



dōTERRA®
Kongsi

Gambaran Sessi
Penghosan

ō

Perkongsian Secara Semula Jadi

Apabila anda melalui perkara indah yang membuat perubahan dalam hidup anda, sememangnya anda ingin berkongsi perkara tersebut dengan orang yang anda sayangi.



Mengapa berkongsi dōTERRA®?

■ MEMPERKASAKAN ORANG RAMAI

Anjurkan kelas untuk memperkenalkan rakan dan keluarga anda kepada produk dōTERRA dan bantu mereka mencari penyelesaian semula jadi.

■ MEMPEROLEH GANJARAN

Peroleh produk percuma atau komisen apabila kenalan anda membuat pembelian. (Tanya pemimpin atasan anda untuk butiran.)

■ MENCipta PENDAPATAN

Cipta pendapatan dan bina saluran kewangan ketika anda mengubah kehidupan dengan berkongsi produk dōTERRA dan peluang perniagaannya.

HOS KELAS ATAU SATU DENGAN SATU

Buat senarai mereka yang ingin anda jemput ke acara anda (contohnya, keluarga, rakan, jiran, dan rakan sekerja). Jadualkan acara anda dengan pemimpin atasan anda. Penghosan boleh berlaku secara peribadi atau dalam talian.

Hidup siapa yang mahu anda ubah? (Semak tetapan terbaik.)

SIAPA	SATU DENGAN SATU	KELAS
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

SIAPA	SATU DENGAN SATU	KELAS
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		

TIGA LANGKAH UNTUK MENJEMPUT

Ikuti langkah-langkah mudah dan berkesan ini untuk menjemput rakan dan keluarga anda ke perkongsian produk atau perniagaan supaya mereka dapat mengetahui lebih lanjut mengenai dōTERRA®.



1 Berkongsi PENGALAMAN

Adakah anda terbuka untuk mencuba sesuatu yang semula jadi?

- Jadikan perkongsian anda relevan dengan bertanya soalan semasa perbualan biasa untuk mengetahui keutamaan kesihatan mereka.

- Kongsi pengalaman dan bagaimana produk telah membantu anda:

Nah, anda tahu bagaimana kami bergelut dengan.....Kami menyukai cara minyak esensial dōTERRA telah membantu kami dengan pelbagai perkara yang berbeza!

- Minta kebenaran untuk berkongsi sampel atau cerita:

Saya hanya ingin tahu, adakah anda terbuka untuk mencuba sesuatu yang semula jadi untuk perkara tersebut? Jika saya memberi anda sampel, adakah anda akan mencubanya?

- Dapatkan kebenaran untuk membuat susulan dalam masa 48 jam dan dapatkan maklumat hubungan:

Adakah tidak mengapa jika saya menghubungi anda selepas beberapa hari untuk melihat bagaimana ia berfungsi untuk anda? Apakah nombor untuk menghubungi atau menghantar mesej kepada anda?

2 Menjemput KE PEMBENTANGAN

Adakah anda terbuka untuk belajar lebih lanjut?

- Jemput ke pembentangan. Peribadikan jemputan anda.
- Tanya dalam salah satu cara berikut, kemudian berhenti sebentar dan dengar. Jika sebelum ini mereka menggunakan minyak esensial:

Adakah anda terbuka untuk mempelajari lebih lanjut tentang minyak esensial?

Jika mereka baru menggunakan minyak esensial:

Adakah anda terbuka kepada penjagaan kesihatan semula jadi? Apa yang anda tahu tentang minyak esensial? Adakah anda akan terbuka untuk mempelajari lebih lanjut?

Saya ada kelas tentang ___, atau kita boleh berjumpa ____ Apa yang paling sesuai untuk anda?

- Dapatkan kebenaran untuk mengingatkan:
Jika anda seperti saya, anda menghargai untuk diingatkan. Bagaimana kalau saya memberi anda peringatan ringkas sebelum kelas?

- Elakkan menjemput melalui e-mel berkumpulan, teks atau jemputan Facebook.

3 Ingatkan MEREKA UNTUK DATANG

Kami teruja untuk berjumpa anda! Sudahkah anda bersedia untuk belajar?

- Hubungi atau hantarkan teks kepada jemputan anda 48 jam sebelum pembentangan untuk mengingatkan mereka supaya hadir. Kongsi keseronokan anda dan nyatakan manfaat yang akan mereka terima (ini hanyalah peringatan; mereka telahpun memberikan komitmen untuk datang):
Saya sangat teruja untuk berjumpa anda! Anda akan suka mempelajari beberapa cara yang bagus untuk menjaga keluarga anda secara semula jadi. Jangan ragu untuk membawa rakan dan dapatkan hadiah percuma!

- Teks mereka 2-4 jam sebelum pembentangan anda. Ulangi keterujaan anda. Beritahu mereka sesuatu:

Jika anda mempunyai sebarang soalan dalam perjalanan, sila beritahu saya.

Saya berasa teruja untuk keseronokan dan pembelajaran yang akan kita lalui bersama!

KONGSI PERNIAGAAN

- Mula berhubung secara bersemuka, dalam talian atau melalui telefon untuk memupuk hubungan anda.

- Pada masa yang sesuai, tanya:

Adakah anda terbuka ingin mengetahui bagaimana cara tambahan untuk menjana pendapatan?

- Kongsi visi anda.

- Beritahu mereka sebab anda memikirkan mereka dan mengapa anda suka bekerja dengan mereka.

- Jemput mereka untuk mempelajari lebih lanjut tentang peluang dōTERRA.

Adakah anda terbuka untuk mempelajari cara menjana pendapatan tambahan dengan dōTERRA?

Pilihan tawaran:

Apakah masa terbaik untuk berhubung? Isnin atau Rabu? Pagi atau petang?

- Jadualkan janji temu anda dan dapatkan komitmen: *Jadi saya akan jumpa anda (tarikh) _____ pada (masa) _____?*

- Ingatkan mereka 4-24 jam sebelum pembentangan. Hubungi atau teks:

Saya teruja untuk berhubung dan meneroka kemungkinan dengan anda!

Cipta Pengalamah

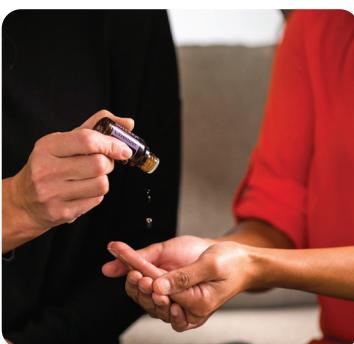
Menggunakan dan mengintegrasikan produk dōTERRA® ke dalam hidup anda bakal membangkitkan keinginan untuk berkongsi pengalaman anda dengan orang lain dan mengakibatkan anda lebih bersedia untuk membantu mereka mencari penyelesaian semula jadi mereka sendiri.

dōTERRA ialah perniagaan perhubungan. Luangkan masa untuk mencipta dan memupuk hubungan ketika anda mula berkongsi. Apabila tiba masa yang sesuai, tanya tentang keutamaan kesihatan dan kongsi sampel. Berusaha untuk berkhidmat, maka orang lain secara semula jadi akan menginginkan apa yang anda tawarkan.

Kongsi Kisah Anda



Kongsi Pengalaman Penggunaan Minyak



Kongsi Sampel



Kongsi Dalam Talian



DIMANA DAN BILA UNTUK BERKONGSI

Cara terbaik untuk membantu orang yang ingin mengetahui lebih lanjut tentang minyak esensial adalah dengan berkongsi pengalaman peribadi. Pilih kaedah yang terbaik untuk melakukannya. Kebanyakan peluang perkongsian berlaku secara semula jadi dari hari ke hari (pada perhimpunan sosial atau acara sukan, di media sosial, dalam barisan di kedai, dan sebagainya). Ianya lebih semula jadi untuk berkongsi pengalaman minyak secara ringkas pada bila-bila masa dan di mana. Lebih banyak pengalaman seseorang dengan minyak dan dengan anda, lebih banyak mereka ingin belajar. Manfaatkan ruang dan peluang untuk berkongsi.

BAWA SAMPEL BERSAMA ANDA

CONTOH SAMPEL



Kongsi setitik minyak yang anda ada dalam dompet atau rantai kunci anda.

Minyak sampel popular: Wild Orange, dōTERRA Balance®, Peppermint, Lavender, PastTense®.

KONGSI DALAM TALIAN



Semasa berkongsi dalam talian, rujuk kepada sistem badan dan bukannya isu kesihatan atau tuntutan penyakit.

TIP-TIP PERSAMPELAN

- Peribadikan sampel mengikut keperluan atau minat khusus seseorang. Fokus pada perkara yang anda boleh bantu dengan mudah.
- Sampel minyak yang cepat memberi kesan (contohnya, Wild Orange, Deep Blue®, Lavender, atau Peppermint).
- Minta kebenaran untuk membuat susulan dan buat panggilan dalam masa 48 jam untuk bertanya tentang pengalaman mereka.

SOKONG PENGALAMAN MEREKA

Pengalaman Positif:

- Menjemput mereka untuk mempelajari lebih lanjut di kelas (ikut arahan dan skrip pada halaman 3).
- Mempertimbangkan untuk menawarkan sampel lain sebagai insentif untuk menghadiri kelas.

Pengalaman Negatif/ Tiada Kesan:

- Menjemput mereka mencuba sampel yang berbeza..
- Bersabar dan berusaha dalam mencari penyelesaian untuk membantu mereka membina kepercayaan mereka sendiri terhadap produk tersebut supaya mereka ingin mengetahui lebih lanjut pada pembentangan.

Tidak Mencuba Sampel:

- Menjemput mereka untuk mencuba.
- Minta kebenaran untuk membuat susulan selepas beberapa hari.

KONGSI KISAH ANDA

Bersedia untuk berkongsi cerita anda sendiri tentang mengapa minyak esensial penting untuk anda.

Luangkan masa untuk menulis dan mengingat jawapan anda kepada soalan-soalan berikut:

Apakah yang telah anda cuba sebelum ini, apakah jenis keputusan yang anda perolehi?

Apa yang membawa anda ke dōTERRA®? Apakah yang berlainan mengenai penyelesaian- penyelesaian tersebut?

Apakah jenis keputusan yang anda alami? Bagaimanakah produk dan/atau peluang telah mengubah hidup anda?

Bagaimana kehidupan anda sekarang?

Mulakan perkongsian perbualan dengan bertanya soalan penting seperti soalan-soalan di atas. Matlamatnya adalah untuk membuat perubahan. Bersabar semasa anda mendengar, kemudian kongsi cerita dan penyelesaian anda apabila tiba masanya. Oleh sebab anda akan mengingati asas cerita anda, anda bebas untuk benar-benar mendengar keperluan mereka dan menyesuaikan mesej anda dengan cara yang berkaitan dengan mereka.

Apa Bahagiaah Anda?

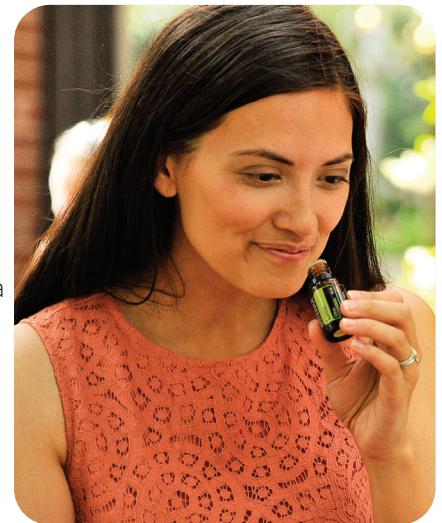
Jemput rakan anda ke persembahan produk atau perniagaan. Pilih format yang sesuai untuk mereka.

Satu dengan satu: secara bersemuka, dalam panggilan (pilihan tiga hala), atau dalam talian (Zoom).

- Tinggal di luar kawasan anda (emel sampel untuk pengalaman minyak awal)
- Kurang tersedia (perlu diuruskan mengikut jadual mereka)
- Lebih suka perkongsian satu dengan satu yang lebih peribadi
- Merupakan prospek pembina yang berpotensi

Persiapan:

- Menjemput bertemu pada masa dan lokasi yang paling sesuai untuk mereka.
- Bersedia untuk memperkenalkan penyampai untuk berkongsi siapa mereka, dari mana mereka berasal dan mengapa mereka patut didengari.
- Lengkapkan latihan Kongsi Kisah Anda di halaman 5 supaya anda bersedia untuk berkongsi pengalaman peribadi anda.
- Tanya mereka perkara yang paling mereka tertarik untuk belajar.
- Menyampaikan minat/keperluan kepada pembentang sebelum pembentangan supaya mereka boleh bersedia untuk menangani keperluan mereka



Kelas: secara lansung atau dalam talian

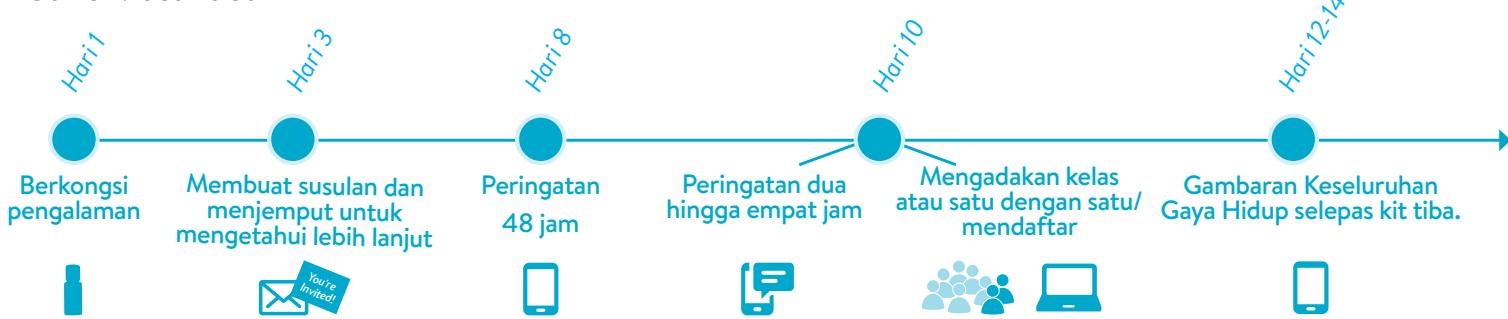
Persiapan:

- Walaupun bila-bila masa adalah masa yang sesuai untuk menganjurkan kelas, hari Selasa, Rabu dan Khamis selalunya menarik kehadiran terbaik.
- Jemput dua belas orang untuk satu saiz kelas ideal iaitu empat hingga enam orang. Tidak semua orang yang anda jemput akan hadir.
- Bersedia untuk memperkenalkan pembentang untuk berkongsi siapa mereka, dari mana mereka berasal dan mengapa mereka patut didengari.
- Wujudkan suasana pembelajaran dengan tempat duduk dan suhu yang selesa. Hilangkan gangguan. Persekutuan yang

bersih tanpa kanak-kanak adalah yang terbaik.

- Lengkapkan latihan Kongsi Kisah Anda di halaman 5 supaya anda bersedia untuk berkongsi pengalaman peribadi anda.
- Cipta ruang untuk pembentang menyediakan bahan dan memperkenalkan produk.
- Resapkan minyak yang menaikkan semangat (e.g., Wild Orange atau Citrus Bliss®).
- Sediakan pen atau pensel.
- Sediakan air dan juadah ringkas di akhir kelas supaya tetamu boleh bergaul semasa anda dan pembentang menjawab soalan dan membantu dengan pendaftaran.

Garis Masa Ideal



BAHAGIAN ANDA DALAM PEMBENTANGAN

Mendapatkan rakan dan keluarga anda untuk menghadiri pembentangan adalah keutamaan anda! Pastikan kehadiran yang berjaya di acara anda dengan mengikuti Tiga Langkah Menjemput di halaman 3.



MEMUPUK DAN BERKONGSI

- Memperkenalkan dan memupuk pembentang* selama satu hingga dua minit.
 - Kongsi pengalaman minyak atau produk peribadi selama dua minit.
- *Jika anda pembentang, pelajari cara mengajar orang lain tentang produk dōTERRA®.

JEMPUT UNTUK MENDAFTAR

- Sarankan tetamu mendaftar dengan kit untuk menerima diskaun besar dan nilai terbaik.
- Daftarkan tetamu dengan melawati doterra.com dan memilih *Daftar Pelanggan Borong*.

MEMBUAT SUSULAN UNTUK MENYOKONG

- Membuat susulan tetamu yang tidak mendaftar dalam tempoh 48 jam.
- Ingatkan mereka tentang sebarang tawaran istimewa: *Saya sangat gembira anda dapat menyertai kami! Apakah perkara yang paling anda nikmati?*
- Bagaimanakah perasaan anda bahawa minyak esensial boleh membantu anda dan keluarga anda? Kit mana yang paling sesuai dengan keperluan anda? Adakah anda mempunyai sebarang soalan untuk saya? Bolehkah saya menunjukkan kepada anda cara untuk bermula?*
- Jadualkan Gambaran Keseluruhan Gaya Hidup selepas mereka menerima kit mereka. Gunakan pemimpin atasan untuk sokongan.

- Memperkenalkan dan memupuk pembentang* selama satu hingga dua minit.
 - Kongsi pengalaman minyak atau produk peribadi selama dua minit.
- *Jika anda pembentang, pelajari cara mengajar orang lain tentang produk dōTERRA

- Jemput prospek untuk bekerjasama dengan anda.
- Beri komitmen kepada mereka untuk melakukan Tiga Langkah untuk Pelancaran dalam *panduan Binaan*.
- Jemput mereka untuk mendaftar sebagai Pejuang Kesihatan dengan mana-mana kit pendaftaran.

- Membuat susulan dengan tetamu yang tidak komited untuk membina dalam masa 48 jam.
- Menggalakkan mereka untuk bekerjasama dengan anda dan menawarkan sokongan dalam mencapai matlamat kewangan mereka.

Mengubah Lebih Banyak Kehidupan

Perkongsian adalah bermanfaat untuk semua. Melalui model jualan langsung dan pampasan dōTERRA® yang sahih, anda juga memperkasakan orang lain dengan penyelesaian semula jadi, selain memperkasakan diri anda sendiri. Dari masa ke masa, anda memperoleh produk secara percuma, membina saluran kewangan dan mencipta pendapatan berterusan.

MEMPEROLEH PRODUK DENGAN PERCUMA

BONUS FAST START

Dibayar secara mingguan untuk jualan berkomisen dari peserta baharu untuk 60 hari pertama mereka. Setiap pendaftar mesti mengekalkan 100 PV dalam templat LRP mereka dan membuat pesanan kesetiaan bulanan 100 PV.

Dapatkan komisen segera!



Peroleh 20 peratus daripada mereka yang membeli melalui anda.

20%

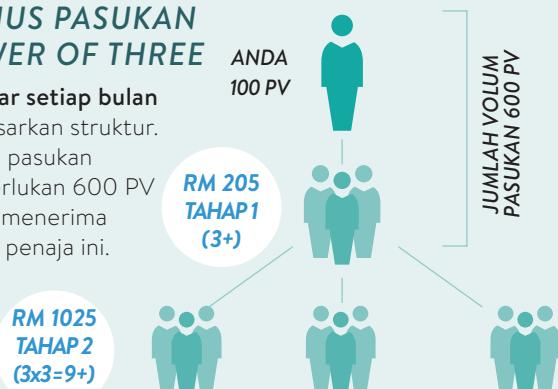


HOME ESSENTIALS KIT 260PV

BINA PENDAPATAN BERTERUSAN DI MASA HADAPAN

BONUS PASUKAN POWER OF THREE

Dibayar setiap bulan berdasarkan struktur. Setiap pasukan memerlukan 600 PV untuk menerima bonus penaja ini.



Peroleh produk percuma dan banyak lagi apabila anda menyokong ahli baharu dalam penggunaan harian, berkongsi dan membina dōTERRA.

Pergi ke dōterra Malaysia Website > Resources > Quick References untuk mempelajari semua cara anda boleh dibayar oleh dōTERRA.



UBAH MASA HADAPAN ANDA

Jadualkan Gambaran Keseluruhan Perniagaan Anda

- Cipta pendapatan berterusan pada masa lapang anda.*
- Mencapai kebebasan dan kemakmuran yang lebih besar dalam hidup anda.*
- Lancarkan perniagaan dōTERRA anda dengan latihan yang terbukti dan sokongan yang kuat

*Keputusan tidak tipikal. Sila rujuk Compensation Plan dōTERRA.