

dōTERRA™

Uzskāšanās

Rokasgrāmata

0

# Uzsāciet savus panākumus

Uzsākšanas rokasgrāmata ir jūsu karte ceļā uz pakāpi „Elite” – pamatu visām pakāpēm uzņēmumā dōTERRA™. Jūsu panākumi ir atkarīgi no jums. Uzticieties procesam, lai gūtu panākumus!



+ *ticība*

- Dalieties ar 45+
- Reģistrējiet 15+
- Uzsāciet 1-3 veidotāju darbību

= *rezultāti*

- Maina dzīves
- Pašizaugsme
- Rada paliekošos ienākumus

P

## PREPARE (SAGATAVOTIES)

- Veiciniet uzsākšanu (4. lpp.)
- Plānojiet savus panākumus (6. lpp.)
- Precizējiet vārdu sarakstu (7. lpp.)

1-2 nedēļas pirms uzsākšanas

I

## INVITE (UZAICINĀT)

- Veidojiet saiknes un brīvi dalieties (8. lpp.)
- Aiciniet 45+ uzzināt vairāk (9. lpp.)

P

## PRESENT (IEPAZĪSTINĀT)

- Iepazīstiniet ar iespējām 30+ (10. lpp.)
- Rezervējiet apmācību no apmācībām (10. lpp.)



Panākumu  
uzskaites lapa



„Dabīgie risinājumi”  
mācību materiāli

## VIENKĀRŠI SOĻI CEĻĀ UZ PANĀKUMIEM

Pakāpe  
„Elite”

JŪS SASNIEDZIET PAKĀPI „ELITE”  
**Pakāpe „Elite”:** 3000 PV  
244 € mēnesī\*

Pakāpe  
„Silver”

JŪS PALĪDZAT 3 JŪSU VEIDOTĀJIEM  
SASNIEGT PAKĀPI „ELITE”

E E E  
1668 €/mēnesī\*

Pakāpe  
„Platinum”

KATRS JŪSU VEIDOTĀJS PALĪDZ  
3 DALĪBNIEKIEM SASNIEGT PAKĀPI „ELITE”

S S S  
E E E E E E E E E  
6346 € mēnesī\*

E

### ENROL (REGISTRĒT)

- Reģistrējiet 15+ cilvēkus (11. lpp.)
- Sagatavojiet Dzīvesveida pārskatu (12. lpp.)

S

### SUPPORT (ATBALSTĪT)

- Dalībnieku turpmākā pārraudzība (13. lpp.)
- Atrodiet jūsu veidotājus (15. lpp.)

## Uzsākšanas mēnesis



Dzīvošanas,  
Dalīšanās, Veidošanas  
rokasgrāmatas



Uzsākšanas  
rokasgrāmata

\*Norādītie skaitļi ir 2020. gada vidējais. Personīgie ienākumi var būt mazāki.

# Veiciniet uzsākšanu

Jūsu ticība, ka dōTERRA produkti un finansiālās iespējas var mainīt dzīves, arī jūsu pašu, ir vislielākais enerģijas avots jūsu uzņēmējdarbības uzsākšanai. Jo augstāks jūsu ticības līmenis, jo vieglāk ir dalīties ar tiem, kurus mīlat.

## PANĀKUMI SĀKAS AR JUMS



- Izveidojiet savu LRP veidni 100 PV+, lai saņemtu komisijas maksu.
- Īstenojiet ikdienas labsajūtas plānu, ko izveidojāt *Dzīvošanas* rokasgrāmatas 16. lpp.
- Uzziniet vairāk, izmantojot ātro uzziņu rokasgrāmatu par eļļām un piedaloties nepārtrauktā izglītības procesā.

## DALĪŠANĀS MAINA DZĪVI



- Dalieties ar savu dedzīgo vēlmi dzīvot dōTERRA™ labsajūtas dzīvesveidu un iedvesmojiet cilvēkus sev apkārt uzzināt, kā darīt to pašu.
- Izmantojiet *Dalīšanās* rokasgrāmatu, lai palīdzētu sekmīgi dalīties un uzaicināt.
- Sāciet veidot saiknes ar potenciālajiem klientiem un veidot savu noieta tirgu. Lai atrastu instrumentus un video, apmeklējiet vietni [doterra.com](http://doterra.com) > Empowered Success

## ĪSTENOJIET SAVUS SAPŅUS



- Izveidojiet saikni ar augšuplīnijas komandas atbalstu:
- Galvenā atbalsta persona: \_\_\_\_\_  
 E-pasts: \_\_\_\_\_  
 Tālrunis: \_\_\_\_\_
- Grupas zvans/tīmekļvietne/Facebook grupa(-as):  
 \_\_\_\_\_
- dōTERRA ir spēcīgs mehānisms, lai jūs no tā stāvokļa, kur pašlaik esat, nonāktu tur, kur vēlaties. Paplašiniet ceļa mērķi, ko noteicāt *Veidošanas* rokasgrāmatā:

## Nosakiet mērķus un rīkojieties

Mērķis sasniegt pakāpi „Elite” (apvelciet vienu)

30 dienas    60 dienas    90 dienas  
 ideāli            mērķis            standarta



90 dienu mērķis

\_\_\_\_\_ € mēn.

Pakāpe



1 gada mērķis

\_\_\_\_\_ € mēn.

Pakāpe

Kad nosakāt uzņēmējdarbības mērķus un sākat mērķtiecīgas darbības, jūs savienojat savas pūles ar labākas nākotnes vīziju. Apzināts savienojums jūs atkārtoti uzlādē pat tad, ja esat ārpus savas komforta zonas.

# Csiet risinājumu sniedzējs

dōTERRA™ labsajūtas advokāts dalās ar jauna veida pieeju labsajūtai. Mēs mācam ar „grāmatu un kasti” (ātro uzziņu rokasgrāmata par eļļām un kaste ar dōTERRA CPTG™ ēteriskajām eļļām); jūs varat atrisināt daudzas savas labsajūtas prioritātes mājās. Atgādinām, ka mēs aicinām jūs sadarboties ar veselības aprūpes speciālistiem, kuri atbalsta jūsu apņemšanos izmantot vienkāršus risinājumus.



Kad nolemjat būt risinājumu sniedzējs savā mājā, jūsu pieredze rada entuziasmu dalīties ar citiem. Katrā mijiedarbībā ar potenciālajiem dalībniekiem uzburiat patstāvīgi radītas labsajūtas ainu.

dōTERRA Empowered Success programma sniedz jums iespēju rosināt citus mainīt savu dzīvi.



Ieplānojiet un apņemieties veikt savas PIPES darbības. Šī rokasgrāmata sniedz informāciju par to, kā efektīvi veikt galvenos uzņēmējdarbības uzsākšanas uzdevumus.

## PADOMI

- Esiet dabisks un brīvi dalieties ar savu pieredzi, lai iepazīstinātu citus ar iespējām.
- Ar šo pozitīvo atspoguļojumu aiciniet savus potenciālos klientus uzzināt vairāk apmācībā vai personīgā prezentācijā, kurā jūs piedāvājat iespēju reģistrēties.

## Galvenie uzsākšanas uzdevumi

- 1 UZAICINIET** uz produkta un uzņēmējdarbības prezentācijām
- 2 MĀCIET** produkta un uzņēmējdarbības prezentācijas
- 3 TURPINIET** ar dzīvesveida pārskatiem
- 4 PALĪDZIET SĀKT DARBĪBU UN ATBALSTIET** savus jaunus veidotājus

# Panākumi ir iēplānoti

Uzsākšanas mēnesis: 15 reģistrācijas x 200 PV vid. reģistrācija = 3000 OV pakāpe „Elite”

Svētdiena	Pirmdiena	Otrdiena	Trešdiena	Ceturtdiena	Piektdiena	Sestdiena
		13.00 1:1 ar Mārsīju				
			19.00 apmācība par eļļām			15.00 1:1 Jelena  16.00 1:1 Džeimss
		18.00 Apmācība par dabā balstītiem risinājumiem		Dienas vidus: īsa apmācība pie sulu bāra		
	12.00 1:1 ar Kārlī					

„Vērtējiet dienu nevis ar ražu, ko novācat, bet ar sēklām, ko sējat.”  
—Roberts Luiss Stīvensons (Robert Louis Stevenson)

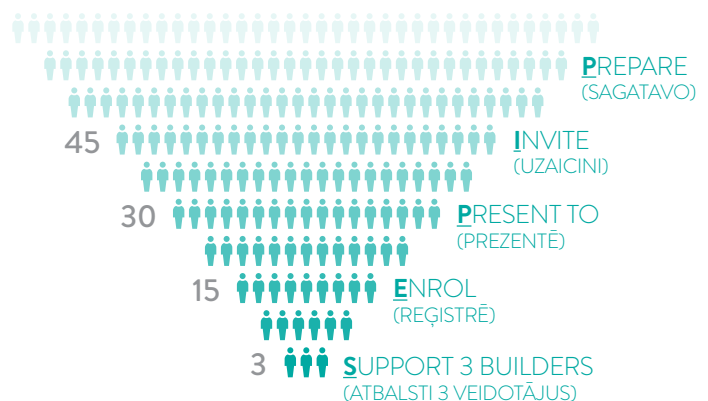
## Paplašiniēt savu ietekmi

Jo vairāk cilvēku iepazīstas ar jūsu vēstījumu, jo vairāk reģistrējas, un jūs maināt vairāk cilvēku dzīvi, arī jūsu pašu. Sāciet dalīties ar savu „silto” tirgu, ar tiem cilvēkiem, kuriem jau esat uzticējies un izveidojis attiecības. Kad viņi iemīl dōTERRA, viņi kļūst par pastāvīgu kontaktu avotu.

### UZSĀKŠANAS MĒNEŠA LAIKĀ:

1. Uzaiciniet 45 cilvēkus
2. Iēplānojiet 3 apmācības sesijas vai 15 personīgas sarunas (vai to kombināciju)
3. Nosakiet laiku, kas jāiegulda jūsu uzņēmējdarbībā
4. Uzdodiet sev jautājumu un iēplānojiet:
  - Kam ir vajadzīgs ievads par Dabīgo risinājumu eļļām?
  - Kam ir vajadzīga turpmāka pārraudzība, lai reģistrētos?
  - Kam ir vajadzīgs dzīvesveida pārskats?
  - Kam ir vajadzīgs uzņēmējdarbības pārskats?
  - Kurš ir gatavs rīkot apmācību?

### ATLASIET SAVUS POTENCIĀLOS KLIENTUS



# Panākumu uzskaites lapa

Precizējiet vārdu sarakstu (no *Veidošanas* un *Dalīšanās* rokasgrāmatām) un izsekojiet savas PIPES darbības ar 45 labākajiem potenciālajiem klientiem. Meklējiet savus tālruņa kontaktus un draugus sociālajos tīklos, lai uzzinātu, kuri no tiem augstu vērtē labsajūtu, mērķtiecību un brīvību. Kad jums prātā un jūsu dzīvē ienāk jauni cilvēki, pievienojiet viņus savam sarakstam, lai uzturētu plūsmu. Identificējiet potenciālos veidotājus, kuri izceļas ar lielāku spēju gūt panākumus (skat. 15. lpp.).

Goal: 45+ 30+ 15+ 15+ 3+

		P	I	P	E	S
		Dalies & Uzaicini	Prezentē	Reģistrē	Drivesveida Pārskats	Biznesa pārskats
Vārds	Piezīmes					
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.						

# Veidojot saiknes, dalīties un dicināt

dōTERRA™ ir attiecībās balstīta uzņēmējdarbība. Piesaistiet savu attieksmi ticībai, ka gādība ir vissvarīgākā dāvana, ko varat dot ikvienam, ar kuru saistāties. Gan esošās, gan jaunās attiecībās veidojiet uzticību katrā mijiedarbībā. Centieties mainīt dzīves, daloties ar to, ko mīlat, neatkarīgi no tā, kur atrodaties vai ar ko esat kopā.

## 1 VEIDOJIET SAIKNES AR CILVĒKIEM DABISKI UN PATIESI

Uzrunājiet cilvēkus vārdā. Uzdodiet jautājumus un klausieties, lai atklātu viņu intereses un vajadzības. Esiet dabisks un veidojiet uzticības pilnas attiecības. Veidojiet saites ar jauniem draugiem un tiem, kurus jau pazīstat.

Kāds, kuru jau pazīstat:

” Kā jums klājas? Un jūsu ģimenei? **VAI** Vai atceries mani? Kas jauns jūsu dzīvē? Es redzēju jūsu ziņu, ka bērns nejūtas labi. Kā jūs abi turaties? (Pielāgojiet esošajiem kontaktiem.) ”

Kāds, kuru nepazīstat:

Cilvēkiem patīk runāt par sevi. Uzdodiet jautājumus par tām viņu dzīves jomām, par kurām, jūsuprāt, viņi labprāt runās. Kad tiekaties ar kādu, kuru nepazīstat, atrodiat kopīgu tēmu un radiet savstarpējas saistības sajūtu.

## 2 IEPAZĪSTINIET ŠOS CILVĒKUS AR SAVIEM RISINĀJUMIEM

Dalieties ar risinājumu, meklējot veidus, kā pievienot vērtību un atrast jūsu produktu vai uzņēmējdarbības atbilstību viņu vajadzībām.

Kāds, kuru jau pazīstat:

” Šķiet, kļūst arvien svarīgāk būt labāk, vairāk vingrot, kvalitatīvi izgulieties un atbrīvojies no toksiskiem produktiem mājās. Vai jūs arī tā domājat? Ko jūs šajā virzienā darāt savā ģimenē? Ko jūs zināt par ēteriskajām eļļām? ”

” Ēteriskās eļļas ir nozīmīgi mainījušas manu dzīvi. Vai kaut reizi esat izmēģinājuši kādu? Es labprāt ar jums dalītos ar šo produktu. Pēc pāris dienām es sazināšos ar jums, tikai tādēļ, lai uzzinātu, ko jūs par to domājat. ”

Kāds, kuru nepazīstat:

” Jāiepazīstas ar kādu, kuru nepazīstat. Uzdodiet jautājumus par viņa darbu, lai varētu pielāgot savu reakciju un radīt savstarpējas saistības sajūtu. Lai ko viņš teiktu, uztveriet viņu kā cilvēku, ar kuru varat vai jau esat kopīgi strādājis. „Es strādāju ar māmiņām un mācu viņas, kā rūpēties par ģimeni dabīgi, izmantojot eļļas un citus produktus.” **VAI** „Es strādāju ar hiropraktiķiem un mācu viņus radīt papildu ienākumu plūsmu viņu pašu kabinetā, stāstot pacientiem, kā dzīvot labklājības dzīvesveidu, izmantojot ēteriskās eļļas.” **JA** jums jāsāk pirmajam: „Būtībā tas ir diezgan pārsteidzoši. Man patīk tas, ko es daru... Ko jūs darāt? ”



# Aiciniet mainīt dzīves.

Jums nav jābūt speciālistam, lai veiksmīgi aicinātu cilvēkus kļūt par viņu pašu risinājumu nodrošinātājiem. Atklājiet, kas ir vissvarīgākais katrai personai, patiesi interesējoties par to, kas cilvēks ir, ko viņš piedzīvo, un kā jūs varat viņam noderēt.

## 3 SAVIENOJIET AR PREZENTĀCIJU

Šeit ir norādīti daži veidi, kā rosināt viņus uzzināt vairāk dažādos pasākumos. Papildu norādījumus meklējiet *Dalīšanās* rokasgrāmatā.

### TĪMEKĻSEMINĀRS

„Es zinu, jūs teicāt, ka interesējaties par \_\_\_\_\_ (temats). Ja es jums nosūtītu piekļuvi tīmekļsemināram par \_\_\_\_\_ (temats), vai jūs to skatītos?”

### APMĀCĪBA

„Es mācos par ēteriskajām eļļām un tās ir radījušas milzīgas izmaiņas man un manai ģimenei. Mēs tās izmantojam visam. Es zinu, ka mājās jūs esat cīnījies ar \_\_\_\_\_ (piemēram, bērnu sezonālajām problēmām) un es padomāju par jums! Es rīkoju īsu semināru un priecātos, ja jūs būtu mans personīgais viesis. Tas notiks manā mājā plkst. 19.00, vai arī mēs varētu tīkties nākamajā nedēļā. Kas jums vislabāk der?”

### PERSONĪGA SARUNA

„Labdien! \_\_\_\_\_, vai varat atlicināt kādu brīdi? Lieliski, man arī ir tikai mazliet laika; bet es zvanu draugiem, kuri rūpējas par savu veselību, un organizēju 30 minūšu tikšanos, lai izskatītu viņu labsajūtas mērķus, piedāvātu dažus lieliskus padomus par ēterisko eļļu lietošanu un pēc tam parādītu vispopulārākās izvēles. Ja izrādītos, ka atrodat kaut ko, ko vēlētos izmēģināt pats vai savai ģimenei, tas būtu lieliski. Ja nē, arī labi. Vai ir kaut kas, ko jūs vēlētos noskaidrot? Lieliski! Vai varat rīt plkst. 13.00, vai arī jums izdevīgāk ceturtdien vakarā plkst. 19.00?”

### DZĪVESVEIDA PĀRSKATS

„Es vēlos pārliedzināties, vai jūs zināt, kā lietot savus jaunus produktus un palielināt jūsu prēmijas. Mūsu nākamais solis ir vienoties par īsu tālruna sarunu, lai izveidotu jūsu vēlmju sarakstu, parādītu jums, kā veikt pasūtījumu, un sniegtu jums labākos padomus, kā iegūt visvairāk bezmaksas produktu. Tas aizņems apmēram 30-40 minūtes. Mērķis ir nodrošināt, lai jūs pats spētu veikt pasūtījumu jebkurā laikā, kad vien vēlaties. Ko jūs par to domājat? Lieliski! Man ir brīvs laiks trešdien plkst. 13.00 vai ceturtdien pēc vakariņām. Kurš laiks jums ir piemērotāks?”

### UZŅĒMĒJDARBĪBAS PĀRSKATS

„Ir trīs veidi, kā es atbalstu savus klientus viņu dōTERRA ceļojumā. Pirmais veids ir palīdzēt jums uzzināt, kā lietot produktus, iegūt vairāk izglītības un ieteikt draugus, kuri ir ieinteresēti apmeklēt apmācības.

Otrais veids ir palīdzēt panākt, lai par jūsu produktiem samaksā, un varbūt pat iegūt kādu kabatas naudu, daloties dōTERRA produktos ar tiem, kurus mīlat.

Un trešais veids ir piemērots tiem, kuri saka: „Es zinu, ka ir svarīgi, lai būtu vairākas ienākumu plūsmas, un es dedzīgi vēlos uzlabot labsajūtu.” Es vēlētos būt spējīgs izveidot uzņēmējdarbību, darot šo nepilnas slodzes darbu no mājām.”

Tātad, kurš no šiem trim veidiem ir vislabākais, lai jūs atbalstītu?

Kad viņi atbild „otrais” vai „trešais”, saki: „Es katru nedēļu rezervēju laiku, lai pastāstītu, kā tas notiek. Man ir brīvs laiks otrdien plkst. 19.00 vai ceturtdien dienas vidū. Kurš laiks jums ir piemērotāks?”

## Palīdziet cilvēkiem pateikt „jā”:

- skaidri pasakiet, ka jūs viņus uzaicināt (piemēram, uz apmācību, lai atklātu risinājumus ar labsajūtu saistītām problēmām)
- dariet viņiem zināmu, cik vērtīgs ir viņu ieguldītais laiks
- piedāvājiet divas iespējas, kas viņiem varētu būt piemērotas (piemēram, apmācība kopā ar citiem vai personīga tikšanās)
- nostipriniet attiecības, veidojiet uzticību ar vairākkārtīgu mijiedarbību un turiet savu vārdu

# Iepazīstiniet ar šo vēstījumu

Pēc tam, kad jūsu potenciālie klienti ir uzaicināti uzzināt vairāk, nākamais solis ir iepazīstināt ar vēstījumu par dōTERRA dzīvi mainošajiem produktiem un ienākumu gūšanas iespēju.

## IEPAZĪSTINĀŠANA VAR NOTIKT DAŽĀDOS VEIDOS. KAS JUMS IR VISPIEMĒROTĀKAIS?



kā?

Apmācība, personīga saruna vai trīsvirzienu zvani Tīmekļseminārs, video vai sociālie tīkli

kur?

Jūsu mājās vai jūsu drauga mājās, sulu bārā vai kafejnīcā, Hiropraktiķa vai speciālista kabinetā

## IZVĒLIETIES SAVU PREZENTĀCIJU

	<b>PRODUKTS (40-50 MIN.)</b> <b>Mērķis:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1 sapulcēt cilvēkus, uzklausi viņu vajadzības, ļaut viņiem izmēģināt eļļas; padarīt to par izklaidi;</li><li>2 koncentrēties uz dalībnieku vajadzībām; dalīties ar labākajiem risinājumiem.</li></ol>		<b>UZŅĒMĒJDARBĪBA (20-30 MIN.)</b> <b>Mērķis:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1 sapulcēt cilvēkus, uzklausi viņu vajadzības, iepazīstināt ar dōTERRA™ iespējām;</li><li>2 koncentrēties uz dalībnieku vajadzībām; informēt un dalīties ar to, kā viņi varētu izmantot iespēju.</li></ol>
<ul style="list-style-type: none"><li>• 5 min: veidojiet saiknes/pastāstiet savu stāstu (1-2 min)</li><li>• 1 min: izklāstiet nolūku</li><li>• 10 min: kāpēc ēteriskās eļļas/kāpēc dōTERRA? (1. lpp.)</li><li>• 5 min: personīgās prioritātes (3. lpp.)</li><li>• 10-20 min: māciet par ēteriskajām eļļām un LLV (2.-3. lpp.)</li><li>• 9 min: paskaidrojiet dalības veidus un nākamos soļus (atgādinājums par izdales materiāliem)</li><li>• pasniedziet uzkodas un dzērienus un atbildiet uz jautājumiem</li><li>• palīdziet viesiem reģistrēties</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 2-5 min: veidojiet saiknes/pastāstiet savu stāstu (1-2 min)</li><li>• 1 min: izklāstiet nolūku</li><li>• 2-5 min: uzziniet viņu situāciju („ūdens spaiņi” vai „cauruļvads” – 2. lpp.)</li><li>• 2-5 min: kāpēc dōTERRA? (3. lpp.)</li><li>• 2 min: kas vajadzīgs, lai to paveiktu (4.-5. lpp.)</li><li>• 2 min: kompensācijas plāns (6.-7. lpp.)</li><li>• 4-5 min: iztēlošanās un ceļa izvēle (8.-9. lpp.)</li><li>• 5 min: nākamie soļi (10.-11.)</li><li>• jautājumi un atbildes: Vai ir vēl kas cits, ko viņi vēlas uzzināt?</li></ul>		

## REZERVĒJIET APMĀCĪBU NO APMĀCĪBĀM

Paplašiniet savu tīklu, aicinot dalībniekus pašiem sarīkot apmācību. Atnesiet dažas dāvanas, ko varat atļauties, (piem., atslēgas piekariņu) kā rezervēšanas stimulu.

”

Jūs droši vien padomājat, ka cilvēki, kurus jūs pazīstat, varētu iegūt no tādas pašas pieredzes. Ja jūs vēlētos sarīkot pats savu pasākumu, sazinieties ar kādu no mums vēlāk, un ja rezervēsiet šovakar, paņemiet uz mājām šo atslēgas piekariņu! (parāda piekariņu)

”

# Reģistrējiet veiksmīgi

Reģistrācija ir prezentācijas kulminācija, kad dalībnieki nolemj mainīt savu dzīvi! Apmācības laikā uzziniet, kāpēc apmācības dalībnieki ir šeit, un esiet gatavs piedāvāt viņu vajadzībām atbilstošus risinājumus. Palīdziet jaunajiem dalībniekiem izvēlēties viņiem vispiemērotāko dalības veidu un komplektu.

## NOSLĒGUMS



Sākumā es jums apsolīju parādīt, kā ieviest šīs eļļas jūsu mājās. Tagad izskatīsim jūsu izvēles. Pastāstiet viņiem par dalības izvēlēm.



### Pirmā izvēles iespēja



Tagad es jums parādīšu divus vispopulārākos komplektus, ar ko sākt. Šis ir Mājas pamatkomplekts, kurā ir labākās 10 eļļas, par daudzām no tām mēs jau tikko runājām. Tajā ir iekļauta arī jauka difūzijas ierīce (pieminiet komplekta cenu). Tomēr ļoti iecienīts ir Dabīgo risinājumu komplekts. Tajā ir burtiski viss, ko jūs redzat vannasistabā (apgrieziet lapu otrādi un norādiet). Tas patiešām ir dzīvesveida komplekts, kas aptver visas galvenās jomas – sagatavotību, pašaprūpi un labsajūtas ikdienas paradumus. Komplektā ir iekļauta difūzijas ierīce un kaste, kurā glabāt jūsu eļļas, turklāt pēc pirmā lojalitātes prēmijas pasūtījuma veikšanas jums automātiski tiks piešķirti 100 lojalitātes punkti, kurus varēsiet samainīt par kādu jaunu iecienītu produktu, lai to izmēģinātu. Un prēmija! Jūs varat izmantot „fast track”, lai sāktu ar 15% LRP procentu likmi Jūs varat redzēt, kāpēc šis ir mūsu iecienītākais komplekts!



### Otrā izvēles iespēja



Tagad es jums parādīšu divus mūsu vispopulārākos komplektus, ar kuriem varētu sākt. Tas ir Ģimenes pamatkomplekts. Drīzāk gan tas ir paraugs vai ceļojuma izmēra komplekts ar 85 pilieniem katrā pudelītē un tā (pieminiet komplekta cenu). Mājas pamatkomplektā ir tās pašas eļļas, bet ar 250 pilieniem katrā pudelītē, un vēl difūzijas ierīce tikai par (pieminiet komplekta cenu).



## NĀKAMIE SOĻI



- Pieminiet katru īpašo reģistrācijas produktu un pastāstiet, kā kvalificēties, lai to saņemtu. Izsakieties skaidri un īsi.
- Pastāstiet, ka viņi var pievienot atsevišķas preces atbilstoši konkrētām prioritātēm. Turiet īsas uzziņas rokasgrāmatu tā, lai viņi varētu apskatīt preces.
- Atgādiniet, ka viņi var nopelnīt bezmaksas dāvanu, ja reģistrēsies šodien.  
Izvēlieties komplektu, kas ir vispiemērotākais jums un jūsu ģimenei.
- Aiciniet viņus pievienoties reģistrācijas veidlapām, paskaidrojiet, ar ko Vairumtirdzniecības klients atšķiras no Labsajūtas advokāta, un sniedziet norādījumus, kā aizpildīt veidlapas.

Izbaudiet uzkodas un dzērienus, kam pievienotas ēteriskās eļļas. Ja jums ir kādi jautājumi, \_\_\_\_\_ (rīkotājs) un es tagad varu palīdzēt atbildēt uz tiem.



## PADOMI PAR REĢISTRĒŠANU:

- Rosiniet potenciālos klientus nopirkt komplektu, lai viņiem pa rokai būtu vairāki produkti, nevis tikai viens vai divi.
- Pastāstiet, kāpēc jums patīk komplekts, kas, jūsuprāt, viņiem ir vispiemērotākais.
- Atgriezieties pie viņu prioritātēm un pastāstiet, ka komplekti ir izstrādāti, lai nodrošinātu īpaša veida atbalstu.
- Apmulsis prāts saka „nē”. Nerādiet pārāk daudz preču. Parādiet dažas, piedāvājiet kaut ko īpašu, un nesarežģījiet.
- Reģistrējiet gandrīz katru kā Vairumtirdzniecības klientu. Tos, kuri vēlas dalīties un veidot, reģistrējiet kā labsajūtas advokātu.

## IEBILDUMU PĀRVARĒŠANA:

- **Neesmu pārliecināts, kuru komplektu pasūtīt:** „Ko jūs vēlaties panākt?” Pārskatiet viņu prioritātes; aiciniet viņus atrast risinājumus ātro uzziņu rokasgrāmatā. „Kurš komplekts būtu visatbilstošākais jūsu vajadzībām?” Sniedziet savus ieteikumus. „Ja es būtu jūsu vietā, es izvēlētos...”
- **Nav pārliecināts, kuru dalības veidu izvēlēties:** „Kādus aspektus jūs apsverat?” Klausieties un atbildiet uz viņu vēlmēm vai bažām. Sniedziet ieteikumus.
- **Finansiāla rakstura bažas:** „Vai jūs vēlētos sarīkot apmācību, lai varētu nopelnīt naudu un iegūt to komplektu, ko tiešām vēlaties?”
- **Nav pārliecināts, ar ko sākt:** „Varbūt jums būtu lietderīgāk izvēlēties dažas eļļas, kas atbilst jūsu labsajūtas prioritātei un pēc tam, jau ar pieredzi, jūs varētu labāk izvēlēties savu komplektu nedēļas laikā?”

# Dzīvesveida pārskats



Centieties apmierināt jūsu jauno dalībnieku vajadzības un iegūt tiesības paturēt viņus kā klientus, kas virzās uz priekšu. Jaunos dalībniekus vispirms reģistrējiet ar komplektu un pēc tam Lojalitātes prēmiju programmā (LRP). Otrā reģistrācija ir tā, kas veido jūsu finansiālo iespēju.

## DZĪVESVEIDA PĀRSKATA MĒRĶIS

Palīdziet KATRAM jaunajam dalībniekam:

- izmantojiet produktus, kas viņiem ir
- izveidojiet ikdienas labsajūtas plānu
- paaugstiniet viņu dalību, izmantojot LRP
- savienojiet ar resursiem
- aiciniet mainīt dzīves.

## DZĪVESVEIDA PĀRSKATA KONTROLES SARAKSTS

- ✓ Ieplānojiet dzīvesveida pārskatu drīz pēc tam, kad ir paredzēta komplekta piegāde
- ✓ Iesakiet noskatīties *Dzīvošanas* rokasgrāmatas video vietnē [dōTERRA.com](http://dōTERRA.com) > Empowered Success

### 1 Iepazīstiniet ar dōTERRA dzīvesveida un labsajūtas piramīdu

- ✓ Palūdziet, lai viņi novērtē sevi (3. lpp.)
- ✓ Pastāstiet viņiem par dōTERRA dzīvesveidu (4.-12. lpp.)
- ✓ Aiciniet viņus izveidot viņu vēlmju sarakstu (13.-15. lpp.)



### 2 Labsajūtas informācijas lapa

- ✓ Aizpildiet Labsajūtas informācijas lapu (16. lpp.)
- ✓ Apspriediet 90 dienu plānu un nākamās trīs lojalitātes pasūtījumus
- ✓ Māciet viņiem par LRP un palīdziet veikt pirmo pasūtījumu tiešsaistē



### 3 Savienojiet ar Education & Community nodaļu

- ✓ Iesakiet savu iecienīto ātras uzziņas rokasgrāmatu un lietotni
- ✓ Iepazīstiniet ar instrumentiem, lai uzzinātu, kā produkti atbalsta viņu 90 dienu mērķus
  - „Empowered Life” sērijas (padziļināti)
  - dōTERRA Daily Drop® lietotne (darbam, esot ceļā)
  - „Living” žurnāls
- ✓ Sazinieties 2-3 reizes pirmajā mēnesī; turpiniet periodiski kontaktēt



## 4 Jauna dalībnieka turpmākā pārraudzība

✓ Aciniet dalīties vai veidot dōTERRA

Jums ir 14 dienas, lai atklātu katra jaunā dalībnieka, kuru reģistrējat, vislabāko izvietošanu. Agrīna sadarbība ar jaunajiem dalībniekiem ir būtiska viņu ilgtermiņa panākumiem. Izmantojiet tālāk aprakstīto procesu, lai virzītu dalībnieku turpmāko pārraudzību. Lai patiesi mainītu dzīves, domājiet par viņu pirmajām 14 dalības dienām kā par jūsu ieguldījumu, lai nodrošinātu panākumus gan jums, gan viņiem – un viss, kas vajadzīgs, ir tikai mazliet jūsu laika. Kad būs radīts šāds atbalsts, jūsu veidotāji daudz vairāk slieksies darīt to pašu.



# Izvietošanas stratēģija

Jūsu reģistrēto dalībnieku veiksmīga izvietošana ir būtiska jūsu izaugsmei, pakāpes paaugstināšanai un kvalifikācijai komisijas maksas saņemšanai. Nosakiet skaidras prognozes, lai aizsargātu attiecības un nodrošinātu vislabāko izvietošanu. Daži izvēlas savu ceļu uzreiz, citiem vajadzīgs laiks, lai nolemtu kļūt par kaut ko vairāk nekā klients. Izmantojiet viņu pirmās 14 dienas, lai uzzinātu visu, ko vien varat, un pēc tam pieņemiet vislabākos lēmumus par izvietošanu.

## PADOMI PAR IZVIETOŠANU

Visi jaunie dalībnieki:

- izvietojiet katru tur, kur tie vislabāk attīstīsies un būs atbalstīti; izvēlieties ilgtermiņa mērķi un panākumus, kas pārsniedz īstermiņa vajadzības;
- sponsorēšanu var mainīt vienu reizi viņu pirmajās 14 dienās;
- konsultējiet ar savu augšuplīnijas mentoru vai sazinieties ar Klientu Atbalstu, lai saņemtu vispārēju izvietošanas atbalstu.

## KOMANDAS IZVIETOŠANA UN STRUKTŪRA

Struktūras veidošanas temps ir dažāds. Atkarībā no tā, kad jūsu veidotāji vai uzņēmējdarbības partneri ir reģistrēti un iesaistās, būs tāds ātrums, kādā jūs uzsākat katra jauna dalībnieka darbību. Piemēram, daži sāk ar vienu veidotāju un aug tālāk, savukārt citi var sākt ar trim (piem., varbūt viņi sāk ar lielāku iepriekš izveidotu attiecību tīklu).

## VAIRUMTIRDZNICĪBAS KLIENTU PAAUGSTINĀŠANA VAI PĀRCELŠANA

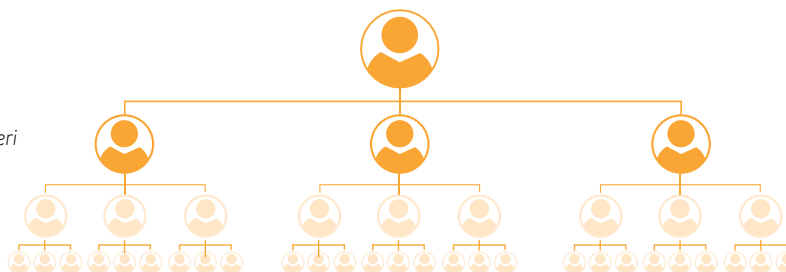
Vairumtirdzniecības klients:

- var tik pārcelts 15 dienu laikā no reģistrācijas, ja viņa izvietojums ir labāk piemērots kaut kur citur;
- var nolemt paaugstināt sevi līdz Labklājības advokātam (WA) viņu Back Office;
- ja viņš nolemj paaugstināt līdz WA pēc pirmajām 14 dienām, viņa sponsorēšanas izvietojums paliek tāds pats;
- ja vēlaties mainīt viņu izvietojumu (pēc pirmajām 14 dienām), viņu WA paaugstināšanai jānotiek 90 dienas pēc reģistrācijas. Tad jums ir 14 dienas, lai izlemtu, kur viņus izvietot;
- izvietojiet klientus komandā, kur viņiem ir līdzīgas intereses ar citiem, kurus viņi jau pazīst.

1. līmenis: Jūsu uzņēmējdarbības partneri

2. līmenis: Veidotāji un tie, kuri dalās

3+ līmenis: Klienti+



## IZPRATNE PAR LOMĀM

Jauniesācējs:

- Persona, kura atveda jaunu dalībnieku uz dōTERRA™. (Kura kontakts tas ir? Kurš to uzaicināja?)
- saņem „Ātrs sākums” prēmijas par tās reģistrēto jauno dalībnieku pirkumiem pirmajās 60 dienās pēc viņa reģistrēšanas;
- strādā ar sponsoru (ja cits), lai noteiktu, kurš sagatavo Dzīvesveida pārskatu, veic turpmāko pārraudzību un sniedz citu atbalstu;
- jauno dalībnieku ieskaita reģistrētāja pakāpes paaugstināšanā (viens uz dalībnieku-fizisku personu);
- reģistrētājs var mainīt jaunā dalībnieka sponsoru vienu reizi pirmajās 14 dienās pēc reģistrācijas, izmantojot Virtuālo biroju.

*Vienmēr saglabājiet savu jauno dalībnieku reģistrāciju, līdz ir lietderīgi to nodot viņa sponsoram vai citam veidotājam pakāpes paaugstināšanai.*

**Pārcešana 6 mēnešu neaktivitātes dēļ:**

Labsajūtas advokāts pēc sešu mēnešu neaktivitātes var lūgt manīt sponsoru un/vai reģistrētāju (neaktivitāte ir definēta kā pasūtījumu darbības neveikšana nevienā kontā un komisijas maksu nepelnīšana sešus mēnešus). Personai, kura vēlas pārceļties, pašai jālūdz šīs izmaiņas, izmantojot tās lietā norādīto e-pastu.

*Visus izvietošanas jautājumus un pieprasīto pārceļšanu vai nosūtīt uz adresi: [europelacements@doterra.com](mailto:europelacements@doterra.com).*

Sponsors:

- persona, zem kura (dēvēta arī par viņa tiešo augšuplīniju) tieši izvietots jaunais dalībnieks.
- gūst labumu no „Triju spēks” prēmijas un Vienādliemeņa organizācijas prēmijas Unilevel;
- palīdz sagatavot Dzīvesveida pārskatu un veikt citas pārraudzības darbības (atkarībā no vienošanās).



mainīt sponsoru pirmajās 14 dienās: Back Office > Lejuplīnija > Sponsora maiņa

# Atrodiet savus veidotājus

## KUR LAI ES VIŅUS ATRODU?

Identificēt savus uzņēmējdarbības partnerus ir svarīgi, lai veidotu augošu uzņēmējdarbību. Sāciet meklēt veidotājus savu esošo un potenciālo klientu vidū. Daudzi sāk kā produktu lietotāji vai dalās tikai ar dažiem. Veiciniet produkta lietošanu, veiciet atbilstošu turpmāko pārraudzību un radiet vīziju par to, kas ir iespējams. Ar laiku atrodas veidotāji.

Ja neatrodāt veidotājus uzreiz, turpiniet reģistrēt. Statistika liecina, ka 1-2 no 10 agrāk vai vēlāk ir interesēti dōTERRA™ uzņēmējdarbības veidošanā. Izvirziet mērķi atrast 4 veidotājus jūsu pirmo 30-90 dienu laikā. Kad jūsu komandas dalībnieki reģistrē citus un izvēlas veidot, vairāk dzīves mainās, un jūsu komanda aug ātrāk!

## Mērķtiecīgi un spējīgi veidotāji

**Mērķtiecīgs** = veic 3 soļus *Veidošanas* rokasgrāmatā

**Spējīgs** = pats reģistrē kādu pirmajās 14 dienās pēc apņemšanās kļūt par veidotāju

## PAR KURU ZINĀT, KA VIŅŠ IR...

- orientēts uz attiecībām vai ietekmīgs
- atklāts vai piekopj dabisku, veselīgu, aktīvu dzīvesveidu
- orientēts uz mērķi, ar pašmotivāciju, ambiciozs
- pozitīvs, aizrautīgs, iedvesmojošs
- uzņēmīgs, ar pieredzi pārdošanā
- pašlaik ir tādā dzīves posmā, kas atbalsta uzņēmējdarbības veidošanu
- meklē lielākus ienākumus vai labāku nākotni

## Potenciāli uzņēmējdarbības partneri.



Ejiet uz savu Panākumu uzskaites lapu (7. lpp.) Novērtējiet savas izredzes, atzīmējot katru iepriekš minēto īpašību. Pierakstiet vārdus, pie kuriem ir visvairāk atzīmju.

„Lai kādu ietekmētu, jums jāzina, tieši kas viņu ietekmē.”

– Tonijs Robins  
(Tony Robbins)

## AR KO IEPAZĪSTINĀT

Cilvēki izvēlas dōTERRA iespēju dažādu iemeslu dēļ. Daži nāk pēc papildu ienākumiem, citi meklē misiju. Uzņēmējdarbības pārskata laikā koncentrējieties uz to, kas viņiem ir svarīgs. Ļaujiet, lai *Veidošanas* rokasgrāmatas lapas rosina pareizas sarunas. Tas, ka zināt viņu vēlmes, jums palīdz savienot viņu mērķus ar dōTERRA risinājumiem.

- 1. solis:** piedalieties personīgā sarunā vai grupas pasākumā
- 2. solis:** uzaiciniet savus kvalificētos potenciālos klientus kļūt par uzņēmējdarbības partneriem
- 3. solis:** iegūstiet jaunus veidotājus, kuri sākuši ar 3 soļiem (*Veidošanas rokasgrāmatas* 10. lpp.)



## KAS JĀDARA TĀLĀK

Sagatavojiet Sākuma pārskatu katram savam jaunajam veidotājam, pastāstot, kā šis pārbaudītais ceļš viņus vedīs pretī ilgtermiņa panākumiem. Aiciniet viņu gatavoties uzaicinājumam pirms viņu darbības sākuma mēneša.

Nedēļas panākumu pārbaude nodrošina, ka:

- tiek mērīti panākumu soļi
- viņš jūtas piederīgs un atbalstīts
- jūs vienmēr zināt, kā viņu vislabāk atbalstīt

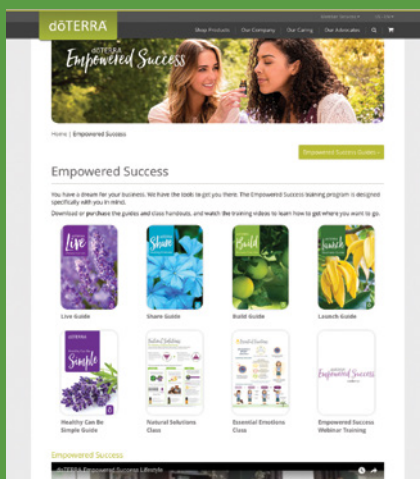
Kad jūs turpināt reģistrēt, apsveriet iespēju izvietot kādu jauno dalībnieku zem mērķtiecīgiem veidotājiem, kuri aktīvi reģistrē un atbalsta savu komandu. Galu galā atbalsts viņu mērķu sasniegšanai palīdz jums sasniegt savus mērķus.



Mēs lietojam eļļas,  
dalāmies ar eļļām un  
mācām citus darīt  
to pašu.

-Džastins Harisons (Justin Harrison), galvenais izplatītājs

Uzziniet vairāk:



[dōTERRA.com](http://dōTERRA.com) > Empowered Success



v3 EU LV 60219649

