 함께할 때 더 멀리 갈 수 있어요. 업라인 멘토와 파트너가 되면 여러분의 성공도, 함께하는 팀의 성장도 훨씬 더 빠르고 탄탄해질 수 있습니다. 처음부터 서로의 역할과 기대를 분명히 정하면, 오랫동안 함께 성장할 수 있는 좋은 기반이 생겨요. 같이 열심히, 효율적으로 일하면서 그 과정도 즐겨보세요. 여러분의 꿈과 목표를 멘토와 나누고, 멘토의 이야기도 들어보세요.

물론 모든 빌더가 업라인 멘토를 갖고 시작하는 건 아니에요. 실제로 도테라에서 가장 크게 성장한 분들 중에도 처음엔 아무 지원 없이 시작한 분들이 많습니다. 그래서 이 가이드는 누구든 혼자서도 기본을 익히고 나아갈 수 있도록 만들어졌어요. 결국, 어디까지 갈지는 여러분에게 달려 있습니다. 꼭 업라인이 아니어도 괜찮아요. 함께 계획을 세우고 책임감을 나눌 수 있는 사람을 곁에 두면 됩니다.

멘토링은 ‘함께하는 성장’입니다. 아래 내용을 참고해 서로의 방향을 맞추고, 더 나은 파트너십을 만들어보세요.

멘토	빌더
멘토에게 기대할 수 있는 역할 - 여러분을 믿습니다. 여러분의 성공을 진심으로 바라며, 스스로 정한 목표와 그것을 이루기 위한 여러분의 노력을 신뢰합니다. - 긍정적인 시각을 가집니다. 여러분의 가능성과 장점을 먼저 봅니다. - 솔직합니다. 도움이 되는 피드백을 주고, 정직하고 신뢰할 수 있는 태도로 소통합니다. - 기본에 집중하게 도와줍니다. 본질을 놓치지 않도록 함께하며, 성공을 위한 5단계를 함께 실천합니다. - 단순한 이론이 아닌, 본인의 경험을 바탕으로 조언합니다. 멘토에게 연락하기 전에 스스로 점검해보세요 - 지금 내 상황은 어떤가요? - 가능한 선택지는 무엇인가요? - 내가 생각하기에 가장 나은 선택은 무엇인가요? 먼저 스스로 답을 찾아보세요. 그 후, 더 나은 선택지를 알고 싶다면 멘토에게 연락하세요.	빌더의 역할 - 코칭을 받아들이세요. 검증된 방식과 조언을 믿고, 새로운 아이디어나 전략에도 열린 마음으로 임하세요. - 긍정적인 에너지를 전하세요. 도테라를 소개하거나 함께 대화하는 자리에서, 여러분의 열정은 자연스럽게 고객과 팀원들에게 전달됩니다. - 성실하게 실천하세요. 스스로 세운 성공 스케줄을 지키고, 한 말은 반드시 행동으로 옮기세요. 무엇보다 중요한 건, 누군가에게 도움이 되고자 하는 진심입니다. - 배움의 자세를 유지하세요. 제품과 비즈니스에 대한 자료를 꾸준히 읽고 보고 공부하세요. 항상 배우는 자세로 내 비즈니스를 바라보세요. - 정직하고 책임감 있게 임하세요. 멘토와 주기적으로 소통하고, 그 과정을 함께 점검하세요. 어려운 순간이 생겼을 땐 솔직하게 이야기할 수 있는 용기도 필요합니다. - 방법을 찾으세요, 변명을 찾지 마세요. 나 자신과의 약속을 소중히 여기세요. 가치 있는 일에는 노력과 인내, 때론 답답함을 동반합니다. 중간에 멈추고 싶어질 수도 있어요. 그런 순간이 온다면, 멘토가 여러분에게 어떻게 다가가주면 좋을지 미리 생각해보세요. 이 내용은 Neal Anderson의 『Being the Starfish』 3장에서 영감을 받아 작성되었습니다.

멘토링 전략 세션, 이렇게 준비해보세요.

- 멘토와 정기적으로 만날 수 있는 시간을 미리 정해두세요.
- 아침, 저녁 간단한 문자나 주 1회 전화처럼, 서로에게 가장 편한 방식으로 소통하세요.
- 전략 세션 전에는 지난 한 주 동안의 성과와 어려웠던 점을 간단히 정리해 문자나 이메일로 공유해보세요.
- 정해진 시간에 멘토에게 먼저 연락하세요.
- 해결해달라는 마음보다는, 같이 방법을 찾아보자는 마음으로 준비하세요. 멘토는 여러분의 고민을 함께 듣고, 해결책을 함께 찾아가는 든든한 전략 파트너입니다.
- 꾸준한 자기 개발은 한계를 넘어 더 잘 준비하고, 스스로 해결책을 찾고 전략을 세우는 데 큰 도움이 됩니다.
- 멘토는 여러분의 에너지에 반응합니다. 내가 내 성공에 진심일수록, 멘토도 진심으로 함께할 수 있습니다.

전략 점검하기

□ 작성한 전략 점검표를 멘토링 세션 전에 문자나 메시지로 멘토에게 보내주세요.

1 연결과 발견

지난주에 어떤 성과나 의미 있는 일이 있었나요? _____

현재 비즈니스 성장에 효과적인 부분은 무엇인가요? _____

최근 비즈니스에서 어떤 어려움을 겪고 있나요? _____

2 지난주 돌아보기

지난주에 세운 핵심 행동 목표 세 가지는 어떻게 진행되었나요? _____

앞으로 조정이 필요하거나 방향을 바꿔야 할 부분이 있을까요? _____

왼쪽 칸에는 지난주에 완료한 수치를, 오른쪽 칸에는 이번 주 목표를 적어보세요

P	I	P	E	S
준비 - PIPES 활동 시간 정해두기 - 리스트 추가하기 - 멘토와 전략 미팅 하기 - 팀 미팅 참석하기 - 제품 교육 참여하기 - 매일 자기 개발 실천하기 ☒ 완료했다면 체크하세요	초대 경험 나누기: •에센셜 오일 나눔 /사용 경험 •나의 이야기 •영상 링크 공유 •웹사이트 링크 공유 초대하기: •오일 소개 클래스 •비즈니스 소개 클래스 •웰니스 상담 •클래스 제안하기	소개 오일 소개 클래스 진행하거나 주최하기 일대일 소개 비즈니스 소개	등록 개인 등록 웰니스 상담 LRP 등록 클래스 열기로 약속 비즈니스 시작 약속	지원 새 빌더랑 비즈니스 시작 준비하기 빌더들과 전략 미팅 계속 교육 참석하기 / 호스트 함께하기 팀 교육 또는 이벤트 홍보 팀 교육 참석하기 / 빌더 함께하기

파이프라인 구축을 위한 “IPE” 활동에 집중하세요.

활동이 끝난 부분에 동그라미 표시하고, 다음 주에는 그 부분의 흐름을 늘리는 데 집중하세요.

* IPE란 Inviting(초대), Presenting(전달), Enrolling(회원가입)의 약자입니다.

3 이번 주 해야 할 3가지 핵심

이번 주 가장 중요한 활동 3가지를 정해 보세요. 직급 플래너 참고해도 좋아요. **직급:** _____ **이번 달 목표:** _____

파워 오브 쓰리: ₩100,000 ₩375,000 ₩1,500,000

우선 실행할 3가지 행동 무엇을 해야 하나요?	내가 할 일 이 일을 어떻게 해낼 건가요?	업라인의 지원이 필요한 부분 어떤 도움이 필요하신가요?	완료 예정일

4 최근 나에게 일어난 변화

요즘 어떤 교육이나 경험이 나에게 도움이 되고 있나요?

믿음이나 실력을 더 키우려면 뭐가 필요할까요?

5 중요 리마인더

팀 미팅, 회사 프로모션, 이벤트 등 이번 주에 놓치면 안 되는 것들



나의 성공은 내 선택에 달려 있습니다.
어떤 행동을 할지는 내가 결정하며,
더 나은 결과를 위해 필요한 것을 스스로 배우고 익힙니다.
끊임없이 나를 가로막는 한계를 뛰어넘고,
자기 자신을 단련하며 영향력을 확장해 나가면서 목표에
도달합니다.

성공을 위한 조건

성공은 내가 만들어갑니다.

속도는 내가 정합니다. 이 가이드북은 그 여정을 위한 로드맵입니다.

혼자 걷는 길이 아닙니다.

이 사업은 혼자 하는 일이 아닙니다.

스폰서와 회사는 성공을 위한 교육, 자료, 도구를 아낌없이 제공합니다.

배우고, 보고, 실행하고, 성장하세요.

교육은 이렇게 진행됩니다:

배우고 → 보고 → 직접 해보고 → 결과를 확인하고 → 피드백을 받으며,
이 과정을 반복할수록 실력이 늘고, 스스로도 성장하게 됩니다.

목표를 설정하세요.

셀프 사업가로 빠르게 자리잡겠다는 목표를 세우세요.

성공에는 시간이 필요합니다.

성공에는 시간이 필요합니다. 얼마나 꾸준하고 효과적으로 노력하느냐에 따라 다음과 같은 결과를 기대할 수 있습니다:

- 90일 안에 주문 및 제품 비용을 충당할 수 있습니다.
- 1년 안에 부수입을 만들 수 있습니다.
- 2~3년 안에 안정적인 수익을 올릴 수 있습니다.
- 5~7년 안에 업계 최고 수준의 전문가이자 고수익자가 될 수 있습니다.

이 사업은 준비와 노력이 필요합니다.

성공적인 사업가가 되기 위해서는 생각의 틀을 바꾸어야 합니다. 성과를 만드는 사람들은 창의성, 기여, 목적, 열정을 기준으로 움직입니다. 이제는 내가 직접 주도해야 합니다.

성장은 수익의 핵심입니다.

더 많은 수익을 원한다면, 내가 먼저 성장해야 합니다.

팀원마다 속도가 다르기 때문에, 내 성장도 그에 맞춰 기다릴 수는 없습니다.

예를 들어 실버 직급을 목표로 한다면, 세 팀보다 네 팀 이상을 운영하는 것이 유리합니다. 성장을 위한 여유 있는 구조를 만들어두는 것이 핵심입니다.

기술이 곧 경쟁력입니다.

필요한 기술은 어렵지 않지만, 반복해서 익히고 활용해야 내 것이 됩니다.

수익 활동에 집중하십시오.

매출을 만드는 일에 집중하고, 불필요한 일은 과감히 덜어내세요. 집중하는 곳에 에너지가 흐릅니다.

포기하지 않는 끈기가 필요합니다.

새로운 세계로 나아가면 주변이 불편해질 수도 있습니다. 거절을 경험하거나, 기대만큼 결과가 안 나올 수도 있습니다. 하지만 그럴 때일수록 처음의 목표를 떠올리고 방향을 잃지 않아야 합니다. 끈기가 결국 성공을 만들어냅니다.

하나의 병, 함께 만드는 가치

dōTERRA®

도테라와의 파트너십은 서로에 대한 약속입니다.

병의 한쪽에는 도테라의 책임 있는 약속이, 다른 한쪽에는 이 귀한 오일을 세상에 전하는 당신이 있습니다. 도테라는 책임 있는 원료 조달, 지역 사회와의 상생, 선도적인 연구 개발을 통해 CPTG® 인증을 받은 최고 품질의 에센셜 오일을 전 세계에서 가져와 전하고 있습니다. 그리고 이 여정에 함께하는 파트너에게 풍성한 보상으로 그 가치를 나눕니다.



IPC

자연에서 온 순수한 에센셜 오일을 건강한 삶을 위한 실질적인 해결책으로 전하며, 당신은 주변 사람들에게 새로운 선택지를 제안하게 됩니다.

이 과정에서, 도움을 필요로 하는 이들에게 오일의 특징점을 소개하고, 스스로 경험하며 변화할 수 있도록 이끌고, 지원하고, 함께 성장해 나갑니다.



원료 수급 > 생산 > 품질 검증 > 배송 > 보상

나눔 > 초대 > 문제 해결 > 성장 > 리더십

임팩트 있는 성장을 함께합니다



도테라는 순수한 에센셜 오일이 사용하는 사람은 물론, 이를 생산하는 사람들의 삶까지 바꿀 수 있다는 믿음에서 시작되었습니다.

우리는 최고의 에센셜 오일을 공급하는 동시에, 그 여정에 함께하는 더 많은 사람들에게 도움을 주는 것을 변함없는 사명으로 삼고 있습니다.

도테라가 성장할수록 우리는 더 많은 선한 영향력을 전 세계에 실현할 수 있습니다.



초대하기

다른 사람의 삶에 변화를 일으키세요

초대 단계가 끝날 즈음이면, 리스트에 있는 사람들에게 샘플을 나누고, 경험을 들려주고, 클래스나 1:1 상담에 참여하도록 자연스럽게 연결하게 됩니다.

이 과정은 그들이 도테라를 긍정적으로 받아들일 수 있도록 마음을 여는 데 중요한 역할을 합니다.

“ 어떤 성공도
단번에 이루어지지 않습니다.
어떤 실패도
한순간에 생기지 않습니다.
성공과 실패는
모두 매일의 작은 행동들이
시간 속에 쌓여
만들어낸 결과입니다. ”

제프 올슨 (Jeff Olsen)

나눔을 위한 준비하기

도테라는 사람과 사람 사이의 신뢰 위에서 자라는 사업입니다.

처음 시작할 때는, 관계를 만들고 이어가는 데 충분한 시간을 들이세요.

적절한 순간이 오면, 상대가 중요하게 생각하는 건강 고민이나 관심사를 자연스럽게 물어보세요.

그리고 본인의 경험이나 샘플을 통해 도테라 오일을 어떻게 활용할 수 있는지 부담 없이 나누면 됩니다.

도움을 주고자 하는 진심이 먼저 전해지면, 사람들은 오히려 당신이 가진 것을 더 알고 싶어집니다. 오일과 당신을 통해 좋은 경험이 많아질수록, 스스로 더 배우고 싶어하는 마음도 커집니다. 처음부터 설명하려 들기보다, 경험을 먼저 나누는 것이 가장 좋은 시작입니다. 공유의 기회는 특별한 자리가 아니라 일상 속 작은 순간들에서 자연스럽게 생깁니다. 모임 자리, 운동 경기, SNS, 마트 계산대 앞에서도요.



와이(Why) 도테라

36페이지에 있는 와이(Why) 도테라를 꼭 작성해보세요. 여러분의 이야기를 간결하고 핵심 있게 정리해두면, 언제 어디서나 자신감을 가지고 나눌 수 있습니다. 나만의 스토리로 감정을 움직이고, 경험을 공유함으로써 자신을 발견할 수 있게 해줍니다.

그 안에서 스스로 변화 할수 있다는 희망이 생기는 결과가 나타납니다.

메시지가 명확할수록, 상대는 여러분의 제안에 무엇을 “예”라고 말하는지 더 분명하게 이해할 수 있습니다.

오일 체험

가방이나 키체인에 있는 오일을 활용해서 자연스러운 타이밍에 직접 체험할 수 있도록 도와주세요.

오일 한 방울의 경험이 그 가치를 말해줍니다. 이런 작고 일상적인 순간들이, 내추럴 솔루션의 가능성을 발견하게 해줍니다.

샘플 나누기

샘플을 준비할 때는 다음을 참고하세요:

- 상대의 필요나 관심사에 맞춰 개인화하세요. 도와줄 수 있는 부분에 집중하세요.
- 빠르게 향이나 사용감을 느낄 수 있는 오일로 시작해보세요. 예) 오렌지, 딥블루®, 라벤더, 페퍼민트, 패스트텐스®
- 필요하다면 ‘심플’ 책자도 함께 건네세요. 샘플 사용법과 여러분의 연락처
- 를 뒷면에 적어두면 좋습니다.

링크 공유하기

도테라가 제공하는 교육 자료, 영상, 팟캐스트, 웹페이지, SNS 게시물, 이미지 등을 적극 활용해보세요.

사람들의 관심을 끌고, 스스로 해보고 싶다는 마음이 생기도록 도와줍니다.

도테라 코리아 공식 홈페이지

https://www.doterra.com/KR/ko_KR

실전 팁

- 샘플은 항상 가지고 다니세요.
- 연락처는 꼭 받아두세요.
- 도테라에서 구입할 수 있는 샘플 키트를 활용하세요.



“여러분의 이야기는 여러분이 가진 것 중 가장 강력한 도구입니다. 그 이야기는 여러분이 이 일을 하는 이유와 메시지를 전하고, 사람들의 마음을 움직이며, 여러분이 만들어낼 수 있는 수입과 영향력을 현실로 이끌어줍니다.”

크리스 스미스 (Chris Smith)

와이(Why) 도테라

여러분이 직접 경험한 이야기를 나누면, 상대의 호기심을 자극하고,

오일이나 도테라에 대한 신뢰도 자연스럽게 깊어집니다.

그 관심은 클래스나 미팅으로 자연스럽게 이어질 수 있습니다.

제품 이야기

도테라 제품을 좋아하게 된 계기, 그리고 그 제품이 내 삶에서 어떤 의미를 갖는지 나눌 준비를 해보세요.

다음 질문을 참고해, 여러분만의 제품 이야기를 정리해보세요:

- 어떤 고민이나 불편함이 있었나요? 그 상황은 얼마나 지속되었고, 어떤 어려움이 생겼나요?
- 해결하려고 어떤 방법을 써봤나요? 결과는 어땠고, 시간이나 비용은 얼마나 들었나요?
- 어떻게 도테라를 만나게 되었나요? 도테라 제품은 어떤 점에서 달랐나요?
- 제품을 사용하면서 어떤 변화를 느꼈나요? 그 경험이 내 삶에 어떤 긍정적인 영향을 주었나요?
- 지금은 어떤 삶을 살고 있나요? 도테라와 함께한 이후 어떤 변화가 있었고, 앞으로 어떤 계획을 갖고 있나요?

도테라 제품이 사람들의 필요를 어떻게 채워줄 수 있다고 생각하나요? 또, 삶을 어떻게 변화시킬 수 있을까요?

비즈니스 이야기

내가 꿈꾸는 삶, 그리고 그 미래를 도테라와 함께 그려가기로 결정한 이유를 나눌 수 있도록 준비해보세요. 다음 질문을 참고해, 당신만의 비즈니스 이야기를 정리해보세요.

- 도테라를 시작하기 전, 나는 어떤 상황에 있었나요?
- 수입이 하나에만 의존되고 있었거나, 내 일을 시작하고 싶었거나, 부수입이 필요했을 수도 있습니다.
- 지금은 어떤 변화가 있었나요? 예전엔 감당하기 어려웠던 지출을 해결하고 있거나, 새로운 도전을 시작했거나, 더 목적 있는 삶을 향해 나아가고 있을 수도 있습니다.
- 나는 도테라 비즈니스를 통해 무엇을 이루고 싶나요? 남의 꿈이 아닌 내 꿈을 선택하고 싶은가요? 재정적 자유를 목표로 하고 있나요? 오일을 통해 건강한 삶을 전하는 것이 내 미션인가요? 꾸준한 수입을 기반으로 기부나 나눔을 실천하고 싶나요?

도테라 비즈니스가 사람들의 어떤 필요를 채워줄 수 있다고 생각하나요? 그리고 그들의 삶을 어떻게 변화시킬 수 있다고 느끼시나요?

나눔 & 팔로우업

어디에 있든, 누구와 함께 있든 마음을 열고 나눔 기회를 발견하거나 만들어보세요.

나눔이 자연스럽게 어울리는 순간을 놓치지 말고 그런 순간을 직접 만들 수도 있습니다.

기존의 관계든 처음 만나는 사람이든 신뢰를 쌓는 대화가 가장 중요합니다.

성공적으로 연결하고 나누기 위해 꼭 전문가일 필요는 없습니다. 진심 어린 태도가 가장 힘입니다. 상대가 어떤 사람인지, 어떤 상황에 있는지, 그리고 내가 어떤 도움을 줄 수 있을지 진정성 있게 관심을 갖고 들어보세요. 아래 스크립트는 상황에 맞게 자유롭게 활용하시면 됩니다.

관심을 발견하는 연결

1 오랜만에 연락하는 사람과 대화 나누기

누군가에게 오랜만에 연락을 받으면 반갑고 기대되기 마련입니다. 대화가 진술할수록 그 기쁨은 더 커지죠. 하지만 갑자기 영업처럼 느껴지는 순간, 진심으로 연결되었다는 감정은 쉽게 사라질 수 있습니다. 그렇기에 이런 상황에서는 먼저 진심으로 다가가, 편안한 분위기를 만드는 것이 중요합니다.

직접 만나거나 전화로 이야기할 때는 이렇게 시작해 보세요.

“정말 오랜만이에요. 사실 오늘 연락드린 특별한 이유가 있긴 한데요, 그 얘기 전에...”

먼저 안부부터 나누며 자연스럽게 대화를 이어가세요.

“요즘 어떻게 지내세요? 가족분들은 다 잘 계시죠?”

“그동안 어떻게 지내셨어요? 최근에 올리신 글 봤는데요... 괜찮으세요? 요즘은 좀 어떠세요?”

상대가 편안하게 느낄 수 있도록 충분히 대화해 주세요.

어느 정도 이야기가 오가면, 상대가 “근데 무슨 일로 전화 주셨어요?”라고 물을 수도 있고,

혹은, “사실 오늘 연락드린 건요...”라며 자연스럽게 본론으로 넘어갈 수도 있습니다.

만약 시간이 부족해 대화를 마무리해야 한다면, 상대가 “아까 말씀하시려던 게 있었잖아요”라고 되물을 수 있습니다.

그럴때 이렇게 말해 보세요. “오늘 이렇게 다시 이야기 나눌 수 있어서 정말 반가웠어요. 제가 내일 다시 연락드려서 말씀드릴게요.” 이렇게 편안한 대화를 이어가는 것이, 신뢰를 쌓는 가장 좋은 출발입니다.

나의 경험으로 연결하기

2 여러분의 이야기를 나누고 관심을 이끌어보세요.

제품이 여러분과 가족에게 어떤 변화와 도움이 되었는지 간단하게 이야기해보세요. 구체적이고 간결하게, 일상 속 경험을 중심으로 전해보면 더 좋습니다. “그때 저희가 때문에 정말 힘들었잖아요. 그런데 도테라 오일 사용하면서 해지니까 분위기도 좋아지고, 마음도 한결 편해졌어요. 그래서 꼭 나누고 싶었어요.”

가능성을 보여주세요:

“요즘 자연 친화적인 생활 방식이나 제품을 찾는 분들이 많더라고요. 에센셜 오일은 들어보신 적 있으세요? 어떻게 사용하시는지 궁금했던 적 있으셨어요?”

“에센셜 오일을 쓰면서 일상에 작은 변화들이 생기고 있어요. 저만 알기엔 아깝다는 생각이 들어서요. 님도 좋아하실 것 같아서 여쭙보는 건데, 사용해보신 적 있으세요?”

“요즘은 식습관, 운동, 수면 같은 일상 루틴을 챙기려는 분들이 정말 많아졌잖아요. ...님은 가족들과 어떤 루틴을 실천하고 계세요? 에센셜 오일에 대해서는 들어보신 적 있거나 관심 있으셨을까요?”

3 상대의 고민을 알아보고 들어보기

제품을 소개하기 전에, 요즘 어떤 부분이 더 나아지면 좋겠다고 느끼고 계신지 먼저 들어보세요. 이런 대화를 통해 공감대를 만들고, 자연스럽게 필요한 이야기를 나눌 수 있어요.

예를 들어 이렇게 말해보세요.

“요즘 생활이나 건강 관련해서 좀 더 나아졌으면 하는 부분 있으세요?”

“그게 일상에 조금 불편함을 주진 않으세요?” “언제부터 그렇게 느끼셨어요?” “그런 부분이 신경 쓰이거나, 더 나은 방법이 있으면 좋겠다고 생각하신 적 있으세요?”

이렇게 가볍게 묻고 들어주는 대화만으로도 상대는 자신의 상황을 자연스럽게 돌아보게 되고 여러분이 나누고 싶은 정보에도 더 귀를 기울이게 됩니다.

체험을 유도하기

도테라를 체험할 수 있는 방법은 여러 가지가 있어요. 때로는 여러분의 이야기를 듣는 것만으로도 상대가 자연스럽게 관심을 갖고 더 알고 싶어지기도 하죠. 경험을 나눈 뒤에는 이렇게 편하게 물어보세요. “궁금해서 그런데요, 이와 관련해서 자연 친화적인 제품을 한번 사용해보셔도 괜찮으실까요?” 또는 “제가 간단하게 보여드려도 괜찮으실까요?”

그 다음 아래 방법 중 하나를 제안해 보세요:

- 샘플을 드려보세요. (자세한 내용은 아래 참고)
- 1:1 상담 약속 잡기: “시간 괜찮으실 때, 어떤 제품들이 일상에 도움이 될 수 있을지 함께 이야기 나눠볼까요?”
- 링크 공유하기: “관련된 내용을 간단히 볼 수 있는 링크가 있어요. 한번 보내드려도 괜찮을까요?”



4 체험 제안하기

도테라 제품에 신뢰를 갖게 되는 가장 좋은 방법 중 하나는 직접 사용해보는 경험입니다. 샘플 하나를 나누는 것만으로도 상대의 관심이 생기고, 신뢰가 쌓이며, 더 알고 싶다는 마음이 생기죠. 이런 자연스러운 체험은 클래스 참여, 제품 등록, 꾸준한 사용으로도 이어질 수 있어요.

아래는 샘플을 자연스럽게 제안할 때 쓸 수 있는 말이에요:

“이런 부분에 자연 친화적인 제품을 한번 써보셔도 괜찮을까요? 제가 샘플 하나 드리면 며칠 정도 사용해보실 수 있을까요?”

“에센셜 오일이 어떻게 쓰일 수 있는지 간단히 소개해드려도 괜찮으세요? 샘플을 하나 드려도 괜찮으실까요?”

“오일 샘플과 간단한 안내지를 담은 작은 선물 패키지를 하나 준비했어요. 보내드려도 괜찮을까요?” (선물 패키지는 샘플 1~2개와 소책자 또는 리플렛 등으로 구성하실 수 있어요.)

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

로버트 루이스 스티븐슨 (Robert Louis Stevenson)

간단한 대화로 시작하기

이미 친분이 있는 사람과의 대화라면, 이렇게 시작해보세요.

직접 만나거나 전화할 때:

“평소에 자연 친화적인 제품 좋아하시는게 떠올라서 문득 생각나서 전화 드렸어요.”

(짧고 인상 깊은 나의 경험이나, 상대가 관심 가질 만한 다른 사람의 사례를 자연스럽게 공유)

그 다음, 샘플을 제안하거나 오일을 경험해볼 수 있도록 자연스럽게 연결해보세요.

상대의 관심사를 알고 있을 때:

“요즘 ___님이 이런 부분에 관심 갖고 계신 거 생각나서, 이 오일이 떠올랐어요.

샘플을 드려볼까 해서요.

일상에서 가볍게 써보실 수 있는 제품이고, 직접 사용해보시면 느낌이 다르실 수도 있어요. 혹시 내일 잠깐 시간 괜찮으실까요? 전달드리려고요.”

상대의 관심사를 잘 모를 때:

“저는 요즘 오일을 써보면서 기대 이상으로 마음에 드는 부분들이 있었어요.

그래서 ___님도 생각났어요.” (짧고 자연스러운 경험담 공유)

“다들 일상에서 이런저런 고민들이 있잖아요. 혹시 요즘 좀 더 편해졌으면 하는 부분 있으세요? 샘플 하나 드리고 싶은데요, 가볍게 써보시고 느낌만 나눠주셔도 좋아요. 내일 중에 시간 괜찮으실 때 전달드릴까요?”

이 대화 이후에는 Step 5로 자연스럽게 이어지세요.



5 샘플 제공하기

- 한두 가지 구체적인 니즈에 맞춰 샘플을 제공합니다.
- 이틀간 사용할 수 있도록, 오일은 약 10~15방울 정도 담아 주세요.
- 간단한 건강 고민부터 다룰 수 있는 오일을 선택하거나, 누구에게나 잘 맞는 기본 오일로 샘플을 구성하세요.
- 소책자나, 짧은 안내지를 함께 넣어 주세요.
- 샘플 사용법은 직접 보여주거나 짧게 설명합니다.

48시간 안에 다시 연락드려도 괜찮은지 물어보고, 연락처도 받아주세요:
“이틀 정도 사용해보시고 어떤 느낌이었는지 잠깐 여쭙봐도 괜찮을까요?”

샘플 사용 예시 안내

샘플은 사용법까지 함께 안내해드릴 때 훨씬 더 효과적입니다. 단순히 전달하는 것보다, 사용하는 방법을 알려드리는 것이 훨씬 더 도움이 됩니다. “오늘 밤 자기 전에, 도테라 세레니티® 오일을 손끝에 살짝 문혀서 관자놀이와 목 뒤에 부드럽게 발라주세요. 누우신 뒤에는 손바닥에 남은 향을 코 가까이 가져가서 천천히 깊게 들이마셔보세요. 편안한 향을 느끼실 수 있어요. 이틀 뒤에 사용해보신 느낌 간단히 여쭙보려고 해요. 통화 가능하신 시간대가 언제일까요?”

6 기대치 조율하기

샘플을 드릴 때는, 처음부터 현실적인 기대치를 안내해 주세요. 이렇게 하면 원하는 만큼 효과를 느끼지 못했을 때도, 실망하기보다는 함께 해결책을 찾아가는 긍정적인 분위기를 만들 수 있습니다. 사람마다 반응이 다를 수 있어요. 처음 사용한 오일이 기대와 달랐다면, 다른 향이나 제품으로 바꿔보는 것도 좋아요. 함께 안전하고 자연스러우며, 일상에서 부담 없이 쓸 수 있는 솔루션을 꼭 찾아드리고 싶어요.

7 사용 경험 팔로우업 하기

이틀 뒤, 전화로 간단히 사용 경험을 확인해 주세요. “안녕하세요, 지난번 말씀드린 대로 잠깐 연락드렸어요. 드렸던 ___ 오일, 사용해보셨나요? 어떠셨어요?” 아래는 상황에 맞게 활용할 수 있는 예시 스크립트입니다.

긍정적인 반응

사용해봤어요.

“어떠셨어요?” ... “좋았어요!”

- 클래스에서 더 자세히 배워볼 수 있도록 초대하세요. (다음 페이지 스크립트 참고)
- 클래스에 오시도록 샘플을 하나 더 드리는 것도 좋은 방법이에요.

특별한 반응 없음

별로였어요. 또는 아무 변화도 없었어요.

어떻게 느끼셨는지 말씀해 주세요.

- 그냥 들어주세요.
- 상대가 말한 내용을 그대로 다시 한번 정리해서 말해 주세요.
- 샘플을 며칠 더 써보는 게 좋을지, 하루에 더 자주 사용해야 했는지, 아니면 다른 방법으로 써보는 게 나았는지 함께 알아보세요.

조급해하지 말고, 함께 해결책을 찾아보세요. 필요하다면 새로운 샘플을 제안하세요.

“사람마다 반응이 다 다르고 결과도 다를 수 있다고 얘기했던 거 기억나시죠? 이번엔 다른 오일로 다시 한번 시도해볼게요. ___ 샘플 한번 써보시는 거 어떠세요?”

사용 안 함

아직 안 써봤어요.

사용해보도록 권유하세요.

괜찮아요! 그럼 이렇게 해봐요. 오늘 밤 집에서 주무시기 전 준비하실 때, 제가 알려드린 대로 사용해보세요. 내일 아침에 전화드려서 어떠셨는지 여쭙볼게요..

아침에 전화하세요.

___ 오일 어땠어요? 혹시 써보실 기회가 있었을까요?

네, 사용해봤어요.

1번 스크립트(긍정적인 반응)로 넘어가세요.

아니요, 아직 못 써봤어요.

괜찮아요! 그럼 이렇게 해볼게요. 오일 가져오셔서 지금 저랑 함께 체험해보면 어떨까요?

실전 팁

상대가 더 이상 답을 하지 않는다면, 그 사람이 지금은 다른 일에 집중하고 있다고 생각하고, 처음부터 다시 시작하세요.

문자 예시:

요즘 많이 바쁘셨죠? 지난번에 이야기 나눴던 부분 도와드리고 싶어서 연락드렸어요. 샘플 사용해보신 경험에 대해 이야기 나눌 수 있을까요? 혹시 괜찮으시면, 다음 클래스 자리도 미리 준비해드릴게요.

클래스에 초대하기

리스트에 이름을 적었다고 해서, 바로 그 사람을 클래스에 초대해야 하는 건 아닙니다.

억지로 파는 방식은 누구에게나 부담스럽지만, 진심을 담아 무언가 좋은 걸 나누고자 할 때 사람들은 마음을 엽니다.

초대는 상대가 제품을 직접 사용해보고 긍정적인 경험을 한 이후에 건네는 것이 가장 자연스럽습니다.

단체 메시지나 일괄 초대는 피하고, 아래의 팁과 스크립트를 참고해 상대에게 꼭 맞는 방식으로 초대해보세요.

효과적인 초대의 조건은 다음과 같습니다:

- **진심담기:** 이름을 직접 불러주세요.
- **열정적으로:** 상대에게 어떤 도움이 되는지, 어떤 가치를 줄 수 있는지 알려주세요.
- **직접적으로:** “클래스를 열어요. 한번 와보시겠어요?” 처럼 솔직하게 초대하세요.
- **구체적으로:** 어떤 주제를 다룰지 분명히 말해 주세요.
- **한정성 강조:** 한정된 기회임을 강조하세요. 예: “이번엔 라이브로만 진행돼요.”
- **전문성 강조:** 전문성을 전달하세요. 예: “저와 함께 배워요” 또는 “전문 강사님에게 직접 배워볼 수 있어요.”
- **관심 표현:** 상대방의 필요에 진심으로 관심을 갖고 있다는 걸 보여주세요.

클래스에 초대하기

상대가 에센셜 오일을 직접 써보고 만족했거나, 인상 깊은 이야기를 듣고 관심을 보일 때가 초대의 좋은 타이밍입니다.

더 알고보고 싶으세요? ___에 정말 좋은 강사님과 함께 클래스를 열 예정이에요. 아니면 ___에 따로 만나서 이야기 나눌 수도 있어요. 어떤 일정이 괜찮으세요?

좋은 경험 하신 김에, 오일을 가정에서 어떻게 사용하는지 알아보시면 좋을 것 같아요. ___에 클래스가 있고, ___에 따로 뵙는 것도 가능해요. 어느 쪽이 편하실까요?

___ 오일이 좋으셨다면, 그건 진짜 빙산의 일각이에요. 오일로 일상에서 다양하게 활용할 수 있는 부분이 정말 많아요. (여기서 다른 인상 깊은 사례 하나 더 공유해 주세요.)

다음 단계로는 이 클래스 추천드리고 싶어요. ___에 입문 클래스가 있고, ___에도 하나 더 있어요. 분명 생활에 도움이 될 만한 내용이 있으실 거예요. 함께하시면 정말 기쁠 것 같아요. 두 일정 중 어떤 게 괜찮으세요?

말씀드렸던 것처럼, 저도 요즘 에센셜 오일을 공부 중인데, 저희 가족은 생활 속에서 유용하게 잘 쓰고 있어요. 거의 모든 일에 활용하고 있어요.

예전에 댁에서도 _____(일상에서 느낄 수 있는 작은 불편들) 때문에 고민하셨다고 하셨잖아요. 그 말씀 듣고 생각났어요.

제가 이번 주에 오일을 활용한 건강 관리 팁을 나누는 짧은 클래스를 열 예정인데요, 게스트로 초대드리고 싶어요.

이번 주 목요일 저녁 7시에 저희 집에서 진행하고요, 원하시면 다음 주에 따로 뵈 수도 있어요. 어떤 일정이 더 편하실까요?

두 가지 날짜와 시간을 제안하면, 상대가 수락할 확률이 훨씬 높아집니다. 참여 의사를 밝히면, 클래스 상세 내용을 문자로 보내 주세요. 그리고 클래스 이들 전쯤, 다시 한번 전화로 안내드리라고 알려주세요.

1:1 미팅에 초대하기

제가 하는 일은 온라인이나 오프라인에서 1:1로 만나 요즘 관심 있는 생활 습관이나 궁금한 부분이 있는지 편하게 여쭙보는 거예요. 약 30분 정도 가볍게 이야기 나누는 시간이고, 꼭 뵙 하셔야 하는 건 아니예요. 도움이 될 만한 방법을 함께 찾아보고, 괜찮은 방향이 있다면 어떻게 시작하면 좋을지도 같이 살펴봐드릴게요. 괜찮으시면 시간 한 번 맞춰볼까요?

영상 추천하기

예전에 _____(주제)에 관심 있다고 하셨잖아요. 관련된 짧은 영상이 있는데, 한 번 보시겠어요? 편하실 때 보시고 나중에 어떤 부분이 궁금하셨는지 간단히 여쭙봐도 괜찮을까요?

클래스 참석 리마인드하기

어떤 종류의 클래스든, 참석 전에 미리 한번 알려드려도 괜찮을지 미리 동의를 구하는 게 좋아요. 예를 들어 이렇게 말할 수 있어요. 저도 누가 한번쯤 알려주면 고맙더라고요. 클래스 전에 간단히 다시 한 번 안내드려도 괜찮을까요?

전화나 문자로 다시 한 번 안내드리는 것만으로도 참석률이 달라질 수 있어요. 기대하는 마음도 함께 전하고, 이미 참석 약속을 받은 상태라는 점도 기억하세요. 부담이 아닌, 편한 리마인드입니다.

48시간 전, 전화 리마인드 예시: 목요일 저녁 7시에 뵈 수 있다고 하셔서 정말 기대돼요!

이번에 함께해주시는 _____ 강사님이 나눠주실 내용은 평소 생활에 가볍게 적용해볼 수 있는 실용적인 아이디어예요. 혹시 같이 오고 싶은 친구분 있으시면 편하게 함께 오세요. 작은 기념품도 준비해뒀어요.

2~4시간 전, 문자 리마인드 예시: 오늘 클래스 기대되시죠? 오실 땐 진입로나 길가 쪽에 주차하시면 돼요. 오늘 나눌 이야기들이 요즘 관심 있으신 부분에 조금이나마 도움이 되었으면 해요.

샘플 없이 초대하기

샘플을 전달하지 않고도 바로 초대를 시작할 수 있는 상황이 있어요.

아래 스크립트들을 참고해, 부담 없이 자연스럽게 초대를 이어갈 수 있는 대화를 준비해보세요.

세 가지 참여 방법

제가 도테라를 통해 고객분들과 함께할 수 있는 방법은 크게 세 가지예요.

첫 번째, 제품을 어떻게 사용하는지 알려드리고, 더 많은 정보를 얻을 수 있도록 도와드리는 거예요. 자연적인 솔루션에 관심 있는 분들이 부담 없이 참여할 수 있어요.

두 번째, 도테라를 주변 분들과 나누면서 제품 비용을 절약하거나, 소소한 수입을 만들어볼 수 있도록 도와드릴 수 있어요.

세 번째, 수입을 다양하게 만들고 싶거나, 집에서 일하길 원하는 분들을 위한 방법이에요.

이 중에서 어떤 방식이 가장 도움이 될 것 같으세요?
...좋아요!

그분이 첫 번째를 선택하시면 이렇게 말해보세요:

그럼 다음 단계로 클래스에 참석해보시는 걸 추천 드려요. 이번 주 목요일에 클래스가 열려요!

두 번째나 세 번째를 선택하시면 이렇게 말해보세요:

좋아요, 그럼 저랑 따로 이야기 나눌 수 있는 시간 한번 잡아볼까요? 제가 매주 이 일에 대해 소개해드리는 시간을 따로 마련하고 있어요. 화요일 저녁 7시나 목요일 낮 12시, 어느 쪽이 더 편하세요?

클래스 초대

제인씨, 안녕하세요. 요즘 건강한 라이프스타일에 관심 많으신 분들께 짧은 웰니스 클래스를 소개해 드리고 있어요.

에센셜 오일이나 자연 제품을 일상에서 어떻게 활용할 수 있을지, 함께 이야기 나누는 시간이에요.

클래스는 약 45분 정도이고, 수요일 저녁 7시 또는 금요일 낮 12시에 제 공간에서 진행돼요. 가볍게 들어보시기 좋은 내용들이고, 원하시면 관련 제품 정보도 함께 알려드릴 수 있어요.

혹시 시간 괜찮으실 때 한번 들어보실래요?

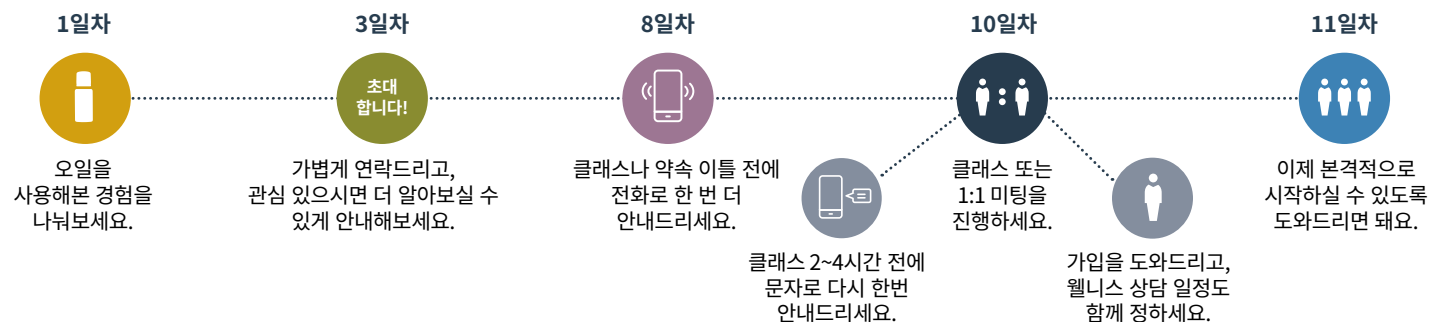
괜찮으시면 어느 요일이 더 편하신가요?

1:1 미팅 초대

안녕하세요, 제인씨. 잘 지내시죠? 요즘 건강에 관심 있으신 분들과 1:1로 약 30분 정도 짧게 만나 뵙고 있어요.

관심 있는 부분이나 궁금한 점이 있으시면 함께 이야기 나누고, 건강한 라이프스타일을 위한 자연 친화적인 제품도 직접 써보며 경험해보실 수 있어요. 혹시 시간 괜찮으실 때, 한 번 편하게 이야기 나눠 볼까요?

이상적인 공유 및 초대 타임라인



A photograph of two women sitting at a table, looking at a smartphone together. The woman on the left has long braids and is wearing a white sweater. The woman on the right has short wavy hair and is also wearing a white sweater. They are in a casual setting with a white subway tile wall and a wooden beam in the background. A small potted plant is on the table to the right.

“성공적인 네트워커들은
사람들의 신뢰를 얻고,
자연스럽게 소개도 많이 받습니다.
무엇보다, 스스로 일에 만족감을 느끼며 일하죠.
그 비결은 늘 상대의 필요를
내 것보다 먼저 생각하는 데 있습니다.”

밥 버그 (Bob Burg)

“무엇을 하든, 제대로 하세요.
당신의 모습을 본 사람들이
다시 보고 싶고, 누군가를 데려와
함께 보여주고 싶을 만큼요.”

—
월트 디즈니 (Walt Disney)

더 많은 사람들에게 다가가기

고객을 오래 유지하고 자연스럽게 소개로 이어지게 하려면,
단순한 거래를 넘어 신뢰와 의미 있는 관계를 쌓는 것이 핵심입니다.

리스트를 확장하는 가장 효과적인 방법 중 하나는 사람들이 도테라 제품과 변화된 경험을 스스로 이야기하게 만드는 것입니다.
그 긍정적인 이야기가 퍼지면, 사람과 사람 사이의 연결과 커뮤니티의 힘으로 더 많은 이들에게 자연스럽게 도달할 수 있습니다.

사람들과 연결되는 다양한 방법

- SNS나 클래스에서 실제 사용 후기(테스트모니얼)를 소개해보세요. 다른 사람에게도 제품에 대해 직접 이야기해보도록 제안하고, 참가자들에게 좋아하는 제품을 공유해보라고 하면 자연스러운 소통이 이어집니다. 공유해준 사람들 중 추천을 진행해보는 것도 좋고, 샘플을 나눠준 분들께 후기나 짧은 영상을 받아두면 나중에 유용하게 활용할 수 있어요.
- 도테라 에센셜 오일을 좋아하고, 사람들에게 신뢰받는 인플루언서를 찾아 함께해보세요.
- 전문가(트레이너, 테라피스트, 요가 강사 등)에게 그들의 기존 서비스에 오일을 접목해보자고 제안해보세요.
- 새로운 모임이나 커뮤니티에 참여해 사람들과 교류하고, 필요하다면 돕거나 클래스 자원봉사를 제안해보세요. 지역 행사에 부스를 운영하는 것도 좋은 방법이에요.
- 이전에 샘플이나 초대 제안을 받았지만 아직 결정하지 않은 분들에게 다시 한 번 연락드려보세요.
- 근처 상점이나 커뮤니티 센터에서 클래스를 열어보세요.
- 클래스 정보를 담은 전단지를 지역 곳곳에 붙여보세요.
- 업라인과 함께 에센셜 오일을 주제로 한 체험 스터디를 운영해보세요.
- 학교나 지역 사회 교육의 일환으로 학부모 대상 어린이 건강 클래스(무료)도 효과적이에요.
- 전문가나 기업과 협업해 도테라 제품 기반의 기업 웰니스 프로그램이나 기본 건강 코칭을 제안해보세요.

소셜미디어를 통한 더 넓은 연결

소셜미디어는 더 많은 사람들에게 다가가고, 영향력을 넓힐 수 있는 강력한 도구입니다.

도테라 소셜미디어 아카데미를 활용해 온라인에서도 자신 있게 활동하는 방법을 배워보세요.



도테라 소셜미디어 아카데미
교육에 접속하세요.

소개를 요청하세요.

대부분의 빌더는 가까운 지인이나 기존에 알고 지낸 분들부터 먼저 등록하는 경우가 많아요. 그렇게 함께 시작한 분들이 도테라 제품을 직접 써보고 만족하면, 자연스럽게 커뮤니티 안에서 또 다른 연결로 이어지기도 하죠.

소개해줄 만한 분이 떠오른다면, 아래처럼 편하게 이야기 나눠보세요.

- 제품을 잘 쓰고 계신 분께, 주변에 함께 써보면 좋을 분이 계신지 가볍게 여쭙보세요. 그런 분들과 이야기 나눌 수 있는 시간을 한 번 마련해보셔도 좋아요. 소규모 클래스나 가벼운 모임도 괜찮고요.
- 제품을 경험해본 분들 중, 친구나 가족에게 자연스럽게 소개할 수 있도록 간단한 메시지 예시나 이미지 등을 도와드리는 것도 좋은 방법이에요.

클래스나 상담 후

오늘 이야기 나눠보신 거 어떠셨어요? 혹시 이런 내용이 도움이 될 것 같은 분이 주변에 계실까요? 요즘 건강이나 생활 습관에 관심 있는 분이라면 간단히 소개드려도 좋을 것 같아요. 편하게 소개만 해주시면, 제가 부담 없이 안내드릴게요.

제품을 사용하고 만족한 고객에게

요즘 제품 잘 사용하고 계시죠? 혹시 제인 씨처럼 관심 가질 만한 친구나 가족분이 계실까요? 함께 써보시면 더 좋을 수 있어요. 시간 괜찮을 때 짧게 안내드릴 수 있도록 도와드릴게요. 제인 씨 덕분에 또 좋은 분을 만나게 된다면 저도 정말 감사하죠.

자연스럽게 관심을 유도하고 싶을 때

요즘 건강 쪽에 관심 가지는 분들이 많더라고요. 혹시 제인 씨 지인 중에 이런 정보가 도움이 될 것 같은 분이 있으실까요? 한두 분 떠오르시면 알려주세요. 제가 가볍게 연락드려서 안내만 드려볼게요.





클래스 진행과 회원가입

제품과 경험을 나누고,
자연스럽게 다음 단계로
연결해보세요.

이 단계를 마칠 때쯤이면, 클래스나 1:1 미팅을 스스로
자신 있게 진행할 수 있게 됩니다.

그 과정에서 자연스럽게 신규 가입으로 이어지고,
팀 구성도 더 체계적으로 이끌 수 있게 됩니다.

“열정은 성공을 이끄는 가장
강력한 원동력 중 하나입니다.
위대한 성과는 언제나 열정에서
시작됩니다.”

랄프 왈도 에머슨 (Ralph Waldo Emerson)

클래스 열기

도테라에 관심을 보인 사람에게 다음 단계로 필요한 건,
삶을 변화시키는 제품과 수익 기회를 직접 경험할 수 있는 클래스에 참여하도록 안내하는 것입니다.

처음 몇 번은 업라인의 도움을 받아 클래스나 1:1 상담을 함께 진행해보며 노하우를 익히고 자신감을 쌓아보세요.
다음 페이지부터는 '오일 소개 클래스'를 효과적으로 운영하는 방법을 안내합니다.
이 내용은 그룹 클래스를 기준으로 구성되어 있으며, 1:1 상담이나 온라인 상황에 맞게 유연하게 조정해 활용할 수 있습니다.

클래스 유형

도테라의 메시지를 전달하는 방식은 다양합니다. 아래에 소개된 각각의 클래스 유형은 고유한 장점이 있으며, 예비 고객의 위치, 상황, 일정에 맞춰 가장 적합한 형식을 선택하여 활용할 수 있습니다.

1:1 상담

좀 더 개인적이고 집중도 높은 분위기에서 클래스를 진행할 수 있는 방식입니다.

클래스 자료, 신청서 양식, 오일 샘플(휴대용 오일 샘플 케이스 추천), 에센셜 오일 가이드북, 그리고 예비 고객의 관심사나 필요에 맞는 제품들을 준비해보세요. 추가로 도움이 될만한 준비물은 클래스 플래너에서 확인할 수 있습니다. 클래스를 시작하기 전이나 초반에, 상대가 평소 겪는 불편함이나 필요 사항에 대해 미리 이야기 나눠보는 것이 좋습니다. 이야기 흐름에 따라 영상 자료를 보여주고, 노트북이나 스마트폰으로 제품이나 프로그램을 쉽게 소개할 수 있습니다.

업라인과 함께하는 소개 미팅

업라인의 신뢰와 지원을 더해 예비 고객에게 도테라를 소개할 수 있는 방식입니다.

예비 고객과 업라인의 일정을 조율해 통화 시간을 미리 약속하세요. 클래스 자료는 미리 메신저, 문자 등으로 공유해 내용을 사전에 확인할 수 있도록 도와주세요. 통화 전에 모두가 정확한 전화번호나 온라인 링크를 알고 있는지 확인해두면, 연결에 지연 없이 진행할 수 있습니다. 누가 먼저 통화를 시작하고, 어떤 흐름으로 진행할지 미리 정해두면 훨씬 원활하게 진행할 수 있습니다.

에센셜 오일 클래스

클래스는 집, 사무실, 카페 등 다양한 공간에서 진행할 수 있으며, 여러 사람이 함께 오일을 체험할 수 있는 자리를 마련하면 편안한 분위기 속에서 자연스러운 신뢰와 공감대가 형성됩니다.

클래스의 목적은 제품에 대한 모든 정보를 전달하는 것이 아니라, 참석자가 제품 사용을 시작할 수 있도록 안내하고 가입을 도와주는 것입니다.

진행 중에는 적절한 질문을 던지고, 참석자들이 자신의 경험이나 생각을 자유롭게 나눌 수 있도록 유도해보세요. 참여자의 이름을 불러주며 소통하면 더 친밀한 경험으로 느껴집니다.

오일은 직접 사용해볼 수 있도록 들려주고, 클래스 전반에 걸쳐 제품을 체험하는 흐름이 자연스럽게 이어지도록 구성하는 것이 중요합니다.

제품의 핵심 효능을 간단하게 정리해서 설명하고, 제품이 일상 속 건강을 어떻게 도울 수 있는지, 구체적인 예시를 들어 설명해 주세요.

클래스가 끝난 후에는 오일을 활용한 간단한 음료나 간식을 제공하면, 참석자들이 자연스럽게 머무르며 질문을 하거나 상담을 이어갈 수 있는 분위기를 만들 수 있습니다.

또한 클래스 진행 과정을 녹화해두면, 나중에 확인하면서 진행 방식과 전달력을 점검하고 개선하는 데 큰 도움이 됩니다.

온라인 클래스

장거리 고객이거나 빠르게 일정을 조율해야 할 경우, Zoom, 영상통화, 또는 기타 온라인 플랫폼을 활용한 클래스나 1:1 상담이 유용한 방법이 될 수 있습니다.

클래스에 앞서 자료는 이메일이나 메시지 등으로 미리 전달해 주세요.

또한 참석자와 진행자 모두 필요한 접속 링크나 앱, 프로그램을 사전에 확인해 예상치 못한 문제나 시간 낭비를 줄이는 것이 중요합니다.

클래스 종료 후에는 참석자와 따로 상담 일정을 잡고, 질문을 듣고 필요한 내용을 이어서 안내해 주세요.

고객과 함께 클래스 참석하기

예비 고객이 도테라를 처음 경험할 수 있도록, 이미 진행 중인 클래스에 함께 참석하는 것도 좋은 방법입니다. 가능하다면 클래스 전 미리 만나 함께 이동하거나, 온라인 클래스라면 같은 공간에서 함께 시청하며 자연스럽게 분위기를 만들어 주세요.

클래스 중 또는 종료 후 48시간 이내에 등록할 수 있도록 안내하거나 필요한 도움을 제공하는 것이 효과적입니다.

클래스 플래너를 활용해 모든 참석자에게 만족스러운 경험을 제공할 수 있도록 준비해보세요. (다음 페이지 참고)



클래스 계획 세우기

클래스를 여는 사람이라면, 이 자료를 활용해서 역할을 나누고 준비사항을 사전에 정리해 두세요.

준비가 잘 되어 있으면, 클래스 당일엔 참석자에게 더 집중할 수 있고 각자에게 맞는 제품이나 방법을 자연스럽게 추천할 수 있어요.

주최자: _____ 주제: _____ 진행자: _____
날짜: _____ 장소: _____

1 준비하기

☐ 참석자 초대 및 확정하기	초대는 클래스 1~2주 전에 하는 것이 가장 좋습니다. 보통 15명을 초대하면 7~10명이 참석합니다.	
☐ 클래스 전에 참석자 준비시키기	• 오일 샘플을 나누거나 짧은 체험 기회를 제공합니다. • 샘플과 함께 심플 책자를 전달하세요.	• 초대 전에 제품에 대한 긍정적인 경험을 만들어주는 것이 중요합니다. • 스크립트는 이 가이드의 33~43페이지를 참고하세요.
☐ 공간 준비하기	• 채광이 좋고 환기 잘 되는 공간을 선택하세요. • 의자는 기본만 세팅하고, 필요할 때 그때그때 더 놓으면 돼요. • 공간을 미리 정리해주세요.	• 발표자가 설명할 공간과 간단한 제품 진열 공간을 마련하세요. • 상쾌한 분위기를 위해 시트러스 블리스, 와일드 오렌지 등 기분 좋은 향을 공간에 은은하게 퍼뜨려보세요.
☐ 다과 준비하기	• 레몬, 오렌지, 자몽 등의 에센셜 오일을 물에 소량 떨어뜨려 도착 즉시 제공하면, 고객이 오일을 바로 경험할 수 있습니다	• 에센셜 오일을 활용한 간단한 스낵이나 다과를 준비해 보세요. (아이디어는 도테라 블로그 참고) • 클래스 종료 후 제공하면 참석자들이 더 오래 머무르며 질문하거나 상담을 이어갈 수 있습니다.
☐ 목표 설정하기	• 참석자 수: • 가입자 수:	• 예약된 클래스 수: • 신규 빌드 수:
☐ 소개 및 이야기 준비하기	주최자는 자신의 도테라 경험담과 발표자를 소개할 내용을 미리 준비해 두어야 합니다. (자세한 내용은 본 가이드 36, 53~54페이지 참고)	

2 클래스 진행 단계

☐ 빌더의 역할	Class 1 •환영 인사 및 도테라 스토리 나누기 •발표자 소개 •오일 체험 사례 공유	Class 2 •환영 인사 및 도테라 스토리 나누기 •발표자 소개 •오일 체험 사례 공유 •클래스 일부 직접 진행	Class 3 •환영 인사 및 도테라 스토리 나누기 •전체 클래스 진행 •오일 체험 사례 공유	처음 시작하는 리뷰를 위한 진행 흐름
☐ 전체 클래스 진행	•주최자를 소개하며 신뢰 형성 •전체 클래스 진행 •오일 체험 사례 공유	•주최자를 소개하며 신뢰 형성 •클래스 일부 진행 •본인의 도테라 이야기 공유	•주최자를 소개하며 신뢰 형성 •본인의 도테라 이야기 공유	
☐ 클래스 준비물 점검 누가 무엇을 준비할지 미리 정하세요.	•클래스 자료 •가입 신청서 •펜 •체험용 오일 •진열용 제품 •에센셜 오일 가이드북 •리브, 웨어, 빌드 가이드북	선택 준비물: •미리 포장된 샘플 •주최자 선물 •신규 가입 혜택 •클래스 예약 혜택 •제품 가이드북 •다음 클래스/이벤트 초대장		
☐ 팀원 함께하기	이상적인 비율: 사업자 1명이 게스트 3명 정도를 담당하면, 클래스 운영과 가입 안내를 효과적으로 도울 수 있습니다.			

3 다음 클래스 준비

참석자에게 다음 클래스에 친구를 함께 초대해보도록 권유해보세요.

주최자: _____ 주제: _____ 진행자: _____
날짜: _____ 장소: _____

자신 있게 클래스 진행하기

클래스를 거듭할수록 실력과 자신감은 자연스럽게 쌓입니다. 진행 내용과 예상 질문을 미리 준비해두면, 클래스 중에는 참석자에게 온전히 집중할 수 있어요. 매 클래스마다 어떤 결과를 기대하는지 구체적으로 정해보세요. 예: 몇 명이 시작하면 좋을지, 몇 건의 다음 클래스가 이어질지, 몇 명의 파트너가 가입할지 등 목표를 적고, 그 목표를 이루기 위해 어떤 행동이 필요한지 하나씩 실천해보세요.

효과적인 제품 클래스 진행 팁

- 따뜻하고 친근하게. 웃으며 참석자와 눈을 맞추고 자연스럽게 소통하세요.
- 간결하고 자신 있게. 모르는 질문이 나와도 “같이 찾아볼까요?” 하고 유연하게 대응하면 충분합니다.
- 몸짓도 중요해요. 소통의 75% 이상은 말보다 행동이라는 점, 기억하세요.
- 눈을 맞추고, 손짓은 자연스럽게 편안하게. 열린 태도를 보여주는 게 핵심입니다.
- 진심을 담아 연결하세요. 제품으로 어떤 변화나 도움을 받았는지 솔직한 경험담을 나눠주세요.
- 사람보다 자료에 의지하게 하세요. 클래스 자료나 안내서를 전문가처럼 활용하게 돕는 것이 중요합니다. 클래스는 간단해야 따라 할 수 있습니다. 참석자가 “나도 할 수 있겠다”는 마음이 들게 하세요.
- 참석자와 소통하세요. 질문을 던지고, 그들의 고민이나 경험을 자연스럽게 나눌 수 있는 분위기를 만들어보세요.
- 직접 체험할 수 있게 해주세요. 클래스 중간중간 제품을 사용해볼 기회를 제공하고, 오일의 효과를 직접 느껴보게 하세요.
- 오일을 집에서 활용해볼 수 있도록 자연스럽게 제안해보세요. 지금 시작할 수 있도록 간단한 혜택이나 안내도 함께 제공하면 좋아요.
- 진행은 간결하게. 1시간 이내로 마무리하면 집중력을 유지할 수 있고, 끝난 후에는 질문이나 가입 상담을 할 수 있는 여유도 생깁니다.
- 당신이 가진 에너지가 클래스 분위기를 좌우해요. “이 사람이 오일을 쓰면 분명 삶이 더 좋아질 거야”라는 긍정적인 마음을 가지고 전하세요. 다만 조급하거나 강요하는 느낌은 피하는 게 좋아요.
- 전문적인 태도를 유지하세요. 복장과 말투, 자세는 신뢰감을 주는 데 큰 역할을 합니다. 스크립트를 미리 연습해두면 말이 더 자연스럽게 나올 거예요.

만약에 _____ 를 준비하세요.

내가 설명을 잘 못할까 봐 걱정된다면:

- 전문가일 필요는 없어요. 부담 갖지 마세요.
- 영상이나 자료를 함께 보여 설명해도 충분해요.
- 제품이 내 삶에 도움이 된 경험을 솔직하게 나누는 것이 가장 강력해요.
- 복잡하게 설명하기보다, 누구나 따라 할 수 있도록 간단하게 전하세요.

CPTG®에 대해 질문이 나오면:

- 도테라의 품질 기준이 얼마나 엄격한지 간단히 설명해 주세요.
- 다른 브랜드와 비교하기보다, 도테라만의 강점을 강조하는 게 더 효과적이에요.
- 직접 오일을 사용해보도록 안내하고, 그 경험으로 이해를 돕는 것이 좋아요.

국내에서 사용하는 것에 대해 걱정이 된다면:

- 도테라는 국내 법규를 준수하며 제품 라벨을 명확하게 표시하고 있어요.
- CPTG® 등급은 제품의 순도와 안전성 기준을 철저히 관리하고 있다는 의미예요.
- 무엇보다도, 강요하지 않고 각자 편안한 방식으로 사용하도록 안내해 주세요.

참석자가 적거나 아무도 안 온다면:

- 한 명이라도 참석했다면, 꼭 필요한 만남이었다고 생각해보세요.
- 적은 인원일수록 오히려 더 깊은 대화를 나눌 수 있어요.

- 이번 초대 과정을 돌아보며 다음엔 어떤 방식이 더 효과적일지 고민해보세요.
- 아무도 오지 않았더라도, 이 시간을 활용해 초대 멘트나 클래스 내용을 연습해보세요.

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

- 도테라 공식 채널에서 구매해야 정품 보장과 혜택이 따라옵니다.
- 회원으로 구매하면 적립, 제품 교환 등 다양한 혜택을 누릴 수 있어요.
- 가격이 저렴해 보여도 정품 여부가 불확실할 수 있으니, 신중히 판단할 수 있도록 도와주세요.

주최자가 “부담 없이 참석하세요”라고 말할 경우:

- 내가 제품에서 느낀 가치를 자연스럽게 나눠주세요.
- 클래스 중 실제 제품을 써볼 수 있는 경험을 제공해 주세요.
- 키트나 회원 가입의 장점이 어떤 도움이 되는지 차분히 설명해 주세요.
- 다음 클래스 전에는 주최자에게 클래스의 취지와 목적을 미리 공유해 주세요.

누군가 “이거 다단계 아니에요?”라고 하면:

- 도테라는 제품을 직접 나누는 사람에게 보상을 주는 구조일 뿐이에요.
- 광고가 아니라 사람을 통해 전달하는 방식을 선택한 거예요.
- 억지로 권유하는 방식이 아니라, 필요로 하는 사람에게만 기회를 여는 방식이에요.

꼭 기억하세요.

- 제품이나 비즈니스 클래스를 온라인으로 진행하기 전, 관련 자료와 링크, 접속 방법을 미리 전달해 주세요.
- 클래스 전에 참석자의 관심사나 필요를 미리 파악해 두세요. 업라인과 함께 진행하는 경우, 그 정보를 미리 공유하면 더 매끄럽게 진행할 수 있어요.



오일 입문 클래스

에센셜 오일을 처음 접하는 사람에게 가장 좋은 시작은, 오일이 일상에 어떻게 도움이 되는지 직접 경험해 볼 수 있는 입문 클래스입니다.

내추럴 솔루션 클래스 자료는 간결하면서도 핵심을 잘 전달해 주는 효과적인 도구예요. 어떤 방식으로 소개되었든, 클래스의 목적은 오일에 대한 신뢰를 쌓는 것입니다. 사람들이 “이걸 나도 써보고 싶다”는 마음이 들 때 자연스럽게 시작하게 되니까요. 이어지는 스크립트를 참고하면 성공적인 클래스 운영에 도움이 될 거예요.

클래스는 1시간 이내로 간단하고 집중도 있게 진행하고, 마무리 후엔 질문이나 가입 상담 시간을 따로 두세요. 모든 걸 한 번에 알려주기보다 “왜 이 오일이 나에게 필요할까?”에 답이 되는 내용으로 구성하는 것이 핵심입니다. 가입 후에는 1:1 건강 코칭, 교육 클래스, 팀 커뮤니티 활동 등을 통해 자연스럽게 더 배워가게 됩니다. 이 첫 클래스의 목적은 ‘지금 바로 시작하고 싶다’는 마음을 끌어내는 것입니다. 꾸준한 흐름을 만들기 위해 일주일에 두 번 정도 클래스를 열어보는 것도 좋아요.

클래스 구성 예시 (총 45~60분)

내추럴 솔루션 클래스 자료를
활용해 진행하세요.



5 mins.



1 인사 및 클래스 소개 (5분)



10 mins.



2 에센셜 오일이란? 어떻게 사용하는지 알아보기 (10분)



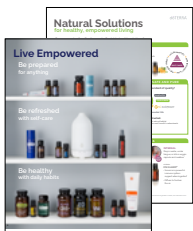
5 mins.



3 요즘 관심 있는 건강 주제 이야기 나누기 (5분)



15 mins.



4 필요에 맞는 제품 함께 살펴보기 (15분)



5 mins.



5 일상에 도움이 된 경험 나누기 (5분)



5 mins.



6 제품을 구매하는 3가지 방법 안내 (5분)



5 mins.



7 관심 있는 분께 가입 방법 안내 (5분)

신뢰를 더하는 소개의 힘

지인들에게 도테라를 처음 소개할 땐, 당신에 대한 신뢰로 참석합니다. 업라인이 함께할 경우, 그 사람이 믿을 만한 전문가라는 인상을 줄 수 있도록 자연스럽게 소개해 주세요.

간단한 이력과 함께 따뜻하게 소개해 주면, 클래스 분위기가 한층 더 좋아집니다.

클래스의 목적:

- 1 사람들을 초대하여 자연스럽게 함께 사용하는 분위기를 만들고, 건강한 삶을 즐겁게 소개해 보세요.
- 2 참석자의 관심사에 맞춰 제품을 소개하고, 도테라 오일이 어떤 도움을 줄 수 있는지 직접 경험하게 해주세요.
- 3 도테라를 시작해보고 싶은 사람을 만나고, 다음 클래스를 열 호스트를 정하며, 향후 일정도 예약하고 함께할 팀원도 찾아보세요.

클래스 스크립트



① 인사 및 클래스 소개

게스트를 환영하며 자신을 소개하세요. 어떤 일을 하고 있는지, 오일이 여러분의 삶에 어떤 긍정적인 변화를 주었는지 1~2분 정도 간단히 이야기해 주세요. (에센셜오일은 의약품이 아니며 질병의 진단·예방·치료 목적이 아닙니다.) 가장 인상 깊은 후기는 클래스 마지막에 남겨주세요. 오일을 사용한 기간과 이 비즈니스를 좋아하게 된 이유도 함께 나누세요. 안녕하세요. 오늘 클래스에 와주셔서 정말 반가워요. 저는 세 아이를 키우는 엄마이고, 사업자로 활동하고 있어요. 오일은 3년 전부터 사용했는데, 가족과 일상에 자연스럽게 스며들며 큰 도움이 됐어요.

도테라를 알기 전에는 더 자연스러운 저녁 루틴을 찾고 있었어요. 친구가 자기 전에 라벤더 오일을 발라보라고 해서 발바닥에 몇 방울 써봤어요. 향이 너무 마음에 들었고, 그날 밤 기분이 편안해졌던 기억이 나요. 오일이 이렇게 감각적으로 와닿을 수 있다는 게 신기했어요.

의도를 나누세요: 왜 이 자리에 초대했는지 이야기해 주세요. 오늘 이 자리를 만든 이유는 간단해요. 제가 직접 써보고 좋았던 경험을 나누고 싶었어요. 여러분도 일상에서 자연스럽게 쉬운 방법을 찾는 데 도움이 되길 바랍니다.

발표자가 있다면 이렇게 소개해 주세요: 소개할 분이 신뢰할 수 있는 분이라는 것을 알 수 있도록 간단한 이력이나 활동을 짧게 소개해 주세요. 그 후 시간을 넘기면 됩니다.

호스트가 나를 소개했을 경우: 클래스를 열어준 호스트에게 먼저 감사 인사를 전하세요. 오늘 이렇게 여러분과 함께할 수 있게 되어 기쁘고, 또 사ارا 호스트로 함께해 더 뜻깊어요. 정말 멋진 분이고, 집에서 자연 친화적인 제품을 사용하는 열정이 대단해요. 저도 비슷한 경험을 했어요.

(짧은 오일 사용 경험 공유) 도테라를 소개해 준 분께 정말 감사해요. 지금은 삶이 완전히 달라졌고, 이전보다 훨씬 다양한 건강한 선택지가 생겼어요.

클래스 진행 안내: 제가 직접 겪어 보니 (간단한 예시를 들며), 이 정보를 저 혼자만 알고 있기엔 아쉬웠어요. 주변에도 저처럼 일상에서 더 자연스러운 선택지를 찾는 분들이 많더라고요. 건강한 라이프스타일을 시작하는 건 생각보다 어렵지 않아요. 저는 이 책 한 권(도테라 가이드북을 들어 보여주거나 손으로 짚으며)과 도테라 오일이 큰 도움이 됐습니다. 저와 우리 가족이 생활 습관을 바꾸는 데 정말 좋은 시작점이 되어줬어요.

그래서 오늘 이 자리에 섰습니다. 여러분도 더 나은 방법을 찾으실 수 있도록 돕고 싶어요. 오늘 다룰 내용은 세 가지입니다. 첫째, 에센셜 오일이 무엇인지. 둘째, 어떻게 쓰는지. 셋째, 집에서 사용하는 방법입니다. 전체 시간은 약

45~60분이고, 혹시 다 못 다룬 질문이 있다면 끝나고 따로 이야기 나누셔도 괜찮습니다. 혹시 사업자가 하는 일에 대해 궁금하신 분이 계시다면, 클래스가 끝난 뒤 짧게 안내해 드릴게요. 관심 있는 분들만 남아 주시면 됩니다. 또, 저희가 하는 일이 궁금하다면 꼭 이야기 나눠보세요. 저는 이 일이 정말 보람 있고, 제 생활에 잘 맞다고 느꼈거든요. 마지막으로, 부담 없이 쓸 수 있는 자연 기반 제품을 찾고 계신 분 계신가요? 손 한번 들어봐 주세요! 좋습니다!

선택지는 여러분에게 달려 있습니다.

먼저 우리에게 어떤 선택지가 있는지 살펴보겠습니다. (유인물의 상단을 손으로 짚으며) 여기 보이는 뒤집힌 삼각형은 우리가 흔히 접하는 '현대적 접근'을 보여줍니다. 이 방식은 문제의 원인보다는 증상 완화나 즉각적인 대응에 집중하는 경향이 있죠. "고장 나지 않았으면 굳이 고치지 않는다"는 사고방식이나, 응급 상황에 대응하는 구조라고 볼 수 있어요.

예를 들어 손목이 골절되었을 때처럼, 명확히 병원의 치료가 필요한 상황에서는 현대 의료 시스템이 꼭 필요하고 정말 감사한 존재죠. 다만 이런 시스템은 긴급 상황에 초점이 맞춰져 있기 때문에, 일상적인 컨디션 관리나 예방적인 영역에서는 개인의 선택이 중요해지는 부분도 있어요. 그래서 그 이후의 관리는 결국 각자의 생활습관이나 선택에 따라 달라지기도 합니다.

이제 바로 선 삼각형을 볼게요. (정방향 삼각형을 손으로 짚으며) 이건 '자연적인 접근'을 나타냅니다. 우리 몸은 항상 어떤 필요를 가지고 있고, 그게 충족되지 않으면 컨디션이 흔들리기도 하죠. 그래서 이 접근은 건강한 생활 습관을 의도적으로 실천하는 데 초점이 맞춰져 있어요. 여기서 에센셜 오일이 들어옵니다. 에센셜 오일은 몸과 마음을 위한 자연 기반의 도구 중 하나로, 좋은 습관을 만들고 유지하는 데 도움을 줄 수 있어요. 몸에 필요한 것을 잘 채워주고, 피하고 싶은 요소는 줄여나가는 것, 그게 이 접근의 핵심입니다. 그리고 오일은 그 과정에서 라이프스타일의 일부로 활용될 수 있는 좋은 도구가 될 수 있어요.

오렌지 오일을 한 병 돌려 주세요. 오렌지 오일을 체험해 볼게요. 지금부터 향을 맡아보면서 두 가지를 자연스럽게 느껴보셨으면 해요. 우선, 오렌지를 갓 깎은 듯한 그 상큼한 향이 확 퍼지죠. 저는 이 신선한 향이 정말 좋더라고요. 오일은 향이 얼마나 깨끗하고 순수한지가 정말 중요하다고 생각해요. 그리고 손바닥에 한 방울 떨어뜨려서 비벼보세요. 그 다음 손으로 입과 코를 가볍게 감싸고 깊게 들이마셔 보세요. (시범을 보여주세요) 이제 여러분 차례예요. 어떤 느낌이 드시나요? 오일은 고농축이기 때문에, 향을 맡는 것만으로도 기분 전환이나 상쾌한 느낌이 들 수 있어요. (개인마다 느끼는 정도는 다를 수 있습니다) 자, 이제 다음 주제로 넘어가 볼게요. 에센셜 오일이란 무엇이고, 어떻게 우리 삶에 활용할 수 있을까요?

2 에센셜 오일과 사용법

설명하세요: 에센셜 오일은 자연 유래이며, 안전하게 사용할 수 있습니다.

여기 페퍼민트 잎 사진을 한번 보세요. (손으로 짚으며) 예전에 페퍼민트 잎을 손가락으로 비벼서 향을 맡아본 적 있으신가요? 왜 그렇게 했을까요? 그때 잎에 있는 아주 작은 오일 주머니가 살짝 터지면서 더 진한 향이 퍼진 거예요. 사진에 보이는 건 그 오일 주머니를 확대한 모습입니다. (손으로 짚으며) 이 작은 주머니 안의 방향 성분은 식물이 스스로를 보호하고 잘 자라도록 도와줍니다. 우리가 식물에서 추출한 에센셜 오일을 사용할 때도 비슷한 원리를 경험할 수 있어요. 오일은 나무껍질, 잎, 수지, 줄기, 꽃, 뿌리 등에서 추출됩니다.

여기 보면 세 가지 흥미로운 포인트가 있어요. (손으로 짚으며) 잠시 뒤 한 분씩 돌아가며 읽어보셔도 좋아요.

첫 번째 포인트는 도테라 오일이 자연 유래라는 점입니다. 잠시 뒤 조금 더 자세히 살펴볼게요. 이 오일은 식물에서 추출한 그대로, 불필요한 것을 더하거나 빼지 않고 만들어졌습니다. 순도가 높아 다양한 일상 상황에서 활용될 수 있어요. 제품별 사용 방법을 잘 지키면 아기부터 어르신까지 가족 모두가 편하게 쓸 수 있는 도구가 됩니다. 자, 방금 언급한 첫 번째 포인트 기억나시나요? 정답을 맞히신 분께 작은 샘플을 드리고 간단한 사용 팁을 공유해도 좋습니다. (선택 사항)

두 번째 포인트는 에센셜 오일이 아주 농축되어 있다는 점이에요. 식물의 힘이 고농도로 담겨 있어서, 소량만으로도 일상에 유용하게 활용될 수 있다는 것이죠. 예를 들어 이 그림을 보시면, 세포를 표현한 이미지에 녹색과 보라색 점이 있어요. (손으로 짚으며) 이걸 우리 몸이 매일 접하게 되는 다양한 외부 자극이나 환경 요소를 상징하는 거예요. 오일은 분자 크기가 아주 작고 구조가 복잡적이어서, 피부에 바르거나 향을 맡았을 때 빠르게 흡수되는 느낌이 있어요. (오일은 식품이나 의약품이 아니며, 사용 목적에 따라 결과는 다를 수 있습니다.) 이처럼 복잡한 식물의 성분이 담겨 있다는 점이 저는 참 흥미롭더라고요. 자, 이게 두 번째 멋진 포인트였어요. 기억나시는 분 계신가요? 맞히신 분께는 다른 오일 샘플 하나 드릴게요. 이 오일은 어떻게 쓰면 좋을지도 함께 나눠볼게요.

세 번째 포인트는, 에센셜 오일이 고농축이라는 점입니다. 오일 한 병을 만들기 위해 정말 많은 양의 식물 재료가 필요하다는 사실, 알고 계셨나요? 예를 들어, 페퍼민트 오일 15ml 한 병에는 약 1.3kg 정도의 페퍼민트 잎이 사용된다고 합니다. 한 방울 안에 얼마나 많은 식물의 힘이 응축되어 있는지 상상이 되시죠? 그래서 실제 사용할 때는 아주 소량으로도 충분합니다. 조금만 써도 향이 오래가고, 다양하게 활용할 수 있어요. 우리 집에서도 이 오일들이 자연스럽게 생활 속에서 자리잡게 되었어요. 자, 방금 설명한 세 번째 포인트 기억나시는 분 계신가요?



이제 페퍼민트 오일을 함께 체험해 볼게요. 향이 얼마나 강하게 느껴지는지 한번 경험해보세요. 병을 돌릴 테니, 아까처럼 손바닥에 한 방울 떨어뜨리고 손을 비벼주세요. 그다음 손으로 코와 입을 감싸고 깊게 숨을 들이마셔 보세요. (시범) 눈에 들어가지 않도록 주의해 주세요. 만약 들어간 경우에는 절대 물로 씻지 마시고, 식물성 캐리어 오일(예: 코코넛 오일)을 화장솜에 묻혀 눈가를 부드럽게 닦아주시면 도움이 됩니다. 페퍼민트처럼 향이 강한 오일은, 피부가 민감한 분들에게는 캐리어 오일과 함께 희석해서 사용하는 것이 좋아요. 저는 개인적으로 코코넛 오일을 즐겨 사용해요. (보여주기), 이렇게 하면 향이 더 부드럽고 자극도 덜해요.

이번엔 페퍼민트를 몇 가지 방식으로 체험해볼게요. 첫 번째, 오렌지 오일 다음으로 페퍼민트를 드린 이유는 두 향을 블렌딩해서 함께 느껴보시라고 한 거예요. 이 두 가지 조합은 활력을 주는 데 도움을 줄 수 있어요. 두 번째, 향을 들이마실 때는 먼저 코로, 그다음 입으로도 천천히 호흡해보세요. (시범) 30초 정도 집중해서 호흡하면서 향이 주는 느낌에 집중해보세요. 세 번째, 혹시 몸이 무겁거나 답답할 때는 목 뒤에 살짝 발라보는 것도 좋아요. (시범) 그 외에도 개인 취향에 따라, 손목 안쪽에 바르거나 향을 맡는 방식으로도 체험해보셔도 좋아요. 지금 병이 돌아가고 있지만 해도 향이 퍼지는 게 느껴지시죠? 이게 에센셜 오일의 진한 농도에서 오는 감각이에요. 자, 이게 바로 세 번째 포인트였습니다. 기억나시는 분 계신가요? 정답을 맞히신 분께 작은 샘플을 드리고 간단한 사용 팁을 공유해도 좋습니다. (선택 사항)

설명하세요: 도테라 오일은 안전하고 순수합니다.

다음은 에센셜 오일의 품질이 왜 중요한지에 대한 이야기입니다. 도테라의 창립 멤버 중 한 분인 데이비드 힐 박사는 이렇게 말했습니다. “에센셜 오일에서 가장 중요한 것은 바로 순도입니다.”

모든 에센셜 오일이 동일한 품질로 만들어지는 않습니다. 시중에는 세 가지 주요 등급이 있으며, 그중 첫 번째는 합성 등급입니다. (도표의 회색 부분을 가리킵니다.) 제3자 실험기관 분석에 따르면 시중 제품 중 상당수가 인공 향료나 변형된 성분을 포함하고 있어 순도가 낮고, 인체에 해로울 가능성이 있습니다. 이러한 오일은 주로 향수, 세탁제, 바디케어 제품 등에 사용됩니다. 도테라는 이러한 한계를 극복하고자, 원료부터 제조까지 철저한 품질 관리를 통해 고순도의 오일만을 제공합니다.

제품에 따라 피부에 바르거나 향을 들이마시는 데 사용할 수 있으며, 일부는 제품 라벨 기준에 따라 섭취 용도로도 설계되어 있습니다. 다양한

제품이 유통되고 있는 만큼, 오일을 선택할 때는 신뢰할 수 있는 브랜드와 정확한 품질 정보를 확인하는 것이 중요합니다. 다음은 식품 첨가물로 사용 가능한 오일 등급입니다. (도표의 초록색 부분을 가리킵니다.) 미국의 GRAS(Generally Recognized As Safe) 기준을 충족한 오일로, 식품에 향미를 더하는 용도로 안전하게 사용될 수 있는 등급입니다. 하지만 이 기준 역시 제품의 품질과 순도에 따라 달라지므로, 섭취나 사용 시에는 반드시 라벨을 확인하고 적절한 방식으로 활용해야 합니다. (국내 사용 시에는 제품 라벨과 관련 지침을 확인해 주세요.)





소비자들은 종종 시중에 또 다른 ‘프리미엄 등급’의 에센셜 오일이 존재한다고 오해하곤 합니다. 그러나 많은 이른바 ‘건강용’ 제품들은 실제로는 명확한 품질 기준이나 규제를 따르지 않는 경우가 많습니다. 특히 마사지나 방향, 화장용으로 판매되는 제품들 중 상당수는 충전제, 합성 성분, 기타 불순물이 포함될 여지가 있으며, 품질 기준이 매우 낮은 경우도 많습니다. 건강에 직접적으로 닿는 제품일수록 ‘순도’는 핵심 요소입니다. 피부에 바르거나, 주위에 확산되는 오일은 결국 우리 몸속에 흡수되어 영향을 미칠 수 있기 때문입니다.

도테라의 창립 멤버들은 순수한 오일 시장에 대한 부재를 인식하고, ‘진정한 순수함’을 추구하는 것을 사명으로 삼았습니다. 그 결과, CPTG (Certified Pure Tested Grade®) 라는 새로운 품질 기준을 수립했습니다. (도표의 노란색 부분을 가리킵니다.). 모든 제품은 까다로운 자체 시험과 제 3자 검사를 통과해야 하며, 이를 통해 오염되지 않았고 안전하다는 점이 검증됩니다. 도테라는 FDA의 GRAS 목록(Generally Recognized As Safe)을 비롯한 다양한 기준을 참고하여, 일부 오일이 식품첨가물로 분류될 수 있도록 개발되었습니다. 이러한 제품에는 ‘Supplement Facts’(영양 정보) 라벨이 표시되어 있기도 합니다. (라벨이 표시된 제품 병을 보여줍니다.) (국내에서는 반드시 제품 라벨과 관련 지침에 따라 안전하게 사용해 주세요.)

순도는 오일의 효능에 직접적인 영향을 미칩니다. 오일의 효능이란, 얼마나 효과적으로 작용하느냐를 뜻하죠. 식물이 자란 환경, 수확 시기와 방식, 그리고 증류 과정은 오일의 화학 구조와 품질의 일관성에 큰 영향을 미칩니다. 오일을 사용할 때마다 동일한 효과를 기대하려면, 높은 품질이 꾸준히 유지되어야 합니다. 품질이 뛰어난 오일일수록 우리 몸에 더 자연스럽게 작용하며, 보다 나은 결과를 기대할 수 있습니다.

요약하자면, 에센셜 오일은 어떤 방식으로 사용하든 몸 전체에 영향을 줄 수 있습니다. 순수한 오일이든 합성된 오일이든, 피부에 바르거나 향을 들이마시는 순간 체내에 흡수되어 작용할 수 있어요. 이것이 바로 순수한 오일을 선택해야 하는 이유이며, 합성 오일을 피해야 하는 핵심적인 이유입니다. 저는 여러분이 오직 ‘순수한 오일’을 안전하고 효과적으로 사용할 수 있도록 돕기 위해 이 자리에 있습니다. 이 점을 전제로, 앞으로의 모든 내용이 유의미해질 것입니다.

도테라 에센셜 오일을 사용하는 방법을 설명하세요.

에센셜 오일은 방향(흡입), 피부 도포(바르는 방식), 식품첨가물로 사용할 수 있는 방식의 총 세 가지 방법으로 활용할 수 있습니다. (설명하며 각 항목을 가리킵니다) 방금 오일을 사용하시면서, 이 중 최소 한 가지는 직접 체험해보셨을 거예요. 이제부터 각 방법이 어떤 목적에 적합한지 간단히 소개드리겠습니다.

먼저, 방향(흡입) 방법입니다. 이 방식은 공기를 상쾌하게 하고 원하는 분위기를 연출하는 데 도움이 될 수 있어요. ‘후각(olfaction)’이라는 과정을 통해 오일 분자는 약 30초 이내에 뇌의 변연계를 자극할 수 있습니다. 조금 전 오렌지와 페퍼민트를 사용해보며 직접 경험해보셨죠. 저는 병에서 직접 향을 맡거나, 손바닥에 떨어뜨려 흡입하거나, 공중에 가볍게 분사하거나, 향수처럼 사용하는 방식으로 방향 효과를 즐깁니다. 방향 사용과 관련된 짧은 경험을 나눠주실 분이 있다면 초대해 보세요. 이야기해주신 분께는 오일 샘플을 드리고, 사용법도 간단히 안내드릴 수 있습니다.

두 번째는 피부 도포입니다. 오일을 피부에 직접 바르는 방식인데요, 예를 들어 딥블루는 운동 후나 활동이 많은 날, 피로감을 느끼는 부위에 사용하는 경우가 많습니다. 사용 후 시원하거나 편안한 느낌이 들었다고 말씀하시는 분들도 계세요. (딥블루를 전달하고 필요한 부위에 발라보도록 안내합니다.) 저 같은 경우는 발바닥에 바르는 것도 자주 활용하는 방법 중 하나인데요, 특히 어린아이들이나 피부가 민감한 분들은 앞서 설명드린 것처럼 코코넛 오일로 희석해서 사용하는 것이 좋습니다. (코코넛 오일 병을 함께 보여주세요.)

희석은 오일의 효과를 낮추는 게 아니라, 흡수 속도를 조절하고 피부 자극을 줄이는 데 도움이 됩니다. 혹시 오일을 피부에 사용할 때 좋은 부위나 방법 알고 계신 분 계신가요? 간단한 경험이 있다면 함께 공유해주세요. 경험을 공유해주신 분께는 샘플과 간단한 사용 팁도 함께 드릴게요.

세 번째 방법은 오일을 식품에 첨가해 사용하는 방법입니다. 이런 용도에서는 무엇보다도 ‘순도’가 중요하죠. 도테라는 자체 품질 기준인 CPTG®(Certified Pure Tested Grade)를 통과한 일부 제품을 식품첨가물 또는 천연향료로 관리하고 있으며, 병에 ‘영양정보(Supplement Facts)’ 라벨이 부착되어 있습니다. 이 오일들은 물에 한두 방울 타서 마시거나 음식에 소량 넣어 향을 더하는 방식으로 사용됩니다. (라벨이 붙은 병을 들어 보여 주세요.) (단, 모든 오일이 해당되는 것은 아닙니다. 식품첨가물로 표시된 제품에 한해, 제품 라벨과 식약처 지침에 따라 허용된 방법으로만 사용해 주세요.) 마트에서 파는 일반 오일을 임의로 섭취하라는 뜻은 절대 아닙니다. 도테라처럼 까다로운 시험을 거친 제품만이 이렇게 안전하게 활용될 수 있다는 점을 기억해 주세요. 혹시 관련된 경험이 있으신 분은 나눠주셔도 좋습니다. 이야기해주신 분께는 샘플과 함께 안전한 사용법도 안내해드릴게요.

3 일상 관리 포인트 찾기

질문해보세요: 요즘 일상에서 특히 신경 쓰이거나 조금 더 챙기고 싶은 부분이 있으신가요?

이제 클래스에서 제가 가장 좋아하는 시간이 왔습니다. 지금부터는 여러분이 평소 일상에서 조금 더 돌보고 싶다고 느끼는 부분을 함께 정리해보는 시간이에요. 앞에서 말씀드렸지만, 저는 셀프 케어를 시작할 때 이렇게 말하곤 합니다. “책 한 권과 오일 박스 하나면 충분하다.” 이 두 가지를 배우고 나서, 제 생활에도 많은 변화가 생겼거든요.

제 경험을 하나 나누자면, 예전에 딸아이가 자전거를 타다 살짝 다쳐서 울며 들어온 적이 있었어요. 그때 제품 가이드를 참고해서, 상황에 맞는 티트리와 프랑킨센스 오일을 간단히 사용해봤더니, 잠시 뒤에는 다시 밖에서 웃으며 놀고 있었죠. 그 순간 깨달았어요. “내가 일상에서 직접 선택할 수 있는 방법이 있구나.”

이제 여러분 차례입니다. 책자 3페이지 맨 위를 보시고, 요즘 특히 신경이 쓰이거나, 조금 더 편안해졌으면 하는 부분 세 가지를 적어보세요. 예를 들면, 아침에 일어났을 때 개운하지 않거나, 하루 중 쉽게 지치고 피곤함을 느끼거나, 집중이 잘 되지 않고 머리가 멍한 경우가 있을 수 있고, 속이 더부룩하거나 기분이 자주 가라앉는 것도 떠올려볼 수 있습니다. 또 반대로, 하루 에너지가 오래 유지되었으면 좋겠다는 바람이나, 집이나 사무실 공간이 좀 더 편안했으면 좋겠다는 생각, 혹은 저녁 시간이 여유롭고 안정적이었으면 하는 기대도 있을 수 있어요. 사람마다 다르지만, 이런 것들이 오늘 저와 함께 이야기 나눌 수 있는 좋은 시작점이 됩니다. 지금 떠오르는 내용을 편하게 적어보세요.

1. WHAT ARE YOUR TOP HEALTH PRIORITIES?	
I want to feel less:	I want to feel more:
①	①
②	②
③	③



이제 여러분이 적어주신 항목과 제품을 연결하기 전에, 먼저 제품을 어떻게 분류하고 고를 수 있는지부터 살펴보겠습니다. 책자에 있는 캐비닛 페이지를 봐주세요. (해당 페이지를 손으로 짚으며) 보시면, 선반이 각각의 목적에 맞게 정리되어 있는 걸 확인하실 수 있습니다. 맨 아래 선반에는 일상에서의 작은 습관을 돕는 제품들이 있습니다. 일상의 작은 선택이 모여 전체적인 균형을 만들어 주니까요. 가운데 선반은 정기적인 셀프 관리에 초점을 둔 공간입니다. 컨디션을 수시로 재정비할 때 활용할 수 있어요. 맨 위 선반은 예상치 못한 상황이 생겼을 때를 대비해 미리 준비해 두면 좋은 제품들로 구성되어 있습니다.

1 페이지의 삼각형 그림을 떠올려 보세요. 그 삼각형이 이 페이지 위에 겹쳐 있다고 상상하면, 윗부분이 넓은 첫 삼각형이 바로 이 위 선반에 해당됩니다. 일시적인 상황에 대처할 수 있도록 준비된 영역이죠. 예를 들면, 햇볕 아래에서 오랜 시간을 보냈다면 라벤더 제품을 선택하는 분이 많고, (해당 페이지를 손으로 짚으며) 하루 종일 책상에 앉아 있었다면 윈터그린으로 간단히 마사지하기도 합니다. 장거리 이동이나 일정이 많았던 경우에는 온가드+ 캡슐을 미리 챙겨두는 분들도 있고, 주변 환경 변화로 상쾌함이 필요할 때는 이지어 제품을 찾는 경우도 있습니다. 이처럼 상황은 언제든 생길 수 있으니, 나에게 맞는 선택지를 미리 알아두는 것만으로도 마음이 한결 놓일 수 있어요.

이번엔 아래가 넓은 구조의 삼각형을 떠올려보세요. 이 구조는 몸의 기본적인 필요를 채워주는, 의도 있는 생활 습관을 의미합니다. 작은 습관이지만 꾸준히 실천할수록 일상에서 느껴지는 변화는 분명해지죠. 우선순위가 무엇이든, 결국은 매일의 루틴이 가장 큰 차이를 만든다고 생각합니다. 제가 각주 이야기를 하나 나누자면, 제 딸아이가 처음엔 다이제스트젠 제품을 하루에 수시로 사용했어요. (손으로 짚으며) 그런데 도테라의 소화 관련 복합 제품 테라지를 꾸준히 함께 챙기기 시작하면서, 이제 다이제스트젠은 가끔 필요할 때만 찾게 되었죠. (손으로 짚으며) 이처럼 어떤 제품이든 루틴으로 정착되었을 때 일상에서의 체감이 달라진다는 걸 경험했어요.

이제 가운데 선반을 볼까요? 저는 이 선반을 *상황에 따라 유연하게 사용할 수 있는 공간*이라고 설명드려요. 예를 들어 어떤 분들은 운동 전후로 디블루 제품을 습관처럼 활용하시기도 하고요. (손으로 짚으며) 반대로, 몸이 무겁게 느껴지거나 빠근할 때 잠깐 제품을 찾는 분들도 있습니다. 또 어떤 분들은 하루를 마무리할 무렵, 저녁 시간에 더 편안한 분위기를 만들고 싶을 때 세리니티 제품을 루틴처럼 사용하시기도 하죠.

(손으로 짚으며) 이처럼 이 선반에 있는 제품들은 상황에 따라 미리 루틴으로 정해두고 사용할 수도 있고, 필요할 때 선택적으로 활용할 수도 있는 구성입니다. 사용 시기는 개인의 생활 방식에 따라 다양하게 조율될 수 있어요.

이 캐비닛 구성을 보면서 스스로에게 이런 질문을 던져 보세요. “나는 삶의 질을 위해 아래 선반의 일상 습관을 꾸준히 실천하고 있는가? 아니면 미뤄두다가 상황이 심각해진 뒤에야 위 선반의 제품을 급히 찾고 있지는 않은가?” 아래 선반은 일상의 균형을 위한 기반이고, 위 선반은 당장의 불편한 상황을 완화하는 데 도움이 될 수 있는 선택지입니다. 가운데 선반은 두 영역을 자유롭게 오가며, 필요에 따라 유연하게 활용할 수 있는 중간 지점이죠.

본 문구는 식품의약품안전처의 평가를 받은 내용이 아니며, 해당 제품은 질병의 진단, 치료, 완치 또는 예방을 위한 용도로 사용되는 것이 아닙니다.

4 해결책 찾아보기

- 참석자들이 요즘 신경 쓰이는 점이나 개선하고 싶은 부분을 자유롭게 이야기해볼 수 있도록 이끌어 주세요. (아래 스크립트를 참고하세요)
- 각 선반의 의미를 함께 보며, 어떤 제품·방법이 도움이 될지 편하게 의견을 주고받으세요.
- 공유된 항목 중 하나를 예로 들어 도테라 제품 가이드를 찾는 법을 보여주세요. 궁금한 오일을 어떻게 검색하고 활용 정보를 확인하는지도 함께 안내해 주세요.
- 이 시간에는 제안된 제품을 함께 살펴보고, 본인이나 다른 분들의 짧은 경험을 나누는 형식으로 진행해 주세요.

3. ARE YOU READY TO BE HEALTHY WITH DAILY HABITS?

dōTERRA LIFELONG VITALITY PACK® (LLV)

Maximum nutrition for energy, focus, relief, and well-being.

- MICROPLEX VMz®: Bioavailable multivitamin and mineral.
- ALPHA CRS®: Antioxidant, cellular energy, and longevity.
- xEO MEGA®: Omega 3-6-9 fatty acids and nine essential oils.

- Antioxidant and DNA protection*
- Eye, brain, nervous system function*
- Healthy inflammatory response*
- More energy, and less discomfort*
- Comprehensive nutrition
- Cardiovascular health*
- Immune function*
- Digestive health*

#1 PRODUCT
30-day satisfaction guarantee

Need more energy and less discomfort to improve the quality of your life? Try these daily habits.

- dōTERRA Lifelong Vitality Pack**: 2 capsules each with morning and noon meals
- dōTERRA TerraZyme**: Digestive support* 1-3 capsules each meal
- Lemon**: Cleansing*: 2-3 drops in water 2-3x/day
- Frankincense**: Cellular support*: 2-3 drops under tongue and swallow 1-2x/day
- dōTERRA On Guard®**: Immune support*: 2-3 drops in a capsule
- dōTERRA® Breathe**: Apply to chest and breathe deeply to enjoy a cooling, invigorating vapor
- PB Restore™**: Probiotic defense*: 1 capsule/day

*These statements have not been evaluated by the Food and Drug Administration. These products are not intended to diagnose, treat, cure, or prevent any disease. See individual labels for ingredients, cautions, and instructions for use.

매 클래스에서는 LLV 팩을 자연스럽게 소개할 수 있는 타이밍을 찾아보세요. 예를 들어 “에너지가 더 필요해요”, “움직이고 나면 몸이 무거워요” 같은 말이 나올 때 부드럽게 연결하면 좋습니다. LLV 팩은 많은 분들이 일상 루틴의 시작점으로 선택하는 제품이며, 여러 상황에서 기본적으로 활용되고 있습니다. 참석자들이 요즘 돌보고 싶은 생활 컨디션이나 고민을 이야기할 때, LLV 팩이 좋은 제안이 될 수 있는 부분이 있다면 주의 깊게 들어보세요. 실제로 사용해본 분의 간단한 경험을 공유하는 것도 분위기를 자연스럽게 이어가는 데 도움이 됩니다. LLV 팩은 도테라에서 많은 분들이 꾸준히 찾는 대표 제품 중 하나예요.

1. WHAT ARE YOUR TOP HEALTH PRIORITIES?

2. ARE YOU READY TO DISCOVER SIMPLE SOLUTIONS?

3. ARE YOU READY TO BE HEALTHY WITH DAILY HABITS?

자, 이제 3페이지에 적어두셨던 내용을 다시 함께 볼게요. 먼저 나눠주실 분 계실까요? 다 같이 이야기를 나누면서 함께 방법을 찾아보면 좋겠습니다. ... 네, 감사합니다! 어떤 부분을 특히 개선하고 싶으신가요? ... 아, _____이군요. 좋아요, 그럼 우리 함께 아이디어를 나눠볼게요. 캐비닛 페이지를 보시면서 어떤 제품이나 방법이 도움이 될 수 있을지 한번 살펴보세요. ... 네, 그거 좋은 아이디어네요! 그렇게 생각하신

이유도 함께 들어볼 수 있을까요? 혹시 다른 의견 있으신 분 계실까요? 네, 말씀해 주세요. ... 네, 그 제안도 정말 좋네요!

이야기 중 나온 제품이나 방법에 대해, 직접 사용해본 경험이 있다면 간단히 나눠 보세요. 또는 주변 분들이 활용했던 사례나 들었던 후기를 공유해 주셔도 좋습니다. 이런 흐름을 10~15분 정도 자연스럽게 이어가면, 서로에게 실질적인 도움이 되는 시간이 될 수 있어요.

여기까지 진행된 이 시간이 클래스에서 가장 중요한 이유는 세 가지입니다.

- **첫째, 솔루션 찾기입니다.** 참석자들은 “내가 원하는 걸 쉽게 찾을 수 있구나”라는 걸 직접 경험하게 돼요. 예를 들어, 캐비닛 선반 구조라는 생활 루틴 틀을 활용하거나, 책자 3페이지 중간에 나와 있는 오일 제안과 키워드를 참고하면서 간단하게 솔루션을 찾을 수 있습니다. 그리고

결정적으로, 강사가 아닌 다른 참석자가 아이디어를 내는 순간 참석자들 각자가 마음속으로 이렇게 생각하게 돼요. “나도 저거 해보고 싶다!”

- **둘째, 경험의 신뢰감입니다.** 이미 오일을 사용해본 사람이 효과를 직접 이야기하거나 샘플 사용 후기를 공유하면, 처음 접하는 사람도 “정말 되는구나”라고 느끼게 됩니다. 짧고 간단한 후기라도, 클래스 전체의 신뢰감을 높이는 데 큰 역할을 해요.
- **셋째, 제품 가이드 사용법 안내입니다.** 참석자들이 궁금한 내용이나 오일을 도테라 제품 가이드에서 어떻게 찾는지 보여주는 건 매우 중요 합니다. 이유는 두 가지예요. 첫째, 클래스 이후에 제품 키트를 선택하고 첫 주문을 할 때 직접 도움이 되고, 둘째, 앞으로 스스로도 원하는 솔루션을 쉽게 찾을 수 있다는 걸 알게 되기 때문이죠. “이건 나 혼자서도 할 수 있겠네”라는 자신감을 주는 순간이 바로 이 시간이기도 해요.

이제 참석자들이 꼭 기억해야 할 가장 중요한 메시지는 이것입니다. 에센셜 오일은 스스로와 가족을 위한, 강력하고 자연스럽고 안전한 해결책이 될 수 있다는 것. 그리고 이제 다음 단계는, “많은 사람들이 도테라를 어떻게 시작하는지” 그 세 가지 방법을 안내하는 시간이에요.

방금 여러분이 직접 선택한 생활 고민에 맞는 솔루션들을 함께 살펴봤으니, 이제는 여러분이 어떤 방식으로 시작하면 좋을지 함께 이야기 해보겠습니다.



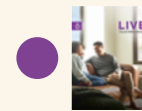
5 삶의 변화를 여는 초대

- 사람들을 세 가지 유형으로 소개해 주세요:
고객, 웨어러, 빌더
- 도테라가 코임팩트 소싱®과 도테라 힐링헨즈 재단®을 통해 세상을 변화시키고자 하는 미션도 함께 전달해 주세요.

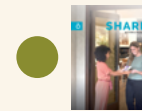


세 가지 유형의 사람들 — 누구와, 어떤 방식으로 나눌까요?

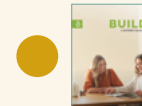
아래 스크립트는 각자가 어떤 방식으로 시작하고 싶은지 스스로 정할 수 있도록 도와주며, 그에 맞게 조직 내 역할을 안내하는 데 활용할 수 있습니다.



고객



웨어러



빌더

아래 항목들을 하나씩 설명할 때, 4페이지의 해당 섹션을 함께 읽어가며 보여주세요.

프레젠테이션 후, 1:1 상담 시 아래 스크립트를 활용해 주세요.

당신은 누구의 삶에 긍정적인 변화를 주고 싶으신가요?

도테라가 함께하는 사람들은 세 가지 유형으로 나뉩니다.

각자의 선택을 존중하며 안내하세요

적합한 가입 방식 안내

고객

첫 번째 유형은 자연 친화적인 라이프스타일에 매력을 느끼는 사람들입니다. 에센셜 오일의 효능을 알게 되면, 가족들과 제품을 나누고 싶어지는 분들이죠. 도테라는 이런 분들을 위해 에센셜 오일에 대한 무료 교육과 풍성한 고객 리워드 프로그램을 제공합니다.

Live

- ☐ 스스로의 삶을 건강하게 바꿔볼 수 있도록 제안해 주세요.
- ☐ 가입한 분들에게는 향후 웰니스 상담을 위한 리브 가이드를 전달해 주세요. 모든 사람은 '고객' 부터 시작합니다!
- ☐ 키트를 받은 후 며칠 이내에 웰니스 상담 일정을 안내해 주세요.

소비자 유형의 고객(WC)

당신과 가족의 필요에 가장 잘 맞는 키트나 제품 구성을 함께 살펴보고 안내해 드릴게요.

웨어러

두 번째 유형은 지금 속으로 이렇게 생각하고 있는 사람들입니다. “이 오일, 우리 엄마한테 꼭 필요하겠다!” 혹은 “이걸 내 친구한테도 알려주고 싶어.” 이들은 자신이 좋아하는 걸 자연스럽게 주변에 나누고 싶어하는 사람들이죠. 도테라는 이런 분들이 제품을 자연스럽게 나눌 수 있도록, 그 활동에 대한 정당한 보상을 제공합니다. 이렇게 꾸준히 공유하다 보면, 매달 사용하는 오일 비용 정도는 충분히 감당할 수 있게 됩니다. 현재 전 세계 수백만 명이 바로 이런 방식으로 도테라의 오일을 경험하고 있어요.

Share

- ☐ 주변 사람들의 삶에 긍정적인 변화를 주는 '클래스'를 열 수 있도록 제안해 보세요.
- ☐ 나눔에 관심 있는 분들에게는 웨어 가이드를 전달해 주세요.
- ☐ 며칠 이내에 웨어 가이드를 참고해, 제품을 나누는 방법을 간단히 소개해 주세요.

사업자 유형의 고객(IPC)

당신과 가족에게 꼭 맞는 키트나 제품 구성을 함께 찾아보고, 사랑하는 사람들과 나눠 그들의 삶에도 긍정적인 변화를 전할 수 있도록 도와드릴게요.

빌더

세 번째 유형의 사람은 지금 제 이야기를 들으면서 이렇게 생각하고 있을 거예요. “이게 바로 내가 하고 싶은 일이야! 에센셜 오일의 힘을 사람들에게 알리고, 그들의 삶을 변화시키고 싶어.” 이런 분들을 위해 도테라는 매우 풍성한 보상 플랜을 운영하고 있습니다.

Build

- ☐ 미래를 바꾸고, 세상에 긍정적인 영향을 전할 수 있는 길을 소개해 주세요.
- ☐ 비즈니스에 관심 있는 분께는 빌드 가이드를 전달해 주세요.
- ☐ 며칠 이내에 빌드 가이드를 참고해, 도테라와 함께 나누고 성장하는 방법을 소개해 주세요.

사업자 유형의 고객(IPC)

가족의 필요에 꼭 맞는 제품 조합이나 홈에센셜 키트를 추천드려요. 이 키트는 본인이 사용하기에도 좋고, 누군가에게 나누기에도 충분한 구성이라 “나도 이거 시작해보고 싶다!”는 이야기를 들을 수 있을 거예요.

성공적인 등록을 위한 안내

사람들의 삶을 바꾸고 자신의 미래에도 긍정적인 영향을 주는 가장 효과적인 방법은, 도테라 제품이 실제 일상에 스며들 수 있도록 안내하는 것입니다. 이 자리에 온 분들은 이미 여러분이 전한 가치에 공감한 사람들이고, 사전 안내가 잘 이루어졌다면 구매로 이어질 가능성도 높습니다. 이제 참석자들이 자신의 건강을 주도적으로 관리할 수 있도록, 자연스럽게 다음 단계로 초대해 주세요. 도테라 제품을 구매하는 방법은 세 가지가 있으며, 각자의 상황에 맞는 선택을 도와주시면 됩니다.



6 제품 구매 방법 3가지

제품을 구매하는 방법은 다음 세 가지입니다: 소비자, 회원, 그리고 회원보다 저렴하게 구매하는 방법입니다. 이제 어떤 방식으로 시작할지 감이 오셨을 텐데요, 도테라의 뛰어난 제품들을 여러분의 일상에 어떻게 들여올 수 있을지 함께 알아볼게요.

소비자로서 구매하기

첫 번째 방법은 도테라 회원을 통해 소비자로서 제품을 구매하는 것입니다. 가장 일반적인 구매 방식이지만, 가격이 가장 높은 편이에요. 매장에서 일회성으로 제품을 구매하듯, 한 번 체험해보고 싶은 분들에게 적합한 방법입니다.

회원으로 구매하기

두 번째 방법은 회원으로 구매하는 것입니다. 연회비를 내고 코스트코 같은 도매형 쇼핑클럽을 이용하는 것과 비슷해요. 도테라에 회원가입을 하면, 소비자가 대비 약 25% 할인된 가격으로 제품을 구매할 수 있습니다.

회원보다 저렴하게 구매하기

세 번째이자 제가 가장 추천드리는 방법은 회원보다 더 저렴하게 구매하는 것입니다. 에센셜 오일을 가장 합리적이고 똑똑하게 구매할 수 있는 방식이에요. 왜 그런지 지금부터 자세히 설명드릴게요.

키트 옵션 안내

‘세 가지 구매 방법’을 설명한 후, 이제 본격적으로 가입 옵션을 소개하고, 직접 시작해볼 수 있도록 안내해 주세요.

방금 살펴본 오일과 제품들이 생각보다 더 다양하게 건강에 쓰일 수 있다는 걸 느끼셨죠? “이 정도일 줄은 몰랐는데?” 싶으셨다면, 지금이 딱 시작할 타이밍이에요. 도테라는 매일의 웰니스 루틴부터 필요할 때 바로 활용할 수 있는 제품까지, 보다 자연스러운 라이프스타일을 위한 다양한 제품을 제공하고 있어서, 한두 병의 오일만으로는 부족할 수 있어요.

도테라는 처음 시작하시는 분들이 부담 없이 다양한 제품을 경험할 수 있도록, 키트에 회원보다 더 큰 할인을 적용하고 있어요. 이러한 키트를 통해 회원보다 더 낮은 가격으로 시작하실 수 있으며, 따로 제품을 개별 구매하시는 것보다 훨씬 경제적이예요 준비된 키트 중에서 고르셔도 좋고, 오늘 이야기 나눈 내용을 바탕으로 맞춤형 조합을 함께 만들어드릴 수도 있어요. 여러분만의 도테라 라이프스타일, 지금부터 함께 만들어보세요.

간단하게 추천 키트나 제품 조합을 소개해 주세요. 참석자 중 일부는 에센셜 오일뿐만 아니라 건강기능식품에도 관심이 있을 수 있으니, 다양한 옵션을 보여주는 것도 좋습니다. 참고로 도테라에 처음 등록할 때는 대부분 오일로 시작하지만, 실제로 매달 가장 많이 재구매되는 제품은 건강기능식품이라는 점도 함께 알려 주세요. 단, 너무 많은 선택지를 제시하면 오히려 부담이 되거나 혼란스러울 수 있습니다. 선택지가 많을수록 사람들은 결정을 미루거나 ‘아니요’라고 말할 가능성이 커집니다. 아래 스크립트는 여러 키트를 소개하거나 비교할 때 활용할 수 있는 예시입니다.

건강한 데일리 루틴을 시작하고 싶다면, 홈 에센셜 키트를 추천드려요. 이 키트에는 도테라에서 가장 많이 사랑받는 에센셜 오일과 블렌드 10종이 담겨 있어요. 일상적인 건강 관리부터 집안 케어까지 다양하게 활용할 수 있고, 제품을 하나씩 따로 구매하는 것보다 훨씬 합리적인 가격이에요. 더 폭넓은 건강 관리를 원하신다면, 패밀리 가드 키트도 추천드릴 수 있어요. 이 키트는 도테라의 대표적인 에센셜 오일과 면역 케어에 도움을 줄 수 있는 블렌드, 일상 속 위생 관리에 유용한 제품들이 함께 구성되어 있어요. 특히 가족 모두가 함께 사용할 수 있는 실용적인 조합으로, 더 체계적인 오일 라이프를 시작하고 싶은 분들께 잘 맞는 구성입니다. 물론, 더 간단한 구성이나 개인 맞춤 조합을 원하신다면 직접 키트를 구성하실 수도 있어요. 오늘 이야기 나눈 내용을 바탕으로, 여러분께 꼭 맞는 제품들을 함께 골라드릴게요. 예를 들어, PB 어시스트나 LLV 같은 기본 건강기능식품을 중심으로 필요한 에센셜 오일과 블렌드를 추가하면 여러분만의 ‘맞춤 건강팩’을 완성할 수 있어요. 도테라 제품은 여러분의 건강한 라이프스타일을 시작하고, 꾸준히 이어가는 데 큰 힘이 되어줄 거예요. 지금 이 순간부터, 그 여정을 함께 시작해보세요.

등록을 도와드릴 땐, 추천 키트나 제품 조합을 눈에 보이게 보여주는 게 핵심입니다. 종이 자료를 나눠주시거나, 화면 공유를 통해 실물처럼 보여주세요. 또, 도테라 ‘링크 제너레이터’ 기능을 활용해 가입 링크를 미리 만들어두면 등록까지 자연스럽게 이어집니다. 링크 한 번만 클릭하면 바로 등록 가능하니, 관심 있는 분들이 망설이지 않고 쉽게 시작할 수 있어요.

클래스에서 다음 클래스를 연결하세요

참석자들에게 자신만의 클래스를 열어보라고 초대해보세요. 한 클래스당 두 개의 새로운 클래스를 예약하는 것을 목표로 하세요.



오늘 함께하면서 이 경험이 도움이 될 만한 사람이 떠오르셨을 수도 있어요. 만약 여러분도 직접 모임을 열어보고 싶으시다면 클래스가 끝난 후 저희에게 말씀해 주세요. 그리고 오늘 클래스 예약을 하시면 이 키체인을 선물로 드립니다. (키체인을 보여주세요.)

이건 제가 쓰고 있는 키체인이에요. 자주 사용하는 8가지 에센셜 오일을 담아 다니고 있고요, 어디에 있는 필요한 솔루션을 바로 꺼내 쓸 수 있어서 정말 좋아요. 가족 중 누가 여행 중에 배가 좀 불편하다고 할 때는 다이제스트젠을 꺼내서 바로 사용하고요, 아이들이 정신없이 들떠 있을 땐 라벤더 오일을 꺼내서 향을 맡게 해요. 외식할 땐 온가드를 손에 떨어뜨려서 간단하게 정리하고 나서 식사를 시작하죠. 이렇게 오일을 활용하는 일이 일상 속에서 참 많아요. 이 작은 케이스는 제가 어디를 가든 꼭 챙기는 필수템이 됐고, 누구나 하나쯤 있으면 진짜 편리할 거예요. 이거 집에 가져가고 싶은 분 계신가요? (모두 손 들.)

그런데요, 이걸 저한테서 구매하시는 게 아니라, 선물로 받게 되시는 거예요. 오늘 저나 _____가 오늘처럼 재미있는 클래스를 여러분 지인들과 함께 열 수 있도록 초대해 주시면, 이 키체인을 드릴게요. 방식은 간단해요. 오늘 여기서 클래스를 예약하시면 빈 키체인을 바로 드립니다. 날짜는 나중에 서로 일정 맞춰 정하시면 되고요. (또는 달력에 가능한 날짜를 체크하세요.) 그 클래스에 여러분이 초대한 분이 실제로 오시면, 참석한 인원 수만큼 오일을 하나씩 키체인에 채워드릴게요. 예를 들어 네 분이 오면 네 병, 여덟 분이 오면 전체를 다 채워드릴 거예요.

7 가입 안내

클래스를 마치기 전에, 왜 제가 시간을 내어 이렇게 에센셜 오일의 힘을 다른 분들과 나누고 있는지 그 이유를 조금 이야기하고 싶어요.

- 클래스를 마무리할 때는 본인의 진심 어린 경험담을 나눠 주세요. 감정적으로 크게 와닿았던, 에센셜 오일을 통해 느낀 가장 인상 깊은 경험이면 좋아요. 솔직하게, 마음에서 우러나오는 이야기를 들려주시고, 그 경험이 여러분을 어떻게 '나누는 사람'으로 이끌었는지도 함께 공유해 주세요.
- 오늘 등록하시는 분들께 제공되는 도테라의 특별 프로모션이나 가입 혜택을 간단명료하게 안내해 주세요. 예: “오늘 등록하시면 오렌지 오일을 무료로 드립니다.” 너무 많은 선택지를 한 번에 제시하면 오히려 혼란을 줄 수 있으니, 필요한 핵심만 전달하는 게 좋아요.
- 클래스가 끝난 후, 참가자들이 3페이지에 적어둔 건강 관심사에 맞춰 도테라 레퍼런스 가이드를 활용해 필요한 솔루션을 직접 찾아볼 수 있도록 도와주세요.
- 첫 LRP 주문 시 원하는 제품을 추가로 넣을 수 있다는 점도 안내해 주세요.
- 가입 신청서 작성 방법을 차근차근 안내해 주세요. ‘우수회원’과 ‘IPC’의 차이점도 함께 설명해 드리면 좋아요. 대부분의 분들은 우수회원으로 가입하시고, 오일을 나누거나 비즈니스에 관심 있으신 분들만 IPC로 등록하시면 됩니다.



에센셜 오일을 넣은 다과를 편하게 즐겨주세요. 궁금한 점이 있으시면 언제든지 말씀해 주세요. _____님과 제가 돌아다니면서 여러분과 가족에게 가장 잘 맞는 키트를 함께 선택해 드리고, 모든 질문에 바로 답해드릴게요. 참석 인원수에 맞춰 제품안내서를 배포해 주세요. 가능하면 모두에게 돌아갈 만큼 준비해 두면 좋습니다.

참석자별 후속 안내

클래스가 끝난 후 최소 15~20분 정도는 참석자들이 주문을 완료할 수 있도록 도와주는 시간을 가지세요. 각 참석자에게 본인의 주요 관심사를 제품안내서에서 찾아보도록 하세요. 먼저 도와야 할 사람은 가장 먼저 자리를 떠나 하는 사람이에요. 각 사람 옆에 조용히 무릎을 꿇히고 이렇게 물어보세요. “무엇부터 도와드릴까요?”

참석자가 적어둔 건강 관심사와, 제품 안내서를 보며 스스로 필요하다고 생각한 제품들을 함께 살펴보세요. 각 관심사별로 일반적으로 많이 쓰이는 오일이 포함되어 있는지 확인하고, 그 사람에게 가장 잘 맞는 키트나 오일, 제품을 추천해 주세요. 그럼 이렇게 해보는 게 어떨까요? _____키트로 시작하시는 걸 추천드려요. 이 키트엔 _____(제품명)이 포함돼 있어서, 말씀하신 _____고민을 관리하기에 딱 좋은 구성이에요. 여러분이 실제로 써보고 좋았던 제품이나 추천하는 이유도 자연스럽게 나눠 주세요.

절대 부담을 주거나 과하게 설득하지 마세요. 대신 그분의 건강 관심사에 맞춰 어떤 제품이 왜 잘 맞는지 자신 있게 설명해 주세요. 대부분의 분들은 건강을 개선해보고 싶은 마음으로 이 자리에 오셨다고 생각하면 돼요. 가입할 준비가 되었다면 이렇게 안내해 주세요. 이 가입 신청서 작성해보실까요? 여기 이 부분부터 적으시면 돼요. 저는 잠깐 다른 분들 도와드리고, 곧 돌아와서 확인해드릴게요.

가장 자연스럽게 다음 만남을 약속할 수 있는 타이밍은 바로 가입 직후입니다. 실제 제품을 받아본 후 사용 경험을 바탕으로 이야기를 나누는 게 가장 효과적이에요. 약속을 잡을 때는 69페이지 두 번째 칼럼에 있는 예시를 참고해 주세요. 아직 가입하지 않은 분이 있다면 24~48시간 안에 연락해서 도와드려 보세요. 진행 중인 특별 프로모션 혜택이나 마감일이 있는 경우 함께 알려주세요. 오늘 클래스에 함께해 주셔서 정말 반가웠어요! 가장 인상 깊었던 부분은 어떤 거였나요? 오일이 본인이나 가족에게 어떤 식으로 도움이 될 수 있을 것 같으세요? 지금 가장 필요한 제품은 어떤 걸까요? 혹시 궁금한 점 있으세요? 지금 시작하는 방법 같이 한 번 살펴볼까요? 대부분의 가입은 3~5번의 경험을 통해 이루어져요. 클래스에서 바로 결정하지 않은 분들도, 시간이 조금 더 필요할 수 있다는 걸 기억하세요.

백오피스에서 각 키트별 가입 링크를 미리 만들어 두시면, 가입 할 때 바로 전송할 수 있어서 훨씬 편리합니다.

선택사항: 신규가입이 끝난 뒤 여유가 된다면, 참석자들에게 잠시 남아 도테라 제품을 나누는 방법에 대한 짧은 소개를 들어보시겠냐고 제안해 보세요. 자세한 내용은 87~88페이지에서 확인할 수 있어요.

효과적인 회원가입 팁

가입을 망설이는 고객이 있다면, 그분의 고민을 먼저 들어주고 맞춤형으로 도와주세요.

예를 들어, 어떤 키트를 선택해야 할지 모르겠다고 하면 어떤 부분이 가장 고민되세요? 하고 물어보세요. 고객이 언급한 건강 관심사를 함께 살펴보고, 제품 안내서를 참고해 적절한 솔루션을 함께 찾아주세요. 그렇다면 이 고민엔 ___ 키트가 잘 맞으실 거예요. 이 키트에는 ___이 포함되어 있어서 바로 시작하시기 좋아요. 자연스럽게 본인의 사용 경험이나 추천하는 이유도 함께 나눠주세요.

가격이 부담된다고 이야기한다면,

비용이 걱정 되신다면, 좀 더 합리적인 가격과 구성의 키트를 소개해드릴게요. 부담 없이 시작할 수 있는 대안을 제시해 주세요.

그 외의 고민이 있다면, 혹시 다른 부분이 고민되시나요? 고객의 걱정을 진심으로 공감하며 듣고, 그에 맞는 안내를 이어가 주세요.

•클래스 형식에 상관없이, 아래 방법 중 하나를 활용해 48시간 이내에 가입이 완료될 수 있도록 도와주세요.

- 1 고객이 정리된 정보를 보고 쉽게 결정할 수 있도록, 간단한 요약 메시지를 함께 보내주세요.
- 2 가입 절차를 직접 안내하며, 본인 인증부터 제품 선택까지 옆에서 함께 진행을 도와주세요.
- 3 링크 제너레이터를 생성하여 고객이 스스로 등록할 수 있도록 설명을 덧붙여 안내해 주세요.

자리배치 전략

신규 회원의 적절한 자리배치는 수익 창출, 직급 상승, 장기적인 성공에 매우 중요합니다.

신규 사업자는 도테라 비즈니스의 방향을 정할 수 있지만, 많은 회원들은 소비자 이상의 역할을 넘어가기 까지 시간이 걸립니다. 관계를 잘 유지하기 위해 목표를 명확히 설정하세요.

후원인 변경

가입 및 첫 주문 후 익월 10일까지, 신규회원을 다른 위치로 옮길 수 있는 시간이 주어집니다. 그 기간동안 웰니스 상담을 통해 그들의 관심사와 목표를 확인하세요. 장기적인 관점에서 더 나은 자리배치를 할 수 있습니다. 상위 리더와 자리배치 전략에 대해 상의하세요.

신규 회원과의 초기 의사소통은 장기적인 성공을 위해 매우 중요합니다. 이 자리배치 전략을 바탕으로 후속 활동을 계획하세요. 회원 가입 초기단계는 그들의 성공을 위한 투자 기간이라고 생각해보세요. 당신의 관심과 지원은 큰 비용을 들이지 않아도 사업 성공의 기회를 만들어 줍니다. 당신이 이러한 지원을 실천하면, 다른 리더들도 자연스럽게 따르게 됩니다.

그들의 유형을 파악하세요.

아래 제시된 3가지 방향을 숙지하면 각 신규 가입자가 수업 혹은 상담 이후 어떤 부분에서 관심을 보이는지 효과적으로 알 수 있습니다. 신규가입자를 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.

소비자

- 주요 관심사는 본인과 가족의 건강이며 그를 위해 제품을 사용합니다.
- 도테라 우수회원(Wholesale Customer)으로 가입합니다.
- LRP(리워드 프로그램)에 가입할 수도 있고, 안 할 수도 있습니다.
- 친구와 가족에게 가볍게 공유할 수 있습니다.

쉐어러

- 클래스나 1대1 상담 등을 통해 타인에게 제품을 공유하길 원합니다.
- 도테라 회원 또는 IPC회원(사업자)으로 등록하며, 타인을 가입시켜 수당을 받을 수 있습니다.
- LRP에 가입하며, 100PV 이상의 주문을 합니다.

빌더

- 수익 창출이 목표입니다.
- IPC 회원으로 가입합니다.
- LRP에 가입하며, 100PV 이상의 주문을 합니다.
- 이 가이드의 16페이지에 기재된 성공적인 빌더의 자질에 체크한 개수가 쉐어러보다 많습니다.

어떤 유형의 빌더인가요?

팀에 누구를 1대로 배치하느냐는 장기적인 성공에 핵심적인 요소입니다. 열정적이고 유능한 사람을 1대에 배치하세요. 헌신도와 실행력을 기준으로 다음 두 가지 유형을 고려해보세요:

- **열정적인 빌더:** 7~8페이지에 소개된 5단계 성공 플랜을 따르고 완수 합니다.
- **유능한 빌더:** 가입 후 14일 이내에 최소한 한 명 이상을 등록 합니다.



당신의 역할은 무엇인가요?

추천인

- 일반적으로 신규 회원을 도테라에 소개한 사람입니다.
(누가 초대했나요?)
- 가입 후 60일 동안 신규 회원의 구매에 대해 패스트 스타트 보너스를 받습니다.
- (후원인과 추천인이 다를 경우) 후원인과 협력하여 웰니스 상담, 후속 관리, 지속적인 지원을 누가 담당할지 미리 정합니다.
- 신규 가입자는 추천인의 유효 레그(실질적으로 레그당 한 명)에 포함되지만 항상 프런트라인에 배치할 필요는 없습니다.
- 직급 전략 및 장기적 조직 성장을 위해 추천권을 후원인이나 다른 빌더에게 양도할 수 있습니다.

후원인

- 조직도상 신규회원이 배치된 자리 바로 위의 회원입니다.
- Power of 3 및 유니레벨 보너스를 받을 수 있습니다.
- 웰니스 상담 및 후속 관리에 도움을 줄 수 있습니다. (협약에 따라 조정)

추천인은 신규 회원의 후원인을 가입일이 포함된 다음 달 10일까지 변경할 수 있습니다.

마이오피스에서 변경 가능한 회원을 확인해보세요.

<https://login.doterra.com/kr/ko-kr/sign-in>

신규회원을 어디에 배치할까요?

신규 가입자가 가장 잘 성장하고 지원받을 수 있는 위치에 배치하세요. 빌더(사업자)를 찾는 즉시 추가하세요. 사업자나 비즈니스 파트너가 언제 가입되고, 언제 적극적으로 활동을 시작하느냐에 따라 새로운 레그를 구축하는 속도가 달라집니다. 예를 들어, 어떤 사람은 한 명의 빌더와 함께 시작해서 확장해 가는 반면, 어떤 사람은 처음부터 세 명의 빌더로 시작할 수도 있습니다. 기존 인맥이나 관계망이 넓은 경우도 있습니다.

세 명을 찾으세요.

이상적으로는 초기 단계에서 세 명의 빌더를 찾는 것이 좋습니다. 명단과 성공 기록지를 활용하여 가능성 있는 빌더에게 지속적으로 접근하세요. 열정적인 빌더는 한 번의 접촉으로 결정되지 않으며, 후속 상담이 중요하므로 이 시기를 적극 활용하세요. 아래 전략을 참고해 Power of 3 보너스와 향후 직급 달성을 위한 구조를 설계하세요. 당신의 1대에 있는 IPC회원 1~2명을 활용해 필요한 볼륨을 채울 수도 있습니다.

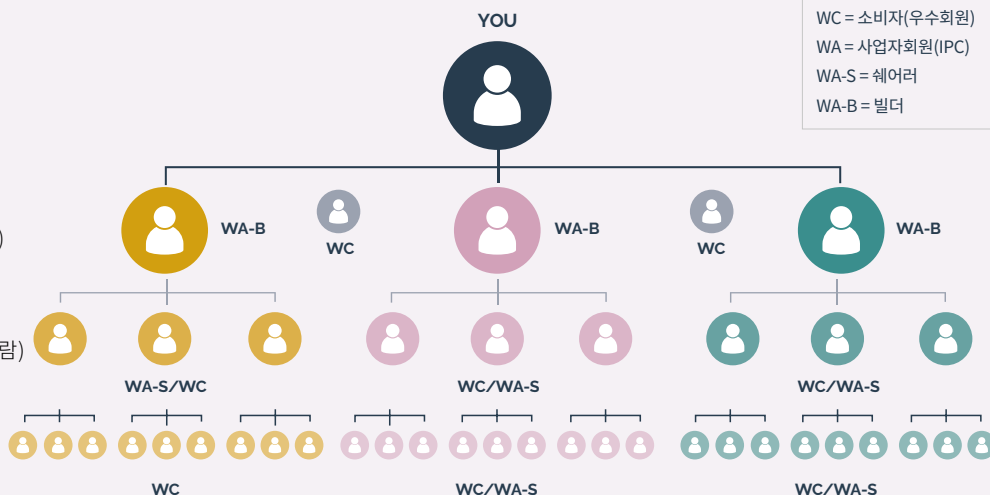
1. 비즈니스 파트너를 등록하세요.
2. 단기적 필요보다 장기적 비전과 성공을 고려하여 배치하세요.
3. 필요한 경우 가입 월 익월 10일까지 위치를 옮기세요.

이상적인 구조

Level 1: 당신의 비즈니스 파트너
(열정적이고 유능한 사람)

Level 2: 빌더 및 셰어러
(열정적이거나 유능한 사람)

Level 3: 일반 고객들



효과적인 자리배치 전략 팁

- 비슷한 관심사나 친분이 있는 사람, 가까이 사는 사람 아래에 고객을 배치하세요. 좋은 후원인은 신규 회원의 도테라 경험에 큰 차이를 만들어낼 수 있습니다. 명단(예: 15~16페이지)을 참고하여 서로 잘 맞을 수 있는 사람들끼리 같은 리그에 배치해 보세요. 가족 리그, 친구 리그, 지역 기반 리그, 또는 관심사 기반 리그로 나눌 수 있습니다.

- 계속해서 신규 가입을 진행할 때는, 고객 및 팀을 적극적으로 지원하는 열정적이고 유능한 빌더 아래에 가입시키는 것을 목표로 하세요. 그들의 목표 달성을 도우면, 당신의 목표 달성에도 큰 도움이 됩니다. 따라서 그들의 노력에 보상하거나 동기부여해 주세요.

추천인이 역할을 제대로 수행하지 않으면, 잠재적인 빌더의 성장을 저해할 수 있습니다. 이런 상황을 방지하려면 초기에는 추천권을 자신이 유지하는 것을 권장합니다. 그래야 해당 후원인이 기대만큼 성과를 내지 못할 경우, 당신이 직접 새로운 리그를 키우거나 다른 사람에게 양도하는 선택이 가능합니다.

- 아직 열정적인 빌더가 없는 리그의 경우, 신뢰할 수 있는 가족 등 나중에 적합한 빌더로 교체할 수 있는 사람으로 우선 배치하세요.

• WC회원 관련 참고사항

한 번의 후원인 변경이 가능합니다. 가입일이 속한 다음 달 10일까지 변경을 완료해야 합니다. 이후에는 IPC로 전환한 후에만 변경이 가능하며, 이때는 마이오피스에서 직접 변경할 수 있습니다.

- 전환 후에는 직접 추천한 신규회원의 100PV 이상 주문이 필요하며, 이 주문이 완료되면 그 달의 10일까지 후원인을 변경할 수 있습니다.
- 신규 회원을 배치하기 전에, 예비 후원인과 명확한 대화를 나누세요.

"새로 가입할 분이 있는데, 그분을 당신 리그로 배치하고 싶어요.

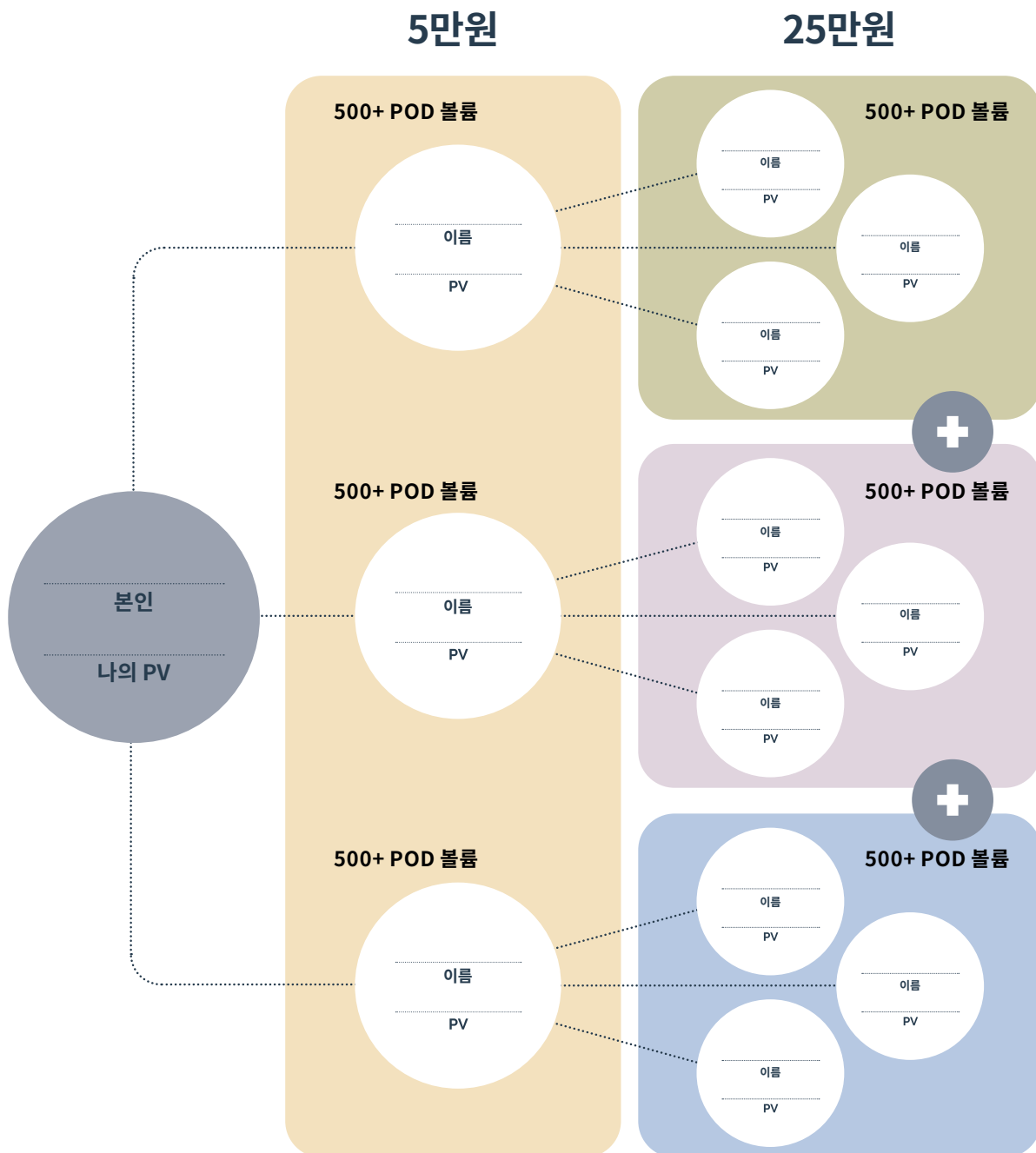
그전에 우리 셋이 함께 웰니스 상담을 해서 제품 교육, 나눔, 사업 등에 대해 의견이 잘 맞는지 확인하고 싶은데, 괜찮을까요?"

자리 변경에 관한 질문이 있는 경우 krplacements@doterra.com로 연락하거나 담당하는 어카운트 매니저에게 연락하세요. 어카운트 매니저가 없다면 고객센터(1600-5105)로 문의해주세요.

파워오브쓰리 2단계 플래너

당신의 비즈니스 파트너와 그들의 파트너들과 함께 향후 직급 달성을 위한 조직을 구성하다 보면 자연스럽게 파워 오브 쓰리의 2단계(25만원) 보너스를 목표로 하게 됩니다. 이를 달성하려면 각 네모 상자(인원 제한은 없으며 1대 회원을 기준으로 합니다.) 마다 500 POD 볼륨이 필요합니다. **POD 볼륨이란 내 1대에 배치된 회원들의 LRP 볼륨의 합입니다.** 그 중 100pv는 직접 추천한 회원에게서 발생해야 합니다.

파워 오브 쓰리 2단계를 시작할 준비가 되었다면, 아래의 플래너를 활용해보세요 .







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 팔든,
결국 당신은 교육을 통해
비즈니스를 하게된다.
고객들은 계속해서 배워야 하고,
자신의 삶을 끊임없이
발전시키는 방법을 익혀야 한다.”

로버트 G. 앨런 (Robert G. Allen)

신규 고객

고객은 모든 팀의 가장 큰 비중을 차지하는 소중한 존재입니다. 도테라와 고객 간의 관계는 바로 당신과의 관계를 통해 시작됩니다.

신규 가입자의 니즈를 섬세하게 살피고 진심으로 돕는 과정을 통해, 그들이 도테라의 오랜 고객으로 남을 수 있도록 신뢰를 쌓아가세요.

웰니스 상담을 통해 고객이 도테라 제품을 장기적인 습관으로 정착시킬 수 있도록 안내하면서, 서비스와 사랑, 감사의 문화를 자연스럽게 심어주세요.

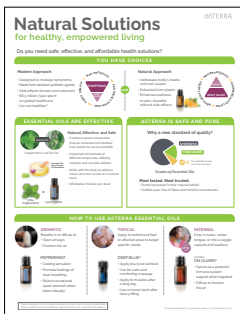
고객 관리 시작을 위한 권장 순서

아래는 신규 고객을 위한 이상적인 첫 걸음 지원 일정입니다. 고객마다 상황이 다르므로 유연하게 조정해 주세요.

각 신규 회원에게 제때에 맞춘 따뜻한 팔로우업으로 신뢰를 쌓는 것이 성공의 출발점이며,

이 과정이 반복되어 팀원(빌더)들도 동일한 방식으로 실천할 수 있도록 도와주는 것이 중요합니다.

회원가입



제품이 도착하기 전에 준비하세요.

- 웰컴leter 또는 환영 문자 또는 메신저를 발송해 주세요. 고객이 등록하면서 기대감이 클 때 웰니스 상담 미팅 일정을 미리 잡는 것이 좋아요. 제품이 도착한 직후에 진행할 수 있도록 일정을 예약해 주세요. 일정을 잡을 때, 리브 가이드도 함께 전달해 주세요.
- 고객님의 건강을 위해 투자하셨기에, 저 역시 그에 보답하고자 합니다. 새롭게 받으신 제품을 어떻게 활용하면 좋은지에 대한 중요한 팁을 안내해 드리고자 합니다. 제품을 구입 하셨는데 사용 방법을 몰라 활용하지 못하는 일이 없도록 하고 싶습니다. 무엇보다도 고객님의 필요한 것은, 원하시는 결과를 얻기 위해 제품을 제대로 사용하는 방법을 아는 일입니다.
- 따라서 다음 단계는 매우 중요합니다. 제품을 받으신 후 약 3일 이내로 30분 정도 전화 상담 일정을 잡도록 하겠습니다.

상담이 끝나면 고객님의 주요 건강 목표에 맞춘 웰니스 플랜을 갖게 되며, 제품 주문 방법과 보너스 제품을 받는 방법, 그리고 필요할 때마다 해결책을 찾는 방법도 알게 되실 것입니다. 어떠신가요?

- 좋습니다! 저는 수요일 오후 1시나 목요일 저녁 식사 후가 가능한데, 어느 시간이 더 괜찮으신가요?

연락처 관리 앱에 등록합니다.

- 에센셜 오일 사용 팁을 문자나 메신저로 발송합니다.

웰니스 상담 전달

- 문자 알림 예시: “내일 고객님의 건강 목표를 위한 90일 플랜을 함께 설계하게 되어 정말 기대됩니다! 상담 전 미리 아래 페이지의 첫 번째 영상을 시청해 주세요. 약 10분 분량으로, 상담 시간을 더욱 알차게 활용하실 수 있을 거예요. https://www.doterra.com/KR/ko_KR/videos

웰니스 상담

(자세한 내용은 71페이지 참고)

이상적으로는 제품 배송 후 약 3일 이내에 30~60분 동안 웰니스 상담을 진행하여, 신규 회원 한 분 한 분에게 다음과 같이 도움을 주세요.

- 고객님의 건강 목표에 맞게 제품 추천
- 도테라 제품을 일상생활에 자연스럽게 융합
- 개인 맞춤형 데일리 웰니스 플랜 설정
- LRP(로열티 리워드 프로그램)를 활용해 멤버십 혜택 제공
- 마이오피스 로그인 방법과 주문 방법 안내
- 다양한 자료 제공 및 도테라 커뮤니티에 초대
 - 1) 클래스 개설에 대한 관심 불러일으키기
 - 2) 제품을 무료로 받거나 수익을 창출하는 방법 소개

실전 팁

- 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 진행 사항

- 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?

주기적 관리 (30~90일마다):

- 고객님께 안부를 전하며, 제품 사용에 도움이 될 만한 안내가 필요한지 살펴보세요.
- 데일리 웰니스 플랜을 다시 점검하고, 지속적인 사용을 돕기 위해 다음 웰니스 상담을 안내드립니다.
- 고객의 이해도를 높일 수 있도록 웰니스 교육을 권유해 보세요.
- 고객이 60일 동안 주문하지 않으셨다면, 다시 한 번 관심을 갖고 연락해 보세요. (자세한 내용은 75~78페이지 참고)

함께 모임을 만들고 팀을 키우기

좋은 경험이 반복되면 고객은 도테라에 대한 신뢰를 자연스럽게 키워갑니다. 그중 일부는 초대를 통해 호스트나 빌더로 더 적극적으로 참여하게 됩니다.

건강한 고객 커뮤니티

웰니스 상담

1 라이프 스타일 소개▶

- ✓ 리브 가이드를 제공합니다 (직접 전달 또는 메신저로 발송)
- ✓ 고객이 보유한 제품에 대해 궁금한 점을 자유롭게 물어볼 수 있도록 안내합니다.
- ✓ 리브 가이드 3페이지에 있는 셀프 체크 항목을 통해 본인의 현재 상태를 직접 점검해보도록 유도합니다.
- ✓ 고객이 도테라 라이프 스타일에 빠른 시간안에 적응할 수 있도록 해주세요.
- ✓ 고객이 원하는 제품이나 관심 있는 제품을 적어볼 수 있도록 위시리스트 작성을 권유합니다.



익월 15일 이전에
LRP 주문을 125pv
이상 한다면 임파워드
석세스를 선물로 주세요.

2 웰니스 상담▶

- ✓ 웰니스 상담을 진행하고, 데일리 웰니스 플랜을 함께 완성합니다.
- ✓ 고객과 함께 90일 건강 계획을 구상하고, 향후 3개월간의 로열티 리워드 주문(LRP)을 미리 계획해봅니다.
- ✓ LRP를 통해 구매하는 것이 가장 합리적인 가격으로 제품을 구매할 수 있다는 점을 인지시켜 주세요.
- ✓ 마이오피스에 로그인하는 방법을 안내하고, 첫 번째 LRP 주문 설정 및 향후 주문 방법까지 보여줍니다.



3 사업 자료 활용하기

- ✓ 여러분이 가장 좋아하는 가이드북과 온라인 자료실을 추천합니다.
- ✓ 도테라 고객지원, 온라인 교육, 소셜미디어 채널 등 다양한 공식 자료와 플랫폼을 소개합니다.
- ✓ 지속적인 교육 프로그램에 참여하도록 권유합니다.
- ✓ 그룹 세미나에 초대하여 소속감과 유대감을 형성합니다.
- ✓ 제품을 주변에 나누고 함께 성장할 수 있도록 자연스럽게 권유해 보세요.
예를 들어, 웨어/빌드 가이드북을 전달하거나, 소규모로 인트로 투 호스트(Intro to Host) 또는 인트로 투 빌드(Intro to Build) 일정을 잡아 간단히 소개해보는 것도 좋습니다.



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

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





고객의 고민 해결하기

고객이 제품 사용 후 기대만큼의 체감을 느끼지 못했다고 이야기할 경우, 먼저 진심을 다해 경청해주세요. 그리고 아래 제안들을 통해 더 긍정적인 경험으로 이어질 수 있도록 도와줄 수 있습니다. 때로는 에센셜 오일의 사용량이나 방법, 적용 부위 등을 조정하는 것도 도움이 됩니다. 아래와 같은 팁을 참고하여 고객이 더 만족스러운 경험을 할 수 있도록 함께 안내해보세요.

오일 사용 습관 점검하기

에센셜 오일을 사용할 때, 짧은 기간 동안 사용 횟수나 양을 조금씩 조정해보는 것도 하나의 접근 방법이 될 수 있습니다. 단, 제품 라벨에 안내된 사용법을 반드시 준수해 주세요. 일정 기간 실천한 후에는 변화가 있었는지 점검하며, 필요한 경우 조정해 나가는 것이 좋습니다. 일부 오일은 체질이나 상황에 따라 작용까지 시간이 걸릴 수 있습니다. 원하는 결과가 즉각적으로 나타나지 않더라도, 단계적으로 점검하고 꾸준히 사용하는 것이 중요합니다.

일상 속 오일 사용을 방해할 수 있는 습관들

에센셜 오일을 사용할 때 기대만큼의 체감이 없다면, 몸 상태나 생활 환경 등 다양한 요인을 함께 점검해보는 것도 도움이 될 수 있습니다. 설탕, 카페인, 가공식품처럼 일상적으로 섭취하는 요소들이 몸의 균형에 영향을 줄 수 있기 때문에 식습관을 조금 더 정돈해보는 것도 좋은 시작이 됩니다. 수분 섭취, 스트레스 관리, 충분한 수면은 건강한 라이프스타일의 기본입니다. 오일을 활용할 때도 이런 기본적인 습관이 함께할 때 더욱 긍정적인 경험으로 이어질 수 있어요. 또한 균형 잡힌 영양 섭취는 몸의 기능을 돕는 데 중요한 부분이니, 건강한 루틴을 만들고 싶다면 도테라의 LLV팩®도 함께 고려해보셔도 좋습니다.

다른 접근도 시도해보세요

사람마다 체질과 생활 방식이 다르기 때문에, 같은 방법이 모두에게 똑같이 적용되지는 않습니다. 에센셜 오일의 장점은 바로 개인의 필요와 상황에 맞춰 유연하게 활용할 수 있다는 점이에요. 원하는 효과가 아직 느껴지지 않는다면, 조금 다른 방법도 시도해보세요. 감정적인 스트레스나 생활 습관도 영향을 줄 수 있으니, 몸과 마음 모두를 함께 돌보는 것이 중요합니다.

지속적인 교육

신규 회원가입 후

고객이 도테라 제품과 라이프스타일에 자신감과 경험, 지식을 쌓을 수 있도록 교육 프로그램에 연결해 주세요.

제품의 가치를 이해하고, 도테라 라이프스타일의 힘을 느끼며, 멤버십을 최대한 활용할 수 있게 도와주는 것이 고객 유지에 큰 영향을 줍니다.

지속적인 교육은 온라인, 대면, 녹화 영상 등 다양한 형식으로 제공할 수 있습니다.

지속적인 교육이 중요한 이유

- 제품에 대한 신뢰감을 높여줍니다.
- 삶의 긍정적인 변화를 이끌어냅니다.
- LRP를 꾸준히 이용하도록 독려합니다.
- 웨어러와 빌더를 만들어 냅니다.
- 결과적으로 팀 성장으로 이어집니다.

실전 팁

- 기존 고객에게 지인을 초대하도록 권유해 보세요.
- 첫 클래스에서 가입하지 않았던 잠재 고객을 다시 초대해 보세요.
- 특정 주제에 관심 있는 잠재 고객이나 기존 고객에게도 안내해 보세요.
- 더 깊이 배우고 성장하길 원하는 빌더도 함께 초대해 보세요.

클래스 운영하기

지속적인 교육을 위해 업라인에서 제공하는 클래스를 활용하거나, 직접 클래스를 개최해보세요. 웰니스 상담 이후에는 리브 가이드를 유용한 라이프스타일 교육 자료로 사용될 수 있습니다.

이 가이드는 미리 구성된 '시리즈' 형태의 클래스를 제공하므로 활용도가 높습니다. 각 클래스 시작 시, 해당 주제를 도테라의 웰니스 라이프스타일과 연결하여 소개한 뒤, 관련 내용을 리브가이드의 해당 페이지를 참고해 진행하세요.

추천 클래스 주제:

- LLV를 활용한 데일리 건강 습관
- 에센셜 오일을 활용한 간편 요리
- 아이들을 위한 웰빙 루틴 만들기
- 체중 관리
- 에너지 넘치는 활기찬 삶 살기
- 운동과 움직임을 통한 건강 유지
- 편안한 수면 루틴 만들기



- 도테라 감정 아로마테라피 활용법
- 30일 클린 프로그램
- 피부, 모발, 바디케어를 위한 깔끔한 루틴 만들기
- 친환경 청소법 배우기
- 생활 속 위기 상황에 대비하는 건강한 생활습관
- 라이프스타일 상황에 맞는 제품 사용법

특별 클래스 주제:

- 신학기 준비
- 엄마와 아기
- 겨울철 체험 클래스
- 반려동물 케어
- 페이셜 & 스파 케어
- 부부
- 운동에 필요한 제품들

그룹 웰니스 상담

그룹으로 웰니스 상담을 진행하는 것은 짧은 시간 안에 더 많은 신규 가입자들을 도울 수 있는 훌륭한 방법입니다. 기본적인 내용을 담은 영상을 사전에 공유한다면, 모임 시간 동안은 Q&A, 참석자들의 데일리 웰니스 플랜과 90일 목표 리스트 작성에 집중할 수 있습니다.

- 참석률은 대면보다 영상통화나 줌미팅이 더 높게 나타날 수 있습니다.
- 참여자 모두가 대화 중에 그들의 제품을 손쉽게 사용할 수 있도록 안내하세요.
- 71페이지에 작성된 단계들을 확인하며 진행하세요.
- 상담에 참석하거나 지인을 데려오는 분들께 인센티브를 제공하세요.



온라인 자료

팀

직접 교육을 진행할 준비가 될 때까지(보통 골드, 플래티넘 이상의 등급에 도달해 리더 빌더들과 함께 일할 때까지) 상위 리더가 제공하는 뛰어난 제품 교육 자료를 활용하여, 여러분 스스로와 다운라인을 효과적으로 지원하세요.

팀 교육은 보통 주간 줌미팅, 인스타그램 또는 팀 웹사이트를 통해 제공됩니다.

도테라 공식 홈페이지(<https://www.doterra.com/KR>)

도테라 홈페이지에 있는 내용을 나누고 홍보하세요.

자료실 > 다양한 자료 > 제품 브로셔

자료실 > SMEC > 헬스 토크 칼럼



에센셜 오일 커뮤니티

커뮤니티의 따뜻함을 느끼고, 에센셜 오일과 도테라 제품을 보다 창의적으로 활용할 수 있는 방법을 나눌 수 있는 자리에 회원을 초대하세요. 참석자들이 자신의 사용 경험, 꿀팁, 레시피 등을 즐겁고, 간단하게 나눌 수 있도록 유도하세요. 에센셜 오일 가이드를 함께 참고하면서 궁금한 점들을 찾아보세요. 매월 또는 분기별로 정기적인 모임을 계획해보세요. 한 장소에서 계속 열거나, 돌아가며 호스트를 바꾸는 것도 좋은 아이디어입니다.



고객 관계 강화

에센셜 오일을 사용하고 있는 분들로 구성된 활기찬 커뮤니티를 만들어 보세요. 회원을 관리 하는 것이 팀을 성장시키는 가장 효과적인 방법 중 하나 입니다. 그분들은 아직 다듬어 지지 않은 다이아몬드와도 같습니다. 사람들은 함께 배우거나 성장할 수 있고 가치를 공유하는 환경에서 소속감을 느끼고 싶어 합니다.

고객 간의 경험의 차이를 메꾸는 것은, 그들의 장기적인 건강과 웰니스 목표를 지원하는 강력한 방법입니다.

마이오피스를 살펴보고, 고객들이 어떤 도움이 필요할 지 생각해 보세요. 예를 들어, 주문을 중단했거나 첫 주문 이후 다시 주문하지 않은 분들이 있을 수 있습니다. 고객과의 대화를 돕는 아래의 스크립트를 활용해 보세요. 먼저 가벼운 대화로 관계를 형성하고, 무엇보다도 질문을 통해 채워지지 않은 니즈를 발견하는 것이 핵심입니다.

니즈를 발견하기

- 제품 사용법을 모름
- 변화를 아직 체감하지 못함
- 온라인 주문 방법이나 LRP를 모름
- 웰니스 상담을 받지 못함
- 본인에게 도움이 될 수 있는 다른 제품군에 대해 모름
- 건강 목표에 맞는 다양한 활용 아이디어가 필요

팔로우업 전화

1 연락 및 발견하기

안녕하세요, 저는 _____입니다. 도테라 사업자로 활동하고 있어요. 오늘 연락 드린 이유는 도테라의 소중한 고객이 되어주셔서 감사 인사도 드리고, 최근 어떻게 지내시는지 잠시 여쭙고자 전화드렸어요.

A. 질문에 답하고, 솔루션을 제안하세요.

혹시 제품 사용 중 궁금한 점이 있으시거나, 현재 건강과 관련하여 꼭 해결하고 싶은 우선순위가 있으실까요?

경청하면서 고객의 니즈에 맞는 솔루션을 제안하거나, 함께 도테라 가이드북을 찾아보며 답을 찾아보세요.

B. 사용 경험을 확인하고, 추가 제안을 해보세요.

제품을 사용해보시면서 어떤 점이 마음에 드셨는지도 궁금해요. 특히 만족하신 부분이 있다면 더 자세히 듣고 싶어요!

고객의 긍정적인 경험에 공감하고, 그에 맞는 다른 제품이나 사용 팁을 자연스럽게 연결해보세요.

A. 다이제스트젠® 정말 좋죠! 혹시 터치도 사용해보셨어요?

B. 그룹세미나에서 배운 대로 아이들이 밤에 라벤더를 잘 사용한다니 정말 좋네요! 혹시 각 방에 디퓨저를 하나씩 두는 것도 생각해보셨어요? 각 가족 구성원에 맞춰 활용할 수 있어서 더 좋더라고요.

C. 딥블루®를 고객들에게 사용하신다니 멋져요! 아마 고객분들도 정말 만족하실 거예요. 아로마터치®나 밸런스®를 함께 사용하시는 아로마 테라피스트들도 많으시더라고요!”

2 가치 더하기

필요에 따라 추가 제안 스크립트를 활용해 보세요.
(다음 페이지를 참고하세요.)

3 마무리

좋아요! 오늘 이렇게 이야기 나눌 수 있어서 정말 반가웠고, 더 가까이 알게 된 것 같아요! 그리고 제가 _____ (예: 링크를 문자로 보내기)를 적어두었으니, _____ (예: 네이버 밴드에 초대하기)를 꼭 도와드릴게요. 궁금한 점 있으시면 언제든지 편하게 연락 주세요!

고객 유지율(Retention Rate)을 확인하세요.

나와 팀의 고객 활동 및 유지율을 마이오피스에서 확인할 수 있습니다:

My Office > 컨설턴트 서비스 > 회원계보 > 요약 계보

My Office > 쿼리 리포트 > LRP 미설정 회원

“성공의 열쇠는 결국 팔로우업에 달려 있다.”

마이클 클라우스 (Michael Clouse)

추가 제안 스크립트

커뮤니티 초대하기

그리고, 우리에겐 정말 멋진 _____ (예: 네이버 밴드) 커뮤니티가 있어요!

질문도 자유롭게 하실 수 있고, 유용한 교육 자료도 많고, 이벤트나 제품 프로모션 소식도 받아보실 수 있습니다. 제가 초대해드려도 괜찮을까요?

정기적인 교육 안내

그리고 도테라 제품과 오일을 주제로 한 웰니스 교육 시리즈도 진행 중이에요. 각 수업마다 하나의 주제를 중심으로 제품을 어떻게 활용할 수 있는지 알려드려요.

A. 저희는 매주 _____ (예: 화요일 저녁 7시)에 Zoom으로 모여요. 링크 보내드릴게요! 또는 _____ (예: 우리 집)에서 오프라인 모임도 해요.

B. 매주 _____ (예: 수요일 저녁 7시)에, 라이브 방송도 해요. 쉽게 참여할 수 있어서 정말 편하답니다. 참여할 수 있는 링크 보내드릴게요! 혹시 요즘 관심 있으신 주제가 있을까요? 지금 바로 해당 클래스 하나 보내드릴 수도 있어요.

C. 모든 클래스가 온라인으로 잘 정리되어 있어요! _____ (예: 팀 웹사이트, 네이버 밴드)에 들어가셔서 _____ 탭 (또는 '가이드') 메뉴에 가시면 언제든지 수강하실 수 있어요. 링크 바로 보내드릴게요. 혹시 지금 궁금한 주제 있으세요? 바로 관련 자료 보내드릴게요!

프로모션 & 인센티브 안내

A. 아! 그리고 이번 달 정말 좋은 프로모션이 있어서 꼭 알려드리고 싶었어요. 이번 달 _____ (예: 15일, 30일)까지 최소 _____ (예: 200PV) 주문을 하시면 _____ (예: 추가 증정품)을 받으실 수 있어요!

고객이 참여의사를 보였다면:

좋아요. 그러면 제가 메모해둘게요. 15일까지 주문하셔서 무료 _____ 받으시기로! 혹시 놓친 게 있을까요?

B. 그리고 이번 주에만 진행되는 특별 혜택도 있어요!

도테라에서 _____ (예: BOGO 프로모션)을 진행 중인데요. 몇 가지 상세한 내용은요.

더 편리하게 확인하실 수 있도록, 해당 프로모션으로 바로 연결되는 링크를 보내드릴게요 _____ (예: BOGO 박스, 오늘의 BOGO 등). 그 링크를 통해 접속하시면, 원하시는 제품을 추가로 담아 주문하실 수도 있어요!

C. 그리고 이번 달에는 저만의 작은 감사 이벤트가 있어요!

100PV 이상의 LRP 주문을 해주시는 모든 고객님께 감사의 마음을 담아, _____ (예: 에센셜 오일, AromaTouch® 체험권 등) 선물을 드리고 있어요. 혹시 사용해보시고 싶으세요? ... 좋으시다면 기쁘요! 바로 쿠폰과 함께 자세한 내용 보내드릴게요.

D. 그리고 정말 신나는 소식 하나 더 있어요!

이번 달 100PV 이상 신규 등록 주문 시, 제품을 구매할 때 사용할 수 있는 100 포인트를 드려요! 게다가 200PV 이상 주문 시, 특별 증정품까지 드리니 이 기회 꼭 놓치지 마세요!

공유하고 비즈니스를 함께 나눌 수 있도록 초대하기

A. 고객님이 도테라 제품을 사랑하시는 걸 보면, 분명 떠오르는 분들도 있으실 것 같아요. 혹시 소규모 클래스(제품 체험 모임)를 한번 주최해보시는 건 어떠세요? 만약 클래스를 개설하신다면 선물도 증정해드릴게요!

B. 제가 얼마 전에 _____ (예: EOE, 클래스, 컨벤션 등)에 다녀왔는데요, 계속 고객님 생각이 났어요! 그 자리에 정말 뜻 있는 사람들로 가득했는데, 그 속에 고객님이 함께하시는 모습이 너무 자연스럽게 그려지더라고요. 조만간 시간 괜찮으실 때, 잠깐 이야기 나눌 수 있을까요?

C. 그리고 요즘 계속 고객님 생각이 나더라고요! 제가 도테라 에센셜 오일을 통해 좋은 소식을 전하고 사람들의 삶을 변화시키는 이 사명 안에서 함께하고 있는 멋진 분들이 있는데, 고객님을 보면 그분들이 자연스럽게 떠올라요. 혹시 누군가의 삶에 긍정적인 변화를 줄 수 있는 놀라운 기회에 대해 한 번 들어보실 생각 있으세요?

실전 팁

제안을 통해 제품 구매율을 높이는 방법

LRP 주문을 늘리는 가장 효과적인 방법 중 하나는 회사, 상위 리더, 또는 본인이 제공하는 프로모션과 혜택을 고객에게 꾸준히 알리는 것입니다. 이때 고객의 관심사에 맞춘 제안이나, 새로운 제품을 추천하면 효과는 더 커질 수 있습니다.

특히 조직 내 불륨이나 신규가입이 필요할 때, 혜택을 집중적으로 운영하는 것도 랭크를 높이는 전략적인 방법이 됩니다. 필요할 때에는 상위 리더와 협력하세요.

최근 주문이 없는 고객: BOGO 프로모션은 다시 주문을 유도하기 좋은 계기입니다.

가끔 소량 주문하는 고객: 100PV 이상 주문 시 감사 선물 등의 인센티브를 제안해보세요.

매달 100+ PV 주문하는 고객: 이번 달만 특별히 200+ PV 주문 시 추가 리워드를 드리는 제안을 고려해보세요.

VIP 고객 리스트 만들기

프로모션 소식이나 교육 기회를 기다리는 고객들을 작성한 VIP 리스트를 만들어 두세요. 쉽게 관리할 수 있도록 리스트를 정리하고, 신속하게 소통할 수 있는 시스템을 갖추세요. 고객들이 늘 최신 정보를 받을 수 있도록 하는 것은 성공적인 도테라 비즈니스 리더의 중요한 습관입니다.

니즈를 해결하고 웰니스 상담 예약하기

1 연락 & 발견하기

안녕하세요 ____씨, 저는 도테라 사업자 ____예요. 제가 마이오피스를 살펴보다가 발견했는데...

LRP는 하고 있지만, 웰니스 상담을 받은 적이 없는 경우

매달 꾸준히 오일을 사용하시는 걸 보니 정말 즐겁게 제품을 활용하고 계신 것 같아요! 너무 멋지세요. 혹시 요즘 특히 좋아하시는 오일이 있으신가요?

... 처음 에센셜 오일을 사용하시게 된 계기가 있으셨나요?

이 질문은 고객의 배경을 모를 때만 자연스럽게 물어보세요.

LRP(로얄티 리워드 프로그램)를 잘 활용하고 계시다니 정말 잘하고 계세요!

그리고...

2단계로 넘어가세요.

최근 주문이 없을 경우

최근에 주문이 없으셔서 잠깐 연락드렸어요. 혹시 제품 사용 중 궁금하신 점이나 어려움이 있으셨을까요? 제가 도와드릴 수 있는 부분이 있을까 해서요.

2단계로 넘어가세요.

LRP 설정없이 주문만 하는 경우

정기적으로 주문하시는 걸 보니, 도테라 오일을 정말 잘 활용하고 계신 것 같아요! 요즘 가장 좋아하시는 제품이 어떤 건가요?... 좋아요!

그리고 오늘 연락드린 또 다른 이유는, 도테라의 가장 좋은 혜택 중 하나인 LRP를 꼭 소개해드리고 싶어서예요. LRP는 매월 주문할 때마다 구매 금액의 최대 30%까지 제품 포인트로 돌려받을 수 있는 가장 효율적인 프로그램이에요! 매달 자유롭게 변경 가능하고, 언제든지 취소 가능하답니다. 혹시 자세한 설명과 함께, LRP 설정을 도와드릴까요?

LRP는 설정되어 있지만, 결제되지 않았을 경우

예전에 LRP 주문을 설정해두셨었는데, 현재는 주문이 정상적으로 진행되고 있지 않더라고요. 혹시 알고 계셨을까요? ...혹시 '왜 제품이 안 오지?' 하고 궁금해하셨을 수도 있어서 연락드렸어요. 보통 이런 경우는 등록된 카드가 만료되었거나 최근에 사용하지 않는 카드로 연결되어 있을 수 있어요. 필요하시면 제가 바로 해결 도와드릴 수 있어요! 그리고..

2단계로 넘어가세요.

2 웰니스 상담 예약하기

A. 웰니스 상담을 받아본 적이 없을 경우: 제가 오늘 꼭 알려드리고 싶은 정말 좋은 혜택이 있는데, 놓치시면 아쉬울 수 있어서 꼭 안내드리고 싶었어요. 고객님은 무료 웰니스 상담을 받으실 수 있어요. 웰니스 상담은 약 30분 정도 소요되며, 직접 만나 뵙거나 전화 또는 줌미팅으로도 가능해요. 고객님의 건강 관심사에 따라 현재 가지고 계신 제품을 어떻게 활용하면 좋을지 함께 살펴보는 시간이에요. 리브 가이드라는 자료를 활용해서 진행되니 제가 미리 보내드릴게요.

혹시 고객님의 처음 가입하실 때 어떤 키트로 가입하셨어요? 기억이 안나시거나 마이오피스에서 확인이 어려운 경우에만 질문하세요. 아, 좋아요! 처음 오일을 받으면 어떻게 써야 할지 잘 몰라서 그냥 두는 경우도 많거든요. 웰니스 상담은 제품들을 일과 속에서 자연스럽게 활용할 수 있도록 도와드리고, 회원 혜택과 구매에 따른 포인트 적립 방법도 함께 알려드리는 시간이에요.

B. 웰니스 상담을 받은 적 있을 경우: 예전에 고객님의에서 시작하실 때 웰니스 상담을 함께 진행했지만, 그 때 이후로 시간이 조금 지난 것 같아요. 이번 기회에 현재 고객님의 가지고 있는 오일 사용 방법을 다시 점검하고, 데일리 웰니스 계획도 검토해보면 좋겠다는 생각이 들었어요.

제가 일정을 잡아드릴게요. 이번 주 ____요일 오전/오후 ____시나, 또는 ____요일 ____시는 어떠세요? .. 좋아요! 혹시 저처럼 알림 문자 받는 걸 좋아하신다면, 간단하게 리마인드 문자도 보내드릴게요. 보내드릴까요?

... 그리고, 미리 보고 오시면 더 좋다는 분들도 많더라고요! 간단한 소개 영상 링크 보내드릴게요. 관심 있으세요? ...좋아요! 그럼 링크는 문자/메신저 중 어떤 걸로 보내드릴까요? ... 완벽해요! 그럼 모두 준비 완료되었고, 혹시 연락하실 일이 생기면 저에게 연락주세요... 이번 상담 시간, 저도 정말 기대돼요!





빌더 찾기

가치 있는 일에 함께하세요

‘빌더 찾기’ 단계가 끝날 때쯤이면,
함께할 비즈니스 파트너와 빌더를
어떻게 찾고 성장시킬 수 있는지 알게 됩니다.
이를 통해 활기차고 성공적인
비즈니스 커뮤니티를 만들어갈 수 있습니다.

“ 리더십이란, 사람들에게
그들의 가치와 잠재력을 명확하게
전달하여, 스스로 그것을 믿고
발견하도록 영감을 주는 것입니다. ”

스티븐 코비 (Stephen Covey)

비즈니스 파트너 찾기

성공적인 비즈니스를 만들기 위해서는, 도테라와 여러분이 추구하는 가치를 공감하고 함께하고 싶은 사람들과 손잡는 게 중요합니다. 아래 마인드셋 팁을 참고해서, 책임감 있고 잘 맞는 파트너를 자연스럽게 찾고 함께 시작해보세요.

- 1 미래의 파트너가 될 사람에게 여러분이 생각하는 방향과 목표를 먼저 보여주세요.** "내가 왜 이 일을 시작했는지", "어떤 가치를 전하고 싶은지" 같은 이야기요. 여러분은 이 비즈니스의 주인이고, 지금 누군가에게 함께하자고 제안하는 거예요. 그 사람이 스스로 그 비전에 들어가 있는 모습을 그려볼 수 있게 도와주세요.
- 2 함께하든, 혼자든 당신은 앞으로 나아갈 거예요. 결과는 결국 여러분에게 달려 있어요.** 함께할 사람은 분명 필요하지만, 누구 한 사람 때문에 비즈니스가 무너지진 않아요. 여러분은 같은 방향을 보고 함께 걷고 싶은 사람을 찾고 있는 거예요. 그런데 만약 누군가가 "내가 이 사람의 성공을 책임져야 하나?" 하고 느끼면, 부담스러워서 발을 빼게 되죠. 그래서 중요한 건, 여러분이 기대하는 미래에 대한 설렘을 자연스럽게 나누는 거예요. 그 기대감이 전해지면, 많은 사람들이 "나도 함께하고 싶다"는 마음이 생기거든요.
- 3 빌드 가이드를 완벽히 숙지하세요.** 오일 클래스에 익숙해진 것처럼, 빌드 클래스도 그에 못지않게 자신 있게 진행할 수 있어야 합니다. 비즈니스 기회를 매력적으로 소개하는 능력을 키우세요. 빌더 등록에 대한 자신감과 경험을 쌓으려면, 클래스는 자주 열어야 합니다.
- 4 회사 행사나 팀 이벤트가 있을 때, 꼭 예비 빌더를 함께 초대해 보세요.** 많은 사람들이 이런 자리에서 마음을 열고, 중요한 결정을 내리게 됩니다.
- 5 스폰서를 예비 빌더에게 소개해 주세요.** 스폰서의 경험을 들려주면 도테라 비즈니스에 대한 신뢰를 높이는 데 큰 도움이 됩니다. 상황에 따라 그룹 미팅이나 줌 미팅을 활용해도 좋아요. (자세한 내용은 82페이지 참고하세요.)
- 6 사람들은 결국, 함께하고 싶은 사람과 비즈니스를 시작합니다.** 여러분은 누구와 시간을 보내고 싶으세요? 누구와 여행을 가고 싶으세요? 단순히 '다운라인'을 찾는 게 아니라, 함께 만들어갈 '비즈니스 파트너'를 찾는 거예요. 그래서 나부터 그런 사람이 되어야 해요. 지금 내가 하는 일을 얼마나 좋아하는지, 이 일이 어떻게 내 삶을 바꾸고 있는지 솔직하게 나눠보세요. 진심 어린 관심과 대화는 가장 좋은 리더십의 시작점입니다. 상대방의 고민에 귀 기울이고, 해결책을 함께 찾아 보면 자연스럽게 더 깊은 신뢰와 연결로 이어질 거예요.
- 7 상대를 먼저 믿어줘야 합니다.** 새로 시작하는 분들은 아직 경험이 많지 않기 때문에, 스스로 확신을 갖기 전까지는 내 믿음에 기대게 됩니다. 내가 먼저 믿어주는 그 신뢰가, 그 사람이 자리를 잡는 데 큰 힘이 됩니다. 그 마음을 말과 행동으로 전해보세요.

이상적인 비즈니스 파트너는 어떤 사람인가요?

108페이지에 나와 있는 질문들을 활용해, 어떤 사람과 함께하고 싶은지 구체적으로 떠올려보세요. 경험이 쌓일수록 기준도 점점 분명해지고, 그에 맞는 사람들을 더 잘 알아볼 수 있게 됩니다. 내가 원하는 팀의 모습을 계속 그려가며 리스트를 업데이트해 보세요.

헌신적이고 유능한 사람의 특징:

- 말과 행동이 일치하는, 진정성 있는 사람
- 분명한 목표를 갖고 적극적으로 움직이는 사람
- 과거에 머무르지 않고 계속 성장하려는 사람
- 아이디어를 행동으로 옮겨 결과를 만드는 사람

- _____
- _____
- _____
- _____

소극적이고 비협조적인 사람의 특징:

- 진정성이 부족하고, 책임감이 없는 사람
- 의욕 없이 무관심한 태도를 가진 사람
- 자신의 과거 이야기나 변명에 갇혀 있는 사람
- 시도 전에 한계를 먼저 그리는 사람

- _____
- _____
- _____
- _____

빌더 초대하기

작성해둔 명단을 꺼내어, 그중에서도 유력한 빌더 후보자에 집중해보세요. 아래의 간단한 단계들을 따라 함께 비즈니스를 시작하자고 초대해 보세요. 스크립트는 그대로 사용하셔도 되고, 상황에 맞게 자연스럽게 바뀌어서 사용하셔도 좋습니다.

- 먼저 직접 만나거나, 온라인 또는 전화로 자연스럽게 대화를 이어가며 관계를 만들어 가세요.
대화 중 짧은 영상이나 글을 자연스럽게 공유하면서 도테라 기회를 소개해 보세요.
그런 다음, 아래와 같은 질문으로 관심을 확인해볼 수 있습니다.
- A. 새로운 비즈니스나 부수입 기회에 관심이 있으신가요?
- B. 도테라로 추가 수입을 만드는 방법, 한번 들어보실래요?
- C. 오일을 정말 즐겨 쓰시네요! 혹시 주변에 나누면서 부수입을 얻어볼 생각을 해보신 적 있으세요?
- 비전을 나누세요.
- 왜 그분이 떠올랐는지, 왜 함께하고 싶은지 구체적으로 전합니다.
○○님은 센스도 있고, 사람들보다 잘 지내시잖아요. 게다가 새로운 일에 도전하는 것도 두려워하지 않으시고요. 예전부터 같이 무언가 해보면 정말 좋겠다고 생각했어요. 도테라랑 정말 잘 맞으실 것 같아요. 요즘 계속 생각나더라고요.
- 관심을 보이면, 빌더 클래스에 초대해 더 자세한 내용을 들려주세요.
- 신뢰감을 더하기 위해, 비즈니스 파트너를 소개할 때 스폰서와 함께 그룹 줌미팅을 함께 계획해보세요.
방금 제 스폰서인 _____님과 통화했어요. 혹시 들어보신 적 있나요?
그분은 _____ 분야에 굉장히 경험이 많고, 도테라에서는 _____ 직급의 리더세요. 워낙 바쁜 분인데, 당신 얘기 듣고 꼭 한번 직접 이야기 나눠보고 싶다고 하셨어요. 저도 함께 참여할 거예요. 가능한 시간이 몇 개 있어서요: _____.
이 중에 어떤 시간이 괜찮으세요?

잠재 파트너에게 연락하기 전에, 관심을 끌거나 영감을 줄 수 있다고 생각되는 짧은 영상을 먼저 공유해보세요. (예: 도테라 회사 소개, CPTG®, 코임팩트 소싱®, 힐링 핸드 재단® 등) 저희 도테라가 어떤 곳인지, 무엇을 추구하는지 보여주는 짧은 영상 두 개만 봐주실 수 있으실까요? 도테라의 미션은 전 세계적으로도 깊이가 있지만, 한 사람 한 사람에게도 매우 개인적인 의미가 있어요.

영상 공유 후에는 48~72시간 이내에 다시 연결될 수 있도록 약속을 잡아보세요.

목요일쯤에 잠깐 통화하면서 보내드렸던 영상 후기 어땠는지 이야기 나눠볼까요?

실전 팁

비즈니스에 관심 있는 잠재 파트너에게 도테라를 소개할 때, 직접 혹은 줌(Zoom)으로 1:1로 대화하는 방식이 더 효과적인 경우가 많습니다. 특히 영향력 있는 분들은 자신에게 맞춘 조용하고 집중도 높은 대화를 더 선호하는 편입니다.

미팅 진행 순서:

- 자연스럽게 질문하며 관심사와 상황을 알아보세요.
- 현재 느끼는 어려움이나 불편함을 파악하세요.
- 어떤 니즈가 있는지 구체적으로 들어보세요.
- 그에 맞는 솔루션을 제안해 주세요.

줌미팅이 효과적인 이유

스폰서와 함께하는 줌미팅은, 예비 파트너가 여러분과 팀, 그리고 도테라에 대해 신뢰와 확신을 가질 수 있도록 도와줍니다. 경험 많은 스폰서의 설명은 도테라 비즈니스에 대한 전문성과 신뢰를 더해주고, 여러분은 빌더 가이드를 활용해 함께 비즈니스 기회를 소개할 수 있습니다. (빌더 가이드 스크립트 89~90페이지 참고) 이런 미팅은 전화, 줌 또는 직접 만남 등 어떤 형식으로든 가능하며, 스폰서가 함께하는 것만으로도 예비 파트너는 더 안심하고 대화에 집중할 수 있습니다.

곧 여러분도, 자신의 빌더가 새로운 파트너를 만날 때 이와 같은 방식으로 도움을 줄 수 있을 거예요.

- 각 참석자에게 미리 통화 시간, 줌 링크 등 필요한 정보를 정확히 전달해 주세요.
- 대화 중에는 잠재 파트너의 말을 잘 듣고, 중요한 부분은 메모해 두세요.
- 잠재 파트너의 상황과 관심사에 맞춰 대화를 진행하세요. '왜 이 비즈니스를 할지'에 집중하는 게 좋습니다.
- 미팅이 끝난 후에는, 다음 단계로 어떻게 이어질지 명확히 안내해 주세요.

쉐어러의 힘

제품과 경험을 주변에 자연스럽게 나누는 사람들은 팀에 생동감을 불어넣고 비즈니스 성장의 원동력이 됩니다. 함께 나눌수록 도테라의 가치는 더 널리 퍼집니다.

영향력 확장하기

더 많은 사람에게 다가가려면, 지금 알고 있는 지인들에게 주변에 소개해줄 만한 사람이 있는지 물어보세요. 혹시 도테라처럼 새로운 기회를 찾고 있는 분을 알고 있지 않을까요? 사람들은 일상적인 대화 속에서 신뢰하는 사람에게 종종 "새로운 전환점이 필요하다", "새로운 기회를 찾고 있다"고 털어놓습니다.

이럴 때 누군가를 연결해주는 ‘중개자’가 되어주는 것이 바로 가장 이상적인 네트워킹입니다.

다음 페이지에 있는 스크립트를 참고해 자연스럽게 대화를 나누고, 함께할 만한 사람을 소개받을 수 있는 기회를 만들어 보세요.

함께 나누고, 함께 성장하기

팀을 키우고 새 빌더를 발굴하려면, 새로운 빌더를 발굴하는 가장 효과적인 방법 중 하나는, 다른 사람들이 직접 지인을 초대해 제품과 이야기를 나눌 수 있도록 돕는 것입니다. 이런 기회를 만들려면 일상 속 대화나 SNS에서의 반응을 유심히 살펴보세요. 타이밍이 왔다고 느껴질 때, 자연스럽게 본인의 제품 사용 경험이나 도테라가 내 삶에 가져다준 변화, 혹은 이 비즈니스를 통해 얻은 성장 이야기를 나눠보세요. 예를 들면: **도테라를 통해 집집마다 건강과 희망이 전해지는 걸 직접 보고 있어요. 저도 일상에서 제품을 쓰며 그 경험을 다른 분들과 나누고 있는데, 그렇게 누군가의 삶이 달라지는 걸 보면 정말 뿌듯하답니다.** 와 같은 말로 진심을 전해보세요.

샘플을 전하거나 클래스를 여는 순간, 웰니스 상담이나 지속적인 교육 중에도 제품을 소개하고, 지인을 초대해 소규모 모임을 여는 기회를 자연스럽게 만들어보세요. 이렇게 쌓인 작은 씨앗들이 나중엔 팀 성장의 큰 열매로 이어집니다.

이런 식으로 자연스럽게 권유해보세요:

- A. 도테라 제품을 사용하다 보면 자연스럽게 주변에 소개하게 되고, 그게 팀 확장으로 이어지는 경우가 많아요. OO님도 혹시 주변에 관심 있을 만한 분이 계시다면, 직접 소규모 모임을 한번 열어보는 건 어떠세요? 제가 처음부터 끝까지 도와드릴게요.
- B. 혹시 제가 하는 일에 관심 있으세요? 제품을 통해 다른 사람들에게 도움을 주고, 제품 비용도 절약하면서 부수입까지 얻을 수 있는 도테라 활동이 궁금하시다면, 클래스 끝나고 잠시 이야기 나눠요. 자세히 설명드릴게요.
- C. 솔직히, 이런 좋은 경험은 혼자 간직하기 어려울 것 같아요. 그렇다면 이번 기회에 직접 클래스 하나 열어보는 건 어떠세요? 오늘처럼 소중한 분들과 경험을 나누고, 도테라의 보상도 함께 받아볼 수 있어요. 일정 조율은 제가 도와드릴게요!

성공적인 클래스를 위한 첫 대화 가이드

웨어러나 예비 비즈니스 파트너에게 클래스(대면 또는 온라인)를 함께 열어보자고 제안하면, 그들이 직접 도테라 활동을 경험해볼 수 있는 좋은 기회가 됩니다.

비즈니스 이야기를 처음 꺼낼 땐, 부담 없이 자연스럽게 대화를 이어가는 것이 중요해요. 아래 내용을 참고해 대화를 나눠보세요.



- 도테라를 어떻게 나누는지, 클래스를 어떻게 준비하고 진행하는지 담긴 ‘웨어 가이드’를 건네며 간단히 설명해 주세요.
- 가이드를 함께 보며, 클래스든 1:1이든 어떤 방식으로든 쉽게 해볼 수 있다는 자신감을 심어 주세요.
- 초대하고 싶은 사람들을 함께 떠올려보세요. 가족, 친구, 이웃, 동료 등에게 제품을 소개하고 싶은 이유가 떠오르도록 도와주는 게 좋아요. 제품을 직접 써본 후기나 간단한 스토리, 샘플 등을 먼저 전해보는 것도 효과적입니다.
- 보상과 수당 시스템에 대해서도 간단히 안내해 주세요. 도테라의 보상 플랜은 여러 방식의 수익 구조로 구성되어 있으며, 클래스를 직접 열어보면 자연스럽게 비즈니스에 대한 흥미와 이해가 깊어질 수 있어요.
- 마지막으로, 등록 절차나 제품 상담, 고객 관리의 누가 맡을지 미리 정하고, 이후 어떻게 함께할지도 이야기해 보세요. 이렇게 하면 도테라 활동에 대한 의지와 부수입 가능성에 대한 기대감을 더 확실히 가질 수 있어요.

빌더 소개 요청하기

A. 도움을 구하고 싶어서 연락드렸어요. 지난 _____ 동안 에센셜 오일을 알리고 교육하는 활동을 해왔고, 이제 _____ 분야로 (예: 지역, 감정오일, 피부관리 등) 분야로 비즈니스를 확장하려 해요. 저는 건강한 삶에 관심이 있고, 사업가적인 마인드를 가진 분, 그리고 적절한 코칭과 지원만 있다면 잘 성장할 수 있는 분을 찾고 있어요. 그런 분에게 제 시간과 자원을 집중해서 함께 성장하고 싶습니다. 혹시 주변에 떠오르는 분이 있으실까요? 더 쉽게 떠올리실 수 있도록, 간단한 에센셜 오일 체험 키트를 보내드려도 괜찮을까요?

B. 지금 저는 세계적으로 인정받는 웰니스 기업, 도테라와 함께 에센셜 오일의 가치와 가능성을 더 많은 사람들에게 전하고 있어요. 매년 전 세계에서 저와 같은 도테라 사업자 약 3만 명 이상이 글로벌 컨벤션에 모여, 제품에 대한 지식을 나누고 건강과 경제적인 자립을 동시에 추구할 수 있는 방법을 함께 배워가고 있어요. 저는 지금, 이런 의미 있는 일을 함께할 수 있는 분들을 찾고 있어요. 진심으로 가능성이 큰 비즈니스예요. 혹시 요즘 변화가 필요하거나, 더 큰 의미와 목적을 찾고 있는 분이 주변에 계신가요? 또는 그런 말을 직접 하지는 않았지만, 긍정적이고 자기주도적인 에너지가 강한 분이 떠오르신다면 알려 주시면 정말 감사하겠습니다. 혹시 이 비즈니스가 궁금 하시다면, 언제든 따로 설명드릴게요.

낯선 사람과 대화 나누기

낯선 사람과 처음 대화할 때 보통 “무슨 일 하세요?”라는 질문으로 시작하죠. 이때 먼저 물어보는 것이 좋은 시작이 될 수 있어요. 왜냐하면, 내가 먼저 물으면 자연스럽게 상대도 내게 같은 질문을 하게 되거든요. 아래는 그런 상황에서 쓸 수 있는 대화 예시입니다.

A. 사람들이 자신의 건강을 전문가에게만 맡기는 경우가 많잖아요? 저는 정말 멋진 일을 해요. 사람들이 스스로 건강을 챙길 수 있는 방법을 알려주는 일을 하고 있어요.

B. 사람들이 자연 건강법에 관심은 많은데, 막상 어떻게 시작해야 할지 몰라서 혼란스러워하잖아요? 저는 정말 멋진 일을 해요. 자연이 준 강력한 솔루션 하나를 소개하고, 쉽게 활용할 수 있는 방법을 알려주는 일을 하거든요.

만약 상대가 먼저 무슨 일 하세요? 라고 물어본다면, 대화를 자연스럽게 전환해 그들의 일을 물어보세요. 그래야 그에 맞는 답변으로 이어갈 수 있어요. 사실 제가 하는 일 정말 괜찮아요! 너무 즐겁게 하고 있거든요. 혹시 선생님은 어떤 일 하세요?

상대의 일을 알게 되면, 이렇게 연결해서 말할 수 있어요.

A. 저는 엄마들과 함께 일해요. 에센셜 오일과 천연 제품을 활용해서 가족의 건강을 자연스럽게 돌보는 방법을 알려드려요

B. 저는 마사지사나 테라피스트 분들과 함께 일하면서, 에센셜 오일을 통해 고객들과 건강한 라이프스타일을 나누고, 동시에 추가 수익을 창출할 수 있도록 도와드려요.

선생님은 어때요? 요즘 건강이나 재정 관련해서 집중하고 계신 부분 있으세요? 상대가 어떤 고민이나 관심사를 얘기하면, 이렇게 이어가세요.

A. 그 부분에 자연적인 방법을 시도해볼 생각 있으세요?

B. 혹시 추가 수입을 만들 수 있는 다른 방법에도 관심 있으세요?

목표는, 상대가 이렇게 반응하는 거예요. **그거 흥미롭네요. 좀 더 자세히 들어 보고 싶어요.** 그럼 이렇게 대답할 수 있어요. 저는 가족의 건강을 자연스럽게 안전하게 챙기고 싶은 분들과 함께 일해요. 에센셜 오일이나 자연 건강법에 대해 들어보신 적 있으세요?

상대가 “**잘 모르겠어요**”라고 답하면, 도테라 제품과 사업이 내 가족에게 어떤 도움이 되었는지 내 이야기를 나눌 수 있는 좋은 기회예요.

(여러분만의 스토리는 이 가이드북 36페이지를 참고해서 미리 준비해두세요.)

계속해서 질문하고, 귀 기울여 들으면서, 그 사람의 필요와 도테라의 기회를 연결할 수 있는 접점을 찾아보세요. 궁극적인 목표는, 여러분을 찾고 있던 사람을 발견하는 거예요.

대화를 통해 “이 일이 나한테 맞을 수도 있겠다”는 그림을 상대방 머릿속에 그리게 만들어주세요.

많은 사람들이 _____ 고민하고 있더라고요.

저는 그런 분들께 _____ 방법을 알려드리고 있어요.

네트워킹은 단순히 명함이나 연락처를 주고받는 게 아니예요. 진짜 인연으로 이어지려면, 만난 사람에 대한 팔로우 전략이 필요해요. 연결이 만들어졌다면, 이 가이드북의 다음 단계들을 따라 대화를 더 깊게 이어가보세요.

“질문하세요.
질문은 성공과 행복을 위한
가장 강력하면서도
가장 자주 잊히는 비밀입니다.”

— 퍼시 로스 (Percy Ross)



비즈니스 소개하기

사람마다 도테라 비즈니스 기회를 선택하는 이유는 다릅니다. 어떤 사람은 수입을 위해, 또 어떤 사람은 삶에 의미를 더하고 싶어서 이 길을 선택합니다. 빌드 가이드는 그런 다양한 이유에 공감하며, 자연스럽게 대화를 시작할 수 있도록 도와주는 도구입니다.

비즈니스 소개를 진행할 때는, 먼저 질문을 통해 청중이 무엇을 가장 중요하게 여기는지 알아보는 것이 중요합니다.

수입, 삶의 의미, 시간의 유연성 등 그들이 원하는 방향을 파악한 뒤, 그 목표가 도테라 비즈니스로 어떻게 실현될 수 있는지 자연스럽게 연결해 주세요.

오일 소개 수업을 마친 뒤, 빌드 가이드 1~4단계만 간단히 다루는 방법도 좋습니다. 다만 어떤 형식을 택하든 대화가 진행되면 5~9단계를 각 참석자에게 개별적으로 안내해야 할 때가 반드시 옵니다. 수업이 끝난 뒤에는 참석자별로 일정을 잡아 일대일 상담으로 목표와 실행 계획을 구체화하세요. 비즈니스 흐름을 꾸준히 이어가려면 매주 최소 한 번 '비즈니스 소개 모임'을 진행하는 것이 좋습니다. 발표는 간결하고, 누구나 쉽게 따라 할 수 있으며, 참석자의 상황에 맞게 맞춤화되어야 합니다. 성공적인 발표를 위해 다음 페이지에 있는 예시 문구를 그대로 활용해 보세요.

목적

- 사람들을 초대해 그들의 이야기를 듣고, 도테라 비즈니스 기회를 자연스럽게 소개합니다.
- 참석자 각자의 관심사에 집중하고, 이 기회가 그들에게 어떤 도움이 될 수 있는지 함께 찾아 나가세요.

모임이 끝난 뒤 아직 가입하지 않은 사람이 있다면 72시간 안에 다시 연락해 가입을 완료하고, 비즈니스 시작을 위한 개인 맞춤 상담을 진행하세요. 이 가이드를 활용해 성공에 필요한 핵심 단계를 이해시키고, 앞으로 성과를 낼 탄탄한 기반을 함께 마련하세요.

이상적인 진행 순서 (20~60분)

빌드 가이드 유인물을 참고해 함께 활용하세요.



1

환영 인사 & 오프닝

참석해 준 분들께 감사 인사를 전하고, 내가 도테라를 시작하게 된 간단한 계기나 경험을 나눕니다.

(36페이지 참고)

다른 발표자가 있다면 짧게 소개하고, 신뢰감을 더해주세요.



2

왜 파이프라인일까?

‘양동이 vs 파이프라인’ 비유를 활용해 지속 가능한 수입 구조에 대해 쉽게 설명해 주세요. 이어서 참석자에게 현재 상황이나 바라는 점에 대해 자연스럽게 질문을 던져보세요.

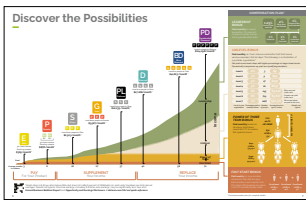


3

Why dōTERRA

도테라 제품의 품질, 함께하는 리더들, 그리고 글로벌 차원에서 펼쳐지고 있는 도테라의 사회적 활동들을 소개해 주세요.

이 브랜드가 단순히 제품만이 아닌, 가치 중심의 비즈니스라는 점을 전달하는 게 포인트입니다.



4

보상 플랜 소개

도테라의 수익 구조를 간단하게 설명해주세요.

복잡하게 설명하기보다, 핵심을 쉽게 전달하는 것이 중요합니다.



5

나에게 맞는 시작 방법

제품을 주변에 나누는 것부터 수익이 시작될 수 있다는 점, 그리고 누구나 자신의 상황에 맞게 유연하게 참여할 수 있다는 것을 알려주세요.



6

무엇이 필요한가요?

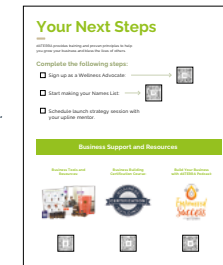
혼자 시작하는 것이 아니라, 누구나 따라 할 수 있는 시스템이 함께 준비되어 있다는 점을 강조해 주세요. 어렵게 느껴지지 않도록, 함께 배우고 함께 성장하는 구조임을 보여주는 것이 핵심입니다.



7

질문 & 응답

참석자들이 궁금한 점을 편하게 물어볼 수 있도록 분위기를 형성해 주세요. 비슷한 고민을 했던 사람들의 사례나 본인의 경험을 나누며 공감대를 만들어 주세요.



8

함께 시작할 수 있도록 초대하기

도테라 비즈니스가 본인에게 잘 맞다고 느낀 분이 있다면, 함께 시작해보자고 자연스럽게 제안해 보세요. 가능하다면 그 자리에서 ‘시작 전략 미팅’ 일정을 함께 잡는 것이 가장 좋습니다.

비즈니스 소개 대본

사람마다 도테라 비즈니스를 선택하는 이유는 다양합니다. 어떤 분은 부수입을 위해, 어떤 분은 더 의미 있는 삶을 위해 이 기회를 선택하죠. 빌드 가이드를 활용하면, 자연스럽게 그런 이야기들이 오갈 수 있는 대화를 시작할 수 있습니다.

비즈니스 소개를 시작할 때는, 먼저 참석자들이 지금 가장 중요하게 생각하는 것이 무엇인지 질문을 통해 자연스럽게 알아보는 것부터 시작하세요. 수입, 삶의 보람, 시간의 여유 등 각자의 상황과 관심사를 들어보는 것이 중요합니다. 그 다음, 그들의 목표가 도테라를 통해 어떻게 실현될 수 있을지 연결해 주세요. 예를 들어 “시간적인 여유가 필요하다”고 말한 분에게, 도테라의 유연한 수입 구조가 어떤 가능성을 줄 수 있는지 구체적으로 얘기할 수 있어요. 한 가지 방법으로는 오일 클래스를 먼저 진행한 후, 이어서 비즈니스 소개는 1~4단계까지만 간단히 전달하는 것도 좋습니다. 상대의 상황이나 시간에 맞춰 유연하게 구성할 수 있다는 게 큰 장점이죠.

어떤 형식으로 소개하든 대화를 나누다 보면, 5~9단계는 1:1로 따로 설명할 필요가 생깁니다. 이 시점이 바로 참석자와 깊이 있게 연결될 수 있는 좋은 기회입니다. 모임이 끝난 후에는 참석자별로 일정을 잡고, ‘시작 전략 미팅’을 통해 방향을 정하고 실행 계획을 세울 수 있도록 도와주세요. 비즈니스 흐름을 꾸준히 이어가기 위해서는 매주 최소 한 번 비즈니스 소개 자리를 마련하는 것을 추천합니다. 작고 짧게라도, 끊기지 않고 계속 연결되는 것이 훨씬 더 중요합니다. 발표는 최대한 간단하게, 누구나 따라 하기 쉽게, 그리고 무엇보다 듣는 사람의 상황에 맞게 맞춤형으로 전달하세요. 다음 페이지에 나오는 발표 흐름과 예시 대본을 참고하면, 처음 진행하는 분도 부담 없이 시작할 수 있습니다.

상대의 이야기를 들어보세요.

- 먼저 자연스럽게 대화를 시작하세요. **어떤 일 하세요?, 그 일은 얼마나 하셨어요?** 처럼 편하게 묻는 질문으로 분위기를 여세요.
- 본격적인 이야기를 시작하기 전에 이렇게 말해보세요. **혹시 저한테 궁금하신 점 있으실까요?** 질문이 있다면 그 자리에서 답하거나, **계속 얘기 나누면서 자연스럽게 설명드릴게요** 라고 말해도 좋습니다.
- 그런 다음, 아래와 같은 질문들을 대화 속에 자연스럽게 섞어 상대의 관심사와 필요를 더 깊이 이해해보세요.
- **지금 상황에서 바꾸고 싶은 점이 있으신가요?**
- **요즘 건강, 관계, 재정, 시간, 관심사, 삶의 의미 같은 부분은 어떠세요?**
- **지금 일에서 채워지지 않는 부분이 있나요? 경제적으로 부족하거나 아쉬운 점, 혹은 포기하게 된 목표는요?**
- **그런 상황이 가족에게는 어떤 영향을 주고 있나요? (예: 시간 부족, 신뢰, 건강, 재정, 관계 등)**
- **만약 지금과 같은 상황이 계속된다면 어떤 일이 생길 것 같으세요? 새로운 방향을 시도해볼 만큼 진지하게 고민 중이신가요?**



여러분이 이야기할 때

상대의 고민을 듣고 도테라의 가능성을 이야기할 때는, 진심이 느껴지도록 이야기하세요. 내가 이 일을 하는 이유, 그리고 이 기회에 대해 얼마나 확신과 열정을 가지고 있는지를 솔직하게 보여주는 것이 중요합니다.

실전 팁

효과적인 대화를 준비하고 싶다면, 스폰서나 가족과 함께 역할 연습을 해보세요. 여러 번 연습하다 보면, 이 발표가 자연스럽게 내 것이 됩니다.



1 당신의 이야기 전하기

저는 이 기회가 당신의 삶에 분명한 변화를 줄 수 있다고 믿어요.
왜 그렇게 확신하냐면, 실제로 우리가 ____ (공감할 수 있는 사례를 넣으세요.) 도와드린 적이 있거든요. 사실 제 이야기와 여정도 잠깐 들려드리고 싶어요. (36페이지를 참고해서 자신의 스토리를 미리 준비해 두세요.)

2 왜 파이프라인일까요?

‘양동이 vs 파이프라인’ 비유를 활용해, 왜 처음에 투자한 시간과 노력이 꾸준한 수입으로 이어지는 구조가 중요한지 설명해 주세요. 이때 본인의 경험을 나누면 더욱 좋습니다. 도테라를 시작하고 나서 삶에 어떤 변화가 있었는지, 지금 어떤 미래를 그리고 있는지 이야기해 보세요. 참석자에게는 다음 질문을 던져주세요.

당신이 꿈꾸는 도테라 비즈니스는 어떤 모습인가요?
지금보다 수입을 조금 더 늘리고 싶으신가요, 아니면 더 큰 목표를 바라보고 계신가요?



3 도테라를 선택한 이유

상대가 가장 공감하고 동기부여를 받을 수 있는 부분에 집중하세요. 예를 들어, 에센셜 오일을 더 많은 가정에 전하는 사명, 자기 주도적인 건강 관리, 매력적인 보상 구조, 가장 엄격한 테스트를 거쳐 신뢰받는 CPTG® 품질의 에센셜 오일, 도테라의 건강한 기업 문화와 리더십, 또는 도테라 힐링 핸드 재단®과 코임팩트 소싱® 같은 글로벌 사회공헌 활동 등이 있습니다. 그리고 이렇게 질문해보세요:

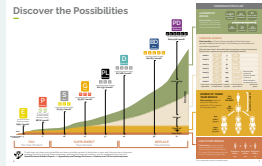
“도테라 비즈니스를 시작하는 데 있어, 더 궁금하시거나 필요하신 부분이 있으신가요?”

상대가 원하는 삶을 스스로 만들어갈 수 있다는 가능성에 대해, 여러분의 믿음을 확신 있게 표현해 주세요.



4 차별화된 보상 플랜

도테라에서 수익을 얻을 수 있는 네 가지 방법과, 그 안에 담긴 수익 성장 가능성을 간단하고 명확하게 소개해 주세요.



5 경로 선택하기

자신에게 맞는 방식으로 도테라를 시작할 수 있도록 대화를 이어가세요. 당신의 상황과 목표에 가장 잘 맞는 시작 방법을 함께 찾아볼게요. 어떤 방향이 가장 잘 맞을 것 같으세요? 지금 목표를 언제쯤 이루고 싶으신가요? 그 목표를 위해 일주일에 얼마나 시간을 투자할 수 있을까요?



필요하다면 이렇게 안내하세요. 현실적으로 말씀드릴게요. 목표와 투자 가능한 시간을 함께 봤을 때, 평균적인 결과를 기준으로 보면 두 가지 중 하나는 조정이 필요해요. 목표 달성 시점을 더 길게 잡거나, 주당 시간을 좀 더 늘려야 해요. 어느 쪽을 조정해보는 게 좋을까요?

참석자가 부담 없이 시작할 수 있도록, 함께 목표와 실행 시점을 정해주세요. 일반적으로 주당 15시간 이하로 활동하는 경우, 눈에 띄는 수익 구조를 만들기는 쉽지 않습니다. 목표가 클수록 시간과 집중도는 그에 비례해야 합니다.

6 무엇이 필요할까요?

도테라에서는 스폰서들과 본사 차원에서 탄탄한 교육과 다양한 자료들을 제공합니다. 이 비즈니스는 이미 검증된 시스템과, 시작에 필요한 모든 도구가 갖춰져 있다는 점을 꼭 알려주세요. 그리고 이 사람이 왜 이 일에 잘 맞을 것 같은지, 어떤 강점이 도움이 될 수 있는지 구체적으로 얘기해 주세요.



자신의 능력을 활용해 이 비즈니스에서 성장하고 성공하는 모습을 그려볼 수 있도록 도와주는 게 중요합니다.

7 질문과 답변 (Q&A)

궁금한 점이 있다면 편하게 질문할 수 있도록 열어 주세요. 도테라 비즈니스를 시작하는 데 있어, 더 알고 싶은 점이나 망설여지는 부분이 있으신가요? 혹시 우려를 표현한다면, 먼저 충분히 들어주고, 그 내용을 다시 한번 정리해서 공감해 주세요. 그리고 이렇게 이어갈 수 있습니다. 아, 이전에 네트워크 마케팅에서 좋지 않은 경험이 있으셨군요. 어떤 일이 있었는지 더 들어볼 수 있을까요? 그럴 수 있어요, 저도 처음엔 비슷한 생각이 있었거든요. 이후, 본인의 경험이나 그 우려를 어떻게 풀어냈는지 솔직하게 나눠보세요. 상대가 스스로 판단하고 선택할 수 있도록 편안한 분위기를 유지하는 게 가장 중요합니다.

8 함께 시작하도록 초대하기

만약 스폰서가 이 자리에 함께했다면, 이 시점에서 여러분을 소개해 신뢰를 더해주고, 등록 절차를 함께 도와줄 수 있습니다. 이제 본격적으로 시작할 수 있도록 등록을 도와주세요. 이미 제품을 사용하고 있는 고객이라면, 바로 사업자 전환을 권하기보다 먼저 제품을 자연스럽게 나눠 보는 경험부터 도와주세요.



신규 회원이라면 이렇게 제안하세요. 먼저 제품을 직접 써보시고, 가족과 함께 변화를 체험해보세요.

제품에 대한 확신이 생기면, 자연스럽게 주변 사람과 나누고 싶어져요. 그것이 바로 비즈니스의 시작입니다. 본인이 좋아하는 것을 나누는 일이 삶에 얼마나 큰 의미를 줄 수 있는지, 진심을 담아 이야기해 주세요.

좋아하는 제품을 나누는 일은 내 삶뿐 아니라 주변에도 큰 변화를 만들어 줍니다. 자연스럽게 이어질 수 있다면, 다른 공감할 만한 도테라 스토리도 함께 나눠주세요.

오늘 시간 내주셔서 감사합니다. 앞으로 함께하게 되어 정말 기대돼요!

등록이 완료되면 다음 단계로 넘어가 '시작을 위한 전략 미팅' 일정을 잡으세요. 이 비즈니스 빌딩 가이드를 한 부 전달하고, 7페이지를 열어 1단계 첫 번째 칸에 있는 항목들을 전략 미팅 전까지 완료할 수 있도록 안내해 주세요. 또한 '쉐어 가이드'를 건네 서 주변에 제품을 나눌 때 자신감을 가질 수 있도록 도와주세요.

만약 상대가 조금 더 부드럽고 여유 있는 시작을 원한다면, 첫 전략 미팅에서는 쉐어 가이드를 기본 틀로 활용해도 괜찮습니다.



새로운 빌더와 함께 시작하기

고객과 웨어러를 등록하는 일만으로도 누군가의 삶이 바뀌고, 여러분의 도테라 비즈니스는 꾸준히 성장합니다. 그런데 ‘빌더’가 생기면 그 성장 속도는 완전히 달라집니다. 대부분은 제품을 먼저 써보고 만족한 뒤 비즈니스로 전환하지만, 처음부터 바로 빌더로 시작해서 성공하는 사례도 많아요. 중요한 건, 지금 당장 시작할 준비가 된 사람들과 확실히 연결되는 것입니다.

‘도테라 수입을 만들고 싶어하는, 가장 바쁜 엄마’를 떠올려보세요. 그녀가 이 일을 성공적으로 시작하려면 뭐가 필요할까요? 어디서부터 시작하고, 월 기대할 수 있고, 월 어떻게 해야 하는지를 딱 짚어주는 확실한 안내서입니다. 바로 이 가이드가 그 역할을 해줍니다. 하나씩 따라갈 수 있는 단계별 습관과 스킬, 그리고 자연스럽게 책임감을 갖게 만드는 구조까지 담겨 있죠.

새로운 빌더가 처음 3~4번 정도 클래스를 진행할 때는 꼭 옆에서 함께하세요. 처음엔 여러분이 보여주고, 점점 그들에게 맡기며 자신감을 키워주는 거예요. 한 번에 다 하지 않아도 돼요. 매번 조금씩 맡겨보세요. 중요한 건 따라 하기 쉬운 본보기를 보여주는 것. 그게 장기적인 팀 성장과 리더십 확장의 핵심이에요. 또, 이들이 막 시작했을 땐 2~3일에 한 번씩 짧고 자주 소통해 주세요. 작은 질문도 바로바로 해결해 주면, 훨씬 빠르게 자리를 잡을 수 있어요.

그리고 잊지 마세요. 단 한 걸음 앞서 있는 당신, 그 자체로 리더입니다.

6주 안에 엘리트 달성하기

새로운 빌더에게 아래 6주 플랜을 따라보라고 제안해 보세요. 이 일정은 ‘5단계 성공 시스템’을 바탕으로, 엘리트까지 빠르게 도달할 수 있도록 구성되어 있습니다. 비즈니스의 출발은 로켓 발사와 비슷합니다. 처음부터 강하게 추진력을 붙이면 그 에너지가 모멘텀이 되어 성장에 탄력이 붙습니다. 짧은 기간 안에 더 많은 고객과 웨어러를 등록하게 되고, 그 안에서 함께할 빌더들도 자연스럽게 발견됩니다. 이렇게 확보한 초기 에너지는 다음 달 10일 전까지 팀 구조를 전략적으로 잡는 데 큰 도움이 됩니다. 빠른 시작이 곧 빠른 성장을 만듭니다.

이상적인 실행 일정

시작 준비 단계





실전 팁

새로운 회원을 등록할 때, 신규 가입 활동을 꾸준히 하고 팀을 잘 챙기는 사업자의 라인에 배치 변경 하는 것을 고려해보세요. 다만, 그 사업자를 스폰서로 지정하기 전에는 역할과 책임에 대해 미리 명확하게 이야기 나누는 것이 중요합니다. 너무 많은 걸 대신해주면 오히려 그 빌더의 성장을 방해할 수 있습니다. **빌더가 자립적으로 성장할 수 있도록, 노력한 만큼 균형 있게 지원하는 것이 건강한 팀 문화를 만드는 핵심입니다.** 또한, 새 스폰서가 자격을 충분히 갖추기 전까지는 추천권은 **본인이 유지하는 걸 권장합니다.** 만약 기대한 만큼의 활동이 이루어지지 않을 경우, 그 라인을 **향후 다른 위치로 조정할 수 있는 선택권**을 남겨둘 수 있기 때문입니다. 예를 들어, 어떤 신규 회원이 다른 사업자 팀에서 더 잘 성장할 수 있을 것 같다면 이렇게 제안해보세요. **이분이 잘 성장하려면, 제품 사용법 안내, 생활 루틴에 맞춘 조언, 그리고 후속 관리까지 꾸준히 챙겨주는 게 중요해요. 그 역할을 맡아주실 수 있을까요? 괜찮으시면 관심사와 니즈를 공유드리고, 어디에 배치하는 게 가장 좋을지 함께 정해보면 좋겠습니다.**

한 달 실행 로드맵

2주차

회원 가입



4단계:

- 신규 회원 15명 이상 등록하기
- 제품 사용법 안내, 생활 루틴 맞춤 제안, 후속 체크까지 진행하기
- 신규 회원을 적절한 라인에 배치하기

3주차

팀 지원



- 클래스 개최 및 비즈니스 미팅에 초대하기
- 함께할 빌더 확정하기

4주차

엘리트 달성



엘리트 달성!
함께 축하하기



5단계:

- 고객 초기 적응 지원 (제품 사용·주문 설정·첫 상담 포함)
- 빌더 초기 적응 지원 및 활동 시작 돕기
- 교육과 이벤트 소개 후 참여 독려하기
- 빌더와 전략 미팅 진행하기

다음 단계

프리미어 직급 도전



- 트레인 가이드북 숙지하기
 - 빌더가 새 팀원을 시작하도록 지원하기
- 도테라의 임파워드 섹세스 가이드는 빌더가 직급을 올리는 과정에서 지속적인 교육과 지원을 제공합니다. 나와 내 빌더들이 다음 목표를 향해 계속 성장할 수 있도록 동기부여를 유지하세요.

빌더 멘토링하기

멘토링은 상대 안에 있는 잠재력을 끌어내고, 더 멀리 성장할 수 있도록 응원하는 과정입니다.

내 안의 가능성과 강점을 발견할수록, 빌더의 전략과 실행을 함께 책임지는 파트너로 자리잡게 됩니다. 완벽하게 알 필요는 없어요. 훌륭한 멘토가 되기 위해 모든 걸 알고 있을 필요는 없습니다. 가이드와 스폰서의 지원을 잘 활용해 멘토링을 시작해보세요. 이 멋진 성장의 여정을 함께하게 될 거예요.

효과적인 멘토링을 위한 팁

1. 빌더와 정기적으로 전략 미팅을 잡아보세요.

전화나 Zoom으로 주 1회 정도 짧게 연결되면 충분해요.

2. 미팅 전에 간단히 정리한 내용을 미리 받아보세요.

지금 어디까지 왔는지, 무엇이 필요한지 미리 알고 들어가면 훨씬 효과적이에요.

3. 처음엔 업라인 멘토와 함께 미팅을 해보는 것도 좋아요.

자연스럽게 흐름도 익히고, 부담도 줄어듭니다.

4. 문제보다 '지금 할 수 있는 방향'에 집중하세요.

공감은 하되, 오래 머물지 말고 해결 쪽으로 자연스럽게 이끌어주세요. 정답을 알려주기보다 질문을 던져서 스스로 아이디어를 찾게 해주는 게 더 좋아요.

5. 짧은 시간 안에 진심을 담으세요.

몇 분이라도 진심으로 들어주고 약속을 지키면 신뢰는 충분히 쌓여요.

6. 잘하고 있는 부분은 꼭 짚어서 칭찬해 주세요.

“이건 정말 잘하고 계세요” 한마디가 큰 힘이 됩니다.

7. 필요할 땐 개인 성장 자료나 교육 콘텐츠도 추천해 주세요.

막힌 부분을 풀 수 있는 좋은 실마리가 될 수 있어요.

8. 작은 성과도 바로바로 축하해 주세요.

미팅 중에 인정해 주고, 팀 줌미팅이나 이벤트에서 스폰서와 함께 축하하면 더 큰 동기부여가 됩니다.



전략 점검하기

□ 작성한 전략 점검표를 검토할 세션 전에 멘토나 에버멘토를 검토하게 부탁드립니다.

1 연결과 발견

지난주에 어떤 성과나 의의 있는 일이 있었나요?
현재 비즈니스 성장에 효과적일 부분은 무엇인가요?
최근 비즈니스에서 어떤 어려움을 겪고 있나요?

2 지난주 돌아보기

지난주에 세운 핵심 활동 목표 세 가지는 어떻게 진행되었나요?
얼마나 조기에 완료되었는지 방향을 바꿔야 할 부분이 있었나요?

전략 점검은 지난주에 완료된 수치를, 오른쪽 칸에는 이번 주 목표를 적어주세요

P	I	P	E	S
준비 - PIPES 목표 설정하기 - 지표로 측정하기 - 배출량 관련 기록 하기 - 목표 달성도 기록하기 - 배출량 관련 기록하기 - 배출량 관련 기록하기	진행 - 배출량 관련 기록하기 - 배출량 관련 기록하기 - 배출량 관련 기록하기 - 배출량 관련 기록하기 - 배출량 관련 기록하기	소요 - 배출량 관련 기록하기 - 배출량 관련 기록하기 - 배출량 관련 기록하기 - 배출량 관련 기록하기 - 배출량 관련 기록하기	진행 - 배출량 관련 기록하기 - 배출량 관련 기록하기 - 배출량 관련 기록하기 - 배출량 관련 기록하기 - 배출량 관련 기록하기	지원 - 배출량 관련 기록하기 - 배출량 관련 기록하기 - 배출량 관련 기록하기 - 배출량 관련 기록하기 - 배출량 관련 기록하기

이전 주 해야 할 3가지 핵심

Top 3 Actions	Your Part	Supporter's Part	Completion Date

왜 주간 전략 미팅이 중요한가요?

- 빌더가 성공할 수 있는 기반을 만들어줍니다.
- PIPES 활동을 점검해 필요한 역량을 키울 기회를 제공합니다.
- 빌더와 꾸준히 소통하며 안정적인 지원을 이어갈 수 있습니다.

전략 미팅 진행 순서(30분)

1단계 : 연결하기

잘한 점은 함께 축하하고, 어려움을 느끼는 부분은 함께 짚어보세요.

2단계 : 지난주 실행과 결과 점검하기

지난 한 주를 함께 돌아보며, 잘된 건 반복하고, 효과 없던 건 정리할 수 있도록 도와주세요. 현실적인 지금 목표와 파워 오브 쓰리 목표를 함께 설정하고, 현재 불량을 점검해 부족한 부분을 보완할 계획을 세워주세요.

3단계 : 지난주의 PIPES 활동 리뷰

지난주의 PIPES 활동을 간단히 점검하면서 어디서 흐름이 끊겼는지(예: 초대나 등록 스킬) 함께 찾아보세요. 이번 주의 PIPES 목표도 간단하게 함께 설정해보세요.

4단계 : 다음 주 핵심 실행 계획 정하기

PIPES 리뷰를 바탕으로, 다음 주에 집중해야 할 핵심 실행 항목을 함께 정리하세요. 어떤 지원이 필요한지 구체적으로 확인하고, 클래스나 웰니스 상담처럼 실제 활동을 함께 해주는 약속도 잡아주세요. 새로운 빌더를 확정하거나 초기 활동을 함께 해주는 것도 좋은 방법입니다.

93

dōTERRA® | Business Building Guide

“멘토의 가장 큰 역할 중 하나는,
다른 사람들이 보지 못하는
미래를 먼저 보고 그들이
목적지까지 나아갈 수 있도록
길을 안내해주는 것입니다.”

존 C. 맥스웰 (John C. Maxwell)





자기 개발

자신을 성장시키겠다는
다짐은, 곧 비즈니스를
성장시키겠다는 약속입니다.

당신의 꿈을 이뤄갈 수 있도록, 스스로를 다듬고
성장하는 시간에 아낌없이 투자하세요.

“ 당신의 태도가
당신의 높이를 결정합니다.”

지그 지글러(Zig Ziglar)

미래를 상상하고 설계하세요

도테라 비즈니스를 시작할 때 ‘왜 이 일을 하는가’를 비즈니스 성장 방향과 연결해 두는 것이 매우 중요합니다.

탄탄한 파이프라인을 구축하면, 원하는 삶을 살아갈 수 있는 기회를 열 수 있습니다. ‘왜(Why)’는 목표를 향한 동기를 불러넣는 원천이며, 필요와 방향성, 인생의 목적이 충족될 때 비로소 현실이 됩니다.

이유가 분명할수록 집중력을 잃지 않고 성장을 지속할 수 있습니다. 아래 항목을 살펴보면 삶에 가장 큰 변화를 줄 영역을 선택해 보세요. 기대감을 주고 지금 바로 행동하게 만드는 의미 있는 목표를 설정해 보시기 바랍니다.



수익 늘리기

- 부채 없이 자유로운 삶 만들기
- 든든한 저축 쌓기
- 여유 있는 재정 상태 갖추기
- 기부와 나눔 더 많이 실천하기



더 효율적으로 일하기

- 시간과 일정을 주도적으로 관리하기
- 번아웃 없이 균형 잡힌 일상 유지하기
- 내가 선택한 일에서 보람 느끼기
- 다른 사람의 꿈이 아닌 내 꿈 실현하기
- 꾸준히 배우고 성장하기
- 재정 계획을 세우고 차근차근 준비하기



내가 좋아하는 일 하며 살기

- 더 자주, 더 멀리 여행하기
- 재능을 키우고 새로운 관심사 발견하기
- 열정을 쏟을 시간, 취미를 즐길 여유 만들기
- 더 많이 나누고 봉사하기
- 사랑하는 사람들과 충분한 시간 보내기
- 원하는 시기에 은퇴 준비하기

크게 꿈꾸세요!

마음속 꿈을 구체적으로 글로 적는 순간, 현실을 향한 첫걸음을 내딛는 것입니다. 혼자 또는 믿을 수 있는 파트너와 함께 앉아, 아래 질문 중 마음을 움직이는 내용으로 미래 비전을 구체화해 보세요.

비즈니스

도테라 비즈니스에서 어떤 성과를 내고 싶나요?

다음에 도전할 직급은 무엇인가요?

삶의 목적

어떤 방식으로 사람들을 돕고, 어떤 보람을 느끼고 싶나요?

어떤 사람으로 기억되고 싶나요?

관계

시간, 여유, 자원이 충분하다면, 어떤 사람들과 함께하고 싶나요?

누구와 시간을 보내고 함께 성장하고 싶나요?

재정

경제적 자유가 이뤄질 때, 내 삶과 생활 방식은 어떻게 달라질까요?

경험

더 자주 하고 싶은 활동은 무엇인가요?

가보고 싶은 곳은 어디인가요? 진심으로 이루고 싶은 목표는 무엇인가요?

감정

일상에서 어떤 감정을 자주 느끼고 싶나요?

마음의 중심

내면이 평온하고 깊이 연결된 삶은 어떤 모습이며, 어떤 느낌일까요?

신체

건강과 몸매 관해 어떤 경험을 하고 싶나요?

지성

앞으로 무엇을 배우고 싶나요?

어떤 사고 방식으로 세상을 바라보고 싶나요?

“미래는 자신의 꿈을
아름답게 여길 줄 아는 사람의 것입니다.”

엘리노어 루즈벨트 (Eleanor Roosevelt)



실전 팁

마치 이미 이루어진 것처럼,
원하던 미래를 담은
이미지들로 비전보드를
만들어보세요. 매일 집중해서
그 꿈을 시각화하는 시간이
중요합니다. 좋아하는 음악과
에센셜 오일 향기를 더해
몰입감을 높이면, 그 꿈이
점점 더 가까워질 거예요.



나를 성장시키는 힘

도테라 리더들은 종종 이렇게 말합니다. “우리 에센셜 오일 회사를 가장한 자기개발 회사예요.” 사람들의 삶을 더 나은 방향으로 바꾸는 것, 그게 도테라가 하는 일이고, 존재하는 이유입니다. 누가 어떤 이유로 시작했든, 사업자들은 각자의 방식으로 성장하며, 스스로 원하는 성공을 만들어갑니다.

매일 성장하는 습관 만들기

하루 20분, 나를 위한 시간을 만들어 보세요. 사람으로서, 빌더로서, 리더로서 성장하는 가장 확실한 방법입니다. 아래는 내가 가진 강점을 키우고, 영향력을 넓혀 더 잘 나누고, 소개하고, 도와줄 수 있는 실천 아이디어예요.



읽기 비즈니스나 리더십에 도움이 되는 책을 읽어보세요.
생각의 방향과 스킬이 달라집니다.



대화하기 혼자 막힐 땐 스폰서나 믿을 수 있는 사람과 얘기 나눠보는 게 큰 도움이 돼요.



시청하기 요즘 관심 있는 주제의 강의나 영상 콘텐츠를
챙겨보며 지식을 넓혀보세요.



공유하기 배운 내용을 친구나 가족에게 이야기해보세요.
말로 정리하면서 더 확실해집니다.



듣기 자주 듣고 싶은 강사나 크리에이터의 오디오 콘텐츠로 꾸준히 자극을 받아보세요.



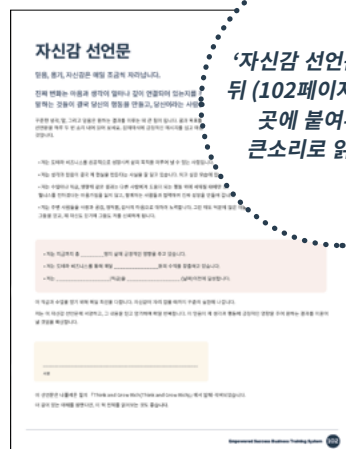
연습하기 스크립트를 읽거나 롤플레이하면서, 실제 말하는 연습을 자주 해보세요. 훨씬 자신감이 붙어요

나에게 맞는 학습 방식 찾기

성장에 가장 큰 영향을 주는 요소 중 하나는 자신에게 맞는 학습 방식을 알고, 그 방식을 존중하는 것입니다. 아래 항목 중 나에게 해당하는 학습 스타일을 모두 체크해 보세요.

- **보면서 배우는 타입** - 이미지, 파워포인트, 개요, 그래프 등 시각 자료가 이해에 도움이 돼요.
- **들으면서 익히는 타입** - 설명을 듣거나, 소리 내어 읽거나, 말로 표현하거나 역할극을 통해 더 잘 배워요.
- **말하면서 정리하는 타입** - 질문하거나 이야기 나누고, 남에게 설명하거나 가르치면서 이해가 깊어져요.
- **직접 해보는 걸 선호하는 타입** - 눈으로 보기보다 손으로 직접 해보면서 배우는 게 익숙해요.
- **글로 읽고 정리하는 타입** - 글로 된 설명이나 정보를 읽고, 메모하거나 정리하면서 배우는 게 익숙해요.
- **충분히 생각하는 시간이 필요한 타입** - 내용을 곱씹고 스스로 정리하는 시간이 꼭 필요해요.

나에게 가장 잘 맞는 학습 방식을 스폰서에게 공유하고, 이 가이드와 다른 교육 자료들을 어떻게 하면 가장 효과적으로 활용할 수 있을지 함께 이야기해 보세요.



최고에게 배우세요

자기개발 책 읽기는 매일 실천하면 좋은 습관 중 하나예요.
아래는 리더들이 엘리트 달성 전 꼭 읽었다고 말하는 추천 리스트입니다:

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



나만의 강점을 비즈니스에 접목하기

전 세계 수만 명의 사업자들이 함께하고 있는 도테라 강점 교육은 갤럽과 함께 만든 전문 프로그램으로, 각자의 고유한 강점을 발견하고 이를 비즈니스에 효과적으로 연결하도록 돕습니다. 먼저 강점 혁명 테스트 진단을 통해 자신의 강점 테마를 파악해보세요. 이후 강점에 기반한 도테라 활동을 보다 자신감 있게 실천할 수 있습니다.



도테라 강점 가이드는 각자의 고유한 강점을 활용해 PIPES 활동(준비-초대-제안-등록-지원)을 더 효과적으로 실천할 수 있도록 돕기 위해 만들어졌습니다.
이 가이드와 함께 제공되는 임파워드 유 영상 시리즈를 활용하면, 나에게 맞는 성장 방식을 찾고 비즈니스 활동을 한층 더 깊이 있고 자신감 있게 이어갈 수 있습니다.

강점 기반 성장을 실천하려면, 원칙과 방법의 차이를 명확히 이해하는 것이 중요합니다. 여기서 말하는 ‘방법’은, 특정한 사람이 자기 방식으로 했던 사례일 뿐입니다. 반면 원칙은 검증된 핵심이자, 시간이 지나도 변하지 않는 본질입니다. 다양한 상황에도 적용 가능하고, 누구에게나 통하는 기준이죠.

무언가 잘된 사례를 봤을 때는 그 겉모습을 따라 하기보다, 성과를 만든 진짜 원칙이 무엇이었는지를 파악해야 합니다. 사람은 복제할 수 없지만, 원칙과 과정은 복제할 수 있습니다. 그러니 나답게, 내 강점을 살려 나아가되 검증된 원칙은 반드시 함께 실천하세요. 그것이 진짜 성장을 만들어냅니다.

나답게 성장하기

나와 팀원들의 강점에 집중하는 문화를 만들어보세요.

건강한 팀 문화는 각자의 강점을 비즈니스 성장을 위한 실천으로 연결시켜줍니다. 자기 자신을 믿고, 있는 그대로의 나를 사랑하는 것, 리더십은 거기서 시작됩니다. 나다운 방식으로 팀을 성장시켜보세요.

나는 어떤 순간에 가장 나답게 빛나고 있을까요?

그 중에서도 내 성공에 가장 크게 기여할 수 있는 강점은 무엇일까요?



“

모두가 어딘가에 도달하지만,
극소수만이 의도를 갖고 그곳에 이른다.”

—

앤디 스탠리(Andy Stanley)

자신감 선언문

믿음, 용기, 자신감은 매일 조금씩 자라납니다.

진짜 변화는 마음과 생각이 얼마나 깊이 연결되어 있는지를 깨닫는 데서 비롯됩니다. 자주 떠올리고 반복해서 말하는 것들이 결국 당신의 행동을 만들고, 당신이라는 사람을 만들어갑니다.

꾸준한 생각, 말, 그리고 믿음은 원하는 결과를 이루는 데 큰 힘이 됩니다. 꿈과 목표를 떠올릴 수 있는 비전보드 같은 시각적 자극과 함께, 아래의 자신감 선언문을 하루 두 번 소리 내어 읽어 보세요. 잠재의식에 긍정적인 메시지를 심고 동기를 불어넣는 이 과정이 변화를 현실로 만드는 출발점이 될 것입니다.

- 저는 도테라 비즈니스를 성공적으로 성장시켜 삶의 목적을 이루어 낼 수 있는 사람입니다. 목표를 향해 꾸준히, 포기하지 않고 나아갑니다.
- 저는 생각과 믿음이 결국 제 현실을 만든다는 사실을 잘 알고 있습니다. 되고 싶은 모습에 집중하며 그 이미지를 마음속에 또렷이 그려 나아갑니다.
- 저는 수입이나 직급, 영향력 같은 결과는 다른 사람에게 도움이 되는 행동이 밑바탕이 되었을 때, 오래 지속된다는 걸 알고 있습니다. 세상에 희망과 웰니스를 전하겠다는 마음가짐을 잃지 않고, 함께하는 사람들과 협력하며 진짜 성장을 만들어 갑니다.
- 저는 주변 사람들을 사랑과 공감, 정직함, 감사의 마음으로 대하려 노력합니다. 그런 태도 덕분에 많은 이들이 저와 함께하고 싶어 하고, 저 역시 그들을 믿고, 제 자신도 믿기에 그들도 저를 신뢰하게 됩니다.

- 저는 지금까지 총 _____명의 삶에 긍정적인 영향을 주고 있습니다.
- 저는 도테라 비즈니스를 통해 매달 _____원의 수익을 창출하고 있습니다.
- 저는 _____(직급)을 _____(날짜)이전에 달성합니다.

이 직급과 수입을 얻기 위해 매일 최선을 다합니다. 자신감이 자리 잡을 때까지 꾸준히 실천해 나갑니다.

저는 이 자신감 선언문에 서명하고, 그 내용을 믿고 암기하며 매일 반복합니다. 이 믿음이 제 생각과 행동에 긍정적인 영향을 주어 원하는 결과를 이끌어 낼 것임을 확신합니다.

서명

이 선언문은 나폴레온 힐의 『Think and Grow Rich(Think and Grow Rich)』에서 발췌·각색되었습니다.

더 깊이 있는 이해를 원한다면, 이 책 전체를 읽어보는 것도 좋습니다.



부 록

추가 자료

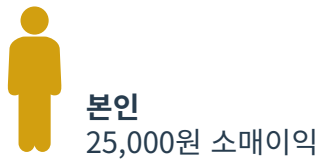
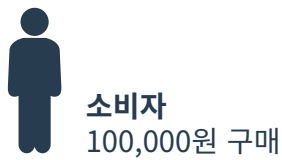
“교육은 단순히 그릇을 채우는 것이
아니라, 마음을 밝히는 불꽃을
지피는 것입니다.”

윌리엄 버틀러 예이츠 (William Butler Yeats)

보상플랜

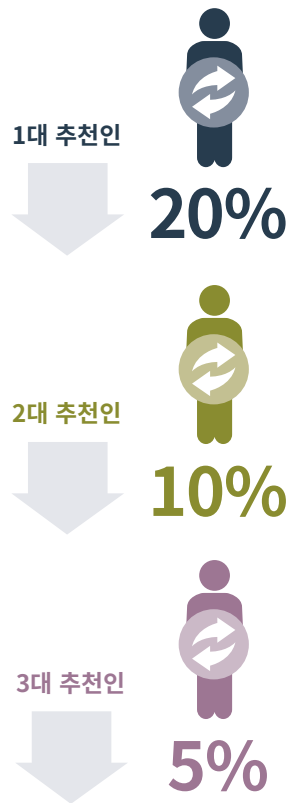
소매 수익

사업자 회원은 소비자에게 제품을 권장 소비자가로 제공하고, 그에 따른 25%의 소매 마진을 창출합니다.



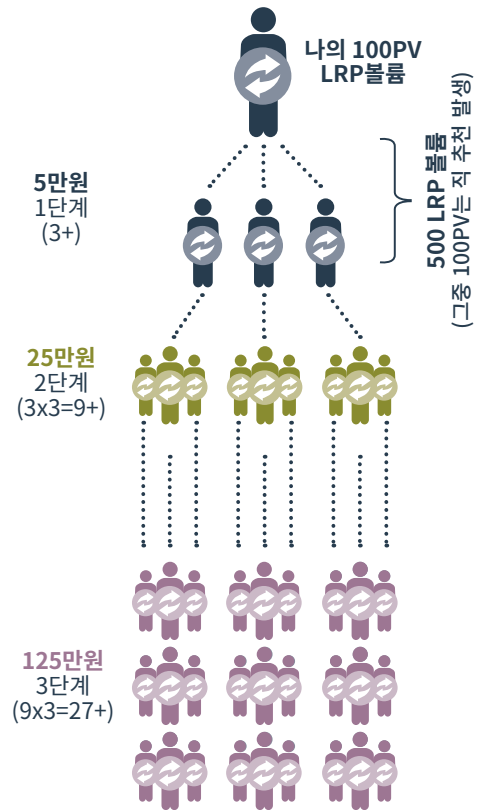
패스트 스타트 보너스 주 정산(월 지급)

본인이 추천한 신규 회원의 가입일로 부터 60일 동안 그들이 구매한 PV에 대한 수당을 받습니다. 패스트 스타트 보너스를 받기 위해서 추천인은 본인의 LRP 템플릿을 100PV 이상으로 설정해야 하며, 당월 100PV 이상 LRP구매도 함께 이뤄져야 합니다.



파워 오브 쓰리 보너스 월 지급

전체적인 규칙 및 조건은 파워 오브 쓰리 상세 페이지를 참조하세요.



파워 오브 쓰리 부스트 월 지급

파워 오브 쓰리 구조가 완성되고 개인 성장 볼륨(PGV)조건을 달성하면 수익이 더욱 늘어납니다.

*개인 성장 볼륨(PGV): 최근 12개월 이내에 직접 추천한 회원들이 당월에 구매한 LRP 볼륨의 합

파워오브쓰리 보너스 + 부스트

파워오브쓰리 보너스	400+ PGV	800+ PGV	1,200+ PGV	최대수익
1단계 (5만원)		₩50,000		₩100,000
2단계 (25만원)	₩50,000	₩125,000		₩375,000
3단계 (125만원)	₩50,000	₩125,000	₩250,000	₩1,500,000

직급

유니레벨 조직 보너스 (조직의 볼륨에 따라 매월 지급되며, 엘리트~골드는 TGV 볼륨에 따라 하위 2단계 차등 지급)

구분	매니저	디렉터	이그제큐티브	엘리트	프리미어	실버	골드	플래티넘	다이아몬드	블루 다이아몬드	프레지덴셜 다이아몬드
월간 PV	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
월간 OV	500	1,000	2,000	3,000	5,000	-	-	-	-	-	-
월간 TGV	-	-	-	300*	400	500	600	4,000	6,000	12,000	18,000
자격있는 레그의 수	-	-	-	-	2	3	3	3	4	5	6
레그 자격 요건	-	-	-	-	이그제큐티브	엘리트	프리미어	실버	실버	골드	플래티넘
파워 오브 쓰리 부스트로 대체											
Level 1	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Level 2		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Level 3			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Level 4				6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Level 5					6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Level 6						7%	7%	7%	7%	7%	7%
Level 7											
다이나믹 컴포레션											

*그룹 성장 볼륨(TGV): 최근 12개월 이내에 특정 레벨내에서 신규가입한 회원들이 당월에 구매한 볼(LRP+일반주문)의 합
엘리트 1대~3대/프리미어 1대~4대/실버 1대~5대/골드 1대~6대/플래티넘 이상 1대~7대

*엘리트 직급은 300TGV중 100TGV는 직접 추천한 회원에게서 발생해야 함.

*플래티넘 이상은 TGV 달성 여부에 따라 폴보너스 차등 지급(뒷페이지 참고)

*랭크 컴포레션: 프리미어~골드는 유자격 레그의 추천권을 직접 보유해야 하지만 플래티넘 이상은 추천레그 상에 존재하면 유자격 레그로 인정

리더십 풀

일정 직급을 달성한 회원에게 도테라 글로벌 전체 불룸에 대한 일부를 수당으로 지급합니다. 매월 특정 직급을 달성, 유지함으로써 리더십 풀 배당을 획득할 수 있습니다. 각 포보너스마다 수당을 받기 위해서 달성해야하는 조건(신규추천 혹은 그룹 성장 불룸)이 있습니다.

리더십 풀(조직 불룸에 따라 매월 지급)

구분	프리미어	실버	골드	플래티넘	다이아몬드	블루 다이아몬드	프레지덴셜 다이아몬드
배당 그룹 성장 불룸 추가배당(신규직급) % of CV	리더십 퍼포먼스 풀				다이아몬드 / 블루다이아몬드 / 프레지덴셜다이아몬드 퍼포먼스 풀		
		1	5	10	2/4	2/4	2/4
					6,000	12,000	18,000
		1(엘리트)	1(엘리트)	1(엘리트)	1(프리미어)	1(프리미어)	1(실버)
			2%		1%	1%	1%
임파워먼트 풀				퍼포먼스 풀			
배당 그룹 성장 불룸 추가배당(신규직급) % of CV	1	1	1-2	1 3	3 4	3 6	3 8
	100pv 이상 신규추천			4,000	6,000	12,000	18,000
				2(프리미어)	2(프리미어)	2(프리미어)	2(프리미어)
		1.50%				1.50%	

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.

퍼포먼스 풀: 플래티넘 직급은 1개(최대 3개), 다이아몬드 직급은 3개(최대 4개),

블루 다이아몬드 직급은 3개(최대 6개), 프레지덴셜 다이아몬드 직급은 3개(최대 8개)의 배당을 받습니다. 다이아몬드 풀:다이아몬드 직급 달성자는 2개(최대 4개)의 배당을 받습니다.

블루 다이아몬드 풀: 블루 다이아몬드 직급 달성자는 2개의 배당(최대 4개)을 받습니다.

프레지덴셜 다이아몬드 풀: 프레지덴셜 다이아몬드 직급 달성자는 2개 (최대 4개)의 배당을 받습니다.

*최대 배당은 각 직급의 그룹성장불룸(TGV) 총족 시 획득 가능합니다.

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

• 다운라인은 반드시 직접 추천한 회원이어야 합니다.

• 퍼포먼스 풀에서는 프리미어 달성 시 2개 배당이 지급됩니다.

결과는 개인의 시간 투자, 노력, 역량에 따라 달라질 수 있으며, 일부 비용이 발생할 수 있습니다.

비즈니스를 구축 중인 IPC회원 중 상위 2%만이 실버 이상 직급에 해당하며, 최고 직급인 프레지덴셜 다이아몬드는 도테라 비즈니스를 평균 12년 이상 운영해온 리더들입니다. 자세한 내용은 도테라 사업 기회 및 수익 공개 요약서를 참고해 주세요.

+ 전체 보상 플랜에 대한 세부 규정과 요건은 회원수첩을 참고해 주세요.

도테라에서의 역할

도테라에서는 각 구성원이 자신과 도테라의 관계를 어떻게 설정할지 스스로 선택합니다. 아래는 도테라에서 대표적인 네 가지 주요 역할에 대한 안내입니다.

이렇게 활용해보세요.

각자의 역할을 명확하게 파악하세요. 한 사람의 역할을 정의하는 건 자리 배치나 직급이 아니라, 그 사람이 어떤 행동을 하고 어떤 선택을 하느냐입니다. 그들의 선택을 존중하고, 명확한 대화를 통해 마인드셋을 정리하세요. 또한 추천인과 후원인의 역할을 분명히 해두는 것도 중요합니다.

주의 깊게 살펴보세요. 마이오피스를 활용하여, 프론트라인이나 자격을 갖춘 리더들뿐 아니라 그 외의 팀원들에게도 어떤 변화가 일어나고 있는지 관찰하세요. 회원가입 현황, 볼륨, 직급 변화 등을 통해 그룹의 성장 가능성과 방향성을 판단하고, 어디에 시간과 에너지를 집중할지 결정할 수 있습니다.

조직 깊은 곳까지 살펴보세요. 겉으로 드러나는 활동만이 아니라, 더 많은 도움과 멘토링이 필요한 빌더들에게도 눈을 돌려야 합니다. 이들에게 먼저 다가가는 것만으로도 팀의 분위기와 흐름이 달라질 수 있어요. 상황에 따라 추천권을 변경하면, 모두에게 더 나은 구조를 만들 수 있는 기회가 생기기도 합니다. 작은 관심과 연결이, 진짜로 열심히 해보려는 빌더들의 성장에 큰 힘이 되고 결국 팀 전체의 성장으로 이어질 수 있습니다.

회원

우수회원

- 나는 도테라가 제공하는 내추럴 솔루션을 사용하기로 선택했습니다.
- 나는 가이드북, 온라인 교육, 고객센터, 그리고 업라인 멘토의 지원을 받고 있습니다.
- 오일에 대해서 계속 배우고 싶습니다.
- 나는 회원 전용 할인 가격으로 제품을 구매하고 있습니다.
- 가족이나 지인이 도테라에 관심을 보인다면, 기쁜 마음으로 비즈니스를 소개하고 싶습니다.
- 나는 로열티 리워드 프로그램(LRP)을 통해 내 구매 내역에 따라 10~30%의 포인트를 적립받고, 그 포인트로 제품을 무료로 구매할 수 있습니다.

도테라의 회원이 된 다음에는...

쉐어러

IPC 회원(사업자 회원)

- 나는 오일이 나와 다른 사람들의 건강 목표나 우선순위에 어떻게 도움이 되는지 더 배우고 싶습니다.
- 나는 매달 내 제품 주문을 총당할 만큼의 수입을 얻는 데 관심이 있습니다.
- 나는 도테라를 통해 다른 사람들에게 희망과 건강을 전해주는 것이 즐겁습니다.
- 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.
- 나는 작은 이벤트를 열거나 경험을 나누며, 다른 사람들이 도테라를 통해 새로운 건강 관리 방법을 찾을 수 있도록 돕고 싶습니다.
- 나의 다온라인을 서포트하고 그들의 자리배치를 잘 한다면, 매월 최대 37만 5천원의 파워 오브 쓰리 2단계보너스를 받을 수 있습니다.
- 나는 제품을 나누는 과정에서 자연스럽게 다른 사람들을 도와주게 됩니다.

도테라의 쉐어러가 된 다음에는...

빌더

IPC 회원(사업자 회원)

- 나는 도테라를 다른 사람들과 나누고픈 열정이 있습니다.
- 나는 클래스에서 도테라를 직접 경험할 수 있도록 강의를 진행합니다.
- 나는 오일에 대해 더 많이 배우고, 더 효과적으로 다른 사람을 도울 수 있도록 노력합니다.
- 나는 클래스에 필요한 디스플레이, 샘플, 유인물 등 자료를 직접 준비합니다.
- 나는 개인적인 성장과 사업을 배우는 데 전념합니다.
- 나는 가입시킨 고객을 관리하고 웰니스 상담으로 팔로우 업 하며 그룹에 합류시킵니다.
- 나는 꾸준히 PIPES 활동에 참여합니다.
- 나는 각 회원이 잘 성장할 수 있도록 신중하게 배치하려 노력합니다.
- 나는 도테라 웰니스 라이프스타일에 대한 관심을 더 잘 불러일으킬 수 있도록 내 접근 방식을 다듬고 있습니다.
- 나는 경험이 쌓일수록, 초대하고 가르치고 도와주는 법을 스스로 전할 수 있다는 자신감이 생깁니다.
- 나는 업라인 팀 리더들과 도테라 본사로부터 조언과 지원을 적극적으로 구합니다.
- 나는 단단한 비즈니스를 만드는데 내 모든 시간을 혹은 시간 일부를 온전히 투자합니다.
- 나는 정기적인 월 수입을 얻기 위해 필요한 행동을 합니다.
- 나는 도테라와 업라인 멘토, 팀이 제공하는 각종 교육과 멘토링, 공식 행사에 적극 참여합니다.
- 나는 유니레벨 보너스와 퍼포먼스 풀 보너스를 받습니다.

도테라의 빌더가 된 다음에는...

리더

IPC 회원(사업자 회원)

- 나는 내 꿈을 실현하기 위해 주도적으로 행동합니다.
- 나는 팀에 에너지를 불어넣고, 빌더를 리더로 성장시키는 데 집중합니다.
- 나는 삶의 비전을 따라 살고, 사명감을 중심에 두고 행동합니다.
- 나는 팀원들과 잘 협력하고, 서로를 적극적으로 지원합니다.
- 나는 건강한 라이프스타일을 나만의 방식으로 자연스럽게 전하고, 필요한 사람들에게 긍정적인 변화를 제안합니다.
- 나는 정기적인 교육을 통해 팀을 훈련하고 성장시키는 데 힘씁니다.
- 나는 계속 배우고 성장하려는 열망을 가지고 있습니다.
- 나는 팀원들이 수입을 늘릴 수 있도록 계속해서 지원합니다.
- 나는 한계를 뛰어넘으며 매일 더 나은 리더가 되기 위해 노력합니다.
- 나는 팀 내 모든 성공을 인정하고 응원합니다.
- 나는 멘토링, 전략적 지원, 책임감을 기꺼이 받아들이고 적극적으로 요청합니다.
- 나는 팀원들이 내 실적을 뛰어넘는 성과를 낼 때 진심으로 축하합니다.
- 나는 검증된 시스템을 활용하여 가장 중요한 일에 에너지를 집중합니다.
- 나는 내 안에 있는 다이아몬드 이상의 가능성을 믿고, 성장의 흐름을 신뢰합니다.
- 나는 비즈니스 성장을 위해 필요한 비용을 기꺼이 투자합니다.
- 나는 지속적인 보상을 받을 수 있는 역량이 있다고 믿습니다.
- 나는 내 약속과 책임을 끝까지 지킵니다.
- 나는 나는 PIPES라인을 축하하는 데 전념하고 있습니다.
- 나는 클래스를 주도적으로 운영하며, 효과적인 클로징으로 성과를 만들어냅니다.
- 나는 내가 이뤄낸 노력의 결실을 기꺼이 즐기고 축하합니다.

비즈니스 실행 계획서

도테라 비즈니스를 시작한 모든 분들 축하드립니다!

이 가이드의 '준비(Prepare)' 섹션을 진행하면서 작성한 답변을 이곳에 요약해 보세요. 이를 바탕으로 멘토와 함께하는 비즈니스 시작 전략 세션을 최대한 활용할 수 있습니다. 목표를 향해 나아가는 과정에서 언제든지 참고할 수 있도록 이 페이지를 눈에 잘 띄는 곳에 두고 활용하세요. 비전과 방향성을 유지하는 데 큰 도움이 될 것입니다.

1 비전과 동기 명확히 하기

도테라 비즈니스가 어떤 꿈을 실현하게 해줄까요? 무엇이 당신 삶에 가장 큰 영향을 줄까요?

더 많은 수익 창출하기	더 효율적으로 일하기	내가 사랑하는 일을 하기
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

각 목표가 나에게 왜 중요한지 스스로에게 질문해 보세요. “왜 내가 이 목표를 원하는가?”라는 질문은 감정과 이성을 일치시키는 데 도움을 줍니다. 그러면 행동에 더 큰 의미가 생기고, 앞으로 나아갈 방법이 더욱 명확하고 간결하게 보이기 시작합니다.

2 목표 수익 설정하기

도테라 비즈니스를 통해 어느 정도의 수익을 창출하고 싶으신가요?

☐ 제품 비용을 스스로 충당하기	☐ 부수입 만들기	☐ 기존 수입 대체하기
엘리트 직접 엘리트 목표 달성 3,000 PV	실버 빌더 3명이 엘리트 직급에 도달하도록 지원 E E E	플래티넘 빌더들이 각자 3명의 엘트를 육성하도록 지원 S S S E E E E E E E E

각 기간별로 달성하고 싶은 월 수익과 목표 직급을 설정해 보세요.

90일 목표	6개월 목표	1년 목표
₩ _____ / 월	₩ _____ / 월	₩ _____ / 월
목표직급: _____	목표직급: _____	목표직급: _____

3 목표 결심 다지기

당신의 비즈니스 전략을 뒷받침할 수 있도록 목표를 더욱 구체화하세요.

당신을 응원하고 도와줄 수 있는 사람들과 목표를 공유하고, 이 목표 선언문을 자주 볼 수 있는 곳에 게시해두세요.

엘리트 목표와 90일 목표를 달성하기 위한 나의 의지는 어느 정도 인가요?(1~10점 중에서 표시) 엘리트 목표: 점 90일 목표: 점

내가 정한 속도로 목표를 달성하는 것이 왜 중요할까요?.....

만약 1년 목표를 이루지 못한다면, 내 삶은 어떤 모습일까요?.....

1년 목표를 이루었을 때, 내 삶은 어떻게 달라질까요?.....

4 비즈니스 성장 속도 설정하기

당신의 비즈니스를 어떤 속도로 성장시킬지 결정하세요.

도전 목표

☐ 30일 안에 엘리트 달성하기

☐ 90일 이상 안에 실버 달성하기

☐ 6개월 안에 플래티넘 달성하기

목표 기준

☐ 60일 안에 엘리트 달성하기

☐ 6개월 이상 내에 실버 달성하기

☐ 2년 이상 내에 플래티넘 달성하기

최소 기준

☐ 90일 안에 엘리트 달성하기

☐ 1년 이상 내에 실버 달성하기

☐ 3년 이상 내에 플래티넘 달성하기

5 비즈니스에 투자할 시간 설정하기

비즈니스를 위해 주당 몇 시간을 투자할 수 있나요? 당신의 시간 투자가 원하는 목표 달성에 충분히 부합하는지 확인해보세요.

제품 비용을 스스로 충당하기

예상 소요 시간: 주당 3~10시간

부수입 만들기

예상 소요 시간: 주당 10~30시간

기존 수입 대체하기

예상 소요 시간: 주당 30~50시간

한 주 동안 비즈니스를 위해 하루에 얼마나 시간을 투자할 계획인지 아래에 적어보세요.

월요일

화요일

수요일

목요일

금요일

토요일

일요일

향 후 몇 달 간의 계획(예: 컨벤션, 리더십 교육, 팀 이벤트 등)에 대해서도 스폰서와 함께 상의해보세요.

6 비즈니스 시작 일정 잡기

엘리트 플래너에 당신의 비즈니스 시작 클래스와 1:1 미팅 일정을 기록하세요. 스폰서와 함께 첫 미팅과 클래스가 원활하게 진행되도록 미리 계획해보세요. 가능하다면 각 항목의 첫 일정을 함께 정하고, 필요에 따라 2~3회까지 진행할 수 있습니다.

클래스:

1회차 _____ 2회차 _____ 3회차 _____

1:1 미팅:

1회차 _____ 2회차 _____ 3회차 _____

비즈니스 파트너 모집 상담:

1회차 _____ 2회차 _____ 3회차 _____

7 솔루션 제공자 되기

사업자 회원으로서 제품에 대한 믿음과 자신감을 키우세요.

- ☐ 나는 일상에서 제품을 꾸준히 사용하고 있습니다.
- ☐ 나와 다른 사람들의 성공 사례를 모으고, 공유할 때 적극 활용합니다.
- ☐ 참고 자료, 가이드, 앱 등을 통해 건강 니즈를 이해하고 솔루션을 찾기 위한 학습을 이어가고 있습니다.
- ☐ 제품 이해와 솔루션 제안을 위한 역량을 키우기 위해 시간을 따로 투자하고 있습니다.
- ☐ 100PV 이상의 LRP 템플릿을 설정해, 내가 전하는 내용을 직접 실천하며 주간·월간 수당 조건을 충족하고 있습니다.

8 대상 고객 정하기

왜 이 일을 시작했는지, 그 이유에 중심을 두고 흔들리지 마세요.

가치 전달 문장 템플릿

저는 (누구에게) 도움을 주고나, 가르치거나, 지원합니다.
 이들이 (무엇을 할 수 있도록) 돕습니다.
 그 결과, (얻을 수 있는 변화/성과)를 경험할 수 있습니다.
 기존에는 (덜 만족스러운 방식)을 선택했을 수 있지만,
 제가 제안하는 방식은 (제공하는 차별점/가치) 때문에 다릅니다.

메시지를 어떻게 활용하여 공유하고 초대하고 제안할 수 있을까요? 타겟 고객에게 잘 어필할 수 있도록 구체적인 방법을 적어보세요.

9 멘토와 협력하기

스폰서와 함께 효과적으로 소통하고 협력하는 방법에 대해 논의하세요.

상시/정기 커뮤니케이션: _____ (예: 문자 메시지, 메신저 등)

주간 전략 회의: _____ 요일 _____ : _____ 시 _____ 진행 방법: (예: 전화, 줌)

전략 점검: 매주 전략 세션 전 체크리스트 작성 및 사진 전송: ☐ 문자메시지 ☐ 메신저

미리 계획하세요. 때로는 동기부여가 되지 않고 방향성을 상실할 수 있습니다.

그럴 때, 스폰서는 어떻게 소통해주길 원하시나요? 또한, 당신이 다시 기운을 얻는데 도움이 되는건 무엇인가요?(예: 꿈과 목표를 다시 상기하기, 나의 강점과 기술에 집중하기, 유익한 교육 참여, 회사 행사 참석 또는 직접 만나 소통하기)

10 비즈니스 명단 작성하기

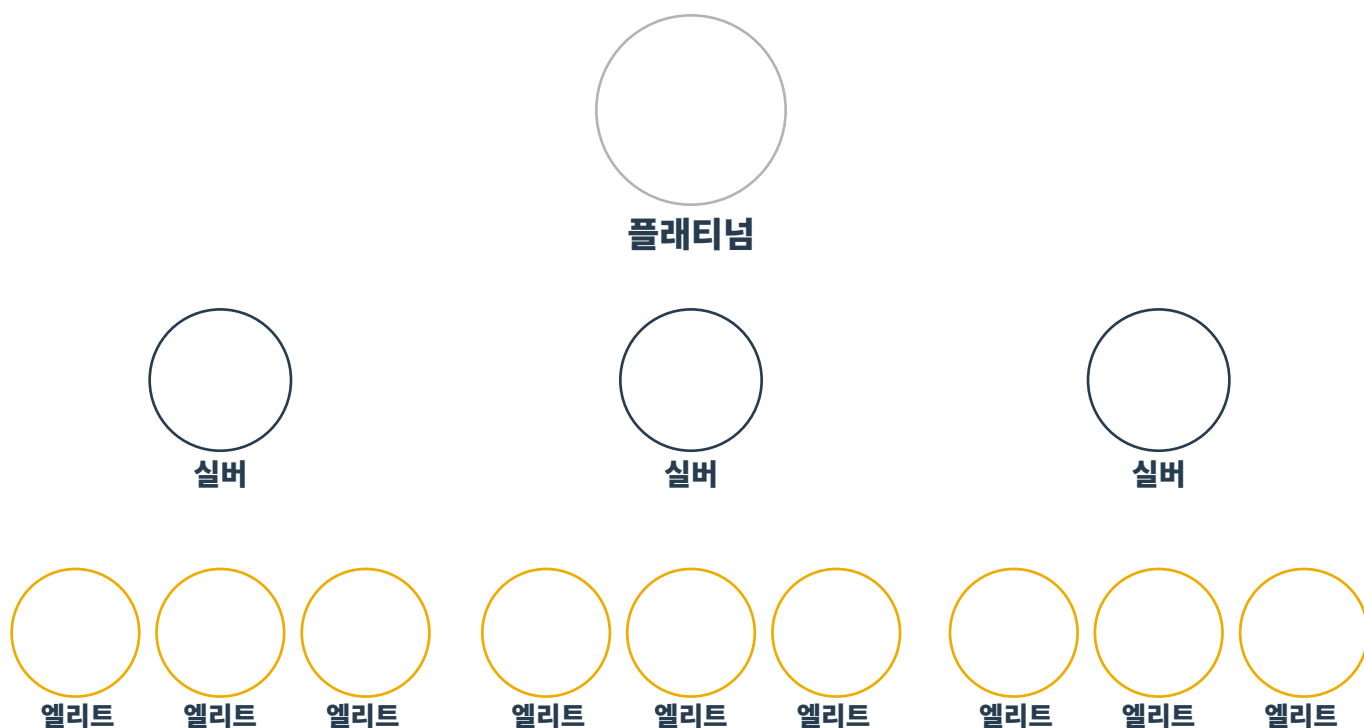
잠재 비즈니스 파트너:

효과적인 접근 방향:
(제품, 비즈니스, 영향력 중
중심이 될 포인트)

상황에 맞는 연결 방식:
(온라인 미팅, 간단한 대면 등
유동적으로 조율)

11 항상 최종 목표를 생각하며 시작하기

전체적인 직급 구조를 정리하고, 각 포지션에 어떤 분이 적합할지 고민해보세요. 이후에는 스폰서와 함께 배치 전략을 검토해보시기 바랍니다.



12 자신감을 가지고 시작하기

비즈니스 실행 계획서를 완성하신 것을 축하드립니다! 비즈니스를 시작하면서 설정한 목표와 다짐을 기억할 수 있도록, 정기적으로 자신감을 상기시키며 활력을 불어넣으세요.

개인 수입은 투자한 시간, 헌신도, 팀 구성, 제품 판매 실적 등 여러 요인에 따라 달라질 수 있습니다. 결과는 시간, 노력, 그리고 일부 기술 수준에 따라 달라지며, 활동 중 일부 비용이 발생할 수 있습니다. 비즈니스를 구축하고 있는 IPC 중 상위 2%는 실버 직급 이상이며, 도테라의 최고 직급인 프레지덴셜 다이아몬드는 평균적으로 12년 이상 도테라 비즈니스를 구축해 온 리더들입니다. **자세한 내용은 도테라 기회 및 수입 공개 요약서에서 확인하실 수 있습니다.**



“당신의 미래를 예측하는 가장 좋은 방법은, 직접 만들어가는 것입니다.”

피터 드러커 (Peter Drucker)

BusBuildGuide-US EN 60228604 v6

