

Opciones de presentación

Existen múltiples y efectivas maneras de presentar dōTERRA® a los prospectos. Además de las Clases Intro y los Uno a Uno, familiarízate con los métodos aquí presentados, para que cuando las formas tradicionales no sean óptimas ni convenientes, los puedas usar.

PREPARACIÓN

- Usa los lineamientos para compartir e invitar que se muestran en las *Guías Comparte*, y *Lanzamiento*, para comprometer a los prospectos con una opción de presentación.
- Si es una presentación a larga distancia, considera las muestras por correo, y folletos de clase que puedas enviarles.
- Configura tu sitio web personal de dōTERRA®. Para hacerlo, inicia sesión en tu Oficina Virtual y ve al menú: Mi Sitio Web > Configuración.

UNO A UNO (MÉTODO PRIMARIO)

Genera una presentación mucho más íntima y personalizada

- Lleva un folleto de *Soluciones Naturales*; *Guías Vive, Comparte y Construye*; guía de referencia de aceites esenciales; difusor (si es necesario); aceites para compartir (muestras de aceites); y cualquier producto que pueda satisfacer la curiosidad y necesidad del cliente potencial.
- Opcional: computadora portátil para reproducir el DVD de la clase *Soluciones Naturales* u otros videos de soporte.
- Preguntar a tu cliente potencial, con anticipación o al principio de la presentación cuáles son sus brechas, necesidades o puntos débiles.

LLAMADA DE 3 VÍAS

Brinda soporte y credibilidad a tu Upline

- Envía por correo electrónico el folleto de *Soluciones Naturales* con anticipación.
- Coordina el tiempo programado entre tu Upline y tu prospecto.
- De antemano, acuerda con tu Upline quién iniciará y dirigirá la llamada.
- Si hay más de 3 personas en una llamada, considera un número o un link web (ej. freeconferencecall.com).
- Comparte el número, el pin o la liga antes de la llamada para evitar demoras.
- Para obtener mejores resultados, edifica con anticipación a tu Upline para que tenga credibilidad con tu cliente potencial.

WEBINAR PRE GRABADO/ PRESENTACIÓN EN VIDEO

Súper útil para relaciones a larga distancia y flexibilidad de horario.

- Con antelación, envía la *Guía Soluciones Naturales* o las hojas importantes, por e-mail.
- Manda un link a tu(s) prospecto(s).
- Confirma el día y la hora en el que tu prospecto ya habrá visto el video y puedas dar seguimiento.
- Prepárate para invitar a tu prospecto a que se inscriba, durante el contacto de seguimiento.

PRESENTACIÓN VIRTUAL

Presenta a cualquier grupo de personas, vía Zoom, Facebook Live, Google Meet, Skype, etc. No importa en dónde estés.

- Con antelación, envía el folleto *Soluciones Naturales* o las hojas importantes, por email.
- Pídele a tu Upline apoyo tecnológico donde sea posible y asegúrate de hacer una prueba con antelación.
- Asegúrate que los participantes tengan claves, logins, cuentas, software, o el link para ingresar sin problema.

CIERRE

- Invita a los prospectos a inscribirse, utilizando el mismo proceso de cierre que viene en la *Guía Soluciones Naturales*.
- Ya sea al final de la presentación, o dentro de las siguientes 48 horas, usa uno de los siguientes métodos de inscripción:
 - Que el prospecto te envíe fotos de su Contrato debidamente llenado, por mensaje de texto o email.
 - Tú llenarás el formulario en físico, mientras el prospecto te dice los campos a completar por teléfono.
 - Instrúye a tus prospectos para que entren a tu *Oficina Virtual* y puedan inscribirse ellos mismos de esta forma.



VE A UN EVENTO CON INVITADOS

Otra opción para que un cliente potencial experimente una presentación introductoria es que asistas a una con ellos. Si es posible, queden antes del evento. Ayúdalos a inscribirse en el evento y dales seguimiento dentro de las siguientes 48 horas.