

A photograph of two women in professional attire. One woman, wearing glasses and a light-colored jacket, is leaning over a laptop. The other woman, wearing a dark pinstriped jacket, is sitting at the desk and looking at the laptop. A glass of water is on the desk in front of the laptop. The background is a plain, light-colored wall.

dōTERRA®

БРИЛЛИАНТОВЫЙ
клуб



«БРИЛЛИАНТОВЫЙ КЛУБ»

ПРЕИМУЩЕСТВА «БРИЛЛИАНТОВОГО КЛУБА»

«Бриллиантовый клуб» — уникальная возможность придать импульс своему бизнесу с dōTERRA и быстро расширить команду. Участие в программе «Бриллиантового клуба» позволяет завести новые знакомства, наладить личные связи и найти новых лидеров, продолжая при этом развивать и поддерживать существующую команду. Когда люди чувствуют связь друг с другом, возникает особое волшебство — именно в этом суть программы «Бриллиантовый клуб», предоставляющей возможности повисить статус и создать сильную команду.

Упорно работайте, выполняя ежемесячные требования программы «Бриллиантовый клуб», и награда превзойдет ваши ожидания. Вы сможете расширить свою команду, увеличить клиентскую базу и создать новые отношения, заложив фундамент для долгосрочного успеха.



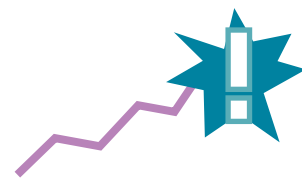
Повышение дохода



Расширение команды

2x's

Двойное поощрение за быстрый старт



Повышение статуса

ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ «БРИЛЛИАНТОВОГО КЛУБА»

Участие в программе «Бриллиантовый клуб» дает вам новые возможности для привлечения потенциальных партнеров, проведения классов и регистрации новых клиентов. Программа предлагает как специальные поощрения за количество зарегистрировавшихся новичков, так и ежемесячный бонус, предоставляемый спонсорами и компанией при выполнении участниками ежемесячных требований. Эти преимущества позволяют развивать лидерские качества и компенсировать финансовые вложения, необходимые для быстрого роста.

ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ КВАЛИФИКАЦИЯ



ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ «БРИЛЛИАНТОВОГО КЛУБА»

«Бриллиантовый клуб» — это увлекательная программа с ежемесячными бонусами и призами для лучших участников. Победители определяются по количеству баллов, полученных за регистрацию новичков и повышение статусов. Чем больше объем регистрационного заказа новичка, тем больше баллов (см. информацию в таблице ниже).

27 000 ₺



ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ БОНУС

Участники, выполняющие ежемесячные требования, получают бонус, который можно использовать для покрытия расходов на мероприятия, аренду автомобилей, материалы и т. д.

ТОП-6 КАЖДЫЙ МЕСЯЦ ПОЛУЧАЮТ:

1 место — **45 500 ₺**

2-3 место — **22 750 ₺**

4-6 место — **13 500 ₺**

На основе баллов в рейтинге за каждый отдельный месяц.



НАЧИСЛЕНИЕ БАЛЛОВ

Ваш рейтинг в «Бриллиантовом клубе» зависит от количества баллов, полученных за выполнение ключевых задач по развитию бизнеса. Свое место в рейтинге можно узнать в личном кабинете участника «Бриллиантового клуба».

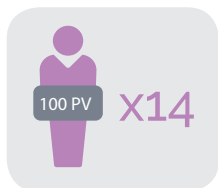
	КОЛИЧЕСТВО БАЛЛОВ	УСЛОВИЯ
РЕГИСТРАЦИИ	4	Регистрационный заказ новичка на 400+ PV
	3	Регистрационный заказ новичка на 200-399 PV
	2	Регистрационный заказ новичка на 100-199 PV
ЗАКАЗЫ В РАМКАХ LRP	3 балла за каждый LRP-заказ	Баллы за два последовательных заказа нового участника на более чем 100+ PV в рамках LRP . Примечание: для начисления баллов заказы должны быть обработаны до последнего дня месяца, в котором размещен LRP-заказ.
ПОВЫШЕНИЕ СТАТУСА	50	Получение статуса Бриллиант в первый раз.
	50	Получение статуса Платина в первый раз
	50	Получение статуса Золото в первый раз.
	50	Получение статуса Серебро в первый раз.

ПРАВИЛА УЧАСТИЯ В ПРОГРАММЕ «БРИЛЛИАНТОВЫЙ КЛУБ»



Провести не менее четырех классов в месяц

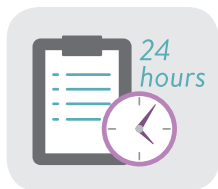
- Рекомендуем проводить дополнительные онлайн- и офлайн-классы



Ежемесячно регистрировать 10 новичков в первый месяц, 14 новичков — во второй, 18 новичков — в третий

70% от данного количества регистраций должны быть сделаны внутри команды, 30% регистраций могут быть внекомандными.

- Каждая регистрация должна сопровождаться заказом на 100+ PV на рынке ОТГ.
- В том числе необходимо каждый месяц лично регистрировать двух новичков.
- Регистрации по итогам индивидуальной работы включаются в целевое количество.



Вести списки участников классов

- Оформите регистрацию не позднее трех рабочих дней после проведения класса, на котором присутствовал новичок.



Оформить регистрации

- Убедитесь, что зарегистрированные участники получили подарки в рамках программы «Бриллиантовый клуб».



Проводить консультации по здоровому образу жизни

- Вовлекайте зарегистрированных участников в Программу лояльности (LRP).

ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ НОВЫХ УЧАСТНИКОВ

В качестве дополнительного бонуса для новичков, совершающих регистрационный заказ после класса участника «Бриллиантового клуба», а также для помощи им в выполнении ежемесячных требований компания dōTERRA предлагает специальные акции.

РЕГИСТРАЦИОННЫЙ ЗАКАЗ 100-199 PV РЕГИСТРАЦИОННЫЙ ЗАКАЗ 200-399 PV РЕГИСТРАЦИОННЫЙ ЗАКАЗ 400+ PV

Мандарин



Мандарин +Копайба



Копайба + Adaptiv™



Акции на продукцию остаются неизменными в течение всего сезона.

Заказы должны обрабатываться как один. Объединение нескольких заказов не засчитывается.

Каждому участнику выдается уникальная регистрационная ссылка, проводя регистрации по которой новичок получает подарки.

Кроме того, новые участники, сделавшие заказ на 100+ PV в рамках LRP в течение первого и второго месяца, следующего за первоначальным регистрационным заказом, получат по 25 LRP баллов за каждый заказ.

СОВЕТЫ:

Эфирные масла предполагают практическое использование!

- Заранее подготовьтесь, чтобы новички имели возможность познакомиться с маслами.
- Раздайте масла на классе.
- Предлагайте участникам несколько капель мандарина, копайбы и Adaptiv™ на каждом классе.

ГОТОВЫ ПОДАТЬ ЗАЯВКУ?

ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ КВАЛИФИКАЦИИ

В квалификационный период:

Найти 1-3 спонсоров.

Необходим минимум один спонсор. Обратитесь к вышестоящим участникам за поддержкой.

Достичь статуса Премьер-Платина в течение квалификационного периода.

Лично зарегистрировать 2 новых Велнес Консультантов и (или) Привилегированных Покупателей на рынке ОТГ в течение квалификационного периода.

Для каждого зарегистрированного клиента требуется заказ на 100+ PV.

ЗАПРОС НА СПОНСОРСТВО

Письменный запрос потенциальному спонсору можно составить по представленному образцу.

Не забудьте рассказать, почему вы хотите принять участие в программе «Бриллиантовый клуб» и каких целей надеетесь достичь. Установите эмоциональную связь, чтобы донести до потенциального спонсора свое горячее желание преумножить доход.

Уважаемый(-ая) [имя вышестоящего участника]!

Мне хотелось бы поблагодарить Вас за ту роль, которую Вы _____ [например, сыграли, познакомив меня с dōTERRA/приободлив/обучив меня], и Ваш вклад в мои сегодняшние достижения. Я готов(-а) вывести свой бизнес на новый уровень и обращаюсь к вам за поддержкой, чтобы принять участие в программе «Бриллиантовый клуб» dōTERRA.

Мне необходимо найти 1-3 спонсоров, каждый из которых будет вкладывать 5400 — 16 200 рублей ежемесячно (в течение трех месяцев «Бриллиантового клуба»), чтобы стимулировать расширение команды. Моими вышестоящими консультантами являются _____, _____, _____ и Вы [расположите имена в надлежащем порядке].

«Бриллиантовый клуб» — проверенный инструмент стимулирования роста, и Ваша спонсорская помощь потребуется лишь в случае, если я выполню требования по регистрациям — 10 регистраций в первый месяц участия, 14 — во второй, 18 — в третий.

Как только вы дадите свое согласие, компания dōTERRA позаботится обо всех формальностях. Вы будете вознаграждены ощущением удовлетворения от своего вклада в успех подопечного, а также получите непосредственную выгоду от роста и импульса для развития.

[Перечислите 3-5 главных целей, которых вы хотите достичь при помощи «Бриллиантового клуба».]

Просто нажмите здесь [добавить ссылку] и укажите, что согласны на спонсорство.

Большое спасибо за поддержку!



**В партнерстве с dōTERRA
40/60 спонсоры совместно
оплачивают бонус в размере
27 000 рублей ежемесячно**



НАПРИМЕР:

1 спонсор — 16 200 ₽
2 спонсора — 8100 ₽
3 спонсора — 5400 ₽



Возможность внести вклад в ваш успех получают несколько спонсоров.



Привлекайте спонсоров. При необходимости, сообщите им о преимуществах быть спонсором «Бриллиантового клуба».

КАК ПОДАТЬ ЗАЯВКУ НА УЧАСТИЕ

Чтобы получить дополнительную информацию о процедуре подачи заявок, призах, рекомендациях и узнать ответы на часто задаваемые вопросы, посетите сайт «Бриллиантового клуба»: www.doterra.com/RU/ru_RU/diamond-club

ВИДЕНИЕ УСПЕХА

Три месяца в «Бриллиантовом клубе» выведут вас на новый уровень продуктивности. Лучший способ настроить себя на успех — тщательно подготовиться. Первый шаг — начните, думая о результатах.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ МОТИВАЦИИ И ЦЕЛЕЙ

Перед тем, как присоединиться к программе «Бриллиантовый клуб», подумайте о том, что побуждает вас строить бизнес. Это и есть ваша мотивация. Чтобы достичь успеха в «Бриллиантовом клубе», необходимы усердие и упорный труд. Ваша мотивация поможет вам преодолеть трудности и не упустить из виду главное. Каждый класс, новая регистрация, консультация по ЗОЖ или тренинг приближают вас к осуществлению намеченных целей.

Разобравшись с тем, что вас мотивирует, необходимо поставить цели. Чего вы хотите достичь в «Бриллиантовом клубе»?

- 1 Почему вы принимаете участие в программе «Бриллиантовый клуб»?**

- 2 Какой статус вы хотите получить по завершении участия в программе «Бриллиантовый клуб»?**

- 3 Чего вы хотите добиться для себя и своих бизнес-партнеров?**

- 4 Какими вы видите себя и свою команду через шесть месяцев? Как изменятся ценности вашей команды?**

- 5 Что вы будете делать, чтобы не сбиться с курса при возникновении трудностей?**

Подумайте о том, чтобы рассказать о своей мотивации и поставленных целях вышестоящим спонсорам и наставнику.

УЗНАЙТЕ БОЛЬШЕ О СВОЕЙ МОТИВАЦИИ:

СОЗДАНИЕ БУДУЩЕГО

Используйте полученный импульс! После завершения программы «Бриллиантовый клуб» продолжайте искать новых клиентов и бизнес-партнеров, проводить классы и расширять команду. Вы руководите движением, которое принесет пользу множеству людей.

ЗАБОТА О СЕБЕ

Чтобы иметь силы помогать другим, нужно заботиться о себе. Составьте график заботы о себе и придерживайтесь его, как и в случае с любым другим важным мероприятием.

Поддерживайте уровень энергии, каждый день принимая комплекс dōTERRA Lifelong Vitality Pack®. Приготовьте специальную смесь эфирных масел «Бриллиантового клуба» и принимайте ее, когда захотите взбодриться.

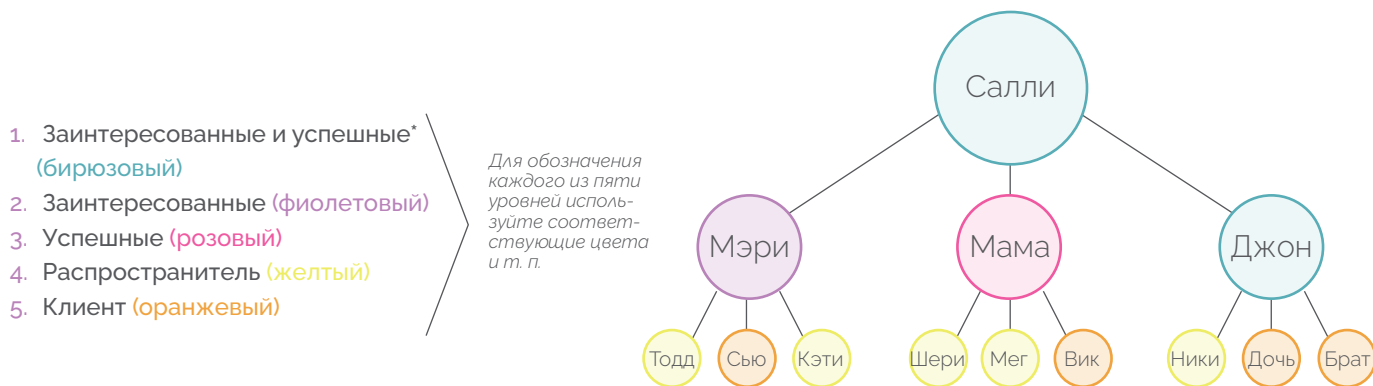
Ставьте достижимые цели и еженедельно отмечайте свои успехи.



ОПРЕДЕЛЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ПАРТНЕРОВ

Перед началом сезона решите, на каких направлениях вы сосредоточите усилия и кто вам в этом поможет. Воспользуйтесь приведенным упражнением, чтобы собрать информацию, которая позволит определить активных бизнес-партнеров, а также понять, кто из существующих партнеров нуждается в восстановлении мотивации, где нужно привлечь новых или даже полностью заменить неэффективную команду.

Определите уровень участия для каждого человека на первых трех уровнях, используя следующую систему статусов. Литература на сайте, в материалах Empowered Success — «[Начните](#)» (стр. 14–15) и «[Покоряйте](#)» (стр. 13). Для выполнения упражнения полезно изучить [Руководство по построению бизнеса](#) (стр. 81–93).



Параллельно с анализом информации, полученной в ходе выполнения упражнения, постарайтесь определить своих ключевых бизнес-партнеров для участия в программе «Бриллиантовый клуб», ответив на следующие вопросы:

1 С кем вы видите свой рост? С кем из бизнес-партнеров/лидеров вы бы хотели сотрудничать?

2 Как вы можете помочь этим ключевым партнерам поддерживать мотивацию и активность при создании команды?

3 Кто из ключевых потенциальных партнеров каждой команды (бизнес-партнеры, консультанты, клиенты) будет проводить классы?

На основе полученной информации подготовьте список ключевых лиц, которых вы определили. Составьте график бесед. Выясните интересы, ожидания и мотивированность партнеров. Обсудите, что вы хотите достичь, установите цели, поддающиеся количественной оценке, и приступайте к планированию. Запланируйте еженедельные сессии по стратегии. Предложите бизнес-партнерам использовать информацию из раздела «[Отслеживание реализации стратегии](#)» и соответствующий [План достижения статуса](#).

С самого начала твердо решите придерживаться своих главных приоритетов. Может возникнуть соблазн сотрудничать с более сильными командами, где регистрировать участников проще. Задача «Бриллиантового клуба» — способствовать **вашему** успеху. Выбирайте стратегических партнеров **правильно. Предоставьте бизнес-партнерам возможность внести свой вклад в распространение продуктов dōTERRA, поскольку вы сотрудничаете для достижения ваших коллективных и индивидуальных целей.**

ПОВЫШЕНИЕ АКТИВНОСТИ КОМАНДЫ



Достижение успеха при помощи «Бриллиантового клуба» требует сотрудничества и зависит от вашей способности вдохновлять и спланировать распространителей, бизнес-партнеров и лидеров. Прежде чем начать, убедитесь, что ваша команда с вами заодно.

Поддержка членов команды жизненно важна, так как они помогают вызывать интерес, проводить классы и привлекать участников из своих сообществ. Ваше участие в программе «Бриллиантовый клуб» напрямую способствует их росту, позволяя вам оказывать им поддержку и предоставлять поощрения за количество зарегистрировавшихся участников. Покажите, как совместная работа будет способствовать развитию не только вашего бизнеса, но и бизнеса вашей команды.

Помимо команды, важная роль в прохождении программы «Бриллиантовый клуб» принадлежит вашим друзьям и родным. По возможности расскажите родным о своих целях и вместе составьте план, предусмотрев вознаграждение за их достижение.

ПЛАНИРОВАНИЕ УСПЕХА

Планирование имеет решающее значение. Не откладывайте составление плана в долгий ящик, тем самым вы облегчите работу для всех участников.

Перед началом участия в программе «Бриллиантовый клуб» необходимо проработать каждый из перечисленных пунктов:



- Обновить и оценить список контактов, определив наиболее перспективных новых бизнес-партнеров.
- Составить расписание классов как минимум на первый месяц.
- Мотивировать организаторов (по крайней мере, на первый месяц классов).
- Мотивировать бизнес-партнеров, играющих стратегическую роль в достижении ваших целей Бриллиантового клуба; донести до них информацию о ваших целях и ожиданиях, а также помочь установить собственные.
- Мотивировать родных поддерживать вас на протяжении всех трех месяцев работы.
- Запланировать регулярные стратегические сессии как с наставником-спонсором, так и с нижестоящими партнерами.

СТРАТЕГИИ УСПЕХА

Вместе с наставником составьте индивидуальную стратегию для себя и своей команды. На протяжении участия в программе «Бриллиантовый клуб» и по ее завершении отчитывайтесь о результатах.

Запланируйте еженедельные созвоны по стратегии и прорабатывайте следующие пункты:

- Еженедельное отслеживание задач и целей.
- Ежемесячное планирование достижения *статуса* и «Силы трёх».
- Анализ прогресса в достижении целей «Бриллиантового клуба».
- Детальная постановка ежемесячных целей.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОСТА

Планирование классов

Главным способом развития вашей команды во время участия в программе «Бриллиантовый клуб» является проведение классов. Классы дают удивительные возможности познакомиться с новыми людьми, представить эфирные масла и углубить отношения с командой. Убедитесь, что у всех заинтересованных партнеров и организаторов из вашего списка есть возможность пользоваться *Планом классов*. Классы всегда проходят более успешно, если заблаговременно согласовать ожидания и планы.



Используйте наши советы для выполнения ежемесячных квалификационных условий.

Индивидуальные встречи

В дополнение к классам вы можете проводить индивидуальные встречи, так как при подсчете общего количества баллов учитываются все регистрации. Ищите возможности зарегистрировать новых клиентов, используя запланированные и импровизированные классы. Это отличный способ заполнить пробелы для получения ежемесячного бонуса «Сила трех».

Вовлечение лидеров

Привлекайте ваших лидеров для совместного проведения классов. Помогите своим ключевым бизнес-партнерам взять на себя ответственность и проявить инициативу во время участия в программе «Бриллиантовый клуб», чтобы они могли развить собственные лидерские качества.

Поездки в другие регионы

Если позволяют обстоятельства, используйте ежемесячный бонус «Бриллиантового клуба» для оплаты поездок к заинтересованным бизнес-партнерам, проживающим за пределами вашего региона. Планируйте поездки заранее, составьте расписание и используйте время с максимальной пользой. При помощи личного кабинета выясните, с кем можно наладить связи в намеченных регионах.

- Проведите несколько классов.
- Проведите индивидуальные встречи.
- Проведите бизнес-тренинг с вашими партнерами, включая нижестоящих.

ПРИДЕРЖИВАЙТЕСЬ ПРИОРИТЕТОВ

Ежедневно

- Вдохновляйте своим опытом
- Развивайте свои навыки
- Ставьте задачи по построению бизнеса

Еженедельно

- Планируйте классы
- Проводите стратегические сессии
- Созванивайтесь с командой

Главные условия успеха:

- знать, что делать
- иметь нужные инструменты

ПОДГОТОВКА И ЕЩЕ РАЗ ПОДГОТОВКА

Заложите фундамент успеха для себя и своей команды. Выполните важнейшие приготовления. Даже если прежде вам уже приходилось выполнять эти шаги, доведите до совершенства свои навыки планирования, чтобы иметь возможность передавать успешный опыт. Правильно распределяйте силы. Составьте график достижения целей, чтобы шаг за шагом идти к успеху. Повторяйте эти процессы снова и снова, сделав их неотъемлемой частью своей работы.

ПОДГОТОВКА

Подготовка так же важна, как сами действия.

- Обновление/расширение списка контактов**
(Руководство по построению бизнеса, стр. 15–18)
 - Используйте *список контактов*
 - Используйте упражнения «*Освежитель памяти*» или «*Работа с потенциальными клиентами*»
 - При помощи *Таблицы отслеживания успеха* определите 45 членов команды, имеющих наибольших потенциал
- Анализ *Графика успеха***
(Руководство по построению бизнеса, стр. 19–20, «*Покоряйте*», стр. 7)
- Заполните *График успеха***
- Расписание классов**
 - Своих собственных
 - С участием бизнес-партнеров и организаторов

ОРГАНИЗАЦИЯ

Для успешных регистраций создайте условия, позволяющие гостям получить положительные впечатления от использования масел.

- С участием бизнес-партнеров и организаторов**
 - Изучите раздел «*Распространение*»
 - Выполните упражнение «*Поделитесь своей историей*» (Руководство по построению бизнеса, стр. 36)
- Подготовка пробников**
(Руководство по построению бизнеса, стр. 33)
 - Держите под рукой пробники
 - Получите пробники dōTERRA
 - Получите брошюры «*Быть здоровым просто*»
- Распространение, поддержка и приглашения**
(Руководство по построению бизнеса, стр. 37–43)
Вы и ваши бизнес-партнеры:
 - Поделитесь своей историей и предоставьте пробники
 - Предложите участникам узнать больше

ТРЕНИНГ

Чтобы научить других эффективному проведению презентаций, нужно самому уметь это делать.

- План проведения презентации**
(Руководство по построению бизнеса, стр. 53, 87–88, и «*Покоряйте*», стр. 10)
- Сценарий занятия «Знакомство с маслами»**
(Руководство по построению бизнеса, стр. 51, 54–62)
 - Подберите раздаточные материалы
- Тренинги**
 - *Обучите бизнес-партнеров навыкам проведения презентаций*
- Сценарий занятия «Знакомство с бизнес-возможностями»**
(Руководство по построению бизнеса, стр. 87–90, «*Покоряйте*», стр. 10–11)

ОФОРМЛЕНИЕ

Используйте все способы регистрации. Чтобы добиться размещения заказов, максимально эффективно взаимодействуйте с новыми участниками в течение последующих 14 дней. («Начало», стр. 13)

- Предложение присоединиться**
(Руководство по построению бизнеса, стр. 59–62)
 - Успешная регистрация
- Проводить консультации по здоровому образу жизни**
(«*Начните свой бизнес*», стр. 12–13, Руководство по построению бизнеса, стр. 71)
- Предложите провести совместно класс**
 - Поиск желающих организовать тренинги (Руководство по построению бизнеса, стр. 61, Руководство «*Обучайте*», стр. 12)
 - Знакомство с методиками проведения занятий (Руководство по построению бизнеса, стр. 49–50, 84)
- Привлечение бизнес-партнеров**
(Руководство по построению бизнеса, стр. 87–90, Руководство «*Обучайте*», стр. 9, «*Покоряйте*», стр. 10–11)
- Размещение заказов**
(Руководство по построению бизнеса, стр. 63–66)

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

Систематически проводите мероприятия по поддержке взаимодействия.

Чтобы оптимизировать работу, используйте вышестоящих наставников и материалы

- Работа с клиентами**
(Руководство по построению бизнеса, стр. 69–72, Руководство «*Обучайте*», стр. 14–15)
- Развитие бизнеса партнеров**
(Руководство по построению бизнеса, стр. 91–92)
- Сессии по стратегии**
(Руководство по построению бизнеса, стр. 27–28, 93)
 - *Отслеживание реализации стратегии*
- Признание успехов бизнес-партнеров**
- Продвижение командных и корпоративных мероприятий**
(Руководство по построению бизнеса, стр. 73–74)
 - Бизнес-тренинги и тренинги по продукции (Руководство «*Обучайте*», стр. 12, «*Покоряйте*», стр. 18–19)

СИСТЕМА ОБУЧЕНИЯ EMPOWERED SUCCESS

Система обучения Empowered Success — это проверенный способ построить успешный бизнес с dōTERRA. С помощью простых инструментов вы сможете выйти на новый уровень и расширить возможности своей команды, чтобы ее участники также могли добиться успеха.

Используйте материалы для обучения новых бизнес-партнеров:

ДЕЛИТЕСЬ И ПРИГЛАШАЙТЕ

Распространяйте масла среди гостей и предлагайте узнать больше.

РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА ПАРТНЕРОВ

Убедитесь, что у каждого нового бизнес-партнера в вашей команде есть надежный план достижения успеха, который поможет им получить статус Элит.

ПОДГОТОВКА К КЛАССАМ

Предоставьте каждому организатору возможность распространять продукцию, приглашать гостей и проводить классы.

РАСШИРЕНИЕ КОМАНДЫ

Расскажите о бизнес-возможностях dōTERRA и мотивируйте новых бизнес-партнеров.

ТРЕНИНГ И ОФОРМЛЕНИЕ

Проводите эффективные классы, чтобы регистрировать новых участников.

ПРОДОЛЖЕНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И УДЕРЖАНИЕ

Составьте для новых клиентов ежедневный план здорового образа жизни и удерживайте их посредством вознаграждения за лояльность.

Цикл успеха



Повышение мастерства

Используйте дополнительные руководства по использованию системы «Заслуженный успех», чтобы совершенствовать навыки, развивать лидерские качества и повышать свой статус.



СОВЕТЫ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА

Участие в программе «Бриллиантовый клуб» может привести вас к такому успеху, который вы, возможно, пока даже не в состоянии себе представить, расширив ваше влияние и обеспечив стабильный доход в dōTERRA. Отнеситесь к участию серьезно и проявите свои лучшие качества.

Вдохновляйте своим опытом. Всегда ведите тот образ жизни, который пропагандируете. Приобретайте полезный опыт, чтобы поделиться им в нужный момент.

Подавайте пример. Люди больше ориентируются на действия, чем на слова. Упорно работая, вы подаете пример бизнес-партнерам и вдохновляете их на достижения.

Сделайте оперативность привычкой. Отвечайте на сообщения в течение 24 часов и создавайте среду, в которой люди чувствуют заботу и поддержку.

Поддерживайте связь с бизнес-партнерами. Вы все — одна команда! Запланируйте регулярное общение и сосредоточьтесь на эффективных действиях. Выясните сильные стороны партнеров и помогите им осуществить свои мечты.

Превратите неудачи в победы. Когда класс пришлось отменить, или на него никто не явился, легко впасть в отчаяние. Используйте освободившееся время с толком, устроив спонтанный тренинг для бизнес-партнеров. Чтобы избежать разочарований, обучите организаторов и бизнес-партнеров тому, как приглашать новичков и предлагать им пробники, и запланируйте с ними еще один класс.

Повышайте свой статус в dōTERRA. Это процесс развития и самосовершенствования. Ежедневно выделяйте время для личного развития. Лидерство — это постоянная работа над собой. Регулярно развивайте свои личные и бизнес-навыки.

Всегда выражайте благодарность: Обязательно благодарите команду за проделанную работу. Благодарность заразительна и творит чудеса.

ПЛАНИРОВАНИЕ НА ОСНОВЕ ОТВЕТОВ НА ВОПРОСЫ

В основе успеха лежат не только цели, но и особые привычки. Однако порой даже опытные бизнес-партнеры не умеют правильно распределять свое время. При планировании необходимых действий отталкивайтесь от следующих вопросов.

- Кому нужен опыт использования масел?
- Кого нужно пригласить на класс «Знакомство с маслами»?
- С кем нужно продолжить взаимодействие, чтобы оформить регистрацию?
- Кому нужна консультация по ЗОЖ?
- Кто готов стать организатором?
- Кого я могу пригласить в партнеры?
- Кто готов начать свой бизнес?

ОБРАЩЕНИЕ ЗА ПОМОЩЬЮ

При возникновении вопросов, связанных с Бриллиантовым клубом, или проблем с учетной записью обратитесь [в поддержку](#) «Бриллиантового клуба». По вопросам стратегии и стимулирования проконсультируйтесь с наставником.



ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ТРЕКЕР КЛАССОВ

Месяц: _____

КЛАССЫ

Дата	Время	Место проведения	Организатор	Подготовка организатора	Анализ плана класса	Подготовка семьи	План поездки	Пробники для гостей	Целевой объем	Благодарность организатору	Отправка сведений о классе
		1.									
		2.									
		3.									
		4.									
		5.									
		6.									
		7.									
		8.									

ИНФОРМАЦИЯ О РЕГИСТРАЦИИ


Имя и ID зарегистрированного участника	Имя и ID рекрутера	RV регистрации	Дата регистрации	Консультации по ЗОЖ	Подписка на LRP
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					
11.					
12.					
13.					
14.					
15.					
16.					
17.					
18.					
19.					
20.					

ПЛАН КЛАССОВ


Если вы организатор или ведущий класса, используйте этот материал, чтобы распределить обязанности и успешно подготовиться к классу. Тщательное планирование позволит вам сконцентрироваться на гостях, чтобы изменить их жизнь к лучшему.

Организатор: _____ Название класса: _____ Ведущий: _____
 Дата: _____ Место проведения: _____

1 ПОДГОТОВКА

<input type="checkbox"/> Пригласите новичков и составьте список	<ul style="list-style-type: none"> • Лучше направлять приглашения за 1–2 недели до класса. Как правило, необходимо пригласить 15 человек, чтобы получить 7–10 участников.
<input type="checkbox"/> Подготовка новичков 	<ul style="list-style-type: none"> • По возможности поделитесь опытом использования масел. • Раздайте брошюры «Быть здоровым просто». • Создайте хорошее впечатление о продукте перед приглашением. • Используйте сценарий приглашения из Руководства по построению бизнеса.
<input type="checkbox"/> Подготовьте помещение	<ul style="list-style-type: none"> • Убедитесь, что комната хорошо проветрена и в ней хорошее освещение. • Расставьте несколько стульев, принесите дополнительные, если потребуется. • Заранее устраните отвлекающие факторы. • Подготовьте стойки с продукцией и место для выступающего. • Распылите бодрящие масла (например, смесь Citrus Bliss® или масло дикого апельсина).
<input type="checkbox"/> Подготовьте напитки и угощения (по желанию)	<ul style="list-style-type: none"> • Добавьте в воду эфирное масло лимона, дикого апельсина или мандарина. Предложите гостям, чтобы они сразу смогли насладиться вкусом эфирных масел. • Подготовьте угощения/закуски с добавлением эфирных масел (см. рецепты в блоге dōTERRA). • Предложите их после занятия.
<input type="checkbox"/> Подготовьте историю и введение	<ul style="list-style-type: none"> • Подготовьте рассказ о dōTERRA, убедитесь, что можете самопрезентовать себя. (Руководство по построению бизнеса, стр. 36, 53–54).
<input type="checkbox"/> Постановка целей	<ul style="list-style-type: none"> • Количество участников: _____ • Количество классов: _____ • Количество регистраций: _____ • Количество новых бизнес-партнеров: _____

2 ПРЕЗЕНТАЦИЯ

<input type="checkbox"/> Роль бизнес-партнера	Класс 1 <ul style="list-style-type: none"> • Приветствие/ваша история • Представление ведущего или себя/введение • Применение эфирных масел 	Класс 2 <ul style="list-style-type: none"> • Приветствие/ваша история • Представление себя или ведущего/введение • Применение эфирных масел 	Класс 3 <ul style="list-style-type: none"> • Приветствие/ваша история • Проведение всего класса • Применение эфирных масел 	Обучение будущих ведущих
<input type="checkbox"/> Роль наставника	<ul style="list-style-type: none"> • Представление/поддержка организатора • Проведение всего класса 	<ul style="list-style-type: none"> • Представление/поддержка организатора • Проведение части класса 	<ul style="list-style-type: none"> • Представление/поддержка организатора • Ваша история 	
<input type="checkbox"/> Инструменты для обучения Решите, кто их предоставит	<ul style="list-style-type: none"> • Учебные пособия • Форма регистрации • Ручки • Образцы масел • Диффузор • Продукты для демонстрации • Справочники по эфирным маслам 	По желанию: <ul style="list-style-type: none"> • Готовые пробники для раздачи • Подарок для организатора • Подарки для зарегистрировавшихся • Подарки для записавшихся на другие классы • Календарь для внесения информации 	<ul style="list-style-type: none"> • Справочники по продукции • Приглашения/флайеры для следующего класса/мероприятия 	
<input type="checkbox"/> Участие членов команды	<ul style="list-style-type: none"> • Идеальное соотношение — один Велнес Консультант на троих гостей для оптимального уровня регистраций. 			

3 СЛЕДУЮЩИЙ КЛАСС Предложите гостям привести друга на следующий класс

Организатор: _____ Название класса: _____ Ведущий: _____
 Дата: _____ Место проведения: _____

ПРИГЛАШЕНИЕ НА КЛАСС

СПИСОК ГОСТЕЙ

Имя организатора: _____

ID организатора: _____

Место проведения: _____

Дата: _____

ИМЯ	ЭЛ. ПОЧТА	ТЕЛЕФОН	ID НОВОГО УЧАСТНИКА	ВЫПОЛНЕНО									
				Приглашено	Звонок с напоминанием (за 48 часов до занятия)	Сообщение с напоминанием (за 2 часа до занятия)	Регистрация	Поощрение за количество зарегистрировавшихся участников	Запланирован класс	Поощрение за планирование класса	Сделан запрос рефералов	Запланирована консультация по ЗОЖ	
1.													
2.													
3.													
4.													
5.													
6.													
7.													
8.													
9.													
10.													
11.													
12.													
13.													
14.													
15.													
16.													
17.													
18.													
19.													

Помощь Велнес Консультантам для обеспечения посещаемости:

Имя: _____

Советы:

- Звонки/сообщения с напоминанием значительно увеличивают посещаемость.
- Приглашайте столько участников, чтобы иметь возможность уделить внимание каждому.
- Идеальное соотношение — один Велнес Консультант на троих гостей для оптимального уровня регистраций.

«Бриллиантовый клуб» может
полностью **ИЗМЕНИТЬ ВАС, ВАШУ
КОМАНДУ И ВАШ БИЗНЕС**, как
ничто другое. Не упустите эту
УНИКАЛЬНУЮ ВОЗМОЖНОСТЬ.

Эмили Райт,
исполнительный вице-президент по развитию лидерства

Бриллиантовый клуб-US EN 121521

вер. 7 60211317

