

dōTERRA®

Silver Club



ซิลเวอร์ คลับ ประเทศไทย

เดือนสิงหาคม - ธันวาคม 2569

Season 2

สารบัญ

ยินดีต้อนรับสู่โปรแกรมซิลเวอร์ คลับ	3
กำหนดการโปรแกรมซิลเวอร์ คลับ	4
ประเภทของผู้เข้าร่วมการแข่งขันและการทำคุณสมบัติ เพื่อเข้าร่วมโปรแกรม: เดือนสิงหาคม 2569	5
เดือนสำหรับการเตรียมตัว: เดือนกันยายน 2569	6
การทำคุณสมบัติของ ที่ปรึกษาผู้เข้าร่วมแข่งขัน: เดือนตุลาคม - ธันวาคม 2569	7
การทำคุณสมบัติของ ผู้เข้าร่วมแข่งขัน: เดือนตุลาคม - ธันวาคม 2569	8
ขั้นตอนในการจัดประชุม	9
สิทธิประโยชน์สำหรับสมาชิกใหม่: โปรโมชันและสิทธิพิเศษของผู้สมัครใหม่	10
สิทธิประโยชน์สำหรับที่ปรึกษาผู้เข้าร่วมแข่งขันและผู้เข้าร่วมแข่งขัน	11
ตารางวางแผนงาน	12
ตารางเพื่อเตรียมการประชุม	13



ยินดีต้อนรับสู่โปรแกรมซิลเวอร์ คลับ วัตถุประสงค์ของโปรแกรม

1.



สนับสนุนให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ
ขยายองค์กรให้เติบโต ด้วยวิธีการ
ทำธุรกิจที่ดีและมีประสิทธิภาพ

2.



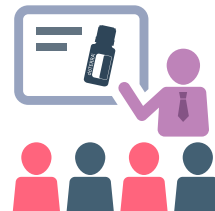
ส่งเสริมการเลื่อนตำแหน่ง
ของผู้เข้าร่วมโปรแกรม

3.



เสริมสร้างทักษะและคุณลักษณะ
ความเป็นผู้นำของผู้เข้าร่วมโปรแกรม
และส่งเสริมการสอนงานให้กับ
สืตเตอร์ใหม่ๆ ในองค์กร

4.



ส่งเสริมและสนับสนุนให้ที่ปรึกษาด้าน-
สุขภาพได้เรียนรู้วิธีการสร้างธุรกิจ
โดยการจัดออยส์คลาส และ
แชร์ทักษะร่วมกันภายในทีม

5.



ได้รับรางวัลและประโยชน์
จากโปรแกรมซิลเวอร์ คลับ



กำหนดการ โปรแกรมซิลเวอร์ คลับ

เดือนสิงหาคม 2569

ช่วงเวลาที่คุณสมบัติ
เพื่อเข้าร่วมโปรแกรม

เดือนกันยายน 2569

ช่วงเวลาสำหรับการเตรียมตัว
เข้าร่วมโปรแกรม

เดือนตุลาคม -
ธันวาคม 2569

ระยะเวลาการทำคุณสมบัติ
ในโปรแกรม

ประเภทของผู้เข้าร่วมการแข่งขันและ การทำคุณสมบัติเพื่อเข้าร่วมโปรแกรม

เดือนสิงหาคม 2569

ประเภทของการเข้าร่วมโปรแกรม

1. ที่ปรึกษาผู้เข้าร่วมแข่งขัน
2. ผู้เข้าร่วมแข่งขัน

เงื่อนไขการทำคุณสมบัติของที่ปรึกษาผู้เข้าร่วมแข่งขัน

ดำรงตำแหน่ง
เป็นไดมอนด์
หรือสูงกว่า



มีคะแนนส่วนตัว 100 คะแนน
ขึ้นไป ที่เกิดจากการสั่งซื้อ
ผ่านโปรแกรม LRP



เงื่อนไขการทำคุณสมบัติของผู้เข้าร่วมแข่งขัน

ดำรงตำแหน่ง
เป็นเอลิต - แพลตินัม



มีคะแนนส่วนตัว
100 คะแนนขึ้นไป
ที่เกิดจากการสั่งซื้อ
ผ่านโปรแกรม LRP



แนะนำสมาชิกใหม่ (ที่ปรึกษาด้านสุขภาพหรือสมาชิกทั่วไป)
ภายใต้บัญชีไคเทอร์รา ประจำภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
(ประเทศไทย, มาเลเซีย, สิงคโปร์ และฟิลิปปินส์) ด้วยตนเอง 1 ท่าน
โดยสมาชิกใหม่ที่แนะนำมาต้องมียอดสั่งซื้อ 100 คะแนนขึ้นไป
ในคำสั่งซื้อแรกในเดือนสิงหาคม 2569



(สมาชิกใหม่ที่เกิดจากการอัปเกรดจากสมาชิกทั่วไปเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ และสมาชิกที่กลับมาดำรงสถานะ
ทำการเปิดบัญชีขึ้นอีกครั้ง (Re-activation) ไม่สามารถนับในการทำคุณสมบัตินี้ได้)

ลงทะเบียนเข้าร่วมแข่งขันโปรแกรมซิลเวอร์คลับ ผ่านระบบและขั้นตอนที่บริษัทฯ กำหนด

ตั้งแต่วันที่ 15 ส.ค. - 25 ก.ย. 2569

เดือนสำหรับการเตรียมตัว

เดือนกันยายน 2569

“

หากคุณล้มเหลวในการวางแผนงาน
นั้นแปลว่าคุณวางแผนที่จะล้มเหลว

”

หากท่านต้องการประสบความสำเร็จในโปรแกรมซิลเวอร์ คลับ ท่านจำเป็นต้องเตรียมตัววางแผนงานร่วมกับที่ปรึกษาของท่านก่อนจะจัดงานประชุมทุกครั้ง การวางแผนงาน การเชิญผู้มุ่งหวังเข้าร่วมประชุม และการติดตามผล คือเคล็ดลับในการวางแผนเพื่อให้ผู้มุ่งหวังเข้าร่วมการประชุมและจะส่งผลให้ท่านผ่านการทำคุณสมบัติในโปรแกรมซิลเวอร์ คลับ

1.



เตรียมตัวและวางแผนตารางการประชุมล่วงหน้า 1 เดือน

โดยกำหนดวันประชุมที่แน่นอนและนัดหมายกับที่ปรึกษาของท่านในการทำงานร่วมกัน และทำให้การประชุมที่ท่านกำลังจะจัดประสบความสำเร็จในการเชิญคนมาร่วมงาน

2.

นัดหมายกับทีมงานเพื่อเชิญผู้มุ่งหวัง
เข้าร่วมงานประชุมที่ท่านจัดขึ้น



3.



เตรียมตัวให้พร้อมโดยเคลียร์งานต่างๆ
ที่ท่านจำเป็นต้องทำให้เรียบร้อย

4.

เข้าร่วมการประชุม Kick off เพื่อรับฟังข้อมูลทั้งหมด
ของโปรแกรมซิลเวอร์ คลับ



หากท่านมีคำถามที่ต้องการสอบถามเพิ่มเติมเกี่ยวกับโปรแกรมซิลเวอร์ คลับ กรุณาติดต่อเราที่อีเมล

thailandsc@doterra.com

การทำคุณสมบัติของ ที่ปรึกษาผู้เข้าร่วมแข่งขัน

เดือนตุลาคม - ธันวาคม 2569

ดำรงตำแหน่ง
เป็นไทมมอนด์
หรือสูงกว่า



มีคะแนนส่วนตัว 100 คะแนน
ขึ้นไป ที่เกิดจากการสั่งซื้อ
ผ่านโปรแกรม LRP



ข้อมูลเกี่ยวกับที่ปรึกษาผู้เข้าร่วมแข่งขัน

ที่ปรึกษาผู้เข้าร่วมแข่งขันมีความสำคัญอย่างไร?

ที่ปรึกษาผู้เข้าร่วมแข่งขันมีความสำคัญอย่างยิ่งในการสนับสนุนให้ผู้เข้าร่วมการแข่งขันประสบความสำเร็จในโปรแกรมซิลเวอร์ คลับ ที่ปรึกษาผู้เข้าร่วมแข่งขันมีหน้าที่สำคัญในการให้คำแนะนำ ถ่ายทอดทักษะความเป็นผู้นำ ช่วยวางแผนงานให้เกิดการลงมือทำ เพื่อให้ผู้เข้าร่วมแข่งขันประสบความสำเร็จ โดยการสนับสนุนนี้รวมถึงการวางตารางนัดหมาย ช่วยจัดงานอวยสัปดาห์หรืองานประชุม แนะนำการติดตามผล แนะนำวิธีหรือเทคนิคในการจัดอวยสัปดาห์ รวมถึงวิธีการทำงานอื่นๆ ที่จำเป็นและเป็นประโยชน์ เพื่อให้ผู้เข้าร่วมแข่งขันสามารถผ่านคุณสมบัติในโปรแกรมซิลเวอร์ คลับ

การสนับสนุนนี้คือการช่วยเหลือในการทำงานอย่างแท้จริง เพื่อให้ทีมงานประสบความสำเร็จ

ประโยชน์ที่ที่ปรึกษาผู้เข้าร่วมแข่งขันจะได้รับ?

ที่ปรึกษาผู้เข้าร่วมแข่งขันสามารถใช้โปรแกรมซิลเวอร์ คลับ เป็นเครื่องมือในการช่วยสนับสนุนให้ทีมงานขยายฐานธุรกิจเพื่อให้องค์กรเติบโตด้วยวิธีการทำธุรกิจที่ดีและมีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังช่วยส่งเสริมให้ทีมงานมีความเป็นผู้นำและได้เลื่อนตำแหน่งตามที่ได้ตั้งเป้าหมายไว้ หากท่านผ่านการทำคุณสมบัติจะได้รับรางวัล ตามที่บริษัทฯ กำหนด (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 11)

การทำคุณสมบัติของ ผู้เข้าร่วมแข่งขัน

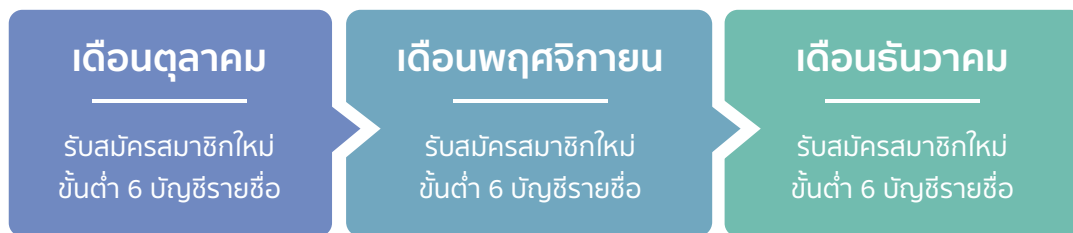
เดือนตุลาคม - ธันวาคม 2569

๑ จัดการประชุมขึ้นต่ำ 4 ครั้งต่อเดือน

รายละเอียดสำหรับการนับคุณสมบัติการประชุม

ลงตารางเวลาการจัดประชุมล่วงหน้าในเว็บไซต์ ซิลเวอร์ คลับให้ครบอย่างน้อย 4 ครั้ง
ในแต่ละเดือนภายในวันที่ 25 ก่อนเดือนที่จะจัดประชุม

๒ การรับสมัครสมาชิกรายใหม่ เมื่อครบโปรแกรม ไม่ต่ำกว่า 18 บัญชีรายชื่อ (3 เดือน) โดย



รายละเอียดสำหรับการนับคุณสมบัติสมาชิกใหม่

การรับสมัครสมาชิกใหม่ (ที่ปรึกษาด้านสุขภาพหรือสมาชิกทั่วไป) ต้องอยู่ภายใต้บัญชีโดเทอร์รา ประจำภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (ประเทศไทย, มาเลเซีย, สิงคโปร์ และฟิลิปปินส์)

สมาชิกใหม่ต้องมียอดสั่งซื้อ 100 คะแนนขึ้นไปในคำสั่งซื้อแรก (สมาชิกใหม่ที่เกิดจากการอัปเกรดจากสมาชิกทั่วไปเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ และสมาชิกที่กลับมาดำรงสถานะทำการเปิดบัญชีขึ้นอีกครั้ง (Re-activation) ไม่สามารถนับในการทำคุณสมบัตินี้ได้)

ท่านต้องใส่รายชื่อผู้เข้าร่วมประชุมในเว็บไซต์ ซิลเวอร์ คลับภายใน 48 ชั่วโมงหลังจบการประชุมทุกครั้ง

ท่านต้องรับสมัครสมาชิกรายใหม่ผ่าน ซิลเวอร์ คลับ เว็บไซต์ ภายใน 3 วันทำการหลังจบการประชุม

สมาชิกใหม่น้อยกว่า 9 ท่าน ต้องอยู่ภายใต้สายงานของท่าน และ 3 ท่าน ต้องมาจากการแนะนำส่วนตัว

ขั้นตอนในการจัดประชุม

1. ส่งตารางเวลาการจัดประชุมล่วงหน้าให้ครบอย่างน้อย 4 ครั้งในแต่ละเดือน ผ่านทาง ซิลเวอร์ คลับ เว็บไซต์ silverclub.doterra.com
2. เตรียมตัวให้พร้อมและจัดประชุมตามตารางของท่าน
3. ใส่รายชื่อผู้เข้าร่วมประชุมในเว็บไซต์ ซิลเวอร์ คลับ ภายใน 48 ชั่วโมง หลังจบการประชุมทุกครั้ง
4. รับสมัครสมาชิกใหม่ที่เข้าร่วมประชุมที่ท่านจัดขึ้น ภายใน 3 วันทำการ
5. ตั้งเป้าหมายและทำคุณสมบัติครบถ้วนทั้งการจัดประชุมอย่างน้อย 4 ครั้ง และรับสมัครสมาชิกใหม่ ขึ้นต่ำ 6 บัญชีรายชื่อ ในทุกเดือนของช่วงการทำคุณสมบัติ ในโปรแกรม และมีจำนวนรวมสมาชิกใหม่ไม่ต่ำกว่า 18 บัญชีรายชื่อ เมื่อจบโปรแกรม (3 เดือน) เพื่อเป็นสมาชิกซิลเวอร์ คลับ



สิทธิประโยชน์สำหรับสมาชิกใหม่

โปรโมชั่นและสิทธิพิเศษของผู้สมัครใหม่

บริษัทฯ สนับสนุนการจัดโปรโมชั่นพิเศษ สำหรับผู้สมัครใหม่ (ที่ปรึกษาด้านสุขภาพหรือสมาชิกทั่วไป) ที่สมัครสมาชิกในงานประชุมที่ผู้เข้าร่วมโปรแกรมซิลเวอร์ คลับ เป็นผู้จัดขึ้นและได้ลงทะเบียนตารางการประชุมไว้ใน ซิลเวอร์ คลับ เว็บไซต์ โปรโมชั่นพิเศษนี้สำหรับผู้เข้าร่วมโปรแกรมซิลเวอร์ คลับ ใช้นำเสนอให้กับผู้มุ่งหวังที่สมัครสมาชิกใหม่ในการจัดการประชุมที่ท่านเป็นผู้จัดและต้องทำตามเงื่อนไขในการจัดประชุมอย่างครบถ้วน โดยทางบริษัทฯ จะประกาศโปรโมชั่นพิเศษในวันที่ 1 ของเดือนที่มีการแข่งขันผ่านกลุ่มไลน์ของผู้เข้าร่วมโปรแกรม

สิทธิพิเศษสำหรับคะแนน ลออัลตี้ รีวอร์ด (LRP Points)

สมาชิกใหม่จะมีสิทธิได้รับคะแนนลออัลตี้ รีวอร์ด พิเศษ จำนวน 25 คะแนน หากมีการสั่งซื้อสินค้าผ่าน ลออัลตี้ รีวอร์ด โปรแกรม (LRP) ครบ 125 คะแนนขึ้นไปในครั้งแรก (ในใบเสร็จเดียวกัน) ภายในเดือนที่ 2 ของการเป็นสมาชิก

เดือนที่ 1

สมัครใหม่พร้อมสั่งซื้อ
100 คะแนนขึ้นไป รับโปรโมชั่น
ตามที่บริษัทฯ กำหนด



เดือนที่ 2

สั่งซื้อผ่านโปรแกรม
ลออัลตี้ รีวอร์ด 125 คะแนน
รับคะแนนสะสม (LRP points)
เพิ่ม 25 คะแนน



สิทธิประโยชน์สำหรับ

ที่ปรึกษาผู้เข้าร่วมแข่งขัน และ ผู้เข้าร่วมแข่งขัน

ท่านที่ทำคุณสมบัติครบถ้วนในระยะเวลาการแข่งขันจะได้รับของรางวัลดังนี้

★ รางวัลสำหรับที่ปรึกษาผู้เข้าร่วมแข่งขัน

ผู้เข้าร่วมแข่งขันที่ท่านแนะนำ พิชิตโปรแกรมซิลเวอร์คลับ	รางวัลที่ได้รับ
1 ท่าน	คะแนนเพื่อแลกสินค้า (Product redemption point) 100 คะแนน
2 ท่านขึ้นไป	คะแนนเพื่อแลกสินค้า (Product redemption point) 200 คะแนน + ของขวัญพิเศษ

★ รางวัลสำหรับผู้เข้าร่วมแข่งขัน



ระดับที่
1

✓ สำหรับผู้ผ่านคุณสมบัติโปรแกรมซิลเวอร์คลับทั้ง 3 เดือน



ของขวัญสำหรับ
ผู้ผ่านคุณสมบัติ



ประกาศเกียรติยศในงาน
Southeast Asia Leader Day
และ Southeast Convention ในปี 2027



ระดับที่
2

✓ สำหรับผู้ผ่านคุณสมบัติโปรแกรมซิลเวอร์คลับทั้ง 3 เดือน
✓ และ มีจำนวนผู้สมัครสมาชิกใหม่ภายใต้สายงาน 18 บัญชีขึ้นไป



ของขวัญสำหรับ
ผู้ผ่านคุณสมบัติ



ของขวัญพิเศษ จากการมี
สมาชิกใหม่ภายใต้-
สายงาน 18 บัญชีขึ้นไป



ประกาศเกียรติยศในงาน
Southeast Asia Leader Day
และ Southeast Convention ในปี 2027

ตารางวางแผนงาน

เดือน _____

รายงานของงานประชุม

วัน/เดือน/ปี	เวลา	สถานที่	ผู้จัด	จำนวนคน	ส่งรายงานให้บริษัทฯ	
					✓	✗
		1.				
		2.				
		3.				
		4.				
		5.				
		6.				
		7.				
		8.				

ข้อมูลการสมัครสมาชิก

รายละเอียดผู้สมัครใหม่ (ชื่อและรหัส)	รายละเอียดผู้จัด (ชื่อและรหัส)	รายละเอียดผู้นำ (ชื่อและรหัส)	คะแนนใน การสั่งซื้อครั้งแรก	วันที่ สั่งซื้อ	สร้างแบบ LRP แล้วหรือไม่	
					✓	✗
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						
7.						
8.						
9.						
10.						
11.						
12.						
13.						
14.						
15.						
16.						
17.						
18.						
19.						
20.						

ตารางเพื่อเตรียมการประชุม

ชื่อผู้จัด: _____

รหัสสมาชิกของผู้จัด #: _____

สถานที่: _____

วัน/เดือน/ปี: _____

รายชื่อ	อีเมล	เบอร์โทรศัพท์	รหัสสมาชิกของผู้สมัครใหม่	ติดต่อเพื่อยืนยันการเข้าอบรม	
				✓	✗
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					
11.					
12.					
13.					
14.					
15.					
16.					
17.					
18.					
19.					
20.					

Silver's Plan

YOU create your own **SILVER**'s journey

Silver's Plan

YOU create your own **SILVER**'s journey

dōTERRA®

Silver Club

บริษัท โดเทอร์รา เอ็นเตอร์ไพรส์ (ประเทศไทย) จำกัด 1788 อาคารสิงห์ คอมเพล็กซ์ ชั้น 17
ยูนิต 1709-1711 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง
กรุงเทพมหานคร 10310

☎ 02 180 5111 | ✉ thailand@doterra.com | 🌐 www.doterra.com/TH/th_TH

svc_booklet_071526

บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขโดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า / ข้อมูลสำหรับใช้ภายในกิจกรรมของที่ปรึกษาด้านสุขภาพของโดเทอร์ราเท่านั้น / ข้อมูลทั้งหมดถือเป็นทรัพย์สินของบริษัทฯ ห้ามคัดลอกหรือดัดแปลงข้อมูลใดๆ โดยไม่ได้รับอนุญาต