

The background of the entire page is a close-up photograph of several bright blue flowers, likely delphiniums, with multiple petals and visible stamens. The flowers are in sharp focus, with some in the foreground and others slightly blurred in the background, creating a sense of depth. The overall color palette is dominated by various shades of blue and green.

dōTERRA™

# Dalīšanāis

Rīkošanas pārskats

# dalīšanās NOTIEK DARBISKI

Kad jūs piedzīvojat kaut ko brīnišķīgu, kas radīja pārmaiņas jūsu dzīvē, jūs dabiski vēlaties dalīties ar tiem, kuri jums rūp!



## Kāpēc dalīties ar dōTERRA?

### ATBALSTĪT CITUS

Sarīkojiet apmācību, lai iepazīstinātu savus draugus un ģimeni ar dōTERRA un palīdzētu viņiem atrast dabīgus risinājumus savai dzīvei.

### NOPELNĪT ATLĪDZĪBU

Kad jūsu kontakti reģistrējas, jūs varat nopelnīt bezmaksas produktu vai komisijas maksu. (Sīkāku informāciju jautājiēt augšuplīnijas līderim.)

### RADĪT IENĀKUMUS

Radiet ienākumus un veidojiet finansiālo iespēju, daloties ar dōTERRA un mainot dzīves.

## SARĪKOJĒT APMĀCĪBU VAI PERSONĪGU SARUNU

Jūs varat sarīkot apmācību vai personīgu sarunu tiešsaistē. Plānojiet savu pasākumu kopā ar jūsu augšuplīnijas līderi vai izmantojiet dōTERRA™ „Class Kit” kolekciju, lai atbalstītu savu prezentāciju. Izveidojiet sarakstu ar tiem, kurus vēlaties uzaicināt uz savu pasākumu.

**Kuru cilvēku dzīvi jūs vēlaties mainīt?** (atzīmējiet vislabāko izvēli)

KURŠ	PERSONĪGA SARUNA	APMĀCĪBA	KURŠ	PERSONĪGA SARUNA	APMĀCĪBA
1			11		
2			12		
3			13		
4			14		
5			15		
6			16		
7			17		
8			18		
9			19		
10			20		

# 3 SOĻI, LAI *uzaicinātu*

Veiciet šos vienkāršos soļus, lai efektīvi uzaicinātu savus draugus un ģimeni uz produkta vai uzņēmējdarbības prezentāciju un palīdzētu viņiem vairāk uzzināt par dōTERRA.



## 1 *Dalieties* PIEREDZĒ

*Vai esat gatavs izmēģināt kaut ko dabīgu?*

- Padariet savu dalīšanos atbilstošu, uzdodot jautājumus, lai atklātu viņu prioritātes parastas sarunas laikā.
- Dalieties ar savu pieredzi. Dalieties ar to, kā produkts jums ir palīdzējis: *Mēs esam lietojuši dōTERRA ēteriskās eļļas, un mums patīk, kā tās mums palīdz tik dažādās lietās!*
- Palūdziet atļauju dalīties ar paraugu un apņemšanos to lietot. *Es tikai interesējos, vai jūs esat gatavs izmēģināt kaut ko jaunu? Ja es jums iedošu paraugu, vai jūs to izmēģināsiet?*
- Saņemiet atļauju atkal sazināties 48 stundu laikā un pajautāties kontakta informāciju. *Vai jūs neiebilstu, ja es sazinātos ar jums pēc pāris dienām, lai uzzinātu, kā tas jums ir palīdzējis? Vai jums labāk zvanīt vai sūtīt īsziņu?*

## 2 *Aiciniet* UZZINĀT VAIRĀK

*Vai vēlaties uzzināt vairāk?*

- Uzaiciniet uz prezentāciju klātienē vai tiešsaistes pasākumā vai personīgā sarunā ar jūsu augšuplīnijas līderi.
- Izrādiet personīgu attieksmi (*uzrunājiet vārdā; uzaiciniet personīgi, pa tālruni vai ar personalizētu īsziņu*). *Vai vēlaties uzzināt vairāk par ēteriskajām eļļām un dabīgiem veidiem, kā rūpēties par sevi un savu ģimeni? (Ieturiet pauzi un klausieties) Es rīkoju apmācības \_\_\_\_\_ (datums), \_\_\_\_\_ (laiks), vai arī mēs varam tikties nākamnedēļ. Kad jums ir ērtāk?*
- Palūdziet atļauju atgādināt: *Ja jūs būtu līdzīgs man, jūs priecātos par atgādinājumu. Vai es drīkstu jūs traucēt ar īsu zvanu pirms apmācības?*
- Neuzaiciniet ar masveida e-pasta ziņojumu, īsziņu vai Facebook portālā.

## 3 *Atgādiniet* ATNĀKT

*Priecājos jūs redzēt! Esiet gatavs mācīties.*

- 48 stundas pirms prezentācijas piezvaniet vai nosūtiet īsziņu uzaicinātajiem potenciālajiem klientiem, lai atgādinātu ierasties. Dalieties ar savu sajūsmu un vērtību, ko viņi saņems. (*Tas ir tikai atgādinājums; viņi jau ir apņēmušies atnākt*). *Es ļoti priecājos jūs redzēt! Jums patīks uzzināt dažus lieliskus veidus, kā rūpēties par savu ģimeni dabīgi! Atvediet draugu un saņemiet bezmaksas dāvanu!*
- 2-4 stundas pirms prezentācijas nosūtiet viņiem īsziņu. Atkārtoti paudiet savu sajūsmu. Pastāstiet viņiem kaut ko. *Novietojiet automašīnu piebrauktuvē vai ielas malā. Jums patīks uzkodas un dzērieni, kam pievienotas ēteriskās eļļas!*

## APRAKSTIET UZŅĒMĒJDARBĪBU

- Saiknes uzturēšana personīgi, tiešsaistē vai pa tālruni, lai rūpētos par jūsu attiecībām;
- Kad ir pienācis īstais brīdis, jautājiet: *Vai jūs vēlaties uzzināt par veidiem, kā radīt papildu ienākumus?*
- Dalieties ar savu vīziju;
- Pastāstiet, kādēļ domājat par viņiem un kādēļ vēlētos strādāt kopā ar viņiem.

- Aiciniet uzzināt vairāk par dōTERRA iespēju. *Vai vēlaties uzzināt, kā radīt papildu ienākumus ar dōTerra?* Piedāvājiet izvēles iespējas: *Kāds ir labākais laiks, lai tiktos? Pirmdien vai trešdien? No rīta vai vakarā?*
- Ieplānojiet tikšanos un saņemiet piekrišanu: *Tāpat es tikšos ar jums (datums)\_\_\_\_\_ (laiks)\_\_\_\_\_?*

- Atgādiniet 4-24 stundas pirms prezentācijas: Piezvaniet vai sūtiet īsziņu: *„Ļoti priecāšos tikties ar jums un izpētīt iespējas!”*

Kad vien iespējams, ieplānojiet prezentāciju (personīgi, tiešsaistē vai pa tālruni) ar jūsu augšuplīnijas līderi vai jūsu veidotāja potenciālo klientu(-iem). Jūsu augšuplīnijas līdera iesaistīšana pastiprina uzticamību un uzaicinājumu sadarboties ar jums noteiktību.

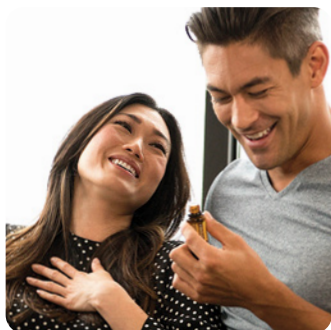
# dalieties

## JEBKURĀ LAIKĀ, JEBKURĀ VIETĀ

dōTERRA™ produktu lietošana un iekļaušana jūsu dzīvē var jums palīdzēt dalīties savā pieredzē ar citiem un būt labāk apbruņotam, lai palīdzētu viņiem pašiem atrast savus darbīgos risinājumus.

dōTERRA™ ir attiecībās balstīta uzņēmējdarbība. Atvēliet laiku, lai izveidotu un uzturētu attiecības, kad sākat dalīties. Kad ir pienācis īstais brīdis, jautājiet par labsajūtas prioritātēm un dalieties ar paraugiem. Centieties palīdzēt, tad citi dabiski vēlēšies iegūt to, ko jūs varat piedāvāt.

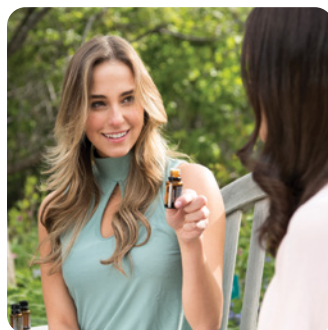
### Izstāstiet savu stāstu



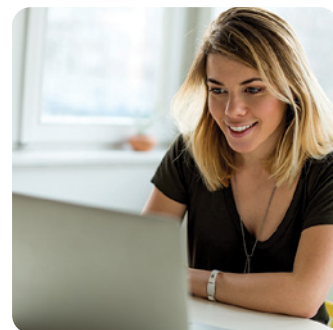
### Dalieties ar eļļas lietošanas pieredzi



### Iedodiet paraugu



### Dalieties tiešsaistē



## KUR UN KAD DALĪTIES

Vislabākais veids, kā rosināt citus uzzināt vairāk par ēteriskajām eļļām, ir dalīties ar pieredzi. Izvēlieties to metodi, kas jums ir vispiemērotākā. Daudz dalīšanās iespēju rodas dabiski ikdienas aktivitāšu laikā (saviesīgā pasākumā, sporta pasākumā, sociālajos tīklos, rindā pie veikala utt.). Īsi pastāstiet par eļļu lietošanas pieredzi, kad un kur tas šķiet dabiski. Jo vairāk pieredzes cilvēkam ir eļļas lietošanā un saskarsmē ar jums, jo vairāk viņš vēlas mācīties un reģistrēties. Izmantojiet visas iespējas dalīties.

## NĒSĀJIET LĪDZI PARAUGUS

### IDEJU PIEMĒRI



Dalieties ar lāsi no eļļas, kas glabājas jūsu somiņā vai atslēgu piekariņā.

Populāru eļļu paraugi: Savvaļas apelsīns dōTERRA Balance™, Piparmētra, Lavanda, PastTense™



Izmantojiet dōTERRA iepriekš iepakotos paraugus vai sagatavojiet pats savus: *iepiliniet 10-15 lāses ēteriskās eļļas 5 ml pudelītē ar lodītes aplikatoru, kurā iepildīta frakcionēta kokosriekstu eļļa. (Dodiet viņiem tikai tik daudz, lai rastos pozitīva pieredze.)*

## DALĪTIES TIEŠSAISTĒ



Izmantojiet ātro uzziņu rokasgrāmatu vai mobilo lietotni par eļļām kā papildinājumu eļļas pieredzei. Pierakstiet parauga lietošanas norādījumus. Palūdziet atļauju pēc dažām dienām painteresēties par viņu pieredzi.



Daloties tiešsaistē, izmantojiet norādes uz ķermeņa sistēmām, nevis norādes uz veselības problēmām vai slimībām.

SourceToYou.com

# paraugu lietošanas PANĀKUMI

## PARAUGU LIETOŠANAS PADOMI:

- Personalizējiet paraugus, lai tie būtu atbilstoši konkrētajai labsajūtas jomai, kur jūs varat palīdzēt.
- Parauga eļļas, kas ātri rada ietekmi (piem., dōTERRA On Guard™, Deep Blue™, dōTERRA Air™, Lavanda, Piparmētra).
- Izmantojiet tikai 1-2 paraugus uz personu. Lietojiet 10-15 pilienus eļļas uz parauga tūbiņu.
- Sniedziet norādījumus par lietošanu.
- Lūdziet atļauju paaugstināt par rezultātu un norunājiet, ka piezvanīsiet 72 stundu laikā, lai pajautātu par viņu pieredzi.

## ATBALSTIET VIŅU PIEREDZI

### Pozitīva pieredze:

- Aiciniet uzzināt vairāk apmācībā (ievērojiet norādījumus un scenāriju 3. lpp.).

### Negatīva pieredze/nav rezultātu:

- Aiciniet izmēģināt citu paraugu.
- Esiet pacietīgs un palīdziet viņiem atrast risinājumu, lai veidotu viņu ticību produktam un viņi vēlētos uzzināt vairāk prezentācijā.

### Neizmēģināts paraugs:

- Aiciniet izmēģināt.
- Lūdziet atļauju paaugstināt par rezultātu pēc pāris dienām.

## Izstāstiet savu stāstu

Esiet gatavs izstāstīt savu stāstu par to, kādēļ ēteriskās eļļas jums ir svarīgas. Izsakieties īsi, lai jums būtu laiks vairāk uzzināt par viņiem.

Kas jūs atveda uz dōTERRA? Kādas bažas bija jums vai jūsu tuviniekiem? Kādu neapmierinātību jūs izjutāt šo bažu dēļ?

Kāda pozitīva pieredze jums bija ar šīm eļļām? Produkti?

Kā dōTERRA produkti mainīja jūsu dzīvi? Kāda bija dzīve pirms tam? Kāda ir dzīve tagad?

# rikojiet PREZENTĀCIJAS

Uzaiciniet savus draugus uz produkta vai uzņēmējdarbības prezentāciju. Izvēlieties viņiem atbilstošu formātu.

**Personīga saruna:** tiešā saskarē, pa tālruni (vēlams izmantot trīsvirzienu zvanus), vai tiešsaistē (piem., Zoom).

- Dzīvo ārpus jūsu rajona robežām; nosūtiet paraugu pa pastu, lai viņi iegūtu pieredzi ar eļļu
- Mazāk pieejami; jāsaskaņo ar viņu kalendāro plānu
- Dod priekšroku privātākai personīgai saskarsmei
- Iespējams, ir veidotāja potenciālais klients

## Sagatavošanās:

- Uzaiciniet tikties viņiem visizdevīgākajā laikā un vietā.
- Iepazīstieties ar prezentācijas vadītāju, lai jūs varētu pastāstīt, kas viņš ir, no kuras vietas viņš ieradīs un kāpēc ir vērts viņus klausīties.
- Trenējieties izstāstīt savu stāstu (5. lpp.), lai jūs būtu sagatavots personīgai pieredzei.
- Jautājiet, ko viņi ir visvairāk ieinteresēti uzzināt.
- Pirms prezentācijas nododiet interešu/vajadzību sarakstu prezentācijas vadītājam, lai viņš būtu gatavs apmierināt viņu vajadzības.

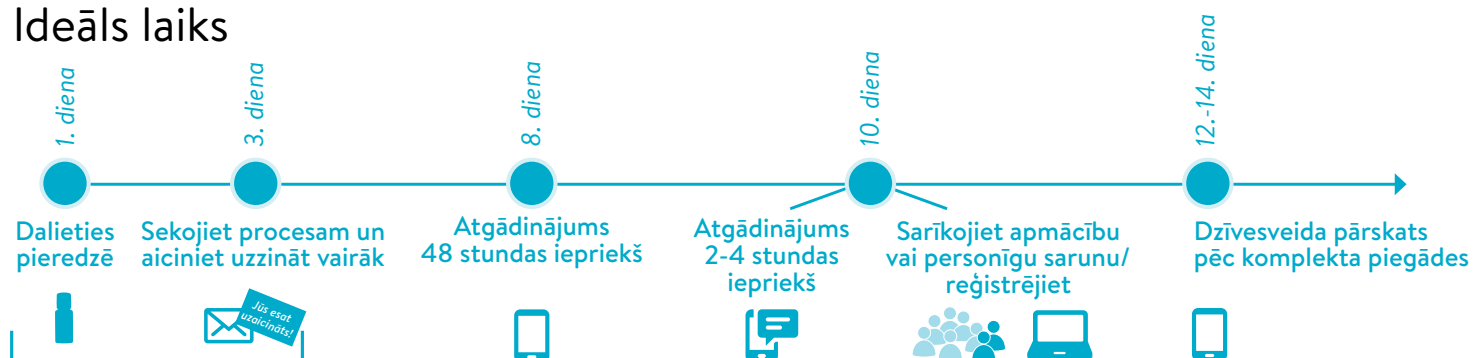


## Apmācība: Tiešraidē vai tiešsaistē Sagatavošanās:



- Lai gan jebkurš laiks ir labs, lai rīkotu apmācību, otrdienās, trešdienās un ceturtdienās ir vislielākais apmeklētāju skaits.
- Uzaiciniet 12 cilvēkus, lai būtu ideāls apmācības dalībnieku skaits — no 4 līdz 6. Ne visi, kurus uzaicināsiet, varēs atnākt.
- Iepazīstieties ar prezentācijas vadītāju, lai jūs varētu pastāstīt, kas viņš ir, no kurienes viņš ieradīs un kāpēc ir vērts viņu klausīties.
- Radiet atmosfēru mācībām ar komfortablu krēslu izvietojumu un temperatūru. Likvidējiet visu, kas novērš uzmanību. Vislabākā mācībām ir tīra vide, kurā nav bērnu.
- Trenējieties izstāstīt savu stāstu (5. lpp.).
- Izveidojiet vietu prezentācijas vadītājam, kur izvietot materiālus un produktus.
- Sagādājiet pildspalvas un zīmuļus, lai tie būtu pa rokai.
- Nodrošiniet ūdeni un vienkāršas uzkodas apmācības beigām, lai viesi varētu aprunāties, kamēr prezentācijas vadītājs atbild uz jautājumiem un palīdz ar reģistrāciju. Skatiet dōTERRA tīmeļa žurnālu, lai atrastu idejas un receptes.

## Ideāls laiks



# KAS IR *jūsu darba daļa?*

Jūsu draugu un ģimenes atvešana un prezentāciju ir jūsu galvenā prioritāte! Nodrošiniet pietiekamu dalībnieku skaitu jūsu pasākumā, izpildot “3 soļi, lai uzaicinātu” posmu 3. lpp.

## JŪSU DARBA DAĻA PREZENTĀCIJĀ



### MĀCIET UN DALIETIES

- Iepazīstiniet ar prezentācijas vadītāju un pastāstiet par viņu\* apmēram 1-2 minūtes.
- 2 minūtes dalieties ar personīgo pieredzi ar eļļu vai produktu.

*\*Ja esat prezentācijas vadītājs, uzziniet, kā mācīt citus par dōTERRA produktiem.*

### AICINIET REĢISTRĒTIES

- Atbalstiet viesus, kad tie reģistrējas ar komplektu, lai saņemtu lielas atlaides un vislielāko vērtību.
- Reģistrējiet visus, apmeklējot vietni [mydoterra.com/Application/index.cfm](http://mydoterra.com/Application/index.cfm), izvēloties valodu un valsti, pēc tam izvēloties „Vairumtirdzniecības klients”

### SEKOJIET PROCESAM, LAI ATBALSTĪTU

- Veiciet to viesu turpmāko pārraudzību, kuri neregistrējās 48 stundu laikā. Atgādiniet viņiem par tīpašiem piedāvājumiem.  
*Es tik ļoti priecājos, ka varējāt pievienoties mums! Kas jums visvairāk patika? Kā jums šķiet, vai eļļas varētu palīdzēt jums un jūsu ģimenei? Kurš komplekts vislabāk atbilst jūsu vajadzībām? Vai jūs vēlaties man uzdot kādus jautājumus? Vai jūs neiebilstu, ja es parādītu, kā sākt?*
- Iepilninojiet Dzīvesveida pārskatu pēc tam, kad viņi saņems savu komplektu. Izmantojiet atbalstam savu augšuplīniju, vai skatieties video vietnē [doterra.com](http://doterra.com) > *Empowered Success*.

Produkta prezentācijas

- Iepazīstiniet ar prezentācijas vadītāju un pastāstiet par viņu\* apmēram 1-2 minūtes.
- 2-3 minūtes dalieties ar produkta lietošanas pieredzi un pastāstiet, kāpēc esat izvēlējušies dalīties ar dōTERRA.

*\*Ja esat prezentācijas vadītājs, uzziniet, kā mācīt citus par dōTERRA produktiem un uzņēmējdarbības iespēju.*

- Aiciniet potenciālos klientus sadarboties ar jums.
- Uzdodiet viņiem veikt “3 soļi līdz uzsākšanai” posmu.
- Aiciniet viņus reģistrēties ar uzņēmējdarbības veidotāja komplektu kā Labsajūtas advokātam. (Dabīgo risinājumu komplektu vai augstākas kategorijas, lai atbalstītu personīgas lietošanas un dalīšanās vajadzības.)

- Veiciet to viesu turpmāko pārraudzību, kuri 48 stundu laikā neapņēma veidotāja uzņēmējdarbību.
- Rosiniet viņus sadarboties ar jums un piedāvāji atbalstu viņu finansiālo mērķu sasniegšanai.
- Uzdodiet viņiem veikt “3 soļus līdz uzsākšanai” Veidošanas rokasgrāmatā.

Uzņēmējdarbības prezentācijas

# mainiet

## VAIRĀK CILVĒKU DZĪVES

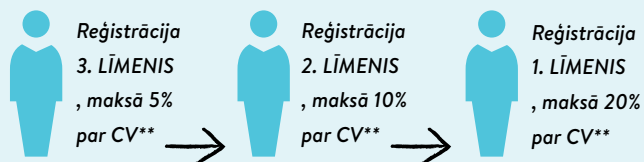
Dalīšanās patiešām ir izdevīga! Kad jūs turpināt atbalstīt citus ar dabīgiem risinājumiem, jūs atbalstāt sevi. Laika gaitā jūs nopelnīsiet bezmaksas produktus, izveidosiet savu finansiālo iespēju un radīsiet ienākumus!

### NOPELNIET BEZMAKSAS PRODUKTUS

#### PRĒMIJA „ĀTRS SĀKUMS”

Maksā par jauniesācēja reģistrācijas Komisijas apjomu (CV) par pirmajām 60 dienām. Lai varētu piedalīties, katram reģistrētajam mēneša laikā jāveic 100 PV vērti LRP pasūtījumi un savā LRP veidnē/ lojalitātes pasūtījumā vienmēr jāsaģlabā vismaz 100 PV.

*Nopelniet komisijas maksu tūlīt!*



Nopelniet 20% no tiem, kuri pērk ar jūsu starpniecību.

# 20%



1 DABĪGO RISINĀJUMU KOMPLEKTS



1 ĢIMENES PAMATKOMPLEKTS

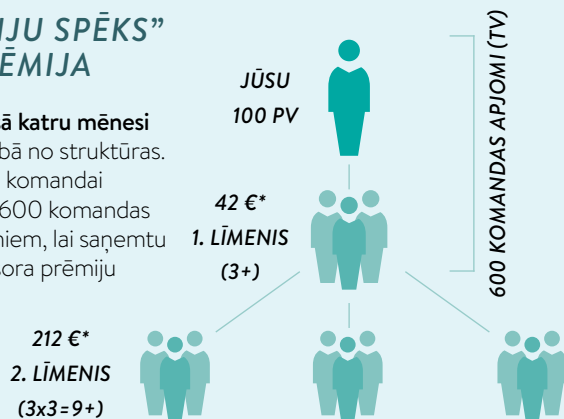
\*Rezultāti nav tipiski. Personīgie ienākumi var būt mazāki.

\*\* Komisijas maksu maksā par katra produkta komisijas vērtību (CV). Šīs summas var atrast „Veidotāja cenu sarakstā”

### LAIKA GAITĀ VEIDOJIET PALIEKOŠOS IENĀKUMUS AR „TRIJU SPĒKS” PRĒMIJU.

#### „TRIJU SPĒKS” PRĒMIJA

Maksā katru mēnesi atkarībā no struktūras. Katrai komandai jābūt 600 komandas apjomiem, lai saņemtu sponsora prēmiju



Nopelniet bezmaksas produktus un vēl vairāk, kad atbalstāt jaunus dalībnieku, dzīvojot, daloties un veidojot doTERRA. Ejjiet uz vietni [doterra.com](http://doterra.com) > Empowered Success, lai uzzinātu par finansiālajām iespējām ar doTERRA.

#### MAINĪT SAVU NĀKOTNI

##### leplānojiet savu uzņēmējdarbības pārskatu

- Rada paliekošos ienākumus jūsu brīvā laikā\*
- Sasniedziet lielāku brīvību un labklājību savā dzīvē\*
- Uzsāciet savu doTERRA uzņēmējdarbību ar pārbaudītu apmācību un spēcīgu atbalstu

\*Visi vārdi ar preču zīmi vai reģistrētas prečzīmes simbolu ir „doTERRA Holdings, LLC” prečzīmes vai reģistrētas prečzīmes.



v3 EU LV 60219663

