

A close-up photograph of several bright yellow, bell-shaped flowers hanging from a dark brown branch. The background is a soft-focus green, suggesting foliage. The flowers have five petals and a central stamen.

dōTERRA®
Начните
свой бизнес

ō

Начните свой путь

Руководство «Начните свой бизнес с dōTERRA» – это дорожная карта к достижению ранга Элит, на котором строятся все остальные ранги в dōTERRA. Ваш успех в ваших руках.



+ Действия

- Познакомьте с маслами 45 человек и более,
- Зарегистрируйте 15 человек и более,
- Обучите ведению бизнеса 1-3 лидеров

= Результат

- Возможность помогать людям изменить к лучшему свою жизнь
- Личностный рост
- Пассивный доход

П

ПОДГОТОВКА

- Запаситесь «топливом» перед запуском (стр. 4)
- Помогайте находить решения (стр. 5)
 - Запланируйте успех (стр. 6)

1-2 недели - подготовка к старту

О

ОРГАНИЗАЦИЯ

- Укрепляйте отношения, делитесь, приглашайте (стр. 8)
- Помогайте людям изменить жизнь к лучшему (стр. 9)

Т

ТРЕНИНГ

- Делитесь информацией (стр. 10)
 - Назначайте новые встречи во время проведения презентаций (стр. 10)



Контрольный лист (стр. 7)



Учебное пособие «Натуральные средства»

ПРОСТЫЕ ШАГИ К УСПЕХУ



О

ОФОРМЛЕНИЕ

- Успешно регистрируйте (стр. 11)
- Консультация по здоровому образу жизни (стр. 12)

К

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

- Поддержка новых членов команды (стр. 13)
- Стратегия размещения новых членов команды в вашей организации (стр. 14)
- Поиск бизнес-лидеров (стр. 15)

Месяц запуска вашего бизнеса



Руководства
«Живите»,
«Делитесь»,
«Создавайте»



Руководство
«Начните
свой бизнес»

Запаситесь «топливом» перед запуском

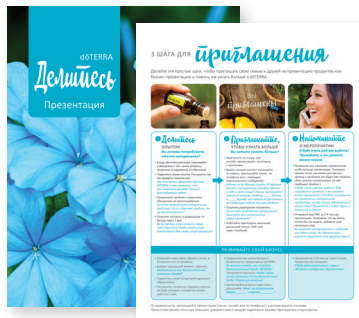
Ваша вера в то, что продукция dōTERRA и предлагаемые компанией бизнес-возможности могут изменить к лучшему жизнь людей, в том числе и вашу собственную, — важнейший источник «топлива» для запуска вашего бизнеса. Чем больше вам нравится продукт, тем легче и увереннее вы делитесь возможностями и преимуществами dōTERRA.

УСПЕХ НАЧИНАЕТСЯ С ВАС



- Создайте шаблон заказа по Программе Лояльности (LRP) на 100+ PV, чтобы получать комиссию.
- Следуйте «Плану здорового образа жизни», который вы составили с помощью руководства «Живите» (стр. 16).
- Узнавайте больше, регулярно используя справочник по эфирным маслам и принимая участие в обучающих программах.

ДЕЛЯСЬ, ВЫ МЕНЯЕТЕ ЖИЗНЬ ЛЮДЕЙ



- Рассказывайте другим, чем вас привлекает здоровый образ жизни с dōTERRA, и делитесь вдохновением с другими.
- Используйте руководство «Делитесь», чтобы успешно рассказывать о компании и приглашать на встречи-презентации.
- Начните рассказывать людям об эфирных маслах и создавать свой финансовый поток. Зайдите на сайт doterra.com/RU/ru_RU в раздел Консультанты -> Инструменты dōTERRA, чтобы получить доступ к материалам, которые вы сможете использовать для развития бизнеса.

ОСУЩЕСТВЛЯЙТЕ СВОИ МЕЧТЫ



- Свяжитесь с вышестоящим спонсором, он сможет вас поддержать.
- Имя _____
- Email _____
- Тел _____
- Командный звонок/сайт/группы в Фейсбуке

- dōTERRA — это потрясающая возможность изменить свою жизнь к лучшему и осуществить свои мечты. Распишите в деталях цель, которую вы поставили с помощью руководства «Создавайте» так, как показано ниже.

Ставьте цели и действуйте

Цель – достигнуть ранга Элит
(обведите один)

30 дней **60 дней** **90 дней**
очень целеустрем- средний
быстрый ленный



Цель на 90 дней

_____ \$/месяц

 Ранг



Цель на год

_____ \$/месяц

 Ранг

Ставя цели и принимая обязательство действовать, вы направляете свои усилия на достижение лучшего будущего. Эта сознательная направленность усилий будет придавать вам сил двигаться вперед, даже когда вы будете ощущать себя вне зоны комфорта.

Помогайте находить решения

Веллнесс Консультанты dōTERRA рассказывают о различных способах заботы о здоровье. С помощью набора эфирных масел стандарта CPTG и справочника по продукции можно найти решения для 80% задач, связанных со здоровьем. В остальных случаях мы призываем обращаться к профессионалам в области здравоохранения, разделяющим ваше стремление использовать природные средства.



Когда вы увидите, как эфирные масла помогают членам вашей семьи находить решения в вопросах здоровья, вам захочется поделиться этим с окружающими. Каждый раз, общаясь с людьми и рассказывая им о маслах, помогите им увидеть, что состояние нашего здоровья в наших руках.

Программа dōTERRA «Путь к успеху» поможет вам показать другим новые возможности изменить жизнь к лучшему.



Регулярно уделяйте время задачам, из которых складывается ваш финансовый П О Т О К. В этом руководстве вы найдете подробные инструкции о том, как эффективно начать свой бизнес.

СОВЕТЫ

- Будьте самим собой и искренне делитесь своим опытом, чтобы познакомить окружающих с имеющимися возможностями.
- Когда люди услышат о вашем положительном опыте, пригласите их на личную встречу или презентацию, где вы сможете предложить им зарегистрироваться.

Базовые шаги для эффективного старта:

1

ПРИГЛАШАЙТЕ людей на презентации о продукте и бизнес-возможностях.

2

ОБУЧАЙТЕ тому, как использовать эфирные масла и строить бизнес с dōTERRA

3

НАЗНАЧАЙТЕ ПОВТОРНЫЕ ВСТРЕЧИ, чтобы проводить консультацию по здоровому образу жизни.

4

ПОМОГИТЕ НАЧАТЬ СВОЙ БИЗНЕС И ОКАЗЫВАЙТЕ ПОДДЕРЖКУ новым лидерам в своей команде.

Запланируйте успех

Месяц запуска вашего бизнеса:

15 регистраций по 200 PV в среднем за регистрацию = 3000 OV (Командный объем) Элит

Понедельник	Вторник	Среда	Четверг	Пятница	Суббота	Воскресенье
		13:00 Встреча с Марией				
			19:00 Обучение по маслам		15:00 Встреча с Еленой 16:00 Встреча с Леонидом	
		18:00 Встреча- презентация «Знакомство с эфирными маслами»		Полдень Мини-класс		
	12:00 Встреча с Дмитрием					

"Не оценивай
прожитый день по
урожаю, который ты
собрал, но по семенам,
которые посеял".
Роберт Льюис
Стивенсон

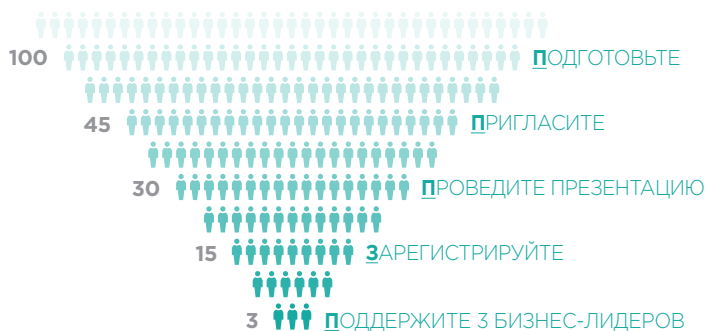
Расширьте свое влияние

Чем больше людей услышат о возможностях dōTERRA, тем больше у вас будет регистраций и тем больше жизней вы сможете помочь изменить к лучшему, включая и свою собственную. Начните делиться информацией с теми, с кем вас связывают доверительные отношения. Когда они полюбят dōTERRA, то станут постоянным источником новых контактов.

В ТЕЧЕНИЕ МЕСЯЦА ЗАПУСКА ВАШЕГО БИЗНЕСА:

1. Пригласите 45+ человек.
2. Запланируйте 3 встречи-презентации или 15 личных встреч (либо комбинацию тех и других).
3. Выделите время, которое вы будете инвестировать в свой бизнес.
4. Чтобы успешно планировать, задайте себе следующие вопросы:
 - Кого можно пригласить на вводную презентацию «Знакомство с эфирными маслами»?
 - Кому нужна повторная встреча, чтобы оформить регистрацию?
 - Кому нужна консультация по здоровому образу жизни?
 - С кем можно поделиться бизнес-возможностью?
 - Кто готов стать организатором встречи?

ВОРОНКА ВАШИХ КОНТАКТОВ



Контрольный лист

Проработайте список контактов (см. руководства «Живите» и «Делитесь») и запланируйте шаги, из которых складывается финансовый ПОТОК для 45 ключевых контактов. Просмотрите список контактов в своем телефоне и списки друзей в социальных сетях. Ищите тех, кто увлекается здоровым образом жизни, четко видит свою цель и ценит свободу. Когда вы вспоминаете кого-то или знакомитесь с новыми людьми, добавляйте их в список контактов, чтобы процесс был непрерывным.

Определите, кто из списка с большей вероятностью мог бы добиться успеха и стать бизнес-лидером (см. стр. 15).

Имя	Заметки	Цель: 45+ 30+ 15+ 15+ 3+ 1+						
		П	О	Т	О	К		
		Связаться	Поделиться и пригласить	Провести презентацию	Зарегистрировать	Провести онлайн-трансляцию по здоровью и образу жизни	Рассказать о бизнес-возможностях	Провести сбор пособия "Начните свой бизнес"
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.								

Укрепляйте отношения, делитесь и приглашайте

dōTERRA — это бизнес взаимоотношений. Укрепляя отношения с людьми, помните, что забота — это ценнейший дар, который вы можете дать людям. Будь то старые друзья или новые знакомые, стремитесь выстраивать отношения на основе доверия. Делитесь с ними тем, что вы любите, вне зависимости от того, где вы находитесь и с кем общаетесь.

1 ПРОЯВЛЯЙТЕ ИСКРЕННЮЮ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ

Обращайтесь к людям по имени. Задавайте вопросы, старайтесь понять их нужды и узнать, чем они интересуются. Будьте самим собой и выстраивайте доверительные отношения. Найдите свой индивидуальный подход для каждого.

Старые знакомые



Как ты? Как семья? Что нового? Видела твой пост, что ребенок болеет. Как вы там справляетесь?
(Адаптируйте под свою ситуацию)



Новые знакомые

Люди любят говорить о себе. Задавайте вопросы о тех сферах жизни, которые, на ваш взгляд, они бы с удовольствием обсудили. Находите общие интересы и похожие мнения, они помогут вам наладить взаимосвязь при знакомстве с новыми людьми.

2 ПОМОГАЙТЕ НАХОДИТЬ РЕШЕНИЯ

Ищите возможность поделиться с людьми тем, какие решения (будь то здоровье или финансы) может предложить dōTERRA в зависимости от их индивидуальных нужд.

Старые знакомые



Ты заметила, как много людей в наше время интересуются здоровым образом жизни? Так часто говорят сейчас, что важно правильно питаться, больше двигаться, высыпаться, не пользоваться токсичной бытовой химией. Что ты об этом думаешь? Делаешь что-либо подобное? А ты слышала про эфирные масла?



Мне так нравятся эфирные масла! Ты пользуешься эфирными маслами? Тебе нужно обязательно попробовать! Давай я дам тебе пробник, убедишься сама. Какой вопрос по здоровью для тебя самый актуальный? Нам тоже сначала пробник подарили. Через пару дней созвонимся, расскажешь о впечатлениях.



Новые знакомые



Узнайте человека поближе. Спросите, кем он работает. Эта информация поможет вам найти что-то общее и установить контакт. Что бы человек ни ответил, говорите так, как если бы вы уже работали либо в будущем сможете работать с данной группой людей. «Я работаю с мамами и учу их, как с помощью эфирных масел и продуктов на их основе можно заботиться о своей семье», или «Я работаю с мануальными терапевтами. Я обучаю их тому, как можно создать дополнительный источник дохода в рамках своей практики, если научить своих клиентов пользоваться эфирными маслами для поддержания здоровья». В ситуации, если вам первому нужно поделиться тем, чем вы занимаетесь, скажите: «У меня замечательная работа. Я ее очень люблю... Я (Укажите род занятий, профессию) А чем вы занимаетесь?»



Помогайте людям изменить жизнь к лучшему

Вам не обязательно быть экспертом, чтобы помочь людям найти решение их вопросов, связанных со здоровьем и финансами. Узнайте, что имеет наибольшее значение для них, искренне интересуясь тем, кто они, что происходит в их жизни и как вы могли бы им помочь.

3 ПРИГЛАСИТЕ НА ВСТРЕЧУ

Ниже представлены варианты того, как можно пригласить людей на различные мероприятия, где они смогут ближе познакомиться с эфирными маслами. Обратитесь к пособию «Делитесь» за дополнительными рекомендациями.

ВЕБИНАР

« Я помню, ты говорила, что тебе интересна тема _____ (название темы). Ты хотела бы посмотреть вебинар на эту тему? Могу прислать тебе ссылку. »

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

« Последнее время я изучаю эфирные масла. Мы используем их для различных целей: для сна, для бодрости, для укрепления иммунитета, делаем нетоксичные средства для уборки! Они изменили нашу жизнь. Помню, ты говорила, что у вас _____ (дети зимой часто болеют, часто возникает состояние напряжения, и т.п.), и я подумала, что нужно позвать тебя на встречу-знакомство с маслами, которую я буду проводить. Встреча у меня дома в этот четверг в 19:00. Но мы можем просто встретиться вдвоем на следующей неделе. Как тебе удобнее? »

ЛИЧНАЯ ВСТРЕЧА

« Привет! У тебя есть минутка? У меня тоже совсем немного времени. Я обзваниваю своих друзей, которые интересуются здоровым образом жизни. Хочу провести небольшую консультацию минут на 30 по использованию эфирных масел и других натуральных продуктов. Буду делиться полезными советами и рассказывать, какие масла самые популярные. Если потом тебе захочется попробовать что-то для своей семьи — здорово, если нет — ничего страшного. »

Тебе интересно было бы встретиться и поговорить? Здорово! Когда тебе удобнее — завтра в 13:00 или в четверг в 19:00? »

КОНСУЛЬТАЦИЯ ПО ЗДОРОВОМУ ОБРАЗУ ЖИЗНИ

« Я хочу, чтобы вы с уверенностью пользовались маслами и знали, как наиболее выгодно их покупать. Давайте созвонимся, и я расскажу вам, какие есть еще масла для решения ваших вопросов по здоровью, научу, как оформить заказ, и расскажу, как можно получать бонусные баллы за покупки. Это займет минут 30-40. Задача — научить вас быть самостоятельным пользователем, чтобы вы смогли купить масла в любой момент, когда вам будет нужно. Как вам такое предложение? Отлично! У меня есть время в среду в 13:00 или окошко в четверг вечером после ужина. Когда вам было бы удобнее? »

КОНСУЛЬТАЦИЯ ПОВЕДЕНИЮ БИЗНЕСА

« Есть три вида поддержки, которые я предлагаю своим клиентам в dōTERRA. Первый вид поддержки подойдет тем, кто хочет научиться пользоваться маслами, получить доступ к образовательным ресурсам, пригласить на встречу друзей, кому масла могут быть интересны. »

Второй вид поддержки подойдет тем, кто хотел бы окупить свои масла и даже немного подработать, делясь маслами со своими друзьями и близкими. »

Третий вид поддержки для тех, кто уверен в необходимости иметь несколько источников дохода, кто увлечен темой здорового образа жизни, кто хотел бы сделать это своим бизнесом и заниматься им из дома в удобное для себя время. »

Какой из этих видов поддержки подойдет вам больше всего? »

Если они выберут второй или третий вариант, скажите: « Каждую неделю я выделяю время на обучение тому, как это работает. У меня есть свободное время: во вторник в 19:00 и в четверг в 12:00. Когда вам было бы удобнее? »

ПОМОГИТЕ ЛЮДЯМ СКАЗАТЬ «ДА»:

- Четко объясните, куда вы их приглашаете (например: на встречу-знакомство с эфирными маслами).
- Помогите им понять, почему стоит найти время и прийти на встречу.
- Предложите два варианта, чтобы они могли выбрать между встречей-презентацией и личной встречей.
- Укрепляйте взаимоотношения и доверие, оставаясь на связи и всегда выполняя собственные обещания.

Делитесь информацией

Следующий шаг, после того, как вы пригласили людей на встречу, — поделиться с ними информацией о меняющих жизнь продуктах и о возможности получать доход, сотрудничая с dōTERRA.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ МОЖЕТ ИМЕТЬ РАЗНЫЕ ФОРМАТЫ. ВЫБИРАЙТЕ ТОТ, ЧТО ПОДХОДИТ ВАМ.


Формат:

Презентация, встреча один на один или трехсторонний звонок, вебинар, видеозапись или социальные сети.

Место проведения:

У себя дома или дома у друзей, в кафе, в офисе или частном кабинете мануального терапевта.


ВЫБЕРИТЕ ТЕМУ ПРЕЗЕНТАЦИИ



ПРОДУКЦИЯ dōTERRA (40-50 МИН)

Цель:

- 1 Собрать людей, выслушать их нужды, дать им возможность попробовать масла и сделать это так, чтобы было интересно.
- 2 Особое внимание стоит уделить нуждам гостей, поделившись проверенными решениями подобных проблем.



БИЗНЕС (20-30 МИН)

Цель:

- 1 Собрать людей, выслушать их нужды, познакомить их с бизнес-возможностями, которые предлагает dōTERRA.
- 2 Внимательно отнеситесь к нуждам собравшихся и расскажите, какие возможности бизнеса могут подойти именно им.

- 5 мин. – представьтесь, расскажите о своем знакомстве с dōTERRA (1-2 мин.)
- 1 мин. – сообщите о цели мероприятия
- 10 мин. – ответьте на вопрос, почему вы выбрали эфирные масла dōTERRA (стр. 1)
- 5 мин. – приоритеты в сфере здоровья (стр. 3)
- 10-20 мин. – расскажите про эфирные масла и комплекс «Долгожитель» (стр. 2-3)
- 9 мин. – расскажите о возможных вариантах членства в dōTERRA и последующие шаги
- Угощение и ответы на вопросы
- Помощь гостям в оформлении регистрации

- 2-5 мин. представьтесь, расскажите о своем знакомстве с dōTERRA (1-2 мин.)
- 1 мин. – сообщите о цели мероприятия
- 2-5 мин. – расспросите об их ситуации (стр. 2)
- 2-5 мин. – ответьте на вопрос, почему вы выбрали эфирные масла dōTERRA (стр. 3)
- 2 мин. - какие шаги помогут создать финансовый ПОТОК (стр. 4-5)
- 2 мин. – компенсационный план (стр. 6-7)
- 4-5 мин. – определите свой способ сотрудничества с dōTERRA (стр. 8-9)
- 5 мин. – следующие шаги (стр. 10-11)
- Вопросы и ответы: "Какие вопросы у вас остались?"

НАЗНАЧАЙТЕ НОВЫЕ ВСТРЕЧИ ВО ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРЕЗЕНТАЦИЙ

Расширяйте свою структуру, приглашая гостей стать организаторами классов. Принесите несколько недорогих подарков (например, брелок с пробниками) для мотивации.



Наверняка вы подумали о своих знакомых, которым тоже было бы интересно побывать на такой встрече. Если вы хотите организовать ее для них, подойдите к нам после окончания встречи. Те, кто решат стать организатором встречи сегодня, уйдут домой вот с таким брелком (покажите брелок с пробниками).



Успешно регистрируйтесь

Регистрация — кульминационный момент встречи-презентации, когда присутствующие принимают решение изменить свою жизнь! Во время встречи постарайтесь узнать, с какой целью люди пришли на класс и будьте готовы предложить им подходящие решения. Помогите гостям выбрать тип регистрации и подобрать для них наиболее подходящий регистрационный набор.

ЗАВЕРШЕНИЕ ВСТРЕЧИ

В начале встречи я пообещала вам рассказать, как приобрести масла. Давайте посмотрим, какие есть варианты. Далее расскажите собравшимся о возможности регистрации в качестве Оптового Покупателя и Веллнесс Консультанта.

Первый вариант

Сейчас я покажу вам самые популярные стартовые наборы. Вот этот набор называется «Эфирный дом». В него входят 10 масел, о многих из которых мы только что говорили, и замечательный диффузор. Самый популярный набор «Натуральные средства». В нем есть буквально все, что хранится у нас обычно в шкафчике в ванной (покажите картинку). Это набор, который охватывает три сферы: ежедневный уход, здоровые привычки и непредвиденные обстоятельства. В него входит самый лучший диффузор, деревянная шкатулка для хранения масел, и после размещения первого заказа по Программе Лояльности, вы получите 100 баллов, которые вы сможете обменять на новые любимые продукты. И еще один бонус! Вы сможете получать 15 процентов в баллах на свой счет в dōTERRA от суммы заказа по Программе Лояльности. Теперь вы понимаете, почему это наш самый любимый набор!

Второй вариант

Сейчас я покажу вам наши два самых любимых стартовых набора. Это семейный набор «Family Essentials». Он подойдет тем, кто хочет попробовать масла. Его также удобно брать с собой в путешествия. В него входит 10 масел по 5 мл (это 85 капель). В набор «Эфирный дом» входят те же самые масла, но по 15 мл (это 250 капель) и диффузор. Объем масел в три раза больше! В оба набора входит масло ладана. Это одно из самых дорогостоящих масел.

СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

- Расскажите про текущие промо-акции. Кратко и четко объясните, как принять в них участие.
- Объясните, что помимо набора можно добавить отдельные продукты в зависимости от индивидуальных нужд. Имейте при себе справочник, которым все смогут воспользоваться.
- Напомните, что желающие могут получить подарок, если оформят регистрацию в тот же день.

Выберите набор, который наиболее подойдет вам и вашей семье

- Попросите их заполнить бланки регистрации, объясните, чем Оптовый Покупатель отличается от Веллнесс Консультанта, помогите заполнить бланки.

Мы хотели предложить вам попробовать угощения с эфирными маслами. Если у вас есть вопросы, (имя организатора встречи) и я можем сейчас на них ответить.

СОВЕТЫ ПО РЕГИСТРАЦИИ:

- Рекомендуйте регистрироваться с набором, чтобы у людей в наличии были разные масла, а не только одно или два.
- Расскажите, чем вам нравится набор, который, на ваш взгляд, подойдет им больше всего.
- Помогите им увидеть, как набор может помочь конкретно в их ситуации, обратите их внимание на то, что масла в наборе специально подобраны для решения определенных задач.
- Если человек испытывает замешательство, он ответит отказом. Не стремитесь показать слишком много. Покажите несколько масел, сделайте специальное предложение. Не перегружайте информацией.
- Большинство людей регистрируйте в качестве Оптовых Покупателей. В качестве Веллнесс Консультантов регистрируйте тех, кто готов делиться маслами или рассматривает возможность развивать бизнес с dōTERRA.

РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ:

- **Человек не уверен, какой выбрать набор.** «Давайте посмотрим, какие у вас есть вопросы по здоровью». Помогите найти нужные масла в справочнике. «Какой набор подошел бы вам больше всего?» Предложите свои рекомендации. «На вашем месте я бы...»
- **Человек не может выбрать между Оптовым Покупателем и Веллнесс Консультантом.** «Какие факторы вы рассматриваете?» Узнайте, что мешает ему определиться и помогите разрешить сомнения.
- **Финансовые вопросы.** Вы бы хотели стать организатором встречи, чтобы заработать на набор, который вам понравился?
- **Человек не уверен, с чего начать.** «Вы бы хотели взять пару масел на пробу? Посмотрите, как они работают, и через неделю, когда у вас уже будет свой опыт, вам легче будет выбрать набор».

Консультация по здоровому образу жизни

Стремитесь к тому, чтобы поддерживать новых людей в соответствии с их нуждами, чтобы они могли стать вашими постоянными покупателями и продвигаться вперед. Решение приобрести набор — это лишь первый шаг. Второй шаг — решение участвовать в Программе Лояльности. Именно он ведет вас к созданию финансового потока.

УСПЕХ В ПОВТОРНЫХ КОНТАКТАХ.

ЦЕЛЬ КОНСУЛЬТАЦИИ ПО ЗДОРОВОМУ ОБРАЗУ ЖИЗНИ

Помогите КАЖДОМУ новому члену команды:

- Использовать имеющиеся у них масла
- Разработать план
- Получить максимальные преимущества членства в компании через программу лояльности
- Иметь доступ к обучающим материалам
- Приглашать других изменить свою жизнь

КОНТРОЛЬНЫЙ ЛИСТ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ КОНСУЛЬТАЦИИ ПО ЗДОРОВОМУ ОБРАЗУ ЖИЗНИ

- ✓ Назначьте встречу вскоре после того, как человек получит свой набор
- ✓ Посоветуйте изучить материалы на официальном сайте doterra.com

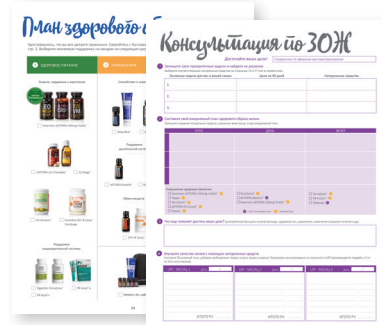
1 Расскажите о здоровом образе жизни с dōTERRA и используя схему "Здоровый образ жизни".

- ✓ Помогите оценить себя (стр. 3)
- ✓ Расскажите о здоровом образе жизни с dōTERRA (стр. 4-12)
- ✓ Попросите их составить список продуктов, которые каждый хотел бы приобрести (стр. 13-15).



2 Веллнесс консультация

- ✓ Заполните таблицу (стр. 16)
- ✓ Помогите определиться с заказами по Программе Лояльности на следующие 3 месяца.
- ✓ Расскажите о Программе Лояльности и помогите создать шаблон в личном кабинете.



3 Расскажите о доступных ресурсах

- ✓ Посоветуйте свой любимый справочник по маслам или приложение в телефоне.
- ✓ Расскажите о доступных материалах на сайте doterra.com и официальном канале YouTube. Эта информация поддержит их в реализации 90-дневного плана.
 - Empowered Life Series (для углубленного изучения)
 - Приложение dōTERRA Daily Drop
 - Журнал Living
- ✓ Свяжитесь с ними 2-3 раза в течение первого месяца, и потом оставайтесь на связи, чтобы знать, как обстоят дела.



4 Поддержка новых членов команды

✔ Предложите делиться эфирными маслами или начать свой бизнес с dōTERRA

После регистрации у вас есть 14 дней, чтобы определить, куда лучше всего поставить нового человека в своей организации. Ваше взаимодействие с новыми членами команды имеет важнейшее значение для их успеха в долгосрочной перспективе.

Используйте процесс, описанный ниже, чтобы целенаправленно поддерживать новых членов команды. Если вы хотите по-настоящему менять жизнь людей к лучшему, рассматривайте эти 14 дней как свою инвестицию, которая обеспечит успех всем вам. Все, что потребуется – немного вашего времени. Следуя вашему примеру, лидеры в вашей команде скорее всего таким же образом будут оказывать поддержку членам своих команд.



Стратегия размещения

НОВЫХ ЧЛЕНОВ КОМАНДЫ В ВАШЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Успешное размещение новых членов команды в вашей организации имеет важнейшее значение для вашего роста, продвижения от одного ранга к другому, начислению комиссии и бонусных баллов. С самого начала четко обозначьте свои ожидания, чтобы не подвергать риску отношения и обеспечить наилучшее размещение. Некоторые выбирают свой путь сразу, другим нужно время, чтобы решиться на что-то большее, чем быть просто покупателем. Используйте первые 14 дней, чтобы узнать о них как можно больше и принять правильное решение.

СОВЕТЫ ПО РАЗМЕЩЕНИЮ

Для вновь зарегистрировавшихся:

- Размещайте людей там, где они получают наилучшую возможность роста и поддержку. Делайте выбор в пользу долгосрочной перспективы и успеха, а не сиюминутных нужд.
- Можно поменять спонсора один раз в течение первых 14 дней.
- Если у вас возникают вопросы по размещению, обратитесь к своему наставнику в dōTERRA или по телефону бизнес-поддержки +7 (499) 609-26-01 (бесплатный звонок для Москвы) или +7 (800) 350-23-23 (бесплатный звонок для всей России) за консультацией.

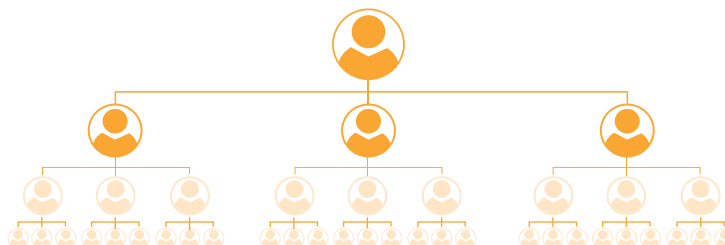
СТРУКТУРА КОМАНДЫ

У кого-то команда в dōTERRA растет быстрее, у кого-то медленнее. В зависимости от того, когда в вашей команде появятся лидеры или бизнес-партнеры, вы сможете начать строить новые ветви. Например, кто-то начинает с одного лидера и строит одну ветвь, другие сразу развивают три ветви (если, например, изначально у них уже были выстроены отношения с большим количеством людей).

1 линия: Деловые партнеры

2 линия: Лидеры и организаторы

3 линия: Покупатели +



РОЛИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Рекрутер:

- Человек, который привел нового члена команды в dōTERRA (Чей это знакомый? Кто пригласил его?)
- Получает бонус "Быстрый старт" с покупок нового члена команды в первые 60 дней со дня его регистрации.
- Работает вместе со спонсором (если спонсор и рекрутер – не один и тот же человек), определяя, кто проведет консультацию по здоровому образу жизни, поможет начать пользоваться маслами и будет оказывать поддержку.
- Новый член команды учитывается для достижения нового ранга рекрутером (при условии, что они находятся в разных ветвях с другими лидерами, которые учитываются при достижении ранга).
- В течение 14 дней рекрутер может один раз поменять спонсора для нового члена команды через личный кабинет.

Спонсор:

- Человек, непосредственно под которым размещается новый член команды (другое название — вышестоящий лидер).
- Получает бонус «Сила трех» и «Командный бонус».
- Помогает в проведении консультации по здоровому образу жизни и оказывает другую поддержку по договоренности с рекрутером.



Изменить спонсора в первые 14 дней: Личный кабинет — > Команда — > Мой бизнес — > Сменить спонсора.

Запросы на перестановку и изменение пересылайте по электронной почте placements@doterra.com

Всегда сохраняйте права рекрутера до тех пор, пока не появится веская причина передать эти права спонсору или другому лидеру для достижения нового ранга.

Поиск бизнес-лидеров

ГДЕ НАЙТИ ЛИДЕРОВ?

Способность распознать потенциальных лидеров — важнейшее условие для процветания вашего бизнеса. Начните искать среди существующих покупателей и потенциальных клиентов. Многие начинают как пользователи или организаторы нескольких встреч. Помогите членам команды получить опыт использования масел и оказывайте необходимую поддержку, чтобы они увидели возможности, которые предоставляет dōTERRA. Со временем лидеры появятся.

Не всегда удастся найти лидеров сразу, просто продолжайте регистрировать. По статистике 1-2 из 10 человек рано или поздно заинтересуются развитием бизнеса с dōTERRA. Поставьте себе цель найти 3 лидеров в свои первые 30-90 дней. Когда члены вашей команды начинают регистрировать и принимают решение строить свой бизнес, еще больше людей получают возможность изменить к лучшему свою жизнь, а ваша команда растет быстрее.

Заинтересованные и способные лидеры

Заинтересованный = Выполнил 3 шага из пособия «Живите»

Способный = зарегистрировал кого-то в первые 14 дней после того, как принял решение развивать свой бизнес с dōTERRA

КТО ИЗ ВАШИХ ЗНАКОМЫХ...

- Ориентирован на взаимоотношения или пользуется влиянием.
- Интересуется или придерживается здорового и активного образа жизни.
- Ставит и достигает поставленные задачи, отличается организованностью и целеустремленностью.
- Позитивен, увлечен, вдохновляет других.
- Имеет талант к предпринимательству и опыт в сфере продаж.
- Находится в той фазе жизни, когда люди обычно начинают собственный бизнес.
- Ищет возможности дополнительного дохода, стремится к лучшему будущему.

Потенциальные бизнес-партнеры



"Для того, чтобы оказывать влияние на кого-то, необходимо знать, что уже имеет влияние на них."

Тони Роббинс

ЧТО СКАЗАТЬ

Люди приходят в dōTERRA по разным причинам. Кого-то привлекает возможность дополнительного дохода, кого-то миссия компании. Проводя консультацию по здоровому образу жизни с новыми членами команды, обращайтесь внимание на то, что важно для них. Используйте руководство «Живите», чтобы направить разговор в нужное русло. Зная, к чему человек стремится, вы сможете показать ему, как dōTERRA может стать средством достижения его целей.

1 шаг: Проводите индивидуальные встречи и презентации для групп людей.

2 шаг: Пригласите потенциальных лидеров стать вашими бизнес-партнерами

3 шаг: Помогите новым лидерам начать свой бизнес, используя три шага (стр. 10) из руководства «Живите».

ЧТО ДАЛЬШЕ

Преимущества еженедельных звонков:

- Новые лидеры смогут анализировать и измерять свой успех
- Они будут чувствовать себя частью команды и ощущать вашу поддержку
- Вы всегда будете знать, какая поддержка им особенно необходима.


Продолжая регистрировать новых пользователей, вы можете ставить их под заинтересованных лидеров, которые активно регистрируют и поддерживают членов своих команд.



Мы *пользуемся* маслами,
мы *делимся* маслами,
и мы *учим* других делать
то же самое.




-Джастин Харрисон, ведущий Консультант

Узнайте больше:



Литература

Брошюры

		
Живите - Здоровый образ жизни	Создавайте - Обзор бизнеса	Делитесь - Презентация

www.doterra.com/RU/ru_RU > Консультанты > Литература

Благодарность всем Веллнесс Консультантам и всем, кто сотрудничал и способствовал созданию Empowered Success.

