

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ 2021 ГОДА

Сейчас, когда итоги года становятся все более очевидными, уже можно уверенно сказать: несмотря на ограничения, связанные с эпидемиологической обстановкой во всем мире, 2021 стал для dōTERRA ожидаемо успешным, подтверждая тенденцию устойчивого развития и растущего интереса к продукции компании.

По словам Дэвида Стерлинга, Основателя и CEO компании, текущая ситуация позволила сосредоточиться на внутренних задачах каждого региона и раскрыть потенциал каждого из них по-новому.



Наталия Кулик, Управляющий директор dōTERRA Евразия

Евразия показала себя в 2021 году самым быстрорастущим рынком ЕМЕА.

Уже восемь кварталов подряд взятый нами опережающий темп развития подтверждает статус Евразии как самого быстрорастущего рынка ЕМЕА, куда входят страны Европы, Ближнего Востока и Африки. Достаточно назвать всего одну цифру, чтобы понять масштаб происходящего: рост продаж Евразии в 2021 году составит 90% на фоне общего роста в 20%, а доля нашего рынка в общих продажах ЕМЕА увеличится за этот год на 3 процентных пункта.

На наш успех повлияли следующие факторы:

• Тренд на здоровый образ жизни и экологичность

На волне интереса широкого круга потребителей к здоровому образу жизни, и, как следствие, стремления к отказу от лекарств и синтетических средств для поддержания хорошего самочувствия и экологичности дома, база консультантов и лояльных клиентов за этот год вырастет на 75%, при этом количество эфирных масел, отправленных клиентам Евразии, превысит 2 млн. штук.

• Расширение ассортимента и индивидуализация предложений

dōTERRA продолжила закреплять свои позиции в регионе — факт стабильно растущего спроса на продукты компании говорит сам за себя. Статистика также подтверждает, что все больше клиентов начинают смелее пользоваться промо-предложениями компании — так, например, спрос на БОГО-акции всего за год увеличился на 195%.

Однако амбиции dōTERRA гораздо больше, и 2021 стал годом серьезного расширения продуктового портфеля. Линейка эфирных масел увеличилась на 130%, косметических средств — на 158%, ассортимент долгожданных биодобавок вырос вдвое, а количество тематических наборов — почти в три раза.

Не остались без внимания и индивидуальные предпочтения клиентов региона: теперь к заказу доступны эксклюзивные сезонные и праздничные наборы, разработанные специально для Евразии.

Самый востребованный регистрационный набор «Эфирный дом» претерпел замечательные изменения: в его составе появилась деревянная подставка-держатель для масел, каталог с продукцией полностью обновился, а упаковка стала экологичной и эргономичной. Таким образом, новый набор будет полностью отвечать требованиям самых взыскательных клиентов.

• Экспансия

В 2021 году к России присоединились Беларусь и Казахстан: клиенты из этих стран теперь могут заказывать продукцию dōTERRA с российского склада, а лидеры — строить бизнес и получать комиссионное вознаграждение.

Помимо расширения внешней территории рынка Евразия, компания не забывает и о внутреннем потенциале. Доля Москвы и Московской области пока составляет 35% в общих продажах региона, но на следующий год запланирована программа региональной экспансии с увеличением доли удаленных областей (особенно за счет городов с населением больше 500 тысяч, где спрос на эфирное масло премиального класса велик).

• Культура dōTERRA

Стоит отметить, что клиенты остаются с dōTERRA не только из-за интереса к продукту. Особая культура компании, ее ценности, отражающиеся на всем — от принципов ведения бизнеса до реализации экологических или благотворительных проектов, — становятся еще одним аргументом в пользу выбора dōTERRA.

Согласно исследованиям Porter Novelli (июль 2021г), 44% респондентов заявляют о том, что выберут с большей вероятностью продукцию социально ответственных компаний, чем продукцию компаний, не участвующих в общественно значимых инициативах.

Сегодня коэффициент удержания клиентов (retention rate) на рынке Евразии является одним из самых высоких в мире: 67%. Именно столько клиентов, сделав первый заказ, остаются лояльными покупателями dōTERRA более года.

Инициативы и события 2021 года

В 2021 году dōTERRA Евразия присоединилась к **экологическим инициативам** компании с учетом местной специфики: согласно данным Ipsos, 64% опрошенных россиян видят свой вклад в экологию, в первую очередь, во включении привычек по переработке вторсырья, а 56% — в отказе от продуктов со слишком большим объемом упаковки. Так, в третьем квартале была изменена упаковка посылок — теперь в ней используются только полностью перерабатываемые материалы.

В Московском Центре dōTERRA открылся пункт сбора бутылочек и крышек от эфирных масел для передачи в переработку в рамках коллаборации с проектом «Собиратор».

В ноябре в России также был запущен **первый региональный благотворительный проект фонда dōTERRA Healing Hands**. С помощью лосьона для рук с розовым маслом — продукта, все средства от продажи которого идут на благотворительность, собраны денежные средства для оборудования сенсорной комнаты в детской больнице федерального значения. Сенсорная комната поможет в реабилитации детей с проблемами центральной нервной системы и опорно-двигательного аппарата.

Это важное событие было анонсировано на **Первой Евразийской Конвенции «Сильнее вместе»** в октябре 2021 года. Конвенция объединила более 2 200 консультантов русскоговорящего региона. Контент на русском языке был подготовлен российской командой маркетинга, а также экспертами самых разных областей dōTERRA. Специально к конвенции записали обращение Основатель и CEO компании Дэвид Стерлинг и Президент региона ЕМЕА Мюррей Смит.

Дэвид Стерлинг также принял непосредственное участие в **торжественном открытии нового Центра dōTERRA в Москве**. По его словам, московский Experience center является самым передовым и красивым в компании. Было увеличено складское помещение, пространство для выдачи заказов, появилась возможность комфортно получать продукцию, пользуясь услугами электронной очереди. Также в новом центре есть место для проведения встреч небольшими группами и оснащение для быстрого оформления заказов.

Что ждать от 2022?

Мы готовы с уверенностью заявить, что компанию ждет дальнейший рост, подкрепленный воодушевляющими показателями. Во-первых, потенциал рынка еще далеко не весь освоен, и мы только приступаем к реализации амбициозных планов на экспансию в регионы. Во-вторых, планируем наращивать узнавание бренда, разрабатывая PR-кампании и сотрудничая с лидерами мнений. И в-третьих, готовы расширять продуктовую линейку (включая топовые биоактивные добавки) и стимулировать активность покупателей новыми эффективными промо-предложениями.

Помимо того, в 2022 году регион Евразия будет расширен за счет открытия склада ОТГ в Украине.

Для клиентов, консультантов и лидеров готовится запуск новых программ обучения по продукции и построению успешного бизнеса, а также онлайн и офлайн-мероприятия — надеемся, последних станет больше!

И, конечно, мы продолжим реализацию благотворительных проектов в России в рамках деятельности фонда dōTERRA Healing Hands.

Амбициозно? Да. Реалистично? Как доказывает история dōTERRA — конечно.

