

dōTERRA®

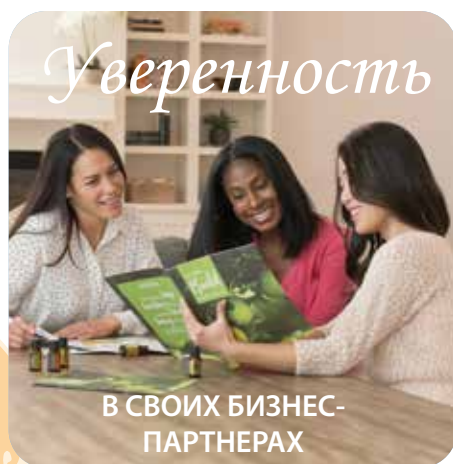
Покоряйте

Руководство для статуса
Золото



Расширение команды

Поздравляем с получением статуса Серебро! Готовы ли вы выйти на новый уровень в жизни и бизнесе? Достижение статуса Золото — это укрепление уверенности в ваших бизнес-партнерах и воспитание культуры мотивации личным примером. Цель этого руководства — помочь вам развивать лидерские качества, проявляя заботу и поддержку через наставничество и обучение.



+ Действие

КАК ПОЛУЧИТЬ СТАТУС ЗОЛОТО:

- Продолжайте делиться и привлекать новых участников
- Рассказывайте о новых возможностях
- Развивайте бизнес-партнеров и обучайте клиентов
- Проводите тренинги и обучайте новых наставников

= Результаты

- Изменение жизней к лучшему
- Личный рост
- Получение дополнительного дохода*

П

ПОДГОТОВКА

- Путь к успеху (стр. 4)
- Вы — лидер (стр. 5)
- План достижения статуса (стр. 6)
- Новые привычки лидера (стр. 7)

О

ОРГАНИЗАЦИЯ

- Расширение сети (стр. 8–9)

Т

ТРЕНИНГ

- Эффективная бизнес-презентация (стр. 10–11)

РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ЛИЧНОСТНОГО РОСТА





ОФОРМЛЕНИЕ

- Мотивация личным примером (стр. 12)
- Целеустремленные и успешные партнеры (стр. 13)

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

- Развитие бизнес-партнеров и обучение наставников (стр. 14–15)
- Развитие лидерских качеств (стр. 16)
- Эффективное наставничество (стр. 17)
- Поддержание лояльности клиентов (стр. 18)
- Мероприятия для увеличения эффективности (стр. 19)

Шаги на пути к успеху

- | | |
|------------------------------------|---------------------------------------|
| 1. Личностное развитие | 5. Здоровый образ жизни |
| 2. Делитесь/Приглашайте | 6. Бизнес-план |
| 3. Тренинги/Индивидуальные встречи | 7. Развитие новых бизнес-партнеров |
| 4. Оформление | Подробнее см. в руководстве «Начните» |

Достижение впечатляющего успеха в сетевом маркетинге строится на вдохновении других снова и снова делать то, что важнее всего.

📄 Все элементы, отмеченные таким значком загрузки, указанные в данном руководстве, находятся в библиотеке Empowered Success Tools на сайте doterra.com.

* Результаты могут отличаться. Сначала доход обычно намного меньше. См. информацию о возможностях и доходах на сайте doterra.com > Our Advocates > Flyers.

Путь к успеху

БУДЬТЕ РУКОВОДИТЕЛЕМ СВОЕЙ КОМАНДЫ

Поздравляем! Как обладатель статуса Серебро вы стали лидером dōTERRA®. Руководство своим бизнесом — это захватывающий и удивительный этап вашей жизни! Помните, вы отвечаете за успех, но с вами ваша надежная команда. Пусть наставник и старшие товарищи больше не участвуют в вашей повседневной деятельности, их опыт продолжает служить ценным источником новых знаний.

📖 См. раздел «Организация деятельности наставника и корпоративная поддержка».

Совет

*Каждый день действуйте, как должен действовать руководитель собственной компании с многомиллионной прибылью, и однажды вы им станете! **

Вы — руководитель

Серебро



Важно уважать своих бизнес-партнеров и доверять им. Тогда они смогут управлять своими командами в рамках вашей организации и расти, действуя соответственно своему статусу. Помогите им подготовиться к тому, чтобы стать руководителем своего бизнеса! Не страшно, если вам еще только предстоит найти таких лидеров. Продолжайте идти вперед, и они вырастут вслед за вами.

Успешные лидеры неизменно поддерживают своих топ-менеджеров, но не в качестве начальников, а как наставники и надежные стратегические партнеры. Вы — неотъемлемый источник мотивации, помогающей вашей команде мечтать о большем и работать лучше.

Вы можете решать любые задачи, но вы не можете делать все сразу. Сосредоточьте свои усилия:

- 1. Определите видение и стратегию команды и направляйте их.** Мечтайте и решайте, какими должны быть будущие результаты. Составьте план, а затем покажите вашей команде, к чему вы стремитесь и как собираетесь этого достичь. Помогите своим бизнес-партнерам сделать то же самое.
- 2. Создайте культуру мотивации личным примером.** Культура начинается с вас. Подавайте пример достижения важных результатов, чтобы мотивировать остальных. Вместо того чтобы требовать — вдохновляйте. Продолжайте привлекать новых партнеров и клиентов независимо от того, какой у вас статус.
- 3. Управляйте ресурсами.** Время, энергия и деньги — это ключевые ресурсы для вашего бизнеса. Ответственно отслеживайте и оценивайте, на что они расходуются. Вкладывайте их в деятельность, которая дает результат. Постоянно ищите возможности для наставничества.

«Лидеры формируют образ желаемого будущего, а затем приглашают остальных следовать за ними в этом направлении»
— Энди Стенли

СВОБОДА ОТ ОГРАНИЧИВАЮЩИХ ОЖИДАНИЙ

Стремясь понять, в чем источник успеха, очень легко ошибиться. Когда вы смотрите на своих наставников или руководителей dōTERRA, иногда может закрасться мысль: «Вот если бы они только..., тогда я бы...» — но ваше процветание в ваших руках! Настало время навсегда отказаться от мысли, что ваш успех зависит от кого-то другого.

Пора освободиться от ожиданий. Отправьте тем, кто познакомил вас с dōTERRA, сообщение с благодарностью за это и за их веру в продукт, в возможности и в вас! Расскажите им, что вам передалась их уверенность и что с этого момента для вас как лидера dōTERRA их опыт и знания всегда будут ценным ресурсом, но никогда — оправданием. Выразите благодарность за все, что они сделали, чтобы помочь вам достичь того, что у вас есть.

И вы добьетесь большего, если возьмете на себя полную ответственность за свой прогресс в dōTERRA.



* Результаты не одинаковы для всех. Средние доходы меньше. См. актуальный Обзор возможностей и доходов на сайте doterra.com > Our Advocates > Flyers.

Вы — лидер

ЛИДЕРСТВО — ЭТО ТО, ЧТО ВЫ ДЕЛАЕТЕ

Важной обязанностью любого лидера, достигшего статуса Серебро и выше, является поддержание и развитие культуры здорового взаимодействия. Создайте команду, в которой каждый ощущает свою значимость и причастность. В основе dōTERRA® лежит культура заботы. Пусть видение впечатляющего будущего вдохновляет вас и ваших бизнес-партнеров помогать людям, принося больше любви, надежды и благополучия в жизнь каждого, кто вам встретится. Это культура, которую стоит поддерживать, и путь к устойчивым результатам.



«Культура всегда берет верх над стратегией»
— Грег Кук

МОТИВИРУЙТЕ ИДТИ К СТАТУСУ ЗОЛОТО. УКРЕПЛЯЙТЕ В СВОИХ БИЗНЕС-ПАРТНЕРАХ УВЕРЕННОСТЬ.

Достижение статуса Золото — это вдохновляющая цель! Представьте, какие возможности открываются с достижением этого статуса, который со временем позволит получать постоянный доход, о котором большинство людей только мечтают. * Лишь 2 % людей в США достаточно дисциплинированы, чтобы 40 лет копить деньги и выйти на такой же уровень постоянного дохода. Если вы получите этот статус, то войдете в 1 % наиболее успешных сетевых маркетологов.

В основе статуса Золото лежит культура людей, которые верят в силу своей мечты и целеустремленно делают все самое необходимое для достижения результатов. Ключ к вашему успеху — это эффективная трансляция вашего видения бизнес-партнерам, вдохновляющая их следовать вашему примеру. Наш план предоставления вознаграждений поощряет лидерство. Вы растете, когда растут ваши бизнес-партнеры.

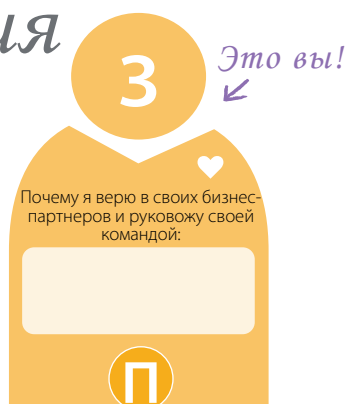
Однако **копирования** ваших важнейших шагов недостаточно, чтобы обеспечить долгосрочный успех и стабильный доход. Этот бизнес строится на взаимоотношениях. Вы влияете не на одну, а на две культуры: на культуру клиентов, которая охватывает всю вашу команду и сообщество, и на культуру бизнес-партнеров, включающую всех членов команды, стремящихся построить успешный бизнес (см. стр. 12–19). Это руководство поможет вам развить свои лидерские качества и обеспечить рост вашей команды.

Транслируйте свое видение успеха. Создавайте в команде культуру мотивации личным примером.

План достижения статуса Золото

РАЗРАБОТАЙТЕ СТРАТЕГИЮ

Поддержите троих ключевых бизнес-партнеров в достижении статуса Премьер.



НАЗВАНИЕ:	ПРЕМЬЕР ☐
ПРЕИМУЩЕСТВА	
МОТИВАЦИЯ	
НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА/ПООЩРЕНИЕ	
Рассмотрите вместе:	
☐ Руководство по обучению	☐ План достижения статуса
Бизнес-партнер 1	Экзекутив ☐
Требуемый объем продаж: 2000	
- Общий OV	
= Необходимый OV	
НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА	
Бизнес-партнер 2	Экзекутив ☐
Требуемый объем продаж: 2000	
- Общий OV	
= Необходимый OV	
НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА	
Дополнительный бизнес-партнер:	Экзекутив ☐
- Общий OV	
= Необходимый OV	
НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА	
Требуемый объем продаж: 5000	
- Общий объем продаж	
= Необходимый OV	

НАЗВАНИЕ:	ПРЕМЬЕР ☐
ПРЕИМУЩЕСТВА	
МОТИВАЦИЯ	
НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА/ПООЩРЕНИЕ	
Рассмотрите вместе:	
☐ Руководство по обучению	☐ План достижения статуса
Бизнес-партнер 1	Экзекутив ☐
Требуемый объем продаж: 2000	
- Общий OV	
= Необходимый OV	
НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА	
Бизнес-партнер 2	Экзекутив ☐
Требуемый объем продаж: 2000	
- Общий OV	
= Необходимый OV	
НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА	
Дополнительный бизнес-партнер:	Экзекутив ☐
- Общий OV	
= Необходимый OV	
НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА	
Требуемый объем продаж: 5000	
- Общий объем продаж	
= Необходимый OV	

Я — ЗОЛОТО
— лидер, за которым
остальные хотят следовать —
Я ДОСТИГНУ ЭТОГО К

(Последний день квалификационного месяца)

Я ЧУВСТВУЮ

Вдохновляйте себя на успех, заранее выражая благодарность за все чувства, которые вам подарит достижение цели.



НАЗВАНИЕ:	ПРЕМЬЕР ☐
ПРЕИМУЩЕСТВА	
МОТИВАЦИЯ	
НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА/ПООЩРЕНИЕ	
Рассмотрите вместе:	
☐ Руководство по обучению	☐ План достижения статуса
Бизнес-партнер 1	Экзекутив ☐
Требуемый объем продаж: 2000	
- Общий OV	
= Необходимый OV	
НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА	
Бизнес-партнер 2	Экзекутив ☐
Требуемый объем продаж: 2000	
- Общий OV	
= Необходимый OV	
НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА	
Дополнительный бизнес-партнер:	Экзекутив ☐
- Общий OV	
= Необходимый OV	
НЕОБХОДИМАЯ ПОДДЕРЖКА	
Требуемый объем продаж: 5000	
- Общий объем продаж	
= Необходимый OV	

Отметьте каждого бизнес-партнера со статусом Экзекутив. Когда все члены команды отмечены и каждый бизнес-партнер достигает объема продаж в 5000, вы получаете статус Золото!

OV = объем продаж

📄 При необходимости распечатайте дополнительные копии материалов «План достижения статуса» и «Сила трех».

Новые привычки лидера

ВЫБЕРИТЕ УСПЕХ

Что изменилось бы, если бы вы смогли раскрыть свой потенциал еще сильнее? Как изменилась бы ваша жизнь? Стивен Прессфилд, автор книги «Война за креатив», считает: «У большинства из нас есть две жизни. Одна, которую мы проживаем, и вторая – непрожитая – внутри нас».

Чтобы быть лучшей версией себя, нужны не только знания. Чтобы достигать выдающихся результатов, нужно знания воплощать в жизнь.

Большинство людей могут удвоить или утроить свой доход, просто последовательно применяя то, что они уже знают.* Несмотря на это, они постоянно пересматривают свои цели и гонятся за идеями, но откладывают свой успех.

«Разница между величием и посредственностью невелика. Разница в результатах огромна»

— Майкл Леннингтон и Брайан П. Моран.

Определяющий фактор успеха — постоянное делание. Гораздо большего достигают те, кто чуть чаще делится своей историей, раздает чуть больше образцов, делает чуть больше звонков, проводит больше личных встреч и чуть больше поддерживает связь с существующими и потенциальными клиентами. Проще говоря, наш бизнес — это игра чисел. Чем больше жизней вы меняете к лучшему, тем больше ваш успех!

Вы как лидер должны создать видение и стратегию для себя и своей команды и организовать свою деятельность в новом статусе. Постоянно выполняйте описанные ниже действия — так вы сможете развить свои лидерские качества.



СОЗДАНИЕ ВИДЕНИЯ

Создайте масштабное видение успеха, чтобы следовать за своими мечтами.

Используйте раздел «Создание видения»

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ

Отслеживайте и анализируйте выполнение задач ПОТОКА.

Используйте раздел «Отслеживание успеха»



5

КЛЮЧЕВЫХ ШАГОВ

ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ

Начните с конечной цели и связывайте задачи с желаемыми результатами.

Используйте разделы «План достижения статуса» и «Постановка целей»



ОРГАНИЗАЦИЯ ВРЕМЕНИ

Контролируйте использование времени для достижения всех результатов.

Используйте разделы «Организация времени» и «График успеха».



ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

Опишите подробно, как, когда и что вы хотите достичь в запланированный срок.

Используйте раздел «План действий»



«Ваши ежедневные действия — лучший инструмент для предсказания будущего» — Майкл Леннингтон и Брайан П. Моран, «12 недель в году»

3 ОСНОВНЫХ ПРИНЦИПА ВАШЕГО УСПЕХА

- 1 ВЫБЕРИТЕ УСПЕХ
- 2 СОЗДАВАЙТЕ И СОХРАНЯЙТЕ ПРИВЕРЖЕННОСТЬ
- 3 БУДЬТЕ ОТВЕТСТВЕННЫ ЗА СВОИ ДЕЙСТВИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ

При подготовке использованы идеи из книги Майкла Леннингтона и Брайана П. Морана «12 недель в году».

* Результаты не одинаковы для всех. Средние доходы меньше. См. актуальный Обзор возможностей и доходов на сайте doterra.com > Our Advocates > Flyers

Расширение сети

Один из важнейших ключей к построению успешного бизнеса — понимание тех, кому вы помогаете. Чем более четко и ясно вы определите, с кем хотите работать, тем быстрее вы поймете, как выстроить взаимодействие. Если вы обращаетесь одновременно ко всем, ваше сообщение будет слишком общим и менее эффективным. Сообщение, направленное на конкретную целевую аудиторию, привлекает интерес и увеличивает количество ваших контактов.

Четко определите желаемых участников вашей сети:

- Кто вас привлекает, с кем вам нравится проводить время?
- Общение с кем доставляет вам удовольствие, с кем вам лучше работается?
- Что общего у вас и тех, кто вас привлекает?
- Что вы больше всего любите рассказывать об эфирных маслах или о dōTERRA?

Ответы на эти вопросы помогут вам определить желаемых участников своей сети. Для более подробного анализа заполните следующие поля:



1 Кому вы больше всего хотите помочь?

Кто эти люди?

Как они проводят время (например, их приоритеты, интересы, хобби)?

Где они делают покупки, встречаются или часто бывают?

Какие у них надежды, мечты и цели в отношении здоровья?

2 С какими заботами, проблемами и сложностями они сталкиваются?

Что их больше всего беспокоит, в чем их главные болевые точки, трудности, тревоги?

Что мешает им спать по ночам?

3 Как dōTERRA может удовлетворить их желания и потребности?

ПРОДУКТ

БИЗНЕС

Какие люди не подходят для вашей сети?

ВАША ЦЕЛЕВАЯ СЕТЬ

Подведите итоги анализа желаемых участников своей сети:

Кто эти люди: _____

Какие у них потребности: _____

Что мотивирует их использовать ваши решения: _____

ВЫ ИЩЕТЕ ТЕХ, КТО ИЩЕТ ВАС

Теперь, когда вы более четко определили, какой должна быть ваша сеть, самое время заняться поиском талантов.

Чем лучше вы понимаете участников своей сети, тем легче вы находите с ними общий язык и тем четче видите, как помочь им сделать следующие шаги, чтобы решения dōTERRA® заняли свое место в их жизни и бизнесе. Сосредоточьтесь на своей роли **Поставщика решений** — того, кто помогает людям находить необходимые ответы.

Спланируйте, как вы можете использовать полезную информацию на предыдущей странице, чтобы заинтересовать ваших потенциальных партнеров и помочь им начать действовать.

«Ничто
в жизни так не
придает сил, как
концентрация энергии на
ограниченном множестве
целей»
— Нидо Кубейн

СТРАТЕГИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

1 Какие тренинги будут наиболее интересны для вашей целевой аудитории? Какие названия тренингов могут их привлечь? Придумайте вместе с командой простые и привлекательные концепции тренингов, которые покажут, как dōTERRA помогает людям находить новые решения с учетом их приоритетов. _____

2 Какие мероприятия смогут привлечь вашу целевую аудиторию? Проходят ли такие мероприятия там, где вы живете? Можете ли вы принимать в них участие? Если да, то какие действия будут эффективны для обращения к представителям этой аудитории? Как вы узнаете их на таких мероприятиях? _____

3 Подумайте об особых потребностях вашей целевой аудитории. Какими продуктами dōTERRA лучше всего делиться с ними? Какая форма лучше всего подходит, чтобы делиться с ними (например, роллеры, мини-флаконы с распылителем, техника АТТ для рук, учебные материалы)? _____

4 Какие варианты поощрения могут их больше всего заинтересовать? Как можно использовать их, чтобы привлекать людей на тренинги и индивидуальные встречи, а также мотивировать их регистрироваться? _____

5 Как выглядят инфлюенсеры для вашей целевой аудитории? Какие у них есть сильные стороны, навыки или компетенции? В числе таких качеств могут быть, например, интерес к знаниям о здоровье; специфический опыт и репутация; достаточное количество времени, энергии, денег, контактов или влияния. _____

6 Что сможет побудить такого инфлюенсера сотрудничать с dōTERRA и стать одним из лидеров в вашей команде? Что предлагаете вы и ваша команда/наставник? Как вы поддерживаете новых бизнес-партнеров в развитии бизнеса? _____

Эффективная бизнес-презентация

УКРЕПЛЕНИЕ ВЛИЯНИЯ

Делиться с людьми возможностями dōTERRA® — это так же увлекательно, как и делиться продуктами. Вы сами выбираете решения! Подумайте, как отреагируют участники на ваши слова:

- «Возможно, это действительно то, что я ищу?»
- «Вероятно, я нашел возможность позаботиться о себе и своей семье?»

Рассказывайте уверенно. Вы представляете новые возможности и делаете выгодное предложение.

Может показаться неожиданным, что кто-то из ваших близких смотрит на вас, на ваш образ жизни, отношение и действия и хочет узнать больше. Часто ваш образ жизни — это лучший способ привлечь необходимое внимание. Пригласите потенциальных партнеров на бизнес-презентацию — это может непринужденная встреча (например, за ужином) или более официальный формат. Пусть они выделяют время, серьезно отнесутся к вашему приглашению и захотят прийти.

ЗАДАЧИ БИЗНЕС-ПРЕЗЕНТАЦИИ:

- Представить ценности продукта и новых возможностей.
- Эффективно привлечь новых участников в ваше сообщество и представить им преимущества сотрудничества с вами.
- Расширить охват и влияние вашей команды, чтобы изменить больше жизней к лучшему.

Выполняйте задачи ПОТОКа, чтобы добиться успеха:

1. Подготовка

Составьте список потенциальных участников. Используйте раздел «Расширение сети» (стр. 8–9), чтобы понять, как их найти.

📌 См. «Подготовка к успешному привлечению партнеров».

2. Приглашение

Независимо от того, как вы взаимодействуете с клиентами, найдите способы рассказать им о своем бизнесе. Создавайте новые связи и стройте искреннее сотрудничество.

3. Презентация

Оттачивайте свои навыки презентации. Мотивируйте использовать продукты и предлагаемые возможности заработать. Отслеживайте привлечение новых партнеров в динамике, чтобы убедиться, что ваша презентация работает эффективно и побуждает их действовать.

Совет

КАК МОТИВИРОВАТЬ ЛИЧНЫМ ПРИМЕРОМ:

- Я обучаю вас.
- Я обучаю вместе с вами.
- Вы обучаете меня.
- Вы обучаете своего нового бизнес-партнера.
- Вы обучаете вместе со своим новым бизнес-партнером.
- Новый бизнес-партнер обучает вас.
- И так далее.

Лучший способ научить своих бизнес-партнеров эффективной презентации — это несколько раз провести такие презентации вместе с ними. Так они обретают уверенность и становятся такими же экспертами, как и вы.



РАБОТАЙТЕ С КОМАНДАМИ СВОИХ ПАРТНЕРОВ

Когда ваши новые бизнес-партнеры впервые привлекают новых членов в свои команды, принимайте участие в их мероприятиях как более опытный наставник, чтобы представить возможности и выстроить доверие (см. руководство «Обучайте», стр. 11). Вы — живой и активный пример воплощения этих возможностей. Внесите в обсуждение энергию и уверенность.

Это позволит выполнить две главные задачи:

1. Ваш яркий пример успеха мотивирует других.
2. Вы показываете, как проводить эффективную бизнес-презентацию.

📌 Узнайте, как это сделать с помощью руководства «Эффективные трехсторонние встречи».



ОБСУЖДЕНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА (20–30 МИН.)



Цель:

1 Соберите людей, узнайте их потребности и ознакомьте их с возможностями dōTERRA®.

2 Сосредоточьтесь на потребностях каждого участника; узнайте и расскажите, как новые возможности могут им помочь.

ПО ЖЕЛАНИЮ: Добавьте видеоролики и/или отзывы от бизнес-партнеров и лидеров для создания более полной презентации.

- 2–5 мин: Познакомьтесь/Поделитесь своей историей (1–2 мин)
- 1 мин: Расскажите о своих целях
- 2–5 мин: Узнайте подробнее об историях участников (история о ведрах и водопроводе — стр. 2)
- 2–5 мин: Почему dōTERRA (стр. 3)
- 2 мин: Что приведет вас к успеху (стр. 4–5)
- 2 мин: План предоставления вознаграждений (стр. 6–7)
- 4–5 мин: Ваше видение и выбор пути (стр. 8–9)
- 5 мин: Следующие шаги (стр. 10–11)
- В. и О.: О чем еще хотели бы узнать участники встречи?

4 ДВЕРИ В СОТРУДНИЧЕСТВО Искусство вести людей за собой.

1 СОЗДАНИЕ ПОТОКА



Обдумайте эти вопросы:

- Где вы сейчас?
- К чему вы хотите прийти?
- Что должно произойти, чтобы вы там оказались?
- Насколько серьезно вы намерены это сделать?

Первый шаг — помогите вашим потенциальным партнерам определить их потребности в вопросах здоровья, финансов, достижения целей, взаимоотношений и оценить их способность изменить направление движения.

2 СОТРУДНИЧЕСТВО С dōTERRA



Вдохновляйте историями:

- Поделитесь своей историей
 - Кем я был(-а)?
 - Где я был(-а)?
 - В чем была проблема?
 - Как dōTERRA помогла найти решение?
 - Куда я направляюсь сейчас?
- Поделитесь главными причинами, почему вы решили стать партнером dōTERRA

История должна быть актуальной, правдивой и краткой (2 мин).

3 СТРЕМЛЕНИЕ СОЗДАТЬ



Делитесь возможностями

- Представьте план вознаграждений
- Выберите путь: получить продукт, дополнительный доход или сфокусироваться на таком виде дохода

Обсуждение плана вознаграждений должно быть кратким. После рассказа о возможностях получения дохода, предложите участникам выбрать свой путь развития бизнеса.

4 НАЧАЛО



Расскажите о первых 3 шагах

- Назначьте время, чтобы встретиться и обсудить их следующие шаги.

См. график в разделе «Развитие бизнес-партнеров» в руководстве «Обучайте» (стр. 18–19).

ПРИМЕЧАНИЕ: Если потенциальный партнер захочет до начала сотрудничества получить дополнительную информацию, поделитесь видеороликами и другими источниками информации о продукте, вознаграждениях, миссии и культуре dōTERRA.



СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ: РАЗВИВАЙТЕ НОВОГО БИЗНЕС-ПАРТНЕРА

Постоянно мотивируйте партнера на повышение статуса. Когда ваш новый бизнес-партнер проведет свои первые презентации, используя руководство «Делитесь», и привлечет новых участников в команду, организуйте обсуждение первых результатов. Вы можете проводить ежемесячные тренинги «Успешный старт» с привлечением вашего наставника. Делайте и то, и другое, чтобы добиться успеха. Запланируйте регулярные взаимодействия с партнером во время этих решающих первых недель развития их бизнеса.

Совет

Поддерживайте их. Рассматривайте каждого партнера не как цель, а как новый путь к успеху.

Мотивация личным примером

МЕНЯЙТЕ ЖИЗНИ К ЛУЧШЕМУ И СОЗДАВАЙТЕ ПОСТОЯННЫЙ ДОХОД

Достижение конечной цели построения успешного бизнеса с dōTERRA® и укрепления прибыльного партнерства — это результат культуры мотивации личным примером. Анализируя успех ведущих лидеров dōTERRA, вы всегда обнаруживаете одни и те же основные компоненты. Эти компоненты — или задачи ПОТОКа — являются залогом успеха. Разумеется, вы выполняете эти ключевые действия в своем собственном стиле. Изначально людей привлекают ваши личные качества! Только мотивируя своим личным примером можно прийти к настоящему успеху.

Успешные партнеры:

- Участвуют в укреплении партнерства (задачи ПОТОКа), чтобы менять жизни к лучшему. Знают, что прибыль всегда следует за ценностью. Стремятся помогать.
- Действуют сообща ради успеха. Они получают деньги за то, что любят делать — так возникает их постоянный доход.

«Это просто игра чисел. Размер вашего вознаграждения определяется количеством жизней, которые вы помогли изменить к лучшему!»
— Лаура Джейкобс

ВЫ ПЛАТИТЕ ЗА СВОИ ПРОДУКТЫ



Обычное стремление делиться лучшим позволяет получать продукты в подарок (на несколько сотен долларов в месяц).*



ЭЛИТ и ПРЕМЬЕР

ВЫ УВЕЛИЧИВАЕТЕ СВОЙ ДОХОД



Целеустремленная работа по развитию бизнеса может принести семье дополнительный доход (пару тысяч долларов в месяц).*



СЕРЕБРО и ЗОЛОТО

ВЫ МЕНЯЕТЕ СВОЙ ДОХОД



Полная приверженность лидера становится постоянным источником дополнительного или основного дохода, что позволяет изменить образ жизни (несколько тысяч в месяц и более).*



ПЛАТИНА и ВЫШЕ

Как обладатель статуса Серебро dōTERRA вы уверенно идете по пути к увеличению своего дохода и выхода на новый уровень финансовых достижений, когда работа с частичной занятостью уйдет в прошлое. Ваш успех вселяет надежду и уверенность в том, что вскоре ваш бизнес станет полноценным источником дохода. Обдумайте возможность присоединиться к программе dōTERRA Free to Give («Дар свободы») прямо сейчас и проложите свой путь к финансовой свободе.

ПЛАН ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

План предоставления вознаграждений dōTERRA — это план, ориентированный на поощрение лидерских качеств и развитие новых лидеров. Этот план вознаграждения за успешные результаты может обеспечить стабильно высокий уровень дохода с потенциалом еще большего роста. Для сравнения, так называемый план стимулирующего вознаграждения предполагает быстрое поощрение за конкретные действия, мотивирующий эффект которого обычно быстро теряется.

Пришло время стремиться к повышению своего статуса и развитию программы «Сила трех» для создания дополнительного дохода.

- Внимательно изучите план вознаграждения. Проанализируйте все требования. Узнайте, что требуется для получения каждого из бонусов.
- Не позволяйте себе упускать выгоду. Помогайте своим новым партнерам получать бонусы. Осознайте силу мотивации на личном примере.
- Используйте программу тренингов и систему dōTERRA Empowered Success («Вдохновляя на успех»).

БУДЬТЕ ПРИМЕРОМ

→ УЧИТЕ БЫТЬ ПРИМЕРОМ

→ МОТИВИРУЙТЕ ЛИЧНЫМ ПРИМЕРОМ

*Результаты могут отличаться. Средние доходы меньше. См. актуальный Обзор возможностей и доходов на сайте dōTERRA.com.

Целеустремленные и успешные партнеры

ЗНАНИЯ ДЛЯ РОСТА

В руководстве «Начните» было рассказано, как среди кандидатов на ведущие позиции в вашей команде выявлять успешных и целеустремленных бизнес-партнеров. Партнеры считаются **успешными**, если они самостоятельно привлекают новых партнеров, и **целеустремленными**, если выполняют первые три шага из руководства «Создавайте». Если ваш бизнес-партнер делает только что-то одно из этого, лучше определить его партнера на второй или третий уровень. Это идеальный вариант, но он не всегда реален.

На данный момент вы узнали больше о тех, кто помогает вам поддерживать статус Серебро. Для получения статуса Золото вам понадобятся три привлеченных вами бизнес-партнера (каждый со своей независимой командой), которые стремятся получить статус Премьер или выше. Это могут быть ваши действующие или новые партнеры. Возможны разные варианты.

ОГОВОРИТЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Стимулируйте прогресс и сохраняйте здоровые взаимоотношения, устанавливая реалистичные ожидания. Будучи наставником вы задаете тон общения, давая возможность думать на перспективу и уменьшая вероятность конфликта в будущем.

Делитесь следующими мыслями:

- *У вас есть поддержка!* У вас есть наставник, а также корпоративные тренинги и материалы.
- *Рост — ключ к успеху.* Развивайтесь, чтобы зарабатывать больше.
- *Отношение определяет успешность.* Преодоление трудностей по мере роста вашей команды — это естественная часть процесса. Будьте готовы к этому. Оставайтесь стойкими, даже когда сталкиваетесь с проблемами, неудачами, сомнениями или отказами.

Управляйте ожиданиями:

Разочарование возникает из-за несоответствия ожиданий и реальности.

- Пересмотрите ожидания, которые утратили актуальность.
- Подумайте, как избежать ненужных конфликтов в будущем.
- Стремитесь улучшить взаимодействие и укрепить партнерство.

📌 См. «Оговорите результаты».

ВОССТАНОВЛЕНИЕ МОТИВАЦИИ

Если вы чувствуете или знаете, что уровень мотивации партнеров снизился, внимательно проанализируйте, на чем изначально основывалась их мотивация.

- Действительно ли они стремились развивать свой бизнес? Или хотели просто провести тренинг?
- Присоединяли ли вы новых участников к их командам партнеров вне зависимости от их мотивации?

Взаимодействуйте со своими партнерами исходя из того, где они находятся сейчас, а не где вы хотите их видеть. Один из самых быстрых путей подорвать доверие — это чрезмерно давить на партнера ради развития бизнеса, прежде чем у него появилась настоящая мотивация.

📌 См. разделы «Восстановление мотивации», «Новые ожидания».

«Приверженность — враг сопротивления. Ведь это серьезное обещание неизменно двигаться вперед и всегда подниматься, независимо от того, сколько раз вас сбивали с ног».

— Дэвид МакНэлли

ЧЕК-ЛИСТ БИЗНЕС-ПАРТНЕРА:

Когда кто-либо из ваших партнеров получает статус Элит, необходимо приобрести и поддерживать привычки и навыки развития успеха, чтобы продолжать расти. Оцените уровень мотивации каждого бизнес-партнера и насколько они уверены в своей способности достичь целей. Создавайте культуру обучения, в которой каждый активно действует для процветания бизнеса и воплощения идей в реальность!

ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННОСТЬ

- Используйте продукты
- Следуйте Графику успеха
- Организуйте презентации
- Приглашайте потенциальных партнеров для обсуждений бизнес-плана
- Сотрудничайте с наставником и учитесь
- Посещайте и продвигайте мероприятия

УСПЕШНОСТЬ

- Приглашайте потенциальных партнеров на презентации
- Обучайте проведению успешных презентаций «Натуральные средства»
- Регистрируйте не менее 50 % потенциальных партнеров
- Говорите о здоровом образе жизни с каждым новым партнером
- Регистрируйте новых участников в программе наград за лояльность
- Обсуждайте развитие бизнеса для мотивации новых бизнес-партнеров

Новые бизнес-партнеры и наставники

ТРАНСЛЯЦИЯ ВИДЕНИЯ, ВОДОХНОВЕНИЕ ЛИЧНЫМ ПРИМЕРОМ

Один из важнейших ключей к успеху — это мотивация своих бизнес-партнеров на выполнение важнейших шагов на пути к успеху. Ваш рост зависит от того, насколько вы способны транслировать свое видение и обучать эффективному выполнению таких шагов. Количество участников команды партнера и качество их поддержки — основа для успешного развития. Основное внимание в обучении и наставничестве необходимо уделять повышению качества поддержки.

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ

Поддержите своих бизнес-партнеров в период их развития, чтобы наилучшим образом способствовать росту их мотивации, независимости и успешности. Обдумайте каждый этап развития, чтобы лучше понять, как поддержать и расширить возможности ваших партнеров.

Каждый лидер растет в своем темпе. Старайтесь всегда поддерживать развитие своих партнеров с учетом их потребностей. Предлагайте каждому партнеру анализировать деятельность, используя Чек-лист бизнес-партнера (стр. 13). Восхищайтесь их успехами и, когда это необходимо, мотивируйте развиваться дальше.

1 ОПРЕДЕЛИТЕ, ГДЕ ОНИ НАХОДЯТСЯ

- Организуйте обучение в зависимости от статуса
- Определите этапы процесса развития лидеров



РАЗВИТИЕ УВЕРЕННОСТИ:

Ваше наследие

Ваше влияние

Ваша мотивация

Ваша команда

Ваша мотивация

Вы

Компания/ Возможность

Продукт

ОСОБЕННОСТИ:

Мудрость, опыт и широкий кругозор.

Опытный руководитель команды.

Компетентность в развитии бизнеса и руководстве командой.

Готовность создать собственную команду и признание ценности независимости.

Уверенность, но вместе с тем потребность в поддержке для развития самостоятельности партнеров на пути к успеху.

Рост знаний и уверенности, но вместе с тем еще не полная независимость.

Больше уверенности, но вместе с тем есть необходимость в поддержке.

Умение видеть новые возможности в повседневности и делиться со страстью.

ОБУЧЕНИЕ С УЧЕТОМ СТАТУСА

2 РАБОТАЙТЕ С НИМИ ТАМ, ГДЕ ОНИ НАХОДЯТСЯ

- Выявляйте цели, сильные стороны, источники мотивации и возможности каждого бизнес-партнера
- Используйте руководство, соответствующее статусу

Цель лидера — научить бизнес-партнеров и наставников своему рецепту успеха. Независимо от того, применяется ли индивидуальное или групповое наставничество, или обучение ведется в более формальной обстановке, необходимо всегда учитывать статус. Например, обучение ваших новых партнеров отличается от обучения партнеров со статусом Элит. Очень важно, чтобы вы понимали: есть ключевые шаги для достижения результатов и есть индивидуальные способы соблюдения принципов. Обучайте демонстрировать успех на личном примере. Вы поймете, что ваше обучение действительно эффективно, когда участники вашего тренинга скажут: «Я смогу это сделать», и их действия принесут успех.

Организируйте регулярное (например, ежемесячное) обучение ваших новых бизнес-партнеров (например, проводите тренинг «Успешный старт»). Участники получают наилучший опыт после прохождения обучения согласно руководству «Делитесь» и проведения тренинга или нескольких индивидуальных встреч.

ЛИДЕРСТВО НА ОСНОВЕ МОТИВАЦИИ

	ЛИДЕРЫ Учитесь вести за собой тех, кто знает, как обучать других тому, как развивать свой бизнес. Учитесь мотивировать своим рецептом успеха и поддерживайте будущих наставников.	Будучи лидером вы проводите тренинги «Успешный старт». Кроме того, вы приглашаете ваших партнеров на мероприятия по обучению будущих наставников, организуемые вашим наставником.
	НАСТАВНИКИ Учитесь обучать других развивать свой новый бизнес. Учитесь мотивировать новых партнеров своим примером успеха, чтобы поддерживать их в построении и развитии бизнеса.	Будущие наставники участвуют в мероприятиях по развитию своих навыков, а также в тренингах «Успешный старт», организуемых вашим наставником.
	БИЗНЕС-ПАРТНЕРЫ Учитесь поддерживать развитие бизнеса новых партнеров.	Бизнес-партнеры участвуют в тренингах «Успешный старт».

3 ПОКАЖИТЕ НА ЛИЧНОМ ПРИМЕРЕ

- Обучайте работе с ПОТОКом
- Активно вовлекайте в процесс обучения
- Постоянно поддерживайте в качестве наставника

Поскольку каждый из ваших главных бизнес-партнеров вовлечен в выполнение задач ПОТОКа, демонстрируя свою мотивацию и успешную деятельность, очень важно анализировать промежуточные результаты. Слишком часто все внимание уделяется запаздывающим показателям успеха (например, статус, удержание клиентов, объем, доход), но настоящее волшебство заключается в анализе опережающих показателей (выполнение задач ПОТОКа — Отслеживание успеха).

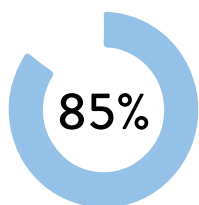
ПОДГОТОВКА	ОРГАНИЗАЦИЯ ТРЕНИНГ ОФОРМЛЕНИЕ	КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ
<i>Вы</i>	<i>Ваши партнеры</i>	<i>Ваша команда и сообщество</i>
ПРОДУКТ ПОКУПАТЕЛЬ • Вдохновение своим опытом использования продуктов • Обучение знаниям о пользе эфирных масел БИЗНЕС-ПАРТНЕР • Список контактов • Планирование • Управление деятельностью • Развитие навыков • Работа с наставником	• Распространение • Приглашения • Напоминания • Проведение презентаций • Регистрация новых участников • Распространение • Приглашения • Напоминания • Проведение презентаций • Оформление	КУЛЬТУРА КЛИЕНТА • Здоровый образ жизни • Непрерывное обучение • Напоминайте о возможностях • Вдохновение делиться • Привлечение бизнес-партнеров БИЗНЕС-КУЛЬТУРА • Развитие бизнес-партнеров • Обучение команды • Наставничество для партнеров • Продвижение мероприятий • Признание успеха
	ЛИЧНОСТНОЕ РАЗВИТИЕ	

Развитие лидерских качеств

ВМЕСТЕ ЭФФЕКТИВНЕЕ

Когда вы и ваши бизнес-партнеры объединяете свои разные сильные стороны, у вас возникает сильная разносторонняя команда. Создайте условия, при которых учитываются потребности всех партнеров, мотивируя каждого реализовать весь свой потенциал и поощряя развивать свои сильные стороны. Затем, организовав мероприятия, встречи команды или тренинги, мотивируйте партнеров вносить свой уникальный вклад, поддерживая основные принципы успеха.

ПОЧЕМУ ЛЮДИ ПРИСЛУШИВАЮТСЯ К ВАМ



Вам как лидеру важно понимать, почему люди следуют за вами. Джон Максвелл в своей книге «21 неопровержимый закон лидерства» отметил, что 85 % людей утверждают, что стали лидерами, поскольку их изначально мотивировали другие лидеры. Все великие лидеры начинали как великие последователи.

В исследовании, которое фирма Gallup проводила в течение трех лет, у 10 000 участников спрашивали, какие лидеры оказали на них наиболее положительное влияние и помогли изменить их жизнь к лучшему. Были выявлены четкие закономерности, ясно отражающие четыре наиболее частые потребности последователей:

1 ДОВЕРИЕ Честность, прямота и уважение — ключ к прочным доверительным отношениям. Вы не пытаетесь убедить, что заслуживаете доверия. Вы зарабатываете доверие. Вы держите слово. Успешное сотрудничество и командная работа — это то, что отличает сильные команды.

2 СОПЕРЕЖИВАНИЕ Забота, дружба, сочувствие, любовь и искреннее сопереживание — самые важные чувства, формирующие прочные взаимоотношения. Когда мы знаем, что важны друг для друга, мы действуем активнее, лучше поддерживаем связь, достигаем более значительных результатов и создаем более высокую прибыль.

3 СТАБИЛЬНОСТЬ Надежность, сила, постоянство, внутреннее спокойствие и надежная поддержка позволяют членам вашей команды понять, что вы неизменно являетесь тем, кем себя считаете, и что ваши основные ценности неизменны. На лучших лидеров можно положиться в трудную минуту, когда это важнее всего.

4 НАДЕЖДА Целеустремленность, вера и уверенность помогают поверить в свои силы и с энтузиазмом смотреть в будущее. Ваша уверенность на пути к успеху мотивирует ваших последователей и убеждает их в том, что благодаря партнерству с вами они придут к успеху. Надежда питает достижения, и когда ее мало или нет совсем, стремительно нарастает разобщенность.

Примите на себя обязательство лидера всегда поддерживать своих последователей.

Инвестируйте в свой лидерский потенциал

Успешное лидерство начинается с самоанализа. Проанализируйте собственное выполнение задач ПОТОКа, прежде чем ожидать этого от других членов команды. Каждому необходимо изначально найти свой рецепт успеха, а затем заслужить доверие, чтобы обучать других на личном примере и помогать им в прохождении всех этапов.

📖 Изучите и используйте ресурсы лидерства.

На стр. 13 вы найдете чек-лист, помогающий выявить целеустремленных и успешных бизнес-партнеров. Это чек-лист для целеустремленных и успешных лидеров.

БУДЬТЕ ПРИМЕРОМ:

- ___ Я эффективно обучаю проведению презентаций «Натуральные средства».
- ___ Я регистрирую не менее 50 % потенциальных партнеров.
- ___ Я говорю о здоровом образе жизни с каждым новым партнером.
- ___ Я регистрирую новых участников в программе лояльности LRP.
- ___ Я обучаю партнеров успешному проведению тренингов.

ОБУЧЕНИЕ НА ПРИМЕРЕ:

- ___ Я помогаю новым партнерам начать развивать свой бизнес с помощью материалов Empowered Success («Вдохновляя на успех»).
- ___ Я обучаю своих бизнес-партнеров (предоставляю доступ к важнейшим тренингам).
- ___ В качестве ментора я эффективно поддерживаю своих бизнес-партнеров, используя Отслеживание успеха.
- ___ Я предлагаю партнерам участие в мероприятиях, возможности обучения и доступные ресурсы.
- ___ Я признаю и радуюсь их успехам и новым статусам.

Эффективное наставничество

ВЕРЬТЕ В СВОИХ БИЗНЕС-ПАРТНЕРОВ

Будучи наставником важно регулярно оказывать поддержку всем своим бизнес-партнерам. В самом начале, во время ваших первых встреч, пока вы оттачиваете свои навыки, приглашайте также своего наставника. Используйте материалы, руководства и видеоролики из раздела Empowered Success («Вдохновляя на успех»).

Успешное наставничество помогает раскрыть талант всех партнеров и вдохновить их на большее! Поддерживайте своих бизнес-партнеров в качестве стратегического и успешного лидера. Вы не должны знать все. Помогайте своим партнерам в роли наставника, и вы сможете добиться значительных результатов.

ГЛАВНЫЕ СОВЕТЫ ДЛЯ НАСТАВНИКА

- **Организируйте регулярные мероприятия с вами в качестве наставника** (обычно еженедельно). Заранее определите способ взаимодействия. Всем членам команды необходимо перед таким мероприятием пройти «Отслеживание успеха».
- **Развивайте доверительные отношения.** Сохраняйте конфиденциальность и поддерживайте приверженность.
- **Поддерживайте и вдохновляйте.** Раскрывайте их таланты и способности. Поддерживайте значимым образом.
- **Оговорите ожидания и управляйте ими.** 📌 См. «Оговорите ожидания».
- **Создайте видение того, к чему они стремятся,** поставьте новые цели и составьте план по развитию их мотивации.
- **Сосредоточьтесь на важнейших шагах к успеху** и на их эффективном выполнении.
- **Сконцентрируйтесь не на проблемах, а на их решении.** Вдохновляйте партнеров фокусироваться не на переживаниях, а на возможностях найти решение. Задавайте вопросы, а не отвечайте за собеседника. Создавайте условия, при которых каждый сможет делиться своими идеями. Сотрудничайте!
- **Уделяйте внимание личностному развитию** для улучшения навыков и преодоления ограничивающих убеждений.

📌 Используйте ресурсы наставничества для увеличения своих возможностей.



«Успешное общение с наставником создает понимание того, что делать дальше, и ощущение, что это возможно!»

— Мелина Харрисон

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ОТСЛЕЖИВАНИЕ УСПЕХА:

- ← **ЧТО РАБОТАЕТ?** Отметьте успешные результаты и выявите проблемные места. Помогите партнерам проанализировать прошлые успехи, чтобы они могли повторить то, что работает, и отбросить остальное. Масштабные вопросы пробуждают «внутреннего гения».
- ← **ЧТО ВАМ НУЖНО/ЧТО ВЫ ХОТИТЕ СОЗДАТЬ?** Определите, чего они уже достигли и к чему стремятся в будущем. Помогите им поставить разумные цели, а затем сосредоточиться на нескольких задачах, которые имеют наибольшее значение.
- ← **НАСКОЛЬКО УСПЕШНО/МОТИВИРОВАННО ВАШЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ?** Оцените эффективность выполнения задач ПОТОКа. Ваши результаты — это естественная и наглядная обратная связь. Определите, где происходит сбой (отсутствие результатов). В наставничестве сосредоточьтесь на том, что важнее всего (например, на совершенствовании навыков по привлечению новых партнеров и клиентов).
- ← **КАК ВЫ МОЖЕТЕ ДОСТИГНУТЬ ЦЕЛИ?** Следующие ключевые шаги на пути к успеху должны строиться на результатах оценки выполнения задач ПОТОКа и поставленных целях. Помогите им определить, где и как они нуждаются в вашей поддержке. Будьте готовы провести презентацию или поддержать презентации новых партнеров, а также их первые несколько бесед о здоровом образе жизни.

«Быть лидером — значит признавать ценность и потенциал участников и вдохновлять их, чтобы они смогли разглядеть это в самих себе».

— Стивен Кови

Поддерживайте лояльность клиентов

СОЗДАВАЙТЕ СООБЩЕСТВО, ИСПОЛЬЗУЯ НЕПРЕРЫВНОЕ ОБУЧЕНИЕ

С помощью непрерывного обучения вы можете создать сообщество с рекордным уровнем удержания клиентов. Учите людей всевозможным способам использования продуктов в повседневной жизни.

Используйте превосходные возможности обучения, предлагаемые dōTERRA®, и учитесь на практике. Показывайте все эти возможности участникам вашей сети. Делитесь, предлагайте и регулярно рассказывайте участникам о новых замечательных возможностях, чтобы усилить взаимодействие с ними.

«Образование — это самое мощное оружие, с помощью которого можно изменить мир».

— Нельсон Мандела

ЧТО ДАЕТ НЕПРЕРЫВНОЕ ОБУЧЕНИЕ?

- Большую веру в продукты
- Изменение жизни к лучшему
- Регулярные заказы LRP
- Желание делиться с другими и строить бизнес
- Расширение команды



ПРИГЛАШАЙТЕ ВСЕХ

- Новых клиентов
- Существующих клиентов (активных и неактивных)
- Бизнес-партнеров, стремящихся узнать больше о продуктах
- Потенциальных партнеров
- Потенциальных партнеров, стремящихся узнать больше

СТРОЙТЕ СВОЮ КОМАНДУ

- Ищите клиентов и бизнес-партнеров среди участников нижних уровней, которые не получают поддержки.
- По возможности информируйте их наставника со статусом Серебро.
- Если вы не можете найти активного наставника, который готов предложить поддержку, вовлекайте их в коммуникацию, приглашайте на мероприятия, которые вы предлагаете клиентам и бизнес-партнерам.

Организируйте собственные встречи (лично или, например, в формате онлайн-мероприятий social media) и приглашайте партнеров следовать вашему примеру. Постоянные возможности обучения укрепляют веру в продукт как у клиентов, так и у бизнес-партнеров. Такие события помогают создавать чувство общности и причастности и показывают новые способы использования продукта на примере разных людей.

Используйте руководство «Живите», чтобы находить вдохновение и выбирать темы для дальнейшего обучения. Участники могут делиться опытом, любимыми рекомендациями и рецептами. Незачем привлекать экспертов! Представьте темы, относящиеся к пирамиде здорового образа жизни dōTERRA. В числе возможных тем:

- Здоровые привычки на каждый день с LLV
- Рецепты с эфирными маслами
- Здоровье детей
- Упражнения для укрепления здоровья и контроля веса

- Повышение уровня жизненных сил и энергии
- Спокойный сон
- Эмоциональная ароматерапия Emotional Aromatherapy
- 28-дневная программа детоксикации

- Уход за телом, волосами и кожей без токсических веществ
- Экологичная уборка
- Будьте готовы ко всему
- Укрепление организма



ОБУЧЕНИЕ С dōTERRA

- Цикл вебинаров «Здоровая жизнь»
- Приложение Daily Drop
- Канал dōTERRA на YouTube
- Страницы dōTERRA в Facebook и Instagram

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ УДЕРЖАНИЯ КЛИЕНТОВ

Последовательное активное непрерывное обучение увеличивает уровень удержания клиентов в вашей команде. Отслеживайте уровень удержания клиентов в ваших командах с помощью разделов «Услуги Велнес консультанта», «Генеалогия» и «Сводная генеалогия». Введите ID-номер лидера (ваш или одного из ваших партнеров), в команде которого вы хотите оценить уровень удержания. Затем укажите уровни, которые вы хотите включить в анализ. Сделайте отслеживание уровня удержания клиентов своей привычкой. Отслеживайте закономерности и ищите возможности постоянного повышения своего уровня. Партнеры знают, что прибыль всегда следует за ценностью. Партнеры стремятся помогать.  Используйте разделы «Активность клиентов» и «Благодарность клиентам».

Мероприятия для увеличения эффективности

СОВМЕСТНЫЙ РОСТ

Действуйте стратегически и укрепляйте сотрудничество. Вместе со своим наставником проводите и продвигайте обучающие мероприятия, участники которых искренне нацелены на рост бизнеса, повышение удовлетворенности клиентов и изменение жизней к лучшему. Создайте для людей ценность участия в таких мероприятиях. Их цель — вдохновить потенциальных, новых и действующих бизнес-партнеров.

- 1 ПРИВЛЕКАЙТЕ** Работайте вместе для привлечения участников на выбранные мероприятия через общение с партнерами, лидерами и командой. Когда вы принимаете в команду новых партнеров и поддерживаете их, важно рассказывать им обо всех возможностях обучения. Публикуйте сообщения о новых и ежемесячных тренингах в группах команды или клиентов в социальных сетях. Начинать рассказывать о крупных мероприятиях как минимум за шесть месяцев.
- 2 ВОВЛЕКАЙТЕ** своих лидеров. Дайте следующему поколению лидеров вашей команды возможность проявить себя и свои лидерские качества. Не делайте все в одиночку. Создайте атмосферу, которая будет мотивировать партнеров совместно идти к успеху.
- 3 МОТИВИРУЙТЕ** свою команду. У участников есть естественное желание быть частью команды и всей обширной корпоративной культуры dōTERRA. Вовлечение — ключ к росту и успеху команды.

Именно на мероприятиях участники принимают решение начать бизнес.

Привлечение участников и посещение мероприятий — неотъемлемая часть развития ваших лидерских качеств и построения карьеры с dōTERRA®. Мероприятия демонстрируют социальные подтверждения возможностей, мотивируют партнеров и помогают развивать ваш бизнес. dōTERRA — это культура посещения мероприятий. Здесь рождаются лидеры, а партнеры решаются на сотрудничество.

Мероприятия для команды:

- (совместно с наставником)
- Еженедельные встречи команды
 - Ежемесячное обучение — тренинг «Успешный старт» — другие
 - Квартальные мероприятия

Мероприятия DōTERRA:

- Ежегодная международная и региональная конвенция
- Ежегодные корпоративы для лидеров
- Саммиты по здоровому образу жизни
- Региональные тренинги по продуктам
- Ежегодная поощрительная экскурсия
- Полугодовые встречи Бриллиантового клуба



УПОМИНАНИЕ КОНВЕНЦИИ: Почувствуйте себя частью культуры dōTERRA на самом важном мероприятии года. Все участники обретут вдохновение, новые идеи и мотивацию для развития своего бизнеса.

МЕЖДУНАРОДНАЯ
КОНВЕНЦИЯ

КОРПОРАТИВ
ДЛЯ ЛИДЕРОВ

РЕГИОНАЛЬНЫЕ
МЕРОПРИЯТИЯ

НЕПРЕРЫВНОЕ ОБУЧЕНИЕ

ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ

ЛИЧНЫЕ ВСТРЕЧИ И ТРЕНИНГИ

Все мероприятия взаимосвязаны

- Укрепляйте веру в миссию dōTERRA
- Укрепляйте мотивацию и развивайте потенциал
- Демонстрируйте социальное подтверждение

ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

- **Поощрение и признание** — проводите конкурсы или вводите награждения за высокие результаты, с помощью которых участники могут заработать оплату авиабилетов, проживания или иных расходов. Поощряйте успех через VIP-отношение и запланированные мероприятия, посвященные признанию заслуг.
 [См. ссылки.](#)
- **Регулярность** — постоянно приглашайте членов команды участвовать в мероприятиях, ведь это часть регулярного командного общения.
- **Логистика** — предоставьте участникам предложения, подробные сведения и поддержку, чтобы убедиться, что у каждого организованы проезд и проживание и что они получили все ответы на часто задаваемые вопросы.
- **Гордость команды** — предлагайте пути создания ощущения единства и уникальности команды с помощью подарков, собраний, фотографий и т. д.
- **До, во время, после** — мероприятия для команды, запланированные во время более крупных мероприятий, таких как конвенция, создают возможности для важного личного общения, которое помогает участникам почувствовать причастность и способствуют укреплению командного духа (например, вечеринка или совместный обед для команды).

«Лидер — это тот, кто
помогает успешному
развитию других».
— Марианн
Уильямсон

Дополнительная
информация:



doterra.com/RU/ru_RU/literature

Следующий шаг:



Благодарим всех Бизнес Консультантов и других участников, которые сотрудничали с нами и внесли свой вклад в создание Empowered Success («Вдохновение на успех»).