

dōTERRA®

# Lanzamiento

Guía del negocio  
México

ō

# Lanza tu éxito

Esta Guía de Lanzamiento es tu mapa para lograr el Rango Elite: La base de todos los Rangos de dōTERRA®. Tu éxito depende de ti. ¡Confía en el proceso para experimentar el éxito!



## + Actuar

- Habla con 45 o más personas
- Inscribe a 15 o más personas
- Patrocina de 1-3 Constructores

## = Resultados

- Cambia vidas
- Crece personalmente
- Crea un ingreso residual

P

## PREPÁRATE

- Energiza tu lanzamiento (p. 4)
- Programa tu éxito (p. 6)
- Refina tu lista de nombres (p. 7)

Pre lanzamiento: 1-2 semanas

I

## INVITA

- Conéctate y comparte naturalmente (p. 8)
- Invita a 45 personas o más a obtener más información (p. 9)

P

## PRESENTA

- Presenta dōTERRA® a 30 personas o más (p. 10)
- Programa clases en tus clases



Buscador del éxito



Guía de Soluciones Naturales

## PASOS SENCILLOS HACIA EL ÉXITO



I

### INSCRIBE

- Inscribe 15 o más personas (p. 11)
- Haz las evaluaciones de Estilo de Vida (p. 12)

A

### APOYA

- Dale seguimiento a tus inscritos (p. 13)
- Encuentra a tus Constructores (p. 15)

## Mes de lanzamiento



Guías *Vive,  
Comparte,  
Construye*



Guía de Inicio de  
Negocio  
(Lanzamiento)

\* Consulta el Plan de Compensación en <https://media.doterra.com/mx/es/flyers/compensation-plan.pdf>

# Energiza tu lanzamiento

Tu confianza en los productos y las oportunidades financieras de dōTERRA® pueden cambiar vidas, incluyendo la tuya: ésta será la mayor fuente de combustible para lanzar tu negocio. Cuanto mayor sea tu nivel de confianza, más fácil será compartir lo que amas.

## EL ÉXITO COMIENZA CONTIGO



- Crea tu Plantilla de LRP (Auto Envío) con 100 PV o más para recibir comisiones.
- Crea e implementa el Plan de Bienestar Diario que viene en la Guía Vive.
- Aprende más usando regularmente una Guía de Referencia de aceites y participando en actividades de educación continua.

## COMPARTIR CAMBIA VIDAS



- Comparte tu pasión por vivir el Estilo de Vida dōTERRA® e inspira a quienes te rodean para abrirse a la posibilidad de aprender a hacer lo mismo.
- Utiliza la Guía Comparte para hablar con otros e invitarlos a tus presentaciones con éxito.
- Comienza conectándote con tus prospectos y construyendo tu tubería financiera (PIPIA).

## CONSTRUYE TUS SUEÑOS



- Conéctate con el apoyo de tu línea ascendente:
- Apoyo clave: \_\_\_\_\_  
 Correo electrónico: \_\_\_\_\_  
 Teléfono: \_\_\_\_\_
- Agenden llamadas de equipo
  - Asiste a las clases grupales y eventos
  - Conéctate con ellos en redes sociales
- dōTERRA® es un poderoso vehículo para llevarte de donde estás a donde quieres estar. Expande tus metas y apoyate con la Guía Construye.

## Fija metas y actúa

### Meta para lograr ser Elite (encierra uno en un círculo)

30 días    60 días    90 días  
ideal    sobresaliente    promedio



### Meta de 90 días

\$ \_\_\_\_\_ /mes  
Rango



### Meta de 1 año

\$ \_\_\_\_\_ /mes  
Rango

Al fijar metas de negocios y actuar con compromiso, conectarás tus esfuerzos con tu visión para un mejor futuro. Esta conexión consciente te da energía repetidamente, aunque te encuentres fuera de tu zona de confort.

# Sé un proveedor de soluciones

Un Distribuidor Independiente de dōTERRA® comparte bienestar y enseña que “con un Kit de inscripción” y la Guía de Referencia de aceites esenciales estarás preparada para atender el 80% de las prioridades de bienestar en el hogar. Para las ocasiones en que necesites apoyo, acércate a un profesional de la salud para que te ayude en tu búsqueda de las mejores soluciones científicas y naturales.



Si decides ser el proveedor de soluciones de tu hogar, tus experiencias crearán entusiasmo para compartir con otros. Durante toda interacción con posibles prospectos, proyecta una imagen de bienestar y sé auto referente.

El programa Empowered Success de dōTERRA® te permite empoderar a otras personas para cambiar sus vidas.



Comprométete y programa tus actividades de PIPIA.

Ésta Guía te da detalles de la manera en que puedes prepararte eficazmente en los aspectos esenciales para el lanzamiento de tu negocio.

## SUGERENCIAS

- Sé tú mismo y comparte con naturalidad tus experiencias para que otros puedan visualizar las posibilidades.
- Después de esta introducción positiva, invita a tus candidatos a aprender más en una clase grupal o una reunión Uno a Uno, donde puedas ofrecerles la oportunidad de inscribirse.

## Esenciales para el lanzamiento:

- 1 INVITA** a presentaciones de productos y negocio.
- 2 ENSEÑA** a dar presentaciones de productos y negocio.
- 3 HAZ SEGUIMIENTO** con las Consultas de Bienestar.
- 4 APOYA** a tus nuevos Constructores para iniciar su negocio.

# El éxito se programa

Mes de lanzamiento: Haz 15 inscripciones de 200 PV mínimo por inscripción = 3,000 PV que necesitas para el Rango Elite.

Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
		1 pm 1:1 con Marcía				
			7 pm clase sobre aceites			3 pm 1:1 con Elena 4 pm 1:1 con James
		6 pm Clase de soluciones naturales		Mediodía: Miniclase en barra de jugos		
	12 pm 1:1 con Karla					

No juzgues el día por lo que cosechaste sino por las semillas que plantaste.  
-Robert Louis Stevenson

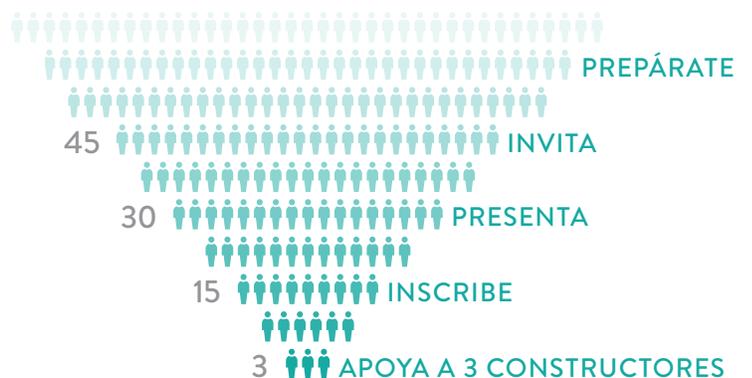
## Expande tu influencia

Entre más personas experimenten tu mensaje, más se inscribirán; y más vidas cambiarán, incluso la tuya. Comienza compartiendo con **tu círculo cercano** (relaciones de confianza ya establecidas). A medida que se enamoren de dōTERRA®, **serán una fuente continua de contactos.**

### DURANTE TU MES DE LANZAMIENTO:

1. Programa 3 clases o 15 reuniones Uno a Uno.
2. Agenda tiempo para invertirlo en tu negocio
3. Pregúntate y programa:
  - ¿Quién necesita una introducción a las soluciones que ofrecen los aceites esenciales?
  - ¿Quién necesita seguimiento para inscribirse?
  - ¿Quién necesita una Consulta de Bienestar?
  - ¿Quién necesita una explicación del negocio?
  - ¿Quién está listo para tener una clase?

### REFINA TUS PROSPECTOS



# Buscador del éxito

Depura los nombres de la lista de prospectos que tienes (basáte en las Guías Construye y Comparte) y lleva control de tus actividades de PIPIA con tus 45 candidatos principales. Busca en tus contactos telefónicos y amigos de redes sociales a aquellas personas que valoren el bienestar, el propósito y la libertad. Cuando nuevas personas entren en tu mente y en tu vida, agrégalas a tu lista para mantener el flujo de prospectos. Identifica a los posibles Constructores que sobresalgan por ser personas con una mayor capacidad para lograr el éxito (ver la página 15).

		Meta: 45+ 30+ 15+ 15+ 3+ 1+					
		P	I	P	I	A	
Nombre	Notas	Coencta	Comparte e invita	Presenta	Inscribe	Revisión de estilo de vida	Resumen del Anfitrión con Lanzamiento
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.							

# Conecta, comparte e invita

dōTERRA® es un negocio de relaciones. Basa tu actitud en la confianza. Mostrarle a las personas que te interesaste en ellas es el mejor regalo que puedes darles para conectar con ellos. Tanto con tus relaciones existentes como nuevas, desarrolla una relación de certidumbre en cada interacción. Procura cambiar vidas al compartir lo que amas, sin importar dónde estés o con quién estés.

## 1 CONÉCTATE AUTÉNTICA Y SINCERAMENTE CON LAS PERSONAS

Llámalos por su nombre. Haz preguntas y escucha para descubrir sus intereses y necesidades. Sé auténtico y construye relaciones de confianza. Conéctate singularmente con nuevos amigos y con quienes ya conoces.

### Alguien a quien ya conoces:



*¿Cómo estás? ¿Cómo está tu familia? actualízame. ¿Qué está pasando en tu vida? Leí la publicación de que tu hija (o) no se siente bien. ¿Cómo están afrontando esto? (Personaliza tus preguntas para tus contactos existentes)*



### Alguien nuevo:

A las personas les encanta hablar de sí mismas. Haz preguntas acerca de áreas de su vida de las cuales pienses que a ellos les encanta hablar. Encuentra áreas en común y procura establecer relaciones cuando conozcas a alguien nuevo.

## 2 CONECTA A ESAS PERSONAS CON TUS SOLUCIONES NATURALES

Comparte soluciones procurando agregar valor y emparejar naturalmente tales soluciones de producto o negocio con sus necesidades.

### Alguien a quien ya conoces:



*¿Has notado que mucha gente anda en busca de soluciones naturales en estos días? Cada vez parece más importante comer mejor, hacer más ejercicio, dormir mejor y evitar productos tóxicos en el hogar. ¿A ti te interesan esas cosas? ¿Qué tipo de cosas haces con tu familia? ¿Qué sabes de los aceites esenciales?*



*En serio, los aceites esenciales están revolucionando el mundo, ¡y no puedo parar de hablar de esto! Tienes que enterarte. ¿Has probado alguno? Esto es lo que alguien hizo por nosotros. Nos encantaría darte algo para que pruebes con alguna prioridad de bienestar que desees atender. Luego te llamaremos en unos días para ver cómo te ha ido.*



### Alguien nuevo:



*Conoce a una persona nueva. Haz preguntas acerca de su trabajo, para que puedas personalizar tus respuestas y relacionarte mejor. Sin importar lo que digan, visualiza a la persona como alguien con quien puedes trabajar o con quien ya has trabajado. “Yo trabajo con mamás y les enseño a cuidar a sus familias naturalmente usando aceites esenciales y otros productos” o “yo trabajo con quiroprácticos y les enseño a crear una fuente de ingresos adicionales en sus clínicas enseñando a sus pacientes a vivir un estilo de vida con aceites esenciales” Si te toca hablar primero: “mi trabajo es maravilloso. Me encanta... Y tú ¿qué haces?”*



# Invita a cambiar vidas

No necesitas ser un experto para invitar con éxito a otras personas para que se conviertan en sus propios proveedores de soluciones. Descubre qué es lo más importante para cada persona, interesándote genuinamente en quién es, qué está experimentando y cómo puedes ayudarle.

## 3 CONÉCTALOS A UNA PRESENTACIÓN

Estas son algunas maneras de invitarlos a aprender más en eventos diferentes. Consulta la Guía Comparte para aprender a hacer invitaciones en 3 pasos.

### WEBINAR

“ Sé que te interesa (tema) \_\_\_\_\_. Si te envío las claves de acceso a un webinar acerca de (tema) \_\_\_\_\_, ¿lo verías? ”

### CLASE

“ He estado aprendiendo acerca de los aceites esenciales. Mi familia y yo nos estamos beneficiando enormemente de ellos y los usamos para todo; dormir mejor, gozar de más energía, fortalecer el sistema inmunitario, crear limpiadores atóxicos, en fin ¡para todo! Sé que en tu familia han tenido inconvenientes en el bienestar (por ejemplo: problemas por el cambio de estación, tensión, etc) ¡y pensé en ustedes! Voy a dar una clase de bienestar y me encantaría que fueras mi invitado personal. Va a ser en mi casa el jueves a las 7:00 p.m. o podemos reunirnos la próxima semana. ¿Qué te conviene más? ”

### UNO A UNO

“ Hola \_\_\_\_\_, ¿tienes un segundo? Fantástico, yo también tengo poco tiempo; pero estoy llamando a mis amigos que se interesan en asuntos de bienestar para concertar una visita de 30 minutos en la cual repasaremos sus metas de bienestar, les daré un par de sugerencias sobre el uso de aceites esenciales y otros productos naturales, y luego les mostraré las opciones más populares. Si encuentras cosas que desees probar para ti y tu familia, fantástico. Si no es así, no hay ningún problema. ¿Te gustaría explorar algo así? ¡Excelente! ¿A qué hora te conviene más, mañana a la 1:00 de la tarde o el jueves a las 7:00 de la noche? ”

### CONSULTA DE BIENESTAR

“ Me gustaría cerciorarme de que sepas usar los productos y que obtengas las máximas recompensas. Nuestro siguiente paso es concertar una llamada rápida para crear una lista de cosas que desees, mostrarte cómo ordenar y darte las mejores sugerencias y trucos para obtener el máximo de producto gratis. Todo eso toma de 30 a 40 minutos. La meta es que puedas ordenar por ti mismo cuando quieras. ¿Qué te parece? ¡Excelente! Tengo disponible el miércoles a la 1:00 p.m. y el jueves por la noche. ¿Cuál te conviene más? ”

### RESUMEN DEL NEGOCIO

“ Hay tres maneras en que apoyo a mis clientes en su viaje con dōTERRA®. La primera es ayudándoles a aprender a usar los productos, obtener más educación y referir amigos que se interesen en asistir a una clase.

La segunda es ayudándoles a obtener productos gratis y quizás hasta obtener un poco de dinero extra al compartir dōTERRA® con sus seres queridos.

Y la tercera es para quienes dicen yo sé que es importante tener múltiples formas de ingreso y me encanta todo lo que tenga que ver con métodos naturales para cuidarme. Me encantaría desarrollar un negocio haciendo esto en mi tiempo libre desde mi casa.

Entonces, ¿cuál de estas tres es la mejor forma en que podría apoyarte? Si la persona escoge la manera dos o tres, dile yo me organizo cada semana para enseñar cómo se hace eso. Tengo disponibles el martes a las 7:00 p.m. y el jueves a mediodía. ¿Cuál de estos días sería mejor para ti? ”

## Ayuda a la gente a decir sí:

- Sé claro en tu invitación (por ejemplo: una clase para descubrir soluciones para el bienestar general).
- Expresa el valor que tiene el tiempo que van a invertir.
- Dales dos opciones que puedan funcionar para ellos (por ejemplo: clase o reuniones Uno a Uno).
- Fortalece la relación, genera confianza a través de múltiples interacciones, y cumple tu palabra

# Presenta el mensaje

El siguiente paso para tus candidatos, después de haberlos invitado a aprender más, es experimentar el mensaje acerca de los productos y la oportunidad para generar ingresos con dōTERRA®.

**LAS PRESENTACIONES PUEDEN HACERSE DE MANERAS DIFERENTES. HAZ LA QUE TE DÉ MEJORES RESULTADOS.**



Clases, reuniones Uno a Uno, llamadas tripartitas, Webinars, zoom, videos o redes sociales



En tu casa o en la casa de un amigo, Cafetería, restaurante, u Oficina. Espacios diseñados para el bienestar (ej. quiropráctico, consultorio)

## ESCOGE TU PRESENTACIÓN



### PRODUCTOS (40-50 MIN.)

#### Propósito:

- 1 Reunir personas, escuchar sus necesidades, dejarlas probar los aceites. Hazlo divertido.
- 2 Concéntrate en las necesidades de los asistentes; comparte las soluciones principales.



### NEGOCIO (20-30 MIN.)

#### Propósito:

- 1 Reunir personas, escuchar sus necesidades, explicarles la oportunidad que ofrece dōTERRA®.
- 2 Concéntrate en las necesidades de los asistentes; conoce y comparte la manera en que puede ayudarles esta oportunidad.

Usando tu Guía Soluciones Naturales, explica:

- 5 min: Preséntate, cuenta tu historia y conécta con tus invitados.
- 1 min: Declara tu intención (para qué es la clase).
- 10 min: Explica por qué dōTERRA es la mejor opción.
- 5 min: Habla sobre las prioridades de bienestar en el hogar.
- 10-20 min: Presenta los aceites esenciales y el paquete LLY.
- 9 min: Explica las opciones de inscripción y ayúdalos a elegir los productos que requieren.
- Sirve refrigerios y contesta preguntas
- Cierra tus inscripciones.

Usando tu Guía Construye, explica:

- 2-5 min: Preséntate, cuenta tu historia y conécta con tus invitados.
- 1 min: Declara tu intención (para qué es la clase).
- 2-5 min: Averigua cuál es su situación financiera (pág. 2).
- 2-5 min: Explica por qué asociarte con dōTERRA®.
- 2 min: Explica las PIPIAS
- 2 min: Explica el Plan de Compensación dōTERRA®.
- 4-5 min: Ayúdalos a visualizar ¿a dónde quieren llegar?
- 5 min: Habla sobre los recursos de apoyo para el negocio.
- Toma un tiempo para responder preguntas y respuestas.

## PROGRAMA CLASES EN TUS CLASES

Haz crecer tus contactos invitando a los asistentes a tener una clase propia. Trae algunos regalos de bajo costo (por ejemplo: llaveros) como incentivos para que programen las clases.



*Posiblemente hayas pensado en personas que conoces y podrían beneficiarse de esta misma experiencia. Si quieres tener tu propia reunión, habla con uno de nosotros después de esta reunión. Y si programas tu reunión hoy, ¡te regalaremos este llavero! (muestra el llavero)*



# Inscríbete exitosamente

Inscribir es el clímax de la presentación, ¡es cuando los asistentes deciden cambiar sus vidas! Durante la clase, averigua las razones que hicieron llegar a cada invitado y llega preparado para ofrecerles soluciones según sus necesidades. Guía a los nuevos inscritos para que escojan el tipo de afiliación y kit que mejor se adapte a sus necesidades.

## “ EL CIERRE ”

Al comienzo les prometí mostrarles cómo usar estos aceites en sus hogares. Veamos las opciones. Explica las opciones de inscripción.

### Primera opción

“ Ahora voy a mostrarles los kits de inicio más populares. Este es el Kit Esenciales para el Hogar Premium, que trae 10 de los principales aceites, muchos de los cuales acabamos de explicar. También incluye un maravilloso difusor para disfrutar los beneficios aromáticamente. Sin embargo, el más popular de todos es el Kit Soluciones Naturales. Literalmente trae todo lo que vemos en el botiquín del baño. Es verdaderamente un Kit de estilo de vida que cubre todas las tres áreas básicas de interés: **preparación, auto cuidado y hábitos de bienestar diarios**. Incluye un difusor, una caja para almacenar aceites, y te da la oportunidad de ganar 100 puntos de productos gratis (después de hacer tu primera orden LRP) para que puedas obtener sin costo algunos de tus productos preferidos. Y además ¡Avanzas hasta el 15% de porcentaje acumulable de puntos para canje en tus órdenes LRP! ¡Puedes ver por qué este es el kit más popular!

### Segunda opción

“ Ahora voy a mostrarles dos de nuestros kits de inicio más populares. Éste es el Kit Esenciales para el Hogar más Smart & Sassy, contiene aceites de 5 mL, ideal para viajes, contiene 85 gotas por botella. El Kit Esenciales para el Hogar Premium trae los mismos aceites pero con 250 gotas por botella y un Difusor. El triple de aceites por menos dinero. Ambos kits incluyen Incienso cuyos beneficios son inigualables. Pueden consultar su precio individual en la lista vigente para comparar el ahorro.

## “ PASOS SIGUIENTES ”

- Menciona cualquier oferta especial de inscripción y cómo calificar para recibirla. Sé claro y conciso
- Hazles saber que pueden agregar artículos individuales para prioridades específicas. Ten a la mano una Guía de Producto o Guía Soluciones Naturales para que puedan buscar artículos
- Recuérdales que pueden recibir un premio gratis si se inscriben ese mismo día

Escoge el kit que más te convenga a ti y a tu familia.

- Invítalos a entregar sus formularios de inscripción, explícales la diferencia entre un Cliente dōTERRA y Distribuidor Independiente, enséñales a llenar el formulario

Disfruten de los refrigerios hechos con aceites esenciales. Si tienen alguna pregunta, \_\_\_\_\_ (el anfitrión) y yo podemos contestarlas.

## SUGERENCIAS DE INSCRIPCIÓN:

- Alienta a tus invitados a comprar un kit para que puedan tener a la mano varios productos, no solo uno o dos.
- Diles lo que más te gusta del kit que crees que es el mejor para ellos.
- Conéctalo todo con sus prioridades de bienestar y la manera en que los kits están diseñados para brindar ese apoyo específico.
- La mente confusa dice que no. Evita mostrar un número excesivo de artículos. muestra unos pocos, haz una oferta especial y manténlo simple.
- Inscríbete a la mayoría de personas como Clientes dōTERRA y si alguien está interesado en construir el negocio, hablale de la oportunidad antes de inscribirlo como Distribuidor Independiente. (consulta tu buscador de éxito para perfilar a tus constructores).

## CÓMO RESPONDER A ESTAS DIFICULTADES:

- **No sabe qué kit ordenar:** *¿En qué estás trabajando? Observa sus prioridades de bienestar; invítalos a encontrar opciones en la Guía Soluciones Naturales. “¿Cuál de los kits te serviría mejor?” Ofrece tus sugerencias. “Si yo fuera tú, ordenaría...”*
- **No sabe cuál tipo de inscripción elegir:** *¿Qué factores estás considerando? Escucha y considera sus deseos o preocupaciones. Ofrece sugerencias.*
- **Preocupaciones financieras:** *“¿Te gustaría tener una clase para ganar dinero y obtener el kit que realmente deseas?”*
- **No está segura por dónde comenzar:** *“¿Sería mejor para ti escoger un par de aceites para atender una prioridad de bienestar y luego en una semana podrás escoger el kit que te convenga?”*

# Introducción al estilo de vida

La fortuna está en el seguimiento

Procura atender las necesidades de tus inscritos y gánate el derecho de mantenerlos como Clientes en el futuro. Todos los nuevos inscritos entran con un kit de inscripción y luego hacen sus recompras en el programa de LRP (Auto Envío). Esta segunda compra es lo que te ayudará a construir tu tubería financiera (PIPIA).

## PROPÓSITO DE LA INTRODUCCIÓN AL ESTILO DE VIDA dōTERRA®

### Ayudar a cada nuevo inscrito a:

- Conocer dōTERRA® y la calidad de sus productos
- Usar los productos que tiene.
- Crear un plan de bienestar diario.
- Mostrarles cómo aprovechar al máximo su membresía.
- Conocer los canales oficiales dōTERRA®
- Invitarlo a cambiar otras vidas.

- ✓ Programa una segunda cita con tu nuevo inscrito, después que haya recibido su Kit de Inscripción.

### 1 Explica dōTERRA® a través de la Guía Vive

- ✓ Deja que tus prospectos se califiquen ellos mismos en cada escalón de la Pirámide de Bienestar.
- ✓ Hablales sobre la importancia de cada escalón.
- ✓ Ayúdalos a encontrar los resultados que quieren para su Bienestar.



### 2 Consulta de Bienestar

- ✓ Ayúdalos a seleccionar su propio Plan de Bienestar.
- ✓ Realiza una Consulta de Bienestar para crear un plan para los próximos 90 días.
- ✓ Ayúdalos a generar su primera compra en LRP con los productos que seleccionaron para su Plan de Bienestar.



### 3 Muestra a tus inscritos dónde encontrar información y conectar con la comunidad dōTERRA®

- ✓ Invítalos a seguirnos en nuestras redes sociales:

dōTERRA Aceites Esenciales México

@doterramxof

@doterraaceitesesencialesmexico

Doterra México Oficial

- ✓ Mantén comunicación constante con ellos para resolver sus principales dudas de uso de producto:

- 2 - 3 veces al mes, durante su primer mes
- 1 vez al mes, durante su primer año

## 4 Consigue nuevos Constructores

✓ Invita a tus Clientes a Compartir dōTERRA® y referir amigos. Es posible que entre tus Clientes encuentres un nuevo Constructor.

El acompañamiento que le des a tus inscritos en sus primeros 60 días te ayudará a conocer sus necesidades y fortalezas, esta interacción es crítica para el éxito de tu negocio a largo plazo. Antes de modificar la inscripción de tus inscritos a Distribuidores Independientes, e invitarlos a construir con dōTERRA® te sugerimos consultar los pasos para diferenciar entre un compartidor y un constructor.



# Estrategia de colocación

Antes de colocar a tus nuevos inscritos debajo de alguien, te recomendamos establecer expectativas claras con el Patrocinador de Colocación a cargo, esto te permitirá salvaguardar las relaciones con tus clientes y constructores, así como asegurar una buena estrategia de colocación. Conoce a tus clientes y **usa sus primeros días** para aprender todo lo que puedas sobre ellos antes de hacer el movimiento de colocación.

## SUGERENCIAS DE COLOCACIÓN

Para todos los nuevos inscritos:

- Colócalos donde puedan desarrollarse mejor y recibir apoyo.
- Antes de hacer uso de tu movimiento de colocación, asesórate con tu Líder de línea ascendente, o Ejecutivo de Cuenta dōTERRA® si tienes Rango Premier o superior.
- Para hacer el movimiento de colocación que definirá al Patrocinador de Colocación, tienes hasta el día 10 del mes posterior a la inscripción.

## COLOCACIÓN Y ESTRUCTURA DE EQUIPOS

La velocidad con la que un equipo vaya creciendo puede variar. El momento en que inscribes a tus socios de negocio como Distribuidores Independientes, es muy importante, porque determinará la velocidad en el crecimiento de una nueva estructura. Tiene que ver con el compromiso que ellos tienen en hacer inscripciones para construir sus propias líneas descendentes.

## MOVIMIENTO Y/O ACTUALIZACIÓN DE COLOCACIÓN

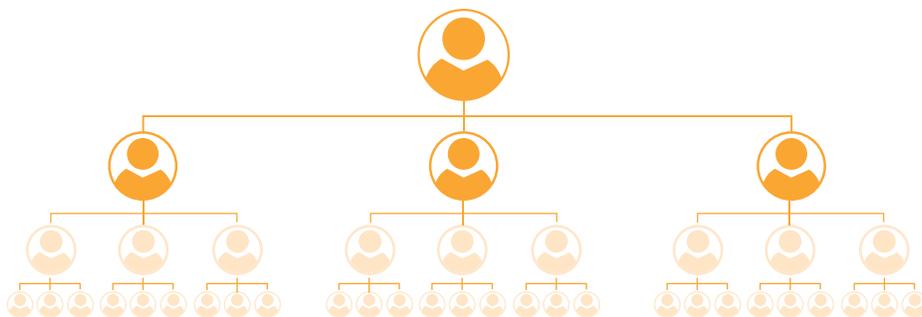
Para tus inscritos como Cliente dōTERRA®:

- Colócalos donde puedan desarrollarse mejor y recibir apoyo.
- Haz el movimiento de Patrocinador de Colocación antes del día 10 del mes posterior a su inscripción.
- Si decide cambiar su cuenta a Distribuidor Independiente, puede hacerlo desde su Oficina Virtual o llamando a Servicios de Atención al Cliente (55) 4160 7915.
- Cuando el Cliente dōTERRA® decide cambiar su cuenta a Distribuidor Independiente, requiere hacer una inscripción personal de 100 PV para que el Patrocinador de Inscripción obtenga un movimiento adicional de colocación.

**Nivel 1:** Tus socios de negocios  
(comprometidos y capaces)

**Nivel 2:** Constructores y compartidores  
(comprometidos y/o capaces)

**Nivel 3 y más:** Clientes



## ¿QUÉ HACE CADA PATROCINADOR?

Patrocinador de Inscripción (*Enroller*):

- La persona que trajo al inscrito a dōTERRA®. (¿De quién es este contacto? ¿Quién lo invitó?)
- Recibe Bonos de Inicio Rápido sobre las compras de sus nuevos inscritos durante los primeros 60 días después de la inscripción.
- Trabaja con el Patrocinador de Colocación (si es diferente) para determinar quién hará la Consulta de Bienestar, el seguimiento y otras actividades de apoyo.
- El Patrocinador de Inscripción puede calificar para un Rango cuando el Distribuidor Independiente al que patrocina empieza a tener crecimiento de Rango.
- El Patrocinador de Inscripción puede cambiar al Patrocinador de Colocación de un nuevo inscrito hasta el día 10 del siguiente mes de su inscripción, desde su Oficina Virtual.

Patrocinador de Colocación (*Sponsor*):

- Persona bajo la cual se coloca directamente un inscrito para que le brinde asesoría (también se conoce como Líder inmediato "upline" o Líder de línea ascendente).
- Tiene los beneficios de los Bonos de Poder de 3 y Uninivel.
- Brinda apoyo durante la Consulta de Bienestar y otras necesidades de seguimiento (previo acuerdo con el Patrocinador de Inscripción).



Para cambiar el Patrocinador de Colocación entra en tu Oficina Virtual > Equipo> Cambios de Patrocinador de colocación.

*Mantén siempre el patrocinio de inscripción de tus inscritos hasta que tenga sentido transferirlo a su Patrocinador de Colocación u otro Constructor para que avance de Rango. Cualquier duda sobre colocaciones, escribe a [colocaciones@doterra.com](mailto:colocaciones@doterra.com)*

# Encuentra a tus Constructores

## ¿DÓNDE LOS ENCUENTRO?

Aprender a identificar a tus Constructores es vital para tu negocio. Comienza buscando entre tus Clientes y/o candidatos según sus intereses. Haz un seguimiento apropiado de cada inscrito y crea una visión de negocios con quien este interesado o tenga potencial.

Establece una meta para encontrar a tres Constructores en tus primeros 30-90 días. Si no encuentras a tus posibles constructores inmediatamente, sigue inscribiendo. Estadísticamente, 1 de cada 10 inscritos se interesarán en el negocio dōTERRA®.

Tu equipo crecerá más rápidamente, cuando tus constructores empiecen a inscribir a otras personas que también quieran construir y ¡cambiar sus vidas!

### Constructores comprometidos y capaces

**Comprometido** = Vive, Comparte y Enseña a otros.

**Capaz** = Inscribe a alguien por sí solo en los primeros 14 días, a partir de su compromiso de construir el negocio.

## DEFINE EL PERFIL DE TUS SOCIOS...

- Es una persona con muchas relaciones e influencia.
- Vive un estilo de vida natural, le gusta el ejercicio, le preocupa su bienestar y esta abierto a alternativas de bienestar.
- Es enfocado a alcanzar metas, es automotivado, es ambicioso, positivo, apasionado, e inspirador.
- Es emprendedor y/o tiene experiencia en ventas.
- Está en una etapa de la vida apta para desarrollar un negocio o generar ingresos adicionales.
- Quiere mejorar sus finanzas y/o asegurar su futuro.

## ¿Quiénes serían tus posibles socios de negocios?



\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Usa tu Buscador de Éxito en la pág. 7 y selecciona a tus posibles socios según sus aptitudes para hacer PIPIA. Escribe aquí los nombres de las personas que tienen el perfil que buscas en tus Constructores.

“Para poder influir en alguien, necesitas saber lo que ahora tiene influencia en ellos.”

– Tony Robbins

## ¿QUÉ PRESENTAR?

Quando presentes la oportunidad de negocio dōTERRA®, concéntrate en lo que les interesa a tus Distribuidores Independientes. Conocer sus deseos te ayudará a conectar sus metas con las soluciones de dōTERRA®. Puedes hablar de la oportunidad dōTERRA® para generar ingresos adicionales, del modelo de negocio y/o la visión de los Ejecutivos Fundadores, etc.

**Paso 1:** Haz presentaciones Uno a Uno o en grupos.

**Paso 2:** Invita a tus Distribuidores Independientes a convertirse en tus socios de negocio.

**Paso 3:** Ayuda a tus nuevos Constructores a seguir los 3 pasos de la Guía Construye (Vive, Comparte e Inicia tu negocio)



## ¿QUÉ DEBES HACER DESPUÉS?

Antes del mes de lanzamiento de tus Constructores, explícales brevemente cómo será el proceso y cómo esto les ayudará para mantener el éxito a largo plazo.

Mantén reuniones semanales para asegurar:

- Que se puedan medir y cumplir los pasos hacia el éxito que vienen en esta guía (pág. 3).
- Que se sientan conectados y apoyados por ti.
- Que tú sepas constantemente cómo apoyarlos de la mejor manera.

A medida que continúes inscribiendo personas, considera colocar algunas de ellas bajo Constructores comprometidos que activamente inscriban y apoyen a su equipo.

¡Apoyar a tus Constructores en el logro de sus metas, te ayudará a lograr las tuyas!.

Usamos aceites,  
compartimos aceites y  
enseñamos a otros a  
hacer lo mismo.

–Justin Harrison, Distribuidor Maestro

### Siguiente Paso

