

dōTERRA®

分享

活动策划手册

ō

让分享成为本能

当您接触到改变人生的美好事物时，自然而然地就会想跟您在乎的人们分享！



为何分享多特瑞？

■ 赋予他人力量

举办一场讲座课程，向亲朋好友介绍多特瑞，帮助他们于生活中实践天然的保健之道。

■ 赢得奖励

只要介绍他们入会，您就能获得免费的产品或奖金（请咨询上线了解更多资讯）。

■ 创造收入

透过分享多特瑞产品与事业，就能创造收入并且建立财富管道。

举办讲座课程或一对一面谈

列出参加活动的邀请名单（例如：家人、朋友、邻居、同事等等）。您可以与您的上线领导一同规划活动。活动可以是讲座课程、一对一面谈或线上面谈。

您想要改变谁的生活？（选择最适合的方式）

姓名	一对一面谈	讲座课程	姓名	一对一面谈	讲座课程
1			11		
2			12		
3			13		
4			14		
5			15		
6			16		
7			17		
8			18		
9			19		
10			20		

邀约三步骤

只要跟随这些步骤，就能提高成功邀请亲朋好友参加产品课程或事业说明会的机会，让他们更了解多特瑞。



1 分享经验

您对于天然的保健方式有兴趣吗？

- 在平常的对话中询问问题，以了解他们的保健需求，让您的分享与他们的生活息息相关。
- 分享您的经验。告诉他们产品是如何帮助您：
我们已经使用多特瑞的精油一段时间在生活各方面都有许多改变，我们很喜欢它们所带来的效果！
- 询问是否愿意使用您所分享的试用品：
我在想，不知道您是否有兴趣尝试用天然的方式改善现在的问题吗？我手边有试用品，您愿意试试看吗？
- 询问可否交换联络方式以便于48小时后询问对方想法：
过几天我能否联系您，了解您使用后的感觉？怎样和您联络比较方便呢？

2 活动邀约

您有兴趣了解更多关于精油的资讯吗？

- 邀请他们参加讲座或线上课程或由您的上线进行一对一面谈。
- 询问以下问题，并聆听对方的回答。
如果他们以前使用过精油产品：
您有兴趣了解更多关于精油和个人及居家保健的天然方式吗？
如果他们从未使用过精油：
您有兴趣了解更多关于精油的自然保健方式吗？您对精油的了解是多少呢？您愿意了解更多吗？
我们接下来在____（日期）会有一些课程，时间是____。或者我们也可以约下个星期见面聊聊。您觉得哪个时间会比较方便呢？
- 询问是否可以提醒对方：
像这种情况我多半都会请朋友再次提醒我。我可否也在活动前和您再次确认？
- 避免使用电子邮件模版、统一化的简讯或透过脸书邀请。

3 提醒活动时间

很期待见到您！准备来学习吧！

- 活动前两天打电话或传简讯给您邀请的人，提醒他们参加。分享您的喜悦、相信他们一定会大有收获（这只是单纯提醒，他们事前已经和您确认会出席。）：
很期待见到您！您一定会喜欢今天的内容，您将会学习到很多很棒的方法照顾家人！您也可以带朋友一起来，还能获得精美的小礼物！
- 活动前2-4小时传简讯给他们。表达您的兴奋喜悦，透漏一些活动的资讯：
来的路上有什么问题请和我说。您一定会喜欢我们在现场提供的精油分享。

分享事业

- 不论是见面、线上聊天或是打电话，开始与对方保持联系以培养您们的关系。
- 时机成熟时，请询问：
请问您对于增加额外收入有兴趣吗？
- 分享您的愿景。
- 告诉他们您选择他们的理由，以及想和他们共事的原因。

- 邀请他们了解更多多特瑞的事业机会。
您对于透过多特瑞创造额外收入的机会有兴趣吗？
让对方有选择的机会：
何时联络您会比较方便呢？星期一或星期三？早上或傍晚？
- 安排时间并确认：*好的，那我们*
就____（日期）____（时间）见。

- 活动前4-24小时打电话或传简讯提醒：
我很开心能再见面，更了解彼此合作的机会！

随时随地分享

使用多特瑞的产品并将其融入日常生活中，让您与他人分享自己的经验并帮助他们找到适合自己的天然保健方法。

多特瑞是一份“人际关系”的事业。当您开始分享时，就已慢慢地建立并滋养人与人之间的关系了。当时机成熟时，再进一步了解对方的需求并分享试用品。从服务的角度出发，身边的人会自然而然地接受您的分享。

分享您的故事



分享精油使用经验



分享试用品



线上交流



分享的地点与时机

促使他人想进一步了解精油的最好方法就是分享使用经验。选择最适合自己的方式。许多分享的机会其实来自于平日的相处（聚会、运动场合、社群网路、排队等等）。觉得时机恰当时，不论何时何地都能利用短暂的时间分享使用精油的经验。体验精油的机会愈多，与您相处的时间愈长，他们便愈想知道更多，甚至加入会员。抓紧片刻的机会分享精油。

随身携带试用品

试用品



分享您随身携带放在包包或钥匙包里的精油。
受欢迎的试用精油：野橘精油、安定情绪复方精油、薄荷精油、薰衣草精油、舒压复方精油。

线上分享



线上分享时，只需提及自身的感受与变化，避免关于医疗、疾病等治疗诊断之说明。

提供试用品的要点

- 客制化试用品时，应满足对方在健康上的个人需求，以简单并带有个人特色为主。
- 选择效果迅速的精油（例如：保卫复方精油、舒缓复方精油、顺畅清新复方精油、薰衣草精油、薄荷精油）。
- 询问是否愿意分享跟进情况并在48小时内拨打电话询问他们的使用心得。

使用回馈

正面回馈:

- 邀请参加讲座了解更多资讯 (请参见第3页的说明和说法)。
- 考虑提供另一个样本作为参加课程的奖励。

负面回应或无特殊效果:

- 提供其他试用品。
- 保持耐心，花时间帮助他们找到方法并建立他们对产品的信任，如此他们才有动力参加各种活动并进一步了解精油。

没有使用试用品:

- 请他们尝试使用产品。
- 询问两天后可否联系以了解使用心得。

分享您的故事

准备好如何分享自己使用多特瑞产品的经验。

内容保持简单扼要，即可以掌握时间又可更了解对方。

您曾经尝试过什么方法解决？结果如何？

是什么让您选择了多特瑞？这些解决方案和之前的有何不同？

您在体验后，和之前的生活有什么不一样的差异吗？

在您接触了多特瑞后，您现在的生活如何？多特瑞产品是否改变了您的生活？

通过提出与上述问题来与对方展开对话，开始分享您的故事。我们的目标是要有所改变。耐心倾听，然后在适当的时候分享您的故事和解决方案。基于您已经清楚知道自已的故事，所以您可以倾听他们的需求并以相关的经验来进行分享。

举办活动

邀请朋友参加产品或事业说明活动。选择适合他们的模式。

一对一面谈: 透过多人同时通话或线上聊天 (Skype或Zoom线上视讯软体) 的方式沟通。适用人群为:

- 与您住在不同的区域的人 (邮寄精油试用品)
- 行程紧凑, 需要配合他们的时间安排面谈的人
- 倾向于单独见面沟通的人
- 可培育的事业经营者

事前准备:

- 选择他们方便的时间与地点见面。
- 了解主讲人的背景以及讲座内容, 才能分享讲座资讯以及吸引人之处。
- 进行第5页的“分享您的故事”, 以准备分享自己的经验。
- 询问对方最有趣了解的话题。
- 讲座前先于主讲人沟通听众的兴趣与需求, 以便他们事先准备、切入重点。

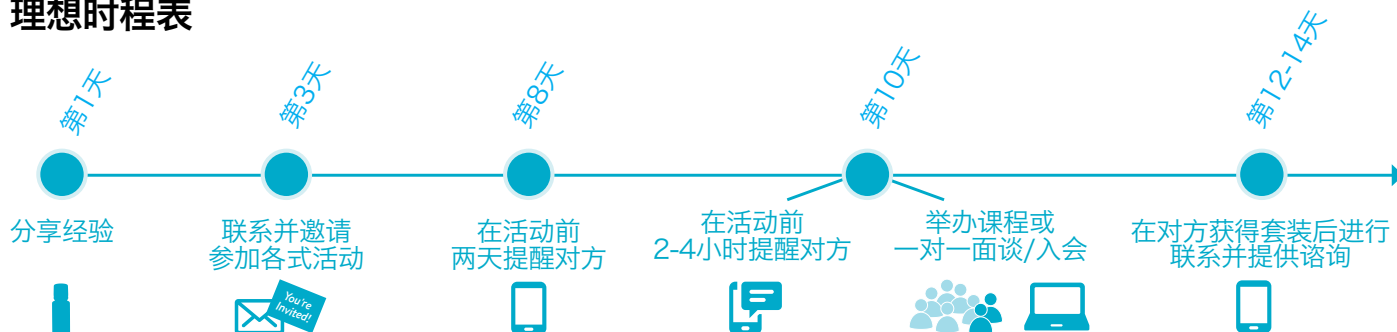


课程: 面对面或线上学习

事前准备:

- 举办课程多半没有时间上的顾虑, 但是星期二、星期三和星期四的出席率最高
- 针对4-6人的课程, 可事先邀请12位新人参加, 因为不是所有的受邀者都会出席。
- 了解讲师的背景以及课程内容, 才能分享讲座资讯以及吸引人之处。
- 营造一个适合听讲、久坐、室内温度合宜的空间。移除任何会造成分心的事物。保持干净、安静无喧闹、适合学习的环境。
- 进行第5页的“分享您的故事”的练习。
- 要有足够的空间要足够提供主讲人放置相关用品以及展示产品。
- 扩香能提振精神的精油 (例如: 野橘精油或柑橘清新复方精油)
- 提供原子笔或铅笔。
- 课程结束后提供水和小点心, 让宾客能彼此交流。在此期间, 您和主讲人也能回答来宾的问题并协助新人入会。

理想时程表



您扮演的角色？

让亲朋好友参加相关活动是您的首要工作！依照第3页的“邀约三步骤”执行，以确保活动的出席率。



介绍与分享

- 利用1-2分钟欢迎并介绍主讲人的相关经历与专业。
- 利用2分钟分享自己使用精油或产品的经验。
- * 假使您是主讲人，先了解如何教导他人认识多特瑞的产品。

邀请入会

- 鼓励参加的宾客购买套装入会以享有绝佳折扣和最优惠的价格。
- 协助来宾填写“健康倡导者协议书”入会。

保持联系再度邀请

- 两天内联系尚未入会的来宾，向他们提及相关的特殊优惠。
我很开心那天您来参加我们的活动！您最感兴趣的活动内容是什么？对于使用精油维护家人和自己的健康您有什么看法？哪个套装比较符合您的需求呢？对于我们的产品您有没有什么问题？我能否找时间告诉您如何开始使用呢？
- 当他们收到套装后，可以与他们讨论“生活享受健康人生手册”。寻求上线的协助了解更多详情。

产品介绍

- 利用1-2分钟欢迎并介绍主讲人的相关经历与专业。
- 利用2-3分钟分享自己使用产品的经验以及和大家分享选择多特瑞的原因。
- * 假使您是主讲人，先了解如何教导他人认识多特瑞的产品和事业机遇。

- 请您的事业经营者支援您的课程。
- 请他们执行“创业”手册中的“启动事业三步骤”。
- 邀请他们购买事业经营套装入会，成为健康倡导者。

- 两天内联系尚未决定经营事业的来宾。
- 鼓励他们与您携手，说明您能如何协助他们达成财富目标。

事业说明会

改变更多生命

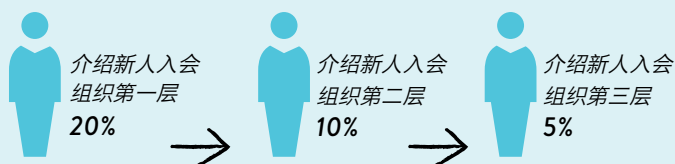
分享就有收获！当您在多特瑞以天然的保健方式持续赋予他人力量时，您也能培养自己更多的能力。在过程中您会获得免费的产品、建立自己的财富管道并且创造收入！

免费获得产品

快速奖金制度

每周支付：新人入会起60天内含有PV的订单计算。介绍人的忠诚顾客奖励计划（LRP）订单须达100PV方可获得此介绍人奖金。

立即获得奖金！



介绍新人购买产品，您可从该订单中获得20%的奖金回馈。



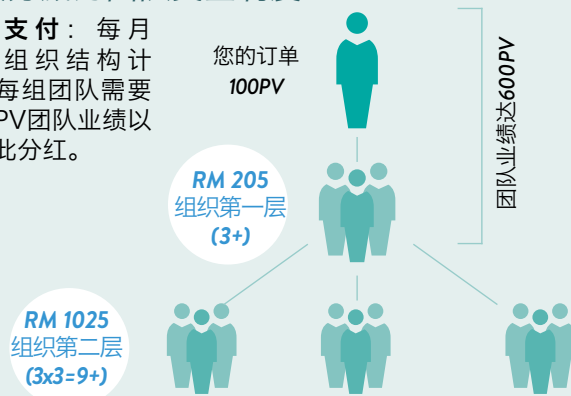
家居必备入会套装260PV

20%

创造可支配的收入

三次方威力团队奖金制度LRP

每月支付：每月依照组织结构计算，每组团队需要600PV团队业绩以获得此分红。



帮助入会新人购买、分享和经营多特瑞事业，就能获得免费的产品以及更多优惠。

请前往 [dōterra Malaysia Website > Resources > Quick References](#) 点选了解多特瑞奖金制度。



改变您的未来

规划您的事业蓝图

- 利用空余时间创造额外收入
- 人生更加自由与富足
- 借助有效的训练与强力的支持启动您的多特瑞事业

*实际收入因人而异。请参考多特瑞奖金制度计划。

dōTERRA Malaysia Sdn Bhd
201401037485 (11113630-U) (AJL932137)
www.doterra.com/MY/zh_MY