



dōTERRA™
Launch

Verslo vadovas

Pradėkite siekti sėkmės

Launch vadovas yra Jūsų planas, kaip pasiekti Elite lygį – pagrindinį dōTERRA™ lygį, po kurio kylama tik aukštyn. Jūsų sėkmė yra jūsų rankose. Pasitikėkite procesu ir patirsite sėkmę!



+ Veiksmai

- Pasidalykite su 45 ar daugiau žmonių
- Užregistruokite 15 ar daugiau narių
- Padėkite 1–3 verslo kūrėjams pradėti verslą

= Rezultatai

- Pakeisti gyvenimai
- Asmeninis augimas
- Likutinių pajamų sukūrimas

P

PREPARE (PASIRUOŠKITE)

- Pasiruoškite pradėti (4 psl.)
- Suplanuokite savo sėkmę (6 psl.)
- Sudarykite vardų sąrašą (7 psl.)

I

INVITE (PAKVIESKITE)

- Natūraliai užmegzkite ryšį ir dalykitės (8 psl.)
- Pakvieskite bent 45 žmones sužinoti daugiau (9 psl.)

P

PRESENT (PRISTATYKITE)

- Pristatykite 30 ar daugiau žmonių (10 psl.)
- Skatinkite dalyvius rengti pristatymus (10 psl.)

Likus 1–2 savaitėms iki pradžios



Sėkmės sekimo įrankis



Natural Solutions paskaitos dalijamoji medžiaga

PAPRASTI ŽINGSNIAI Į SĖKMĘ



E

ENROL (UŽREGISTRUOKITE)

- Užregistruokite 15 ar daugiau narių (11 psl.)
- Atlikite gyvenimo būdo apžvalgą (12 psl.)

S

SUPPORT (PADĖKITE)

- Domėkitės, kaip sekasi nariams (13 psl.)
- Atpažinkite verslo kūrėjus (15 psl.)

Pradžios mėnuo



Live, Share,
Build vadovai



Launch vadovas

Pasiruoškite pradėti

Jūsų tikėjimas, kad dōTERRA produktai ir siūlomos finansinės galimybės gali pakeisti gyvenimus – taip pat ir Jūsų pačių, – yra didžiausia paskata pradėti savo verslą. Kuo stipriau tuo tikite, tuo lengviau dalytis tuo, ką mylite.

SĖKMĖ PRASIDEDA NUO JŪSŲ



- Sudarykite ne mažesnį kaip 100 PV vertės lojalumo programos (LRP) ruošinį, kad gautumėte komisinių.
- Įgyvendinkite kasdienį sveikatingumo planą, kurį sukūrėte *Live* vadovo 16-ajame puslapyje.
- Sužinokite daugiau, nuolat naudodami informacinį aliejų vadovą ir dalyvaudami tęstiniuose mokymuose.

DALIJIMASIS KEIČIA GYVENIMUS



- Dalykitės savo užsidegimu gyventi dōTERRA™ skatinamą sveikatingumą puoselėjantį gyvenimo būdą ir įkvėpkite Jus supančius žmones atsiverti ir išmokti to paties.
- Naudokitės *Share* vadovu – jis padės jums sėkmingai dalytis ir kviešti.
- Palaikykite santykius su potencialiais nariais ir kurkite savo tiekimo vamzdį. Apsilankykite svetainėje doterra.com > Empowered Success, kurioje rasite įrankių ir vaizdo įrašų.

PASIEKITE SAVO SVAJONES



- Naudokitės aukštesnio lygio komandos pagalba:
Pagrindinė pagalba: _____
El. paštas _____
Telefonas _____
- Komandos skambutis / Interneto svetainė / „Facebook“ grupė (-s):

- dōTERRA yra galinga transporto priemonė, padedanti jums iš ten, kur šiuo metu esate, atsirasti ten, kur norite būti. Praplėskite *Build* vadove numatytus tikslus:

Išsikelkite tikslus ir imkitės veiksmų

Tikslas pasiekti Elite lygį (apibraukite vieną)

30 dienų **60 dienų** **90 dienų**
idealus *siektinas* *standartinis*

90 dienų tikslas

_____ € per mėn.
_____ lygis

1-erių metų tikslas

_____ € per mėn.
_____ lygis

Išsikėlę verslo tikslus ir imdamiesi įpareigojančių veiksmų, sujungiate savo pastangas su geresnės ateities vizija. Sąmoningas ryšys nuolat suteikia jums jėgų, net kai išeinatė iš savo komforto zonos.

Būkite sprendimų tiekėjas

dōTERRA™ sveikatingumo advokatas dalijasi nauju požiūriu į sveikatingumą. Mokome, kad „su knyga ir su dėžute“ (informaciniu aliejų vadovu ir dōTERRA CPTG™ eterinių aliejų dėžute) galite pasirūpinti daugeliu savo sveikatingumo poreikių namuose. O kitais klausimais rekomenduojame bendradarbiauti su sveikatos priežiūros specialistais, kurie palaiko jūsų pasiryžimą naudoti paprastus sprendimus.



Rinkdamiesi spręsti savo problemas patys, namie prieinamais būdais, įgyjate patirties, suteikiančios entuziazmo dalytis su kitais. Kiekvieną kartą bendraudami su potencialiais nariais, pabrėžkite jiems galimybę patiems rūpintis savo gerove.

dōTERRA programa Empowered Success leidžia Jums įgalinti kitus keisti savo gyvenimus.



Pasiryžkite ir suplanuokite savo PIPES veiklas. Šiame vadove pateikiama išsami informacija apie tai, kaip aktyviai dalyvauti svarbiausiose veiklose, pradedant savo verslą.

PATARIMAI

- Būkite savimi ir natūraliai dalykitės patirtimi, taip pristatydami kitiems siūlomas galimybes.
- Pateikdami savo teigiamą patirtį, pakvieskite potencialius narius sužinoti daugiau, apsilankius paskaitoje ar asmeniniame pristatyme, kuriame jūs suteikiate galimybę užsiregistruoti.

Svarbiausi dalykai, pradedant verslą:

- 1 PAKVIESKITE** į produktų ir verslo pristatymus
- 2 MOKYKITE** produktų ir verslo pristatymų metu
- 3 PERŽIŪRĖKITE** gyvenimo būdo planą
- 4 SKATINKITE IR PADĖKITE** naujiems verslo kūrėjams

Sėkmė yra suplanuota

Pradžios mėnuo: 15 registracijų x vidutinis 200 PV vertės narystės užsakymas = 3000 OV Elite

Sekmadienis Pirmadienis Antradienis Trečiadienis Ketvirtadienis Penktadienis Šeštadienis

		13 val. 1:1 su Marcia				
			19 val. paskaita apie aliejus			15 val. 1:1 Elena 16 val. 1:1 Džeimsas
		18 val. Natural Solutions paskaita		Popietė: trumpa paskaita sulčių bare		
	12 val. 1:1 su Karlu					

„Kiekvieną dieną vertinkite ne pagal nuimamą derlių, o pagal sėjamas sėklas.“

– Robert Louis Stevenson

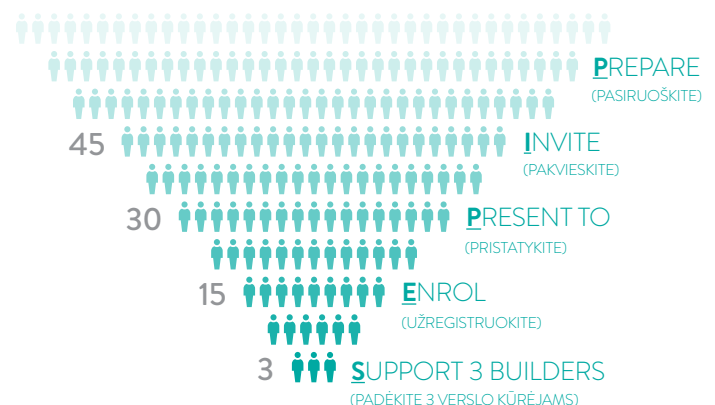
Plėskite savo įtaką

Kuo daugiau žmonių išgirs jūsų žinutę, tuo daugiau žmonių užsiregistruos ir tuo daugiau gyvenimų pakeisite – taip pat ir savo pačių. Pradėkite dalytis su savo „šilta“ rinka – žmonėmis, kuriais pasitikite ir su kuriais esate užmezgę santykius. Jiems pamilstant dōTERRA produktus, jie taps neišsenkančiu kontaktų šaltiniu.

PER PRADŽIOS MĖNESĮ:

1. Pakvieskite 45 žmones
2. Suplanuokite 3 paskaitas arba 15 asmeninių susitikimų (arba derinkite paskaitas ir asmeninius susitikimus)
3. Suplanuokite laiką, kurį skirsite savo verslui
4. Paklauskite savęs ir suplanuokite:
 - Kam praverstų Natural Solutions įvadas apie aliejų naudojimą?
 - Kam reikia paskirti papildomą susitikimą, kad jis užsiregistruotų?
 - Kam reikia atlikti gyvenimo būdo apžvalgą?
 - Kam praverstų verslo apžvalga?
 - Kas yra pasiruošęs pats surengti paskaitą?

SUDARYKITE POTENCIALIŲ NARIŲ SĄRAŠĄ



Sėkmės sekimo įrankis

Sudarykite savo vardų sąrašą (iš *Build* ir *Share* vadovų) ir sekite savo PIPES veiklas su 45 pagrindiniais potencialiais nariais. Peržiūrėkite savo telefono kontaktų ir draugų socialiniuose tinkluose sąrašus – galbūt pastebėsite žmonių, kurie vertina sveikatingumą, prasmę ir laisvę. Prisiminus ir į jūsų gyvenimą ateinant naujiems žmonėms, įtraukite juos į sąrašą, kad procesas nesustotų. Atpažinkite potencialius verslo kūrėjus, kurie išsiskiria sėkmę pasiekti padedančiomis savybėmis (žr. 15 puslapį).

Tikslas: 45+ 30+ 15+ 15+ 3+

P	I	P	E	S	
	Dalinis ir Kviresti	Pristatyti	Registruoti	Gyvenimo Būdo Aprašai	Verslo Aprašai
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					
11.					
12.					
13.					
14.					
15.					
16.					
17.					
18.					
19.					
20.					
21.					
22.					
23.					
24.					
25.					
26.					
27.					
28.					
29.					
30.					
31.					
32.					
33.					
34.					
35.					
36.					
37.					
38.					
39.					
40.					
41.					
42.					
43.					
44.					
45.					

Vardas

Pastabos

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____
11. _____
12. _____
13. _____
14. _____
15. _____
16. _____
17. _____
18. _____
19. _____
20. _____
21. _____
22. _____
23. _____
24. _____
25. _____
26. _____
27. _____
28. _____
29. _____
30. _____
31. _____
32. _____
33. _____
34. _____
35. _____
36. _____
37. _____
38. _____
39. _____
40. _____
41. _____
42. _____
43. _____
44. _____
45. _____

Užmegzskite ryšį, dalykitės ir kvieskite

dōTERRA™ yra santykiu pagrįstas verslas. Turite tikėti, kad rūpestis yra pati svarbiausia dovana, kurią galite suteikti kiekvienam sutiktam žmogui. Nesvarbu, ar bendraujate su senu pažįstamu, ar naujai sutiktu žmogumi, kiekvienos sąveikos metu kurkite pasitikėjimą. Siekite keisti gyvenimus, dalydamiesi tuo, ką mylite, nesvarbu, kur ir su kuo esate.

1 UŽMEGZKITE AUTENTIŠKĄ IR NUOŠIRDŲ SANTYKĮ SU ŽMONĖMIS

Kreipkitės į žmones vardu. Užduokite klausimus ir klausykitės, kad sužinotumėte apie jų interesus ir poreikius. Būkite autentiški ir kurkite pasitikėjimu pagrįstus santykius. Užmegzskite unikalius ryšius su naujais draugais ir jau pažįstamais žmonėmis.

Bendravimas su jau pažįstamu žmogumi:



Kaip laikaisi? Kaip sekasi tavo šeimai? ARBA Seniai nesimatėme. Kas vyksta tavo gyvenime? Mačiau tavo įrašą apie tai, kad tavo vaikas prastai jaučiasi. Kaip jūs abu laikotės? (Pritaikykite savo kontaktams.)



Bendravimas su nauju žmogumi:

Žmonės mėgsta kalbėti apie save. Užduokite klausimus apie tas jų gyvenimo sritis, apie kurias, jūsų nuomone, jie papasakos su malonumu. Susipažinę su nauju žmogumi, atraskite bendrų interesų ir patirčių.

2 PAPASAKOKITE ŠIEMS ŽMONĖMS APIE SAVO SPRENDIMUS

Pasidalykite sprendimu, ieškodami būdų sukurti vertę ir natūraliai pritaikykite su produktais ar verslu susijusius sprendimus jų lūkesčiams.

Bendravimas su jau pažįstamu žmogumi:



Man vis svarbiau tampa sveikai maitintis, daugiau mankštintis, kokybiškai išsimiegoti ir pašalinti iš namų visus žalingus produktus. Ar tau taip pat kyla toks noras? Ko siekia jūsų šeima? Ką žinai apie eterinius aliejus?



Eteriniai aliejai labai pakeitė mano gyvenimą. Ar esi juos bandęs? Norėčiau su tavimi pasidalyti šiuo produktu. Po kelių dienų su tavimi susisieksiu pasidomėti, ką apie jį manai.



Bendravimas su nauju žmogumi:



Susipažinkite su naujais žmonėmis. Užduokite klausimus apie naujojo pažįstamo darbą, kad galėtumėte pritaikyti savo atsakymą ir rasti bendrų patirčių. Kad ir koks būtų jo atsakymas, žiūrėkite į jį kaip į žmogų, su kuriuo galite dirbti arba jau dirbote. „Dirbu su mamomis ir mokau jas apie tai, kaip natūraliai rūpintis savo šeima, naudojant eterinius aliejus ir kitus produktus.“ ARBA „Dirbu su chiropraktikais ir mokau juos susikurti papildomą pajamų šaltinį, dalijantis su savo klientais patirtimi, kaip palaikyti sveiką gyvenimo būdą su eteriniais aliejais.“ JEI turite pasakoti pirmasis, „Tai tikrai nuostabu. Man be galo patinka mano darbas... Kuo užsiimi tu?“



Kvieskite keisti gyvenimus

Neturite būti ekspertas, kad galėtumėte sėkmingai pakviesti žmones tapti savo pačių sprendimų tiekėjais. Atraskite, kas svarbiausia kiekvienam žmogui, nuoširdžiai domėdamiesi tuo, kas jie yra, ką jie patiria ir kaip jūs galite jiems padėti.

3 SUDOMINKITE PRISTATYMU

Pateikiame kelis būdus, kaip pakviesti žmones į skirtingus renginius, kuriuose galėtų sužinoti daugiau informacijos. Daugiau rekomendacijų galite rasti Share vadove.

INTERNETINIS SEMINARAS

“Minėjai, kad domiesi _____ (tema). Jei atsiųsčiau tau nuorodą į internetinį seminarą apie _____ (tema), ar jį peržiūrėtum?”

GYVENIMO BŪDO APŽVALGA

“Norėjau įsitikinti, kad žinai, kaip naudoti naujus produktus ir maksimaliai padidinti gaunamą naudą. Kitas mūsų žingsnis – trumpas skambutis, kurio metu sudarysime tavo norų sąrašą, parodysiu tau, kaip pateikti užsakymą, ir papasakosiu apie taip, kaip gali gauti daugiausiai nemokamų produktų. Tai užtruks apie 30–40 minučių. Skambučio tikslas – kad galėtum bet kada užsisakyti norimus produktus. Kaip tai skamba? Šaunu! Turiu laiko trečiadienį 13.00 val. arba ketvirtadienį vakare. Kada tau būtų patogiau?”

PASKAITA

“Domiuosi eteriniais aliejais – jie stipriai pakeitė mano ir mano šeimos gyvenimą. Mes naudojame juos viskam. Žinau, kad susidūrei su sunkumais _____ (pvz., skirtingais metų laikais vaikams kylančios problemos), ir pagalvoju apie tave! Rengiu trumpas dirbtuves ir man būtų labai malonu tave į jas pakviesti. Jos vyks mano namuose ketvirtadienį, 19.00 val., arba galime susitikti kitą savaitę. Koks laikas tau būtų patogiausias?”

ASMENINIS SUSITIKIMAS

“Labas, _____, ar turi minutėlę? Puiku, ir aš turiu tik minutėlę, bet skambinu visiems savo draugams, kuriems rūpi jų sveikata, nes organizuoju 30 minučių trukmės susitikimą, kurio metu aptartume sveikatingumo tikslus, pasiūlyčiau kelis šaunius patarimus, kaip naudoti eterinius aliejus, ir pristatyčiau populiariausius variantus. Jei susitikimo metu tau kils noras išmėginti aliejų poveikį sau ar savo šeimai, šaunu. Jeigu ne – nieko tokio. Ar tau būtų įdomu pasigilinti į šią sritį? Šaunu! Tau patogiau būtų susitikti rytoj 13.00 val. ar ketvirtadienio vakare 19.00 val?”

VERSLO APŽVALGA

“Savo klientams dōTERRA kelionėje padedu trimis būdais. Visų pirma, padedu išmokti naudoti produktus, rasti daugiau informacijos ir pakviesti susidomėjusius draugus, kad jie atvyktų į paskaitą.

Antrasis būdas – galiu išmokyti, kaip dalijantis dōTERRA produktais su artimaisiais atsiskaityti už savo produktus ir gal net gauti šiek tiek papildomų pajamų.

Trečiasis būdas skirtas tiems, kurie sako „Žinau, kaip svarbu turėti kelis pajamų šaltinius, ir labai domiuosi sveiku gyvenimo būdu. Labai norėčiau turėti galimybę kurti verslą ir skirti jam dalį savo laiko, dirbdamas iš namų.”

Kokio pobūdžio pagalba būtų vertingiausia tau?

Kai pašnekovas nurodo antrąjį arba trečiąjį būdą, pasakykite: Kiekvieną savaitę skiriu dalį laiko dalijimuisi, kaip to pasiekti. Turiu laiko antradienį 19.00 val. ir ketvirtadienio popietę. Koks laikas būtų tinkamiausias tau?”

Padėkite žmonėms išstarti „Taip“:

- Aiškiai įvardykite, kur juos kviečiate (pvz., į paskaitą, kurioje sužinosi apie įvairių su sveikatingumu susijusių problemų sprendimus)
- Informuokite juos, kodėl verta skirti tam laiko
- Pasiūlykite dvi jiems tinkamas galimybes (pvz., paskaitą arba asmeninį susitikimą)
- Stiprinkite santykius, kurkite pasitikėjimą bendraudami ir laikykitės savo žodžio

Pristatykite žinutę

Pakvietus potencialius narius sužinoti daugiau, kitas žingsnis – pristatyti jiems žinutę apie gyvenimą keičiančius dōTERRA produktus ir pajamų suteikiančias galimybes.

PRISTATYMAI GALI BŪTI ĮVAIRŪS. RINKITĖS TAI, KAS GERIAUSIA JUMS.



Paskaita, asmeninis susitikimas, trijų dalyvių konferencinis skambutis, internetinis seminaras, vaizdo įrašas ar socialiniai tinklai




Jūsų ar jūsų draugo namuose, sulčių bare ar kavinėje, chiropraktiko ar specialisto biure

PASIRINKITE SAVO PRISTATYMĄ



PRODUKTŲ (40–50 MIN.)
Tikslas:

- 1 Sukviesti žmones, išgirsti jų poreikius, leisti jiems išmėginti aliejus. Svarbiausia, kad būtų smagu.
- 2 Didžiausią dėmesį skirkite dalyvių poreikiams; pasidalykite pagrindiniais sprendimais.



VERSLO (20–30 MIN.)
Tikslas:

- 1 Sukviesti žmones, išgirsti jų poreikius, pristatyti jiems dōTERRA™ siūlomas galimybes.
- 2 Didžiausią dėmesį skirkite dalyvių poreikiams; žinokite ir pasakokite, kuo ši galimybė gali būti naudinga jiems.

- 5 min.: užmezgkite ryšį, papasakokite savo istoriją (1–2 min.)
- 1 min.: pristatykite tikslą
- 10 min.: kodėl eteriniai aliejai? Kodėl dōTERRA? (1 psl.)
- 5 min.: asmeniniai prioritetai (3 psl.)
- 10–20 min.: papasakokite apie eterinius aliejus ir LLV (2–3 psl.)
- 9 min.: paaiškinkite apie narystės galimybes ir kitus žingsnius (likusi dalijamosios medžiagos dalis)
- Pasiūlykite gaivinančių gėrimų ir atsakykite į klausimus
- Padėkite svečiams užsiregistruoti

- 2–5 min.: užmezgkite ryšį, papasakokite savo istoriją (1–2 min.)
- 1 min.: pristatykite tikslą
- 2–5 min.: išsiaiškinkite, kokia yra jų situacija (kibirai ar tiekimo vamzdis – 2 psl.)
- 2–5 min.: kodėl dōTERRA? (3 psl.)
- 2 min.: ko reikia, kad tai pasiektumėte? (4–5 psl.)
- 2 min.: kompensacijos planas (6–7 psl.)
- 4–5 min.: vizualizuokite ir pasirinkite kelią (8–9 psl.)
- 5 min.: kiti žingsniai (10–11 psl.)
- Klausimai ir atsakymai: ar yra dar kas nors, ką jie nori sužinoti?

SKATINKITE DALYVIUS RENGTI PRISTATYMUS

Plėskite savo tinklą, siūlydami dalyviams patiems surengti paskaitą. Turėkite kelias nebrangias dovanas (pvz., raktų pakabukus) ir naudokite juos kaip dovanėles, skatinančias rengti paskaitas.



Greičiausiai pažįsti žmonių, kuriems ši patirtis taip pat galėtų būti vertinga. Jei norėtum ir pats surengti susitikimą, po paskaitos prieik prie vieno iš mūsų. Jei nuspręsi organizuoti susitikimą jau šiandien, padovanosime tau šį raktų pakabuką! (parodykite pakabuką)



Sėkmingai užregistruokite

Registracija – tai pristatymo kulminacija, kurios metu dalyviai priima sprendimą pakeisti savo gyvenimą! Paskaitos metu išsiaiškinkite, kodėl dalyviai jį sąsirikino, ir būkite pasirengę pasiūlyti jų poreikius patenkinančių sprendimų. Padėkite naujiems nariams išsirinkti labiausiai jiems tinkamą narystės tipą ir rinkinį.

UŽBAIGIMAS



Pradžioje pažadėjau, kad papasakosiu, kaip galite gauti šią aliejų ir naudoti juos savo namuose. Yra kelios galimybės. Papasakokite apie narystės galimybes.



Pirmoji galimybė



Dabar parodysiu jums du iš populiariausių pradinių rinkinių. Tai rinkinys namams, kurį sudaro 10 pagrindinių aliejų, daugelį iš jų ką tik aptarėme. Taip pat jame rasite mielą difuzorių (*paminėkite rinkinio kainą*). Tačiau pats populiariausias yra Natural Solutions rinkinys. Jame tikrąja to žodžio prasme rasite viską, ką matote vonios spintelėje (*verskite puslapį atgal ir parodykite pirštu*). Tai tikras gyvenimo būdo rinkinys, kuriame yra priemonių visoms trimis svarbiausiomis sritims: buvimui pasiruošus, rūpinimuisi savimi ir kasdienių sveikatingumo įpročių ugdymui. Taip pat rinkinyje yra difuzorius, dėžutė aliejams laikyti, o pateikę pirmąjį lojalumo programos užsakymą, automatiškai gausite 100 lojalumo taškų, kuriuos galėsite panaudoti naujiems populiariausiems produktams išbandyti. Ir tai dar ne viskas! Galite pasinaudoti Fast Track galimybe ir iš karto pradėti kaupti 15 proc. LRP procentinę dalį. Turbūt suprantate, kodėl šis rinkinys yra pats populiariausias!



Antroji galimybė



Dabar parodysiu jums du iš populiariausių pradinių rinkinių. Tai rinkinys šeimai. Tai lyg bandomasis arba kelioninio dydžio rinkinys – kiekviename buteliuke yra 85 lašai, ir jis kainuoja (*paminėkite rinkinio kainą*). Rinkinį namams sudaro tie patys aliejai, tačiau šiuose buteliukuose yra po 250 lašų ir difuzorius, o įsigyti jį galite vos už (*paminėkite rinkinio kainą*).



KITI ŽINGSNIAI

- Paminėkite visas užsiregistravus suteikiamas papildomas galimybes ir kaip pasiekti reikalavimus jomis pasinaudoti. Kalbėkite aiškiai ir glaustai.
- Informuokite žmones, kad jie gali įsigyti ir pavienius produktus, skirtus konkrečioms tikslams. Turėkite informacinį vadovą, kad jie galėtų peržiūrėti informaciją.
- Priminkite, kad užsiregistravę šiandien, jie gali gauti nemokamą dovaną.

Pasirinkite sau ir savo šeimai tinkamiausią rinkinį.

- Pasiūlykite atsiversti registracijos formas, paaiškinkite, kuo skiriasi didmeninis klientas ir sveikatingumo advokatas, pateikite instrukcijas, kaip užpildyti formas.

Paragaukite eteriniais aliejais praturtintų gaiviųjų gėrimų. Jei turite bet kokių klausimų, dabar _____ (šeimininkas) ir aš galime jį juos atsakyti.



PATARIMAI, KAIP PASKATINTI UŽSIREGISTUOTI:

- Paskatinkite potencialius narius įsigyti rinkinį, kad po ranka turėtų įvairių produktų, o ne vos vieną ar dvi priemones.
- Papasakokite, kuo jums patinka jiems tinkamiausias rinkinys.
- Susiekite viską su dalyvių prioritetais ir tuo, kaip rinkiniai sukurti suteikti konkrečių pagalbą.
- Sutrikęs protas sako „Ne“. Venkite rodyti per daug produktų. Parodykite kelis, pateikite ypatingą pasiūlymą ir išlaikykite paprastumą.
- Beveik visus užregistruokite kaip didmeninius klientus. Tuos, kurie nori dalytis aliejais ar kurti savo verslą, užregistruokite kaip sveikatingumo advokatus.

KLIŪČIŲ ĮVEIKIMAS:

- **Dvejonės, kurį rinkinį užsisakyti:** „Kokią problemą sieki išspręsti?“ Apžvelkite prioritetus, paskatinkite ieškoti sprendimų informaciniame vadove. „Koks rinkinys geriausiai patenkins tavo poreikius?“ Pateikite savo pasiūlymą. „Tavo vietoje rinkčiausi...“
- **Dvejonės dėl narystės tipo:** „Kokius aspektus svarstai?“ Išsakykite ir sureaguokite į dalyvių troškimus ir rūpesčius. Pateikite pasiūlymą.
- **Finansinės problemos:** „Gal norėtum surengti paskaitą ir užsidirbti, kad galėtum įsigyti norimų rinkinį?“
- **Neaišku, nuo ko pradėti:** „Galbūt geriausias variantas būtų išsirinkti kelis aliejus svarbiausiai sveikatingumo problemai spręsti, o tada, įgijus patirties, po savaitės būtų lengviau išsirinkti rinkinį?“

UŽREGISTRUOKITE

Gyvenimo būdo apžvalga

Siekite patenkinti užregistruotų narių lūkesčius ir išlaikyti juos savo klientais. Nauji nariai pirmiausia užsiregistruoja įsigydami rinkinį, tada – lojalumo programoje (LRP). Ši antroji registracija yra tai, kas kuria jūsų finansų tiekimo vamzdį.

Sėkmę
pasieksite
rūpindamiesi

GYVENIMO BŪDO APŽVALGOS TIKSLAS

Padėkite KIEKVIENAM naujam nariui:

- naudoti turimus produktus
- sudaryti kasdienio sveikatingumo planą
- padidinti narystės teikiamą naudą, dalyvaujant LRP
- gauti mokomųjų išteklių
- kviešti keisti gyvenimus

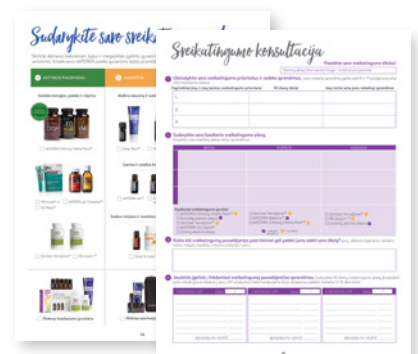
1 dōTERRA gyvenimo būdo ir sveikatingumo piramidės pristatymas

- ✓ Padėkite dalyviams įsivertinti (3 psl.)
- ✓ Pristatykite jiems dōTERRA skatinamą gyvenimo būdą (4–12)
- ✓ Pasiūlykite jiems sudaryti savo norų sąrašą (13–15 psl.)



2 Sveikatingumo konsultacija

- ✓ Atlikite sveikatingumo konsultaciją (16 psl.)
- ✓ Pasidalykite idėjomis jų 90 dienų planui ir kitiems trims lojalumo užsakymams
- ✓ Papasakokite apie LRP ir padėkite pateikti pirmąjį internetinį užsakymą



3 Prisijungimas prie mokomųjų išteklių ir bendruomenės

- ✓ Rekomenduokite savo mėgstamiausią informacinį vadovą ir mobiliąją programėlę
- ✓ Papasakokite apie priemones sužinoti, kokie produktai padės pasiekti jų 90 dienų tikslus
 - Internetiniai seminarai Empowered Life Series (išsamūs)
 - dōTERRA Daily Drop® mobilioji programėlė (visada po ranka)
 - Žurnalas *Living Magazine*
- ✓ Per pirmąjį mėnesį susisiekite su nariu 2–3 kartus, vėliau periodiškai pasidomėkite, kaip jam sekasi.



4

Papildomas dėmesys naujiems nariams

✓ Pakvieskite dalytis dōTERRA produktais ar kurti verslą

Turite 14 dienų, per kurias turite nuspręsti, kur geriausia priskirti kiekvieną naują užregistruotą narį. Dėmesys užregistruotiems nariams pradžioje yra itin svarbus jų ilgalaikiai sėkmei. Planuodami naujai užregistruotiems nariams skirtas veiklas, remkitės toliau pateiktu procesu. Norėdami iš tiesų pakeisti gyvenimus, šias pirmąsias 14 narystės dienų laikykite investicija, kuri padės pasiekti sėkmę tiek jums, tiek naujam nariui – viskas, ko reikia, tai šiek tiek Jūsų laiko. Padėdami naujiems verslo kūrėjams, paskatinsite juos elgtis taip pat.



Priskyrimų strategija

Sėkmingas užregistruoto nario priskyrimas itin svarbus, kad galėtumėte augti, siekti aukštesnio lygio ir atitikti reikalavimus komisinių premijoms gauti. Nusistatykite aiškius lūkesčius, kad išsaugotumėte santykius ir pasirūpintumėte geriausiu priskyrimu. Kai kurie savo kelią pasirenka iš karto, kitiems prireikia laiko pasiryžti tapti daugiau nei klientu. Pasinaudokite pirmosiomis 14 narystės dienų ir per jas sužinokite viską, ką galite, kad galėtumėte priimti geriausią priskyrimo sprendimą.

PRISKYRIMO PATARIMAI

Visi nauji nariai:

- Priskirkite kiekvieną narį ten, kur jis galės geriausiai augti ir sulaukti palaikymo. Remkitės ne trumpalaikiais poreikiais, bet ilgalaikę viziją ir sėkmę.
- Rėmėją galima pakeisti vieną kartą per pirmąsias 14 dienų.
- Prireikus su priskyrimais susijusio patarimo, pasitarkite su aukštesnio lygio mentoriumi arba susisieki su narių aptarnavimo skyriumi.

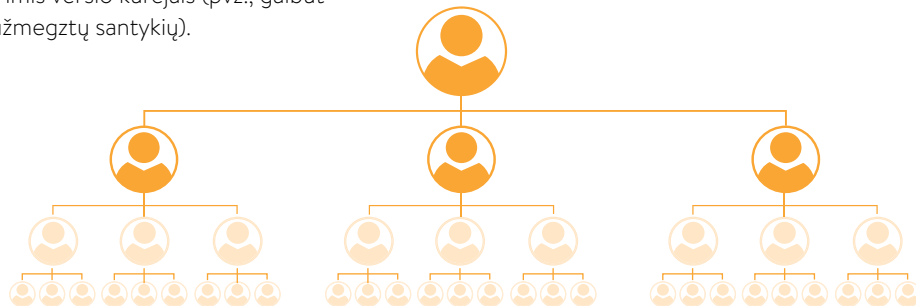
KOMANDOS PRISKYRIMAI IR STRUKTŪRA

Komandos struktūros kūrimo tempas gali būti įvairus. Priklausomai nuo to, kada užregistruojami jūsų verslo kūrėjai ar verslo partneriai ir kiek jie įsitraukia, keičiasi jūsų kiekvienos naujos šakos (leg) pasiekimo greitis. Pavyzdžiui, vieni nariai pradeda su vienu verslo kūrėju ir tada toliau plečia savo komandą. Kiti pradeda su trimis verslo kūrėjais (pvz., galbūt jie turi didesnį ryšių tinklą ar anksčiau užmegztų santykių).

1 lygis: jūsų verslo partneriai

2 lygis: verslo kūrėjai ir platintojai

3 lygis: klientai



DIDMENINIO KLIENTO PAAUKŠTINIMAS AR PERKĖLIMAS

Didmeninis klientas:

- Gali būti perkeltas per 14 dienų nuo registracijos, jei priskirti jį kitur yra naudingiau.
- Gali pats nuspręsti tapti sveikatingumo advokatu (WA) ir savo biure pakeisti narystės tipą.
- Jei narys nusprendžia tapti WA po pirmųjų 14 dienų, jam priskirtas rėmėjas nesikeičia.
- Jei norite pakeisti šio nario priskyrimą (po pirmųjų 14 dienų), jis turi tapti WA per pirmąsias 90 dienų nuo registracijos. Tada Jūs galite per 14 dienų nuspręsti, kur jį priskirti.
- Priskirkite klientus tai komandai, kurioje jie gali turėti bendrų interesų su kitais jau pažįstamais žmonėmis.

VAIDMENŲ SUPRATIMAS

Narį užregistravęs asmuo:

- Asmuo, kuris pakvietė naują narį į bendrovę dōTERRA™. (Kieno tai kontaktas? Kas jį pakvietė?).
- Gauna Fast Start premijas nuo naujojo nario pirminių, įsigytų per pirmąsias 60 narystės dienų.
- Bendradarbiauja su rėmėju (jei jis yra kitas asmuo) ir kartu sprendžia, kas atlieka gyvenimo būdo apžvalgą, papildomus susitikimus ir teikia kitą pagalbą.
- Užregistruotas narys prisideda prie užregistravusio nario aukštesnio lygio pasiekimo (po vieną kiekvienai fizinei šakai).
- Per pirmąsias 14 narystės dienų narį užregistravęs narys virtualiajame biure gali vieną kartą pakeisti naujojo nario rėmėją.

Visada pasilikite užregistruotus narius sau, kol tampa prasminga perkelti juos rėmėjui ar kitam verslo kūrėjui, siekiant aukštesnio lygio.

Perkėlimas po 6 neaktyvių mėnesių

Sveikatingumo advokatas gali prašyti pakeisti rėmėją ir (arba) užregistravusį asmenį po šešių neaktyvių mėnesių (neaktyvumas apibrėžiamas kaip per šešis mėnesius nepateiktas nė vienas užsakymas jokioje paskyroje ir negauti komisinių). Perkėlimo prašantis asmuo turi pats pateikti šį prašymą, naudodamasis pateiktu elektroniniu paštu.

Visi su priskyrimais susiję klausimai ir prašomi perkėlimai bei pakeitimai gali būti siunčiami elektroniniu paštu europacements@doterra.com.

Rėmėjas:

- Asmuo, kuriam tiesiogiai priskirtas naujasis narys (taip pat vadinamas tiesioginiu aukštesnio lygio asmeniu).
- Gauna Power of 3 ir Unilevel Organizational Bonus premijas.
- Padeda atlikti gyvenimo būdo apžvalgą ir kitus papildomus susitikimus (priklausomai nuo susitarimų).



Pakeisti rėmėją per pirmąsias 14 dienų:
Back Office > Downline > Sponsor Changes

Atpažinkite verslo kūrėjus

KUR JUOS RASTI?

Siekiant, kad verslas klestėtų, svarbu atrasti savo verslo partnerius. Pradėkite ieškoti verslo kūrėjų tarp esamų klientų ir potencialių narių. Daugelis žmonių pradeda nuo produktų vartojimo arba dalijimosi jais vos su keliais žmonėmis. Paskatinkite išmėginti produktus, skirkite papildomus susitikimus ir kurkite galimybių viziją. Laikui bėgant verslo kūrėjai atsiskleis.

Jei nepavyksta iš karto rasti verslo kūrėjų, toliau registruokite naujus narius. Statistiškai anksčiau ar vėliau dōTERRA™ verslo kūrimo galimybėmis susidomi 1–2 iš 10 narių. Išsikelkite tikslą per pirmąsias 30–90 dienų rasti tris verslo kūrėjus. Jūsų komandos nariams užregistruojant naujus narius ir renkantis kurti verslą, keičiasi daugiau gyvenimų, o jūsų komanda auga greičiau!

Įsipareigoję ir pajėgūs verslo kūrėjai

Įsipareigojęs – atlikęs *Build* vadove pateiktus 3 žingsnius

Pajėgus – per pirmąsias 14 dienų po įsipareigojimo kurti verslą užregistravęs naują narį

KOKIŲ ŠIOMIS SAVYBĖMIS PASIŽYMINČIŲ ŽMONIŲ PAŽJSTATE

- Orientuotas į santykius arba sugebantis įtikinti
- Palaiko natūralų, sveiką, aktyvų gyvenimo būdą arba yra atviras tokiai galimybei
- Orientuotas į tikslą, motyvuotas, ambicingas
- Pozityvus, užsidegęs, įkvepiantis
- Verslus, turi pardavimų patirties
- Yra gyvenimo etape, kuriame galėtų kurti verslą
- Ieško finansinių galimybių ar geresnės ateities

Potencialūs verslo partneriai



Atsiverskite sėkmės sekimo įrankį (7 psl.). Įvertinkite potencialius narius, pažymėdami prie jų po brūkšnelį, kai jie atitinka kurią nors iš ką tik išvardytų savybių. Vardus, prie kurių pažymėjote daugiausiai brūkšnelių, užrašykite viršuje.

„Norėdami padaryti kam nors įtaką, turite žinoti, kas jau daro šiam žmogui įtaką.“

– Tony Robbins

KĄ PRISTATYTI

Žmonės nusprendžia pasinaudoti dōTERRA siūlomomis galimybėmis dėl įvairių priežasčių. Vieniems svarbiausia papildomos pajamos, kitiems – misija. Verslo apžvalgai skirto susitikimo metu atsižvelkite į tai, kas svarbu šiam žmogui. *Build* vadovo puslapiai gali padėti užmegzti tinkamą pokalbį. Žinodami, ko žmogus trokšta, galite susieti jo tikslus su dōTERRA siūlomais sprendimais.

1 žingsnis. Pristatymą pateikite asmeninio susitikimo metu arba grupėje.

2 žingsnis. Pakvieskite kompetentingus potencialius narius tapti verslo partneriais.

3 žingsnis. Paskatinkite naujus verslo kūrėjus pradėti nuo 3 žingsnių (*Build* 10 psl.)

KĄ DARYTI TOLIAU

Su kiekvienu iš naujųjų verslo kūrėjų atlikite verslo pradžios apžvalgą ir papasakokite, kaip šis patikrintas kelias padeda pasiekti ilgalaikę sėkmę. Paraginkite juos ruoštis kviesti žmones dar prieš pradžios mėnesį.

Kas savaitę atliekamas sėkmės aptarimas padeda užtikrinti, kad:

- sėkmingi žingsniai yra pastebimi
- jie jaučia ryšį ir palaikymą
- jūs visada žinote, kaip geriausiai galite jiems padėti

Registruodami naujus narius, apsvarstykite galimybę priskirti dalį naujai užregistruotų narių įsipareigojusiems verslo kūrėjams, kurie aktyviai registruoja narius ir palaiko savo komandą. Galiausiai padėdami jiems pasiekti tikslus, padedate sau pasiekti savuosius.

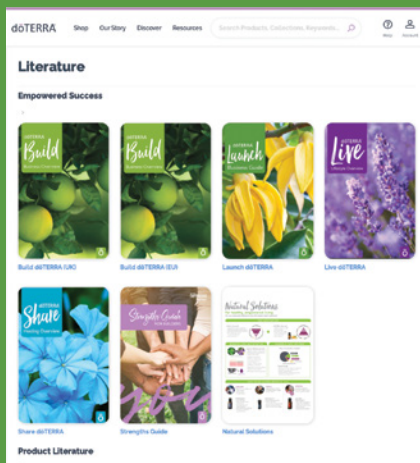


PADĖKITE

Mes *naudojame*
aliejus, mes *dalijamės*
aliejais ir *mokome*
kitus daryti tą patį.

– Justin Harrison, pagrindinis platintojas

Sužinokite daugiau:



doTERRA.com > Empowered Success



Visi žodžiai su prekės ženklo arba registruotojo prekės ženklo simboliu yra bendrovės „doTERRA Holdings, LLC“ prekių ženklai arba registruotieji prekių ženklai.

v3 EU LT 60219648

