

dōTERRA

Делитесь

Презентация



Делиться – ЭТО ЕСТЕСТВЕННО

Если в вашей жизни произошли чудесные изменения, вам, естественно, захочется поделиться своим опытом с дорогими вам людьми.



Зачем мне нужно делиться опытом dōTERRA?

ПОМОГАТЬ ЛЮДЯМ

Организируйте презентацию, чтобы познакомить свою семью и друзей с dōTERRA и помочь им найти натуральные продукты для здоровой и благополучной жизни.

ЗАРАБАТЫВАТЬ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

По мере регистрации ваших новых контактов, вы сможете зарабатывать бесплатные продукты или комиссионные. За подробной информацией обратитесь к своему спонсору.

ПОЛУЧАТЬ ДОХОД

Измените свою жизнь, организовав свой бизнес и надежный финансовый поток, привлекая клиентов в dōTERRA.

ОРГАНИЗУЙТЕ ЗАНЯТИЯ ИЛИ ЛИЧНЫЕ БЕСЕДЫ

Вы можете проводить презентации, беседы при личной встрече или онлайн. Запланируйте свое мероприятие с участием вашего спонсора или используйте комплект «Вся информация в одной коробке» («Class in a Box») dōTERRA® для проведения вашей презентации. Составьте список людей, которых вы бы хотели пригласить на свое мероприятие

Кому вы хотели бы помочь изменить жизнь к лучшему? (выберите предпочтительный вариант)

ФИО	ЛИЧНАЯ БЕСЕДА	ПРЕЗЕНТАЦИЯ	ФИО	ЛИЧНАЯ БЕСЕДА	ПРЕЗЕНТАЦИЯ
1			11		
2			12		
3			13		
4			14		
5			15		
6			16		
7			17		
8			18		
9			19		
10			20		

3 ШАГА ДЛЯ приглашения

Делайте эти простые шаги, чтобы приглашать свою семью и друзей на презентацию продуктов или бизнес-презентацию и помочь им узнать больше о dōTERRA.



1 Делитесь ОПЫТОМ

Вы готовы попробовать что-то натуральное?

- В ходе обычного разговора спрашивайте собеседника о том, какие вопросы, связанные со здоровьем, его беспокоят.
- Поделитесь своим опытом. Расскажите, как эти продукты помогли вам: *Мы пользуемся эфирными маслами dōTERRA, и нам нравится, что они помогают решать столько разнообразных задач!*
- Предложите пробник и заручитесь обещанием им воспользоваться. *Хотите попробовать натуральное средство? Если я дам вам пробник, вы им воспользуетесь?*
- Получите контакты и разрешение на беседу через 2 дня. *Вы не против, если я свяжусь с вами через пару дней, чтобы узнать ваши впечатления? Как с вами лучше связаться?*

2 Приглашайте, ЧТОБЫ УЗНАТЬ БОЛЬШЕ

Вы хотите узнать больше?

- Пригласите на очную или онлайн-презентацию, на встречу с коллегами.
- Важен личный контакт (называйте по имени, приглашайте лично, по телефону или с помощью персонального сообщения). *Готовы ли вы больше узнать об эфирных маслах и натуральных способах заботы о себе и своей семье? (Пауза, выслушайте ответ) Я провожу занятие ____ (дата), в ____ (время), или можем встретиться на следующей неделе. Как вам удобнее?*
- Получите разрешение напомнить: *Лично мне необходимо напоминания. Прислать вам напоминание перед занятием?*
- Избегайте приглашать массовой рассылкой почты, СМС или через Facebook.

3 Напоминайте

О МЕРОПРИЯТИИ

Я буду очень рад вас видеть! Приходите, и вы узнаете много нового.

- Позвоните или напишите напоминание за 48 часов до презентации. Покажите своему гостю, как важен для вас его приход и насколько это будет ему полезно. *(Это просто напоминание, он уже пообещал прийти.) Я буду очень рад вас видеть! Вам понравится занятие, и вы узнаете много прекрасных способов, основанных на применении натуральных продуктов, чтобы лучше заботиться о своей семье! Приведите с собой друга и получите подарок!*
- Отправьте ему СМС за 2-4 часа до презентации. Повторите, что вы очень хотели бы его видеть. Добавьте еще несколько слов. *Вы можете припарковаться у подъезда или вдоль улицы. Вы обязательно оцените природную силу эфирных масел!*

РАЗВИВАЙТЕ СВОЙ БИЗНЕС

- Развивайте свои связи, общаясь лично, в Интернете или по телефону.
- Выбрав подходящий момент, спросите: *Интересны ли вам дополнительные источники дохода?*
- Поделитесь своей концепцией здорового образа жизни.
- Расскажите, почему вы подумали именно об этом человеке и почему вы хотите работать с ним.

- Предложите ему узнать больше о возможностях, предлагаемых dōTERRA. *Вы хотите узнать, как получить дополнительный доход с dōTERRA? Предложите варианты: Когда с вами лучше связаться? В понедельник или в среду? Утром или вечером?*
- Запланируйте встречу и заручитесь обещанием: *Итак, мы встретимся (дата) _____ в (время) _____?*

- Напомните за 4-24 часа до презентации. Позвоните или напишите: *Я буду рад встретиться с вами и обсудить интересные перспективы!*

По возможности, запланируйте презентацию (лично, онлайн или по телефону) с участием вашего спонсора. Присутствие вашего спонсора повышает доверие к вам и придает надежности вашему приглашению к партнерству.

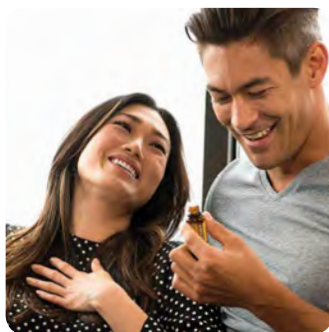
Делитесь опытом

ВСЕГДА И ВЕЗДЕ

Пользуясь продуктами dōTERRA, вам будет легче делиться своим опытом с людьми и помогать им находить эффективные решения, основанные на применении натуральных продуктов.

dōTERRA - бизнес, основанный на построении отношений. Создавайте и развивайте отношения с вашими потенциальными клиентами. Выбрав момент, спросите о приоритетах в сфере здоровья и поделитесь пробниками. Сделайте так, чтобы люди сами захотели получить то, что вы предлагаете.

Поделитесь своей историей



Поделитесь опытом использования эфирных масел



Поделитесь пробником



Поделитесь информацией онлайн



ГДЕ И КОГДА ДЕЛИТЬСЯ ОПЫТОМ

Лучший способ побудить других узнать больше об эфирных маслах - это обмен опытом. Выберите наиболее подходящий вам вариант. Многие возможности поделиться опытом возникают в ходе вашей повседневной деятельности (разнообразные собрания, занятия спортом, соцсети, очередь в магазине и т. д.). Делитесь своим опытом когда и где вы считаете это уместным. Чем чаще человек использует масла и дольше общается с вами, тем скорее он захочет узнать больше и зарегистрироваться. Пользуйтесь любыми возможностями для того, чтобы поделиться опытом.

НОСИТЕ ПРОБНИКИ С СОБОЙ

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ



Поделитесь каплей масла, которое вы носите в кошельке или в брелоке.

Популярные масла для пробников: Дикий апельсин, dōTERRA Balance®, Мята перечная, Лаванда, PastTense®



Используйте уже готовые пробники dōTERRA или подготовьте свои собственные: *добавьте 10-15 капель эфирного масла в бутылочку 1 мл или в роллер с фракционированным кокосовым маслом 5 мл. Помогите людям получить положительный результат.*



Вводное руководство «Быть здоровым - просто» - идеальный помощник в знакомстве с эфирными маслами. Кратко запишите инструкции по использованию образцов на последней странице. Спросите разрешения узнать о впечатлениях через пару дней.

ПОДЕЛИТЕСЬ ИНФОРМАЦИЕЙ ОНЛАЙН



При общении онлайн говорите о системах организма, а не о проблемах со здоровьем или заболеваниях.

SourceToYou.com

Пробники – ЗАЛОГ УСПЕХА

РЕКОМЕНДАЦИИ КАК ЭФФЕКТИВНО ПОДЕЛИТЬСЯ ПРОБНИКАМИ

- Предлагайте пробники в зависимости от конкретных проблем потенциального клиента (например: стресс, напряжение в мышцах, ощущение дискомфорта).
- Предлагайте пробники масел быстрого действия (например: dōTERRA On Guard®, Deep Blue®, dōTERRA Breathe®, Лаванда, Мята перечная).
- Предлагайте одному человеку 1-2 пробника. В каждой бутылочке должно быть не менее 10-15 капель масла.
- Рассказывайте, как использовать пробники (в конце руководства «Быть здоровым - просто»).
- Спросите разрешения связаться позже и договоритесь о времени звонка в течение 72 часов, чтобы узнать о впечатлениях.

ПОДДЕРЖИТЕ ИХ ВПЕЧАТЛЕНИЯ

Положительные впечатления:

- Пригласите на занятие, чтобы узнать больше (см. инструкции и варианты ситуаций на стр. 3).

Отрицательные впечатления/отсутствие результата:

- Предложите попробовать другой продукт.
- Будьте терпеливы, постарайтесь помочь найти решение, которое вселит доверие к продуктам и побудит прийти на презентацию, чтобы узнать больше.

Не попробовали продукт:

- Вновь предложите попробовать.
- Спросите разрешения связаться через пару дней.

Делитесь своей историей

Будьте готовы поделиться собственной историей о том, почему эфирные масла важны для вас. Говорите коротко, чтобы осталось время больше узнать о клиентах.

Что привело вас в dōTERRA? С какими проблемами столкнулись вы или ваши близкие? Какие неприятности вы испытывали в связи с этими проблемами?

Какой позитивный опыт вы получили благодаря эфирным маслам? Другим продуктам?

Как продукты dōTERRA изменили вашу жизнь? Какой она была раньше? Какая она сейчас?

Гостиевые ПРЕЗЕНТАЦИИ

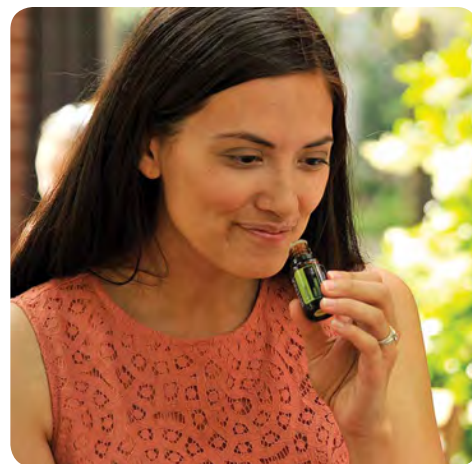
Пригласите своих друзей на презентацию продукта или бизнеса. Выберите подходящий для них формат.

Личная беседа: очно, по телефону или онлайн.

- Живет за пределами вашего региона (*перешлите пробник масла по почте*).
- Труднодоступен, сильно загружен работой.
- Предпочитает общение тет-а-тет.
- Является потенциальным партнером.

Подготовка:

- Предложите встретиться в удобное для человека время и в удобном для него месте.
- Познакомьтесь заранее с ведущим презентации, чтобы вы могли рассказать, кто он, откуда, и почему его стоит выслушать.
- Выполните упражнение «Поделитесь своей историей» (см. стр. 5), чтобы быть готовым рассказать о своем опыте.
- Спросите у человека, что его больше всего интересует.
- Передайте информацию об интересах/потребностях ведущему, чтобы он мог подать информацию в соответствии с потребностями слушателей.



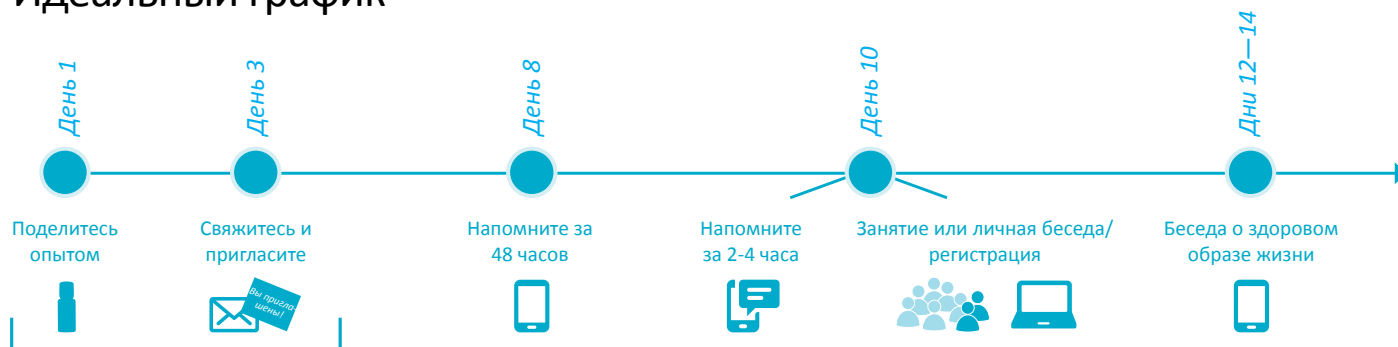
Занятия: очные или онлайн



Подготовка:

- Проводить занятия можно в любое время, чаще всего людям удобнее по вторникам, средам и четвергам.
- Пригласите 12 человек на занятие, рассчитанное на 4-6 человек. Не все приглашенные смогут прийти.
- Познакомьтесь заранее с ведущим презентации, чтобы вы могли рассказать, кто он, откуда, и почему его стоит выслушать.
- Создайте благоприятную атмосферу для обучения - удобные стулья, комфортная температура. Устраните отвлекающие факторы. Лучше всего подойдет чистое помещение, в котором нет детей.
- Выполните упражнение «Поделитесь своей историей» (см. стр. 5).
- Предоставьте ведущему место, где можно разложить материалы и продукты для показа.
- Распылите бодрящие масла (*например, масло Дикого апельсина или смесь Citrus Bliss®*).
- Обеспечьте наличие ручек и карандашей.
- Поставьте воду и прохладительные напитки после окончания занятия, чтобы гости могли пообщаться, пока ведущий отвечает на вопросы и помогает с регистрацией.

Идеальный график



КАКОВА *ваша роль?*

Присутствие друзей и членов семьи на презентации - ваша главная задача! Как лучше приглашать, узнайте в разделе «3 шага для приглашения» (см. стр. 3).

ВАША РОЛЬ В ПРЕЗЕНТАЦИИ



ОБУЧАЙТЕ И ДЕЛИТЕСЬ ОПЫТОМ

- Представьте и проинструктируйте ведущего в течение 1-2 минут. Если вы сами ведете презентацию, узнайте, как представить слушателям информацию о dōTERRA.
- В течение 2 минут расскажите о своём опыте.

ПРЕДЛОЖИТЕ ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ

- Посоветуйте заинтересовавшимся гостям стартовый набор с большими скидками и лучшей стоимостью.
- Зарегистрируйте гостей на doterra.com, выбрав опцию «Зарегистрировать оптового клиента».

ОБЕСПЕЧЬТЕ ПОСЛЕДУЮЩУЮ ПОДДЕРЖКУ

- Повторно свяжитесь с незарегистрировавшимися гостями через 48 часов. Напомните им о специальных предложениях.
*Я был бы так рад, если бы вы к нам присоединились! Что вам больше всего понравилось?
Как вы считаете, масла могут помочь вам и вашей семье?
Какой набор больше вам подойдет? Есть ли у вас вопросы ко мне? Давайте я подскажу вам с чего начать?*
- Запланируйте беседу о здоровом образе жизни после получения ими своего набора. Воспользуйтесь помощью своего спонсора.

Презентации продуктов

Бизнес-презентации

- Представьте и проинструктируйте ведущего в течение 1-2 минут. Если вы сами ведете презентацию, узнайте, как представить слушателям информацию о продуктах dōTERRA и деловых возможностях.
- За 2-3 минуты расскажите о своем опыте использования продуктов и почему вы решили поделиться своим опытом сотрудничества с dōTERRA.

- Пригласите потенциальных клиентов сотрудничать с вами.
- Предложите им пройти «3 шага для начала бизнеса».
- Пригласите их зарегистрироваться в качестве Веллнесс Консультантов с начальным бизнес-набором. (Набор «Натуральные средства» или аналоги для личного употребления и распространения.)

- Повторно свяжитесь с незарегистрировавшимися гостями через 48 часов.
- Пригласите их сотрудничать с вами и предложите помощь в достижении их финансовых целей.
- Предложите им пройти «3 шага для начала бизнеса» из руководства «Создавайте» («Build»).

Измените БОЛЬШЕ ЖИЗНЕЙ

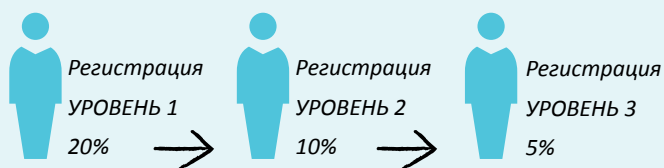
Делитесь выгодно! Помогая другим людям открывать для себя натуральные продукты, вы помогаете и себе. Со временем вы будете получать продукцию бесплатно, организуете свой финансовый поток и будете иметь регулярный доход.

ПОЛУЧАЙТЕ ПРОДУКЦИЮ БЕСПЛАТНО

БОНУС «БЫСТРЫЙ СТАРТ»

Выплачивается еженедельно, исходя из объемов покупок новых участников в первые 60 дней. Для получения этого бонуса рекрутер должен иметь заказ LRP от 100 PV.

Зарабатывайте комиссионные сейчас!

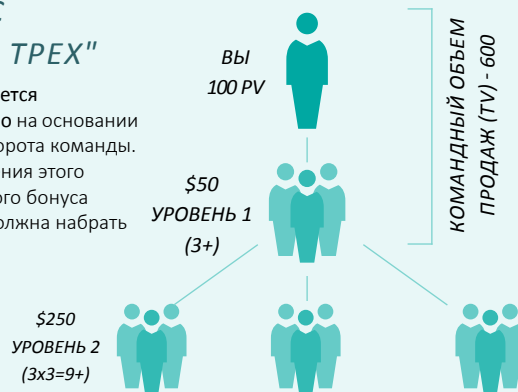


Зарабатывайте бесплатные товары и многое другое, помогая новым участникам использовать, распространять продукты dōTERRA и строить свой бизнес.

УВЕЛИЧЬТЕ СВОЙ ДОХОД С БОНУСОМ "СИЛА ТРЕХ"

БОНУС "СИЛА ТРЕХ"

Выплачивается ежемесячно на основании общего оборота команды. Для получения этого спонсорского бонуса команда должна набрать 600 TV.



ИЗМЕНИТЕ СВОЕ БУДУЩЕЕ

Составьте свой бизнес-план

- Получайте остаточный доход в свободное время*.
- Сделайте вашу жизнь более свободной и благополучной*.
- Начните свой бизнес dōTERRA с эффективным обучением и мощной поддержкой.

*Результаты не одинаковы для всех. Средние доходы меньше. См. актуальный Обзор возможностей и доходов на doterra.com > Наши консультанты > Материалы

