



Руководство по построению бизнеса

dōTERRA

Вдохновляя на успех

Бизнес-тренинг



Не нужно, чтобы всё
было идеально, просто
начните.

Джек Кэнфилд

Содержание

Добро пожаловать	04	Организация	31	Поиск бизнес-партнеров	79
Организация ПОТОКа	05	Готовьтесь делиться	33	Поиск бизнес-партнеров	81
5 шагов к успеху	07	Поделитесь собственной историей	36	Увеличивайте свое сообщество	84
Подготовка	09	Делитесь и поддерживайте	37	Знакомство с бизнес-возможностями	87
Запуск бизнеса	11	Приглашайте узнать больше	42	Занятие «Знакомство с бизнес-возможностями»	89
Поставьте цели	13	Приглашайте без пробников	43	Развитие новых бизнес-партнеров	91
Список контактов	15	Привлекайте новых людей	46	Наставничество для бизнес-партнеров	93
Таблица отслеживания успеха	18	Тренинг и оформление	47	Личностное развитие	95
График достижения успеха	19	Проводите презентации		Видение будущего	97
Получение статуса Элит	21	продукции	49	Раскройте свой потенциал	99
Вы — поставщик решений	23	План занятий	50	Заявление об уверенности в себе	102
Целенаправленное послание	25	Выступайте уверенно	51	Приложение	103
Партнерство с наставником	27	Занятие «Знакомство с маслами»	53	Компенсационный план	105
Отслеживание реализации стратегии	28	Сценарий занятия	54	Роли dōTERRA	108
Что приведет вас к успеху?	30	Успешно регистрируйте	59		
		Стратегия размещения участников	63		
		Бонус «Сила трех»	66		
		Консультирование	67		
		Работайте с клиентами	69		
		Бизнес Консультации	71		
		Непрерывное обучение	73		
		Поддерживайте клиентов	75		



Мы применяем эфирные масла,
делимся ими и вдохновляем
других делать то же самое.

*Джастин Харрисон,
Член Клуба Основателей dōTERRA США*

Добро пожаловать!

Сегодня важный день — вы решили начать свой бизнес с dōTERRA.

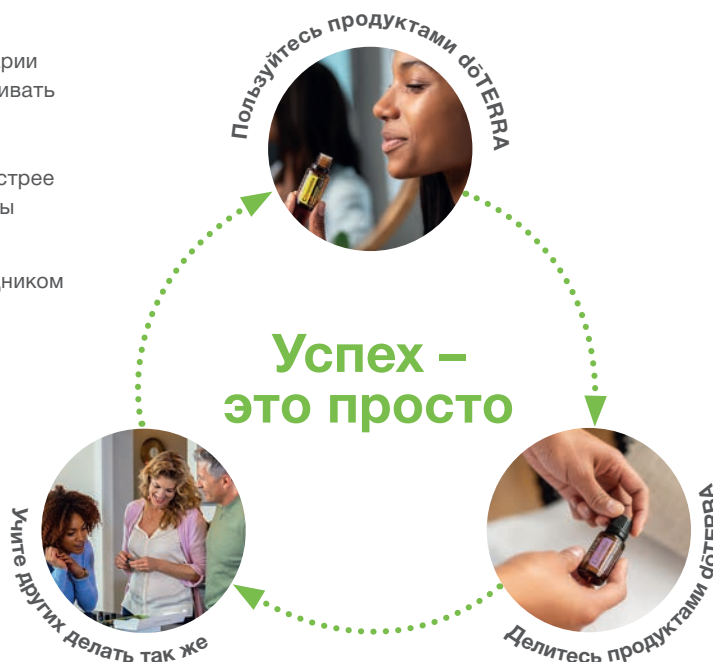
Вы пришли к этому, потому что любите эфирные масла: пользуетесь ими, делитесь ими и хотите, чтобы другие делали то же самое. Это основа успеха вашего бизнеса с dōTERRA, компанией, которая помогла изменить жизнь множества людей к лучшему и обеспечить их финансовое благополучие по всему миру. Решительность и преданность делу вместе с dōTERRA помогут изменить и вашу жизнь тоже.

С помощью данного «Руководства» вы узнаете, как получить статус **Элит** и выше, а также как стать **уверенным Бизнес Консультантом**. Хотите ли вы сменить профессию или получить дополнительный доход — в ваших силах построить прибыльный бизнес. Для этого нужно лишь ответственно и усердно выполнять предоставленные рекомендации.

В этом «Руководстве» вы найдете различные списки, таблицы, сценарии и другие необходимые инструменты, которые помогут успешно развивать бизнес и сосредоточиться на самом важном. Эти простые методы, проверенные на практике, были разработаны специально для вас. Чем больше полезных навыков и привычек вы приобретаете, тем быстрее можете достичь поставленных целей и построить бизнес своей мечты вместе с dōTERRA.

Помните, вы не одиноки. «Руководство» станет незаменимым помощником на каждом этапе вашего пути. Работайте с наставниками и обучайте партнеров, когда они создадут собственный бизнес.

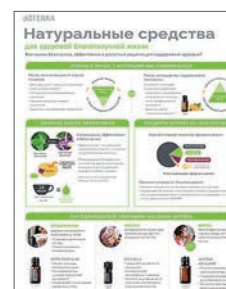
Начнем прямо сейчас!



Организация ПОТОКа

В этом «Руководстве» вы найдете всевозможные ресурсы, необходимые для создания прибыльного и успешного бизнеса с dōTERRA. Здесь представлены проверенные методы, которые помогут успешно развивать бизнес по схеме ПОТОК.

ПОТОК означает «подготовку», «организацию», «тренинг», «оформление» и «консультирование». Именно эта концепция лежит в основе тренинга по развитию бизнеса с dōTERRA. Выполняя задачи схемы ПОТОК, вы готовитесь к тому, чтобы знакомить людей с dōTERRA, организовывать групповые и индивидуальные встречи и тренинги, оформлять регистрацию потенциальных клиентов, находить бизнес-партнеров, консультировать членов команды и развивать сообщество клиентов. По мере развития бизнеса вам предстоит пройти через эти этапы не один раз, чтобы обеспечить рост доходов.





Вера + Действия = Результаты

- В продукцию
- В dōTERRA
- В свою мотивацию
- Знакомьте
- Регистрируйте
- Развивайте бизнес-партнеров
- Изменяйте жизни
- Развивайтесь
- Зарабатывайте

О

К

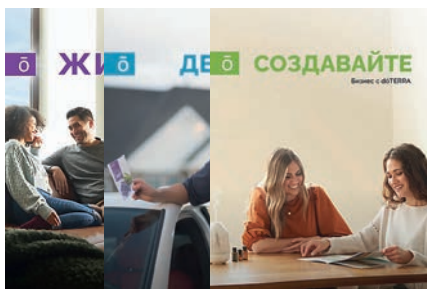
Оформление

Регистрируйте новых участников, предлагайте им натуральные продукты и вдохновляйте на перемены.

Консультирование

Консультируйте клиентов и бизнес-партнеров: общайтесь с ними лично, работайте с сообществом, развивайте их в рамках программ непрерывного обучения.

Ваша команда и сообщество



5 шагов к успеху

1

Подготовка

Настройте свой бизнес

- ☐ Выполните все пункты из контрольного списка. В случае вопросов свяжитесь со своим наставником (стр. 11).

Активно запустите бизнес

- ☐ Заполните информацию в разделе «Постановка целей» (стр. 13–14).
- ☐ Подготовьте *Список контактов* (стр. 15–16).
 - Определите самых перспективных людей и перенесите их имена в *Таблицу отслеживания успеха* (стр. 18).
 - Заполните информацию в разделе «Целенаправленное послание»; затем поделитесь своими ответами с наставником (стр. 25–26).
- ☐ Проведите сессию по стратегии запуска бизнеса с вашим наставником.
 - Поделитесь своими ожиданиями и мечтами.
 - Пересмотрите раздел «Постановка целей».
 - Пересмотрите разделы «Организация потока» (стр. 5–6) и «5 шагов к успеху» (стр. 7–8).
- Составьте график проведения четырех занятий с наставником и определите дальнейшие планы на месяц.
- Пересмотрите раздел «Получение статуса Элит» (стр. 21).
- Воспользуйтесь «Планом занятий» (стр. 50).
- Пересмотрите раздел «Работа с наставником», определите ожидания и заполните информацию в «Отслеживании реализации стратегии» (стр. 27–28).
- ☐ Составьте *план на неделю*, см. «График достижения успеха» (стр. 19–20).
 - Узнайте о предстоящих мероприятиях (например, ежегодной международной конвенции).
- ☐ Уделяйте время личностному развитию — хотя бы по 20 минут в день.
 - Научитесь максимально использовать свои сильные стороны:
Заслуженный успех > Личностное развитие
 - Используйте все ресурсы для личностного развития (стр. 96–100).
 - Заполните и опубликуйте *Заявление об уверенности в своих силах* (стр. 102).

2

Организация

Общайтесь и делитесь

- ☐ *Готовьтесь делиться* (стр. 33).
 - Записывайте свой опыт и *делитесь им* (стр. 36).
 - Используйте *Таблицу отслеживания успеха*, чтобы уделить особое внимание перспективным участникам и подобрать к ним подход (стр. 18, 37–40, 42–43, 46, 81–82, 84–85).
 - Находите новые способы *привлечения людей* и дополняйте *Список контактов* (стр. 46).
- ☐ Рассказывайте о своем опыте, предлагайте пробники и интересуйтесь мнением потенциальных клиентов (стр. 37–41).
 - Просите клиентов знакомить вас с новыми людьми (стр. 46).

Обучайте и напоминайте

- ☐ Пригласите потенциальных клиентов, которые хотят узнать больше, на групповое или индивидуальное занятие «Знакомство с маслами», напомните им о встрече (стр. 42–43).
- ☐ Научитесь проводить презентации продуктов (стр. 49–50).
 - Научитесь хорошо ориентироваться в сценарии и придерживаться графика занятия «Знакомство с маслами» (стр. 53–62).

3

Тренинг и оформление

Проводите занятия

- ☐ Подготовьтесь к проведению презентаций; см. «План занятий» (стр. 50).
 - Научитесь *выступать уверенно* (стр. 51).
- ☐ Проводите занятия «Знакомство с маслами» сами и обучайте этому других (стр. 53–62).
 - Записывайте желающих организовывать занятия на каждом занятии (стр. 61).

Регистрируйте

- ☐ Регистрируйте участников и записывайте их на Велнес Консультации (стр. 59–62, 69).
 - Узнайте, как успешно взаимодействовать с участниками и регистрировать их.
 - В течение 48 часов после встречи свяжитесь с теми, кто еще не зарегистрировался.

Разработайте стратегию размещения участников

- ☐ С помощью наставника разместите новых участников лучшим образом по Стратегии размещения (стр. 63–66).
 - Изучите Компенсационный план (стр. 105–107).
 - Узнайте, как поддерживать клиентов в течение срока до 10 числа месяца, следующего за регистрацией (стр. 63–65, 69–71, 91–92).
 - Проанализируйте разные роли: клиент, делящийся, бизнес-партнер и лидер (стр. 108).

4

Консультирование

Поддерживайте клиентов

- ☐ Работайте с новыми участниками, чтобы вдохновить их на непрерывное обучение и участие в жизни сообщества в социальных сетях (стр. 69–74).

Удерживайте клиентов

- ☐ Регулярно сообщайте клиентам об акциях и занятиях, рассказывайте о Программе лояльности (LRP) и консультируйте по мере необходимости (стр. 70, 73–78).

5

Поиск бизнес-партнеров

Предлагайте организовывать занятия и строить бизнес

- ☐ Предложите организовать занятие.
 - С помощью *Таблицы отслеживания успеха* определите, кто может быть заинтересован в организации занятия; свяжитесь с этим участником и проведите для него встречу на тему «Введение в проведение презентаций» (стр. 18, 84).
 - Договоритесь провести встречу на тему «Введение в проведение презентаций» с каждым участником, который заинтересовался этой возможностью (стр. 21, 84).
 - Составьте график проведения занятий для новых участников, готовых проводить презентации.
 - Ознакомьтесь с информацией в разделе «Увеличивайте свое сообщество» (стр. 84–85).
- ☐ Пригласите потенциальных бизнес-партнеров на занятие «Знакомство с бизнес-возможностями» или на индивидуальную встречу.
 - Уделите особое внимание самым перспективным кандидатам в бизнес-партнеры из *Таблицы отслеживания успеха* (стр. 17–18, 81).
 - Создайте свою команду партнеров, готовых строить свой бизнес (стр. 81–82, 84–85).
 - Попросите знакомых порекомендовать вам бизнес-партнеров (стр. 85).

Тренинг

- ☐ Научитесь проводить презентации (стр. 49, 51).
 - Научитесь проводить занятия на тему «Знакомство с бизнес-возможностями», придерживаться графика (стр. 87–88) и пользоваться сценариями для индивидуальных встреч (стр. 89–90).

- ☐ Научитесь самостоятельно проводить групповые и индивидуальные занятия на тему «Знакомство с бизнес-возможностями» и обучите этому других (стр. 87–90).
 - Организуйте трехсторонние звонки с наставником (стр. 82, 89–90).

Развивайте бизнес-партнеров

- ☐ Развивайте бизнес-партнеров (стр. 91–92).
 - Проводите занятие на тему «Создание бизнеса с dōTERRA», используйте информацию на стр. 7 (шаг 1) и расскажите, как получить статус Элит за 6 недель (стр. 91–92).
 - Помогите бизнес-партнерам провести первые презентации («Знакомство с маслами», «Знакомство с бизнес-возможностями», Велнес Консультации, сессии по разработке стратегии) (стр. 91–92).
 - Помогите бизнес-партнерам набрать людей в команду, используя трехсторонние звонки (стр. 82, 89–90).

Поддерживайте бизнес-партнеров

- ☐ Проводите в качестве наставника сессии по разработке стратегии, используйте информацию в разделе «Отслеживание реализации стратегии» (стр. 27–28, 93).
 - Приглашайте на корпоративные и командные мероприятия.

Шаг 5, то есть поиск бизнес-партнеров, осуществляется одновременно с шагами 2–4. При регистрации бизнес-партнеров вы проходите те же этапы, что и при оформлении клиентов, но уделяя внимание другим ключевым моментам.



A person with long hair, wearing a brown V-neck sweater, is sitting by a window. The window is on the left side of the frame, and the person is looking out of it. The background is a bright, slightly overexposed window area.

Подготовка

Настройтесь на успех

К концу этапа подготовки вы поставите цели на будущее и проведете всю предварительную работу, чтобы начать делиться продукцией, сформировать команду и составить график развития бизнеса.

Успех — это совокупность небольших усилий, которые мы предпринимаем изо дня в день.

Роберт Кольер

Запуск бизнеса

Начинаем

☐ Войдите на www.doterra.com/RU/ru_RU:

- Создайте личный кабинет и пароль.
- Поставьте себе цель всегда стремиться делать заказ в рамках Программы лояльности (LPR) как минимум на 100 PV, чтобы еженедельно получать бонусы «Быстрый старт» и ежемесячное вознаграждение.
— При размещении заказа на 125 PV и более в рамках Программы лояльности (LPR) до 15-го числа каждого месяца вы *бесплатно* получите продукт месяца.
- Создайте свой Виртуальный офис (нажмите *Виртуальный офис > Мой онлайн-магазин > Вебсайт*).



Получаем поддержку

☐ Выполните следующие пункты со своим наставником, или посмотрев видео в интернете (если вы этого еще не сделали):

- Посетите занятие «Знакомство с маслами»
- Получите Велнес Консультацию
- Посетите занятие «Знакомство с бизнес-возможностями»

☐ Запланируйте проведение первой сессии по разработке стратегии со своим наставником, затем составьте график таких встреч на неделю:

Дата и время / Позвонить по номеру:

☐ Свяжитесь с командой наставников:

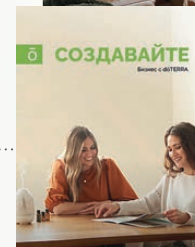
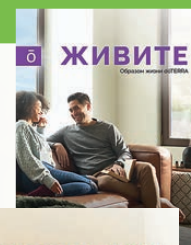
- Платформа для групповых звонков / ссылка:

Дата и время / Позвонить по номеру:

- Группа команды в соцсетях:

- Сайт команды / другое:

- В случае вопросов обращайтесь за помощью к наставнику, членам команды или задавайте их в группах команды в соцсетях.



Оснащаемся

- ☐ Добавьте к заказу в рамках Программы лояльности (LRP) набор для проведения ароматического класса Class in a Box.

www.doterra.com/RU/ru_RU/p/class-in-a-box-kit

- Добавьте брошюры «Быть здоровым — просто».
- Добавьте 10 экземпляров руководства «Живите» и «Создавайте».
- Добавьте необходимое количество раздаточных материалов по занятиям «Натуральные средства».



- ☐ Обсудите с наставником, какие еще дополнительные материалы могут понадобиться (например, Гид по продукции).

www.media.doterra.com/ru-otg/ru/brochures/product-guide.pdf



Просвещаемся

Здоровая жизнь

Откройте для себя продукты и возможности непрерывного обучения:



www.doterra.com/RU/ru_RU/blog

- Забота о природе
- Все об эфирных маслах
- Наука о маслах
- Подкаст dōTERRA Наука



www.doterra.com/RU/ru_RU/literature#brochures

- Электронные книги, брошюры и журналы

Заслуженный успех

Получите доступ к обучающим инструментам и полезным материалам, необходимым для построения вашего бизнеса:



www.doterra.com/RU/ru_RU/literature#Empowered-Success

Раздел «Консультантам»



www.youtube.com/@doterraeurasiaofficial

Официальный канал dōTERRA Евразия, где вы сможете посмотреть эфиры на темы бизнеса, интервью с ведущими лидерами, и многое другое.

Онлайн-обучение



www.doterradigital.ru/academy

- Сертификационный курс «Специалист по эфирным маслам»
- Сертификационный курс по технике нанесения эфирных масел «АромаТач»
- Обучающий курс по метаболической системе MetaPWR
- и еще много полезной информации о маслах и бизнесе.

Поставьте цели

Успешные люди ставят перед собой конкретные цели. Четко определите, чего вы хотите добиться и в какие сроки. Выберите желаемый уровень вознаграждения и определите, с какой скоростью вы хотите его достичь. Принимая на себя конкретные обязательства и устанавливая определенные временные рамки, вы лучше готовитесь к дальнейшим действиям.

Дуплицирование основополагающего статуса Элит — ключ к статусам Серебро, Платина, Бриллиант и выше.



1 Выберите желаемый уровень доходов

Вы платите за свои продукты

Цель: от Элит — к Премьер

Необходимые затраты времени:

3–10
часов в неделю

Достижение статуса

Э **П**
Элит за 1–3 месяца Премьер за 6 месяцев

Вы увеличиваете свой доход

Цель: от Премьер — к Золоту

Необходимые затраты времени:

10–30
часов в неделю

Достижение статуса

Э **С** **З**
Элит за 1–2 месяца Серебро за 6–9 месяцев Золото за 1–2 года

Вы меняете свой доход

Цель: от Золота — к Президентскому Бриллианту

Необходимые затраты времени:

25–50
часов в неделю

Достижение статуса

Э **С** **П**
Элит за 1 месяц Серебро за 6–9 месяцев Платина за 1–2 года

Б **ПБ**
Бриллиант за 1–3 года Президентский Бриллиант за 4–7 лет



www.media.doterra.com/ru-otg/ru/brochures/build-guide.pdf

Совет

См. брошюру «Создавайте» или информацию на стр. 105–107 этого Руководства, чтобы разработать стратегии по достижению статуса и получению желаемого дохода.

2 Выберите свой темп

Скорее всего, у вас уйдет 1–4 недели на подготовку, организацию и поиск людей, прежде чем вы проведете первые презентации. Выберите свой темп достижения статуса Элит, опираясь на информацию ниже. Начинать проводить индивидуальные встречи и регистрировать новых участников в dōTERRA, даже если вы еще находитесь на этапе подготовки.

Дата начала занятий: ____ / ____ / ____

☐ Элит за 30 дней

Пример того, как получить 3000 PV:

150 PV в среднем за регистрацию нового участника x 20 регистраций

ИЛИ 3–4 регистрации или в среднем 500 PV за занятие x 6 занятий

ИЛИ 3–4 регистрации или в среднем 750 PV за занятие x 4 занятий

☐ Элит за 60 дней

Пример заказов для новых участников + заказы клиентов в рамках LRP = 3000 PV:

- 8 из 15 клиентов, зарегистрированных в течение первого месяца, приносят в среднем + 100 PV к заказу в рамках LRP + 800 PV

- 4 новых зарегистрированных участника или в среднем 600 PV за занятие x 3 занятия (второй месяц) + 1800 PV

- 3 регистрации по итогам индивидуальной работы (второй месяц) + 450 PV

☐ Элит за 90 дней

Пример заказов для новых участников + заказы клиентов в рамках LRP = 3000 PV:

- 12 из 20 клиентов, зарегистрированных в течение первого или второго месяца, приносят в среднем + 100 PV в рамках LRP заказа + 1200 PV

- 4 регистрации новых участников или в среднем 600 PV за занятие x 2 занятия (третий месяц) + 1200 PV

- 4 регистрации по итогам индивидуальных встреч (третий месяц) + 600 PV

3 Выберите свои цели

Цели на 90 дней

₽ _____ /месяц

Статус: _____

Цели на 6 месяцев

₽ _____ /месяц

Статус: _____

Цели на 1 год

₽ _____ /месяц

Статус: _____

4 Поделитесь своими планами

Расскажите о своих целях семье и наставнику, запишите их и разместите так, чтобы видеть их ежедневно.

• Насколько решительно вы настроены получить статус Элит и достигнуть целей за 90 дней (по шкале 1–10)? Элит: _____ 90 дней: _____

• Почему для вас важно достигнуть цели в установленные сроки?.....

.....

• Как изменится ваша жизнь, когда вы достигнете цели, запланированной на 1 год?

.....

• Как изменится ваша жизнь, если вы не достигнете цели, запланированной на 1 год?

.....

Начните записывать собственные идеи, как достигнуть цели и осуществить свои мечты.

Список контактов

Чью жизнь вы хотели бы изменить? Чтобы организовать успешный финансовый поток, начните рассказывать другим о продукции dōTERRA и бизнес-возможностях в компании.

- 1 Составьте список людей, которых вы знаете. Дайте мысли течь свободно. Вы не знаете заранее, кого может заинтересовать ваше предложение. Запишите все имена на этой и следующей страницах и организуйте их по группам (семья, коллеги или друзья).

Семья: родители, братья и сестры, родственники		Нужна поддержка здоровья	Нужны деньги / время	Нужна цель	Есть влияние на других	Любит натуральные продукты	Есть опыт в бизнесе/ продажах	Возраст 30–55	Женщина	Есть поддержка супруга/супруги	Итого
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											
10											
11											
12											
13											
14											
15											
16											
17											
18											
19											
20											
21											
22											
23											
24											
25											

Друзья: близкие, школьные, университетские, в социальных сетях		Нужна поддержка здоровья	Нужны деньги / время	Нужна цель	Есть влияние на других	Любит натуральные продукты	Есть опыт в бизнесе/ продажах	Возраст 30–55	Женщина	Есть поддержка супруга/супруги	Итого
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											
10											
11											
12											
13											
14											
15											
16											
17											
18											
19											
20											
21											
22											
23											
24											
25											

2 Затем подумайте о каждом человеке, которого вы внесли в список, и определите потенциальных бизнес-партнеров. Отметьте соответствующие колонки, в которых перечислены качества успешных бизнес-партнеров. Затем подведите общий итог в последней колонке.

- Хочет улучшить финансовое положение или оценивает перспективы
- Нужно больше денег и времени, нужна новая цель
- Оказывает влияние на других — люди прислушиваются к нему и следуют его примеру
- Интересуется натуральной продукцией или придерживается здорового образа жизни
- Имеет опыт в бизнесе или в продажах, самоорганизованный

	Нужна поддержка здоровья	Нужны деньги / время	Нужна цель	Есть влияние на других	Любит натуральные продукты	Есть опыт в бизнесе/ продажах	Возраст 30–55	Женщина	Есть поддержка супруга/супруги	Итог
1 Яна Петрова	✓		✓					✓		III
2 Двоюродная сестра Катя (юга)	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓		IV

Сообщество: соседи, знакомые по школе сына, по автостоянке	Нужна поддержка здоровья	Нужны деньги / время	Нужна цель	Есть влияние на других	Любит натуральные продукты	Есть опыт в бизнесе/ продажах	Возраст 30–55	Женщина	Есть поддержка супруга/супруги	Итог
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13										
14										
15										
16										
17										
18										
19										
20										
21										
22										
23										
24										
25										

Другое: коллеги по работе, поставщики продуктов и услуг	Нужна поддержка здоровья	Нужны деньги / время	Нужна цель	Есть влияние на других	Любит натуральные продукты	Есть опыт в бизнесе/ продажах	Возраст 30–55	Женщина	Есть поддержка супруга/супруги	Итог
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13										
14										
15										
16										
17										
18										
19										
20										
21										
22										
23										
24										
25										

Расположите людей в списке по их перспективности

Определите потенциальных бизнес-партнеров

Следующий шаг — расположить потенциальных бизнес-партнеров из **Списка контактов** в зависимости от их перспективности, в первую очередь отмечая тех, кто набрал больше баллов в колонках с характеристиками. Случается, что неожиданно сильные бизнес-партнеры встречаются и среди тех, у кого не так много отметок, но предложенная система станет отличным началом.

Спросите себя:

- С кем бы я работал, если мог выбрать кого угодно?
- С кем бы мне нравилось работать больше всего?
- Чья решительность и энергичность соответствует моему стремлению к достижению целей?

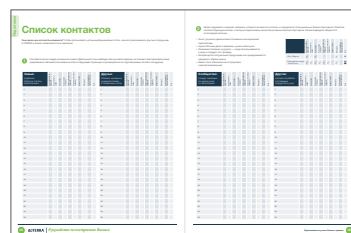
Запишите контакты этих людей, используйте *Список контактов* или другие инструменты.

Потенциальные бизнес-партнеры

.....		
.....		
.....		

Следите за развитием самых перспективных участников

- 1 В *Таблице отслеживания успеха* заполните информацию о 45 потенциальных бизнес-партнерах.
- 2 Определите лучший способ связи и взаимодействия с каждым человеком из списка: найдите к ним подход, предлагая продукты или возможность построить бизнес.
- 3 Начните лично работать с каждым участником: делитесь опытом, приглашайте их на занятия и следите за их успехами. С помощью наставника заранее выявите несколько перспективных бизнес-партнеров.
- 4 Поставьте себе цель — зарегистрировать хотя бы одного бизнес-партнера в течение 14 дней со дня запуска бизнеса. Это позволит вам обеспечить необходимое количество заказов и максимизировать доходы в рамках Компенсационного плана. Без бизнес-партнеров в вашей команде будут только клиенты, и это снизит потенциал ваших заработков.



Список контактов



Таблица отслеживания успеха

Расширяйте список

По мере знакомства с новыми людьми добавляйте их в *Список контактов*, чтобы поддерживать необходимый уровень финансового потока. Старайтесь добавлять по 5–10 имен каждую неделю.



Все дело в цифрах

Чем больше людей появляется в вашем ПОТОКе, тем больше клиентов и бизнес-партнеров вы можете найти.

Поставьте себе цель — найти 3 бизнес-партнеров в течение первых 30–90 дней. Если вы не найдете бизнес-партнеров сразу, продолжайте пополнять свой список и регистрировать новых участников. Многие бизнес-партнеры сначала становятся клиентами, а затем начинают делиться продукцией.

Таблица отслеживания успеха

Отслеживайте развитие 45 членов команды, имеющих наибольший потенциал.
Расположите бизнес-партнеров в верхней части.

Самые перспективные бизнес-партнеры

Имя и фамилия			Идеи для пробников		Лучший способ связи:		Первый контакт: Продукт или бизнес		45+		30+		15+		3+																	
									Подаренный пробник		Мнение о пробнике		Приглашение на занятие/ индивидуальную встречу		Посещение занятия/ или индивидуальной встречи		Регистрация		Велнес Консультация		Вступление в LPP		Участие в обучении		Желание организовывать занятия		Знакомство с бизнес- возможностями		Трёхсторонний звонок		Создание бизнеса с doTERRA	
1							п	б																								
2							п	б																								
3							п	б																								
4							п	б																								
5							п	б																								
6							п	б																								
7							п	б																								
8							п	б																								
9							п	б																								
10							п	б																								
11							п	б																								
12							п	б																								
13							п	б																								
14							п	б																								
15							п	б																								
16							п	б																								
17							п	б																								
18							п	б																								
19							п	б																								
20							п	б																								
21							п	б																								
22							п	б																								
23							п	б																								
24							п	б																								
25							п	б																								
26							п	б																								
27							п	б																								
28							п	б																								
29							п	б																								
30							п	б																								
31							п	б																								
32							п	б																								
33							п	б																								
34							п	б																								
35							п	б																								
36							п	б																								
37							п	б																								
38							п	б																								
39							п	б																								
40							п	б																								
41							п	б																								
42							п	б																								
43							п	б																								
44							п	б																								
45							п	б																								

График достижения успеха

В основе успеха лежат не только цели, но и особые привычки. Именно эти простые привычки, проверенные самими успешными лидерами dōTERRA, помогут вам добиться успеха.

Со временем они станут частью вашего образа жизни, и вы увидите, насколько важны постоянные ежедневные усилия.

Последовательное построение бизнеса и наращивание дохода помогут вам получить желаемый результат. Тратьте как минимум 70% своего времени на организацию, тренинги и оформление (ОТО). Лучший способ развития бизнеса — активно привлекать в свою команду бизнес-партнеров, которые будут делать то же самое.

Используйте идеи, которыми делится с вами наставник на еженедельных занятиях, обучающих программах и во время групповых звонков. Старайтесь не усложнять себе задачу, ожидая подходящего момента, чтобы начать действовать.

Ежедневно: готовьтесь, делитесь и приглашайте

- Пользуйтесь своими продуктами
- Занимайтесь личностным развитием
- Устанавливайте контакты, дарите пробники, получите обратную связь и приглашайте в команду
- Составьте график взаимодействий, занятий и индивидуальных встреч



Спросите себя:

- С кем я могу поделиться информацией о продуктах? Подарите пробник и поддерживайте связь.
- Кто хотел бы узнать об эфирных маслах? Пригласите на групповые или индивидуальные занятия «Знакомство с маслами».
- Кто уже посетил презентацию и готов зарегистрироваться? Помогите выбрать регистрационный набор и зарегистрироваться, запланируйте с новым участником Велнес Консультацию.
- Кто еще не прошел Велнес Консультацию? Запланируйте Велнес Консультацию и помогите подключиться к Программе лояльности (LRP).
- Кто готов узнать о бизнесе с dōTERRA? Пригласите на групповые или индивидуальные занятия «Знакомство с бизнес-возможностями».
- Кто любит масла и хотел бы организовать занятие? Предложите организовать занятие. Запланируйте встречу на тему «Введение в проведение презентаций».
- Кто уже готов начать свой бизнес? Расскажите о 5 шагах к успеху на встрече «Создание бизнеса с dōTERRA».

Еженедельно: проводите аромаклассы, регистрируйте новых участников и поддерживайте их

- Проводите групповые и индивидуальные занятия «Знакомство с маслами»
- Проводите групповые и индивидуальные занятия «Знакомство с бизнес-возможностями»
- Проводите Велнес Консультации
- Обучайтесь сами и поддерживайте желание обучаться у ваших клиентов и партнеров
- Участвуйте в групповых звонках
- Проводите сессии по разработке стратегии

Ежемесячно

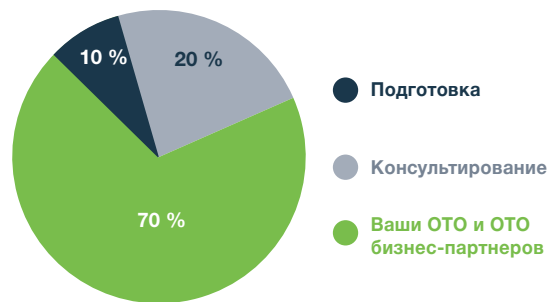
- Размещайте заказ на 125 PV и более в рамках Программы лояльности LRP
- Определите цели, следите за прогрессом в получении очередного статуса и «Силы трех»
- Регистрируйте не менее 4 клиентов и хотя бы 1 партнера в месяц
- Участвуйте в бизнес-тренингах

Ежегодно

- Посещайте корпоративные мероприятия и приглашайте на них клиентов и партнеров:
 - Глобальная Конвенция
 - Конвенция dōTERRA Евразия
 - Лидерский Ретрит
 - Наградная поездка «Наследие»
 - Наградная поездка «Бриллиантовый Саммит»
 - и другие мероприятия.



www.doterra.com/RU/ru_RU/event



Сконцентрируйтесь на этом

График на неделю

В разделе «Постановка целей» этого руководства вы выбрали собственный путь к успеху. Ниже указано время, которое рекомендуется уделять бизнесу каждую неделю (в зависимости от выбранного вами темпа), чтобы поддерживать необходимый финансовый поток.

Вы платите за свои продукты

Необходимые затраты времени:
3–10 часов в неделю

Вы увеличиваете свой доход

Необходимые затраты времени:
10–30 часов в неделю

Вы меняете свой источник дохода

Необходимые затраты времени:
25–50 часов в неделю

Запишите количество часов, которые вы планируете каждый день уделять развитию бизнеса:

Понедельник	Вторник	Среда	Четверг	Пятница	Суббота	Воскресенье

Используя свой любимый способ планирования, выделите время для еженедельных задач. На первое место поставьте семейные обязанности и вашу нынешнюю работу, а затем — задачи ПОТОКа. Если требуется, добавьте сюда время на дорогу и подготовку.

Время	Понедельник	Вторник	Среда	Четверг	Пятница	Суббота
9:00	Личностное развитие					
10:00	Групповые звонки				Связаться с людьми из Табл. отслеживания успеха	«Знакомство с бизнес-возможностями» с Лизой
11:00	Сессия по стратегии: - Елена @ 11:00 Создание бизнеса с doTERRA: - Борис @ 11:45	Связаться с людьми из Табл. отслеживания успеха		Сессия по разработке стратегии с наставником		
12:00						
13:00		Велнес Консультации: - мама @ 1:30 - Сергей @ 2:15	Индив. с Марией		Велнес Консультации: - Катя @ 13:30 - Ксения @ 14:15	
14:00						
15:00						
19:00		«Знакомство с маслами» @ Фреш-бар		Непрерывное обучение		

Пример: В среднем 16–20 часов в неделю

Следите за своим успехом

Существует множество способов спланировать успех. Один из них — внести в расписание проведение 4 занятий в течение первой же недели или во время выходных в первый месяц после запуска.

- Сокращайте время на подготовку.
- Предложите потенциальным участникам несколько вариантов времени начала занятий.
- Старайтесь расти с каждым занятием (заинтересованные участники могут приглашать своих знакомых).
- Максимально правильно размещайте членов команды для получения бонусов и достижения нового статуса.

Советы по управлению временем:

- Планируйте несколько звонков подряд.
- Запланируйте различные временные промежутки для встреч, чтобы учесть графики других участников.
- Отвечайте на сообщения и звонки в течение 24 часов.

Получение статуса Элит

Я получу статус Элит к

При планировании презентаций используйте этот план вместе с *Таблицей отслеживания успеха*.

В первый месяц после запуска: (статус Элит за 30 дней)

- Запланируйте как минимум 4 групповых занятия или 15 индивидуальных встреч (или и то, и другое).
- Пригласите как минимум 45 человек на групповые занятия или индивидуальные встречи.
- Зарегистрируйте как минимум 15 человек.

Расписание занятий

Пригласите минимум 15 человек лично, по телефону или с помощью сообщения, чтобы собрать класс идеального размера (6–10 человек). Занятие проведите у себя или у организатора (человека, который согласился принять и пригласить к себе группу обучающихся). См. *Таблицу отслеживания успеха*, чтобы найти заинтересованных людей.

☐ Занятие 1

Дата/время:

Адрес:

Организатор:

☐ Занятие 2

Дата/время:

Адрес:

Организатор:

☐ Занятие 3

Дата/время:

Адрес:

Организатор:

☐ Занятие 4

Дата/время:

Адрес:

Организатор:

Цель: Статус Элит, минимум 3000 PV

Общий необходимый объем PV

3000

Текущий объем PV

Планируемый объем PV

Необходимый объем PV =

Подарки

Когда участники регистрируются, получают набор и размещают первый заказ LRP, подарите им подарок (например, 5 мл масла дикого апельсина, акционный или лимитированный продукт dōTERRA или Гид по продукции).

График индивидуальных встреч

Лично, через социальные сети, по электронной почте или с помощью трехстороннего звонка договоритесь об индивидуальных встречах с потенциальными клиентами, которым необходим особый подход, у которых мало времени или которые лучше поймут материал при личной беседе.

☐ Имя:

Дата/время:

Адрес встречи:

☐ Имя:

Дата/время:

Адрес встречи:

☐ Имя:

Дата/время:

Адрес встречи:

☐ Имя:

Дата/время:

Адрес встречи:

☐ Имя:

Дата/время:

Адрес встречи:

☐ Имя:

Дата/время:

Адрес встречи:

☐ Имя:

Дата/время:

Адрес встречи:

☐ Имя:

Дата/время:

Адрес встречи:

☐ Имя:

Дата/время:

Адрес встречи:

Полезный совет

Активно (при личной встрече, по телефону или с помощью сообщения) пригласите минимум 15 человек. А если вы приглашаете более пассивно (используете соцсети или рассылку по электронной почте), то необходимо пригласить больше участников — как минимум 30 человек — чтобы набрать в группу нужное количество слушателей (6–10).

Важное значение имеет работа со *Списком контактов*. На что это повлияет в течение одного месяца:

- Если вы приглашаете более перспективных людей, то для получения 15 регистраций вам нужно пригласить 30 человек, так как в среднем захотят зарегистрироваться 50% пришедших.
- Если вы приглашаете менее перспективных людей, то для получения 15 регистраций, вам надо пригласить 50 человек, так как в среднем захотят зарегистрироваться 30% пришедших.

При меньшей перспективности гостей нужно приглашать больше людей.

При высокой перспективности гостей можно приглашать меньше людей.

Вы — поставщик решений

Успех начинается с вас. Станьте лицом продукции, которую продаете. Регулярно используя продукты dōTERRA, вскоре вы заметите их благотворное влияние на ваше состояние и станете в них еще увереннее. Поставляя решения своим близким, скорее всего, вы с энтузиазмом захотите поделиться и с другими людьми. Каждый раз, когда вы делитесь с людьми своей любовью к dōTERRA, вы помогаете им ближе познакомиться с маслами — и вдохновляете своих партнеров делать то же самое.

Применяйте продукцию dōTERRA

Живите по принципам Пирамиды здорового образа жизни dōTERRA, и вы создадите источник личного опыта, который поможет вам приглашать и вдохновлять.

- Придерживайтесь своего ежедневного Плана по поддержанию здоровья и применяйте продукты dōTERRA каждый день (руководство «Живите»).
- С помощью информационных материалов компании научитесь решать 80% задач по улучшению здоровья в домашних условиях.
- Сделайте своей привычкой первым делом обращаться за натуральной поддержкой к продукции dōTERRA.
- В рамках непрерывного обучения узнайте, как сделать продукты dōTERRA частью своей жизни.
- Станьте своим лучшим клиентом и лично попробуйте всё разнообразие продукции dōTERRA.
- Максимально увеличьте свою прибыль от участия в Программе лояльности (LRP); узнайте, как возвращать до 30% от стоимости покупок в виде бонусных баллов.



См. www.doterradigital.ru/academy, чтобы узнать больше.



Знакомьте других с продукцией dōTERRA

В качестве Велнес Консультанта предлагайте людям продукты dōTERRA и знакомьте их с новым способом заботы о здоровье. Во время общения с потенциальными клиентами сначала узнайте о человеке, его потребностях, а затем расскажите, как он может целенаправленно заботиться о своем здоровье. Спросите, интересно ли ему узнать об этом подробнее.

Предложите клиентам познакомиться с тем, как с помощью натуральных решений можно поддерживать здоровье.

- Создайте возможности для знакомства с решениями dōTERRA.
- Покажите, как информационные материалы и набор чистых эфирных масел dōTERRA подтвержденного качества CPTG могут помочь решить более 80% задач по поддержанию здоровья в домашних условиях.

Продажи — это услуга. Основой продаж должно являться желание быть полезным и помогать. Вы помогаете людям находить решение задач, которые перед ними стоят прямо сейчас и могут возникнуть в будущем. И показываете, как можно избежать появления новых проблем.

Задайте себе вопрос: «Кому я могу помочь сегодня, чем я могу быть полезен этому человеку?»



Выявите проблемы

Все сталкиваются с непростыми ситуациями, проблемами в отношениях, со здоровьем, с финансами, с нехваткой времени, с потерей понимания цели



Оцените влияние проблемы

Проблемы имеют свою цену, они могут сказаться на отношениях, здоровье, финансах, времени, доверии, вере



Предложите решение

После того как вы выслушали человека, узнали о его потребностях, предложите возможные решения:
— Продукцию (стр. 37–40, 43)
— Создание бизнеса (стр. 82–85)

Научите своих бизнес-партнеров делать то же самое

Стройте свой бизнес и воодушевляйте клиентов, которые любят и применяют продукты dōTERRA, а также консультантов, которые проводят занятия, и бизнес-партнеров, которые работают вместе с вами. Стремитесь развивать навыки, необходимые для достижения целей. Станьте таким идеальным бизнес-партнером, с которым вам лично хотелось бы работать.

Темы для развития пяти разговоров

Программа «Вдохновляя на успех» состоит из серии руководств. Они помогут вам на первых этапах познакомиться потенциальных клиентов с продукцией dōTERRA. Их можно использовать в любом порядке.

«Быть здоровым — просто»



О возможностях эфирных масел

Раздаточные материалы «Натуральные средства»



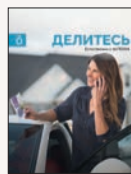
О натуральных решениях и о том, как сделать их частью своей жизни

Руководство «Живите»



Об образе жизни dōTERRA

Руководство «Делитесь»



О том, как проводить презентации

Руководство «Создавайте»



О том, как построить бизнес с dōTERRA



www.doterra.com/RU/ru_RU/literature#ebooks

Целенаправленное послание

Посмотрите на себя как на человека, обладающего ценным личным опытом, чья специализация — предлагать конкретные решения тем, кому они нужны.

Увеличьте количество потенциальных клиентов в вашем ПОТОКе, выявляя наиболее заинтересованных людей, а затем ищите способы установить с ними контакт. Вам не нужно получать разрешение или иметь особые условия для того, чтобы делать то, что вы любите. Вам просто надо уметь показывать людям, как получить результаты. Ответьте на вопросы ниже, — они помогут вам лучше понять, чем вы занимаетесь в бизнесе, кому и как вы помогаете, что именно вы хотите сказать людям, и для каких задач вы хотите помочь найти решение.

Поиск задачи

Осознайте, какие установки нужны, чтобы помогать другим и вести людей за собой

- Кто вы? Подумайте о том, какие события происходили в вашей жизни, кем вы стали и что у вас получается делать естественно. Запишите уникальные события вашей жизни, ваши особенные знания, связи, интересы, навыки, опыт ведения бизнеса и общественной деятельности, а также факторы, помогающие вам быть собой.

- Частью чего вам нравится быть? В чем ваше послание или цель? Основой вашего послания может стать ваш личный опыт решения проблем. Какие задачи по поддержанию здоровья вы решили с помощью dōTERRA? Как вы стали поставщиком решений для своих близких? И чем вы хотите поделиться с другими?

Запишите свои лучшие истории на странице 36. Теперь используйте их для вдохновения, чтобы заполнить следующие пункты на этой странице. Самоощущение «настойчивого продавца» покинет вас сразу, как только вы четко сформулируете свою миссию и свое послание.

Предоставление услуги

Станьте поставщиком решений

- Кому вы предоставляете услуги? Кому нужно общение с вами и ваше послание? С кем вы лучше всего находите общий язык? Настоящая услуга — это когда вы воодушевленно предлагаете что-то тому, кому это действительно нужно. Опишите «ваших» людей.

- Где эти люди часто бывают? Где с ними можно встретиться?

- Как лучше всего установить с ними контакт? Что вас радует больше всего, когда вы делитесь с другими? В чем состоит ваше послание?

Решение

Чтобы начать делиться продукцией, нужно понять потребности других людей и осознать, чем вы можете помочь, предлагая свои решения

- Какие конкретные проблемы вы помогаете решать другим? Определите, как вы сами решаете свои задачи. Как вы можете помочь людям найти решения, используя ваши способы?

.....

.....

.....

Есть ли у вас собственные решения для поддержания физической формы, здорового питания, борьбы с токсическими нагрузками, повышения концентрации и внимания, поддержки иммунитета, дыхательной системы, пищеварения, здоровья детей, улучшения настроения, состояния кожи, контроля веса, экологичного образа жизни, органического садоводства, ухода за домашними животными, поддержания финансового благополучия, увеличения дохода семьи или какие-то еще?

- Почему людям стоит учиться и покупать именно у вас? Почему им стоит выбрать вас? Что вы можете предложить, чего не могут или не предложат другие? К какому сообществу вы можете предложить присоединиться и на какие занятия сходить, чтобы благодаря вам получить больше знаний? Чем вы будете удивлять и впечатлять людей? Как вы поможете улучшить их жизнь? Что вас отличает от других, и в чем ваше преимущество по сравнению с другими?

.....

.....

.....

Что нужно сделать

Рекомендуем составить свое ценностное утверждение. Оно помогает сформулировать, что вы делаете и как это поможет другим. Прочтите примеры ниже, а затем используйте шаблон, чтобы составить собственное ценностное утверждение.

Жена, мама, учительница, доула, которая интересуется натуральными продуктами:

«Я знакомяю женщин с эфирными маслами, чтобы мамочки могли рожать дома и иметь альтернативу традиционному медицинскому подходу, потому что рождение ребенка — это прекрасный и естественный процесс!»

Женщина, фитнес-тренер и мама, которая ведет здоровый образ жизни:

«Я помогаю женщинам следить за здоровьем и вести здоровый образ жизни с помощью движения, правильного питания и натуральных продуктов, помогающих поддерживать здоровье. В результате они чувствуют себя лучше, двигаются больше и живут полной жизнью, которая так отличается от жизни без энергии и в дискомфорте, и не страдают от низкой самооценки. Моя цель — придать женщинам сил, вдохновить их на то, чтобы они стали ценными для себя, и помнили о себе, когда заботятся о других».

Ценностное утверждение

(по Мелу Абрахаму)

Я помогаю/учу/поддерживаю (кого)

в (чем),

чтобы (получить результат),

иначе (менее приятная альтернатива),

потому что (в чем ценность вашего предложения).

Партнерство с наставником

Вы строите бизнес для себя, но не в одиночестве. Работа с наставником может значительно улучшить ваши личные результаты и показатели вашей команды. С самого начала четко определите, чего вы ждете от партнерства с наставником, чтобы создать благоприятную среду для долгосрочного успеха, в которой будут развиваться ваши отношения — и вы оба. Получайте удовольствие от совместной эффективной и слаженной работы. Поделитесь с наставником своими мечтами и узнайте, какие мечты у него.

В идеале у каждого бизнес-партнера должен быть наставник, однако так случается не всегда. У некоторых очень успешных бизнес-партнеров dōTERRA на начальных этапах не было наставника. Это руководство создано как комплексный тренинг, на котором вы получите все основы, необходимые для достижения успеха. В конечном счете уровень успеха зависит от вас самих. Если необходимо, найдите кого-то, кто станет вашим партнером по разработке стратегии и будет принимать ваши отчеты о проделанной работе.

Отношения с наставником — это партнерство. Максимально используйте эту возможность, а информация ниже поможет вам четко сформулировать ваши задачи.

Наставник	Бизнес-партнер
Вы ожидаете, что ваш наставник: Верит в вас. Ему безразличен ваш успех. Верит, что вы хотите добиться того, о чем говорите. Верит, что вы сделаете всё возможное, чтобы добиться желаемого. Настроен позитивно. Видит лучшее в вас и ваших возможностях. Честен. Дает полезную обратную связь. Говорит правду. Работает добросовестно. Сосредоточен на главном. Помогает вам сконцентрироваться на самом важном. Помогает с выполнением 5 шагов к успеху. Консультирует на основе своего опыта, а не теории. Перед тем, как обращаться к наставнику, определите: - В какой я ситуации? - Какие у меня есть возможности для действия? - Что, с моей точки зрения, нужно сделать? Сначала попробуйте найти решения самостоятельно. Затем, если вам нужны дополнительные идеи или взгляд со стороны, звоните наставнику.	Ваш наставник ожидает, что вы: Будете обучаемы. Доверяйте проверенным методам и рекомендациям и будьте открыты новым идеям и стратегиям. Будете позитивны. Ваше воодушевление передается клиентам и бизнес-партнерам во время презентаций и мероприятий. Будете усердно работать. Придерживайтесь составленного графика. Выполняйте свои обещания. Самое главное — стремитесь приносить пользу людям. Будете серьезно учиться. Смотрите, читайте, изучайте продукты, проходите бизнес-тренинги. Учитесь постоянно. Будете честны и ответственны. Постоянно оценивайте достигнутые результаты и регулярно сообщайте о них. В случае проблем обсудите их с наставником. Ищете не оправдание, а способ с честью выполнить задачу. Соблюдайте взятые на себя обязательства. Любое стоящее дело требует труда, упорства и иногда приносит разочарования. Будьте целеустремленным. Возможно, наступит момент, когда по какой-либо причине вам захочется выйти из бизнеса. Если это произойдет, как бы вы хотели, чтобы отреагировал ваш наставник? <i>По материалам главы 3 книги Being the Starfish («Быть морской звездой») Нила Андерсона.</i>

Подсказки, как проводить эффективные сессии по стратегии

- Составьте график встреч** с наставником, на которых вы будете регулярно делиться своими результатами.
- Выберите наиболее подходящий способ связи:** ежедневные сообщения в определенное время и/или еженедельное общение по телефону.
- Перед каждой сессией по стратегии направляйте наставнику сообщение или электронное письмо,** указывая несколько достижений и проблем, с которыми вы столкнулись на прошлой неделе и которые вы хотели бы обсудить. Опирайтесь на информацию в разделе «Отслеживание реализации стратегии».
- Свяжитесь с наставником в назначенное время.**
- Готовьтесь к сессиям,** чтобы обсуждать новые идеи и решения продуктивно. Не ждите, что наставник решит всё за вас. Обращайтесь к наставнику за стратегией, а не за терапией.
- Занимайтесь постоянным личностным развитием,** чтобы справляться с мешающими установками, быть лучше подготовленным, находить решения и разрабатывать эффективные стратегии.
- Энергия вашего наставника будет отражением вашей энергии.** Вкладывайте ресурсы в свой успех, и наставник будет вкладывать в вас.

Отслеживание реализации стратегии

☐ Заполните форму ниже, сфотографируйте ее и перед проведением сессии по стратегии отправьте ее наставнику в сообщении или по электронной почте.

1 Сосредоточьтесь на основных результатах и проблемах

Каких побед или достижений вам удалось добиться на прошлой неделе?

Что помогает вашему бизнесу расти?

С какими проблемами вы столкнулись?

2 Проанализируйте итоги прошедшей недели

Удалось ли вам достичь трех главных целей прошлой недели?

Что нужно изменить, чтобы двигаться вперед?

Отметьте зеленый квадрат, если вы выполнили этот пункт на прошлой неделе, или синий — если его предстоит выполнить на следующей неделе.



Подготовка

- ☐ Бронирование времени для задач **ПОТОКА**
- ☐ Добавление новых людей в **Список контактов**
- ☐ Сессия по стратегии с наставником
- ☐ Участие в групповом звонке
- ☐ Участие в тренинге по продуктам
- ☐ Ежедневное личностное развитие

☒ Отметьте, если выполнили

Организация

Делились ли вы эфирными маслами:

- ☐ Пробниками / опытом
- ☐ Вашей историей
- ☐ Ссылками на видео
- ☐ Ссылками на сайт

☐ ☐

Пригласили ли на:

- ☐ Занятие «Знакомство с маслами»
- ☐ Занятие «Знакомство с бизнес-возможностями»
- ☐ Велнес Консультации
- ☐ Аромаклассы/занятия

☐ ☐

Тренинг

Занятие «Знакомство с маслами» (организатор/спикер)

☐ ☐

Индивидуальные встречи

☐ ☐

«Знакомство с бизнес-возможностями»

☐ ☐

Оформление

Личная регистрация

☐ ☐

Велнес Консультация

☐ ☐

Регистрация в Программе лояльности (LRP)

☐ ☐

Нашли человека, который хочет организовать занятие

☐ ☐

Нашли человека, который хочет строить бизнес

☐ ☐

Консультирование

«Создание бизнеса с doTERRA» с новым партнером

☐ ☐

Сессии по стратегии с бизнес-партнерами

☐ ☐

Посещение тренинга в рамках непрерывного обучения (лично или вместе с гостем)

☐ ☐

Продвижение командного тренинга/мероприятия

☐ ☐

Посещение командного тренинга лично или с бизнес-партнером

☐ ☐

Сконцентрируйтесь на ОТО, чтобы выстроить свой финансовый поток

Обведите пункты, которые вызывают трудности. Обратите особое внимание на них на следующей неделе.

3 Цели на предстоящую неделю

Сверьтесь с планом получения статуса, чтобы определить основные задачи на неделю.

Ваш статус: Этот бонус закрывается поэтапно.

Цели на этот месяц:

«Сила трех»: Уровень 1, Уровень 2 и Уровень 3.

Три главные задачи Что необходимо сделать?	Ваши задачи Как вы будете их выполнять?	Помощь наставника В чем вам понадобится поддержка?	Дата выполнения
 	 	 	 ____ / ____ ____ / ____ ____ / ____

4 Достижения

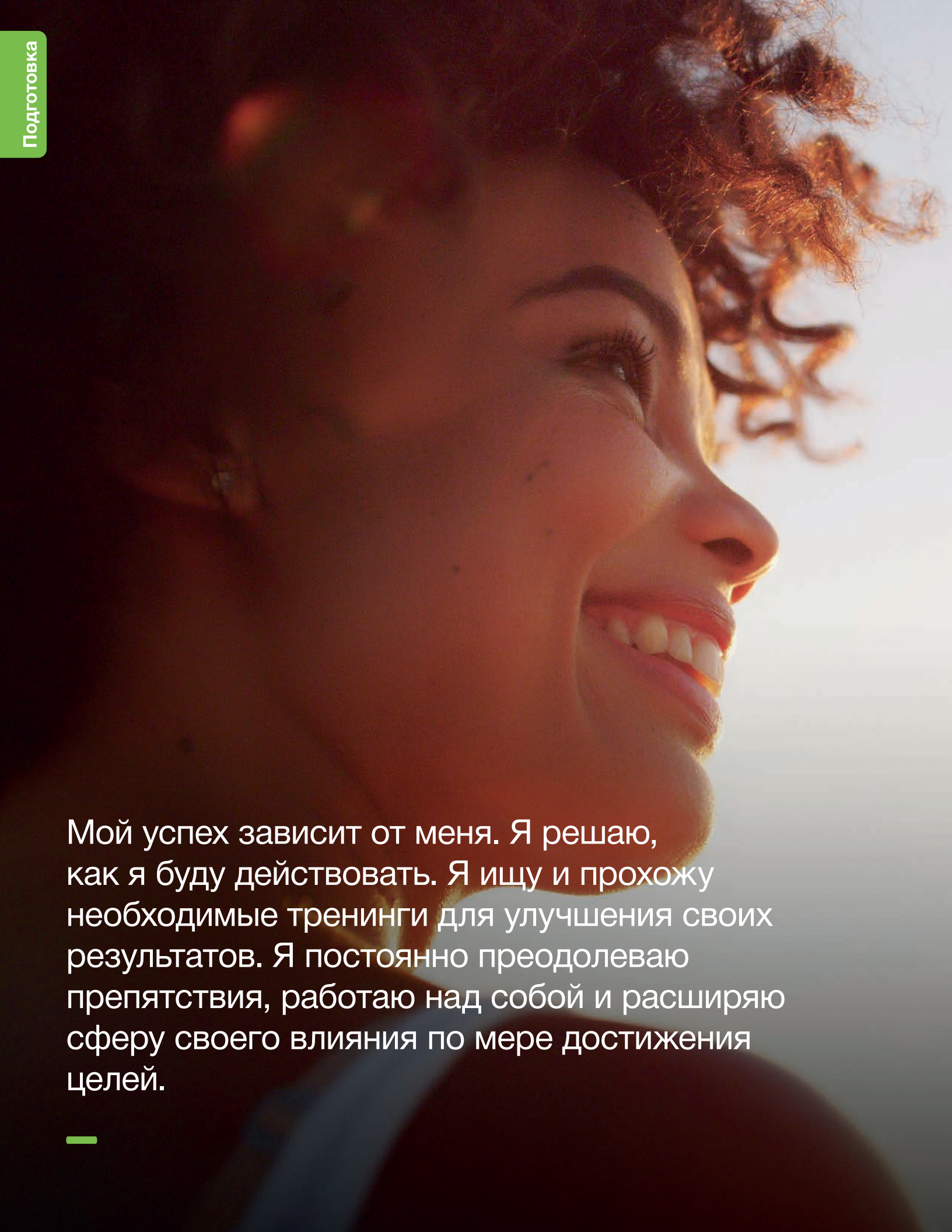
Какой тренинг по построению бизнеса / личностному развитию вы проходите? Что еще может усилить вашу веру в себя, дать новые идеи и навыки?

.....

5 Важные напоминания

Групповые звонки, промоакции компании, мероприятия и т. д.

.....



Мой успех зависит от меня. Я решаю, как я буду действовать. Я ищу и прохожу необходимые тренинги для улучшения своих результатов. Я постоянно преодолеваю препятствия, работаю над собой и расширяю сферу своего влияния по мере достижения целей.

Что приведет вас к успеху?

Успех зависит от вас

Вы задаете свой темп. Идеальный вариант описан в этом руководстве.

У вас есть ресурсы

Вы строите бизнес для себя, но не сами по себе. Ваш наставник и компания dōTERRA проводят для вас тренинги, дают обучающие материалы и инструменты для достижения успеха.

Учитесь, смотрите, делайте, растите

Процесс обучения построен следующим образом: вы изучаете каждый шаг, смотрите, что нужно сделать, шагаете сами, оцениваете результаты, получаете обратную связь, а затем растете, повторяя всё снова и снова.

Ставьте цели

Добейтесь независимости и успеха в предельно короткие сроки.

Для достижения успеха нужно время

В зависимости от выбранного вами темпа и того, насколько усердно и эффективно вы работаете, вы можете:

- За 90 дней повысить свой заработок и компенсировать расходы на ваши заказы в dōTERRA.
- Через 1 год выйти на уровень дополнительного заработка.
- Через 2–3 года выйти на уровень полноценного дохода.
- Через 5–7 лет стать профессионалом международного уровня и лидером по объему прибыли.

Потребуется усердная работа

В отличие от работы по найму, где вас направляют внешние силы и чужие ожидания, стать успешным предпринимателем — означает поменять свое мышление и сфокусироваться на созидании, вовлеченности, цели и страсти. Вы теперь свой собственный двигатель, мотиватор и вдохновитель.

Рост — ключ к успеху

Растите, чтобы зарабатывать больше. Ваши бизнес-партнеры будут работать с вами в собственном темпе. Помните, что необходимо постоянно регистрировать новых участников, чтобы создавать дополнительные возможности для роста и не зависеть от темпа бизнес-партнеров. Например, если вы работаете над достижением статуса Серебро, постарайтесь построить не три, а четыре группы участников, с которыми вы можете работать.

Навыки дарят свободу

Необходимые навыки нетрудно приобрести, но их нужно постоянно использовать, развивать и совершенствовать.

Сузьте фокус

Сосредоточьтесь на получении прибыли, выстраивании ПОТОКа и устранении отвлекающих факторов. Сконцентрируйте энергию. Энергия течет туда, куда направлено ваше внимание.

Проявляйте твердость

Вы можете столкнуться с неприятием и даже испугом близких, когда вы выйдете за свои старые рамки и шагнете в новый мир. Вы можете столкнуться с неодобрением. Выберите путь к своей мечте и держитесь его.

Две стороны одной бутылочки

dōTERRA®

Ваше сотрудничество с dōTERRA — это двусторонний договор. С одной стороны — компания dōTERRA и поставщики сырья. С другой — вы, человек, который делится чистыми дарами природы с миром. Благодаря уникальной цепочке поставок, ответственному выбору поставщиков, созданию сообществ и передовым исследованиям dōTERRA предлагает вам чистые эфирные масла подтвержденного качества CPTG и щедро вознаграждает всех, с кем работает.



Велнес Консультант

Предлагая чистые эфирные масла в качестве натуральных средств для поддержания здоровья, вы приглашаете тех, кто рядом с вами, в увлекательное путешествие в мир новых возможностей. Вы направляете, поддерживаете и обучаете, потому что чувствуете призвание делиться дарами земли и знаниями о силе их воздействия.



Сырье › Бутылочка › Проверка качества › Доставка › Вознаграждение

Делитесь › Приглашайте › Решайте › Вдохновляйте › Ведите





Организация

Меняйте жизни других людей

К концу этапа «Организация» на презентациях вы уже поделитесь с людьми из списка контактов пробниками эфирных масел, историями и приглашениями, и подготовите их к дальнейшему позитивному опыту использования продукции.

Успех не бывает мгновенным.
Неудача не приходит внезапно.
Оба явления — результат ваших
небольших ежедневных действий.

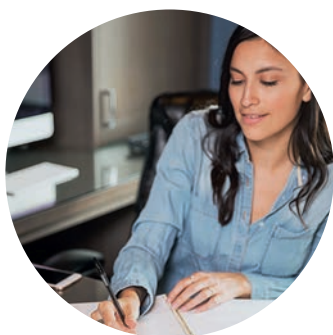
Джефф Олсен

Готовьтесь делиться

Бизнес dōTERRA основан на отношениях. Когда вы начнете делиться продукцией, вам нужно будет уделять внимание и время тому, чтобы создавать связи и возвращать отношения.

Найдите удачный момент в разговоре, и спросите того, с кем вы хотите поделиться, какие у него сейчас приоритетные задачи в поддержании здоровья? Расскажите при помощи историй о том, какие существуют возможности для решения этих задач, и предложите пробники. Когда вы нацелены на то, чтобы помогать, люди захотят попробовать то, что вы предлагаете.

Чем больше человек знает об эфирных маслах и о вас, тем сильнее он захочет узнать от вас что-то новое. Помогите человеку принять ваше приглашение к новым знаниям об эфирных маслах, поделившись своим опытом. Повседневная жизнь дает много возможностей, чтобы делиться опытом и продукцией. На вечеринках и встречах с друзьями, при общении в социальных сетях, в очереди в магазине, и вы можете сами легко продолжить этот список.



Делитесь своей историей

Найдите время и выполните задание «Поделитесь собственной историей» (стр. 36). Истории пробуждают эмоции и помогают другим увидеть себя в вашем опыте. Истории вселяют надежду. Очень важно уметь превращать свои истории с dōTERRA в отточенные, понятные и уместные сообщения, которыми можно поделиться с потенциальными клиентами и бизнес-партнерами. Чем четче сформулировано ваше послание, тем больше потенциальных клиентов скажут «Да».



...своим опытом применения эфирных масел

Создайте человеку его личный опыт применения масел прямо из ваших бутылочек. Пусть у вас с собой всегда будут ваши любимые эфирные масла в брелке для пробников или сумке. Обеспечьте себе постоянную возможность помогать людям открыть силу натуральных решений.



...пробниками

Подбирая пробники для потенциального клиента, учитывайте следующее:

- Персонализируйте пробники под нужды и интересы каждого клиента. Сфокусируйтесь на той задаче, по которой можно быстро получить результат.
- Делитесь маслами которые быстро окажут поддержку (это может быть дикий апельсин, лаванда, мята перечная или смеси Deer Blue и PastTence).
- Подарите человеку брошюру «Быть здоровым — просто» с рекомендациями по использованию эфирных масел и вашими контактными данными на обороте.



...ссылками

Пользуйтесь замечательными обучающими возможностями dōTERRA: тренингами, видеороликами, подкастами, сайтами, вебинарами, вдохновляющими изображениями и постами в социальных сетях.

Всё об эфирных маслах



www.doterra.com/RU/ru_RU/blog/wellness-topics

Выбери свой продукт



www.doterra.com/RU/ru_RU/choose-your-product

Академия dōTERRA

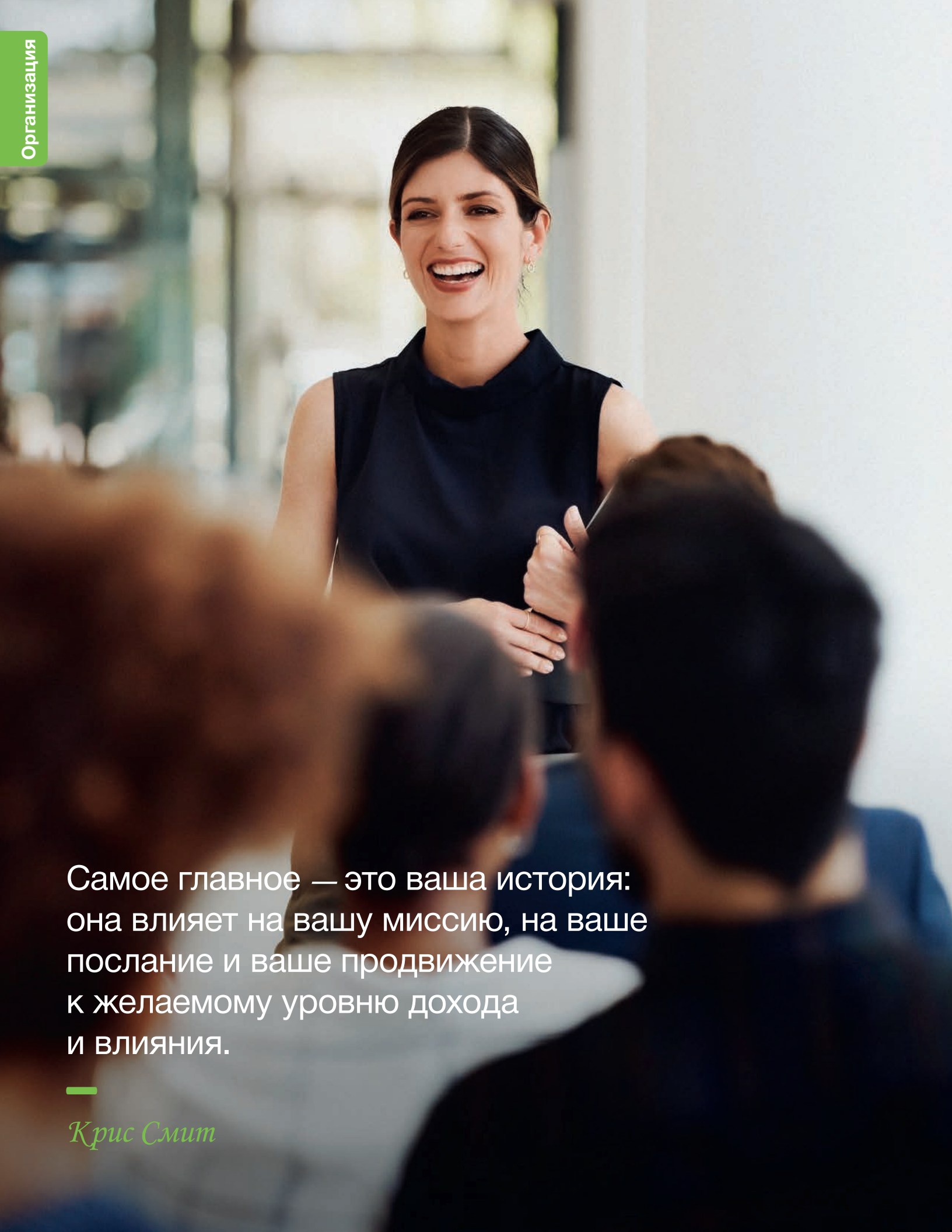


www.doterradigital.ru/academy

Полезные советы

- Всегда носите с собой пробники масел.
- Всегда записывайте контактные данные клиента.



A woman with dark hair pulled back, wearing a black sleeveless top, is smiling and speaking to a group of people. The background is a bright, out-of-focus indoor space with large windows. The foreground shows the backs of several people's heads, indicating she is addressing a group.

Самое главное — это ваша история: она влияет на вашу миссию, на ваше послание и ваше продвижение к желаемому уровню дохода и влияния.

Крис Смит

Поделитесь собственной историей

Когда вы делитесь своим опытом и тем, как ваша жизнь изменилась после того, как вы нашли решения для своих задач, вы вызываете интерес и создаете ценность, поэтому потенциальные клиенты захотят узнать больше и будут готовы выслушать вас.

Запишите свою историю, отредактируйте ее и опирайтесь на готовый текст во время общения, чтобы вас ничто не затрудняло и не отвлекало от собеседника и его интересов. Ваша цель — показать человеку возможности dōTERRA, ведь вы предлагаете надежду и облегчение. Выберите подходящий момент и расскажите свою историю, каждый раз слегка адаптируя ее для конкретных интересов вашего собеседника.

История о продукции

Будьте готовы рассказать о своей любви к продуктам dōTERRA и о том, почему они так важны для вас.

- Какая ситуация со здоровьем у вас была до того, как вы начали пользоваться тем или иным продуктом? Сколько времени вы были в этой ситуации? Какие проблемы вам это создавало?
- Что вы пробовали делать, чтобы справиться с ситуацией? Какие были результаты, и чего вам стоило их получить?
- Что привело вас к dōTERRA? Чем отличались решения dōTERRA от того, чем вы пользовались раньше?
- Каких результатов вам удалось достичь с dōTERRA, и как это изменило вашу жизнь?
- Как вы живете сейчас? Чем вы занимаетесь и к чему стремитесь?

Каким образом продукты dōTERRA отвечают задачам людей и помогают изменить жизнь?

История о бизнесе

Будьте готовы рассказать о своих ожиданиях и мечтах, о том, почему вы решили строить свое будущее вместе с dōTERRA.

- Чем вы занимались до dōTERRA? Возможно, вы совмещали две работы, брали сверхурочные или уставали от обстановки в офисе.
- Чем вы занимаетесь сейчас? Возможно, вы находитесь в процессе смены профессии, готовы начать что-то новое или жить более осознанно.
- Что вы хотите получить, развивая бизнес с dōTERRA? Основана ли ваша мотивация на том, чего хотите вы сами, а не кто-то другой? Решили ли вы взять свое финансовое благополучие под контроль? Чувствуете ли вы призвание к тому, чтобы обучать людей тому, как поддерживать здоровье при помощи эфирных масел? Есть ли у вас благотворительный проект, который вы планируете финансировать на постоянной основе?

Как бизнес-модель dōTERRA отвечает потребностям людей и помогает изменять жизни?

Делитесь и поддерживайте

Независимо от того, где вы находитесь и с кем общаетесь, будьте открыты для новых возможностей.

Ищите и сами создавайте возможности поделиться эфирными маслами так, чтобы это было уместно и естественно. Не важно, общаетесь вы со знакомыми или совсем новыми людьми выстраивайте доверительные отношения.

Чтобы успешно общаться и делиться, не обязательно быть экспертом. Просто будьте собой. Узнайте, что важно вашему собеседнику. Искренне интересуйтесь людьми, их опытом и тем, как вы можете им помочь. В этом вам помогут сценарии, представленные ниже, — пользуйтесь ими и смело меняйте их под вашу задачу.

Установите контакт

1 Начните разговор с человеком, с которым вы давно не общались

Когда звонит кто-то, кого вы давно не слышали, это всегда здорово, особенно если собеседники рады друг другу. Но если в конце разговора всё сведется к деловому предложению, это может оттолкнуть собеседника и создать впечатление, что это не обычный дружеский звонок. Чтобы такого не случилось, получите право предложить продукцию, сразу же честно сообщив о цели своего звонка.

При встрече или по телефону можно начать разговор так: *«Мы так давно не общались! Я хотел(-а) бы кое-что с вами обсудить, но сперва...»*. Установите контакт:

А. Как ваши дела? Как вы? Как ваша семья?

В. Вот мы и встретились! Как вы? Я видел(-а) ваш пост о ... Как идут дела? Продолжайте разговор столько времени, сколько вам обоим будет удобно.

В какой-то момент собеседник, скорее всего, спросит: *«Так о чем вы хотели поговорить?»* Или вы можете сами сказать: *«Я звоню, чтобы...»* Переходите к цели звонка.

Если у собеседника остается мало времени, то, когда он спросит: *«Вы хотели что-то обсудить?»*, просто ответьте: *«Мне было так приятно пообщаться с вами. Давайте я позвоню завтра, чтобы рассказать об этом?»* Продолжайте общаться с человеком и поддерживать с ним отношения.

Расскажите о решениях

2 Поделитесь своей историей, заинтересуйте

Расскажите о положительном влиянии продукции dōTERRA на вас и на вашу семью. (см. стр. 36). Будьте конкретны. Говорите просто и по делу. *«Вы знаете, у нас были проблемы с... Нам очень понравилось, как эфирные масла dōTERRA помогли нам, поэтому я хотел(-а) бы поделиться с вами».*

Познакомьте человека с возможностями:

А. «Мне интересно, что вы думаете о натуральных способах поддержания здоровья? Вы знаете что-нибудь об эфирных маслах? Вы готовы узнать о них побольше?»

В. «Эфирные масла перевернули мой мир, я просто не могу не поделиться этим! Я думаю, вам они тоже понравятся. Вы уже применяли эфирные масла?»

С. «Знаете, сегодня многие укрепляют здоровье с помощью натуральных средств. Все больше людей понимают, как важно здоровье иммунной системы, правильное питание, регулярные физические упражнения, качественный сон и использование нетоксичных продуктов. Вам это близко? Что из перечисленного важно для вашей семьи? ... Вы знаете что-нибудь об эфирных маслах?»

3 Выявите проблемы и помогите оценить их последствия

Чтобы то, чем вы делитесь, было уместным и ценным, узнайте у собеседника, какие у него приоритеты в поддержании здоровья, и тогда вы сможете предложить решение именно для этих задач. *«Кстати, о... (например, здоровье), что бы вы хотели улучшить?... Как это влияет на вас?... Как долго это продолжается? Как это отразилось на вас?»*

Создавайте возможности для знакомства с dōTERRA

Существует множество способов познакомить потенциальных клиентов с dōTERRA. Например, можно рассказать о своём опыте. Истории очень часто вызывают интерес и желание узнать больше. После того как вы поделитесь своей историей, спросите: «А вы хотели бы попробовать натуральные средства? Или: «Вы не против, если я покажу вам, как...?»

Затем выполните один из следующих пунктов:

- Предложите пробник (см. подробную информацию ниже).
- Запланируйте индивидуальную встречу: «Что если мы встретимся с вами еще раз, чтобы подробнее обсудить ваши цели по укреплению здоровья?»
- Поделитесь ссылкой: «Если вы не против, я хочу отправить вам ссылку с более подробной информацией о ____? Вы посмотрите её?»



4 Предложите попробовать продукцию

Один из лучших способов продемонстрировать потенциальным клиентам эффективность продукции dōTERRA — дать им возможность попробовать эфирные масла. Для этого существуют пробники. Каждая капля масла, которую вы подарили, повышает интерес, увеличивает доверие и вызывает желание попробовать еще. Успешная раздача пробников приводит к хорошей посещаемости классов, регистрациям, участию в Программе лояльности (LRP) и многому другому. Представленные сценарии помогут вам.

Попросите разрешение поделиться пробником:

А. «Хотите попробовать натуральное средство? Если я подарю вам пробник, вы им воспользуетесь?»

В. «Хотите узнать, как эфирные масла помогут вам справиться с этим? Вы не против, если я подарю вам пробник?»

С. «Вы не против, если я подарю вам подарочный набор эфирных масел?» Набор можно составить из 1–2 пробников и брошюры.

Судите о прожитом дне не по урожаю, который вы собрали, а по тем семенам, что посеяли.

Роберт Льюис Стивенсон

Сокращенная версия разговора

Со знакомым можно начать разговор так:

При встрече или по телефону:

«Я недавно вспоминал(-а) о вас. Я знаю, что вы любите использовать натуральные продукты и ... (поделитесь простым, но ярким личным опытом, своим или чьим-то еще, который, как вам кажется, может быть интересным собеседнику).»

Предложите собеседнику пробник или дайте ему возможность попробовать масла во время разговора.

А. Если вы уже знаете приоритеты человека, связанные со здоровьем:

«Я знаю, что вы ищете решение для _____ (член семьи). Я думаю, что _____ (название масла) может помочь. Я бы хотел(-а) подарить вам пробник эфирного масла. Они гораздо безопаснее и дешевле многих других средств. Я бы хотел(-а), чтобы вы их попробовали. Мы сможем завтра пересечься, чтобы я передал(-а) вам пробник?»

В. Если вы еще не знаете приоритеты человека, связанные со здоровьем:

«Мне удалось получить потрясающие результаты от применения эфирных масел, и я подумал(-а), что это может быть вам интересно. (Поделитесь простым, но интересным личным опытом, своим или чьим-то еще). Я знаю, что у многих есть похожие проблемы. У вас есть какая-то задача, связанная со здоровьем, которую вы хотели бы решить? Я бы хотел(-а) подарить вам пробник эфирного масла, чтобы вы могли прочувствовать на себе его действие. Мы сможем завтра пересечься, чтобы я передал(-а) вам пробник?»

Затем переходите к шагу 5.

5 Пробники

- Поделитесь пробниками, которые помогут решить одну или две конкретные задачи.
- Подарите запас эфирного масла на два дня (это 10–15 капель).
- Подарите те масла, которые помогут решить самые простые вопросы со здоровьем, или масла общего действия.
- Предложите также брошюру «*Быть здоровым — просто*» или краткий справочник.
- Покажите или расскажите, как применять пробник.

Попросите разрешение снова связаться с собеседником через 2 дня. Убедитесь, что у вас есть его контакты. *«Вы не против, если я позвоню вам через пару дней, чтобы узнать, понравились ли вам масла?»*

Инструкции, как пользоваться маслами

Пробник и инструкция гораздо более эффективны, чем пробник и надежда на то, что ваш потенциальный клиент как-нибудь сам догадается, что делать с эфирным маслом. *«Итак, сегодня перед сном, лежа в постели, вотрите несколько капель смеси dōTERRA Serenity в виски и нанесите немного продукта на заднюю поверхность шеи кончиками пальцев. Дальше глубоко вдохните с ладоней аромат, это поможет вам расслабиться и подготовиться ко сну. Я позвоню вам через несколько дней, чтобы узнать, как вы себя чувствуете. В какое время с вами лучше связаться?»*

6 Подготовьте к результатам

Расскажите человеку о том, чего можно реалистично ожидать от применения масла из пробника. Это создаст вам комфортную обстановку для совместного поиска решения, а не приведет к разочарованию и тупику. *«Обмен веществ у всех разный, поэтому результаты у каждого человека могут быть индивидуальными. Если первое масло, которое вы применили, не дало ожидаемого эффекта, можно попробовать другое. Я не сомневаюсь, что мы подберем для вас подходящий вариант, чтобы вы могли дома наслаждаться этими натуральными, безопасными и эффективными средствами».*

7 Узнайте, какие у человека впечатления от использования масла

Перезвоните через два дня. *«Здравствуйте, как мы и договаривались, звоню чтобы узнать, как вы. Как прошло ваше знакомство с _____ (название пробника)?»* Выберите подходящий ответ (примеры сценариев ниже).

Положительный опыт

«Я попробовал!»

«Расскажите о своих ощущениях!... Отлично!»

- Пригласите человека на занятие, где он сможет узнать больше (следуйте сценарию, представленному на следующих страницах).
- Для дополнительного стимула к посещению занятия предложите клиенту новый пробник.

Никакого результата

«Не очень» ИЛИ «Никакого эффекта»

«Расскажите поподробнее».

- Не реагируйте — просто слушайте.
- Перескажите своими словами ответ человека.
- Задайте вопросы, чтобы понять, что лучше предложить — продолжить пользоваться продуктом еще несколько дней, применять продукт почаще в течение дня или попробовать другой способ нанесения масла.

Будьте терпеливы и помогите человеку найти решение. При необходимости предложите новый пробник. *«Помните, мы говорили о том, что все люди разные и результаты могут отличаться? Давайте попробуем другой вариант, чтобы понять, какое масло вам подходит больше всего. Как насчет _____?»*

Не попробовал продукт

«Я не попробовал!»

Предложите попробовать.

«Ничего страшного. Давайте поступим следующим образом. Когда вы придете сегодня домой и начнете готовиться ко сну, ... (повторите рекомендации по применению).

А я позвоню вам утром, чтобы узнать, как всё прошло».

Позвоните утром.

«Как ваши ощущения после _____? Вы попробовали это масло?»

Да, я попробовал.

Перейдите к сценарию «Я попробовал!» в первой колонке.

Нет, не попробовал.

«Ничего страшного! Вот как мы с вами поступим. Давайте возьмем ваше эфирное масло и попробуем его вместе прямо сейчас».

Полезный совет

Если человек не отвечает, возможно, он занят, попробуйте снова. Напишите сообщение:

«Вы, наверное, очень заняты. Я хотел(-а) узнать, получится ли у нас обсудить ваши впечатления от пробника? Готовы ли вы рассказать, понравилось ли вам эфирное масло?» Или: «Я хотел(-а) бы пригласить вас на следующее занятие».

Приглашайте узнать больше

Только потому, что чье-то имя попало в ваши списки контактов, не стоит сразу же приглашать этого человека на ваше занятие.

Сперва оцените степень близости и уровень доверия, который существует между вами.

Никому не нравятся назойливые монологи продавцов. Но каждый любит общаться с тем, кто готов поделиться чем-нибудь прекрасным. Отправьте человеку продуманное личное приглашение на встречу — в идеале после того, как потенциальный клиент получит положительный опыт использования продукта. Избегайте массовых рассылок. Используйте приведенные ниже советы и сценарии, чтобы научиться составлять персонализированные приглашения.

Каким должно быть эффективное приглашение?

- **Личным:** используйте имя.
- **Воодушевляющим:** расскажите о ценности и пользе продукта.
- **Прямым:** «Я провожу занятие, не хотели бы вы прийти?»

- **Конкретным:** уточните тему занятия.
- **Ограниченным по времени:** укажите срок действия специальной акции или формат вашего мероприятия, например: «Только прямая трансляция».
- **Экспертным:** «Приходите учиться вместе со мной» или «Приходите учиться к моему эксперту».
- **Заботливым:** проявите искренний интерес и покажите, что вам безразличны потребности человека.

Приглашение на групповое занятие

После того как потенциальный клиент получил свой положительный опыт с эфирным маслом или услышал вдохновляющую историю, спросите:

- A. «Вы хотите узнать больше? У меня дома будет класс с прекрасным преподавателем ____ (дата), или мы могли бы встретиться с вами _____. Как вам удобнее?»
- B. «После вашего прекрасного опыта с маслами я бы хотел(-а) предложить вам узнать о них побольше. Я провожу занятие _____, или мы могли бы встретиться вдвоем _____. Как вам удобнее?»
- C. «Вам понравилось ____ (масло)? Это только самая верхушка айсберга! Невероятно много задач можно решить при помощи эфирных масел!». Расскажите о другом ярком примере использования эфирных масел. «Предлагаю сделать следующий шаг. В ____ (дата) или ____ (вторая дата) будут занятия «Знакомство с маслами». Думаю, то, что вы там узнаете, может изменить вашу жизнь! Я бы так хотел(-а), чтобы вы пришли. Какой день вам подойдет?»

D. «Я уже рассказывал(-а), что, когда я познакомился(-ась) с эфирными маслами, они изменили мою жизнь и жизнь моей семьи. Мы их используем просто для всего! Вы упоминали, что _____ (приведите известный вам пример из жизни потенциального клиента), и я как раз подумал(-а) о вас. Я провожу небольшой семинар по здоровому образу жизни и очень хотела бы вас пригласить. У меня дома в четверг в семь вечера, или можем встретиться на следующей неделе. Что вам больше подходит?»

Если вы дадите на выбор две даты, то потенциальные клиенты с большей вероятностью согласятся прийти. Предоставьте собеседнику всю необходимую информацию или отправьте ее в сообщении. Скажите потенциальному клиенту, что вы позвоните за пару дней до встречи и сообщите подробности.

Приглашение на индивидуальную встречу

«Я встречаюсь с людьми онлайн или лично и спрашиваю, какие у них ближайшие цели по поддержанию здоровья. Мы общаемся примерно полчаса, никаких обязательств что-то купить, я просто знакоблю с новыми эффективными инструментами для решения различных задач. Как только мы находим подходящие инструменты, которые вам понравятся, я показываю, как ими правильно пользоваться. Интересно вам такое предложение?» Назначьте дату и время.

Приглашение посмотреть видео/вебинар

«Вы сказали, что вам интересно _____ (тема). Если я вышлю вам ссылку на видео о _____ (тема), вы посмотрите?»

Напомните о встрече

Не важно, на какое занятие вы приглашаете. Обязательно спросите, можете ли вы напомнить приглашенному человеку о встрече. «Если мы с вами похожи, то вам понравится, если я отправлю вам напоминание о встрече. Что скажете, могу я прислать вам короткое напоминание?»

Напоминание — это важно! Покажите в нем свое воодушевление и помните, что это просто напоминание, ведь человек уже пообещал прийти.

Позвоните приглашенным за 2 дня до встречи, чтобы напомнить о ней. «Я буду рад(-а) увидеть вас в четверг в 19:00! Занятие проведет _____. Вы узнаете, как заботиться о семье с помощью натуральных средств. Приводите с собой друга и получите за это подарок».

Отправьте приглашенному сообщение за 2–4 часа до презентации. Будьте воодушевлены предстоящей встречей и добавьте полезную информацию. «Вы можете припарковаться у подъезда или вдоль улицы. Я так рад(-а), что вы узнаете об этих удивительных натуральных решениях, которые могут помочь вам и вашей семье».

Приглашайте без пробников

Бывают ситуации, когда человека можно пригласить на занятие или встречу сразу, пропуская этап знакомства с продукцией с помощью пробников.

Наши сценарии помогут вам правильно построить такой разговор.

Три пути

«Я предлагаю своим клиентам три основных способа изменить свою жизнь вместе с dōTERRA. Первый — применять масла, учиться ими правильно пользоваться и подсказывать заинтересованным людям проверенные натуральные решения. Второй — я помогаю клиентам делиться эфирными маслами и получать такой доход, который даст возможность оплачивать их собственные покупки в dōTERRA, и может быть даже чуть больше. И третий способ подходит тем, кто говорит: «Я хочу иметь несколько источников дохода и мне нравятся натуральные средства. Я хочу создать бизнес, который можно вести из дома, уделяя ему не полный рабочий день». Какой из этих вариантов вам подойдет больше всего? ... Отлично!»

Если собеседник выберет первый вариант, ответьте:

«Тогда приглашаю вас на занятие. Оно пройдет как раз в этот четверг!»

Если человек выберет второй или третий вариант, ответьте: «Тогда давайте встретимся и обсудим это. Каждую неделю я встречаюсь с будущими партнерами и рассказываю им о бизнесе. Например, мы можем встретиться во вторник в 7 вечера и в четверг в полдень. Как вам удобнее?»

Приглашение на занятие

«Привет, Олечка! Как дела?... Здорово! ... Я обзваниваю всех друзей — сторонников здорового образа жизни, чтобы пригласить на небольшой семинар, из которого мамы узнают новые классные способы, как поддерживать здоровье семьи при помощи эфирных масел и других натуральных средств. Семинар длится примерно 45 минут, состоится у меня дома в среду в 7 вечера или в пятницу в полдень. Мы пройдемся по вопросам поддержания здоровья, посмотрим новые классные лайфхаки с эфирными маслами и другими натуральными продуктами и потом покажем самые популярные решения для разных задач. Если в итоге ты найдешь что-то для себя, будет отлично! Если нет — ничего страшного. Но исходя из того, что я знаю о твоём образе жизни, я думаю, тебе точно что-то понравится. И я хочу тебе это показать. Что скажешь, интересно тебе? ... Супер! Какой день тебе удобнее?»

Индивидуальная встреча

«Здравствуйте, Диана! Как ваши дела?... Я обзваниваю всех друзей, которые ведут здоровый образ жизни. Я хотел(-а) бы пригласить вас на получасовую встречу, чтобы показать несколько классных способов пользоваться эфирными маслами и другими натуральными продуктами для поддержания здоровья всей семьи. Покажу самые популярные и проверенные способы... Если в итоге вы найдете то, что захотите попробовать, — будет просто замечательно. Если нет — ничего страшного. Но исходя из того, что я знаю о вашем образе жизни, я думаю, вы точно захотите что-то попробовать, а я бы очень хотел(-а) вам это показать. Что скажете? Встретимся?»

Идеальный график приглашений



A close-up photograph of two young women laughing and hugging each other. The woman on the left is Black with short dark hair, wearing a denim jacket and a small pearl earring. The woman on the right is white with long blonde hair, also wearing a denim jacket. They are both smiling broadly, showing their teeth. The background is a soft-focus outdoor setting with green foliage.

Самые успешные люди из тех, кого я встречал, на кого бесчисленное количество раз ссылаются все остальные и кто счастлив по-настоящему, всегда ставят приоритеты других выше собственных.

—
Боб Берг

A group of people are seated around a table in a meeting room. In the foreground, a woman with long brown hair is smiling and looking at a document. She is wearing a light-colored top. To her left, a man in a blue shirt is looking at the same document. In the background, another woman with dark hair is looking at a phone. The room has white chairs and a wooden table with a lamp and some decorative items.

Чем бы вы ни занимались, делайте это так,
чтобы люди, увидев вас и вашу работу,
захотели увидеть ее снова и пригласить
других посмотреть на нее.

Уолт Дисней

Привлекайте новых людей

Ключ к удержанию клиентов и получению от них хороших рекомендаций — это выстраивание значимых отношений, выходящих за рамки бизнеса.

Один из лучших способов пополнить **Список контактов** — позволить другим сделать это за вас. Сделайте так, чтобы люди сами рассказывали об эфирных маслах и о том, как вы изменили их жизни, и тогда вы сможете получить всю силу сообщества и новые связи.

Как установить контакт

- С помощью социальных сетей и аромаклассов собирайте интересные личные отзывы о том, как работают эфирные масла. Личный опыт покупателей помогает продавать продукты, а вы связываете эти отзывы в одну картину, понятную аудитории. Например, спросите потенциальных клиентов о любимом эфирном масле или устройте конкурс в социальной сети. Попросите оставлять отзывы о подаренных пробниках. Сохраняйте самые интересные ответы, впечатления и даже видеозаписи, чтобы в дальнейшем делиться ими.
- Найдите и вступите в партнерские отношения с инфлюенсерами, которым нравятся эфирные масла, и чьим рекомендациям люди доверяют. Это может сильно расширить ваш список контактов.
- Предложите специалистам различных профессий включить эфирные масла в их список предлагаемых услуг.
- Найдите новые группы и сообщества, познакомьтесь с их членами, предложите им помощь или провести занятие «Знакомство с маслами». Вы также можете поставить свой стенд на их мероприятии.
- Вернитесь к тем, кто еще не получил пробник или не ответил на приглашение на встречу или занятие.
- Предложите местным компаниям провести презентацию эфирных масел или аромакласс для их сотрудников. Прорекламируйте эту встречу, например раздайте листовки с приглашением.
- Посоветуйтесь с наставником и начните проводить собственные открытые уроки по эфирным маслам.

Как просить рекомендации

Многие бизнес-партнеры стремятся в первую очередь работать с теми, кого хорошо знают. Со временем, когда ваши первые клиенты с успехом начнут пользоваться предложенными вами решениями, полюбят dōTERRA, и превратятся в верных членов вашего сообщества, они станут для вас непрекращающимся источником новых контактов. Составьте список тех, кто, как вам кажется, с удовольствием порекомендует вас друзьям, и затем:

- попросите представить вас друзьям и (если хотите) предложите за это подарок;
- отправьте открытку со словами благодарности; предложите дополнительное вознаграждение за новые рекомендации.

А. «Надеюсь, я смог(-ла) ответить на ваши вопросы и подобрать подходящие решения. В моем бизнесе важны рекомендации, поэтому я буду рад(-а), если вы сможете представить меня тем вашим знакомым, которым будут полезны мои знания и наша продукция».

В. «Как я рада слышать, что вам нравятся эфирные масла! Я вам хочу сообщить, что у меня есть специальная поощрительная программа. Так что, если кто-то из ваших друзей или знакомых захочет попробовать масла, вы можете просто переслать им ссылку, которую я вам отправлю прямо сейчас. Когда они заполнят форму, я пришлю им два бесплатных роллера. И эти люди должны обязательно упомянуть, что именно вы рассказали им о нас, потому что за каждого человека, который придет от вас, регистрируется и купит набор эфирных масел, я подарю вам подарок!»



A man with a beard, wearing a brown patterned shirt and blue jeans, is sitting on a light-colored sofa. He is holding a pen in his right hand and looking at a document or brochure in his left hand. The room has a modern aesthetic with a white lamp on a side table and a white rug.

Тренинг и оформление

**Отправьте сообщение
с призывом к действию**

К концу этапа «Тренинг и оформление» вы будете уверенно проводить собственные занятия и индивидуальные встречи, а также регистрировать участников после презентаций и активно пополнять свою команду.

Энтузиазм — один из самых мощных двигателей успеха.

Великие дела никогда не делались без энтузиазма.

Ральф Уолдо Эмерсон

Проводите презентации продукции



www.doterradigital.ru/academy/material

После того как потенциальные клиенты примут приглашение на встречу или занятие, их ждет презентация, на которой они познакомятся с продуктами и бизнес-возможностями dōTERRA, меняющими жизнь. Заручитесь поддержкой наставника, когда будете проводить первые занятия или индивидуальные встречи, чтобы научиться делать это уверенно. Сценарий проведения презентации «Знакомство с маслами» приведен на следующих страницах, но необходимо уточнить, что он рассчитан именно на групповое занятие. Для онлайн-занятий или индивидуальных встреч вам будет необходимо адаптировать его. (Ещё больше материалов для подготовки к занятиям — в Академии dōTERRA).

Варианты проведения презентаций

Ознакомьтесь с возможностями и преимуществами каждого формата и выберите тот, который больше всего подходит для ваших потенциальных клиентов, исходя из того, где они живут, какой у них график жизни и обстоятельства.

Индивидуальная встреча

Создайте персонализированную уединенную обстановку.

Принесите раздаточные материалы, форму регистрации участника, диффузор, масла и пробники (например, в брелке), Гид по продукции и любые продукты, которые могут подойти потенциальному клиенту. См. раздел «План занятий» для дополнительных идей.

Заранее (или в начале встречи) спросите о потребностях, проблемах и задачах вашего гостя.

Возьмите ноутбук, планшет или смартфон, чтобы показывать видео и зарегистрировать клиента.

Трехсторонний звонок

Подключите поддержку и опыт наставника.

Согласуйте время, удобное как вашему наставнику, так и потенциальному клиенту.

Заранее отправьте клиенту обучающие материалы по обычной или электронной почте.

Убедитесь, что у всех участников есть правильный номер телефона или ссылка, чтобы не терять время на решение технических вопросов.

Заранее решите, кто начнет и кто будет вести разговор.

Занятие по эфирным маслам

Групповое занятие по эфирным маслам дома, в офисе, в кафе или в другом месте, создает непринужденную свободную обстановку, в которой участникам будет комфортно пробовать масла вместе.

Цель занятия — зарегистрировать новых клиентов, а не дать всю возможную информацию о продуктах.

Задавайте вопросы и давайте участникам возможность отвечать на них и делиться своими историями.

Обращайтесь к гостям по имени, это создаст личный подход.

Передайте бутылочки с маслами в зал, чтобы у всех участников была возможность попробовать продукт.

Выделите основные преимущества продуктов и расскажите, как именно они помогают поддерживать здоровье.

После занятия предложите гостям угощение или напитки с добавлением эфирных масел. Это даст гостям возможность пообщаться, а вам обеспечит дополнительное время, чтобы ответить на вопросы и зарегистрировать новичков.

Подумайте, как записать занятие на видео, чтобы просмотреть его позже, и в будущем исправить возможные ошибки и улучшить презентацию.

Онлайн-презентация

Используйте различные онлайн-платформы для работы с потенциальными клиентами, находящимися на расстоянии, или для проведения внеплановых занятий или индивидуальных встреч.

Заранее отправьте участникам обучающие материалы по обычной или электронной почте.

Убедитесь, что у всех участников есть правильный номер телефона или ссылка, чтобы не терять время на решение технических вопросов.

После занятия договоритесь с каждым участником о повторной встрече, чтобы узнать его впечатления.

Во время повторной встречи предложите участникам зарегистрироваться.

По желанию: пригласите потенциального клиента стать вашим гостем на занятии, которое проводит кто-то другой.

Если возможно, договоритесь встретиться заранее, чтобы вместе добраться до места проведения или посмотреть онлайн-трансляцию. Помогите потенциальным клиентам зарегистрироваться во время мероприятия или при повторной встрече через два дня.

План занятий поможет успешно подготовиться к презентации и провести ее (см. информацию на следующей странице).



План занятий

Если вы организатор (человек, на чьей территории проводится занятие) или ведущий мероприятия, используйте материал ниже, чтобы распределить обязанности и успешно подготовиться к занятию. Чем лучше вы спланируете встречу, тем больше вы сможете уделить внимания гостям и тем лучше сможете подобрать подходящие решения, которые помогут изменить их жизни.

Организатор: Название занятия: Ведущий:

Дата: Адрес:

1 Подготовка

☐ Пригласите участников	Лучше направлять приглашения за 1–2 недели до занятия. Обычно, чтобы к вам пришли 7–10 участников, надо пригласить 15 человек.	
☐ Подготовьте участников к занятию	• Поделитесь пробником или создайте участнику другой личный опыт с эфирными маслами. • Подарите пробник и брошюру «Быть здоровым — просто».	• Прежде чем приглашать, убедитесь, что участник получил положительный опыт с эфирными маслами. • Обратитесь к стр. 33–43 для разработки сценария встречи.
☐ Подготовьте помещение	• Выберите помещение с хорошим освещением и вентиляцией. • Расставьте несколько стульев, принесите дополнительные, если потребуется. • Заранее устранили отвлекающие факторы.	• Подготовьте место для выступающего и для продукции. • Распылите бодрящие вдохновляющие масла (например, дикий апельсин или смесь Citrus Bliss).
☐ Приготовьте напитки и угощения	• Добавьте в питьевую воду эфирное масло лимона, дикого апельсина или мандарина. Предложите прибывающим гостям воду сразу, чтобы они смогли получить новый опыт с эфирными маслами.	• Подготовьте угощения и закуски с добавлением эфирных масел (см. рецепты в блоге dōTERRA www.doterra.com/RU/ru_RU/blog/wellness-topics). • Предложите угощение после занятия, чтобы гости еще немного задержались.
☐ Поставьте цели	• Количество участников: • Количество регистраций:	• Количество занятий, о которых вы договоритесь: • Количество новых бизнес-партнеров:
☐ Подготовьте рассказ и представление ведущего	• Убедитесь, что организатор занятия подготовил свою историю с dōTERRA и краткую речь, представляющую приглашенного ведущего (см. стр. 36, 53–54).	

2 Презентация

☐ Роль бизнес-партнера	Занятие 1 • Приветствие/история с эфирными маслами • Представление ведущего/введение • Знакомство с маслами	Занятие 2 • Приветствие/история с эфирными маслами • Представление ведущего/введение • Знакомство с маслами • Проведение части занятия	Занятие 3 • Приветствие/история с эфирными маслами • Проведение всего занятия • Знакомство с маслами	Обучение будущих ведущих
☐ Роль наставника	• Представление/поддержка организатора • Проведение всего занятия • Рассказ о своей истории с эфирными маслами	• Представление/поддержка организатора • Проведение части занятия • Рассказ о своей истории с эфирными маслами	• Представление/поддержка организатора • Рассказ о своей истории с эфирными маслами	
☐ Подготовка учебных материалов <i>Решите, кто их предоставит</i>	• Учебные пособия • Форма регистрации • Ручки • Образцы масел • Диффузор • Продукция для демонстрации • Гиды по продукции • Брошюры «Живите», «Делитесь», «Создавайте»	По желанию: • Готовые пробники для раздачи • Подарок для организатора • Подарки для зарегистрировавшихся • Подарки для записавшихся на другие занятия или для будущих организаторов • Календарь для внесения информации о будущих занятиях и Велнес Консультациях	• Гиды по продукции • Приглашения/листки для следующего занятия/мероприятия	
☐ Участие членов команды	Идеальное соотношение: один Велнес Консультант на трех гостей для оптимального уровня регистраций.			

3 Следующее занятие

Предложите гостям привести с собой друга на следующее занятие.

Организатор: Название: Ведущий:

Дата: Адрес:

Выступайте уверенно

Совершенствуя навыки проведения занятий и презентаций, вы быстро обретете уверенность. Подготовка поможет вам отвечать на вопросы так, чтобы удерживать внимание на людях, которым вы помогаете. Для каждого занятия планируйте конкретные результаты. Перед каждым тренингом записывайте цели, которые ставите перед собой. Например, сколько человек вы хотите зарегистрировать, какой объем продаж получить, сколько бизнес-партнеров привлечь. И затем сделайте всё необходимое, чтобы достичь этих целей.

Проведение эффективной презентации

- **Будьте теплыми и воодушевляющими.** Улыбайтесь и поддерживайте контакт с гостями.
- **Излагайте мысли четко и уверенно.** Если вы не знаете ответ на заданный вопрос, скажите: «Давайте вместе посмотрим?»
- **Следите за языком своего тела.** Более 75% коммуникаций — невербальные.
- **Устанавливайте зрительный контакт с гостями.** Пользуйтесь открытыми, приглашающими жестами.
- **Установите связь с аудиторией.** Поделитесь своей историей, не бойтесь показаться уязвимым. Заострите внимание на том, с какими проблемами вы справились благодаря применению эфирных масел.
- **Научите гостей полагаться на ваши источники информации,** а не на вас. Пусть ваши раздаточные материалы (брошюры и справочники) поработают, как эксперты. Простые вещи легко повторить. Ваши будущие бизнес-партнеры должны на вас посмотреть и сказать себе: «Я так тоже смогу!»
- **Вовлекайте аудиторию.** Задавайте такие вопросы, на которые захочется ответить. Пусть гости поделятся своими проблемами и личным опытом.
- **Дайте гостям нанести на себя масла!** Создайте опыт использования масла прямо на занятии. Гости просто не смогут устоять перед маслами. Пусть масла покажут свое волшебство.
- **Предложите гостям начать действовать и приобрести масла.** Чтобы повысить мотивацию к покупкам, дарите подарки.
- **Будьте кратки.** Чтобы удержать внимание участников, презентация должна длиться меньше часа. Оставьте время для вопросов и регистрации.
- **Следите за тем, чтобы в зале царил положительная энергия и отличное настроение.** Смотрите на регистрацию как на способ изменить чью-то жизнь. Уберите напор и избавьтесь от «мышления продавца».
- **Будьте профессиональны.** То, как вы одеты и как вы себя ведете, сильно влияет на доверие к вам.
- **Заранее отрепетируйте выступление,** чтобы вести себя естественно, легко и не искать нужные слова на ходу.

Подготовьтесь к разным реакциям

Считаете, что вы недостаточно компетентны, чтобы проводить занятие?

- Вы не эксперт и не обязаны быть им.
- Дайте видеоматериалам и буклетам выступить экспертами.
- Научите гостей полагаться на ваши источники, а не на вас.
- Поделитесь тем, как эфирные масла положительно повлияли на вашу жизнь.
- Помните, что простые классы легче дублировать.

Возникли вопросы по сертификации CPTG?

- Уделите внимание высоким стандартам dōTERRA.
- Не обсуждайте продукцию конкурентов.
- Предложите участникам самим попробовать эфирные масла dōTERRA.

Гости не уверены, что эфирные масла можно принимать внутрь?

- Чистые масла, сертифицированные по стандарту CPTG, и имеющие соответствующую маркировку на этикетке, безопасны для приема внутрь.
- Расскажите, что компания dōTERRA дает рекомендации в полном соответствии с установленным законодательством регламентом применения, и что употреблять внутрь можно только те масла, которые имеют соответствующую отметку в сертификате.
- Уточните, что решение принимать эфирные масла внутрь или нет, остается на личное усмотрение каждого человека.

Пришло мало гостей, или вообще никто не пришел?

- Сколько бы человек ни пришло — это уже хорошее начало.
- Используйте возможность максимально эффективно пообщаться с пришедшими.
- Обдумайте, как усовершенствовать процесс приглашения, чтобы в следующий раз у вас было больше гостей.
- Если никто не пришел, используйте освободившееся время с пользой: пройдите онлайн-тренинг или прочтите информацию на страницах 33–43, чтобы научиться эффективнее приглашать.

Если кто-то скажет вам, что продукцию можно купить на маркетплейсах...

- Скажите, что самый безопасный способ получить чистые сертифицированные эфирные масла подтвержденного качества — это заказать их напрямую у dōTERRA: только в этом случае можно гарантировать их чистоту и подлинность.
- Статус Привилегированных покупателей и Велнес Консультантов дает огромное преимущество, которое перевешивает небольшие скидки в онлайн-магазинах. Зарегистрированные покупатели и Велнес Консультанты могут участвовать в Программе лояльности (LRP) dōTERRA и могут возвращать до 30% стоимости покупок в виде бонусных баллов, а также получать продукцию в подарок.

Организатор говорит гостям: «Вы не обязаны что-то покупать».

- Расскажите, в чем ценность продукции.
- Дайте возможность попробовать масла во время занятия: так и гости, и организатор смогут по достоинству оценить их.
- Подчеркните преимущества приобретения регистрационного набора.
- На будущее проведите с организатором занятие «Введение в проведение презентаций», чтобы ему стала понятна ценность регистрации гостей и в чем заключается цель презентации.

Является ли dōTERRA сетевым маркетингом?

- dōTERRA предоставляет возможность зарабатывать на продажах.
- 85% зарегистрированных покупателей — это постоянные клиенты, которые просто любят нашу продукцию.
- dōTERRA понимает, что продукция лучше всего продается, когда передается от человека к человеку, а не когда стоит на полке или рекламируется в объявлении.
- dōTERRA вознаграждает людей, которые помогают компании распространять продукцию и вдохновляют других делать то же самое.

Полезный совет

- Перед встречей, во время которой вы расскажете о продукте или бизнес-возможностях, отправьте участникам информационные материалы, ссылки и инструкции.
- Узнайте о потребностях участников до презентации. Если вы проводите презентацию со своим наставником, заранее расскажите ему, что вы узнали о потребностях участников.



Знакомство с маслами

Вводная презентация «Знакомство с маслами» — лучший способ рассказать потенциальным клиентам о силе эфирных масел. Помочь в этом может учебное пособие «Натуральные средства». Главная цель — показать участникам ценность продукции dōTERRA и силу эфирных масел. Когда гости увидят, как эти продукты помогут улучшить их жизни, им станет интересно больше узнать о натуральных решениях. Используйте приведенный ниже сценарий, чтобы научиться проводить успешные презентации.

Эффективная презентация не означает, что вы должны попытаться рассказать всё, что знаете. Лучшие презентации, как правило, длятся меньше часа и оставляют время на то, чтобы гости и научились, и успели зарегистрироваться. На первом занятии надо продемонстрировать ценность продукции, чтобы убедить участников зарегистрироваться. Всё остальное они узнают позже: на Велнес Консультации, на тренингах в рамках непрерывного обучения и при участии в жизни сообщества. Чтобы поддерживать постоянный финансовый поток, рекомендуем проводить как минимум два занятия «Знакомство с маслами» в неделю.

Идеальный график (45–60 минут)

Используйте учебное пособие «Натуральные средства».



Как повысить доверие

Когда вы предлагаете продукты dōTERRA своим знакомым, они приходят на занятие, потому что доверяют вам. Если ведущим выступает ваш наставник или другой Велнес Консультант, то чтобы повысить доверие, представьте его как уважаемого эксперта, познакомьте присутствующих со значимыми фактами его биографии, которые помогут гостям понять, почему этого человека надо слушать.

Цель:

- 1 Собрать людей вместе, создать социальное доказательство, и показать, что вести здоровый образ жизни можно просто и с радостью.
- 2 Сфокусироваться на приоритетных задачах гостей, поделиться проверенными эффективными решениями и дать возможность почувствовать силу эфирных масел dōTERRA.
- 3 Найти будущих организаторов, записать людей на следующие занятия и привлечь новых бизнес-партнеров.

Сценарий занятия



1 Встреча гостей и представление

Встреча гостей. Представьтесь, расскажите, кто вы и чем занимаетесь, и поделитесь короткой историей (1–2 минуты) о том, как эфирные масла dōTERRA изменили вашу жизнь. Не делитесь своей самой яркой и впечатляющей историей — ее вы

прибережете для завершения презентации. Можно рассказать, как давно вы пользуетесь маслами и почему вам нравится этот бизнес. *«Добро пожаловать на занятие. Меня зовут Ольга. Я мама троих детей, учительница и Велнес Консультант dōTERRA. Я использую эфирные масла уже три года, и они сильно изменили мое представление о том, как надо заботиться о здоровье семьи. Например, до того, как я познакомилась с dōTERRA, я искала натуральное средство для улучшения качества сна, и подруга посоветовала мне на ночь наносить пару капель лавандового масла dōTERRA на подошвы стоп. И я влюбилась в масла с первого раза, как только попробовала. На следующее утро я чувствовала себя свежей, бодрой, хорошо отдохнувшей... Невероятно, что могут сделать всего несколько капель!»*

Расскажите о цели занятия: зачем вы всех пригласили?

«Я так рада, что вы пришли! Я очень надеюсь, что сегодня вы почувствуете всю силу эфирных масел и что они смогут изменить вашу жизнь к лучшему».

Если вы представляете ведущего: расскажите о нем 2–3 факта, чтобы гости поняли, кто проводит занятие и почему этого человека стоит послушать внимательно. Затем дайте слово ведущему.

Если вас представляет организатор: поблагодарите его или ее за организацию занятия: *«Я очень рад (-а) быть сегодня с вами и Ольгой, она замечательная хозяйка, и я полностью разделяю ее страсть к использованию натуральных решений. У меня похожая история (расскажите кратко о своем опыте применения масел). Я очень благодарен(-на) человеку, который познакомил меня с эфирными маслами dōTERRA. Жизнь стала совсем другой. У меня теперь гораздо больше возможностей для здорового образа жизни, и мы с семьей теперь не выживаем, а процветаем!»*

Расскажите о программе занятия: *«Мой личный опыт (приведите пример) требует, чтобы я им с вами поделился(-лась). Я понял(-а), что многим людям нужна такая же помощь, как когда-то она была нужна мне. И чтобы взять в свои руки контроль над здоровьем, нужны только справочник (покажите его) и набор эфирных масел dōTERRA. Именно эти две вещи изменили мою жизнь и мой дом.*

Поэтому сегодня я здесь. Я очень хочу помочь и вам найти лучшие решения для ваших задач. Сегодня мы пройдемся по трем темам: что такое эфирные масла, как их применять и как покупать. Наше занятие продлится примерно 45–60 минут. Постараюсь быть кратким(-ой), чтобы оставить побольше времени на вопросы. Вам, наверно, интересно, чем занимаются Велнес Консультанты dōTERRA? У меня самая потрясающая работа! Если хотите

узнать, что я делаю, то подойдите ко мне после занятия. Я кратко расскажу о бизнес-возможностях, которые дает dōTERRA.

А сейчас: кто из вас хочет пользоваться безопасными, эффективными и доступными натуральными средствами?»

Поднимите руку, чтобы призвать других сделать так же. *«Прекрасно!»*

Объясните: «У вас есть выбор».

Давайте посмотрим на то, какие у нас есть варианты (покажите на верхнюю часть страницы). Угрозы, которые действуют на нас от случая к случаю, показаны здесь (покажите на треугольник слева). Мы все их знаем: сюда относится так называемая токсическая нагрузка на организм, включая обычную домашнюю пыль, различные дискомфортные ощущения со стороны всех систем организма (приведите примеры), эмоциональные состояния, ощущение усталости, сложности с вечерним расслаблением, настроение не на высоте, и так далее. В большинстве таких случаев мы не обращаемся за медицинской помощью, а справляемся с ними самостоятельно и ищем лучшее решение. По возможности простое и натуральное.

Второй треугольник — это угрозы и риски для здоровья, которые действуют на нас постоянно (покажите на треугольник справа). и с которыми тоже можно работать при помощи натуральных средств. Дело в том, что у организма есть потребности, и к ним надо относиться внимательно, чтобы избежать проблем. В основе — ежедневные осознанные привычки, которые поддерживают здоровье. Задача не устранять признаки проблемы, а улучшать качество жизни, используя безопасные, натуральные способы. И здесь появляются эфирные масла как для обеспечения потребностей организма, так и для решения более глубоких задач. Эфирные масла помогают нам получать необходимые вещества и избавиться от вредных».

Передайте участникам флакон эфирного масла дикого апельсина. *«Прежде чем продолжить разговор, я предлагаю вам попробовать эфирное масло дикого апельсина и обратить внимание на две вещи. Первая: яркий чистый аромат масла невозможно отличить от свежего апельсина. Обожаю этот запах! Теперь вторая: нанесите каплю на ладони (продемонстрируйте), разотрите, поднесите к лицу и вдохните. Попробуйте! И отметьте, что вы почувствовали? Сила и концентрация эфирного масла действует моментально, даже если вы просто вдыхаете его!»*

И мы подошли к следующей теме: что же такое эфирные масла и как они действуют?»

2 Что такое эфирные масла и как их применять

Объясните, что эфирные масла — безопасные, натуральные, эффективные и мощные вещества.

«Посмотрите, здесь изображен лист перечной мяты (покажите). Вы когда-нибудь растирали листик мяты в пальцах и нюхали его? А зачем мы это делаем? Мы раскрываем небольшие мешочки с эфирным маслом, чтобы почувствовать более насыщенный аромат. Здесь изображен такой мешочек в увеличенном размере (покажите). Ароматические вещества из этих крошечных капсул защищают растение и помогают ему развиваться. И когда мы используем эфирные масла из листьев, смолы, стеблей, цветков и корней растений, то получаем такой же эффект!



Здесь (покажите) приведены три важных факта, на которые я бы хотел(-а) обратить ваше внимание». Вы можете попросить кого-то из присутствующих прочесть вслух каждый пункт.

«Во-первых, масла dōTERRA чистые, натуральные и безопасные. Мы вернемся к этому через минуту. К составу этих потрясающих растительных веществ ничего не добавлено, и из них ничего не удалено, и благодаря их чистоте они такие полезные. Чистота делает эти эфирные масла безопасными для всех: для детей, взрослых и пожилых людей. И первый факт, который нужно знать об эфирных маслах — кто скажет, что это?» Подарите пробник тому, кто даст правильный ответ; расскажите о свойствах этого масла.

«Во-вторых, масла эффективны. Например, они помогают нашему организму бороться с угрозами, которые влияют на наши клетки изнутри и снаружи (покажите на пятна зеленого и фиолетового цвета на изображении клетки). Это небольшое пятно изображает угрозу, с которой нашему организму приходится бороться каждый день. Важные характеристики эфирных масел — это их молекулярный размер и строение, благодаря которым они могут проникать сквозь мембрану клеток и быстро воздействовать на организм. Химический состав эфирных масел очень сложный. И угрозы не могут выстроить защиту от действия многих компонентов эфирных масел, это потрясающе, правда? И второй удивительный факт об эфирных маслах — кто может сказать, что это?» Подарите пробник еще одного масла тому, кто даст правильный ответ; расскажите о полезных свойствах этого масла.

Третий важный факт об эфирных маслах — они очень мощные. Чтобы получить одну бутылочку, нужно очень много сырья, поэтому масла очень концентрированные, но при этом доступные по цене. Например, для чтобы наполнить маслом перечной мяты одну такую бутылочку, потребуется около трех килограммов свежих листиков⁺. Представьте, как много содержит одна капля масла! Здесь (покажите) вы видите, что столько же, если не больше, чем в двадцати восьми чашках чая из мяты!

И что это означает? Для результата достаточно небольшого количества! И эфирные масла действительно доступны. Одна капля масла мяты (это одна порция) стоит около семи рублей. Мы с семьей просто не можем отказаться от этих натуральных средств!

Давайте попробуем эфирное масло мяты перечной и посмотрим на его силу. Нанесите каплю на ладонь, как мы делали с диким апельсином. Потрите ладони друг о друга, поднесите к лицу и глубоко осторожно вдохните (продемонстрируйте, а затем передайте бутылочку другим участникам). Следите, чтобы масло не попало в глаза. Впечатляет, правда? Такие масла, как мята перечная, обладают очень сильным действием, и их часто требуется разбавить базовым маслом. Базовое масло также смягчит реакцию, если вы случайно нанесли эфирное масло на чувствительный участок или попали в глаза.

Я хочу показать вам несколько способов, как применять масло мяты перечной. Во-первых, вы нанесли его после масла дикого апельсина, и теперь вы знаете, что эфирные масла можно смешивать. Эта смесь — потрясающий взбадриватель. Во-вторых, старайтесь вдыхать сначала носом, а затем ртом, вот так (продемонстрируйте). Подышите так на протяжении тридцати секунд и наблюдайте, как вы себя чувствуете и как вы дышите. В-третьих, вы можете втереть каплю масла в заднюю часть шеи, чтобы расслабиться и почувствовать свежесть (продемонстрируйте). Вы даже можете нанести каплю на небо — вот так (продемонстрируйте). Что вы чувствуете?

А кто почувствовал вкус масла просто от того, что бутылочку пронесли мимо? Да! Вот такое сильное действие у эфирных масел! Это был наш третий важный факт об эфирных маслах — и кто скажет, что это?» Подарите пробник еще одного масла тому, кто ответит; расскажите, как его применять.

Объясните: продукты dōTERRA безопасные и чистые.

«Теперь поговорим о том, почему так важно качество. Доктор Дэвид Хилл, наш директор по научным и медицинским инициативам, говорит: «Самая важная характеристика эфирного масла — его чистота». Не все эфирные масла производятся одинаково. Есть четыре категории. Первая — синтетические (покажите на серую область круговой диаграммы). По результатам тестов независимых лабораторий, большинство поставщиков продают масла, содержащие вещества, полученные искусственным путем. Такие масла не считаются чистыми и могут нанести вред организму. Это относится



к парфюмерии, средствам для стирки, а также к косметике. Напротив, эфирные масла dōTERRA можно наносить на кожу, вдыхать и даже принимать внутрь. С маслами из других категорий стоит быть осторожными, особенно с синтетическими. Не рискуйте: не используйте дешевые измененные масла.

Затем идут пищевые масла (покажите на зеленую область). Они оцениваются по стандартам безопасности пищевых продуктов (покажите на зеленую область круговой диаграммы). Их качество гораздо выше, эти масла можно употреблять внутрь. Но они лишь добавляют вкус и не обладают полезными свойствами.

⁺ Требуемое количество сырья может отличаться в зависимости от года урожая, региона сбора и других факторов.



Третья категория — терапевтические масла. Кажется, что они должны быть лучшего качества. Но дело в том, что чаще всего такие масла предназначены для массажа, ароматизации или косметического применения, поэтому стандартам качества, установленным для этих масел, довольно просто соответствовать. Они могут содержать наполнители, синтетические вещества и другие примеси. Чистота масел особенно важна, когда мы говорим о здоровье, ведь масла попадают в ваш организм!

doTERRA увидела, что на рынке не хватает чистых эфирных масел. Вот почему миссия нашей компании — стремиться к чистоте и производить эфирные масла наивысшего качества. doTERRA разработала собственный стандарт качества CPTG: чистые эфирные масла подтвержденного качества. Вот тут — желтый сегмент (покажите на область желтого цвета на круговой диаграмме). Каждая партия масла doTERRA проходит серьезные внутренние и независимые проверки качества, чтобы гарантировать отсутствие примесей и наполнителей. Таким образом, нормы стандарта CPTG гораздо выше даже тех требований, которые предъявляются к маркировке органических продуктов. Большинство масел doTERRA подходит для внутреннего применения, на каждой бутылочке такого масла, вы увидите соответствующую маркировку (покажите флакон с надписью о применении).

И вот что еще важно: чистота влияет на силу масла, а она напрямую связана с эффективностью. На состав масла и его качество влияют многие факторы, например, место выращивания сырья, то, как его собирают и дистиллируют. Мы хотим, чтобы масло работало одинаково эффективно каждый раз, когда вы его применяете. Чем выше его качество, тем более действенным оно становится для организма.

Помните, в любом случае масло воздействует на весь организм. Не важно, синтетический продукт вы используете или чистый, оно попадает в ваше тело. В этом и состоит преимущество чистых масел и риск синтетических. Сегодня я научу вас применять только чистые масла. Всё что вы узнаете, не относится к другим видам продуктов».

Объясните, как использовать эфирные масла doTERRA.

«Существует три основных способа применения масел: ароматическое, местное и внутреннее (покажите на каждый из вариантов при перечислении). Некоторые способы вы сегодня уже попробовали. Расскажу об основных преимуществах каждого способа.

Начнем с ароматического применения (покажите на соответствующую колонку). Ароматические свойства масла позволяют использовать его для двух основных целей — для очищения воздуха и воздействия на настроение. Благодаря обонянию молекулы эфирных масел попадают прямо в нашу лимбическую систему всего за 30 секунд. Недавно вы испытали на себе их моментальное действие, когда вы вдыхали масла дикого апельсина и перечной мяты. Я люблю создавать себе ароматические впечатления так: вдыхать масло прямо из бутылочки или с ладоней, распылять в воздухе через диффузор, а также пользуюсь ими в качестве духов».

Покажите на ваш включенный диффузор и расскажите, какое масло вы сейчас используете и для чего. Предложите участникам поделиться своими историями об ароматическом применении масел. Подарите пробник масла тому, кто ответил; расскажите, как это масло можно применять.

Второй способ — местное применение. То есть нанесение эфирных масел на кожу. Например, давайте попробуем нанести на кожу смесь *Deer Blue* (передайте смесь *Deer Blue*), чтобы почувствовать смягчение и расслабление. Детям, людям с чувствительной кожей или с проблемами со здоровьем важно разбавлять эфирные масла базовым (покажите бутылочку базового масла). Эффективность эфирного масла от этого не снижается, лишь увеличивается время его впитывания».

Задайте вопрос: «Как вы думаете, на какие области тела лучше всего наносить эфирные масла и как это делать?» Дайте гостям время подумать. Если хотите, предложите одному из гостей рассказать короткую историю о его опыте нанесения эфирного масла на кожу. Подарите пробник человеку, который ответил на вопрос или рассказал свою историю; уточните, как применять подаренное масло.

«Отличный способ местного применения эфирного масла! Вот вам пробник смеси dōTERRA Serenity, она тоже прекрасно подходит для нанесения на кожу перед сном.

Третий способ — внутреннее применение. В этом случае чистота масла крайне важна. И об этом не говорит практически никто, кроме dōTERRA. В отличие от масел других марок, наши чистые эфирные масла подтвержденного качества абсолютно безопасны для внутреннего применения. Вы можете капать масла dōTERRA в рот, под язык, добавлять их в воду или принимать в растительных капсулах (покажите упаковку). Но помните, что не все эфирные масла можно принимать внутрь. Перед тем, как это сделать, обязательно прочитайте этикетку.

Наука продолжает развиваться, и сегодня исследования показывают, что прием эфирных масел внутрь — удивительно действенный способ получить от них пользу. Масла действительно влияют практически на все системы, органы и клетки организма. С их помощью можно поддерживать здоровье пищеварительной, дыхательной, сердечно-сосудистой и многих других систем организма, а также использовать для ухода за кожей изнутри. Подробнее вы узнаете об этом на других занятиях». Предложите одному из участников поделиться короткой историей о его опыте приема масел внутрь. Подарите пробник ответившему; уточните, как применять это масло.

3 Определение задач по поддержанию здоровья

Определите основные задачи по поддержанию здоровья.

«Теперь переходим к моей любимой части занятия. Запишите основные задачи, связанные со здоровьем, и мы найдем для них решение с эфирными маслами. Я уже говорила: чтобы принять на себя контроль за своим здоровьем, понадобятся только справочное пособие и набор масел. Освоение этих инструментов стало важной частью моего пути». Расскажите о своем опыте: «Я помню, как однажды моя дочь пришла ко мне в слезах — она упала, катаясь на велосипеде. Я заглянула в справочник, увидела, что лучшее решение — это масла чайного дерева и ладана, нанесла их, и через минуту дочь уже радостно играла во дворе.

А теперь обдумайте свои три задачи по поддержанию здоровья и запишите их на странице 3 (покажите, куда нужно записать). Что бы вы хотели чувствовать реже (например, низкий уровень энергии, проблемы со сном или недостаток внимательности), а что вам хотелось бы добавить в свою жизнь (бодрость, ровное настроение или хорошее пищеварение). Подскажу: многие хотели бы поддержать иммунитет, лучше расслабляться и контролировать уровень стресса. Запишите несколько вариантов, и мы вместе обсудим их чуть позже.

1. КАКИЕ ВАШИ ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ ПО ПОДДЕРЖАНИЮ ЗДОРОВЬЯ?	
Я хочу чувствовать меньше:	Я хочу чувствовать больше:
①	①
②	②
③	③



Прежде чем мы начнем подбирать решения, давайте я расскажу вам, где их найти. Взгляните сюда (покажите). Вы видите шкаф с тремя полками. Товары на них расставлены по темам. На нижней — то, что поможет вам включить в режим дня полезные привычки, — а они сильно влияют на наше самочувствие. На средней — продукты для ежедневного ухода за собой, а на верхней полке вы видите решения на все случаи жизни.

Вернемся к треугольникам на первой странице. Они совпадают с продуктами из нашего шкафа. Представьте треугольник, где наверху «Риски от случая к случаю». И на верхней полке вы видите средства, помогающие реагировать на конкретную ситуацию. Например, вы слишком долго пробыли на солнце, и теперь вам нужно масло лаванды. Вот оно (покажите)! Или вы весь день просидели за рабочим столом. Смесь PastTence поможет снять напряжение. Вы устали от долгой поездки и хотите немного поддержать себя? Попробуйте дикий апельсин. Вот они (покажите)! Или, скажем, в окно врывается запах улицы: используйте смесь dōTERRA Breathe, которая поддерживает чистоту воздуха и дыхательных путей. Случаются разные ситуации, и мы должны знать, как с ними справляться.

Теперь представьте второй треугольник с более широким основанием: постоянные угрозы, наша нижняя полка. Скорее всего, ежедневные правильные привычки и поддержка организма помогут вам справиться с проблемами, какими бы они ни были. Поделитесь собственным примером: «Вот, например, моя дочь. Сначала она использовала DigestZen по многу раз в день (покажите)! Затем ввела в привычку во время еды принимать комплекс пищеварительных ферментов DigestZen TerraZyme (покажите), и DigestZen стал ей требоваться гораздо реже.

На средней полке стоят универсальные продукты. Например, вы можете использовать линию Deer Blue (покажите) регулярно, до или после занятий спортом, или обращаться к ней, только когда чувствуете мышечный дискомфорт — выбор за вами. Смесь dōTERRA Serenity (покажите) можно распылять, только когда вам сложно уснуть — или ввести в привычку делать это каждый вечер. Да, кстати! У dōTERRA есть отличный очищающий спрей и жидкое мыло для рук dōTERRA On Guard (покажите)! Незаменимая линия для всех!

Теперь подумайте: вы хотите регулярно использовать продукты с нижней полки, потому что делаете выбор в пользу здорового образа жизни? Или будете действовать только от случая к случаю, то есть применять продукты с верхней полки? Нижняя полка поможет вам поддержать здоровье. Продукты с верхней полки помогают облегчить лишь временный дискомфорт, а средства на средней полке применяют для обеих целей».

4 Поиск решений

- Предложите участникам поделиться своими задачами по поддержанию здоровья.
- Покажите, как легко можно находить решения, используя новые знания о том, какие товары с какой полки им помогут.
- Покажите, как пользоваться справочным пособием, взяв в качестве примера задачу по поддержанию здоровья одного из участников. Расскажите, где найти информацию о маслах, которые особенно заинтересовали участников, и где можно посмотреть протоколы сертификации продукции.
- В этой части занятия, пока кто-то из участников, приглашенный гость или вы сами рассказываете об успешном использовании этих продуктов, также можно дать гостям познакомиться с маслами, о которых идет речь.



«Давайте вернемся к странице 3, где вы записали приоритетные задачи. Кто готов первым поделиться своими ответами, чтобы мы вместе помогли найти решение?»
 Выберите участника, желающего ответить.
«Отлично! Спасибо! Какую задачу вы хотите решить? ... То есть вы хотите поработать над _____. Прекрасно! Итак, давайте вместе найдем средство в нашем шкафу.
Как считаете, какие решения могли бы

помочь?... Да! Отличная идея! И вот почему. _____.
Еще предложения? Да, продолжайте... Превосходная мысль!»
 Кратко расскажите на примерах, как каждый вариант помог вам или кому-то из ваших знакомых, и дайте возможность гостям поделиться своим опытом. Повторите с другими участниками, отведите на обсуждение задач примерно 10–15 минут.

Помните о трех вещах, которые сделают эту часть занятия суперэффективной:

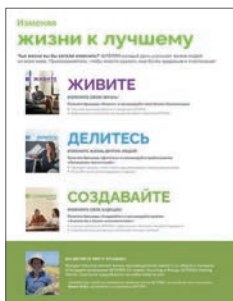
- Поиск решения.** Участники видят, насколько просто найти натуральное решение. Они знают, как пользоваться полками. Они могут посмотреть готовые предложения внизу страницы и послушать идеи других участников. Когда кто-то, кроме ведущего, предлагает свои идеи, остальные участники думают: «Я тоже хочу попробовать!»
- Отзывы других, или «социальное доказательство».** Люди получают пользу от того, что узнают о личном опыте тех, кто уже попробовал продукт, даже если это было знакомство с пробником. Свидетельства других людей — это эффективный способ показать участникам, что эфирные масла действительно работают!
- Работа со справочными материалами.** Показать, как найти в справочнике конкретное масло или решение чьей-то задачи, это очень важный момент по двум причинам. Во-первых, после занятия ваши участники самостоятельно будут выбирать себе продукцию для первого заказа. Во-вторых, работа со справочными материалами покажет им, как это просто — в будущем самостоятельно находить решения.

Самое важное — донести до участников мысль, что эфирные масла предлагают мощные, натуральные и безопасные решения для всех (как вы и сказали в начале занятия). Следующий этап — рассказать о том, с чего начать. *«Теперь, когда мы определили основные задачи по поддержанию здоровья, давайте поговорим о том, как начать сотрудничать с dōTERRA».*



5 Приглашение изменить жизнь

- Определите три типа участников: клиенты, делящиеся и бизнес-партнеры.
- Расскажите, что миссия dōTERRA — изменить мир с помощью различных инициатив (помощи поставщикам Cō-Impact Sourcing, благотворительного фонда Healing Hands).



Три типа людей. Кому они будут предлагать продукцию?

Используйте следующие сценарии, чтобы помочь потенциальным участникам зарегистрироваться, и помогите им выбрать роль в зависимости от того, с кем они хотели бы делиться продукцией.



Клиент



Делящийся



Бизнес-партнер

Во время презентации используйте сценарии, представленные в этой колонке.

Чьи жизни вы бы хотели изменить?

«Мы поняли, что существует три типа людей, с которыми мы работаем».

Поддержите их выбор

Используйте эти сценарии после презентации или во время индивидуальных консультаций.

Рекомендуемый вариант регистрации

Клиент

«Первый — это люди, которые хотят использовать натуральные средства для поддержания здорового образа жизни. Когда они узнают о силе эфирных масел, им не терпится начать делиться продуктами со своей семьей. dōTERRA поддерживает таких людей бесплатным обучением и щедрой Программой лояльности».

Живите

- ☐ Предложите клиенту изменить их жизнь.
- ☐ Подарите брошюру «Живите» каждому, кто зарегистрировался, чтобы вы могли пройти с ним Велнес Консультацию. Все участники считаются клиентами!
- ☐ Запланируйте Велнес Консультацию в течение нескольких дней после получения клиентом регистрационного набора.

Набор Привилегированного Покупателя на выбор:
«Давайте подберем набор, наиболее подходящий вам и вашей семье».

Делящийся

«Второй тип людей сейчас думает: «Моей маме точно нужны эти масла!» или «Надо обязательно рассказать об этом друзьям!» Для этих людей естественно делиться с другими тем, что им нравится. dōTERRA вознаграждает тех, кто делится продукцией. Со временем заработок таких клиентов позволит им оплачивать свои ежемесячные покупки в dōTERRA. Миллионы людей во всем мире получают эфирные масла dōTERRA именно таким образом».

Делитесь

- ☐ Предложите клиенту изменить жизни других и стать организатором занятия «Знакомство с маслами».
- ☐ Подарите брошюру «Делитесь» тем, кто захотел стать организатором занятия.
- ☐ Договоритесь провести занятие «Введение в проведение презентаций» через несколько дней.

Велнес Консультант:
«Семейный набор эфирных масел»
«Давайте посмотрим, какой набор подойдет вам и вашим близким и даст вам возможность делиться с теми, кто вам дорог».

Бизнес-партнер

«Третий тип людей — это те, кто слушает меня и думает: «Вот то, что я хочу делать! Я хочу менять к лучшему жизни людей, рассказывая им о силе эфирных масел». dōTERRA предлагает таким участникам невероятно щедрый компенсационный план. Передавая знания о силе эфирных масел, эти люди смогут получать дополнительный доход или даже сменить работу — и получить больше контроля за своим временем и финансами. Если вы относитесь ко второму или третьему типу людей, пожалуйста, подойдите ко мне после занятия, чтобы я рассказал вам о бизнес-возможностях с dōTERRA» ИЛИ «Если вы относитесь ко второму или третьему типу людей, останьтесь после того, как попробуете наши угощения, чтобы я мог(-ла) рассказать вам о бизнес-возможностях с dōTERRA».

Создавайте

- ☐ Предложите клиенту изменить свое будущее.
- ☐ Подарите брошюру «Создавайте» тем, кто заинтересован в развитии собственного бизнеса.
- ☐ Договоритесь о проведении занятия «Знакомство с бизнес-возможностями» через несколько дней.

Велнес Консультант:
«Эфирный дом»
«Рекомендую приобрести набор «Эфирный дом». Важно попробовать различные продукты dōTERRA, чтобы делиться ими с другими. Тогда другие захотят сделать то же, что и вы».

Еще один важный момент, о котором стоит знать каждому нашему клиенту: каждый раз, когда вы покупаете масла, вы меняете жизни людей по всему миру. В рамках программы инициативной помощи поставщикам Cō-Impact Sourcing и работы благотворительного фонда Healing Hands компания dōTERRA сотрудничает с фермерами и их семьями по всему миру, меняя их жизни и предоставляя им новые возможности».

Успешно регистрируйте

Единственный способ по-настоящему изменить жизни других людей и свое будущее — сделать так, чтобы эфирные масла dōTERRA оказались в домах ваших потенциальных клиентов. Исходите из того, что ваших гостей привлекло ваше предложение. Если вы правильно подготовили их к ароматклассу, они с большей вероятностью сделают покупку. Уверенно предложите участникам сделать следующий шаг: взять контроль над своим здоровьем, зарегистрировавшись и купив регистрационный набор. Дайте рекомендации: какой набор лучше всего подходит для решения именно их задач.



6 Три способа приобретать продукцию

Расскажите, что приобретать продукцию dōTERRA можно по трем разным ценам: по розничной, по цене Привилегированного Покупателя и на условиях, которые компания предоставляет своим Велнес Консультантам.

«Теперь, когда вы понимаете, какие есть варианты, давайте поговорим о том, как покупать эти чудесные продукты».

Розничная цена

«Первый путь — покупать по розничной цене. Это, конечно же, самая высокая цена, и такой вариант подходит для однократной покупки».

Цена

Привилегированного Покупателя

«Второй — покупать по цене Привилегированного Покупателя. Это похоже на скидку при оптовых покупках: широкий выбор по более низкой цене. Становясь Привилегированным Покупателем dōTERRA, вы покупаете по цене на 25% ниже розничной.

Цена Велнес

Консультанта

«Третья цена, по которой покупаю масла лично я, еще ниже, чем цена Привилегированного Покупателя. Это лучший способ приобретать эфирные масла. Сейчас объясню».

Варианты наборов

Расскажите о разных наборах и предложите зарегистрироваться. *«Узнав о силе эфирных масел и о том, как они могут поддержать ваше здоровье, вы, возможно, думаете: «Это невероятно!» И dōTERRA хочет поддержать вас в вашем путешествии по миру эфирных масел. Наша цель — помочь вам вести здоровый образ жизни и сделать так, чтобы при необходимости у вас всегда нашлось подходящее натуральное средство dōTERRA. Это значит, что вам лучше иметь не один вид масла, а несколько. Поэтому dōTERRA составляет наборы, в которых каждая бутылочка масла стоит дешевле, чем если бы вы покупали ее отдельно. Компания проводит исследования, какие масла отвечают самым распространенным потребностям, составляет из этих масел наборы с самой большой скидкой и в случае покупки готового набора делает вашу регистрацию в компании бесплатной. Когда вы приобретаете набор, вы уже начинаете покупать дешевле и получаете еще большую экономию».*

Давайте посмотрим наборы (раздайте форму заказа для Привилегированного Покупателя). Кратко расскажите о наиболее подходящих вариантах наборов для ваших участников. В следующих сценариях показано, что нужно говорить и как сравнивать наборы, чтобы помочь гостям принять решение. «Вот самые популярные наборы, с которых можно начать. Давайте я расскажу вам о них в двух словах» (укажите на набор и опишите его полезные свойства).

- *Мой любимый — «Эфирный дом». Он подходит на все случаи жизни и включает 10 самых важных масел и смесей в формате 15 мл, замечательный диффузор «Лепесток», подставку для масел и Гид по продукции. Набор «Эфирный дом» — самый выгодный на сегодняшний день способ начать знакомство с dōTERRA, так как в него, помимо масел, входит бесплатное обучение на нашем сертификационном онлайн-курсе «Специалист по эфирным маслам»!*
- *«Семейный набор эфирных масел» — здесь есть всё необходимое для поддержания здорового образа жизни. 10 самых важных масел и смесей в мини-формате 5 мл, а также Гид по продукции, наклейки для масел, и приятный подарок — бутылочка эфирного масла дикого апельсина в формате 15 мл.*
- *Третий регистрационный набор — набор для проведения техники нанесения эфирных масел АромаТач. В него входят 8 масел и смесей в объемах 15 мл и бесплатный доступ к сертификационному курсу по технике АромаТач. Если вы решили начать знакомство с эфирными маслами сразу с освоения этого простого и чрезвычайно эффективного способа получить все преимущества эфирных масел и поделиться ими с другими — то это прекрасный выбор!*
- *Если вы уже ведете спортивный образ жизни и хотите подключить к нему силу натуральных решений, которые предлагают эфирные масла, то для такого случая у нас есть набор для любителей спорта «Атлет Кит» (Athlete Kit). Пять масел из этого набора поддержат вас на занятиях спортом и после помогут смягчить воздействие интенсивных тренировок на тело.*

От класса к классу

Расширьте сообщество, предлагая гостям стать организатором занятия. Поставьте себе цель: на каждом занятии находить двух желающих организовать у себя встречу «Знакомство с маслами».



«Во время нашей встречи, скорее всего, вы уже подумали о ваших знакомых, которые тоже хотели бы попробовать эфирные масла. Если вы хотите провести такую встречу сами, подойдите к одному из нас после занятия. А если вы запланируете занятие сегодня, то получите вот такой брелок для пробников!» (Покажите брелок).

«Так выглядит мой брелок. В нем можно хранить 8 пробников эфирных масел. Я в восторге от него, потому что самое главное у меня всегда с собой. Если у кого-то из моих детей во время поездки появится дискомфорт, я смогу сразу дать ему DigestZen. Если переутомилась жена или капризничает малыш — беру масло лаванды с расслабляющим ароматом. Если мы едим не дома, я очищаю руки всей семье смесью dōTERRA On Guard. Способов использования эфирных масел у меня множество, и этот маленький брелок — мой любимый предмет. Он нужен всем, чтобы масла всегда были под рукой! Так кто бы хотел получить такой брелок?» Все поднимают руки.

«Дело в том, что я не могу вам его продать, но вы можете получить его в качестве вознаграждения. Если кто-то из вас скажет, что хочет, чтобы я или _____ провели у него дома такое же отличное занятие, как сегодняшнее, то вы получите брелок в подарок. Что нужно сделать: запланировать занятие сегодня, получить от меня пустой брелок, и потом мы выберем удобную для нас обоим дату занятия (приготовьте календарь, чтобы внести дату). За каждого человека, которого вы пригласите, и кто придет на занятие, я подарю вам заполненный пробник одного из основных масел! То есть если вы приведете четверых, я дам вам четыре масла. Восемь человек — и ваш брелок будет полный».

7 Предложите зарегистрироваться

«Прежде чем мы закончим, я хочу рассказать вам, почему я решил(-а) знакомить других с эфирными маслами».

- Всегда завершайте занятие сильной вдохновляющей историей. Это должен быть один из самых эмоциональных, самых впечатляющих рассказов о вашем личном опыте с эфирными маслами и о том, как они помогли вам улучшить жизнь.
- Поделитесь историей искренне и от всего сердца. Подчеркните, как это вдохновило вас делиться с другими.
- Расскажите о подарках для зарегистрировавшихся участников и акциях dōTERRA. «Зарегистрируйтесь сегодня и получите в подарок масло дикого апельсина». Излагайте мысли ясно. Когда человек путается в выборе, он обычно говорит «нет», поэтому не предлагайте слишком большое количество продуктов или вариантов их покупки.
- Предложите участникам найти в Гиде по продукции подходящие решения для тех задач, которые они записали на странице 3 пособия «Натуральные средства».
- Напомните, что все могут добавить что-то еще к первоначальной покупке или заказу, сделанному в рамках Программы лояльности (LRP).



- Покажите, как заполнять регистрационную форму и объясните разницу между Привилегированным Покупателем и Велнес Консультантом. Зарегистрируйте большинство участников в качестве Привилегированных Покупателей, а тех, кто хочет построить бизнес, — в качестве Велнес Консультанта.

«Теперь приглашаю всех вас попробовать угощение и напитки с добавлением эфирных масел. Если у вас есть вопросы, то я с радостью помогу вам и подскажу, какой набор больше всего подходит вам и вашей семье, и отвечу на все ваши вопросы». Раздайте информационные материалы. Проследите за тем, чтобы экземпляров хватило на всех.

Личное внимание каждому гостю

Оставьте как минимум 15–20 минут после занятия, чтобы помочь каждому гостю выбрать подходящий набор. Пусть каждый человек попробует найти в Гиде по продукции решения для своих задач. Вначале помогите тому, кому необходимо уйти раньше всех. Затем подсадыте к каждому участнику (а не нависайте над ним) и спросите, «Какую задачу вам надо решить?»

Взгляните еще раз на задачи участника и на то, какие продукты он записал, опираясь на информацию из ваших материалов. Убедитесь, что человек не забыл включить для решения этой задачи масла так называемой «широкой сферы применения». Затем предложите набор, наиболее подходящий с вашей точки зрения. «Вот что я предлагаю: давайте начнем с набора _____. В него входят (перечислите продукты) — это отличный выбор, чтобы _____». Расскажите о главных преимуществах этого набора, и о том, почему вы считаете его наиболее подходящим.

Не давите на гостя, чтобы он согласился с вашими рекомендациями, и не старайтесь быть «настоящим продавцом». Вам надо на самом деле помочь человеку выбрать правильный набор, который максимально отвечает тем приоритетам в поддержании здоровья, которые он обозначил, и рассказать о пользе, которую может принести тот или иной набор.

Исходите из того, что участники пришли с намерением купить продукт и желанием поддержать свое здоровье «А теперь давайте вы попробуете заполнить форму для регистрации (покажите им, как это сделать). Я отойду совсем ненадолго, чтобы помочь другим. Затем вернусь, чтобы узнать, как у вас дела».

Эта часть занятия идеально подходит для того, чтобы договариваться о проведении Велнес Консультации. Лучше всего проводить ее сразу после того, как клиент получит свой первый заказ. Поэтому назначайте время исходя из сроков доставки заказа. Используйте сценарий, представленный на странице 69 во втором столбце.

Через 2 дня свяжитесь с теми, кто еще не зарегистрировался. Напомните им о специальных предложениях. «Я так рад(-а), что вы смогли прийти на занятие! Что вам понравилось больше всего? Как вы считаете, чем эфирные масла могут помочь вам и вашей семье? Какой набор больше всего вам подходит? У вас остались вопросы? Вам удобно сейчас обсудить, с чего начинать с dōTERRA?» Зачастую участники регистрируются после 3–5 таких взаимодействий. Те, кто не зарегистрировался во время занятия, возможно, будут готовы сделать это после того, как еще раз попробуют эфирные масла.

Вариант: Предложите участникам остаться (после того как оставите время на регистрацию), чтобы узнать о бизнес-возможностях с dōTERRA (в короткой версии). См. подробности на стр. 87–88.

Важные советы по регистрации

- Преодоление сомнений.

Не могу определиться, какой набор заказать. «Какие задачи вы хотели бы решить?» Просмотрите снова список задач по улучшению здоровья. Предложите гостю самостоятельно найти решения в справочниках. «Как думаете, какой набор подошел бы вам больше всего?»

Предложите варианты. «В вашей ситуации я бы выбрал _____, потому что...».

Финансовые сомнения «Хотели бы вы провести занятие и заработать столько, чтобы позволить себе понравившийся вам набор?»

Другие вопросы «Какие факторы важны для вас при принятии решения?»

Выслушайте и постарайтесь ответить на все вопросы самым лучшим образом. Поддержите гостя и помогите ему выбрать набор правильно.

- Независимо от формата презентации, используйте один из следующих методов, чтобы зарегистрировать новых клиентов сразу же или в течение 2 дней после мероприятия:

1

Попросите потенциальных клиентов передать вам заполненную форму заказа или отправить ее по электронной почте или в сообщении.

2

С разрешения клиента вы можете заполнить форму за него, получив от клиента все необходимые данные и название выбранного набора.

Стратегия размещения участников

Крайне важно правильно разместить только что зарегистрировавшихся участников: от этого зависит ваш доход, рост вашего статуса и ваш долгосрочный успех. Чтобы не подвергать риску отношения с клиентами, не стройте их на завышенных ожиданиях — некоторые люди выбирают свой путь сразу, а другим нужно время, чтобы решиться стать не покупателем, а Велнес Консультантом.

На размещение у вас есть время до 10-го числа месяца, следующего за регистрацией

Вы должны знать, что у вас есть время до 10-го числа месяца, следующего за регистрацией, чтобы сделать размещение всех зарегистрировавшихся участников. Используйте это время для того, чтобы узнать об их интересах и желаниях, а затем примите правильное решение об их размещении. Обратитесь к наставнику за консультацией и советами по стратегии.

От вашей работы с новыми участниками зависит их долгосрочный успех. С помощью стратегий размещения, которые мы рассмотрим ниже, вы сможете успешно работать с новыми зарегистрировавшимися участниками.

Чтобы на самом деле менять жизни к лучшему, смотрите на это окно (до 10-го числа следующего месяца) как на свою инвестицию в развитие бизнеса. Всё, что вам нужно делать в это время — заботиться о новых участниках. И когда ваши бизнес-партнеры увидят, как вы поддерживаете других, они будут стараться делать то же самое.

Определите для себя путь новых участников

Вам надо понять, какой путь лучше всего подходит человеку. Существует три основных пути: Клиент, Делящийся, и Бизнес-партнер. После встречи или Велнес Консультации вам будет проще увидеть, кто из новичков к какому пути более склонен. Размещая новых участников, руководствуйтесь долгосрочным видением успеха, а не сиюминутными потребностями: разместите людей так, чтобы они процветали и получали поддержку. Более подробную информацию о ролях в компании см. на стр. 108.

Клиент

- Основной интерес — применять продукты для поддержания своего здоровья и здоровья семьи.
- Регистрируется как Привилегированный Покупатель.
- Может участвовать или не участвовать в Программе лояльности (LRP).

Делящийся

- Хочет делиться, организуя занятия или индивидуальные встречи.
- Регистрируется в качестве Привилегированного Покупателя или Велнес Консультанта (чтобы регистрировать и получать бонусы).
- Участвует в Программе лояльности LRP с заказом от 100 PV.

Бизнес-партнер

- Хочет создать доход.
- Регистрируется в качестве Велнес Консультанта.
- Ставит себе цель ежемесячно размещать заказы LPR от 100 PV, чтобы получать бонусы.
- Возможно, в вашем Списке контактов имеет более высокие оценки как потенциальный партнер.

Виды бизнес-партнеров

Для долгосрочного успеха крайне важно правильно распределить бизнес-партнеров. На первом уровне ставьте самых целеустремленных и способных партнеров. На втором уровне — либо целеустремленных, либо способных.

- **Целеустремленные:** придерживаются 5 шагов к успеху и выполняют их.
- **Способные:** регистрируют собственных бизнес-партнеров и получают бонусы.



Какова ваша роль?

Рекрутер

- Как правило, это человек, который привел потенциального участника в dōTERRA (чтобы определить Рекрутера, спросите себя: «Чей это знакомый? / Кто пригласил его?»)
- Получает бонусы «Быстрый старт» за заказы, размещенные его участниками в течение первых 60 дней после регистрации.
- Решает вместе со Спонсором (если это другой человек), кто будет проводить Велнес Консультацию и в дальнейшем поддерживать нового участника.
- Новый член команды учитывается для достижения ранга Рекрутером (один на группу), даже если он не находится на первой линии.
- Работает со всеми своими зарегистрировавшимися участниками, пока не настанет момент, когда лучше передать их Спонсору или другому бизнес-партнеру для повышения статуса и реализации долгосрочных стратегий развития.

Спонсор

- Человек, в команду которого приходит новый участник (другое название Спонсора — вышестоящий лидер).
- Получает бонус «Сила трех» и бонусы «Юнилевел».
- Помогает в проведении Велнес Консультации и оказывает клиенту поддержку (по договоренности с Рекрутером).

В срок до 10-го числа месяца, следующего за регистрацией, Рекрутер может один раз поменять Спонсора для нового члена команды через личный кабинет.

Для этого зайдите на:

www.doterra.com > *Виртуальный офис* > *Команда* > *Смена спонсора*

Как размещать новых участников?

Разместите новых участников таким образом, чтобы обеспечить им постоянную поддержку и развитие. Постепенно увеличивайте количество бизнес-партнеров. Скорость роста команды у всех разная. Когда в вашей команде появятся бизнес-партнеры, вы сможете организовать новые группы. Кто-то начинает с одного бизнес-партнера и развивается из этой точки, а кто-то — сразу с трех. Возможно, у такого человека изначально была более широкая база контактов или сохранились старые связи.

Найдите трех бизнес-партнеров

В идеале на этапе запуска вам надо найти трех бизнес-партнеров. Регулярно возвращайтесь к *Списку контактов* и *Таблице отслеживания успеха* и тем людям, кого вы определили как потенциальных бизнес-партнеров. На то, чтобы понять, по какому пути пойдет ваш новичок, потребуется время, а для вас критично принять решение до 10-го числа месяца, следующего за регистрацией. Чтобы получить бонус «Сила трех» и достичь более высокого статуса, вы можете воспользоваться следующей стратегией. Постарайтесь разместить одного или двух клиентов на первой линии, чтобы поддержать необходимый объем продаж и получить бонус «Сила трех».

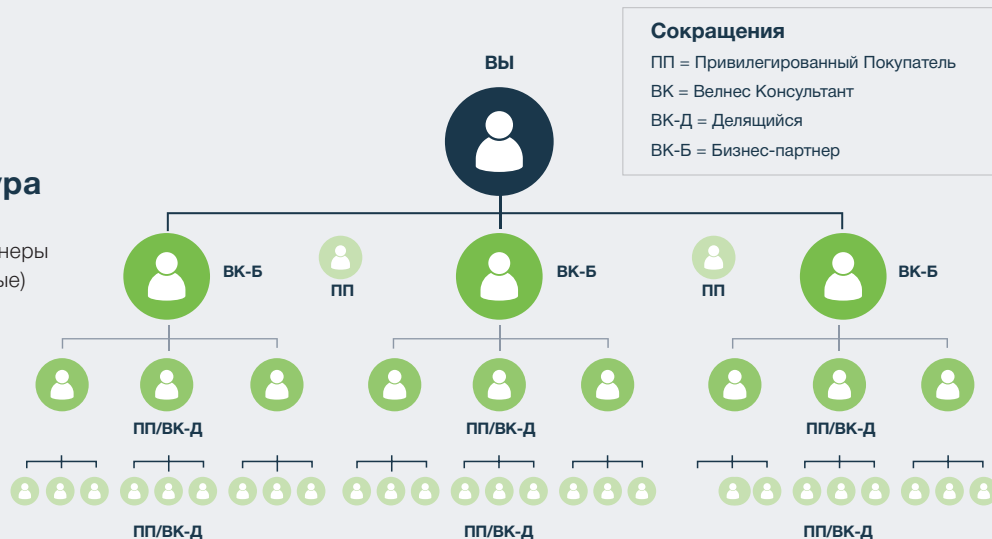
1. Зарегистрируйте бизнес-партнеров.
2. Разместите их, опираясь на долгосрочное видение и успех, а не краткосрочные потребности.
3. При необходимости переместите их в период до 10-го числа месяца, следующего за регистрацией.

Идеальная структура

Уровень 1: Ваши бизнес-партнеры (целеустремленные и способные)

Уровень 2: Бизнес-партнеры и делящиеся (целеустремленные и/или способные)

Уровень 3: Клиенты





Полезные советы по размещению

- Разместите клиентов в ту группу, где уже есть люди со схожими интересами, их знакомые или те, кто живет по соседству. Посмотрите на столбцы в своем *Списке контактов* и разместите участников так, чтобы они могли поддерживать друг друга. Например, в одной группе можно объединить родственников, людей, имеющих общих знакомых, людей с общими интересами или проживающих в одном городе.
- Вы можете разместить новичков под своими целеустремленными или способными бизнес-партнерами, которые активно регистрируют новых участников и хорошо поддерживают команду и клиентов. Помогайте им в достижении их целей, чтобы достичь своих собственных. Однако размещение новичков под ваших бизнес-партнеров порой может приводить к разочарованиям. Поэтому настоятельно рекомендуем вам сохранять право Рекрутера за собой, пока новый Спонсор его не заслужит. Если бизнес-партнер не оправдает ваших ожиданий, вы сможете продолжить регистрировать участников в собственную группу или позже перераспределить их.
- Если вы еще не нашли целеустремленного бизнес-партнера для новой группы, сделайте всё возможное, чтобы найти такого человека на время. Позже вы сможете поменять его на квалифицированного бизнес-партнера.
- Вот что нужно помнить о Привилегированных Покупателях:
 - Если вы поймете, что кому-то будет лучше в другой группе, вы можете изменить им Спонсора до 10-го числа месяца, следующего за месяцем их регистрации.
 - Клиент также может стать Велнес Консультантом и сделать это самостоятельно в личном кабинете.
 - Привилегированный покупатель, изменивший статус на Велнес Консультанта, вправе один раз сменить Спонсора после того, как лично зарекутирует в свою первую линию нового участника с личным объемом от 100 PV.
 - Рекрутер Привилегированного Покупателя, который сменил свой статус на Велнес Консультанта и лично зарегистрировал в свою первую линию нового участника с личным объемом от 100 PV, вправе изменить его Спонсора до 10-го числа месяца, следующего за датой регистрации нового участника Привилегированным Покупателем. Рекрутер может произвести смену Спонсора в своем Личном кабинете или направить запрос на почту europalements@doterra.com.

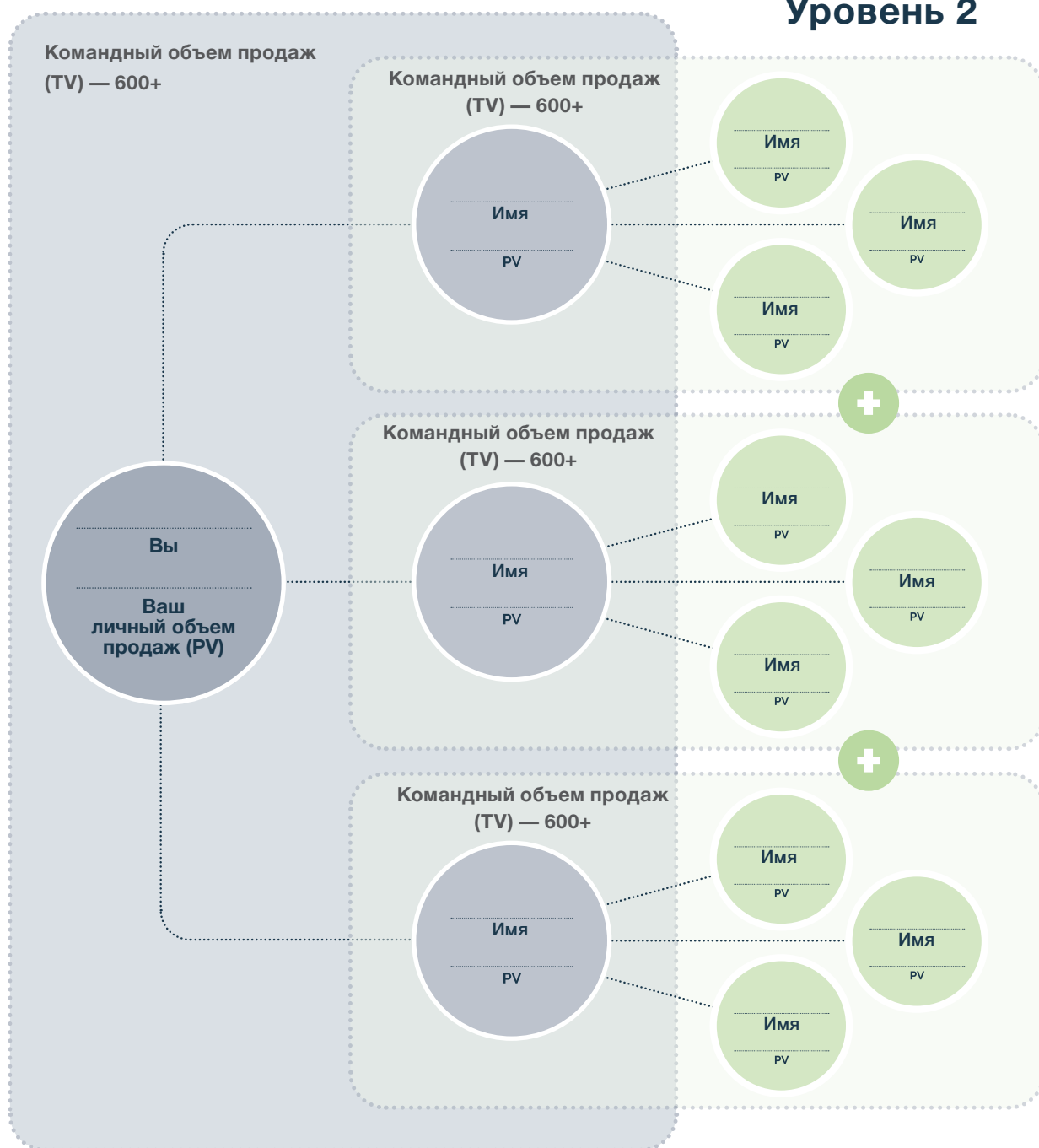
По вопросам размещения участников зайдите на *Виртуальный офис > Команда > Размещения* в личном кабинете или свяжитесь с вышестоящим лидером. Вы также можете направлять запросы по электронной почте europalements@doterra.com.

Бонус «Сила трех»

Если три человека из вашей первой линии заработают как минимум 100 PV в течение месяца, а объем продаж вашей команды (TV) превысит 600 PV, компания dōTERRA выплатит вам бонус Уровня 1. Если в следующем месяце вы поможете трем людям из вашей первой линии сделать то же самое, вы получите бонус Уровня 2. И наконец, если в месяце, следующем за получением бонуса Уровня 2, вы поможете командам людей из вашей первой линии добиться такого же результата, то заработаете бонус Уровня 3. Получение бонусов «Сила трех» всех трех уровней возможно только последовательно.

Уровень 1

Уровень 2







Консультирование

Вдохновляйте с помощью решений

К концу этапа «Консультирование» вы будете знать, как проводить Велнес Консультации, подключать клиентов к Программе лояльности (LRP), удерживать их, создавая прочные связи и предоставляя возможности непрерывного обучения, а также приглашать их делиться и создавать собственный бизнес с dōTERRA.

Конкретный продукт не имеет значения, ведь в конечном счете вы занимаетесь обучением других. Вашим клиентам необходимо постоянно учиться и узнавать, как непрерывно улучшать СВОЮ ЖИЗНЬ.

Роберт Т. Аллен

Работайте с клиентами

Клиенты составляют большую часть участников команды. Именно от вас зависит, как сложатся их отношения с dōTERRA.

Отвечайте на запросы и потребности новых участников и заслужите право сохранять их как клиентов.

Установите культуру помощи, любви, поддержки и цените их с самого первого дня, при помощи Велнес Консультаций распахните им двери в мир долгосрочных здоровых привычек с dōTERRA.

Идеальный график поддержки клиентов

Ниже представлен идеальный график работы с клиентами. Адаптируйте его под индивидуальные потребности каждого, кого вы зарегистрировали. Этот график поможет вам успешно поддерживать контакт с новыми участниками. Помните, что до 10-го числа месяца, следующего после регистрации, вы можете переразместить участника, если это нужно или вы так решили. Дублицирование начинается с того, что вы личным примером показываете, как работать с новыми участниками, и продолжается тем, что ваши бизнес-партнеры делают то же самое.

Оформление



В ожидании доставки набора

- Пока вы и ваш клиент ждете доставки набора, начните отправлять участнику приветственные сообщения или электронные письма.
- Во время регистрации постарайтесь назначить Велнес Консультацию, пока интерес участника высок. Выберите дату сразу после доставки набора и подарите клиенту брошюру «Живите»:

«Так как вы инвестируете в свое здоровье, я хочу рассказать, как пользоваться вашими продуктами. Я не хотел бы, чтобы вы купили что-то и не знали, что с этим делать — ведь вам бы хотелось как можно скорее получить результаты. Поэтому следующий шаг очень важен. Давайте запланируем телефонный звонок, во время которого за полчаса–час мы составим для вас План здорового образа жизни, в котором учтем все ваши задачи по поддержанию здоровья. Еще вы узнаете, как делать заказы, получать бонусы и самостоятельно находить решения в нужный момент. Что скажете?... Отлично! Я могу в среду в час дня или в четверг вечером после ужина. Какое время для вас удобнее?»

Добавьте информацию о клиенте в приложение для управления контактами

- Отправьте в сообщении / по электронной почте советы по применению эфирных масел.

За день до Велнес Консультации:

- Отправьте напоминание: *«Я так рад(-а), что завтра мы созвонимся с вами и обсудим ваш трехмесячный План по поддержанию здоровья! Чтобы лучше подготовиться к разговору, предлагаю вам посмотреть первый видеоролик на этой странице... Он длится всего 10 минут и поможет нам максимально эффективно пообщаться завтра».*

Велнес Консультация (см. стр. 71)

Велнес Консультацию (30–60 мин) лучше всего провести примерно через 3 дня после доставки заказа, чтобы:

- связать продукты с задачами по поддержанию здоровья;
- познакомить клиента с образом жизни dōTERRA;
- составить План здорового образа жизни;
- максимально увеличить пользу от участия клиента в Программе лояльности (LRP);
- показать, как входить в личный кабинет и размещать или изменять заказы;
- помочь найти необходимые материалы и присоединиться к сообществу;
- рассказать о бизнес-возможностях:
 - предложить получать вознаграждение за организацию занятий;
 - рассказать, как получать бесплатные продукты или создать дополнительный источник дохода.

Отслеживайте прогресс и, если необходимо, переразместите участника в установленные сроки (см. стр. 63).

Полезные советы

- Финансовый поток — это результат постоянной и регулярной заботы о клиентах.
- Помните, что каждый член вашей команды — это ваш клиент.
- Искренне помогайте клиентам достигать тех целей, которые они себе поставили.
- Поддерживайте вовлеченность: делитесь с клиентами знаниями о том, как продукты dōTERRA помогают достигать поставленных целей, связанных с поддержкой здоровья, и жить полной жизнью.
- Позаботьтесь о том, чтобы между клиентом и вами установились прочные доверительные отношения: всегда держите свои обещания и появляйтесь в оговоренное время. Используйте надежную систему рассылки напоминаний и учета вашей работы с клиентами.

Каждый месяц

- Сообщайте об акциях и подарках dōTERRA.
- Делитесь советами по применению продукции и информацией о новинках.
- Сообщайте о возможностях непрерывного обучения, отправляйте информационные рассылки об обучающих программах (см. страницы 73–74).

«Моим клиентам нравится первыми узнавать о новых акциях, мероприятиях компании, вебинарах и тренингах по эфирным маслам. Вы хотите, чтобы я добавил(-а) вас в список VIP-клиентов, получающих мои информационные рассылки?»

Регулярно (раз в 1–3 месяца):

- Регулярно, например, каждые два-три месяца, оказывайте клиенту поддержку по телефону.
- Предложите провести повторную Велнес Консультацию, чтобы оценить эффективность ежедневного Плана здорового образа жизни клиента и убедиться в том, что все идет хорошо.
- Предложите пройти дополнительное обучение по практикам здорового образа жизни, которые помогут укрепить доверие к продукции и расширить знания о ней.
- Свяжитесь с клиентом, если в течение двух месяцев от него не было заказов (см. примеры сценариев на стр. 75–78).

Предложите организовать занятия и создать бизнес

Пользуясь эфирными маслами dōTERRA, клиенты начинают больше верить в компанию и ее продукцию, и у них появляется всё больше желания и готовности делиться тем, что они любят, с другими. Поэтому некоторые клиенты точно согласятся стать организаторами ароматических классов — и бизнес-партнерами, если им предложат такую возможность.

► Процветающее сообщество клиентов

Велнес Консультации

1 Познакомьте со здоровым образом жизни с dōTERRA

- ✓ Передайте клиенту брошюру «Живите» по обычной или электронной почте.
- ✓ Ответьте на все вопросы о продукции.
- ✓ Попросите клиента оценить его образ жизни, опираясь на информацию на стр. 3 брошюры «Живите».
- ✓ Кратко опишите, что такое здоровый образ жизни с dōTERRA.
- ✓ Предложите составить список желаемых покупок.



Подарите справочное пособие за размещение первого заказа LRP от 125 PV до 15-го числа следующего месяца.

2 Велнес Консультации

- ✓ Заполните форму в разделе «Велнес Консультация» и ежедневный План здорового образа жизни.
- ✓ Вместе с клиентом проведите мозговой штурм: разработайте План здорового образа жизни на три месяца и обсудите три следующих заказа по Программе лояльности (LRP).
- ✓ Воодушевите клиента всеми преимуществами покупки продукции по самой привлекательной цене по Программе лояльности (LRP).
- ✓ Покажите, как входить в личный кабинет, чтобы разместить первый заказ LRP и изменять будущие заказы.

3 Дополнительные ресурсы

- ✓ Порекомендуйте свои любимые источники знаний, приложения, разделы сайта.
- ✓ Расскажите о службе поддержки клиентов dōTERRA, онлайн-тренингах и группах в соцсетях.
- ✓ Расскажите о непрерывном обучении в dōTERRA (см. стр. 73–74).
- ✓ Пригласите в свою команду и группы вашего сообщества.
- ✓ Предложите делиться продукцией и строить бизнес с dōTERRA (в зависимости от интересов клиента, подарите брошюры «Делитесь» и/или «Создавайте»), а также предложите пройти обучение по программам «Введение в проведение презентаций» или «Знакомство с бизнес-возможностями»).

«Вы бы хотели получать бесплатные продукты или дополнительный доход с dōTERRA? Лучший способ начать это делать — провести занятие. Я бы хотел(-а) предложить вам партнерство, чтобы вы тоже начали делиться продукцией dōTERRA с теми, кому это интересно!»





Если у клиента возникли вопросы или сомнения

Велнес Консультация еще и прекрасная возможность ответить на вопросы клиента о продукте, который не дает ему того результата, который он ожидал. Сначала полностью выслушайте клиента, а затем объясните, как можно поменять схему использования продукта, чтобы получить то, что клиент хочет. Вот несколько рекомендаций, которые можно дать клиенту, чтобы у него появился положительный опыт использования продукции.

Используйте эфирные масла чаще

Попробуйте применять меньшее количество эфирного масла, — но делайте это чаще. В каких-то случаях результат можно получить, если применять 1–2 капли масла каждые 1–2 часа. В других достаточно 1–3 применений в день в течение месяца или дольше, после чего можно оценить прогресс повторно. На решение некоторых задач нужно просто побольше времени. А иногда к программе стоит добавить какое-нибудь дополнительное средство или действие.

Какой-то фактор блокирует успешность результатов

Иногда действие масел блокируется или снижается под воздействием разных факторов. Посоветуйте уменьшить потребление или воздействие токсичных, вредных или синтетических веществ, а также сахара, кофеина или полуфабрикатов. Они могут ослабить иммунитет и снизить действие эфирных масел, так как организм будет расходовать силы на другие процессы. Обезвоживание, высокий уровень стресса и недостаток сна также могут оказывать серьезное влияние на результаты. Кроме того, для эффективной работы эфирным маслам надо, чтобы у вас было полноценное питание. Если ваши резервы истощены, результат будет минимальный. Предложите (если вы еще этого не сделали) программу пищевых добавок Lifelong Vitality.

Попробуйте другое средство

То что подходит одному человеку, может не подойти другому. Химические процессы в каждом организме происходят по-своему, и эфирные масла хороши как раз тем, что могут дать множество вариантов для самых разных потребностей. Предложите клиенту попробовать другие продукты, чтобы найти наиболее подходящее решение. Эмоциональные факторы также влияют на физическое состояние. То, о чем мы думаем и во что верим, наши установки напрямую влияют на биологические процессы. Можно порекомендовать подключить к Плану здорового образа жизни эмоциональную поддержку, чтобы улучшить и ускорить результаты применения эфирных масел.

Непрерывное обучение

После регистрации клиентов

После того как вы зарегистрировали клиента, очень важно подключить его к образовательным каналам, чтобы клиент наращивал уверенность при использовании эфирных масел и приобретал опыт и знания. Когда вы помогаете людям получать максимум пользы от купленных ими товаров, от стиля жизни dōTERRA, от выгоды, которую дает им регистрация, — вы удерживаете больше клиентов. Для непрерывного обучения можно использовать форматы очных встреч, онлайн или видеозаписи.

Что дает непрерывное обучение?

- Укрепляет уверенность в продуктах
- Меняет жизнь
- Поддерживает размещение LRP-заказов
- Создает желание делиться и строить свой бизнес
- Пополнение команды

Полезные советы

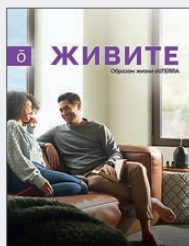
- Предложите клиентам пригласить на занятия гостей.
- Пригласите еще не зарегистрировавшихся потенциальных клиентов.
- Пригласите потенциальных и существующих клиентов, интересующихся конкретной темой.
- Пригласите бизнес-партнеров, которым интересно узнать больше.

Занятия

После того как вы провели Велнес Консультацию, придумать темы для следующих занятий вам поможет брошюра «Живите» — прекрасное пособие, с помощью которого можно проводить познавательные классы, посвященные здоровому образу жизни. Брошюра «Живите» даст вам отличные готовые планы для будущих занятий. В начале каждого занятия назовите тему и то, как она связана с пирамидой здоровья, и укажите на соответствующие страницы, которые участникам надо открыть.

Возможные темы:

- Здоровые привычки на каждый день с LLV
- Готовим с эфирными маслами
- Эфирные масла и дети
- Контроль за весом
- Жизнь, полная сил и энергии
- Спорт и движение
- Готовимся к полноценному сну



- Эмоциональная ароматерапия Emotional Aromatherapy
- Детокс-программа на 28 дней
- Уход за телом, волосами и кожей без токсических веществ
- Экологичная уборка дома
- Как быть готовым к любым ситуациям
- Поддержание различных систем организма

Специальные занятия:

Предлагайте занятия по дополнительным темам, связанным с образом жизни и увлечениями.

- Снова в школу
- Мама и малыш
- Готовимся к зиме
- Эфирные масла и наши питомцы
- СПА-процедуры и уход за лицом
- Гармония интимной жизни
- Эфирные масла для фитнеса
- Эфирные масла для работы профессионалов (массажистов, остеопатов, психологов, косметологов и др.)

Групповые Бизнес Консультации

Проведение групповых Бизнес Консультаций дает вам возможность зарегистрировать больше участников за меньшее время. Вы можете заранее разослать участникам ознакомительное видео, из которого они узнают базовые вещи, так что у вас останется больше времени на сессию вопросов и ответов. И на то, чтобы помочь участникам составить ежедневный план по поддержанию здоровья и их список желаний на три месяца.

- Если вы организуете видеоконференцию или звонок по телефону, то наверняка привлечете больше участников, чем на очную встречу.
- Попросите каждого участника иметь продукты под рукой во время встречи.
- Выполните шаги на странице 71.
- Хорошая идея — подготовить небольшие подарки за участие или приглашение гостя.



Онлайн-ресурсы

Команда

Сначала посещайте тренинги вышестоящего консультанта и приглашайте на них своих клиентов, пока не получите более высокий статус, например Золото или Платина, и у вас будут свои партнеры-лидеры. Командное обучение может проходить в формате ежедневных звонков на онлайн-платформах или в видеозаписи на сайте команды.

dōTERRA

Делитесь обучающими материалами, которые разработала компания www.doterra.com/RU/ru_RU

Актуальное > Блог

- Блог
- Всё об эфирных маслах
- Наука о маслах
- Подкаст «dōTERRA Наука»

Актуальное > Литература

- Электронные книги
- Брошюры и журналы



Встречи с эфирными маслами

Предложите клиентам встретиться, чтобы укрепить чувство единства, а также исследовать новые возможности применения эфирных масел и других продуктов. Пусть занятие будет простым и веселым. Предложите приглашенным поделиться опытом, идеями и рецептами. Вместе найдите интересные варианты в справочном пособии по эфирным маслам. Проводите регулярные мероприятия раз в месяц или в квартал в одном и том же месте, но с разными организаторами.



Поддерживайте клиентов

Развивайте активное сообщество людей, пользующихся эфирными маслами. Один из самых эффективных способов постоянно пополнять команду — это заботиться о тех, кто уже зарегистрировался, о людях, которые ждут от вас вдохновения. Культивируйте свое живое сообщество. Людям нравится находиться в окружении тех, кто разделяет их ценности, и где вместе можно научиться чему-то новому.

Заполнение пробелов в опыте использования эфирных масел — это мощный способ поддерживать клиентов на пути к их долгосрочным целям в области здорового образа жизни и благополучия. Подумайте о людях, о которых вы заботитесь, и оцените, чем еще вы можете им помочь. Например, обратите внимание на участников, которые перестали делать заказы или сделали столько один заказ. Используйте сценарии ниже, чтобы успешно проводить разговоры и поддерживать этих участников. Сначала просто установите контакт. Самое главное, задавайте вопросы, чтобы узнать, над какими потребностями клиента нужно продолжать работу.

Определите пробелы

- Не знают, как пользоваться своими эфирными маслами.
- Еще не заметили эффект.
- Не знают, как заказывать онлайн или через Программу лояльности (LRP).
- Не прошли Велнес Консультацию.
- Не знают о других продуктах, которые могут помочь.
- Им нужны дополнительные идеи о том, как организовать здоровый образ жизни.

Поддерживайте обратную связь

1 Свяжитесь и узнайте, как дела

«Здравствуйте! Это _____, ваш Велнес Консультант dōTERRA. Я звоню, чтобы поблагодарить вас за то, что вы наш постоянный клиент, и узнать...».

А. Ответьте на вопросы и предложите решения:
«Есть ли у вас вопросы о том, как пользоваться продукцией, или какие-то приоритетные задачи в области поддержания здоровья, которые вы бы хотели решить прямо сейчас?»
 Выслушайте и предложите актуальные решения, или поищите их вместе с клиентом в Гиде по продукции.

В. Узнайте, есть ли результаты и предложите решения:
«Я хотел(-а) бы узнать, нравятся ли вам продукты dōTERRA, и какие из них хорошо работают с вашими задачами?»
 Покажите, что вы рады положительному результату, и предложите еще варианты.

А. *«Мне тоже нравится DigestZen! А вы уже пробовали роллер или капсулы из этой линии?»*

В. *«Похоже, вашим детям понравилась лаванда на ночь! Вы не планировали заказать по диффузору для каждой спальни, чтобы каждый член семьи мог пользоваться тем, что ему хочется?»*

С. *«Как приятно слышать, что вы используете Deep Blue со своими клиентами. Уверен(-а), что им нравится... Я заметил(-а), что многие мастера массажа также довольны работой с набором AromaTouch и смесью dōTERRA Balance!»*

2 Дополнительные предложения

Используйте **дополнительные сценарии** по желанию (см. информацию на следующей странице).

3 Завершение разговора

«Отлично! Я так рад(-а), что мы смогли пообщаться сегодня: я смог(-ла) лучше узнать вас. Я отметила(-а) у себя, что мне нужно _____ (например, отправить ссылку) и проверить, что вы _____ (например, присоединились к группе в социальной сети). Если у вас возникнут вопросы, пишите или звоните, буду рад(-а) помочь!»

Проверяйте активность клиентов

В личном кабинете вы можете видеть активность своих клиентов, а также активность клиентов всех членов вашей команды.

Виртуальный Офис > Ресурсы Велнес Консультантов > Структура > Статистика Древа

Поддержание взаимоотношений — ваш путь к успеху.

Майкла Клоуз

Дополнительные сценарии

Предложение присоединиться к сообществу

«А еще я подумал(-а) о вас, потому что у нас есть отличная группа _____ (например, в соцсети), там можно задавать вопросы, получать новые знания и уведомления о событиях, продуктах и акциях dōTERRA. Я бы хотел(-а) вас в нее добавить, если вы не возражаете и вам это интересно».

Приглашение на тренинг

«Я хотел(-а) предложить вам присоединиться к учебному курсу по здоровому образу жизни. Каждое занятие посвящено конкретной теме. Вы узнаете, как использовать различные эфирные масла и продукты dōTERRA».

А. «Мы собираемся по _____ в _____ (например, по вторникам в 7 часов вечера) онлайн. Я пришлю вам ссылку». Или: «... у _____ (например, у меня дома)».

В. «Мы проводим онлайн-занятия по _____ в _____ (например, по средам в 7 часов вечера) в нашей группе в соцсети, которая называется _____. Вы можете присоединиться или посмотреть видео в записи. Я отправлю вам ссылку в сообщении, чтобы вы могли зарегистрироваться. Вас интересует какая-нибудь определенная тема? Я мог(-ла) бы сразу отправить вам ссылку на занятие!»

С. «Мы проводим все занятия онлайн, чтобы в любой момент вы могли просмотреть их. Для этого надо _____ (например, зайти на сайт команды или в группу в соцсети), они находятся в _____ (например, во вкладке _____ или в брошюре _____). Я пришлю вам ссылку. Вас интересует какая-нибудь определенная тема? Я мог(-ла) бы сразу отправить вам ссылку на занятие!»

Сообщение об акциях и подарках

А. «Кроме того, мне надо убедиться, что вы знаете о нашем потрясающем предложении. Если сделать заказ минимум на _____ (например, 200 PV) в этом месяце до _____ (например, 15-го или 30-го числа), вы получите _____ (например, подарок от dōTERRA или от вас)!». Если клиент пообещал: «Итак, я отметил(-а), что вы хотели разместить заказ до 15-го числа, чтобы получить бесплатный _____. Все верно?»

В. «Только на этой неделе у dōTERRA есть потрясающее предложение: _____ (например, акция BOGO). Вот что это значит... Давайте я отправлю вам ссылку _____ на акцию _____ (например, секретная коробка BOGO, BOGO дня). Потом при желании вы можете добавить в корзину и другие продукты».

С. «Всем, кто разместит в этом месяце заказ LPR от 100 PV, я подарю _____ (например, эфирное масло или занятие по технике АромаТач). Как вам такая идея?... Отлично! Я сейчас вышлю вам купон и всю информацию».

Знакомство с бизнес-возможностями

А. «Я знаю, как вам нравится пользоваться маслами, и почти уверен(-а), что вам уже приходила мысль начать делиться с другими. Вы не рассматриваете возможность провести у себя аромакласс?... А хотите получить за это приятный подарок?»

В. «Я только что вернулся(-ась) с _____ (например, мероприятия, занятия, конвенции), и всё это время я думал(-а) о вас! Я встретил(-а) там столько потрясающих людей, и понял(-а), что вы — один (одна) из них. Я хотел(-а) бы как-нибудь обсудить с вами бизнес-возможности с dōTERRA».

С. «Я много думал(-а) о вас! Вы похожи на тех замечательных людей, которые вместе со мной дарят _____ (ваша миссия или послание), благодаря эфирным маслам dōTERRA. Вы хотели бы узнать больше о потрясающей возможности менять жизни?»

Полезные советы

Пользуйтесь акциями и ограниченными предложениями

Отличный способ повысить количество заказов в рамках Программы лояльности (LRP) как от активных, так и менее активных клиентов — сообщать им о подарках и акциях, которые проводит dōTERRA, ваш вышестоящий лидер или вы сами, особенно если подарок будет соответствовать интересам клиента.

Подумайте о подарках, когда вам надо повысить свои продажи или увеличить количество регистраций. Если надо, поработайте вместе со своим вышестоящим лидером.

- Клиент давно не заказывал продукцию dōTERRA? Акции BOGO отлично подходят, чтобы стимулировать покупки.
- Клиент заказывает несколько продуктов в месяц или с определенной периодичностью? Предложите подарок за заказ от 100 PV.
- Клиент заказывает от 100 PV ежемесячно? Тогда подумайте о награде за заказ от 200 PV.

Составьте список VIP-клиентов

Ведите хорошо организованный список клиентов, которые хотели бы узнавать о специальных предложениях и тренингах. Найдите простой и удобный способ быстро рассылать по этому списку сообщения в конкретное время.

Информировать клиентов — один из важных приоритетов в вашем бизнесе.

Выявите потребности и запланируйте Велнес Консультацию по телефону

1 Свяжитесь и узнайте, как дела

«Здравствуйте! Это _____, ваш Велнес Консультант dōTERRA. Так как я член вашей группы поддержки, я посмотрел(-а) в личном кабинете и заметил(-а), что...»

Клиент участвует в Программе LRP, но никогда не был на Велнес Консультации

«...Похоже, вам нравятся масла: вы покупаете их каждый месяц! Я хотел(-а) бы узнать о ваших приоритетах... Что вас привело к эфирным маслам?»

Задайте этот вопрос, только если вы не знаете ответа.

«Здорово, что вы участвуете в Программе лояльности! Кстати...»

Переходите к шагу 2.

Клиент давно не делал заказы

«... Вы давно не делали заказов, и я хотел(-а) узнать, нет ли у вас вопросов по использованию продукции или каких-то других? Кстати...»

Переходите к шагу 2.

Клиент покупает, но не участвует в Программе LRP

«... Похоже, вам нравятся масла, вы регулярно их покупаете. Я хотел(-а) бы узнать, какие продукты ваши любимые и что лучше всего работает для вас.

...Прекрасно!

Еще я звоню рассказать, что можно получать бесплатные продукты dōTERRA, участвуя в Программе лояльности LRP. Это самый выгодный способ делать покупки. Вы сможете возвращать до 30% от стоимости покупок в виде баллов, на которые можно получать выбранные вами продукты. Заказ LRP можно в любой момент легко изменить или отменить. Вы хотели бы узнать об этом больше? Может, вам нужна помощь с размещением такого заказа?»

Клиент участвует в Программе LRP, но возникли проблемы с подтверждением банковской карты

«Когда-то вы зарегистрировались в Программе лояльности (LRP), но до сих пор не активировали ее. Вы знали об этом?... Возможно, вы думаете о том, почему ваш заказ не приходит? Возможно, дело в том, что срок действия вашей банковской карты истек или вы больше не пользуетесь ей. Если хотите, я буду рад(-а) вам помочь.

Кстати...»

Переходите к шагу 2.

2 Запланируйте Велнес Консультацию

А. Клиент не прошел Велнес Консультацию: «Я хочу убедиться, что вы знаете о том, что, как зарегистрированный клиент, вы можете получить Велнес Консультацию. Она длится примерно полчаса. Мы можем встретиться у вас дома или созвониться по телефону, чтобы обсудить, какие продукты лучше всего подойдут для решения ваших задач по поддержанию здоровья. Мы будем пользоваться брошюрой «Живите», я вышлю ее вам перед нашим разговором или встречей».

«Напомните мне, какой набор вы выбрали при регистрации _____ (спросите, только если вы этого не знаете или не смогли найти информацию в личном кабинете). Понял(-а), прекрасно! Иногда, когда люди впервые приобретают масла, они не знают, как их применять. Задача Велнес Консультации как раз в том, чтобы помочь вам пользоваться маслами в вашем ежедневном Плане здорового образа жизни, и получать от них максимальную пользу. Я также расскажу, как увеличить вашу выгоду от членства в компании и начать получать бесплатные продукты».

В. Предложение повторной Велнес Консультации:

«В начале вашего пути мы провели с вами Велнес Консультацию. Прошло достаточно времени, и я хотел(-а) бы узнать, не нужно ли пересмотреть ваш дальнейший ежедневный План и убедиться, что у вас нет вопросов по применению продуктов.

Поэтому я хотел(-а) бы встретиться с вами! Как насчет _____ или _____ (день) в _____ (время)?

... Отлично! Лично я был(-а) бы рада, если бы мне напомнили о предстоящей встрече. Можно я вам пришлю сообщение с напоминанием?

...Я также заметил(-а), что участникам нравится приходить на встречу подготовленными, поэтому, если вы не против, я заранее пришлю вам ссылку на видео (например, по брошюре «Живите» на doterra.com). Вам бы это было полезно? ...Отлично! Вы хотите, чтобы я отправил(-а) ссылку по электронной почте или в сообщении? ...Хорошо. Договорились! Вот мои контакты. Если будут вопросы, звоните... С нетерпением жду нашей встречи!»



doTERRA

Bringing hope,
healing hearts,
raising leaders,
living dreams—

the meaningful work of a
doTERRA Wellness Advocate.

doTERRA

Build
Intro to Build





Поиск бизнес-партнеров

Развитие команды с dōTERRA

К концу этапа «Поиск бизнес-партнеров» вы будете знать, как находить и обучать партнеров-лидеров и партнеров нисходящей линии, создавая живое и яркое сообщество людей, активно строящих свой бизнес вместе с dōTERRA.

Быть лидером — значит признавать ценность и потенциал других людей и вдохновлять их на то, чтобы они сами смогли увидеть в себе эти качества.

Стивен Кови

Поиск бизнес-партнеров

Для успеха нашего бизнеса необходимы партнеры — единомышленники, которым интересно то, что предлагаете вы и dōTERRA. Используйте рекомендации ниже, чтобы настроиться на поиск таких бизнес-партнеров, которые будут целеустремленными и способными.

- 1

Начните с видения конечного результата. Поделитесь с потенциальным партнером своим видением бизнеса. Что поддерживает ваше желание развивать сообщество? Вы глава собственного бизнеса и предлагаете человеку партнерство. Ему надо понимать, куда и к чему вы идете, прежде чем присоединиться к вам. Помогите им увидеть себя в вашем бизнесе.
- 2

Вы придете к своим целям, с этим партнером или без него. Ваш успех или провал полностью зависят от вас. Да, вам нужны люди, которые будут следовать за вами, но никто, кроме вас, не создаст ваш бизнес, и не разрушит его. Вы ищете желающих стать вашими партнерами. Если человек почувствует, что ваш успех зависит от него, он скорее ответит «нет». Поэтому поделитесь с ним своим воодушевлением от вашего будущего успеха. Тогда он не захочет упустить такую возможность и предпочтет присоединиться к вам.
- 3

Научитесь успешно проводить занятие «Знакомство с бизнес-возможностями». Проводите его с таким же совершенством, с каким вы ведете класс «Знакомство с эфирными маслами». Научитесь вдохновляюще делиться бизнес-возможностями. Проводите эти занятия часто, чтобы приобрести опыт, выступать уверенно и легко находить бизнес-партнеров.
- 4

Приглашайте потенциальных партнеров на корпоративные и командные мероприятия. Помните, что люди принимают решения во время мероприятий.
- 5

Знакомьте своих потенциальных партнеров с наставником. Вышестоящий лидер поможет им укрепить уверенность в идее создания бизнеса с dōTERRA. Попросите вышестоящего лидера поделиться с потенциальными партнерами своим опытом. (Смотрите более подробную информацию о трехсторонних звонках на стр. 82.)
- 6

Люди создают бизнес с теми, кто им нравится. Станьте тем человеком, с которым другие захотят построить бизнес. С кем вы хотите проводить время? С кем вы хотите путешествовать? Вы ищете не подчиненного, а бизнес-партнера. Расскажите, почему вам нравится то, чем вы занимаетесь, и как это изменило вашу жизнь. Вашими лучшими лидерами становятся те, к кому вы проявили искренний интерес. Если вы поможете людям найти решение их проблем, они будут больше заинтересованы в сотрудничестве.
- 7

Верьте в своих бизнес-партнеров. Поскольку у новых бизнес-партнеров мало опыта, они будут опираться на вашу уверенность до тех пор, пока не обретут свою. Поначалу вы должны верить в них больше, чем они верят в себя сами. Вдохните в них уверенность в их силах.

Идеальные бизнес-партнеры

На странице 108 приведены черты, которые вам надо увидеть в будущих успешных бизнес-партнерах. По мере того, как вы набираетесь опыта, пополняйте список этих черт собственными наблюдениями.

Целеустремленные и способные: какие они?

- Искренние и настоящие
- Полны веры, вовлеченности и ясных намерений
- Готовы и мотивированы идти вперед
- Действуют, опираясь на возможности
- _____
- _____
- _____
- _____

Случайные и незаинтересованные: какие они?

- Неискренние и невовлеченные
- Безропотные и отстраненные
- Привязаны к своей ситуации и ищут оправдания
- Действуют, опираясь на ограничения
- _____
- _____
- _____
- _____

Предложите построить бизнес с dōTERRA

Посмотрите на *Список контактов*, обращая особое внимание на самых перспективных людей с точки зрения партнерства, и сделайте следующие простые шаги, чтобы эффективно пригласить людей строить бизнес вместе с вами. Помните, что вы можете использовать приведенные сценарии в точности или менять их при желании.

- Укрепляйте отношения. Общайтесь лично, онлайн или по телефону, чтобы укреплять и поддерживать отношения. Находите хорошие способы посеять зерна мыслей о возможностях dōTERRA, например, поделитесь идеями и видео, а затем спросите:
А. *«Вы готовы к новым возможностям? Хотите создать свой бизнес с dōTERRA и получать дополнительный доход?»*
- В. *«Вы хотите узнать, как получать дополнительный доход с dōTERRA?»*.
- С. *«Это прекрасно, что вам так нравятся эфирные масла! Вы не хотели бы делиться ими с другими и получать дополнительный доход?»*
- Поделитесь своим видением. 
- Расскажите человеку, почему вы подумали именно о нем и именно ему решили предложить сотрудничество.
«Вы так находчивы / коммуникабельны / хорошо разбираетесь в бизнесе / работаете с людьми. Вас точно ждет успех! Я думаю, это именно то, что вам подходит».
- Как только потенциальные партнеры проявят интерес, предложите им узнать больше на презентации «Знакомство с бизнес-возможностями».
- Запланируйте провести трехсторонний звонок со своим наставником для более эффективного привлечения партнеров.
«Я только что говорил(-а) по телефону с _____ (имя вышестоящего консультанта). Вы знаете, кто это? Он(-а) эксперт по _____ (интересы/биография наставника) и _____ (его/ее статус) в dōTERRA. Это потрясающий человек и востребованный специалист! И он(-а) хотел(-а) бы пообщаться с вами. Я тоже буду на этой встрече. Мы можем встретиться в _____ (даты, время). Какая из предложенных дат вам подходит?»

До того, как представить потенциальным партнерам вашу бизнес-идею, покажите им короткое видео, которое, по вашему мнению, вдохновит их или заинтересует. Это может быть видео о самой компании, ее Компенсационном плане, качестве продукции, стандарте CPTG, программе Cō-Impact Sourcing, благотворительном фонде dōTERRA Healing Hands.

«Вы бы хотели посмотреть один или два видеоролика о том, чем мы занимаемся? Наша миссия серьезная и глобальная, но вместе с тем и очень личная».

Договоритесь обсудить видеоматериалы через 2–3 дня.

«Что если я перезвоню вам в четверг, чтобы мы обсудили видео?»

Полезный совет

При презентации потенциальному партнеру, очно или онлайн, формат «один на один» часто более эффективен. Люди, которых вы определили, как влиятельных, как правило, предпочитают индивидуальные встречи, потому что они дают возможность более детального и личного обсуждения.

План встречи:

- Задайте уточняющие вопросы.
- Определите бизнес-интересы потенциального партнера.
- Определите его потребности.
- Предложите решения.

Преимущества трехсторонних звонков

Во время трехстороннего звонка ваш наставник выступает в качестве эксперта. Он поможет укрепить доверие и уважение к вам, вашей команде и компании в целом. Вместе представьте бизнес-возможности с dōTERRA (см. сценарий занятия «Знакомство с бизнес-возможностями» на стр. 89–90), опираясь на брошюру «Создавайте».

Если в разговоре по телефону или онлайн, или даже в личной встрече участвует более опытный вышестоящий лидер, вы и ваш потенциальный партнер будете чувствовать себя увереннее. Вскоре вы и сами сможете проводить трехсторонние звонки со своими партнерами, когда они начнут находить людей, готовых построить с ними бизнес.

- Организуйте групповой звонок, в котором примете участие вы, ваш вышестоящий консультант и потенциальный партнер.
- Убедитесь, что перед встречей у всех участников есть необходимая информация и работающая ссылка на канал для связи.
- Внимательно слушайте, записывайте и учитесь быть заинтересованным и способным наставником для своего нового партнера.
- Говорите о том, что интересно потенциальному партнеру.

Сила тех, кто готов делиться

Получите силу умения делиться, предлагая другим стать частью сообщества dōTERRA. Те, кто делится, дарят энергию вашей команде и вашему бизнесу.

Увеличивайте свое сообщество

Чтобы найти новых людей, попросите знакомых, чтобы они помогли вам связаться с их знакомыми. Знают ли они кого-нибудь, кто сейчас открыт для новых возможностей, таких, как dōTERRA?

Часто во время обычного разговора люди могут рассказать тем, кому доверяют, что они хотят попробовать что-то новое или заняться чем-то другим. Налаживание связей заключается именно в том, что посредник сводит людей вместе. На следующей странице вы найдете сценарии, как правильно попросить бизнес-партнеров дать вам рекомендации.

Предложите организовать занятие

Один из самых эффективных способов увеличить сообщество dōTERRA и найти новых бизнес-партнеров — предлагать людям организовывать занятия с приглашенными ведущими. Во время общения лично или в социальных сетях обращайте внимание на тех, кому это предложение может быть интересно. В подходящий момент расскажите о своем опыте использования продукции, о вашем здоровом образе жизни и о том, что dōTERRA — это ваш способ сделать в жизни больше и получить больше. Например, вы можете сказать: *«Моя мечта — быть частью движения, которое несет надежду и помогает поддерживать здоровье. Я показываю, как применять продукцию dōTERRA и вести здоровый образ жизни. И мне нравится, что я изменяю к лучшему жизни тех, кто выращивает растения для производства чистого эфирного масла, и тех, кто им пользуется в соседнем доме».*

Каждый раз, когда вы дарите пробник, организуете встречи и мероприятия, в особенности Велнес Консультации и тренинги по здоровому образу жизни, вы можете предлагать людям проводить аромаклассы и сеять семена бизнес-возможностей. Вот несколько примеров:

А. *«Если вы почувствуете, что могли бы делать то же, что и я (помогать людям находить натуральные решения для их задач) и стать Велнес Консультантом, то я буду рад(-а) рассказать вам о том, как оплачивать свои покупки в dōTERRA и получать дополнительный доход. Подойдите ко мне после занятия, и мы всё обсудим!»*

В. *«Скажу вам честно: вы не сможете держать эти знания при себе, вы точно захотите ими поделиться. Давайте сразу об этом подумаем? Вы не хотите попробовать провести такое занятие, как это, для ваших знакомых, которые вам небезразличны?»*

Успешная организация занятия

Вы можете предложить тем, кто захотел делиться, и потенциальным бизнес-партнерам, провести очное занятие или в режиме онлайн. Если они получат положительный опыт, у них появится желание делать тоже, что и вы, — и так вы тоже сможете найти партнеров.

- Проведите занятие на тему «Проведение презентаций», используйте брошюру «Делитесь» и План занятий (см. стр. 50), четко распланируйте мероприятие, распределите обязанности, кто что делает в какой момент, и продумайте, как создать гостям такой личный опыт с эфирными маслами, чтобы они захотели зарегистрироваться.
- Предложите потенциальному организатору составить список тех, кого можно пригласить на занятие (членов семьи, друзей, соседей или знакомых), используя информацию на странице 2 брошюры «Делитесь». Посоветуйте ему рассказать собственную историю с dōTERRA и раздать потенциальным гостям пробники — до рассылки приглашений.
- Заранее решите, как вознаградить этого человека — как Велнес Консультанта или как организатора. Заинтересованность в создании бизнеса может возрасти после мероприятия.
- Свяжитесь с ним повторно, чтобы укрепить его желание создавать дополнительный доход с dōTERRA и заранее определите, кто из вас будет доводить до конца регистрации, проводить Велнес Консультации и оказывать дальнейшую поддержку новым клиентам.

Попросите порекомендовать вам бизнес-партнеров

А. «Я звоню вам, чтобы попросить об услуге. Вот уже _____ лет я знакомлю людей с эфирными маслами и сейчас хочу расширить свой бизнес на _____ (например, другой город, вид деятельности: мануальная терапия или СПА).

Я бы хотел вложить время, деньги и ресурсы в правильного человека — того, кто хочет поддерживать здоровье с помощью натуральных средств, кто обладает предпринимательским складом ума и кому не хватает лишь подходящего наставника и поддержки. Вы могли бы мне помочь?... Вы не против, если я отправлю вам подарочный набор эфирных масел, а вы подумаете, кого может заинтересовать мое предложение?»

В. «Я партнер велнес-компании dōTERRA International, с оборотом в миллиарды долларов, отмеченной множеством наград. Мы распространяем влияние и силу эфирных масел на миллионы жизней по всему

миру. Каждый год более 30 000 Велнес Консультантов-единомышленников — таких же, как я — приезжают на ежегодную Глобальную конвенцию dōTERRA, где мы увеличиваем знания о маслах и новые возможности делиться ими, чтобы помочь людям поддерживать здоровье и укреплять контроль за финансовой составляющей их жизни. И сейчас я ищу людей, которые могут быть готовы для этого бизнеса, меняющего жизни к лучшему. Это серьезное предложение с хорошим потенциалом. Я очень уважаю ваше мнение, и хочу спросить, знаете ли вы кого-нибудь, кто сейчас ищет новые экономические возможности или даже способ жить более цельной жизнью, помогая другим?»

Это может быть и человек, у которого нет особенных нужд, но он яркий, энергичный и целеустремленный. Я буду вам очень благодарен(-на), если вы порекомендуете мне людей, которые смогли бы по достоинству оценить эту исключительную возможность. Если вы хотите сначала ознакомиться с моим предложением самостоятельно, я с удовольствием встречу с вами в удобное для вас время и всё расскажу».

Разговаривайте с незнакомыми

Когда встречаются два незнакомца, в разговоре часто возникает вопрос: «Чем вы занимаетесь?» или «Где вы работаете?» Один из самых полезных навыков — научиться заводить разговор и первым задавать этот вопрос. Зачем? Если вы проявите интерес первым, то высока вероятность, что незнакомец спросит вас о том же.

Следующие примеры показывают, как важно уметь рассказывать о том, чем вы занимаетесь:

А. «Знаете, как много людей передает заботу о своем здоровье в чужие руки? У меня по-настоящему потрясающая работа. Я учу людей тому, как брать контроль за состоянием своего здоровья на себя».

В. «Сегодня многие люди интересуются натуральными средствами для поддержания здоровья, но не знают, с чего начать. У меня по-настоящему потрясающая работа! Я рассказываю об одном из самых мощных подаренных природой решений — и о простых способах им пользоваться».

Если собеседник первым спросит вас, *чем вы занимаетесь*, поверните разговор таким образом, чтобы вы могли задать ему свои вопросы и скорректировать рассказ о своей работе: «У меня потрясающая работа, она мне очень нравится! А чем занимаетесь вы?» Затем вы сможете дать ответ, который вызовет в собеседнике отклик:

А. «Я работаю с мамами и учу их, как заботиться о семье с помощью эфирных масел и других натуральных продуктов».

В. «Я работаю с мануальными терапевтами и показываю им, как создавать дополнительный доход, делясь с клиентами тем, как поддерживать здоровье с помощью эфирных масел.

А вы? Вы хотели бы поддержать здоровье или получить дополнительный доход?» Дождитесь ответа и предложите:

А. «Вы хотите попробовать натуральные средства?»

В. «Вы хотите узнать, как получать дополнительный доход?»

Цель в том, чтобы в итоге собеседник ответил: «Да, хочу. Расскажите подробнее о вашей работе». Тогда вы можете пояснить: «Я работаю с людьми, которые хотят использовать безопасные, натуральные и эффективные средства для заботы о здоровье и самочувствии всей семьи. Вы что-нибудь слышали об эфирных маслах или натуральных способах поддержания здоровья?»

Если вы услышите в ответ: «Не знаю, расскажите, пожалуйста!», то у вас появилась прекрасная возможность поделиться вашей историей о том, как продукция и/или бизнес-возможности dōTERRA помогли вам и вашей семье (см. стр. 36, чтобы подготовить истории заранее).

Продолжите разговор: задайте вопросы, слушайте и ищите способы, с помощью которых можно связать продукцию и бизнес-возможности dōTERRA с вашим собеседником. Ведь цель в том, чтобы найти тех, кто ищет вас. Нарисуйте в разговоре такую картину, в которой ваш собеседник сможет увидеть себя — и захочет узнать больше.

«Знаете, большинство людей _____?
Но моя работа действительно потрясающая.
Я рассказываю людям о _____».

Нетворкинг — это не просто обмен визитными карточками или телефонными номерами. Чтобы общение с людьми было значимым, разработайте стратегии для того, чтобы его продолжить. После того как вы установили контакт, переходите к выполнению шагов из других разделов этого руководства.

Умейте задавать вопросы.
Умение спрашивать — самый великий
секрет успеха и счастья, которым так часто
пренебрегают.

—

Перси Росс



Знакомство с бизнес-возможностями

Люди начинают строить бизнес с dōTERRA по разным причинам: кто-то хочет получать дополнительный доход, а кого-то привлекает миссия компании. Какой бы ни была эта причина, руководство «Создавайте» поможет вам правильно разговаривать с людьми.

Во время занятия «Знакомство с бизнес-возможностями» сосредоточьтесь на том, что имеет самое большое значение для слушателей, задавая им вопросы (см. информацию на следующей странице). Вопросы помогут вам понять их интересы и нужды, такие, как увеличение дохода, чувство смысла жизни или гибкость графика. Затем свяжите их цели с решениями dōTERRA.

Один из вариантов: после презентации «Знакомство с маслами» дать часть информации, представленной в брошюре «Создавайте» (шаги 1–4). О чем бы вы ни рассказывали, на шагах 5–9 с каждым участником необходимо работать индивидуально. Договоритесь позже встретиться с каждым участником, чтобы укрепить взаимоотношения во время трехстороннего звонка с наставником (стр. 82) или во время сессии «Создание бизнеса с dōTERRA». Чтобы поддерживать ПОТОК, проводите хотя бы одну презентацию «Знакомство с бизнес-возможностями» в неделю. Презентации должны быть простыми, легко дублируемыми и персонализированным для каждого партнера. Используйте план и сценарий, приведенные на следующих страницах, чтобы проводить успешные занятия.

Цель

- Собрать людей, узнать их потребности и показать им возможности dōTERRA.
- Сфокусироваться на потребностях участников и поделиться тем, какую пользу они могут извлечь от сотрудничества с dōTERRA.

После занятия «Знакомство с бизнес-возможностями» в течение трех дней свяжитесь со всеми участниками, чтобы зарегистрировать их (если они еще не сделали этого) и проведите сессию «Создание бизнеса с dōTERRA». Используйте это руководство, чтобы рассказать, какие шаги необходимо выполнить для создания крепкого фундамента для достижения будущих результатов.



Идеальный график (20–60 мин)

Используйте брошюру «Создавайте» в качестве учебного пособия.



5 мин.



1

Представление

Начните встречу, поблагодарите и представьте приглашенного ведущего.

Приглашенный ведущий

Представьте организатора, поблагодарите его и поделитесь историей.



5 мин.



2

Почему ПОТОК

Ведро или водопровод? Узнайте о том, какая у участника жизненная ситуация.



5 мин.



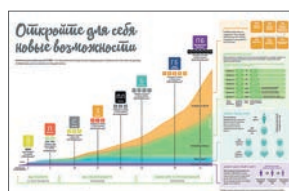
3

Почему dōTERRA?

Поделитесь преимуществами партнерства с dōTERRA: продукты, лидерство и глобальные инициативы.



5–10 мин.



4

Щедрая компенсация

Объясните или покажите видеоролик.



5 мин.



5

Предложите по мечтать

Сделайте акцент на возможностях.



5 мин.



6

Выберите путь

Расскажите, как делиться и зарабатывать.



5 мин.



7

Что для этого потребуется

Расскажите о силе и простоте работы по системе.



5–10 мин.



8

Вопросы и ответы

Ответьте на любые вопросы. Поделитесь историей, которая поможет развеять сомнения.



5–10 мин.



9

Предложите стать бизнес-партнером

Получите согласие участников и запланируйте занятие «Создание бизнеса с dōTERRA».

Занятие «Знакомство с бизнес-возможностями»

Используйте план ниже, чтобы успешно проводить индивидуальные встречи. Попросите наставника помочь с проведением первых презентаций. Перед встречей поделитесь с ним всем, что вы узнали о потребностях и интересах приглашенного участника. Чтобы разговор прошел максимально успешно, предложите потенциальному партнеру просмотреть соответствующий видеоролик, как показано на странице 82.

Приветствие. Если встречу будет проводить ваш наставник, в начале представьте его, подчеркните его достижения и высокий статус. Учитывайте то, что к вам у вашего потенциального партнера уже есть доверие, а ваш наставник вначале получит доверие благодаря тому, что вы его правильно представите.

Дайте слово потенциальному партнеру

- Помогите разговору начаться, задав вопросы: *«Расскажите о себе... Как давно вы работаете... (работа/карьера)?»*
- Прежде чем переходить к делу, спросите (или пусть этот вопрос задаст ведущий): *«У вас есть ко мне вопросы?»* Ответьте на вопросы сразу или пообещайте собеседнику, что сделаете это чуть позже.
- Затем задайте уточняющие вопросы, которые помогут еще больше узнать о потребностях и интересах потенциального партнера.
 - *«Что бы вы хотели изменить в вашей ситуации?»*
 - *«Что бы вы сказали о своих... (например, здоровье, отношениях, финансах, времени, интересах, чувстве цели)?»*
- *«Есть ли что-то, что не устает вас в вашей нынешней работе: какие-нибудь разочаровывающие моменты или нереализованные финансовые задачи или отсутствие видимых результатов?»*
- *«Как это влияет на вас/вашу семью (например, надежда, доверие, отношения, здоровье, финансы, время)?»*
- *«Что может произойти, если ваша ситуация не изменится? Насколько серьезно вы рассматриваете возможность изменить всё прямо сейчас?»*

Полезный совет

Отрепетируйте «Знакомство с бизнес-возможностями» по ролям с наставником или членами семьи. Это поможет вам лучше прочувствовать то, о чем вы будете рассказывать, сделает ваше поведение более естественным и придаст вам уверенности во время презентации.



Теперь ваша очередь говорить

Когда вы начнете соединять задачи и проблемные точки вашего потенциального партнера с теми решениями, которые предлагает dōTERRA, будьте органичны и делитесь своей уверенностью и интересом.

1 Поделитесь своей историей

«Я уверен, мы сможем помочь вам изменить жизнь! И вот почему _____ (поделитесь актуальной историей кого-то другого). Я хотел бы вам рассказать немного о себе и о своем пути (подготовьтесь заранее, см. стр. 36).

2 Почему ПОТОК?

Расскажите историю о женщине, носившей воду ведрами, и объясните, почему поддержание финансового потока так важно для вас (расскажите о себе, о своей прошлой ситуации, о том, как dōTERRA помогла вам и каким вы видите свое будущее). *«Если бы вы взмахнули волшебной палочкой и сразу развили свой бизнес с dōTERRA, то каким бы он был? Вы хотели бы дополнить или увеличить ваш доход? Какую цифру вы видите в итоге? Как это повлияет на решение ваших приоритетных финансовых задач*



(например, решить текущие финансовые задачи в течение 6–12 месяцев)?»

3 Почему dōTERRA?

Сосредоточьтесь на том, что больше всего вдохновляет человека (это может быть цель принести эфирные масла в каждый дом, самостоятельная забота о здоровье, щедрый Компенсационный план, высококачественные эфирные масла стандарта CPTG, уникальные ценности компании, лидерство или глобальные программы dōTERRA, такие как инициативная помощь поставщикам Cō-Impact Sourcing и работа благотворительного фонда Healing Hands). *«Есть ли что-то еще, что вам нужно или хотелось бы знать, чтобы сделать следующий шаг и создать бизнес с dōTERRA?»* Выразите уверенность в том, что потенциальный бизнес-партнер сможет создать ту жизнь, о которой мечтает.



4 Щедрая компенсация

Подчеркните, что есть четыре способа заработать с dōTERRA, расскажите о финансовом потенциале этой работы. При желании используйте видеоролики.



5 Предложите пометчать

«Какие ваши мечты могли бы исполниться, если бы вы создали финансовый поток? Каких целей вы хотите достичь?»



6 Выберите путь

С учетом названных потребностей и целей предложите партнеру ту форму участия в бизнесе, которая ему больше всего подходит. «Сколько часов в неделю вы готовы посвящать изменению жизни и выстраиванию своего финансового потока? Какой путь больше всего подходит для ваших задач? К какому сроку вы хотите достичь своей цели?»



Вместе поработайте над тем, чтобы правильно определить цель и подходящий человеку темп развития: «Давайте реалистично посмотрим на сочетание вашей цели с тем количеством часов, которое вы можете ей уделить. Исходя из статистики нашей компании, одну из этих цифр придется изменить. Нужно либо посвящать больше часов развитию бизнеса, либо увеличить время, за которое вы придете к вашей цели. Что бы вы хотели скорректировать?»

Вместе выберите нужную цель и подходящий темп. Редко кому удается создать финансовый поток, работая менее 15 часов в неделю. Чем выше цели, тем больше времени они требуют для реализации.

7 Что для этого нужно

Дальше расскажите о замечательных тренингах и ресурсах, которые предоставляет команда наставника и сама компания. Расскажите, почему вы считаете, что ваш потенциальный партнер великолепно справится, и помогите ему увидеть то, как он сможет реализовать все возможности для достижения успеха.



8 Вопросы и ответы

Ответьте на любые вопросы. «Есть ли что-то еще, что вы хотели бы узнать, чтобы уверенно начать строить бизнес с dōTERRA?»

Если у человека есть сомнения, выслушайте их. Перефразируйте его слова и задайте уточняющие вопросы. Например: «То есть у вас есть негативный опыт работы в сетевом маркетинге. Пожалуйста, расскажите об этом подробнее... Спасибо, теперь я лучше понимаю ваши опасения». Расскажите, как вы сами преодолели подобные опасения. «В начале я сам(-а) был(-а) просто клиентом dōTERRA, но затем понял(-а), что наша компания полностью изменила мое представление об этой работе».



9 Предложите стать бизнес-партнером

Если потенциальный партнер уже зарегистрировался в качестве клиента и прошел Велнес Консультацию, то с ним можно переходить к шагу 2 на странице 10 брошюры «Создавайте». Если нет, начните с шага 1. «Я предлагаю начать с шага 1: применяя продукты, вы сможете сами увидеть их благоприятное влияние на организм. Есть ли какие-то продукты, которые могут не подойти вам или вашей семье в плане здоровья?» При необходимости используйте сценарии на стр. 54–59, представленные в этом руководстве. «Еще раз повторю, я уверен(-а), что мы сможем изменить вашу жизнь. Я знаю это, потому что мы сделали многое для _____». Поделитесь подходящей собственной историей, либо историей другого человека.

«Спасибо, что уделите время. С нетерпением жду момента, когда мы начнем работать вместе».

Если в роли ведущего выступает ваш наставник, он/она поддержит вас и даст понять потенциальным партнерам, что они в надежных руках, и затем передаст слово вам.

А. Если приглашенный еще не зарегистрировался, проведите для него краткую презентацию «Знакомство с маслами», чтобы предложить подходящие варианты наборов. Затем договоритесь о времени проведения занятия «Создание бизнеса с dōTERRA».

«Ваш следующий шаг — посетить занятие «Знакомство с маслами» и приобрести регистрационный набор. И после этого вы будете готовы начать строить свой бизнес!»

В. После регистрации переходите к шагу 2 на странице 10 брошюры «Создавайте». Также обсудите или запланируйте следующие шаги, в том числе проведение занятия «Создание бизнеса с dōTERRA».



Развитие новых бизнес-партнеров

Регистрируя новых клиентов и делящихся, вы помогаете людям менять их жизнь и развиваете свой бизнес с dōTERRA. А благодаря новым бизнес-партнерам ваш рост пойдет по экспоненте. Многие партнеры начинают как клиенты и только потом переходят на следующий этап, но есть немало людей, которые успешно начинают сотрудничество сразу в качестве бизнес-партнеров. В любом случае обратитесь к тем, кто сразу готов строить бизнес.

Подумайте о самой активной знакомой маме, которая хотела бы получать дополнительный доход с dōTERRA. Что ей нужно для успеха? Ей нужен проверенный источник, из которого она узнает, с чего начать, чего ожидать и как правильно сделать всё необходимое. Это Руководство даст ей системный подход к правильным бизнес-привычкам и навыкам и пошаговые инструкции, которые интуитивным способом помогут развивать ответственность.

Поддержите нового бизнес-партнера во время его первых 3–4 презентаций, и во время других первых шагов. Моделируйте занятия и учите бизнес-партнеров проводить их собственные. С каждой следующей презентацией позволяйте им брать на себя всё больше ответственности, пока они не будут готовы провести занятие целиком. Дублирование — это ключ к еще большему и долгосрочному успеху и к его распространению на нижестоящие линии. Чтобы давать партнерам чувство поддержки, запланируйте регулярные короткие консультации — один раз каждые 2–3 дня на протяжении всего начального этапа их работы.

Ваша уверенность в себе как в новом лидере и ваша ценность в этой роли будет поддерживаться тем, что вы всегда будете на шаг впереди.

Статус Элит за 6 недель

Предложите бизнес-партнерам следовать этому графику, основанному на схеме «5 шагов к успеху», и покажите, что нужно сделать, чтобы получить статус Элит за 6 недель. Создание бизнеса похоже на запуск ракеты: высокая интенсивность на старте дает мощный импульс. Эта повышенная энергия поможет вам в короткий срок зарегистрировать больше людей и найти бизнес-партнеров. Таким образом вы сможете собрать команду и вместе разработать наиболее успешную стратегию размещения во временное окно до 10-го числа следующего месяца.

Идеальный график

Перед запуском





Полезный совет

Когда вы регистрируете новичков, вы можете разместить некоторых из них под вашими активными партнерами, чтобы поддержать рост их команды. Если вы решили это сделать, сперва обсудите с партнером, готов ли он стать Спонсором. Так вы можете поощрить здоровую активность партнера, но и не предлагаете слишком многого, чтобы у партнера не пропало желание регистрировать самостоятельно. Настоятельно рекомендуем вам сохранять право Рекрутера за собой, пока кто-то из ваших партнеров не продемонстрирует настоящую заинтересованность в работе. Если бизнес-партнер не оправдает ваши ожидания, вы сможете продолжить регистрировать его участников в свою группу или позже перераспределить их. Предложить бизнес-партнеру стать Спонсором можно так:

«У меня есть новый участник, и я думаю, что он сможет быстро вырасти в вашей команде. Важно, чтобы он прошел Велнес Консультацию и в дальнейшем получал всю необходимую поддержку. Вы готовы принять его к себе и правильно о нем позаботиться? Если да, то я расскажу о его основных задачах и помогу с размещением».

Первый месяц после запуска



Наставничество для бизнес-партнеров

Наставник раскрывает таланты других людей и поддерживает их на пути вперед. Когда вы раскроете собственные таланты, вы сможете лучше помогать своей команде в качестве партнера по разработке стратегии и развитию ответственности. Чтобы быть прекрасным наставником, вам не нужно знать всё! Используйте это руководство и поддержку вашего наставника в начале пути, и погрузитесь во вдохновляющий процесс развития.

Полезные советы

- 1. Запланируйте регулярные стратегические сессии с вашими партнерами** по телефону или онлайн.
- 2. Изучите заполненную партнером форму** «Отслеживание реализации стратегии» перед сессией. Сконцентрируйтесь на *ключевых шагах к успеху* и на том, как эффективно их выполнять.
- 3. Попросите своего наставника** присоединиться к разговору во время ваших первых сессий.
- 4. Сконцентрируйтесь не на проблемах, а на их решении.** Покажите, что вы понимаете ваших бизнес-партнеров, а затем перейдите к обсуждению решений. Задавайте вопросы, а не отвечайте за собеседника. Дайте ему возможность самостоятельно подобрать варианты решения проблем.
- 5. Вложите в менторство свои лучшие качества.** Вы можете принести большую пользу за короткое время. Излучая уверенность и выполняя обещания, вы выстраиваете доверительные отношения.
- 6. Поддерживайте и вдохновляйте.** Подчеркивайте таланты и способности бизнес-партнеров.
- 7. Поощряйте личностное развитие,** чтобы помочь партнерам справиться с негативными установками и развивать нужные навыки.
- 8. Отмечайте их прогресс** во время сессий по стратегии. Работайте с наставником, чтобы делиться достижениями во время командных мероприятий/групповых звонков и других встреч.



Отслеживание реализации стратегии

☐ Заполните форму ниже, сфотографируйте ее и перед проведением сессии по стратегии отправьте ее наставнику в сообщении или по электронной почте.

- ### 1 Сосредоточьтесь на основных результатах и проблемах

Каких побед или достижений вам удалось добиться на прошлой неделе? _____

Что помогает вашему бизнесу расти? _____

С какими проблемами вы столкнулись? _____

- 2** Проанализируйте итоги прошедшей недели

Удалось ли вам достичь трех главных целей прошлой недели? _____
 Что нужно изменить, чтобы двигаться вперед? _____

Отметьте зеленый квадрат, если вы выполнили этот пункт на прошлой неделе, или синий — если его предстоит выполнить.

[illegible]

- ### 3 Цели на предстоящую неделю

Сверьтесь с планом получения статуса, чтобы определить основные задачи на неделю.

Ваш статус: _____

Этот бонус закрывается поглавкой

Три главные задачи Что необходимо сделать?	Ваши задачи Как вы будете их выполнять?	Помощь наставника В чем вам понадобится поддержка?	Дата выполнения
			___ / ___ / ___
			___ / ___ / ___

- #### 4 Достижения

Какой тренинг по построению бизнеса / личностному развитию вы проходите? Что еще может усилить вашу веру в себя, дать

- ## 5 Важные напоминания

Групповые звонки, промоакции компании, мероприятия и т. д.

© 2014 Pearson Education, Inc. or its affiliate(s). All rights reserved. 28

Зачем нужны еженедельные сессии по стратегии

- Настроить бизнес-партнеров на успех.
- Оценить выполнение задач ПОТОКа и усовершенствовать навыки.
- Быть на связи и оказывать постоянную поддержку.

План сессии по стратегии (30 мин.)

Шаг 1: Начало

Отметьте успешные результаты и выявите проблемные места.

Шаг 2: Анализ итогов прошлой недели

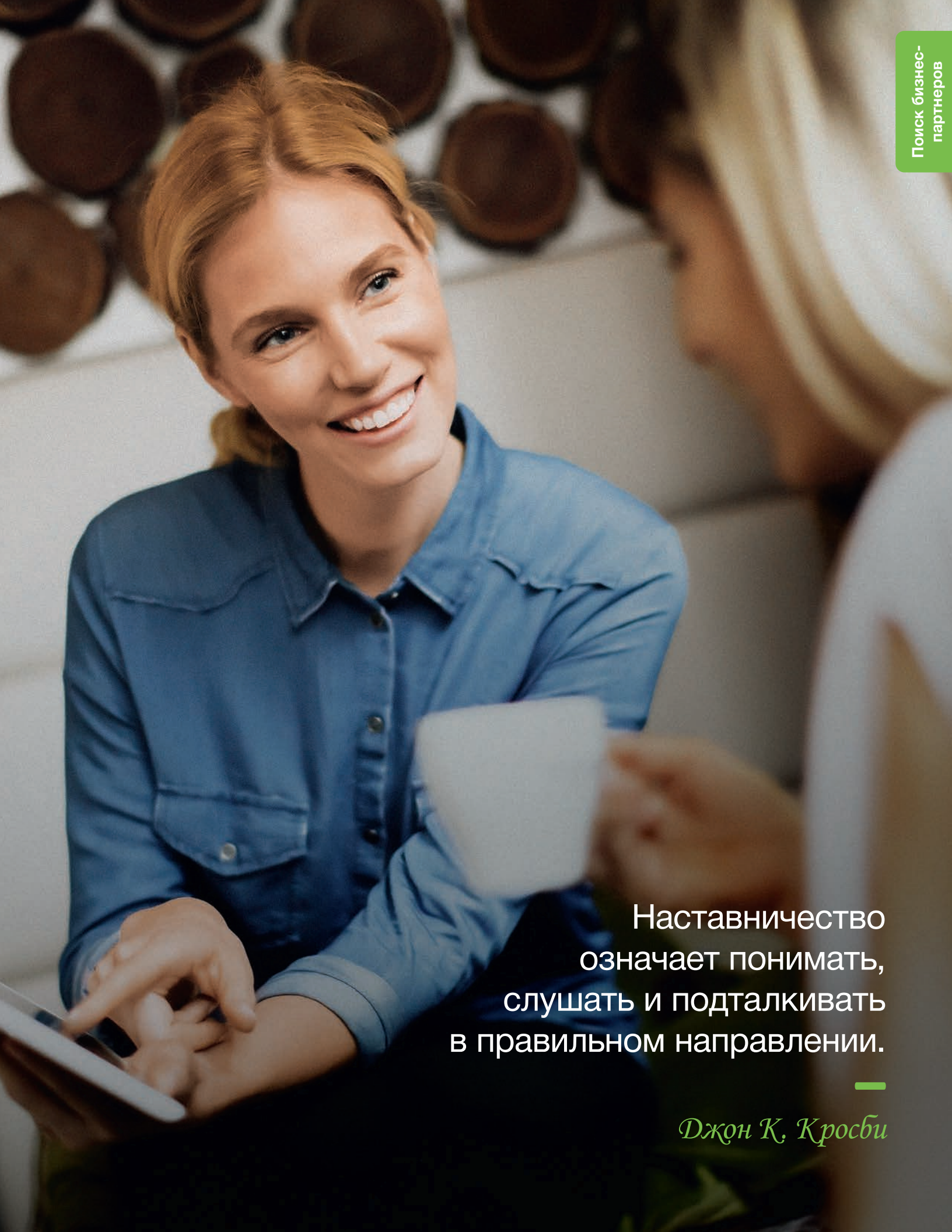
Помогите участникам разобрать ситуации так, чтобы они оставили работающие схемы и убрали те, которые не приводят к результату. Помогите установить реалистичные цели по достижению следующего статуса и получению бонуса «Сила трех». Оцените объем продаж и разработайте план, чтобы восполнить упущения.

Шаг 3: Анализ работы над задачами ПОТОКа

Оцените работу над задачами ПОТОКА за прошедшую неделю. Выявите проблемные места и уделите внимание самому важному (например, улучшению навыков приглашения или оформления). Определите цели ПОТОКА на следующую неделю.

Шаг 4: Планирование недели и определение ключевых шагов

Составьте план ключевых шагов на предстоящую неделю на основе оценки задач ПОТОКа. Определите, в чем именно участникам нужна помощь. Оставьте в своем календаре время на то, чтобы помогать с проведением презентаций, встречаться с потенциальными партнерами и подготавливать менее опытных коллег к проведению первых Велнес Консультаций.



Наставничество
означает понимать,
слушать и подталкивать
в правильном направлении.

Джон К. Кросби





Личностное развитие

**Стремление к саморазвитию —
это стремление к строительству
своего бизнеса.**

Уделяйте время личностному развитию, чтобы стать
тем, кто добивается всего, о чем только мечтает.

Ваш настрой — двигатель
вашего успеха.

Зиг Зиглар

Видение будущего

С самого начала важно осознать, что ваш рост с dōTERRA связан с вашей целью.

Выстраивая финансовый поток, вы получаете возможность жить той жизнью, о которой мечтали. Ваше «зачем» — это вдохновение, которое питает ваши надежды и мечты. Оно реализуется, когда ваши желания исполнены и цели достигнуты.

Ваше «зачем» мотивирует вас фокусироваться, концентрироваться и идти вперед. Подумайте о том, что является важным для вас и отметьте для себя основные пункты из списка ниже. Ставьте себе значимые цели, которые будут вдохновлять вас смотреть вперед и действовать сейчас.



Зарабатывать больше

- Работать, чтобы не иметь долгов.
- Создать солидные сбережения.
- Иметь больше финансовых возможностей.
- Принимать больше участия в благотворительности.



Работать гибко

- Управлять своим временем и графиком.
- Реализовать свои мечты.
- Сосредоточиться на самосовершенствовании и дополнительном образовании.
- Спланировать доходы и подготовить финансовую подушку.



Делать то, что нравится

- Больше путешествовать.
- Развивать свои таланты и расширять интересы.
- Больше помогать другим.
- Проводить больше времени с семьей.

Мечтайте о большем!

Подумайте о своих мечтах и запишите их на бумаге — это первый шаг к их исполнению. Самостоятельно или вместе с тем, кому вы доверяете, сформулируйте свое видение будущего с помощью вопросов из списка ниже.

Бизнес

Чего вы хотите добиться, развивая бизнес с dōTERRA? Какой будет ваш следующий статус?

Цель

Как вы видите свою помощь другим и от чего получите радость и удовлетворение? Как вас будут знать и помнить?

Отношения

Если бы у вас было больше времени, свободы или ресурсов, кого бы вы смогли привлечь? С кем бы вы проводили время, развивались и росли?

Деньги

Как с вашей точки зрения выглядит достаток и возможность контролировать финансы? Как они отразятся на вас и вашем образе жизни?

Опыт

Что бы вы хотели делать больше и чаще? К чему вы страстно стремитесь? В каком деле вы особенно хотели бы преуспеть?

Эмоции

Как вы хотите чувствовать себя каждый день?

Духовное развитие

Что для вас означает «жить в гармонии с собой и миром»?

Физическая форма

Как вы представляете себе идеальные отношения со своим телом?

Образ мыслей

Что вы хотите узнать? О чем вы хотите думать?

Будущее принадлежит тем,
кто верит в свою мечту.

—
Элеонора Рузвельт





Полезный совет

Сделайте доску желаний: разместите на ней изображения, визуализирующие ваши мечты о будущем, как будто они уже стали реальностью. Ежедневно возвращайтесь к ней. Добавьте энергии к визуализации при помощи музыки и ваших любимых эфирных масел.

Раскройте свой потенциал

Топ-лидеры dōTERRA утверждают: «Мы — компания личного роста, замаскированная под компанию по производству эфирных масел». Мы в dōTERRA говорим, что менять жизни к лучшему — «это то, кто мы есть, и то, чем мы на самом деле занимаемся». И неважно, почему человек пришел в dōTERRA, ведь всех Велнес Консультантов объединяет страсть к тому, чтобы выполнить свою часть работы и достичь успеха.

Ежедневные привычки

Уделяйте примерно по 20 минут в день собственному развитию, совершенствуйтесь как личность, бизнес-партнер и лидер. Вот несколько идей, которые стимулируют ваши мысли о том, как максимально эффективно использовать ваши сильные стороны, увеличить ваше влияние на других, раскрыть ваши способности к бизнесу — и помогать людям.



ЧИТАЙТЕ книги по развитию: бизнеса, лидерского мышления и деловых качеств.



СМОТРИТЕ видеоролики на интересующие вас темы и получайте больше знаний.



СЛУШАЙТЕ подкасты и программы экспертов, которые обсуждают интересные вам темы.



ОБСУЖДАЙТЕ темы, по которым вам нужно второе мнение или обратная связь, с экспертами и друзьями.



ДЕЛИТЕСЬ новыми знаниями с семьей или друзьями: пересказ помогает закрепить полученную информацию.



РЕПЕТИРУЙТЕ свои выступления или презентации, на репетициях играйте разные роли, чтобы отточить свое ораторское мастерство.

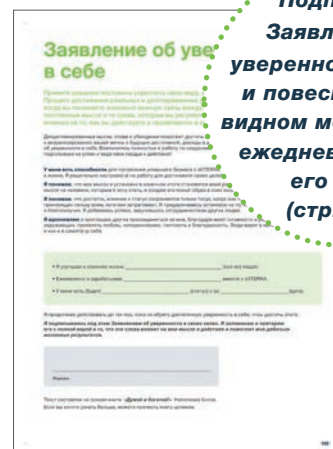
Поймите свой стиль учебы

Один из самых важных факторов успеха заключается в том, чтобы понять и принять свой индивидуальный стиль обучения. Отметьте все подходящие пункты. Что вам нужно для успешной учебы?

- ☐ **Видеть** — картинки/изображения, презентации, планы, графики/таблицы
- ☐ **Слышать** — чью-то речь, чтение вслух, устные наставления, обсуждения, повторения или отработки ситуаций
- ☐ **Произносить** — речь, вопросы, утверждения или рекомендации
- ☐ **Делать самому** — практические задачи, наблюдения/повторения
- ☐ **Читать** — тексты, информационные материалы, справочники по терминам, конспекты
- ☐ **Думать** — нужна возможность все обдумать и усвоить

Расскажите своему наставнику, как вы лучше всего усваиваете информацию, и вместе найдите оптимальный способ заниматься по этому руководству и на других тренингах.

**Подпишите
Заявление об
уверенности в себе
и повесьте его на
видном месте, чтобы
ежедневно читать
его вслух
(стр. 102).**



Учитесь у лучших

Рекомендуем регулярно читать книги по личностному развитию.

Вот список книг, предложенных нашими лидерами. Они помогут вам достичь статуса Элит:

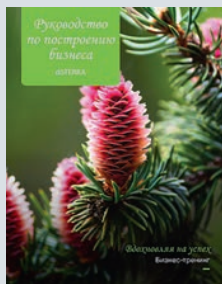
- Руководство dōTERRA «Продавайте»
- «Тонкая грань», Джеф Олсон
- «Работа на первом уровне. Основы дупликации в сетевом маркетинге», Ренди Гейдж



Развивайтесь и станьте лучшей версией себя

Лучшие практики — это то, что делают люди, которые идут своим путем. Принципы — это проверенные, неизменные и устойчивые схемы, которые можно применять в любых ситуациях. Принципы лежат в основе лучших практик. Когда вы будете оценивать то, что работает и приводит к успеху в какой-то ситуации, разложите успех на составляющие, и вы увидите те принципы, благодаря которым этот успех стал возможен.

Люди не дублируются, но дублируются процессы. Невозможно полностью перенять чей-то стиль работы, но возможно и нужно повторять наиболее эффективные процессы.



Вместе с этим руководством dōTERRA вы научитесь выполнять все задачи ПОТОКа, используя свои уникальные, присущие только вам качества, и передавать их вашим бизнес-партнерам, чтобы и они смогли успешно развивать бизнес и расти, достигая собственных целей.

В дополнение к изучению этого руководства пользуйтесь богатым архивом развивающих материалов на официальном канале dōTERRA Евразия, где вы сможете посмотреть эфиры на темы бизнеса, интервью с ведущими лидерами, и многое другое:



[www.youtube.com/
@doterraeurasiaofficial](https://www.youtube.com/@doterraeurasiaofficial)

Вы сможете воспользоваться опытом топ-лидеров, более детально определить путь своего личностного развития и вывести ПОТОК на новый уровень.

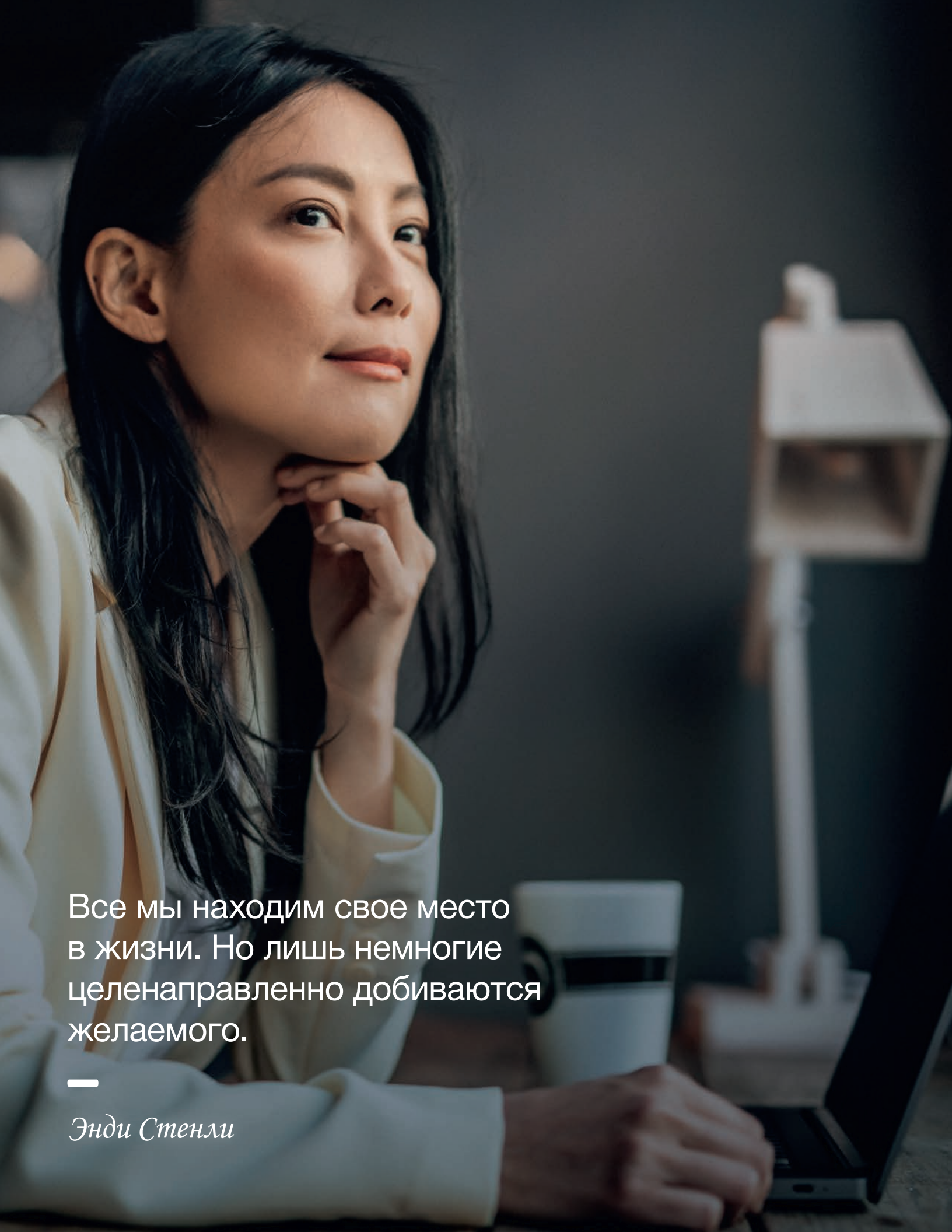
Развивайте команду так, как вам больше всего подходит

Будьте собой, используйте свои таланты и способности, но при этом выполняйте то, что нужно для достижения успеха. Создайте такую культуру команды, которая будет отражать то, что вы и ваши партнеры считаете правильным. Общая культура хорошо мотивирует действовать, усиливает и помогает направлять силы на развитие бизнеса. Вера в себя и понимание того, кто вы есть — это важнейший компонент лидерства.

Что у вас получается лучше всего? В чем вы «настоящая звезда»?

Какие сильные стороны больше всего влияют на ваш успех?





Все мы находим свое место
в жизни. Но лишь немногие
целенаправленно добиваются
желаемого.

Энди Стенли

Заявление об уверенности в себе

Примите решение постоянно укреплять свою веру, смелость и уверенность в себе. Процесс достижения реальных и долговременных результатов значительно ускоряется, когда вы понимаете жизненно важную связь между своим сердцем и разумом. Ваши постоянные мысли и те слова, которые вы регулярно повторяете, оказывают большое влияние на то, как вы действуете, и проявляются в вашем характере.

Дисциплинированные мысли, слова и убеждения помогают достичь желаемых результатов. Визуализируйте свои мечты и будущие достижения и дважды в день читайте вслух следующее *Заявление об уверенности в себе*. Вовлекитесь полностью в работу по созданию своих результатов, программируя свое подсознание на успех и ведя свое сердце к действию!

У меня есть способности, чтобы построить успешный бизнес с dōTERRA и исполнить свое предназначение в жизни. Я решительно настроен(-а) на работу для достижения своих целей.

Я понимаю, что мои мысли и установки в итоге становятся моей реальностью. Я концентрирую свои мысли на человеке, которым хочу стать, и создаю его ясный образ в своих мыслях.

Я понимаю, что достаток, влияние и статус сохраняются только тогда, когда они построены на действиях, приносящих пользу всем, кого они затрагивают. Я придерживаюсь установок на то, чтобы нести миру надежду и благополучие. Я добиваюсь успеха, заручившись сотрудничеством других людей.

Я вдохновляю и приглашаю других присоединиться ко мне благодаря моей готовности и решимости заботиться об окружающих, проявлять любовь, сопереживание, честность и благодарность. Люди верят в меня потому, что я верю в них и в самого(-у) себя.

- Я улучшаю и изменяю жизни _____ (количество) людей.
- Ежемесячно я зарабатываю _____ вместе с dōTERRA.
- У меня есть (будет) _____ (статус) с (к) _____ (дата).

Я продолжаю действовать до тех пор, пока не обрету достаточную уверенность в себе, чтобы достичь этого.

Я подписываюсь под этим Заявлением об уверенности в своих силах. Я запоминаю и повторяю его с полной верой в то, что эти слова влияют на мои мысли и действия и помогают мне добиться желаемых результатов.

Подпись

Текст составлен на основе книги «*Думай и богатей!*» Наполеона Хилла.

Если вы хотите узнать больше, можете прочесть книгу целиком.





Приложение

Дополнительные материалы

Учитесь больше,
становитесь мудрее!

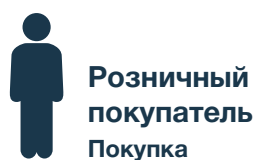
—

Израэльмор Эйивор

План вознаграждений за продажи

Прибыль от розничных продаж Начисляется ежемесячно

Велнес Консультант получает 25% с покупок, совершенных Розничными покупателями.



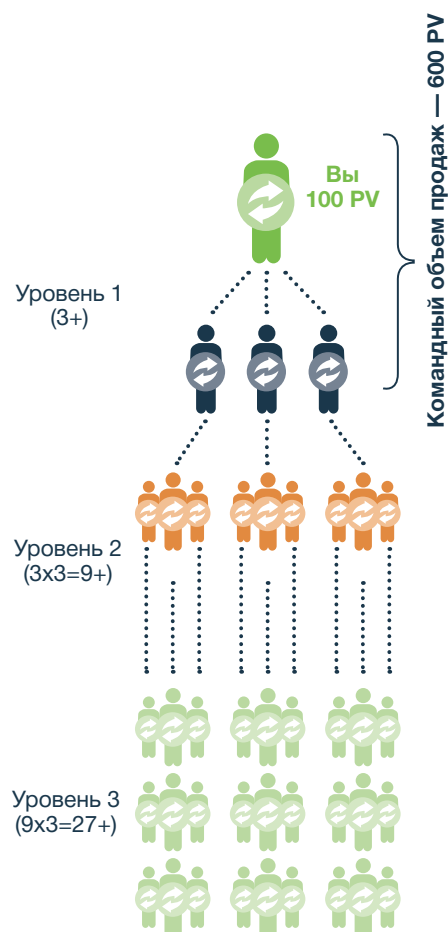
Бонус «Быстрый старт» Начисляется еженедельно

Начисляется на все покупки, совершенные Новым Велнес Консультантом, в течение первых 60 дней. Чтобы получить бонус, Рекрутер должен работать по Программе лояльности с объемом от 100 PV.**



Бонус «Сила трех» Начисляется ежемесячно

Смотрите страницу с описанием бонуса «Сила трех», чтобы подробнее узнать о правилах и условиях.



*Чтобы квалифицироваться и получать бонусы, необходимо быть Велнес Консультантом.

**Все комиссионные рассчитываются от CV.

***Обратите внимание, любые изменения в размещении (смена Рекрутера, Спонсора, перестановки членов вашей команды), сделанные до расчетов комиссионных вознаграждений в середине месяца, могут повлиять на расчеты бонусов и вознаграждений предыдущего месяца.

Данный документ может быть скопирован для личного использования Велнес Консультантами по продукции dōTERRA



Квалификация для получения статуса

Преимильный командный бонус (рассчитывается ежемесячно на компрессию по всей организации)

Статус Консультанта	Велнес Консультант	Менеджер	Директор	Экзекутив	Элит	Премьер	Серебро	Золото	Платина	Бриллиант	Голубой Бриллиант	Президентский Бриллиант
Личный объем, месяц (PV)	50	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Командный Объем, месяц (OV)	–	500	1000	2000	3000	5000	–	–	–	–	–	–
Квалификационные Лидерские Группы *	–	–	–	–	–	2	3	3	3	4	5	6
Требования к Лидерским Группам	–	–	–	–	–	Экзекутив	Элит	Премьер	Серебро	Серебро	Золото	Платина
Уровень 1	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Уровень 2		3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Уровень 3			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Уровень 4				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Уровень 5					6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Уровень 6						6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Уровень 7							7%	7%	7%	7%	7%	7%
Динамическая компрессия		↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑

*Квалификационные Лидерские группы должны быть зарефутрированы лично для получения статуса
 Все коммиссионные вознаграждения рассчитываются от CV, конвертируются и выплачиваются в рублях.
 Данный документ может быть скопирован для личного использования Велнес Консультантами по продукции dōTERRA.

Участвуя в процессе квалификации для получения более высоких статусов, Велнес Консультанты могут заработать проценты в общем объеме вознаграждений dōTERRA. Доли можно зарабатывать ежемесячно с помощью фондов в случае получения и сохранения полученной квалификации.

Фонд Лидерства (рассчитывается ежемесячно на компрессию по всей организации)

Статус получателя бонуса	Премьер	Серебро	Золото	Платина	Бриллиант	Голубой Бриллиант	Президентский Бриллиант
	Лидерский Поощрительный Фонд			Бриллиантовый Поощрительный Фонд			
Количество долей	1	5	10				
Дополнительные доли	1+	1+	1+				
	2%			1%			
	Бонус Возможностей						
Количество возможных долей	1 доля - регистрация со 100 RV						
	1	1	2				
	1,25%						
				Количество долей	Бриллиантовый Фонд	Голубой Бриллиантовый Фонд	Президентский Бриллиантовый Фонд
					3	3	3
				Дополнительные доли	1+	1+	1+
					1%	1%	1%

Квалифицируясь на высшие статусы, Велнес Консультант получает возможность извлечь выгоду из глобальных объемов компании. Доли из фондов присваиваются каждый месяц, когда необходимый статус достигается и поддерживается.

Получите дополнительную долю за новые статусы. Серебро, Золото и Платина получат дополнительную долю в Лидерском Поощрительном Фонде за *лично зарегистрированного Велнес Консультанта, первые достигшего статуса Элит. Бриллиант и Голубой Бриллиант получат дополнительную долю в Бриллиантовом Поощрительном Фонде, Бриллиантовом Фонде и Голубом Бриллиантовом Фонде за лично зарегистрированного Велнес Консультанта, впервые достигшего статуса Премьер. Президентский Бриллиант получит дополнительную долю в Бриллиантовом Поощрительном Фонде за лично зарегистрированного Велнес Консультанта, впервые достигшего статуса Премьер, и Президентском Бриллиантовом Фонде за лично зарегистрированного Велнес Консультанта, впервые достигшего статуса Серебро.

Бонус Возможностей: Велнес Консультант со статусом Премьер и Серебро, который лично пригласил покупателя с объемом в 100 RV и более, получит одну долю. А Велнес Консультант со статусом Золото, который лично пригласил до 2 покупателей с объемом в 100 RV и более, получит до 2 долей (за каждого приглашенного по 1 доле). Дополнительные доли в этом бонусе не предусмотрены.

Лидерский Поощрительный Фонд: Каждый Велнес Консультант со статусом Серебро получает 1 долю, со статусом Золото 5 долей и со статусом Платина 10 долей. **Бриллиантовый Поощрительный Фонд:** Каждый Велнес Консультант со статусом Бриллиант получает 1 долю, каждый Голубой Бриллиант получает 2 доли, каждый Президентский Бриллиант получает 3 доли.

Бриллиантовый Фонд: Каждый Велнес Консультант со статусом Бриллиант получает 3 доли.

Голубой Бриллиантовый Фонд: Каждый Велнес Консультант со статусом Голубой Бриллиант получает 3 доли.

Президентский Бриллиантовый Фонд: Каждый Велнес Консультант со статусом Президентский Бриллиант получает 3 доли.

*Личные Группы должны быть рекрутированы лично Велнес Консультантом. †Первые достигнутая квалификация, неограниченное количество долей. Более подробную информацию Вы сможете найти в политике компании. **Все коммиссионные рассчитываются от CV. ***Обратите внимание, любые изменения в размещении (смена рекрутера, спонсора, перестановки членов вашей команды), сделанные до расчетов коммиссионных вознаграждений в середине месяца, могут повлиять на расчеты бонусов и вознаграждений предыдущего месяца.

Роли dōTERRA

Каждый участник сам выбирает, какими будут его максимально эффективные взаимоотношения с dōTERRA. Ниже представлены четыре основные роли.

Используйте представленную на этой странице информацию, чтобы:

Получить ясное представление о том, в чем состоит суть каждой роли, чтобы вы могли оправдать собственные ожидания и ожидания других людей. Помните, что целеустремленность людей зависит от их выбора и их действий, а не от их размещения или позиции в команде. Уважайте их выбор. Проводите встречи, чтобы уточнять условия и обязанности в рамках отношений Рекрутера и Спонсора.

Оценить ситуацию. В дополнение к отчетам в личном кабинете следите за тем, что происходит за пределами вашего первого уровня или квалифицировавшихся лидеров. Оценивайте прогресс и потенциал, наблюдая за количеством зарегистрированных участников, объемом продаж и повышением статусов, чтобы определить, куда сейчас нужно направить свое время и внимание.

Найти корень проблемы. Во время оценки ситуации найдите бизнес-партнеров, которые хотят и нуждаются в наставничестве.

В некоторых случаях можно сменить Рекрутера, чтобы добиться максимальной пользы для каждого участника. Ваша забота и позитивное внимание могут изменить ситуацию и обеспечить прогресс, вне зависимости от того, какое место в команде занимает человек.

Клиент Привилегированный Покупатель

- Я хочу использовать средства dōTERRA для поддержания здоровья.
- Я хочу обучаться тому, как пользоваться эфирными маслами.
- Если друзья и члены семьи захотят, я буду рад(-а) познакомить их с моим Велнес Консультантом.
- За поддержкой я обращаюсь к Гиду по продукции, форумам, в службу поддержки клиентов dōTERRA и к своему Велнес Консультанту.
- Я покупаю продукцию со скидкой 25%.
- Я могу зарабатывать баллы за лояльность, и благодаря этому возвращаю до 10–30% стоимости в виде бесплатных продуктов.
- Я могу:
 - получить бесплатный продукт месяца при размещении заказа на 125 PV и более в рамках LRP до 15 числа каждого месяца
 - пользоваться специальными предложениями, чтобы получать скидки и награды.

Кроме того, что я клиент dōTERRA . . .

Делящийся Велнес Консультант

- Я хочу узнать больше о том, как масла помогают мне идти к целям в поддержании здоровья и других приоритетов.
- Я люблю помогать людям обретать надежду и поддерживать здоровье вместе с dōTERRA.
- Я с радостью организую одно или два мероприятия и поделюсь своим опытом, чтобы помогать другим находить решения с dōTERRA.
- У меня легко получается поддерживать тех, с кем я делюсь своими знаниями.
- Я хочу получать доход, который даст мне возможность оплачивать мой собственный ежемесячный заказ в dōTERRA.
- Когда люди, с которыми я делюсь, размещают заказ в течение первых 60 дней, я могу заработать бонус «Быстрый старт» в виде скидки в 20%, если я буду делать ежемесячные заказы в рамках Программы лояльности (LRP) объемом от 100 PV.
- Когда я поддерживаю тех, кому предлагаю продукцию, я могу ежемесячно зарабатывать бонус «Сила трех» Уровня 2, правильно размещая своих клиентов.

Кроме того, что я делящийся dōTERRA . . .

Бизнес-партнер Велнес Консультант

- Я люблю делиться dōTERRA.
- Я хочу активно узнавать новое о маслах, чтобы еще больше помогать другим.
- Я приверженец личностного роста и постоянно учусь строить свой бизнес.
- Я постоянно выполняю задачи ПОТОКа.
- Я оттачиваю свой подход, чтобы эффективнее поддерживать интерес людей к образу жизни dōTERRA.
- Я пользуюсь поддержкой наставника и лидеров команды и dōTERRA.
- Я обучаюсь у dōTERRA, наставника и команды и активно участвую в тренингах.
- Я провожу занятия, чтобы другие могли познакомиться с dōTERRA.
- Я предоставляю продукты для занятий, пробники, учебные пособия и другие необходимые материалы.
- Я работаю с клиентами, которых зарегистрировал(-а), тепло принимаю их в команду и провожу Велнес Консультации.
- Я стремлюсь размещать каждого зарегистрированного участника лучшим образом, чтобы обеспечить наше общее развитие.
- С опытом я увереннее обучаю других тому, как приглашать, учить и поддерживать новых участников.
- Я посвящаю всё свое время — или только его часть — развитию успешного бизнеса.
- Я делаю всё, что требуется для получения стабильного ежемесячного дохода.
- По мере развития я получаю Премияльные Командные Бонусы и бонусы Фонда Лидерства.

Кроме того, что я бизнес-партнер dōTERRA . . .

Лидер Велнес Консультант

- Я стремлюсь исполнять свои мечты.
- Я живу так, как мне нравится, и меня ведет моя миссия.
- Я интересуюсь темами здоровья и здорового образа жизни и использую свое влияние, чтобы передать всем свои идеи.
- Ухожу постоянно учиться и развиваться.
- Я преодолеваю ограничивающие установки и с каждым днем становлюсь всё более сильным лидером.
- Я принимаю помощь наставника, его поддержку по стратегии, и отчитываюсь о результатах.
- Я эффективно использую свое время и энергию благодаря системе, проверенной на практике, и могу сосредоточиться на главном.
- Я инвестирую необходимые ресурсы в развитие бизнеса.
- Я выполняю обязательства и держу свое слово.
- Я уверенно учу людей и являюсь эффективным наставником.
- Я поддерживаю активную жизнь своей команды, давая необходимую поддержку, привлекая новых бизнес-партнеров и вдохновляя их становиться лидерами.
- У меня доверительные отношения со всеми членами команды, я поддерживаю их на пути к успеху.
- Я поддерживаю и обучаю членов своей команды с помощью регулярных тренингов.
- Я стремлюсь помогать другим получать дополнительный доход.
- Я отмечаю достижения членов моей команды и вдохновляюсь их успехом.
- Я ценю достижения моей команды, даже когда они превосходят мои собственные.
- Я знаю, что у меня есть потенциал для того, чтобы получить статус Бриллиант и выше, и я верю в свой план достижения успеха.
- Я верю в возможность стабильно получать вознаграждения.
- Я нацелен на создание финансового потока.
- Я наслаждаюсь плодами своего труда.



Черная ель

Черная ель олицетворяет рост и продвижение, ведь она сама растет в суровых условиях бореальных лесов Арктики.

Именно по этой причине черная ель стала символом пути Велнес Консультантов dōTERRA, которые, выращивая себя и свои команды в течение многих сезонов, обретут бесценный опыт, дающий решимость, уверенность, способность к концентрации и умение подниматься над ограничивающими установками.



Шишки черной ели символизируют важность возвращения семян потенциала на ветвях заботливых лидеров, которые знают, что дублирование является ключом к созданию процветающего леса успеха.

Лучший способ предсказать будущее — создать его.

Питер Друкер



Поздравляем с запуском вашего бизнеса! Ваш следующий шаг Руководство для статусов Премьер и Серебро «Обучайте»!

Благодарим Велнес Консультантов — лидеров, которые внесли огромный вклад в подготовку этого руководства, а также многих других людей, участвовавших в создании материалов *«Вдохновляя на успех».*

BUSINESS_BUILDING_RU_08_2024



60219142_RU_08_2024