

Expansión Internacional



Conforme vayas expandiendo a tu equipo, considera construir relaciones en otros países, e idealmente, en donde dōTERRA® ya haya abierto y establecido un mercado. Esta es una excelente manera de promover el bienestar en todo el mundo.

¿CÓMO CRECER INTERNACIONALMENTE?

- 1 Revisa los países en donde ya existe dōTERRA®. ¿Cómo se construye o patrocina internacionalmente? Conoce la diferencia entre un mercado abierto, frente a NFR y lo que eso significa. Haz una lluvia de ideas de contactos en diferentes países y considera dónde puedes construir relaciones estables. Ve a lugares donde realmente tengas contactos, no vayas a algún lugar pensando que serás “oro puro”. Elige sabiamente tus mercados internacionales, y comprende que el crecimiento internacional es una administración a largo plazo.
- 2 Comparte esto con tu esfera de influencia que se esté expandiendo y pregúntales si tienen contactos de interés en su (s) mercado (s). Pídeles ayuda para conectarte con algunos referidos.
- 3 Llegar a referidos. Después de presentarte y establecer una conexión, menciona: “Estoy expandiendo mi negocio en _____, y _____ me dio tu nombre como alguien que vive y tiene influencia en _____ y se que podrías tener un interés potencial en la oportunidad de hacer crecer un negocio. Si te envío alguna información, ¿estás dispuesto a revisarla y avisarme si crees que esto es adecuado para ti?”
- 4 Establece fecha y hora de seguimiento, así generarás compromiso.
- 5 Mantén tu palabra. Envía la información según lo prometido y haz un seguimiento cuando digas que lo harás.

APOYO INTERNACIONAL

- Crece en tu propio espacio y contexto, en donde tienes contactos y conectas con ellos fácilmente, es lo primordial.
- Se consciente que los mercados internacionales pueden ser impredecibles y, a veces, requieren más esfuerzo que el crecimiento local.
- Ten en cuenta el gran compromiso que requiere un negocio con metas internacionales.
- Habla con alguien que esté construyendo internacionalmente para comprender en lo que realmente te estás involucrando. Si no estás en condiciones de hacerlo, entonces no es el momento adecuado.
- Deberás estar disponible al principio y un poco más a medida que se vaya desarrollando el mercado.
- Reconoce las limitaciones que existen en otros países (por ejemplo, idioma, diferencias culturales, tecnología, zonas horarias).
- Desde el principio establece soluciones de envío efectivas, según sea necesario.
- Utiliza tecnología (por ejemplo, Skype, Facebook, videollamadas Zoom, Google Meet) para conectarte regularmente con tus Líderes y Constructores.
- Planifica los viajes para satisfacer las necesidades del equipo y coordínalos con los eventos corporativos dōTERRA®.
- Enamórate del país y la cultura a la que estás sirviendo.
- Forma un equipo con otros Líderes para alternar viajes y colaborar o apoyar en las necesidades que hay entre los equipos.
- Relacionate con un experto en los matices y variables importantes para las regulaciones y leyes del mercado.
- En los mercados más nuevos, ten en cuenta las oportunidades que tienen tú y tus Constructores para convertirse en Líder Fundador.