dōTERRA®

Business Building

GUIDE

Empowered Success

Business Training System

คุณไม่จำเป็นต้องทำให้มันสมบูรณ์แบบ
คุณแค่จำเป็นต้องทำมันต่อไป

แจ็ค แคนฟิลด์

สารบัญ

ยินดีต้อนรับ 04
การสร้างไปป์ไลน์ของคุณ - PIPES 05
5 ขั้นตอนสู่ความสำเร็จ 07

เตรียมตัว - Prepare 09
เริ่มธุรกิจของคุณ 11
ตั้งเป้าหมาย 13
รายชื่อ 15
แผนติดตามเพื่อสร้างความสำเร็จ (Success Tracker) 18
ตารางงานสู่ความสำเร็จ (Schedule your success) 19
การวางแผนขึ้นตำแหน่งเอลีท 21
เป็นผู้ให้คำแนะนำเพื่อแก้ปัญหา 23
เตรียมตอบคำถามให้ตรงจุด 25
ทำงานร่วมกับที่ปรึกษาของคุณ 27
กลยุทธ์การเช็คอิน 28
สิ่งที่ต้องทำเพื่อประสบความสำเร็จ 30

การเชิญชวน - Invite 31
เตรียมแบ่งปัน 33
แบ่งปันเรื่องราวของคุณ 36
แบ่งปันและติดตามผล 37
เชิญชวนให้เรียนรู้เพิ่มเติม 42
เชิญโดยไม่ได้มอบผลิตภัณฑ์ทดลอง 43
เข้าถึงผู้คนได้มากขึ้น 46

นำเสนอและรับสมัครสมาชิก - Present and Enroll 47
เริ่มจัดออยล์คลาส 49
เตรียมตัวจัดคลาส 50
นำเสนอด้วยความมั่นใจ 51
การทำออยล์คลาส 53
การรับสมัครสมาชิก 54
กลยุทธ์การจัดวางตำแหน่ง 55
วางแผน พาวเวอร์ออฟทรี (PO3) เพื่อให้ได้รับโบนัส 8,000 บาท 58

สนับสนุน - Support 59
ลูกค้าที่มาเข้าร่วม 61
เวลเนส คอนซัลท์ (Wellness Consult) 63
การศึกษาข้อมูลอย่างต่อเนื่อง (Continue Education) 65
การดูแลลูกค้า 67

ค้นหาผู้สร้างธุรกิจ - Find Builder 71
ค้นหาพาร์ตเนอร์ในการทำธุรกิจ 73
ขยายฐานลูกค้า 76
แนะนำการสร้างธุรกิจ 79
สคริปต์แนะนำการสร้างธุรกิจ 81
เริ่มทำงานกับผู้สร้างธุรกิจรายใหม่ 83
ที่ปรึกษาผู้สร้างธุรกิจ 85

การพัฒนาตนเอง - Personal Development 87
จินตนาการถึงอนาคตของคุณ 89
เพิ่มพลังให้ตนเอง 91
การเขียนข้อความเพื่อเสริมความเชื่อมั่น 94

ภาคผนวก 95
แผนการจ่ายค่าตอบแทน 97
บทบาทของโดเทอร์ร่า 100

*เอกสารสำหรับใช้ภายในเท่านั้น / บริษัทฯ ไม่รับประกันจำนวนรายได้ ผลลัพธ์จะขึ้นอยู่กับความพยายามของแต่ละคน ในการกำหนดเป้าหมายและการลงมือปฏิบัติ

เราใช้น้ำมันหอมระเหย
เราแชร์น้ำมันหอมระเหย
และเราสอนผู้อื่นให้ทำเหมือนกันกับเรา

จัสติน แฮร์ริสัน,
ผู้แทนจำหน่ายอิสระรุ่นก่อตั้ง

Welcome!

ขอแสดงความยินดีที่คุณเลือกจะเริ่มต้นธุรกิจกับโดเทอร์ร่า

คุณมาที่นี่ เพราะคุณรักน้ำมันหอมระเหย คุณใช้ คุณแชร์ และต้องการช่วยเหลือผู้อื่นให้ทำเช่นเดียวกันกับคุณ นั่นคือรากฐานของธุรกิจโดเทอร์ร่าที่แข็งแกร่ง ซึ่งเป็นเครื่องมือที่จะเปลี่ยนแปลงชีวิต และอนาคตทางการเงินของผู้คนทั่วโลกอย่างนับไม่ถ้วน ด้วยความกล้าหาญและความมุ่งมั่นนี้ จะสามารถเปลี่ยนแปลงชีวิตคุณได้เช่นกัน

คู่มือนี้ประกอบด้วยขั้นตอน ในการพิชิตตำแหน่งเอลีท (Elite) **และตำแหน่งที่สูงกว่า** ในขณะเดียวกันก็เพิ่มความมั่นใจในบทบาทของคุณในฐานะที่ปรึกษาด้านสุขภาพ ไม่ว่าคุณจะต้องการเปลี่ยนอาชีพหรือเพียงต้องการหารายได้เสริม ผลลัพธ์แห่งคุณประโยชน์นี้อาจมาจากการให้บริการที่ดีอย่างสม่ำเสมอและการลงมือทำซ้ำตามขั้นตอนที่ระบุไว้ในคู่มือนี้

ในหน้าต่อๆ ไป คุณจะพบรายการเช็คลิสต์ แผนงาน สคริปต์ และอื่นๆ อีกมากมาย ซึ่งทั้งหมดนี้สร้างขึ้นเพื่อช่วยให้คุณประสบความสำเร็จและโฟกัสไปที่สิ่งสำคัญ วิธีการง่ายๆ เหล่านี้ได้รับการทดลองแล้วว่าทำได้จริง— และที่สำคัญที่สุดคือมันถูกสร้างขึ้นโดยคำนึงถึงคุณ เมื่อคุณพัฒนาทักษะและนิสัยที่มีประสิทธิผล คุณสามารถสร้างธุรกิจที่ประสบความสำเร็จกับโดเทอร์ร่าและบรรลุความฝันของคุณได้

เราอยากให้คุณรับรู้ว่า คุณไม่ได้อยู่เพียงลำพัง คู่มือนี้จะช่วยเหลือคุณในทุกขั้นตอน เพียงคุณทำงานร่วมกับอัปไลน์ของคุณ จากนั้นส่งต่อในสิ่งเดียวกันนี้ให้กับผู้สร้างธุรกิจของคุณ เมื่อพวกเขาเริ่มต้นทำธุรกิจของตนเอง

มาเริ่มกันเลย!

*เอกสารสำหรับใช้ภายในเท่านั้น / บริษัทฯ ไม่รับประกันจำนวนรายได้ ผลลัพธ์จะขึ้นอยู่กับความพยายามของแต่ละคนในการกำหนดเป้าหมายและการลงมือปฏิบัติ

การสร้างไปป์ไลน์ของคุณ

คู่มือนี้เป็นแหล่งรวมข้อมูลทั้งหมดที่คุณต้องการ เพื่อสร้างธุรกิจโดเทอร์ร่าให้เจริญเติบโตและประสบความสำเร็จ โดยมีขั้นตอนที่ได้รับการพิสูจน์แล้ว เพื่อความสำเร็จในเส้นทางเดินสู่จุดหมาย (PIPES)

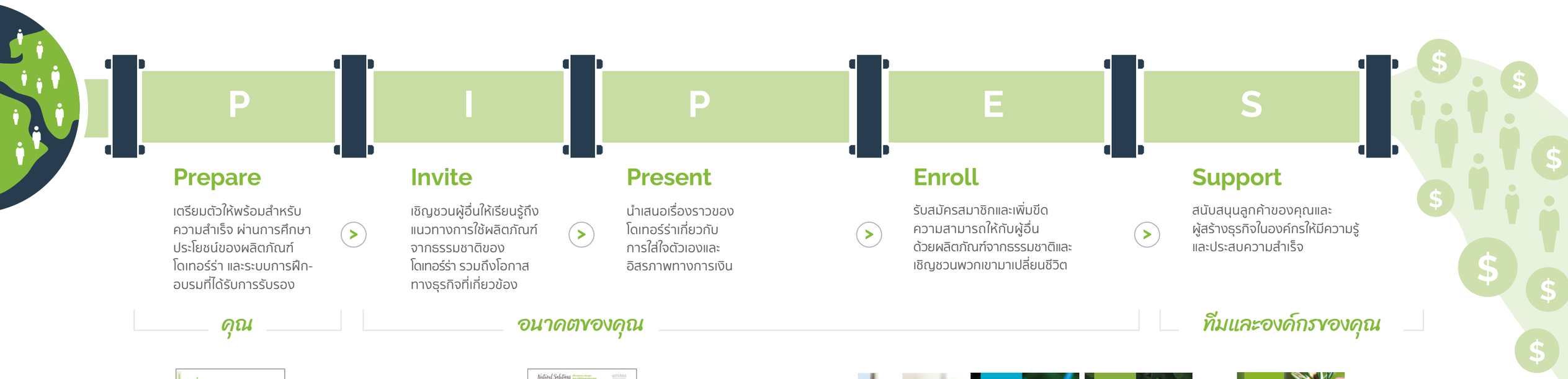
PIPES ย่อมาจาก Prepare, Invite, Present, Enroll และ Support นี่คือกรอบการทำงานที่ใช้จัดการฝึกอบรมธุรกิจโดเทอร์ร่าทั้งหมด PIPES ช่วยให้คุณเตรียมตัว เชิญชวนผู้คนมาเรียนรู้เพิ่มเติม โดยแนะนำออยล์คลาสแบบกลุ่มและแบบตัวต่อตัว รับสมัครสมาชิก สนับสนุนทีมงานและกลุ่มลูกค้าของคุณ เมื่อเริ่มสร้างธุรกิจ คุณต้องลงมือทำซ้ำเพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่มากขึ้น

ความเชื่อ + **การกระทำ** = **ผลลัพธ์**

- ในเรื่องผลิตภัณฑ์
- ในโดเทอร์ร่า
- ในเหตุผลของคุณ

- แบ่งปัน
- แนะนำ
- เริ่มต้นทำธุรกิจ

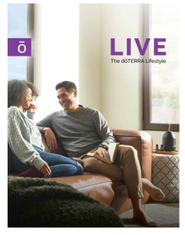
- เปลี่ยนชีวิต
- พัฒนาตนเอง
- รับรางวัล



คุณ

อนาคตของคุณ

ทีมและองค์กรของคุณ



5 ขั้นตอนสู่ความสำเร็จ

1 เตรียมตัว

เริ่มธุรกิจของคุณ

☐ กรอกเช็คลิสต์ให้ครบถ้วนและติดต่ออัปไลน์ที่ปรึกษาของคุณหากมีคำถาม (หน้า 11)

เติมพลังให้กับการเริ่มต้นของคุณ

☐ กรอกเป้าหมายที่ตั้งไว้ (หน้า 13-14)

☐ เตรียมรายชื่อของท่าน (หน้า 15-16)

- รวบรวม จัดลำดับความสำคัญ และบันทึกรายชื่อผู้มุ่งหวังลงในแผนติดตามเพื่อสร้างความสำเร็จของคุณ (หน้า 18)
- เตรียมตอบคำถามให้ตรงจุด แล้วแบ่งปันข้อมูลให้อัปไลน์ที่ปรึกษาของคุณ (หน้า 25-26)

☐ พูดคุยกับอัปไลน์ของคุณ เกี่ยวกับกลยุทธ์การเริ่มต้นธุรกิจ

- แบ่งปันการตั้งความหวังและความฝันของคุณ
- ทบทวนเป้าหมายที่ตั้งไว้
- ทบทวนการสร้างไปป์ไลน์ของคุณ (หน้า 5-6) และ 5 ขั้นตอนสู่ความสำเร็จ (หน้า 7-8)
- กำหนดตารางคลาสประชุม 4 ครั้ง และกำหนดแผนงานประจำเดือน
- ทบทวนการวางแผนขึ้นตำแหน่งเอลีท (Elite Planner : หน้า 21)
- เตรียมตัวจัดคลาส (หน้า 50)
- ทบทวนเรื่องการทำงานร่วมกับที่ปรึกษาของคุณเพื่อกำหนดความคาดหวังและทำความคุ้นเคยกับกลยุทธ์การเช็คอิน (หน้า 27-28)

☐ ทบทวนตารางงานสู่ความสำเร็จ (Schedule your success) และจัดตารางรายสัปดาห์ของคุณ (หน้า 19-20)

- สอบถามเกี่ยวกับกิจกรรมที่กำลังจะเกิดขึ้นในปฏิทิน (เช่น งานโกลบอลคอนเวนชั่นประจำปี)

☐ มุ่งมั่นพัฒนานิสัยส่วนตัวประมาณ 20 นาทีต่อวัน

- ทบทวนแผนพัฒนาตนเอง (หน้า 87-92)
- กรอกและโพสต์ข้อความที่เขียนเพื่อเสริมความเชื่อมั่น (หน้า 94)

2 เชิญชวน

การติดต่อและแบ่งปัน

☐ เตรียมแบ่งปัน (หน้า 33)

- บันทึกประสบการณ์ในการแบ่งปันเรื่องราวของคุณ (หน้า 36)
- ใช้แผนติดตามเพื่อสร้างความสำเร็จ เพื่อมุ่งเน้นไปที่คุณสมบัติของผู้มุ่งหวังและเลือกแนวทางของท่าน (หน้า 18, 37-40, 42-43, 46, 81-82, 83-84)
- หาวิธีเพื่อเข้าถึงผู้คนให้มากขึ้น และเพิ่มรายชื่อของคุณ (หน้า 46)

☐ แบ่งปันประสบการณ์และผลิตภัณฑ์ทดลองกับผู้มุ่งหวัง จากนั้นติดตามผล (หน้า 37-41)

- เข้าถึงผู้คนได้มากขึ้น (หน้า 46)

เชิญชวนเพื่อการเรียนรู้และเตือนความจำ

☐ เชิญชวนผู้มุ่งหวังให้เรียนรู้เพิ่มเติม จากการร่วมออยล์คลาสแบบกลุ่มและแบบตัวต่อตัว และแจ้งเตือนให้พวกเขามาตามวันเวลานัดหมาย (หน้า 42-43)

☐ เริ่มจัดออยล์คลาส พร้อมเตรียมตัวเป็นวิทยากร (หน้า 49-50)

- การทำออยล์คลาส และเวลาการนำเสนอที่เหมาะสม (หน้า 53)

3 นำเสนอและรับสมัครสมาชิก

นำเสนอ

☐ เตรียมนำเสนอ โปรดดูการเตรียมตัวจัดคลาส (หน้า 50)

- เรียนรู้การนำเสนอด้วยความมั่นใจ (หน้า 51)

☐ เริ่มจัดคลาสและเรียนรู้การทำออยล์คลาส (หน้า 53)

รับสมัครสมาชิก

☐ ชวนให้ผู้เข้าร่วมออยล์คลาสสมัครสมาชิกและกำหนดเวลาในการนัดทำเวลเนสคอนซัลท์ (หน้า 54, 61)

- รู้วิธีเชิญชวนให้สมัครและปิดการขายให้สำเร็จ
- ติดตามผลภายใน 48 ชั่วโมง สำหรับผู้ที่ยังไม่ได้สมัคร

กลยุทธ์การจัดตำแหน่ง

☐ ขอคำแนะนำจากอัปไลน์ที่ปรึกษาและศึกษาข้อมูลจากกลยุทธ์การจัดตำแหน่งในการวางตำแหน่งผู้สมัครใหม่ของคุณ (หน้า 55-58)

- ทำความเข้าใจ แผนการจ่ายผลตอบแทนของโดเทอร์ร่า (หน้า 97-99)
- ทำความเข้าใจบทบาทที่แตกต่างกันของลูกค้า ผู้แบ่งปัน ผู้สร้างธุรกิจและลีดเดอร์ (หน้า 100)

4 สนับสนุน

ลูกค้าที่มาเข้าร่วม

☐ เตรียมความพร้อมให้กับผู้สมัครใหม่และติดตามให้พวกเขาเข้าคลาสการศึกษาข้อมูลอย่างต่อเนื่องจากแพลตฟอร์มออนไลน์ของบริษัท (หน้า 61-66)

รักษาฐานลูกค้า

☐ ให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องโปรโมชั่น คลาสเทรนนิ่ง สิทธิพิเศษต่างๆ ในโปรแกรม LRP หรือให้การช่วยเหลือในเรื่องอื่นๆ ที่จำเป็น (หน้า 62, 65-70)

5 ค้นหาผู้สร้างธุรกิจ

เชิญชวนให้เริ่มจัดออยล์คลาสและสร้างทีม

☐ เชิญให้เป็นผู้เริ่มจัดออยล์คลาส

- ใช้แผนติดตามเพื่อสร้างความสำเร็จ หาผู้ที่มีความต้องการเป็นผู้เริ่มจัดคลาส ติดต่อพวกเขา และสอนคลาสการเป็นผู้เริ่มจัดออยล์คลาส (หน้า 18,76)
- เริ่มสอนคลาสการเป็นผู้เริ่มจัดออยล์คลาส กับผู้ที่คุณจัดตารางไว้ (หน้า 21, 76)
- กำหนดตารางการจัดคลาสกับวิทยากรท่านใหม่
- ศึกษาข้อมูล ขยายฐานลูกค้า (หน้า 76-77)

☐ เชิญผู้มีโอกาสเป็นผู้สร้างธุรกิจทุกรูปแบบ

- โฟกัสไปยังรายชื่อผู้มีโอกาสสูงในการเป็นผู้สร้างธุรกิจ ที่อยู่ในลิสต์แผนติดตามเพื่อสร้างความสำเร็จ (หน้า 17-18, 73)
- รับสมัครพาร์ตเนอร์ในการทำธุรกิจและผู้สร้างธุรกิจเพื่อเข้ามาเป็นทีมของคุณ (หน้า 73-74, 76-77)
- ขอรายชื่อจากผู้สร้างธุรกิจ (หน้า 77)

การนำเสนอ

☐ เตรียมเป็นผู้นำเสนอในคลาส (หน้า 49, 51)

- เรียนรู้การนำเสนอ การแนะนำผู้สร้างธุรกิจ และเรียนรู้ตารางงาน (หน้า 79-80) พร้อมสคริปต์แบบตัวต่อตัว (หน้า 81-82)

☐ เริ่มจัดคลาสและเรียนรู้การสอนคลาส การแนะนำผู้สร้างธุรกิจ และสอนแบบตัวต่อตัว (หน้า 79-82)

- ใช้วิธีการโทร 3 สายกับอัปไลน์และผู้สร้างธุรกิจของคุณ (หน้า 74, 81-82)

เริ่มต้นทำงานกับผู้สร้างธุรกิจ

☐ เริ่มต้นทำงานกับผู้สร้างธุรกิจ (หน้า 83-84)

- จัดคลาส แนะนำการเริ่มต้นทำงานกับผู้สร้างธุรกิจโดยใช้เช็คลิสต์ (หน้า 7 ขั้นตอน 1) และแนะนำแผนงาน 6 สัปดาห์สู่ตำแหน่งเอลีท (หน้า 83-84)
- ช่วยผู้สร้างธุรกิจจัดคลาสนำเสนอในครั้งแรก (การทำออยล์คลาส คลาสแนะนำการสร้างธุรกิจ เวลเนสคอนซัลท์) (หน้า 83-84)
- ช่วยผู้สร้างธุรกิจของคุณรับสมัครสมาชิกใหม่ด้วยการโทร 3 สาย (หน้า 74, 81-82)

สนับสนุนผู้สร้างธุรกิจ

☐ ให้คำปรึกษาในเรื่องกลยุทธ์ทั่วไป โดยแนะนำให้ใช้กลยุทธ์การเช็คอิน (หน้า 27–28, 85)

- แนะนำและเชิญเข้าร่วมการอบรมหรือกิจกรรมของบริษัทและขององค์กร

การค้นหาผู้สร้างธุรกิจ หรือขั้นตอนที่ 5 อาจเกิดพร้อมกันกับขั้นตอนที่ 2-4 ซึ่งคุณสามารถทำตามขั้นตอนทั้งหมด แต่เลือกให้น้ำหนักความสำคัญในแต่ละขั้นตอนตามความเหมาะสมระหว่างผู้สร้างธุรกิจหรือลูกค้า

Prepare

เตรียมตัวให้พร้อมสำหรับความสำเร็จ

เมื่อสิ้นสุดขั้นตอนการเตรียมตัว
คุณจะกำหนดเป้าหมายสำหรับอนาคต
วางรากฐานในการเริ่มแบ่งปันและเชิญชวน
และสร้างตารางงานธุรกิจของคุณ

ความสำเร็จคือผลลัพธ์
จากความพยายามเล็กๆ น้อยๆ
ซ้ำแล้วซ้ำเล่า

—

โรเบิร์ต คอลลิเออร์

เริ่มธุรกิจของคุณ

เริ่มต้น (Get Started)

☐ **ล็อกอินเข้าสู่ doterra.com เพื่อ:**

- เข้าระบบ EVO (ออฟฟิศออนไลน์ของคุณ) พร้อมตั้งรหัสผ่าน
- ตั้งค่า และสร้างคำสั่งซื้อแบบ LRP ขั้นต่ำ 100 PV เพื่อรับฟาสต์สตาร์ท โบนัส และค่าคอมมิชชั่นรายเดือน
- รับผลิตภัณฑ์ประจำเดือนฟรี เมื่อมียอดสั่งซื้อในโปรแกรม LRP ตั้งแต่ 125 PV ขึ้นไปในใบเสร็จเดียวกัน ภายในวันที่ 15 ของแต่ละเดือน

ทำงานร่วมกับที่ปรึกษา (Get Support)

☐ **ปรึกษาอัปไลน์หรือรับชมวิดีโอออนไลน์ แนะนำให้ศึกษาในหัวข้อดังต่อไปนี้ (ในกรณีที่คุณยังไม่ได้เริ่มทำขั้นตอนนี้)**

- คลาสสอนการทำออยล์คลาส • เวลเนส คอนซัลท์ • เรียนรู้คลาสแนะนำการสร้างธุรกิจ

☐ **วางแผนตารางการทำงานเชิงกลยุทธ์ในครั้งแรก และหลังจากนั้นวางแผนเป็นรายสัปดาห์ กับอัปไลน์ที่ปรึกษาของคุณ:**

วันและเวลา ..... / ..... # ครั้งที่โทร .....

☐ **ติดต่อกับทีมอัปไลน์ที่ปรึกษาของคุณ:**

- โทรติดต่อผ่านช่องทาง / ลิงก์: .....

วันและเวลา ..... / ..... # ครั้งที่โทร .....

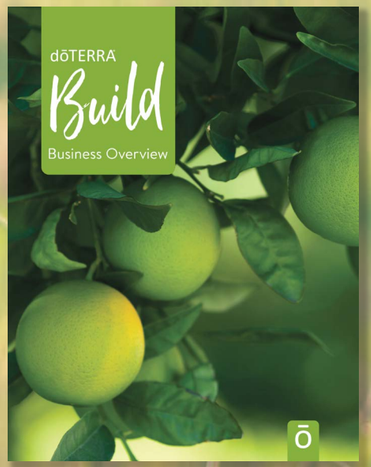
- กลุ่มเฟซบุ๊กของทีม: .....
- เว็บไซต์ของทีม / อื่นๆ: .....
- ติดต่อสอบถามข้อมูลกับอัปไลน์ที่ปรึกษา หรือทีมของคุณ หรือ เฟซบุ๊ก เพจ: dōTERRA Business

สร้างความคุ้นเคย (Get Familiar)

เสริมพลังความสำเร็จให้ชีวิต

ดูข้อมูลผลิตภัณฑ์และศึกษาข้อมูลอย่างต่อเนื่องได้ที่:

doterra.com > เลือก ประเทศไทย > เลือก ภาษาไทย



Prepare

ตั้งเป้าหมาย

คนที่ประสบความสำเร็จมักจะตั้งเป้าหมายที่มีความเฉพาะเจาะจง และมีความชัดเจน รู้ว่าสิ่งที่คุณต้องการคืออะไร และคุณต้องการบรรลุเป้าหมายเมื่อไหร่ เลือกรับผลตอบแทนที่คุณต้องการ และเลือกเส้นทางที่เหมาะสมในการสร้างผลลัพธ์เหล่านั้น ด้วยความมุ่งมั่นต่อความสำเร็จและกำหนดกรอบเวลาที่แน่นอน คุณก็พร้อมที่จะลงมือทำอย่างสม่ำเสมอในแผนงานที่ได้วางแผนไว้

เอลีท คือตำแหน่งที่เป็นรากฐานสำคัญในการสร้างองค์กรที่แข็งแกร่ง การเพิ่มจำนวนเอลีทจึงเป็นกุญแจหลักในการเติบโตขึ้นสู่ตำแหน่งซิลเวอร์ แพลตินัม ไดมอนด์ และตำแหน่งอื่นๆ ที่สูงขึ้น

1 เลือกรับรายได้ของคุณ

มีรายได้เพื่อนำมาซื้อผลิตภัณฑ์ไปใช้

ประมาณ 4,448 - 28,096 บ./เดือน*

เป้าหมายรายได้ของตำแหน่ง
เอ็กเซ็คคิวทีฟ - พรีเมียร์

เวลาที่คาดว่าต้องใช้สำหรับการสร้างรายได้ที่ต้องการ:

การขึ้นตำแหน่ง

- E — ขึ้นตำแหน่งเอ็กเซ็คคิวทีฟ ใน 1-2 เดือน
- E — ขึ้นตำแหน่งเอลีท ใน 2-3 เดือน
- P — ขึ้นตำแหน่งพรีเมียร์ ใน 6 เดือน ขึ้นไป

สร้างรายได้เสริม

ประมาณ 28,096 - 178,784 บ. / เดือน*

เป้าหมายรายได้ของตำแหน่ง
พรีเมียร์ - โกลด์

เวลาที่คาดว่าต้องใช้สำหรับการสร้างรายได้ที่ต้องการ:

การขึ้นตำแหน่ง

- P — ขึ้นตำแหน่งพรีเมียร์ ใน 6 เดือน ขึ้นไป
- G — ขึ้นตำแหน่งโกลด์ ใน 1-2 ปี

สร้างรายได้ระยะยาว

ประมาณ 178,784 - 550,016 บ. /เดือน*

เป้าหมายรายได้ของตำแหน่ง
โกลด์ - ไดมอนด์

เวลาที่คาดว่าต้องใช้สำหรับการสร้างรายได้ที่ต้องการ:

การขึ้นตำแหน่ง

- G — ขึ้นตำแหน่งโกลด์ ใน 6 - 9 เดือน
- D — ขึ้นตำแหน่งไดมอนด์ ใน 1-3 ปี

Tip โปรดศึกษาคู่มือ Build หรือดูแผนปันผลได้จากหน้า 97-99 ในคู่มือนี้ เพื่อสร้างกลยุทธ์ให้บรรลุเป้าหมายด้านตำแหน่งและรายได้

**โปรดศึกษารายละเอียดข้อมูลแผนปันผล ทั้งนี้ตัวเลขที่แสดงเป็นค่าเฉลี่ยประจำปี 2021 ของตลาดสหรัฐอเมริกา รายได้ส่วนบุคคลอาจน้อยกว่าค่าเฉลี่ยดังกล่าว*

2 เลือกเส้นทางของคุณ

ในการเตรียมตัว แบ่งปัน และเชิญชวน อาจใช้เวลาประมาณ 1–4 สัปดาห์ก่อนที่จะเริ่มจัดคลาสนำเสนอครั้งแรกของคุณ เลือกจังหวะเวลาของคุณโดยใช้แผนกำหนดช่วงเวลาเพื่อความสำเร็จด้านล่างนี้ เพื่อขึ้นตำแหน่งเอลีท เริ่มรับสมัครสมาชิกผ่านการทำออยล์คลาสแบบตัวต่อตัวทันที กับผู้ที่พร้อมจะเริ่มต้นกับโดเทอร์ร่า แม้จะอยู่ในช่วงที่คุณเพิ่งเตรียมตัวเริ่มต้นธุรกิจก็ตาม

วันที่เริ่มจัดคลาส: ___ /___ /___

☐ ขึ้นตำแหน่งเอลีท ใน 30 วัน

ตัวอย่าง วิธีการทำคะแนนให้ครบ 3,000 PV:

รับสมัครสมาชิกโดยมียอดสั่งซื้อเฉลี่ย 150 PV x รับสมัครสมาชิกใหม่ 20 รหัส

หรือ รับสมัครสมาชิก 3–4 รหัส และรับสมัครสมาชิกโดยมียอดสั่งซื้อเฉลี่ย 500 PV ต่อคลาส x 6 คลาส

หรือ รับสมัครสมาชิก 5 รหัส และและรับสมัครสมาชิกโดยมียอดสั่งซื้อเฉลี่ย 750 PV ต่อคลาส x 4 คลาส

☐ ขึ้นตำแหน่งเอลีท ใน 60 วัน

ตัวอย่างการรับสมัครสมาชิกใหม่ + คำสั่งซื้อ LRP ของลูกค้า = 3,000 PV:

- ลูกค้า 8 รายจาก 15 รายที่สมัครในเดือนที่ 1 มีคำสั่งซื้อ LRP เฉลี่ย 100 PV ขึ้นไปต่อคน +800 PV
- รับสมัครสมาชิก 4 รหัสโดยมีคะแนนเฉลี่ยรวม 600 PV ต่อคลาส x 3 คลาส (ในเดือนที่ 2) +1800 PV
- รับสมัครสมาชิกใหม่ด้วยการการทำออยล์-คลาสแบบตัวต่อตัว 3 รหัส (ในเดือนที่ 2) +450 PV

☐ ขึ้นตำแหน่งเอลีท ใน 90 วัน

ตัวอย่างการรับสมัครสมาชิกใหม่ + คำสั่งซื้อ LRP ของลูกค้า = 3,000 PV:

- ลูกค้า 12 รายจาก 20 รายที่สมัครในเดือนที่ 1-2 มีคำสั่งซื้อ LRP เฉลี่ย 100 PV ขึ้นไปต่อคน +1,200 PV
- รับสมัครสมาชิก 4 รหัสโดยมีคะแนนเฉลี่ยรวม 600 PV ต่อคลาส x 2 คลาส (ในเดือนที่ 3) +1,200 PV
- รับสมัครสมาชิกใหม่ด้วยการการทำออยล์คลาสแบบตัวต่อตัว 4 รหัส (ในเดือนที่ 3) +600 PV

3 เลือกเป้าหมายของคุณ

เป้าหมายใน 90 วัน

รายได้ _____ /เดือน

ตำแหน่ง: _____

เป้าหมายใน 6 เดือน

รายได้ _____ /เดือน

ตำแหน่ง: _____

เป้าหมายใน 1 ปี

รายได้ _____ /เดือน

ตำแหน่ง: _____

4 เลือกที่จะแบ่งปัน

แบ่งปันเป้าหมายเหล่านี้กับครอบครัว และอัปไลน์ที่ปรึกษาของคุณ และติดไว้ในที่ที่คุณมองเห็นทุกวัน

- คุณมุ่งมั่นในการขึ้นตำแหน่งเอลีทและในเป้าหมาย 90 วัน มากเพียงใด? (ให้คะแนน 1-10) เอลีท: _____ เป้าหมายใน 90 วัน _____
- เหตุใดการบรรลุเป้าหมายตามกำหนดเวลาที่ตั้งไว้จึงเป็นเรื่องสำคัญ? _____
- ชีวิตของคุณจะเปลี่ยนไปอย่างไรเมื่อคุณบรรลุเป้าหมายใน 1 ปี? _____
- ชีวิตของคุณจะเป็นอย่างไรถ้าคุณไม่บรรลุเป้าหมายใน 1 ปี? _____

สร้างวินัยในการบันทึกข้อมูลเชิงลึกเพิ่มเติมเกี่ยวกับวิธีการบรรลุเป้าหมายเหล่านี้และสร้างความฝันของคุณ

รายชื่อ

คุณอยากเปลี่ยนแปลงชีวิตของใคร? การสร้างช่องทางในการหารายได้ที่ประสบความสำเร็จ เริ่มต้นด้วยการเชิญชวนผู้อื่นให้ค้นพบวิธีใช้ผลิตภัณฑ์โดเทอร์ร่าในการดูแลตัวเอง และสร้างโอกาสทางธุรกิจ

1 ลิสต์รายชื่อคนทั้งหมดที่คุณนึกถึง ปล่อยให้ความคิดของคุณโลดแล่นไป คุณไม่มีทางรู้ได้เลยว่าใครบ้างที่อาจกำลังมองหาทางเลือกที่คุณสามารถหยิบยื่นให้ได้ บันทึกรายชื่อของคนเหล่านั้นและจัดประเภทของรายชื่อ เช่น ครอบครัว หรือเพื่อน ในหน้านี้และหน้าถัดไป

ครอบครัว: พ่อแม่, พี่น้อง, ญาติ	ความต้องการด้านสุขภาพ	ความต้องการด้านการเงินและเวลา	ความต้องการที่จะบรรลุเป้าหมาย	เป็นผู้มีชื่อเสียง	รักธรรมชาติ	มีประสบการณ์ด้านธุรกิจหรือการขาย	คะแนนรวม
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							
21							
22							
23							
24							
25							

เพื่อน: เพื่อนที่ติดต่ออยู่, เพื่อนสมัยเรียนมัธยม, เพื่อนสมัยเรียนมหาวิทยาลัย, เพื่อนในโซเชียลมีเดีย	ความต้องการด้านสุขภาพ	ความต้องการด้านการเงินและเวลา	ความต้องการที่จะบรรลุเป้าหมาย	เป็นผู้มีชื่อเสียง	รักธรรมชาติ	มีประสบการณ์ด้านธุรกิจหรือการขาย	คะแนนรวม
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							
21							
22							
23							
24							
25							

2 ขั้นตอนต่อไป เมื่อคุณนึกถึงบุคคลที่คุณลิสต์รายชื่อไว้ ให้กรองรายชื่อของคุณ เพื่อค้นหาผู้ที่มีโอกาสเป็นผู้สร้างธุรกิจ ใส่เครื่องหมาย ✓ ลงในคอลัมน์ที่ตรงกับคุณสมบัติของคนเหล่านั้นที่มีโอกาสเป็นผู้สร้างธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ แล้วนับรวมคะแนนในช่องสุดท้าย

- มองหาการสร้างรายได้ที่ดีขึ้น หรืออนาคตที่ดีกว่า
- มีความต้องการด้านการเงิน เวลา หรือเป้าหมายที่มากขึ้น
- เป็นผู้มีชื่อเสียงทางสังคม—มีผู้คนติดตามและทำตามในสิ่งที่พวกเขาทำ
- สนใจในสิ่งที่เป็นธรรมชาติและมีไลฟ์สไตล์เพื่อสุขภาพที่ดี
- มีประสบการณ์ด้านธุรกิจหรือการขาย และมีแรงจูงใจในตนเอง

	ความต้องการด้านสุขภาพ	ความต้องการด้านการเงินและเวลา	ความต้องการที่จะบรรลุเป้าหมาย	เป็นผู้มีชื่อเสียง	รักธรรมชาติ	มีประสบการณ์ด้านธุรกิจหรือการขาย	คะแนนรวม
1 *แองเจล่า เรเยส*	✓		✓				II
2 *ลูกพี่ลูกน้องเจนน์ (โยคะ)*	✓	✓	✓	✓	✓	✓	IIII

ชุมชน: เพื่อนบ้าน, รู้จักกันที่ศาสนสถาน, โรงเรียน, ชมรม	ความต้องการด้านสุขภาพ	ความต้องการด้านการเงินและเวลา	ความต้องการที่จะบรรลุเป้าหมาย	เป็นผู้มีชื่อเสียง	รักธรรมชาติ	มีประสบการณ์ด้านธุรกิจหรือการขาย	คะแนนรวม
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							
21							
22							
23							
24							
25							

อื่นๆ : เพื่อนร่วมงาน, ผู้ให้บริการด้านสาธารณูปโภคหรือบริการ	ความต้องการด้านสุขภาพ	ความต้องการด้านการเงินและเวลา	ความต้องการที่จะบรรลุเป้าหมาย	เป็นผู้มีชื่อเสียง	รักธรรมชาติ	มีประสบการณ์ด้านธุรกิจหรือการขาย	คะแนนรวม
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							
21							
22							
23							
24							
25							

จัดลำดับความสำคัญลิสต์รายชื่อของคุณ

เฟ้นหาผู้สร้างธุรกิจที่มีศักยภาพ

ขั้นตอนถัดไปคือ จัดลำดับความสำคัญของกลุ่มเป้าหมายในลิสต์รายชื่อของคุณ โดยเน้นผู้ที่มีจำนวนคะแนนรวมสูง เพราะถือได้ว่าเป็นผู้ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเป็นผู้สร้างธุรกิจ คุณอาจประหลาดใจ เมื่อเห็นคะแนนรวมของผู้สร้างธุรกิจที่แข็งแกร่ง มีคะแนนรวมที่น้อยกว่า อย่างไรก็ตาม หลักการให้คะแนนนี้เป็นวิธีการเริ่มต้นที่ได้รับการพิสูจน์แล้วว่าเห็นผล

คุณลองถามตัวเองว่:

- ถ้าฉันสามารถร่วมงานกับใครก็ได้ คนๆ นั้นคือใคร?
- ใครที่ฉันจะทำงานด้วยได้ดีที่สุด?
- ใครคือผู้ที่มีความมุ่งมั่นและลงมือทำอย่างจริงจัง ผู้นั้นอาจจะทำให้เป้าหมายที่คุณตั้งไว้สำเร็จลุล่วงตามเวลาหรือเร็วกว่าที่ตั้งเป้าไว้

เขียนชื่อคนที่คุณนึกถึงจากลิสต์รายชื่อของคุณหรือใครก็ได้ที่คุณนึกถึง

รายชื่อผู้ที่มีโอกาสเข้าร่วมธุรกิจ

ติดตามผู้มุ่งหวังที่มีแนวโน้มร่วมธุรกิจในอันดับต้นๆ

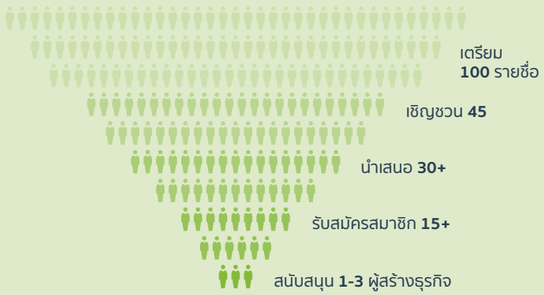
1. เขียนรายชื่อผู้มุ่งหวัง 45 อันดับแรกของคุณ ลงในแผนติดตามเพื่อสร้างความสำเร็จ
2. หาวิธีที่ดีที่สุดในการติดต่อและเข้าถึงแต่ละบุคคล ไม่ว่าจะเริ่มเปิดโอกาสด้วยผลิตภัณฑ์หรือธุรกิจ
3. เริ่มต้นแบ่งปันและเชิญชวนในสไตล์ของคุณ พร้อมกับติดตามความคืบหน้าของแต่ละคน คุณอาจจะเริ่มหาผู้สร้างธุรกิจได้ตั้งแต่ช่วงเริ่มต้น ด้วยความช่วยเหลือและการสนับสนุนจากอัปไลน์ของคุณ
4. มุ่งมั่นที่จะรับสมัครผู้สร้างธุรกิจอย่างน้อยหนึ่งรหัสภายใน 14 วันแรกของการเริ่มต้นธุรกิจของคุณ สิ่งนี้จะช่วยให้คุณสร้างแผนผังองค์กรที่แข็งแรง และได้รับประโยชน์จากแผนการจ่ายผลตอบแทนได้สูงสุด หากไม่มีผู้สร้างธุรกิจ องค์กรของคุณอาจมีเพียงลูกค้าที่อยู่ติดตัวคุณในลำดับที่ 1 เท่านั้น ซึ่งจะลดโอกาสในการสร้างรายได้ของคุณ

ลิสต์รายชื่อ

แผนติดตามเพื่อสร้างความสำเร็จ

เพิ่มลิสต์รายชื่อ

เมื่อมีคนใหม่ๆ ที่คุณนึกถึง ให้เพิ่มชื่อลงในลิสต์ เพื่อให้รายชื่อเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ตั้งเป้ากับตัวเองในการเพิ่ม 5–10 รายชื่อใหม่ลงในลิสต์



ธุรกิจของคุณเปรียบเสมือนจำนวนสถิติ

ยิ่งคุณมีรายชื่อในมือมากเท่าไร คุณก็ยิ่งมีโอกาสหาลูกค้าและผู้สร้างธุรกิจได้มากขึ้นเท่านั้น

ตั้งเป้าค้นหาผู้สร้างธุรกิจ 3 คนใน 30–90 วันแรก หากคุณไม่พบผู้สร้างธุรกิจในทันที ให้เพิ่มรายชื่อในลิสต์ให้มากขึ้น และรับสมัครสมาชิกใหม่อย่างต่อเนื่อง ผู้สร้างธุรกิจจำนวนมากที่ประสบความสำเร็จ เริ่มต้นจากการเป็นลูกค้ารายย่อยที่เริ่มจากการแบ่งปัน

แผนติดตามเพื่อสร้างความสำเร็จ (Success Tracker)

ติดตามความคืบหน้าของผู้มุ่งหวัง 45 อันดับแรก โดยใส่รายชื่อของผู้สร้างธุรกิจไว้ด้านบน

Top Builder Prospects

	ชื่อ	ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ที่ทดลองที่ควรให้	วิธีที่ดีที่สุดในการติดต่อ:	การติดต่อครั้งแรก*:		45+ ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ที่ให้	45+ ติดตามผลลัพธ์ของผลิตภัณฑ์ที่ให้	45+ เชิญเข้าออยล์คลาสแบบตัวต่อตัว	30+ เข้าออยล์คลาสแบบตัวต่อตัว	15+ สมัครสมาชิก	15+ เวลเนส คอนซัลท์	15+ สร้างแบบ LRP	15+ เข้าร่วมคลาสการศึกษาอย่างต่อเนื่อง	3+ มุ่งมั่นที่จะเริ่มจัดคลาสด้วยตนเอง	3+ เข้าร่วมคลาสการเริ่มสร้างธุรกิจ	3+ การโทร 3 สายแบบประชุมกลุ่ม	3+ เข้าร่วมคลาสสำหรับการทำงานกับผู้สร้างธุรกิจใหม่
1				P	B												
2				P	B												
3				P	B												
4				P	B												
5				P	B												
6				P	B												
7				P	B												
8				P	B												
9				P	B												
10				P	B												
11				P	B												
12				P	B												
13				P	B												
14				P	B												
15				P	B												
16				P	B												
17				P	B												
18				P	B												
19				P	B												
20				P	B												
21				P	B												
22				P	B												
23				P	B												
24				P	B												
25				P	B												
26				P	B												
27				P	B												
28				P	B												
29				P	B												
30				P	B												
31				P	B												
32				P	B												
33				P	B												
34				P	B												
35				P	B												
36				P	B												
37				P	B												
38				P	B												
39				P	B												
40				P	B												
41				P	B												
42				P	B												
43				P	B												
44				P	B												
45				P	B												

* P - ผลิตภัณฑ์ (Product) / B-ธุรกิจ (Business)

ตารางงานสู่ความสำเร็จ (Schedule Your Success)

ความสำเร็จไม่ใช่จุดหมายปลายทาง แต่เป็นการสร้างอุปนิสัย อุปนิสัยแห่งความสำเร็จที่เรียบง่ายเหล่านี้เป็นแนวทางปฏิบัติที่ใช้ร่วมกันและได้รับการพิสูจน์แล้วของผู้นำระดับสูงในโดเทอร์ร่า เมื่อคุณรวมสิ่งเหล่านี้เข้ากับชีวิตของคุณ คุณจะสัมผัสกับพลังของการกระทำ จนเกิดเป็นความเคยชิน และเป็นนิสัย การสร้างธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ และการทำกิจกรรมที่เสริมสร้างรายได้คือผลลัพธ์จากการกระทำ ใช้เวลาอย่างน้อย 70% ในการเชิญชวน นำเสนอ และแนะนำ (IPEing) วิธีที่ดีที่สุดในการเติบโตคือ การรับสมัครสมาชิกใหม่อยู่เสมอและเริ่มต้นสร้างผู้สร้างธุรกิจที่ทำในแบบเดียวกันกับคุณ

ทำงานร่วมกันกับอัปไลน์ของคุณด้วยการจัดคลาสรายสัปดาห์ การศึกษาข้อมูลอย่างต่อเนื่อง และการประชุมทีม หลีกเลี่ยงการสร้างรูปแบบการทำงานขึ้นมาใหม่และปล่อยเวลาให้ผ่านไปเพื่อรอที่จะเริ่มต้นแผนการทำงานของคุณ

รายวัน: เตรียมตัว แบ่งปัน และเชิญชวน

- ใช้ผลิตภัณฑ์
- มีส่วนร่วมในการพัฒนาตนเอง
- ติดต่อ แจกผลิตภัณฑ์ทดลอง ติดตามผล และเชิญชวน
- จัดตารางงานเพื่อนัดพบ จัดออยล์คลาสแบบกลุ่ม และแบบตัวต่อตัว

รายสัปดาห์: นำเสนอ รับสมัครสมาชิก และสนับสนุนการทำงานของทีม

- จัดคลาสสอนการทำออยล์คลาสแบบกลุ่ม และแบบตัวต่อตัว
- จัดคลาสแนะนำการสร้างธุรกิจ และแนะนำแบบตัวต่อตัว
- เวลเนส คอนซัลท์
- เข้าร่วมและโปรโมตคลาสการศึกษาข้อมูลอย่างต่อเนื่อง
- เข้าร่วมการโทรประชุมร่วมกับทีม
- จัดคลาสวางกลยุทธ์

รายเดือน:

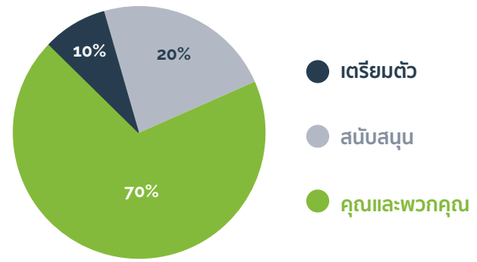
- มียอดสั่งซื้อในโปรแกรม LRP 125 PV ขึ้นไป
- ตั้งเป้าหมาย ติดตามผลตามลำดับลิสต์รายชื่อ วางแผนเพื่อให้ได้รับโบนัสพาวเวอร์ออฟทรี
- รับสมัครสมาชิกใหม่ 4 รหัสขึ้นไป และหาผู้สร้างธุรกิจ 1 คนขึ้นไป
- เข้าร่วมการฝึกอบรมด้านธุรกิจ

ประจำปี:

- เข้าร่วมและเชิญชวนเข้ากิจกรรมต่างๆ
  - งานโกลบอลคอนเวนชั่น
  - ลีดเดอร์ชิพ รีทรีท
  - กิจกรรมระดับภูมิภาค
  - ทริปท่องเที่ยว

ถามคำถามเหล่านี้กับตัวเอง:

- *ฉันสามารถแบ่งปันประสบการณ์การใช้น้ำมันหอมระเหยกับใครได้บ้าง?*
  ให้แจกผลิตภัณฑ์ทดลองและติดตามผล
- *ใครจะเปิดรับการเรียนรู้เกี่ยวกับน้ำมันหอมระเหยบ้าง?*
  ให้เชิญเข้าร่วมคลาสสอนการทำออยล์คลาส หรือแบ่งปันแบบตัวต่อตัว
- *ใครที่จะเข้าร่วมคลาสแล้วพร้อมที่จะสมัครบ้าง?*
  ให้รับสมัครด้วยชุดสมัครและกำหนดตารางเวลเนส คอนซัลท์
- *ใครบ้างที่ต้องการเวลเนส คอนซัลท์?*
  ให้กำหนดตารางให้เวลเนส คอนซัลท์และมุ่งมั่นที่จะเข้าโปรแกรม LRP
- *ใครพร้อมเข้าร่วมคลาสแนะนำธุรกิจบ้าง?*
  ให้เชิญเข้าร่วมคลาสแนะนำการสร้างธุรกิจ หรือแนะนำแบบตัวต่อตัว
- *ใครที่ชื่นชอบน้ำมันหอมระเหยและต้องการจัดคลาสบ้าง?*
  ให้เชิญเป็นผู้จัด.. กำหนดตารางเพื่อแนะนำวิธีการจัดคลาส
- *ใครพร้อมเริ่มต้นธุรกิจบ้าง?*
  ให้แนะนำ 5 ขั้นตอนสู่ความสำเร็จ ในคลาสเริ่มต้นทำงานกับผู้สร้างธุรกิจใหม่



โฟกัสตรงจุดนี้

ตารางรายสัปดาห์

มีรายได้เพื่อนำมาซื้อผลิตภัณฑ์ไปใช้	สร้างรายได้เสริม	สร้างรายได้ระยะยาว
เวลาที่ต้องการโดยประมาณ: 3-10 ชั่วโมง/สัปดาห์	*เวลาที่ต้องการโดยประมาณ:* 10-30 ชั่วโมง/สัปดาห์	*เวลาที่ต้องการโดยประมาณ:* 25-50 ชั่วโมง/สัปดาห์

เมื่อคุณตั้งเป้าหมายในคู่มือนี้ แสดงว่าคุณได้เลือกเส้นทางสู่ความสำเร็จของคุณแล้ว และด้านล่างนี้คือจำนวนชั่วโมงการทำงานต่อสัปดาห์ที่แนะนำ เพื่อให้คุณบรรลุเป้าหมายในการรับรายได้ที่คุณต้องการ

คุณสามารถเขียนจำนวนชั่วโมงโดยเฉลี่ยในแต่ละวัน ในช่วงเวลาหนึ่งสัปดาห์ที่คุณวางแผนจะทุ่มเทให้กับธุรกิจของคุณ

วันจันทร์	วันอังคาร	วันพุธ	วันพฤหัสบดี	วันศุกร์	วันเสาร์	วันอาทิตย์

กำหนดตารางการทำงานในแต่ละวันด้วยตัวคุณเอง ล็อกเวลาของคุณสำหรับการทำกิจกรรมประจำสัปดาห์ โดยขั้นแรก ใส่กิจกรรมหลักๆ เช่น กิจกรรมสำคัญในครอบครัว และเวลาของงานที่คุณทำอยู่ จากนั้นจึงเริ่มใส่ตารางทำงานที่จำเป็นในการสร้างธุรกิจของคุณ เผื่อเวลาสำหรับการเตรียมตัวและการเดินทางที่เหมาะสมตามความจำเป็น

ช่วงเวลา	วันจันทร์	วันอังคาร	วันพุธ	วันพฤหัสบดี	วันศุกร์	วันเสาร์
9.00 น.	การพัฒนาตนเอง					
10.00 น.	การโทรประชุมของทีม				ติดต่อ/ติดตามผล รายชื่อในแผนติดตาม เพื่อสร้างความสำเร็จ	คลาสแนะนำการสร้างธุรกิจกับเจน
11.00 น.	วางกลยุทธ์: - เอเลียนา @ 11:00 น. คุยข้อมูลเบื้องต้น เพื่อเริ่มต้นทำงาน: - บิล @ 11:45 น.	ติดต่อ/ติดตามผล รายชื่อในแผนติดตาม เพื่อสร้างความสำเร็จ		วางกลยุทธ์ กับอัปไลน์		
12.00 น.						
13.00 น.		เวลเนส คอนซัลท์: - คุณแม่ @ 13:30 น. - สตีฟ @ 14:15 น.	นัดพบแบบตัวต่อตัว กับมาร์เซีย		เวลเนส คอนซัลท์: - คิม @ 13:30 น. - คอนนี่ @ 14:15 น.	
14.00 น.						
15.00 น.						
19.00 น.		จัดออยล์คลาส @ ร้านน้ำผลไม้		คลาสการศึกษา ข้อมูลอย่างต่อเนื่อง		

ตัวอย่าง: การให้เวลากับโดเทอร์ร่า 16 ถึง 20 ชั่วโมงสัปดาห์ สำหรับการให้เวลากับธุรกิจเพื่อได้ผลลัพธ์ในระดับกลาง

ประสบความสำเร็จรวดเร็วยิ่งขึ้น

มีหลายวิธีในการจัดตารางงานของคุณให้ประสบความสำเร็จ หนึ่งในทางเลือกที่ดีคือให้จัดวางตารางคลาสประชุม 4 ครั้งในสัปดาห์แรกที่เริ่มเข้ามาในธุรกิจ หรือจัดทุกๆ วันหยุดสุดสัปดาห์ของเดือนที่เริ่มต้นทำธุรกิจ :

- ลดเวลาในการเตรียมการจัดตาราง
- มีคลาสให้ผู้มุ่งหวังเลือกได้หลายเวลา
- ช่วยเพิ่มทักษะในการจัดคลาสจากคลาสแรกสู่คลาสถัดไป (ผู้เข้าร่วมที่กระตือรือร้นสามารถเชิญผู้อื่นได้ง่ายขึ้น)
- เพิ่มโอกาสในการวางแผนผังในองค์กรได้ดียิ่งขึ้น เพื่อให้องค์กรแข็งแกร่งและมีโอกาสเลื่อนตำแหน่ง เพื่อให้ได้รับประโยชน์จากโบนัสในแผนปันผล

เคล็ดลับในการจัดการเวลา:

- จัดตารางการโทรศัพท์ไว้ติดกับตารางการทำงาน เพื่อหลีกเลี่ยงไม่ให้ใช้เวลาในการโทรศัพท์นานจนเกินไป
- จัดสรรเวลาที่แตกต่างกันเพื่อรองรับตารางเวลาของผู้อื่น
- ตอบกลับทุกการสื่อสารในทุกช่องทางภายใน 48 ชั่วโมง

การวางแผนขึ้นตำแหน่งเอลีท

ฉันเป็น เอลีท ภายในหรือก่อน

ใช้การวางแผนนี้ควบคู่กับแผนติดตามเพื่อสร้างความสำเร็จของคุณในการวางแผนจัดคลาสทั้งหมดของคุณ

ในช่วงเดือนเริ่มต้นของคุณ: (30 วันสู่ตำแหน่งเอลีท)

- จัดออยล์คลาสแบบกลุ่ม 4 ครั้งขึ้นไป หรือ แบบตัวต่อตัว 15 ครั้งขึ้นไป หรือทำทั้งสองอย่างร่วมกัน
- เชิญชวนผู้มุ่งหวังให้ได้ทั้งหมด 45 คนขึ้นไป ในออยล์คลาสแบบกลุ่มหรือแบบตัวต่อตัว
- รับสมัครสมาชิกใหม่ 15 คนขึ้นไป

กำหนดตารางจัดคลาส

เชิญชวนผู้มุ่งหวัง 15 คนขึ้นไปด้วยตนเอง หรือ โทร/ส่งข้อความเชิญ เพื่อให้มีผู้มุ่งหวังที่สนใจ มาเข้าออยล์คลาสประมาณ 6-10 คน คลาสถูกจัดขึ้นโดยคุณหรือผู้ที่ตกลงจะเป็นผู้จัดคลาส อ้างอิงรายชื่อจากแผนติดตามเพื่อสร้างความสำเร็จ

☐ **คลาสที่ 1**
วัน/เวลา:
สถานที่:
ผู้จัดคลาส:

☐ **คลาสที่ 2**
วัน/เวลา:
สถานที่:
ผู้จัดคลาส:

☐ **คลาสที่ 3**
วัน/เวลา:
สถานที่:
ผู้จัดคลาส:

☐ **คลาสที่ 4**
วัน/เวลา:
สถานที่:
ผู้จัดคลาส:

เป้าหมาย : เอลีท มียอดกลุ่ม 3000+ OV

คะแนนทั้งหมดที่ต้องการ		3,000
คะแนนล่าสุด	-	
คะแนนที่กำลังจะซื้อ	-	
คะแนนที่ต้องการ	=	

รางวัลจูงใจ

เมื่อลูกค้าสมัครสมาชิกใหม่ด้วยชุดสมัคร + สั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในโปรแกรม LRP เป็นครั้งแรก ให้รางวัลจูงใจแก่พวกเขา (เช่น ผลิตภัณฑ์ ไวด์ ออเร้นจ์ 5 มล. หรือของที่ระลึกจากโดเทอร์ร่า หรือคู่มือต่างๆ ของบริษัท)

ออยล์คลาสแบบตัวต่อตัว

จัดตารางเวลาสำหรับการจัดออยล์คลาสแบบตัวต่อตัว หรือผ่านช่องทางออนไลน์ หรือการโทร 3 สายประชุมทีม กับผู้มุ่งหวังที่ต้องการปรึกษาในเรื่องเวลเนส คอนซัลท์อย่างเป็นส่วนตัว หรือเป็นคนที่มีเวลาจำกัด หรือเป็นคนที่มีชื่อเสียง ซึ่งผู้มุ่งหวังเหล่านี้จะเหมาะกับการแบ่งปันแบบตัวต่อตัวมากกว่า

☐ ชื่อ: วัน/เวลา: สถานที่	☐ ชื่อ: วัน/เวลา: สถานที่	☐ ชื่อ: วัน/เวลา: สถานที่
☐ ชื่อ: วัน/เวลา: สถานที่	☐ ชื่อ: วัน/เวลา: สถานที่	☐ ชื่อ: วัน/เวลา: สถานที่
☐ ชื่อ: วัน/เวลา: สถานที่	☐ ชื่อ: วัน/เวลา: สถานที่	☐ ชื่อ: วัน/เวลา: สถานที่
☐ ชื่อ: วัน/เวลา: สถานที่	☐ ชื่อ: วัน/เวลา: สถานที่	☐ ชื่อ: วัน/เวลา: สถานที่

เคล็ดลับยอดนิยม

เชิญชวนผู้มุ่งหวัง 15 คนขึ้นไปด้วยตนเอง หรือ โทร/ส่งข้อความเชิญ หรือเชิญชวนให้ได้ 30 คนขึ้นไปผ่านโซเชียลมีเดียหรืออีเมล (การเชิญผ่านทางช่องทางออนไลน์จำเป็นต้องชวนคนมากกว่า เพื่อสร้างผลลัพธ์เดียวกันกับการเชิญด้วยตนเอง) การจัดออยล์คลาสที่มีประสิทธิภาพ ควรมีผู้มุ่งหวังที่สนใจเข้าคลาสประมาณ 6-10 คน

การเชิญชวนผู้มุ่งหวังที่ตรงตามคุณสมบัติจะสร้างความแตกต่างอย่างสิ้นเชิง จะเกิดอะไรขึ้นหากในเวลาหนึ่งเดือน:

- คุณสามารถเชิญชวนผู้มุ่งหวังได้**ตรงตามคุณสมบัติ** ดังนั้นเมื่อมีผู้เข้าคลาส 30 คน x ค่าเฉลี่ยการสมัคร 50% = สมัครสมาชิกใหม่ 15 คน
- คุณสามารถเชิญชวนผู้มุ่งหวังที่**มีคุณสมบัติไม่ตรงตามเกณฑ์** ดังนั้นเมื่อมีผู้เข้าคลาส 50 คน x ค่าเฉลี่ยการสมัคร 30% = สมัครสมาชิกใหม่ 15 คน

ยิ่งมีคุณสมบัติไม่ตรงตามเกณฑ์มากเท่าใด คุณจำเป็นต้องเชิญชวนผู้มุ่งหวังมากขึ้นเท่านั้น แต่หากคนที่คุณเชิญชวนมีคุณลักษณะตรงตามคุณสมบัติ คุณก็สามารถเชิญชวนคนได้ในจำนวนที่น้อยลง

เป็นผู้ให้คำแนะนำเพื่อแก้ปัญหา

ความสำเร็จเริ่มต้นที่ตัวคุณเอง อันดับแรก ใช้ผลิตภัณฑ์ให้เห็นผลลัพธ์ จนตัวคุณเองเป็นตัวแทนผลลัพธ์ที่ดีของผลิตภัณฑ์ ความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์จะมีมากขึ้นเรื่อยๆ เมื่อคุณใช้ผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องและได้ผลลัพธ์ ในฐานะผู้ให้คำแนะนำเพื่อแก้ปัญหาในครอบครัว ประสบการณ์ที่ดีจะช่วยกระตุ้นความกระตือรือร้นในการแบ่งปันให้กับผู้อื่น เมื่อคุณแบ่งปันความชื่นชอบนั้น คุณกำลังเป็นผู้ที่มีส่วนช่วยเหลือให้คนรอบข้างสนใจที่จะเรียนรู้เพิ่มเติม และสร้างแรงบันดาลใจให้ผู้สร้างธุรกิจของคุณทำเช่นเดียวกัน

ใช้ผลิตภัณฑ์

ดำเนินชีวิตตามหลักการด้านสุขภาพ เพื่อสร้างประสบการณ์ที่คุณสามารถนำไปใช้เพื่อเชิญชวนและสร้างแรงบันดาลใจให้ผู้อื่น

- ใช้แผนการดูแลตัวเองรายวันของคุณ เพื่อใช้ผลิตภัณฑ์ในทุกๆ วัน (คู่มือ Live)
- ใช้คู่มือต่างๆ ที่บริษัทจัดเตรียมไว้ให้ในการเรียนรู้วิธีแก้ปัญหา ให้ความสำคัญกับเรื่องการดูแลคนในครอบครัว โดยจะช่วยแก้ปัญหาที่มีให้ได้ 80% ขึ้นไป
- สร้างอุปนิสัยในการใช้ผลิตภัณฑ์เพื่อใส่ใจตัวเอง
- เรียนรู้ที่จะปรับใช้ผลิตภัณฑ์ของคุณให้เข้ากับไลฟ์สไตล์เพื่อสร้างเวลเนสที่ดี ผ่านคลาสการศึกษาข้อมูลอย่างต่อเนื่อง
- เป็นลูกค้าที่ดีที่สุดของตัวเอง และสัมผัสประสบการณ์การใช้ผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายของโดเทอร์ร่า
- ใช้ประโยชน์จากโปรแกรมลอยัลตี้ รีวอร์ด (LRP) ให้มากที่สุด โดยเรียนรู้วิธีรับคะแนนสะสมสูงสุด 30% และแลกคะแนนเพื่อรับผลิตภัณฑ์ฟรี

เพิ่มเติม *doterra.com > เลือกประเทศไทย> เลือก ศูนย์รวมข้อมูล*

แชร์ผลิตภัณฑ์

ในฐานะที่ปรึกษาด้านสุขภาพของโดเทอร์ร่า แนะนำผู้คนให้พบกับทางออกและทางเลือกในการดูแลตัวเอง ในรูปแบบใหม่ ในระหว่างการสนทนากับคนที่คุณกำลังแบ่งปันโดเทอร์ร่า ให้วาดภาพของการมีเวลเนสที่ดีด้วยตนเอง ถามผู้มุ่งหวังของคุณว่าพวกเขาเปิดใจที่จะเรียนรู้เพิ่มเติมหรือไม่

เชิญชวนผู้อื่นให้เรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับการใช้วิธีทางธรรมชาติ เป็นแนวทางหลักในการสร้างเกราะป้องกันในการดูแลตัวเอง

- สร้างประสบการณ์ที่พวกเขาสามารถค้นพบแนวทางการใส่ใจตัวเองจากผลิตภัณฑ์โดเทอร์ร่าที่มีศักยภาพ
- แสดงวิธีการค้นหาข้อมูล “จากหนังสือและสื่อต่างๆ” (คู่มือการใช้น้ำมันหอมระเหย และในสื่อต่างๆ ที่แสดงถึงมาตรฐาน CPTG) โดยจะช่วยให้พวกเขาสามารถดูแลใส่ใจตัวเองได้ง่ายๆ ที่บ้าน

การให้สิ่งที่มีความบริสุทธิ์ที่สุด คือการบริการของเรา ที่จะช่วยให้ผู้คนค้นพบวิธีการแก้ไขปัญหาที่มี โดยอาจจะหรือสามารถหลีกเลี่ยงได้โดยสิ้นเชิง ซึ่งคุณเป็นผู้ให้คำแนะนำเพื่อหาทางออก ไม่ใช่เพราะคุณแก้ปัญหา แต่เป็นเพราะคุณช่วยให้ผู้อื่นเรียนรู้วิธีการแก้ปัญหาด้วยตนเอง

ถามตัวเองว่า “วันนี้ฉันจะติดต่อกับใครได้บ้าง และฉันจะเสนอความช่วยเหลือให้พวกเขาได้อย่างไร”

ค้นพบปัญหา

ทุกคนเผชิญกับความท้าทายและช่องว่างในความสัมพันธ์ สุขภาพ การเงิน เวลา และความปรารถนาในการบรรลุวัตถุประสงค์

วัดผลกระทบ

ปัญหามักมาพร้อมค่าใช้จ่าย และส่งผลต่อการประนีประนอมในความสัมพันธ์ สุขภาพ การเงิน เวลา ความไว้วางใจ และความเชื่อ

นำเสนอทางออก

หลังจากรับฟังและรู้ความต้องการแล้ว ให้นำเสนอความเป็นไปได้ให้แก่ผู้มุ่งหวัง:
- เปิดโอกาสด้วยผลิตภัณฑ์ (หน้า 37-40, 43)
- เปิดโอกาสด้วยธุรกิจ (หน้า 74-77)

สอนผู้สร้างธุรกิจของคุณให้ทำเช่นเดียวกัน

เมื่อคุณเริ่มต้นธุรกิจของคุณ เพิ่มขีดความสามารถให้กับลูกค้าที่ใช้และชื่นชอบผลิตภัณฑ์ ผู้แบ่งปันที่จัดคลาส และผู้สร้างธุรกิจที่เป็นพาร์ตเนอร์ของคุณ มุ่งมั่นที่จะพัฒนาทักษะที่จำเป็นเพื่อบรรลุเป้าหมายของคุณ เพื่อมาเป็นผู้สร้างธุรกิจในอุดมคติที่คุณต้องการทำงานด้วย

ใช้ประโยชน์จากการสนทนาทั้ง 5 ขั้นตอน

การใช้งานคู่มือทั้ง 5 เล่มนี้ ไม่มีกฎตายตัวในการเรียงลำดับก่อนหลัง คุณสามารถเลือกใช้งานให้เหมาะสมกับผู้มุ่งหวังแต่ละคน เพื่อให้เกิดประโยชน์ที่ดีที่สุด

หนังสือเวลคัม ทูโดเทอร์ร่า

แนะนำธุรกิจ โดเทอร์ร่า

คู่มือ Live

คู่มือ Share

คู่มือ Build

เตรียมตอบคำถามให้ตรงจุด

ให้มองตัวเองว่าเป็นผู้ที่มีประสบการณ์และเชี่ยวชาญในการนำเสนอทางออกแบบเฉพาะเจาะจงให้กับผู้ที่แสวงหาทางแก้ปัญหาเหล่านั้น เพิ่มรายชื่อของผู้มุ่งหวังในลิสต์ของคุณอย่างต่อเนื่อง โดยเฟ้นหาผู้ที่เหมาะสมให้คุณได้เข้าไปดูแล จากนั้นหาวิธีติดต่อกับพวกเขา คุณไม่จำเป็นต้องได้รับอนุญาตหรือต้องมีข้อกำหนดใดก่อนการทำสิ่งที่คุณรัก แค่เพียงคุณต้องแสดงให้ลูกค้าเห็นถึงวิธีการได้รับผลลัพธ์ ตอบคำถามต่อไปนี้เพื่อให้เห็นชัดเจนขึ้นว่าคุณมีบทบาทอะไรในธุรกิจของคุณ คุณดูแลใครและอย่างไร ข้อความที่คุณชอบใช้ในการสื่อสาร และปัญหาที่คุณช่วยให้ผู้อื่นหาทางออกได้

แสวงหา

มีความชัดเจนในการเป็นผู้นำ โดยมีกรอบความคิดในการชอบให้บริการและช่วยเหลือ

- คุณคือใคร? ลองนึกถึงสิ่งที่คุณเคยเป็นมาในชีวิต คุณกลายเป็นใคร และตัวคุณโดยธรรมชาติแล้วเป็นอย่างไร ลองเขียนถึงประสบการณ์ชีวิตที่โดดเด่น ความเชี่ยวชาญ การมีส่วนร่วมในชุมชน ความสัมพันธ์ ความหลงใหล ทักษะ ประสบการณ์ทางธุรกิจ และอิทธิพลที่ยังคงส่งผลต่อตัวตนของคุณ

- คุณรู้สึกถึงแรงขับเคลื่อนในตัวที่ผลักดันให้คุณเป็นส่วนหนึ่งของอะไร? สิ่งที่คุณอยากสื่อสาร หรืออะไรคือสาเหตุให้เป็นแบบนี้? คุณแก้ไขความวุ่นวายที่เกิดขึ้นนี้ได้อย่างไร จนสิ่งนั้นกลายมาเป็นความหมายของคุณ คุณใช้โดเทอร์ร่าในการเอาชนะความท้าทายที่เกิดขึ้นกับตัวคุณได้อย่างไร? คุณเป็นผู้แก้ปัญหาเรื่องการดูแลคนในครอบครัวของคุณได้อย่างไร? ส่งผลให้ตอนนี้คุณมีความมุ่งมั่นในการแบ่งปันอะไร?

เขียนเรื่องราวที่ดีที่สุดของคุณในหน้า 36 จากนั้นทบทวนเรื่องราวนั้นอีกครั้งเพื่อกระตุ้นความคิดและความรู้สึกของคุณในระหว่างการตอบคำถามหน้านี้จนครบ ความรู้สึกที่ว่าคุณกำลังรบเร้าหรือแสดงออกว่าต้องการขายจะหมดไป เมื่อคุณมีความชัดเจนในเหตุผลและเข้าใจถึงความหมายของการกระทำ

การดูแล

เลือกเป็นผู้ให้คำแนะนำเพื่อแก้ปัญหา

- คุณดูแลใคร? ใครต้องการพูดคุยกับคุณ? คุณมีความสัมพันธ์ที่ดีกับใครมากที่สุด? การดูแลอย่างไร้กังวลนั้นมาจากความชื่นชอบในการดูแลผู้ที่ต้องการหาทางออกของปัญหา อธิบายความเป็นตัวตนของคุณ

- พวกเขาไปสังสรรค์ที่ไหน? คุณสามารถเจอพวกเขาได้ที่ไหน?

- วิธีที่ดีที่สุดในการติดต่อพวกเขา ต้องทำอย่างไร? อะไรทำให้คุณมีความสุขในการแบ่งปันและปฏิบัติกับผู้อื่น? คำตอบของคุณคืออะไร?

แก้ปัญหา

ความกล้าหาญในการแบ่งปัน มาจากการเข้าใจความต้องการของผู้อื่น และการรู้ว่าคุณสามารถสร้างคุณค่าด้วยการแก้ปัญหาของคุณได้

- คุณแสดงให้ผู้อื่นเห็นวิธีแก้ปัญหาอย่างตรงจุดได้อย่างไร? ระบุสิ่งที่คุณสามารถแก้ไขด้วยวิธีของคุณเอง และคุณจะช่วยให้ผู้อื่นพบวิธีแก้ปัญหาเหมือนที่คุณแก้ปัญหาได้อย่างไร

คุณมีคำแนะนำเกี่ยวกับ การออกกำลังกาย โภชนาการ ระบบย่อยอาหาร ระบบทางเดินหายใจ การดูแลสุขภาพเด็กเล็ก การควบคุมน้ำหนัก สุขภาพผิว และความงาม การใช้ชีวิตโดยเน้นการดูแลสิ่งแวดล้อม การทำสวนออร์แกนิก การดูแลสัตว์เลี้ยงด้วยผลิตภัณฑ์ที่มาจากธรรมชาติ ลดช่องว่างทางการเงิน ความต้องการเพิ่มรายได้เสริมในครอบครัว หรือเรื่องอื่นๆ อย่างไร?

- ทำไมลูกค้าจำเป็นต้องศึกษาหรือซื้อผลิตภัณฑ์กับคุณ? ทำไมพวกเขาต้องเลือกคุณ? คุณทำอะไรที่คนอื่นทำไม่ได้บ้าง? คนกลุ่มใดที่คุณสามารถเชิญพวกเขาให้มาเข้าร่วม หรือพวกเขาสามารถเข้าคลาสไหนเพื่อเรียนรู้เพิ่มเติมร่วมกับคุณ คุณจะทำให้พวกเขารู้สึกประหลาดใจและยินดีได้อย่างไร? โลกของพวกเขาดีขึ้นอย่างไรเมื่อคุณเข้ามาดูแล? อะไรที่ทำให้คุณแตกต่าง?

สิ่งที่คุณทำ

การเขียน “ถ้อยแถลงที่ชัดเจนที่มีประสิทธิภาพในการสื่อสาร” (Value Articulator Statement) จะเป็นสิ่งที่ประโยชน์มาก คำอธิบายแบบนี้ช่วยสร้างความชัดเจนในสิ่งที่คุณทำและผู้อื่นจะได้รับประโยชน์จากการทำงานร่วมกับคุณได้อย่างไร อ่านตัวอย่างด้านล่าง จากนั้นทำตามแบบเพื่อเขียนออกมาด้วยตัวคุณเอง

กูรูด้านการออกกำลังกาย ผู้ซึ่งเป็นคุณแม่และใส่ใจดูแลสุขภาพอาจพูดว่า:

ฉันช่วยให้ผู้หญิงหลายคน ดูแลสุขภาพองค์รวมด้วยการเคลื่อนไหวร่างกาย รับประทานอาหารที่ดี และรักษาสุขภาพให้แข็งแรงด้วยผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ เพื่อให้พวกเธอรู้สึกดีขึ้น เคลื่อนไหวร่างกายได้มากขึ้น และใช้ชีวิตที่ดีที่สุด แตกต่างจากการใช้ชีวิตอย่างไร้พลังงาน ความรู้สึกไม่สบายตัว และความรู้สึกไม่ดีต่อตนเอง —เพราะจุดประสงค์ของฉัน คือการมอบพลังแก่พวกเขา ให้ใส่ใจตนเองเป็นอันดับแรก แม้ว่าจะเป็นเรื่องง่ายที่จะให้ความสำคัญกับคนอื่นก่อน

“ถ้อยแถลงที่ชัดเจนที่มีประสิทธิภาพในการสื่อสาร”
Value Articulator Statement

(ตามที่สอนโดยเมล อับราฮัม)

ฉันช่วยเหลือ/สอน/สนับสนุน _____ (ใคร)
ให้ _____ (ทำอะไร)
เพื่อ _____ (ผลลัพธ์)
โดยจะไม่ _____ (ทางเลือกที่เป็นประโยชน์น้อยกว่า)
เพราะ _____ (ทางเลือกที่แตกต่าง/ความแตกต่างเกี่ยวกับสิ่งที่คุณนำเสนอ)

ทำงานร่วมกับที่ปรึกษาของคุณ

คุณอยู่ในธุรกิจเพื่อตัวคุณเอง แต่ไม่ได้อยู่ลำพังตัวคนเดียว การทำงานร่วมกับอัปไลน์ที่ปรึกษา มีส่วนสำคัญในการช่วยให้คุณและดาวน์ไลน์ของคุณประสบความสำเร็จ ตั้งความคาดหวังที่ชัดเจนในการทำงานร่วมกันตั้งแต่เริ่มต้น เพื่อสร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อความสำเร็จในระยะยาว และความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันของคุณทั้งคู่ ขอให้การทำงานที่หนักและชาญฉลาดของคุณเต็มไปด้วยความสนุก แบ่งปันข้อมูลเกี่ยวกับความหวังและความฝันของคุณกับอัปไลน์ที่ปรึกษา และถามพวกเขากลับในเรื่องเดียวกัน

แม้ว่าการมีอัปไลน์ที่ปรึกษาจะเป็นเรื่องในอุดมคติของทุกคน แต่ก็ไม่ใช่ว่าผู้สร้างธุรกิจทุกคนจะมีอัปไลน์ที่ปรึกษา ผู้สร้างธุรกิจบางคนที่ประสบความสำเร็จอย่างมากในโดเทอร์รา ก็ไม่ได้มีอัปไลน์ที่ปรึกษาติดตัวช่วยสนับสนุน คู่มือนี้ออกแบบมาให้เป็นเครื่องมือการฝึกอบรมที่สมบูรณ์แบบครบถ้วน เพื่อให้ทุกคนมีความรู้พื้นฐานในการประสบความสำเร็จ ท้ายที่สุดแล้ว ความสำเร็จจะอยู่ที่ระดับใดขึ้นอยู่กับคุณเอง หากคุณไม่มีอัปไลน์ที่ปรึกษา แต่คุณคิดว่าคุณต้องการทำงานร่วมกับที่ปรึกษาให้หาคนอื่นที่สามารถทำหน้าที่เป็นพาร์ตเนอร์ในด้านกลยุทธ์และเชื่อถือได้

การปรึกษาหารือกันคือความสัมพันธ์ของการเป็นพาร์ตเนอร์ ทำงานร่วมกันให้มากที่สุด เพื่อสร้างข้อสรุปของการทำงานที่ชัดเจนตามหัวข้อด้านล่างนี้

ที่ปรึกษา

อะไรที่คุณคาดหวังได้จากที่ปรึกษาของคุณ

1. **เชื่อมั่นในตัวคุณ** ใส่ใจในความสำเร็จของคุณ เชื่อในสิ่งที่คุณพูด สิ่งที่คุณต้องการ เชื่อว่าคุณจะทำทุกวิถีทางเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย
2. **คิดบวก** มองเห็นสิ่งที่ดีที่สุดในตัวคุณและความเป็นไปได้ของคุณ
3. **มีความซื่อสัตย์** ให้ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ และกล้าพูดความจริงกับคุณ ทำธุรกิจด้วยความสุจริต
4. **โฟกัสในเรื่องพื้นฐาน** ช่วยให้คุณโฟกัสกับสิ่งสำคัญที่ต้องทำก่อนและหลัง ทำงานร่วมกันเพื่อให้คุณสามารถผ่าน 5 ขั้นตอนสู่ความสำเร็จ
5. **ให้คำแนะนำจากประสบการณ์** ไม่ใช่แค่ทฤษฎี

ตัดสินใจว่าเมื่อไหร่ควรโทรหาที่ปรึกษาของคุณ

1. สถานการณ์เป็นอย่างไร?
2. ตัวเลือกของฉันมีอะไรบ้าง?
3. ฉันคิดว่าฉันควรทำอย่างไร?

คิดวิธีแก้ปัญหาด้วยตัวคุณเองก่อน จากนั้นหากคุณต้องการทางเลือกอื่น ให้ติดต่อที่ปรึกษาของคุณ

ผู้สร้างธุรกิจ

สิ่งที่คาดหวังจากคุณ

1. **เป็นผู้เรียนที่ดี** เชื่อในขั้นตอนและคำแนะนำที่ถูกพิสูจน์แล้ว และนำไปพิจารณาแนวคิดและกลยุทธ์ใหม่
2. **คิดบวก** ความกระตือรือร้น สามารถส่งผ่านซึ่งกันและกันได้ระหว่างลูกค้าและผู้สร้างธุรกิจในระหว่างการนำเสนอและกิจกรรมต่างๆ
3. **ทำงานหนัก** ทำงานตามตารางงานสู่ความสำเร็จ เมื่อพูดสิ่งใดไปแล้วต้องทำตามที่พูด มองหาโอกาสในการช่วยเหลือดูแลผู้อื่น
4. **เรียนรู้อย่างจริงจัง** รับชม อ่านศึกษาผลิตภัณฑ์และการฝึกอบรมทางธุรกิจ เป็นนักเรียนที่ดีในธุรกิจของคุณเสมอ
5. **มีความซื่อสัตย์และมีความรับผิดชอบ** วัดผลลัพธ์ร่วมกันอย่างสม่ำเสมอผ่านการสื่อสารตามปกติ พูดความจริงกับที่ปรึกษาของคุณเมื่อเกิดปัญหา
6. **หาหนทาง ไม่ใช่หาข้อแก้ตัว** ให้เกียรติคำมั่นสัญญาของคุณกับตัวเอง สิ่งใดก็ตามที่คุ้มค่าย่อมมาจากการทำงานหนัก ความผิดหวัง และความไม่ย่อท้อ จงยืนหยัดอดทน เพราะอาจมีสักวันหนึ่งไม่ว่าด้วยเหตุผลใดก็ตาม คุณอาจคิด “ล้มเลิก” หากเกิดเหตุการณ์เช่นนี้ คุณอยากให้ที่ปรึกษาของคุณตอบสนองต่อเหตุการณ์นี้อย่างไร

เคล็ดลับสำหรับการประชุมเชิงกลยุทธ์เพื่อประสบความสำเร็จ

1. กำหนดตารางในการพูดคุยกับที่ปรึกษาของคุณเป็นประจำสม่ำเสมอ
2. เลือกวิธีการติดต่อที่ดีที่สุด เช่น ส่งข้อความรายวันใน ช่วงเช้า และช่วงบ่าย และ/หรือการโทรคุยรายสัปดาห์
3. ส่งข้อความหรืออีเมลก่อนการประชุมเชิงกลยุทธ์เพื่อประสบความสำเร็จในแต่ละครั้ง เพื่อแจ้งข้อมูลแบบเฉพาะเจาะจงเกี่ยวกับความสำเร็จและความท้าทายของคุณที่เกิดขึ้นในสัปดาห์ที่ผ่านมา โดยการรับรู้และแก้ไข อาจพิจารณาใช้กลยุทธ์การเช็คอิน
4. โทรหาที่ปรึกษาของคุณตามเวลาที่กำหนด
5. เตรียมพร้อมที่จะรวบรวมข้อมูลเชิงลึกและค้นพบวิธีแก้ปัญหา แทนที่จะคาดหวังให้ที่ปรึกษามาแก้ปัญหาให้กับคุณ พึ่งพาที่ปรึกษาของคุณในเรื่องกลยุทธ์ ไม่ใช่การระบายอารมณ์
6. ใช้การพัฒนาส่วนบุคคลอย่างสม่ำเสมอเพื่อก้าวข้ามขีดจำกัด เตรียมพร้อมให้มากขึ้น ค้นหาวิธีแก้ปัญหา และสร้างกลยุทธ์ที่ใช้ได้ผล
7. พลังงานของคุณและอัปไลน์จะมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกัน เมื่อคุณทุ่มเทเพื่อความสำเร็จอย่างเต็มที่ พวกเขาก็จะทุ่มเทเพื่อคุณเช่นเดียวกัน

กลยุทธ์การเช็คอิน

☐ ส่งรูปถ่ายของแบบฟอร์มที่กรอกเสร็จแล้วไปยังอัปไลน์ที่ปรึกษาของคุณผ่านทางข้อความหรืออีเมล ก่อนจะเริ่มทำการประชุมทางกลยุทธ์

1 ติดต่อและค้นหา

สัปดาห์ที่ผ่านมาคุณทำอะไรสำเร็จบ้าง? .....

อะไรคือสิ่งที่ทำแล้วได้ผล ในการทำให้ธุรกิจของคุณเติบโต .....

คุณกำลังเผชิญกับความท้าทายอะไรบ้าง ในธุรกิจของคุณ? .....

2 ทบทวนเรื่องราวเมื่อสัปดาห์ที่แล้ว

ในสัปดาห์ที่แล้วเป้าหมายหลัก สามอันดับแรก ที่คุณต้องลงมือทำเป็นอย่างไรบ้าง? .....

มีอะไรที่ต้องเปลี่ยนแปลงเพื่อก้าวไปข้างหน้าหรือไม่? .....

กรอกจำนวนทั้งหมดที่ทำเสร็จสิ้นเมื่อสัปดาห์ที่แล้วลงในช่องสีเขียว จากนั้นกรอกเป้าหมายสำหรับสัปดาห์หน้าในช่องสีน้ำเงิน

P I P E S

เตรียมตัว

- ล็อกเวลาไว้สำหรับ กิจกรรม PIPES เพิ่มรายชื่อลงในลิสต์
- ประชุมเชิงกลยุทธ์เพื่อประสบความสำเร็จพร้อมอัปไลน์เข้าร่วมการโทรประชุมกับทีม
- การฝึกอบรมผลิตภัณฑ์
- การพัฒนาตนเองรายวัน

เมื่อทำเสร็จแล้ว ✓

เชิญชวน

แบ่งปันประสบการณ์:

- ผลิตภัณฑ์ทดลอง/ประสบการณ์
- เรื่องราวของคุณ
- ลิงก์วิดีโอ
- ลิงก์เว็บไซต์

เชิญชวนให้เข้าร่วม:

- ออยล์คลาส
- คลาสแนะนำการสร้างธุรกิจ
- เวลเนส คอนซัลท์
- เป็นผู้จัดคลาส

การนำเสนอ

ออยล์คลาส (จัดคลาส/เป็นวิทยากร)

แบบตัวต่อตัว

คลาสแนะนำการสร้างธุรกิจ

รับสมัครสมาชิก

แนะนำสมาชิกใหม่ส่วนตัว

เวลเนส คอนซัลท์

แนะนำเข้าร่วมโปรแกรม LRP

มุ่งมั่นที่จะเป็นผู้จัดคลาส

มุ่งมั่นที่จะสร้างธุรกิจ

สนับสนุน

คลาสสอนการการเริ่มต้นธุรกิจกับผู้สร้างธุรกิจคนใหม่

ประชุมเชิงกลยุทธ์กับผู้สร้างธุรกิจ

พาเข้าคลาสของการศึกษาอย่างต่อเนื่องในฐานะแขกรับเชิญ

เชิญชวนให้เข้าร่วมการฝึกอบรม/กิจกรรมของทีม

เข้าร่วมการฝึกอบรมของทีม/พาผู้สร้างธุรกิจมาเข้าร่วมด้วย

มุ่งเน้นไปที่ " IPE" ing เพื่อสร้างไปป์ไลน์ของคุณ

หากคุณสังเกตเห็นจุดบกพร่องของเรื่องใดๆ ให้มุ่งเน้นดำเนินการแก้ไขในเรื่องนั้นๆ ให้ราบรื่นในสัปดาห์ต่อไป

3 เป้าหมายสำหรับสัปดาห์หน้า

อ้างอิงถึงแผนงานการทำตำแหน่งของคุณ เพื่อช่วยเลือกหัวข้อที่ต้องลงมือทำเป็นลำดับต้นๆ ประจำสัปดาห์

เป้าหมายเดือนนี้:

ตำแหน่ง: ..... **พาวเวอร์ออฟทรี (PO3):** 1,600 u. / 8,000 u. / 48,000 u.

3 สิ่งแรกที่ต้องลงมือทำ ต้องมีอะไรเกิดขึ้น?	ในส่วนของคุณ คุณจะทำสิ่งนี้ให้สำเร็จได้อย่างไร?	การสนับสนุนจากอัปไลน์ คุณต้องการได้รับการสนับสนุนอะไรบ้าง?	วันที่เสร็จสมบูรณ์
			____ /____
			____ /____
			____ /____

4 ความก้าวหน้า

คุณได้รับประโยชน์อะไรบ้างจากการพัฒนา การฝึกอบรมส่วนบุคคล? มีอะไรอีกที่จะช่วยเพิ่มความเชื่อ ความเข้าใจ และทักษะของคุณได้?

5 การแจ้งเตือนที่สำคัญ

การโทรประชุมทีม โปรโมชั่นของบริษัท กิจกรรม และอื่นๆ ฯลฯ

สิ่งที่ต้องทำเพื่อประสบความสำเร็จ

ความสำเร็จของคุณขึ้นอยู่กับตัวคุณเอง

คุณเป็นผู้กำหนดทางเดินของตัวเอง ตัวอย่างแผนงานที่สมบูรณ์แบบอยู่ในคู่มือนี้แล้ว

คุณมีแหล่งข้อมูล

คุณอยู่ในธุรกิจเพื่อตัวคุณเอง แต่ไม่ได้อยู่ลำพังตัวคนเดียว อัปไลน์ของคุณและบริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะเตรียมการฝึกอบรม แหล่งข้อมูลและเครื่องมือเพื่อช่วยให้คุณประสบความสำเร็จ

เรียนรู้ รับชม ลงมือทำ เติบโต

การฝึกอบรมมีลักษณะดังนี้ : คุณเรียนรู้แต่ละขั้นตอน ดูวิธีการทำ ลงมือทำ วัดผล รับฟังข้อเสนอแนะ และเติบโตขึ้นเมื่อคุณทำซ้ำๆ

ตั้งเป้าหมาย

เลือกที่จะเติบโตเป็นผู้ที่สามารถพึ่งพาตนเองและประสบความสำเร็จโดยเร็วที่สุด

ความสำเร็จต้องใช้เวลา

ความสำเร็จขึ้นอยู่กับความสม่ำเสมอและความทุ่มเทอย่างเต็มประสิทธิภาพ และการเติบโตที่คุณเลือกที่จะสร้างมันขึ้นมา คุณสามารถที่จะ

- ภายใน 90 วัน สร้างรายได้ให้เพียงพอ สำหรับซื้อผลิตภัณฑ์ไว้ใช้เอง
- ใน 1 ปี สามารถสร้างรายได้เสริม
- ใน 2-3 ปี เป็นผู้ที่มีรายได้มากเพียงพอ
- ในอีก 5-7 ปีข้างหน้า คุณจะกลายเป็นมืออาชีพระดับโลกและมีรายได้อยู่ในลำดับต้นๆ

สิ่งนี้ต้องใช้การลงมือทำ

ต่างจากการทำงานประจำที่คุณถูกขับเคลื่อนโดยปัจจัยภายนอกและความคาดหวัง การเป็นเจ้าของธุรกิจที่น่าทึ่งนี้ ช่วยปรับกรอบความคิดของคุณใหม่ โดยมุ่งเน้นที่ความคิดสร้างสรรค์ การมีส่วนร่วม จุดมุ่งหมายที่ชัดเจน และความหลงใหล ตอนนี้คุณได้กลายเป็นแรงขับเคลื่อนของตัวคุณเองแล้ว

การเติบโตคือกุญแจสำคัญ

ยิ่งทำยิ่งได้รับผลตอบแทนที่มากขึ้น ผู้สร้างธุรกิจที่คุณทำงานร่วมด้วยถึงมีเป้าหมายและจังหวะเวลาที่ตัวเขาเลือกเอง รับสมัครสมาชิกใหม่อยู่เสมอเพื่อสร้างทางเลือกที่เพิ่มมากขึ้นสำหรับการเติบโตของคุณเอง เพื่อที่คุณจะไม่ถูกจำกัดการบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ ตัวอย่างเช่น หากคุณกำลังสร้างทีมเพื่อขึ้นสู่ตำแหน่งซิลเวอร์ คุณควรเลือกที่จะสร้าง 4 สายงาน แทนที่จะสร้างเพียง 3 สายงาน

ความชำนาญจะทำให้คุณก้าวผ่านข้อจำกัด

การพัฒนาทักษะที่จำเป็นนั้นไม่ใช่เรื่องยาก แต่จำเป็นต้องฝึกฝนและพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เกิดประโยชน์กับธุรกิจของคุณ

ให้ความสำคัญในเรื่องที่คุณตั้งใจให้มากพอ

มุ่งความสนใจไปที่การสร้างรายได้ กิจกรรมต่างๆ ที่ช่วยเพิ่มไปป์ไลน์ และขจัดสิ่งที่รบกวนจิตใจออกไป โฟกัสไปที่พลังของตัวเอง เมื่อคุณให้ความสำคัญเรื่องใดมากพอ พลังของคุณจะเต็มเปี่ยมและผลักดันให้ทำสิ่งนั้นให้สำเร็จ

มีความอดทนเพื่อบรรลุเป้าหมาย

บางคนอาจรู้สึกหวาดกลัวที่จะต้องทำในสิ่งใหม่ๆ ที่ไม่เคยทำ คุณอาจพบกับการถูกปฏิเสธและพบความพ่ายแพ้ เลือกที่จะอยู่ในเส้นทางความฝันของคุณ

เรื่องราวเบื้องหลังขวดทั้งสองด้าน

โดเทอร์ร่า dōTERRA®

การร่วมงานของคุณกับโดเทอร์ร่าเป็นสัญญาร่วมกันทั้งสองฝ่าย ด้านหนึ่งของขวดคือการตอบแทนให้กับผู้คนที่ด้อยโอกาสของโดเทอร์ร่า อีกด้านของขวดคือคุณ ผู้ซึ่งช่วยแบ่งปันน้ำมันหอมระเหยอันล้ำค่าเหล่านี้ให้โลกได้รับรู้ ด้วยการจัดหาวัตถุดิบอย่างมีความรับผิดชอบ การสร้างชุมชนให้แข็งแกร่ง และการวิจัยที่ล้ำสมัย โดเทอร์ร่านำเสนอน้ำมันหอมระเหยคุณภาพมาตรฐาน CPTG ที่ไม่มีใครเทียบได้ — ของขวัญจากผืนโลก — จากแหล่งเพาะปลูกมาสู่คุณ ในขณะเดียวกันก็จ่ายค่าตอบแทนให้กับเกษตรกรอย่างเป็นธรรม

ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ

การแบ่งปันน้ำมันหอมระเหยบริสุทธิ์เป็นวิธีทางธรรมชาติในการใส่ใจตัวเองและเสริมสร้างความเป็นอยู่ที่ดี คุณเชิญชวนผู้คนรอบตัวคุณให้ร่วมเดินทางสู่ความสำเร็จที่เป็นไปได้ ในขณะเดียวกันก็เป็นผู้นำที่พร้อมให้การสนับสนุน และให้ความรู้แก่ผู้คนที่คุณอยากดูแลให้สัมผัสได้ถึงพลังจากของขวัญของผืนโลก

แหล่งเพาะปลูก > สู่ขวดน้ำมันหอมระเหย > การควบคุมคุณภาพ> การขนส่ง > การตอบแทน

แบ่งปัน › เชิญชวน › แก้ปัญหา › เสริมพลัง › เป็นผู้นำ

Prepare

สร้างผลกระทบเชิงบวก

ในฐานะที่ปรึกษาด้านสุขภาพ คุณมีอำนาจในการเปลี่ยนแปลงโลกนี้ ด้วยการแบ่งปันน้ำมันหอมระเหยทีละหยด ทีละคน และชุมชนต่อชุมชน เมื่อคุณทำงานร่วมกับโดเทอร์ร่า คุณคือพลังแห่งความดีที่ส่งต่อความดีงามอย่างไม่หยุดหย่อน เพื่อสร้างการเปลี่ยนแปลงให้กับการตลาดแบบเครือข่าย

Invite

การเปลี่ยนแปลงชีวิตของผู้อื่น

เมื่อสิ้นสุดขั้นตอนการเชิญชวน คุณได้เริ่มแบ่งปันผลิตภัณฑ์ทดลอง เรื่องราว และเชิญชวนผู้คนในลิสต์รายชื่อของคุณ เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการนำเสนอประสบการณ์เชิงบวกในคลาส

ไม่มีความสำเร็จใดเกิดขึ้นได้ในทันที
เช่นเดียวกับไม่มีความล้มเหลวใด
เกิดขึ้นได้ในฉับพลัน
ทั้งสองสิ่งนี้เป็นผลผลิต
จากสิ่งเล็กๆ น้อยๆ ที่ลงมือ
ในแต่ละวันจนหลอมรวมกัน
ผ่านกาลเวลา

—

เจฟฟ์ โอลเซ่น

เตรียมแบ่งปัน

โดเทอร์ร่าเป็นธุรกิจแห่งความสัมพันธ์ ที่จะต้องใช้เวลาในการสร้างและรักษาความสัมพันธ์ เมื่อคุณเริ่มแบ่งปัน

เมื่อถึงเวลาที่เหมาะสม ถามผู้มุ่งหวังของคุณเกี่ยวกับการให้ความสำคัญกับเวลเนสของพวกเขา และแบ่งปันแนวทางในการสร้างเวลเนสที่ดีผ่านประสบการณ์การใช้น้ำมันหอมระเหยและผลิตภัณฑ์ทดลอง มองหาผู้ที่คุณอยากดูแล และพวกเขาจะเริ่มสนใจสิ่งที่คุณนำเสนออย่างเป็นธรรมชาติ ยิ่งผู้มุ่งหวังมีประสบการณ์เชิงบวกกับน้ำมันหอมระเหยและกับตัวคุณมากเท่าไร พวกเขาก็ยิ่งต้องการเรียนรู้มากขึ้นเท่านั้น

เริ่มจากการการแบ่งปันจากประสบการณ์ของคุณก่อน เพื่อช่วยให้ผู้อื่นตอบรับคำเชิญ เพื่อเรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับน้ำมันหอมระเหย โอกาสในการแบ่งปันจะเกิดขึ้นเองตามธรรมชาติในระหว่างกิจกรรมที่คุณทำในแต่ละวัน (ที่งานสังสรรค์ งานกีฬา บนโซเชียลมีเดีย การต่อคิวที่ร้านค้า ฯลฯ)

เรื่องราวของคุณ

ใช้เวลาทำแบบฝึกหัดหัวข้อแบ่งปันเรื่องราวของคุณ (หน้า 36) เครื่องมือนี้จะช่วยขัดเกลาเรื่องราวของคุณให้มีความ-กระชับ และสัมพันธ์กันกับสิ่งที่กำลังออกไปแบ่งปัน เรื่องราวของคุณมีส่วนช่วยให้ผู้อื่นมีอารมณ์ร่วมไปในประสบการณ์ร่วมกัน และสะท้อนให้พวกเขามีความหวังว่าจะเกิดประสบการณ์เดียวกันกับคุณ ยิ่งคุณขัดเจนในข้อความที่คุณสื่อออกไปมากเท่าไร ก็จะส่งผลให้ผู้มุ่งหวังรู้ว่าพวกเขากำลังตอบตกลงกับเรื่องอะไร

ประสบการณ์การใช้น้ำมันหอมระเหย

สร้างประสบการณ์เกี่ยวกับน้ำมันหอมระเหยจากผลิตภัณฑ์ที่คุณใช้ (เช่น แบ่งปันน้ำมัน-หอมระเหยที่คุณมีในกระเป๋าหรือพวงกุญแจ) เพื่อให้เกิดความรู้สึกที่เป็นธรรมชาติ เตรียมอุปกรณ์เพื่อช่วยให้ผู้อื่นค้นพบการดูแลตัวเองด้วยธรรมชาติ

ผลิตภัณฑ์ขนาดทดลอง

เมื่อคุณกำลังจะเริ่มแจกผลิตภัณฑ์ขนาดทดลองให้ผู้มุ่งหวัง ควรพิจารณาถึงสิ่งต่อไปนี้ก่อนเริ่มแจก:

- เลือกผลิตภัณฑ์ขนาดทดลองตามความต้องการหรือความสนใจเฉพาะบุคคล และโฟกัสการให้น้ำมันหอมระเหยที่สามารถช่วยคนๆ นั้นได้
- เลือกน้ำมันหอมระเหยที่สร้างความเปลี่ยนแปลงที่เห็นได้ชัดเจน (เช่นไวด์ ออเร้นจ์, ดีปบลู, ลาเวนเดอร์, เปป-เปอร์มินต์)

ลิงก์

ใช้ประโยชน์จากการศึกษา วิดีโอ หน้าเว็บไซต์ สื่อบนโซเชียล-มีเดีย และรูปภาพที่น่าสนใจของโดเทอร์ร่าเพื่อสร้างแรงบันดาลใจและจุดประกายความสนใจ

ช่องทางโซเชียลมีเดีย ของโดเทอร์ร่า ประเทศไทย อย่างเป็นทางการ มี 4 ช่องทาง ดังนี้:

1. **เว็บไซต์** : *https://www.doterra.com/TH/th_TH*
2. **เฟซบุ๊ก** : doTERRA Essential Oils Thailand *https://www.facebook.com/doterraTHOfficial/* **และ** doTERRA Business Thailand
3. **ยูทูป** : doTERRA Thailand Official *https://www.youtube.com/channel/*
4. **ไลน์** : dōTERRA Thailand *ID Line : @doterrathailand*

ข้อมูลจาก: https://www.doterra.com/TH/th_TH/member-support-faq

เคล็ดลับ

- มีผลิตภัณฑ์ขนาดทดลองติดตัวไว้กับคุณตลอดเวลา
- หารายชื่อใหม่ๆ ตลอดเวลา

Invite

เรื่องราวของคุณ คือสิ่งที่สำคัญที่สุดที่คุณมี เพื่อเกิดอิทธิพลต่อภารกิจ การให้ข้อมูลและท่าทางของคุณ และสิ่งนี้ ช่วยสร้างรายได้และการเปลี่ยนแปลงที่คุณสามารถทำมันเองได้

คริส สมิธ

Invite

แบ่งปันเรื่องราวของคุณ

เมื่อคุณแบ่งปันประสบการณ์ว่าผลิตภัณฑ์สามารถสร้างความแตกต่างได้อย่างไร คุณกำลังกระตุ้นความอยากรู้และสร้างคุณค่า เพื่อให้ผู้มุ่งหวังเกิดความต้องการเรียนรู้เพิ่มเติมและมีแนวโน้มที่จะจัดสรรเวลาเพื่อฟังการนำเสนอมากขึ้น

ลองเขียน ปรับแต่งและเรียบเรียงความคิดในเรื่องราวที่คุณจะแบ่งปัน เพื่อให้คุณมีความพร้อมที่จะรับฟังความต้องการของผู้อื่น ซึ่งเป้าหมายของคุณคือทำให้พวกเขาเห็นความเป็นไปได้ที่คุณกำลังจะนำเสนอความช่วยเหลือ และเมื่อถึงเวลาที่เหมาะสม ให้คุณแบ่งปันประสบการณ์ของคุณโดยเลือกเรื่องราวที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่เขาต้องการได้รับทางออกที่เหมาะสมจากคุณ

เรื่องราวของผลิตภัณฑ์

เตรียมพร้อมที่จะแบ่งปันความรักที่คุณมีต่อผลิตภัณฑ์โดเทอร์ร่า และเหตุใดผลิตภัณฑ์ ถึงมีความสำคัญต่อคุณ

- คุณกำลังเผชิญกับความท้าทายอะไร? มันเกิดขึ้นนานแค่ไหน? เกิดปัญหาอะไรตามมา?
- คุณได้ทดลองอะไรมาบ้าง? คุณได้ผลลัพธ์อะไรจากสิ่งนั้น? คุณเสียค่าใช้จ่ายไปเท่าไหร่?
- คุณรู้จักโดเทอร์ร่าได้อย่างไร? น้ำมันหอมระเหยของโดเทอร์ร่าสร้างความแตกต่างในผลลัพธ์อย่างไร?
- ผลลัพธ์ที่คุณได้ในช่วงแรกๆ ที่เริ่มใช้ และผลิตภัณฑ์ได้เปลี่ยนชีวิตคุณอย่างไร?
- ชีวิตของคุณตอนนี้เป็นอย่างไร? คุณตั้งเป้าหมายอะไรไว้และคุณคิดว่าจะทำอะไรในอนาคต เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ตามที่ตั้งเป้าหมายไว้?

คุณมองเห็นผลิตภัณฑ์โดเทอร์ร่าในมุมมองที่ตอบสนองความต้องการและเปลี่ยนแปลงชีวิตผู้คนได้อย่างไร?

เรื่องราวของธุรกิจ

เตรียมพร้อมที่จะแบ่งปันความหวังและความฝันของคุณ และเหตุผลที่คุณเลือกโอกาสในการทำธุรกิจกับโดเทอร์ร่าเพื่อสร้างอนาคตของคุณ

- คุณเคยทำงานอะไรก่อนรู้จักโดเทอร์ร่า? บางทีคุณอาจทำงานอยู่ 2 ที่ คุณอาจเบื่อหน่ายกับการทำงานล่วงเวลาหรือเบื่อหน่ายกับสภาพแวดล้อมในการทำงานของคุณ
- ตอนนี้คุณทำงานอยู่ที่ไหน? บางทีคุณอาจกำลังอยากเปลี่ยนงานและพร้อมที่จะทำอะไรใหม่ๆ หรือใช้-ชีวิตอย่างมีจุดมุ่งหมายมากขึ้น
- คุณต้องการจะทำอะไรให้สำเร็จ ในการเริ่มทำธุรกิจโดเทอร์ร่าของคุณ? เหตุผลที่คุณเลือกสร้างธุรกิจตามความฝันของตัวเองแทนที่จะเป็นความฝันของอื่น? คุณได้ตั้งเป้าหมายที่ตอบโจทย์การบริหารการเงินหรือไม่? การให้ความรู้เกี่ยวกับการใส่ใจตัวเองด้วยน้ำมันหอม-ระเหยแก่ผู้อื่น เป็นส่วนหนึ่งของภารกิจของคุณหรือไม่? คุณวางแผนที่จะมีโครงการช่วยเหลือเพื่อนมนุษย์ในสังคมอย่างต่อเนื่อง โดยค่าใช้จ่ายในการช่วยเหลือนั้นเกิดจากรายได้ที่เข้ามาเป็นประจำหรือไม่?

คุณมองเห็นธุรกิจโดเทอร์ร่าในมุมมองที่สนองความต้องการและการเปลี่ยนแปลงชีวิตผู้คนได้อย่างไร?

แบ่งปันและติดตามผล

เปิดรับและตระหนักรู้ว่าคุณสามารถสร้างโอกาสในการแบ่งปันและเชิญชวน ไม่ว่าคุณจะอยู่ที่ไหนหรืออยู่กับใครก็ตาม

มองหาและสร้างโอกาสอยู่เสมอ เมื่อเกิดโอกาสเหมาะสมที่จะแบ่งปัน และการแบ่งปันนั้นเกิดขึ้นอย่างเป็นธรรมชาติ
ไม่ว่าคุณจะแบ่งปันกับคนรู้จักหรือคนใหม่ สร้างความไว้วางใจในทุกการปฏิสัมพันธ์

คุณไม่จำเป็นต้องเป็นผู้เชี่ยวชาญถึงจะติดต่อและแบ่งปันได้สำเร็จ เพียงแค่เป็นตัวของคุณเอง สิ่งที่สำคัญที่สุดคือให้การใส่ใจในการแบ่งปันด้วยการสนใจในความเป็นตัวตนของพวกเขา สิ่งที่พวกเขากำลังประสบอยู่ และวิธีที่คุณสามารถดูแลพวกเขาได้ คุณสามารถใช้หรือเปลี่ยนแปลงสคริปต์ด้านล่างได้ตามใจชอบ

ติดต่อเพื่อทำความรู้จักให้มากขึ้น

1 เริ่มการสนทนากับคนที่คุณไม่ได้ติดต่อด้วยช่วงนี้

เมื่อได้รับสายจากคนที่ไม่ได้คุยด้วยมานาน มันเป็นเรื่องที่น่าตื่นเต้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากพวกเขามีบทสนทนาดีๆ แต่หากบทสนทนาทำให้รู้สึกว่ากำลังถูกขายผลิตภัณฑ์ ก็จะทำให้คู่สนทนารู้สึกว่าการโทรมาครั้งนี้เกิดขึ้นเพราะหวังผลประโยชน์

ไม่ว่าจะเป็นการพบปะหรือพูดคุยทางโทรศัพท์ ให้เริ่มการสนทนา *“ไม่ได้คุยกันนานเลย และฉันมีเรื่องสำคัญที่อยากโทรหาคุณแต่ก่อนอื่น...”* เริ่มการสร้างความคุ้นเคย โดยการถามไถ่ทักทายเพื่อสร้างปฏิสัมพันธ์:

A. *สบายดีไหม? คุณและครอบครัวล่ะเป็นอย่างไรบ้าง?*

B. *เล่าให้ฟังหน่อยสิ เกิดอะไรขึ้นบ้าง? ฉันเห็นโพสต์ของคุณเกี่ยวกับ... สบายดีไหม?* ใช้เวลาสักพักในการคุยจนคุณรู้สึกสบายใจ

หลังจากนั้นสักพัก คนที่คุณโทรหามักจะพูดว่า *“บอกฉันมาว่าคุณโทรมาเรื่องอะไร”* คุณอาจสามารถพูดว่า *ฉันติดต่อมาเพราะว่า...* เริ่มเปลี่ยนหัวข้อการคุยไปเรื่องที่คุณตั้งใจโทรมาเล่า

ถ้าคุณกำลังจะวางสายและบอกกับคู่สนทนาว่าคุณจำเป็นต้องไปทำเรื่องอื่นๆ คนที่คุณโทรหามักจะพูดว่า *“คุณมีบางอย่างที่คุณอยากจะเล่าให้ฉันฟังใช่ไหม”* ตอบอย่างเรียบง่ายว่า *“ดีใจที่ได้คุยกับคุณอีกครั้ง พรุ่งนี้ฉันจะโทรหาคุณและบอกคุณว่าทำไมฉันอยากจะโทรหา”* ให้ติดต่อพูดคุยอีกครั้งเพื่อสร้างความสัมพันธ์

เชื่อมต่อเรื่องราวกับทางออกในการแก้ปัญหาของคุณ

2 แบ่งปันเรื่องราวของคุณและจุดประกายให้เกิดความอยากรู้

เล่าเรื่องราวว่าผลิตภัณฑ์ช่วยคุณและครอบครัวได้อย่างไร (ดูเรื่องราวของคุณในหน้า 36) แบบเฉพาะเจาะจง ทำให้มันง่ายและตรงประเด็น *คุณรู้ไหมว่าเราต่อสู้กับปัญหา... เราชอบที่น้ำมันหอมระเหยของโดเทอร์ร่าช่วยได้...ฉันชอบที่จะแบ่งปัน*

เปิดเผยให้พวกเขาเห็นถึงความเป็นไปได้:

A. *คุณเปิดรับการดูแลตัวเองด้วยวิธีธรรมชาติบ้างหรือไม่? คุณรู้อะไรเกี่ยวกับน้ำมันหอมระเหยบ้าง? คุณสนใจเรียนรู้เพิ่มเติมหรือไม่?*

B. *จริงๆ แล้ว น้ำมันหอมระเหยกำลังเปลี่ยนแปลงโลกของฉัน และฉันก็เก็บเรื่องนี้ไว้คนเดียวไม่ได้! ฉันคิดว่าคุณจะรักน้ำมันหอมระเหยเช่นกัน คุณเคยลองบ้างไหม?*

C. *คุณรู้ไหมว่าทำไมทุกวันนี้มีคนจำนวนไม่น้อยที่สนใจเรื่องการดูแลตัวเองตามธรรมชาติ? มันเป็นเรื่องที่สำคัญมากขึ้นในปัจจุบัน ที่คนหันมาหาวิธีในการสนับสนุนระบบภูมิคุ้มกันให้แข็งแรงขึ้น ทานอาหารได้ดีขึ้น ออกกำลังกายได้อย่างสม่ำเสมอ นอนหลับอย่างมีคุณภาพ และกำจัดผลิตภัณฑ์ที่ผลิตมาจากสารสังเคราะห์ภายในบ้าน คุณก็เป็นแบบนี้เหมือนกันใช่ไหม? มีเรื่องใดเหล่านี้ที่คุณและครอบครัวกำลังทำอยู่ไหม? คุณรู้อะไรเกี่ยวกับน้ำมันหอมระเหยบ้าง?*

3 ค้นหาปัญหาและวัดผลกระทบ

ทำให้การแบ่งปันของคุณเกี่ยวข้องกันด้วยการถามคำถามเพื่อค้นหาเกี่ยวกับการให้ความสำคัญด้านการใส่ใจตัวเองและครอบครัว และเพิ่มคุณค่าในเรื่องที่พูดในระหว่างการสนทนา
จากนั้น คุณสามารถหาวิธีแก้ปัญหาที่ตรงกับความต้องการได้อย่างเป็นธรรมชาติมากขึ้น *เมื่อพูดถึงเรื่องของคุณ* (เช่น เวลเนส ไลฟ์สไตล์) *คุณต้องการปรับปรุงเรื่องอะไร? ...มันส่งผลต่อคุณอย่างไร? มันเกิดขึ้นมานานแล้วหรือ? มันทำให้คุณเสียค่าใช้จ่ายอะไร?*

สร้างประสบการณ์

มีหลายวิธีในการ “แจกผลิตภัณฑ์โดเทอร์ร่าขนาดทดลอง” เรื่องราวต่างๆ มักมีพลังมากพอที่จะกระตุ้นผู้คนให้ต้องการเรียนรู้เพิ่มเติม หลังจากเล่าให้คุณฟังแล้ว ให้ลองถามว่า *ฉันแค่อยากรู้ว่า คุณจะเปิดใจทดลองใช้บางสิ่งที่เป็นธรรมชาติหรือไม่ หรือฉันแค่อยากรู้ว่า คุณจะโอเคไหมถ้าฉันจะสาธิตวิธีการใช้ให้คุณดู?*

จากนั้นเสนอตัวเลือกใดตัวเลือกหนึ่งต่อไปนี้:

- เสนอผลิตภัณฑ์ทดลอง (ดูรายละเอียดด้านล่าง)
- จัดตารางทำออยล์คลาสแบบตัวต่อตัว: *“แล้วถ้าเราลองหาเวลาเพื่อพูดคุยเกี่ยวกับเป้าหมายในการสร้างเวลเนสที่ดีด้วยกันล่ะ คุณสนใจไหม”*
- แชร์ลิงก์: *ถ้าฉันส่งลิงก์ให้คุณ เพื่อดูข้อมูลเพิ่มเติม คุณจะอยากลองดูไหม?*

4 เชิญทดลองใช้

หนึ่งในวิธีที่ดีที่สุดในการสร้างความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์โดเทอร์ร่าให้กับผู้มุ่งหวัง คือการได้สัมผัสประสบการณ์ในการใช้น้ำมันหอมระเหย นี่คือจุดประสงค์ของการแจกผลิตภัณฑ์ทดลอง ทุกหยดที่แบ่งปันจะกระตุ้นความสนใจ เพิ่มความไว้วางใจ และสร้างเหตุผลที่น่าสนใจให้ต้องการมากขึ้น การแจกผลิตภัณฑ์ทดลองที่ประสบความสำเร็จมักส่งผลให้มีจำนวนผู้เข้าออยล์คลาสมากขึ้น มีการสมัครสมาชิกมากขึ้น ต้องการเข้าร่วมโปรแกรม LRP และอื่นๆ มากขึ้น สคริปต์ต่อไปนี้เป็นตัวอย่างในการเริ่มบทสนทนา

ขออนุญาตที่จะแบ่งปันผลิตภัณฑ์ทดลอง:

A. *คุณจะเปิดใจทดลองใช้บางสิ่งที่เป็นธรรมชาติหรือไม่? ถ้าฉันให้ตัวอย่างคุณ คุณจะลองดูสักสองสามวันไหม?*

B. *คุณเปิดใจที่จะเรียนรู้ว่าน้ำมันหอมระเหยสามารถช่วยคุณในเรื่องนั้นได้อย่างไร? จะเป็นไรไหมถ้าฉันจะให้ตัวอย่างผลิตภัณฑ์กับคุณ?*

C. *จะเป็นอะไรไหมถ้าฉันให้แพ็กเกจน้ำมันหอมระเหยเป็นของขวัญแก่คุณ?* แพ็กเกจของขวัญสามารถให้ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ หนึ่งถึงสองชิ้น พร้อมกับหนังสือคู่มือ

“อย่าประเมินผลลัพธ์ของแต่ละวันของคุณกับผลิตผลที่เก็บเกี่ยวได้ แต่ให้วัดจากเมล็ดพันธุ์ที่ได้ปลูกมันลงไปต่างหาก”

โรเบิร์ต หลุยส์ สตีเวนสัน

บทสนทนาแบบย่อ

ด้วยความสัมพันธ์อันมั่นคง เริ่มต้นจากที่นี่

เมื่อพบปะกันหรือพูดคุยทางโทรศัพท์:
ฉันกำลังคิดถึงคุณ ฉันรู้ว่าคุณรักการใช้ผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติและ . .(แชร์อย่างเรียบง่าย ด้วยประสบการณ์ส่วนตัวที่มีเต็มไปด้วยพลัง หรือประสบการณ์ของบุคคลอื่นที่คุณคิดว่าน่าสนใจสำหรับพวกเขา)

เชิญชวนให้พวกเขาทดลองหรือสัมผัสประสบการณ์เกี่ยวกับน้ำมันหอมระเหย

A. ทราบลำดับความสำคัญด้านเวลเนส:
ฉันคิดเกี่ยวกับ... (บอกชื่อน้ำมัน) *เพราะฉันรู้ว่าคุณกำลังมองหาวิธีแก้ปัญหาสำหรับ...* (สมาชิกในครอบครัว) *ฉันอยากจะให้ผลิตภัณฑ์ทดลองแก่คุณเพื่อให้คุณลองใช้ผลิตภัณฑ์นี้เชื่อถือได้ ปลอดภัย ราคาถูกกว่าผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากสารสังเคราะห์ และมีประสิทธิภาพมาก ฉันอยากให้คุณลองสัมผัสประสบการณ์นี้ พรุ่งนี้คุณจะอยู่แถวนี้ไหม เผื่อฉันจะนำไปให้คุณทดลอง?*

B. ไม่ทราบลำดับความสำคัญด้านเวลเนส:
ฉันได้ผลลัพธ์ที่น่าอัศจรรย์มากเมื่อใช้น้ำมันหอมระเหยและนึกถึงคุณ . . (แชร์อย่างเรียบง่าย ด้วยประสบการณ์ส่วนตัวที่มีเต็มไปด้วยพลัง หรือประสบการณ์ของบุคคลอื่นที่คุณคิดว่าน่าสนใจสำหรับพวกเขา) *ฉันรู้ว่าทุกคนต้องรับมือกับความท้าทายหลายรูปแบบ คุณใส่ใจในเรื่องใดเป็นพิเศษที่คุณอยากหาวิธีในการดูแลบ้างไหม? ฉันอยากจะให้ผลิตภัณฑ์น้ำมันหอมระเหยขนาดทดลองแก่คุณเพื่อให้คุณได้สัมผัสด้วยตัวเอง ฉันอยากนำมาให้คุณพรุ่งนี้คุณจะมาแถวนี้ตอนไหน?*

จากนั้นไปที่ขั้นตอนที่ 5

5 การให้ผลิตภัณฑ์ทดลอง

- ให้ผลิตภัณฑ์ทดลองหนึ่งถึงสองชนิดเพื่อมุ่งเน้นผลลัพธ์เฉพาะจุด
- ให้ปริมาณสำหรับการใช้สองวัน (ประมาณ 10–15 หยด)
- ให้ผลิตภัณฑ์ทดลองที่ตรงกับการใส่ใจตัวเองในด้านที่ผู้รับต้องการ หรือให้น้ำมันหอมระเหยกลิ่นเริ่มต้นที่ใช้ง่าย
- ให้ผลิตภัณฑ์พร้อมกับคู่มือหรือรายละเอียดผลิตภัณฑ์
- สาธิตหรือบอกวิธีใช้ผลิตภัณฑ์

ขออนุญาตติดตามผลภายใน 48 ชั่วโมง และขอข้อมูลเบอร์โทรเพื่อติดต่อกลับ: *ฉันจะลองโทรหาเพื่อติดตามผลลัพธ์จากการใช้ผลิตภัณฑ์ในอีกสองสามวัน คุณสะดวกไหม?*

ตัวอย่างคำแนะนำการใช้งาน

การให้ผลิตภัณฑ์ทดลองพร้อมบอกวิธีการใช้งานจะมีประสิทธิภาพมากกว่าการให้ผลิตภัณฑ์แก่ผู้มุ่งหวัง โดยหวังว่าเขาจะรู้วิธีการใช้ด้วยตนเอง *นี่คือสิ่งที่คุณควรทำ: เมื่อคุณเข้านอนคืนนี้ หยดน้ำมันหอมระเหยเซเรนนิตี้ที่เครื่องพ่นไอน้ำ 3-4 หยด จากนั้น ขณะที่คุณเตรียมตัวนอน ให้สูดดมกลิ่นน้ำมันหอมระเหยจากฝ่ามือเพื่อสัมผัสกลิ่นหอมที่ผ่อนคลายก่อนการนอนหลับ*

ฉันจะโทรหาคุณภายในสองวันนี้ เพื่อสอบถามว่าเป็นอย่างไรบ้าง ให้ฉันติดต่อกลับในช่วงเวลาไหนดี?

6 กำหนดความคาดหวัง

เมื่อผู้มุ่งหวังทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ คุณควรแบ่งปันผลลัพธ์ที่ดูสมเหตุสมผล เพื่อสร้างความคาดหวังในเชิงบวกและหาวิธีในการใช้น้ำมันหอมระเหยเพื่อการใส่ใจตัวเองร่วมกัน แทนที่จะปล่อยให้ผู้มุ่งหวังใช้ผลิตภัณฑ์เองซึ่งอาจเกิดความเสี่ยงในการที่ผู้มุ่งหวังไม่ได้ผลลัพธ์ตามที่ต้องการ *เนื่องจากทุกคนมีความแตกต่างกัน ผลลัพธ์ที่ได้จึงแตกต่างกันในแต่ละบุคคล หากน้ำมันชนิดแรกที่คุณลองใช้ ไม่ได้ให้ประโยชน์ตามที่คุณต้องการ คุณสามารถลองใช้ตัวเลือกอื่นได้ ฉันมั่นใจว่าเราสามารถหาสิ่งที่ดีที่สุดสำหรับคุณได้ เพื่อให้คุณสามารถเริ่มต้นวิธีการใส่ใจตัวเองที่ปลอดภัย เป็นธรรมชาติ การใส่ใจตัวเองที่มีประสิทธิภาพในครอบครัวเกิดขึ้นได้ง่ายเพียงแค่ปลายนิ้ว!*

7 ติดตามผลลัพธ์ในการใช้ผลิตภัณฑ์

ติดตามผลภายในสองวันทางโทรศัพท์ *สวัสดี ฉันโทรหาเธอตามที่แจ้งไว้ คุณรู้สึกอย่างไรบ้างจากการใช้* (ชื่อตัวอย่างผลิตภัณฑ์)*?* เลือกคำพูดที่จะตอบกลับให้เหมาะสม (ตัวอย่างตามสคริปต์ด้านล่างนี้):

ประสบการณ์เชิงบวก

ทดลองใช้แล้ว

ดีมากเลย! ไหนลองเล่าให้ฉันฟังหน่อย

- เชิญเรียนรู้เพิ่มเติมในออยล์คลาส (ตัวอย่างสคริปต์ในหน้าถัดไป)
- ลองเสนอผลิตภัณฑ์ทดลองเพิ่มหรือตัวอื่นๆ เพื่อเป็นแรงจูงใจให้เข้าออยล์คลาส

ไม่เกิดผลลัพธ์

ไม่ค่อยดี หรือไม่มีอะไรเกิดขึ้น

ลองเล่าให้ฉันฟังได้ไหม

- อย่าตอบโต้—รับฟังอย่างเดียว
- ทวนสิ่งที่ผู้มุ่งหวังเล่าอีกครั้ง
- ถามคำถามเพื่อดูว่า พวกเขาจำเป็นต้องใช้ตัวอย่างต่อไปอีกสองสามวัน หรือบ่อยกว่านั้นในระหว่างวัน หรือลองใช้วิธีอื่นในการประยุกต์ใช้

อดทนและช่วยพวกเขาหาทางแก้ไข หรือถ้าจำเป็นก็เสนอผลิตภัณฑ์ทดลองชิ้นใหม่ *จำได้ไหมว่าเราเคยคุยกันว่าแต่ละคนมีความแตกต่างกันและผลลัพธ์อาจแตกต่างกันไป? เรามาลองใช้ตัวเลือกอื่นเพื่อหาน้ำมันหอมระเหยที่ดีและเหมาะกับคุณ เดี๋ยวฉันจะลองให้น้ำมันหอมระเหย ... ให้คุณทดลองใช้*

ยังไม่ได้ทดลอง

ไม่ได้ใช้เลย

ชวนให้ลองใช้

ไม่เป็นไร! ลองแบบนี้ดีไหม เมื่อคุณกลับถึงบ้านคืนนี้และเริ่มเตรียมตัวเข้านอน . . . (แนะนำการใช้งานซ้ำอีกครั้ง) *แล้วฉันจะโทรหาคุณในตอนเช้าเพื่อดูว่าเป็นยังไงบ้าง*

โทรหาตอนเช้า
เป็นยังไงบ้าง? คุณมีโอกาสลองหรือยัง?
ใช่ ลองแล้ว
ไปที่สคริปต์ **ทดลองใช้แล้ว** ในคอลัมน์ที่ 1
ไม่ ยังไม่ได้ลองเลย
ไม่เป็นไร! ลองแบบนี้ดีไหม รบกวนคุณหยิบน้ำมันหอมระเหยและเรามาทดลองใช้พร้อมกันตอนนี้เลย

Invite

เคล็ดลับยอดนิยม

หากคุณไม่ได้รับการตอบกลับ บางทีเขาอาจกำลังให้ความสนใจเรื่องอื่นอยู่ ให้คุณลองเริ่มใหม่อีกครั้ง ส่งข้อความ:

คุณน่าจะกำลังยุ่งมาก ฉันหวังว่าคุณจะติดต่อกลับ เพื่อเราจะได้ลองพูดคุยเกี่ยวกับทางออกในการเสริมสร้างเวลเนสที่ดีตามที่เราเคยคุยกันไว้ คุณพร้อมที่จะพูดคุยเกี่ยวกับประสบการณ์การใช้ผลิตภัณฑ์หรือยัง? หรือ *ฉันอยากจะจองออยล์คลาสครั้งหน้าให้คุณได้ลองเข้าร่วม คุณสนใจไหม?*

เชิญชวนให้เรียนรู้เพิ่มเติม

เพียงเพราะคุณเขียนชื่อใครบางคนในลิสต์รายชื่อ ไม่ได้หมายความว่าคุณจะเชิญบุคคลนั้นเข้าออยล์คลาสได้ในทันที

ขั้นแรก ให้พิจารณาระดับความไว้วางใจที่มีอยู่ระหว่างคุณกับผู้มุ่งหวัง

ไม่มีใครต้องการการขายที่เร่งรีบ แต่ทุกคนชอบเมื่อมีคนเอาใจใส่ แบ่งปันสิ่งที่น่าทึ่ง เมื่อผู้มุ่งหวังเริ่มทดลองใช้และมีประสบการณ์เชิงบวกให้เริ่มลองชักชวนเข้าออยล์คลาส หลีกเลี่ยงการใช้คำเชิญแบบเดียวกัน เพื่อส่งออกไปเชิญคนจำนวนมากในคราวเดียวกัน ใช้เคล็ดลับและสคริปต์ด้านล่างเพื่อปรับให้เหมาะกับแต่ละบุคคลอย่างเหมาะสม

การเชิญชวนที่มีประสิทธิภาพคือ:

- **รายบุคคล**: เรียกชื่อจริง
- **กระตือรือร้น**: แบ่งปันประโยชน์หรือคุณค่า
- **ตรงประเด็น**: "ฉันกำลังจัดออยล์คลาสอยู่ คุณต้องการมาไหม?"
- **เฉพาะเจาะจง**: กล่าวถึงหัวข้อเฉพาะเจาะจงที่จะพูดถึง
- **จำกัด**: กำหนดกรอบเวลาที่จำกัดสำหรับโปรโมชั่นพิเศษหรือกิจกรรมที่คุณเชิญ เช่น "ไลฟ์เท่านั้น"
- **ผู้เชี่ยวชาญ**: "ลองมาเรียนรู้กับฉัน" หรือ "ลองมาเรียนรู้จากพรีเซนเตอร์รับเชิญของฉัน"
- **การดูแล**: แสดงความสนใจอย่างแท้จริงและทำให้เขาทราบว่าคุณใส่ใจในความต้องการของพวกเขา

เชิญเข้าออยล์คลาสแบบกลุ่ม

หลังจากที่ผู้มุ่งหวังมีประสบการณ์ด้านน้ำมันหอมระเหยส่วนตัวในเชิงบวกหรือได้ยินเรื่องราวอันทรงพลัง:

A. *คุณเปิดโอกาสที่จะเรียนรู้เพิ่มเติมหรือไม่? ฉันกำลังจัดออยล์คลาสกับผู้สอนเก่งๆ อยู่... หรือเราลองมาเจอกันหน่อยไหม แบบไหนจะเหมาะกับคุณมากที่สุด?*

B. *หลังจากประสบการณ์ที่ยอดเยี่ยมเช่นนี้ ฉันขอแนะนำให้เรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับการใช้น้ำมันหอมระเหยภายในบ้านของคุณ ฉันกำลังจะมีออยล์คลาส... หรือเราลองมาเจอกันหน่อยไหม แบบไหนจะเหมาะกับคุณมากที่สุด?*

C. *ถ้าคุณคิดว่า* (ชื่อน้ำมันหอมระเหย) *มันยอดเยี่ยม นั่นก็เป็นเพียงส่วนหนึ่งเท่านั้น เป็นเรื่องน่าเหลือเชื่อมาก ที่คุณสามารถใช้น้ำมันหอมระเหยเพื่อการใส่ใจตัวเองในหลายๆ ด้าน* แบ่งปันประสบการณ์น้ำมันหอมระเหยที่ทรงพลังตัวอื่นๆ *นี่เป็นขั้นตอนถัดไปที่ยอดเยี่ยมมาก : เรากำลังจะมีออยล์คลาส ที่ดีมากๆ ในวันที่...และอีกครั้งในวันที่... ฉันคิดว่าสิ่งที่คุณจะได้เรียนรู้จะสามารถเปลี่ยนแปลงชีวิตของคุณได้ ฉันอยากให้คุณมา เวลาไหนที่เหมาะกับคุณ?*

D. *อย่างที่ฉันเคยบอกไปแล้ว ฉันกำลังเรียนรู้เกี่ยวกับน้ำมันหอมระเหยและมันสร้างการเปลี่ยนแปลงอย่างมากให้กับฉันและครอบครัว เราใช้มันกับทุกสิ่ง ฉันรู้ว่าที่บ้านของคุณก็กำลังเผชิญสิ่งนี้อยู่ใช่ไหม* (เช่น ช่วงเวลาที่เด็กๆ มีความเปลี่ยนแปลงทางร่างกายและอารมณ์ ความตึงเครียด) *และนี่ทำให้ฉันนึกถึงคุณ ฉันกำลังทำเวิร์กชอปเกี่ยวกับการสร้างเวลเนสที่ดีและอยากให้คุณมาเป็นแขกของฉัน งานนี้จะจัดที่บ้านของฉันในวันพฤหัสบดี เวลา 19.00 น. หรือเราจะพบกันในสัปดาห์หน้า หรือเวลาไหนที่เหมาะกับคุณที่สุด?*

การให้ตัวเลือกวันที่และเวลา ซักสองตัวเลือก จะช่วยเพิ่มโอกาสให้ผู้มุ่งหวังตอบตกลงได้มากขึ้น เขียนรายละเอียดหรือส่งข้อความเพื่อติดตามการตอบตกลงของพวกเขา ให้พวกเขารู้ว่าคุณจะโทรหาพวกเขาพร้อมรายละเอียดเพิ่มเติมสองสามวันก่อนมีออยล์คลาส

เชิญเข้าออยล์คลาสแบบตัวต่อตัว

สิ่งที่ฉันทำคือ ติดต่อผู้คนทางออนไลน์หรือพบปะต่อหน้า ถามพวกเขาเกี่ยวกับเป้าหมายด้านสุขภาพที่พวกเขามี และสิ่งที่พวกเขาต้องการเรียนรู้เพิ่มเติม เราจะใช้เวลาประมาณ 30 นาทีร่วมกัน โดยไม่มีข้อผูกมัด—เพียงแค่ให้คุณมีโอกาสพบเครื่องมืออันทรงพลังที่ตอบโจทย์ความต้องการของคุณ เมื่อเราพบวิธีที่คุณชอบแล้ว ฉันจะสาธิตวิธีที่ดีที่สุดในการเริ่มต้น นี่เป็นสิ่งที่คุณสนใจหรือไม่? กำหนดวันที่และเวลาที่สะดวกเข้าร่วม

เชิญรับชมวิดีโอ/ สัมมนาผ่านเว็บ

คุณบอกว่าคุณสนใจ...(หัวข้อ) *ถ้าฉันส่งลิงก์วิดีโอเกี่ยวกับ...*(หัวข้อ) *ให้คุณคุณจะอยากลองดูไหม?*

แจ้งเตือนให้มาเข้าร่วม

ไม่ว่าจะเป็นคลาสประเภทใด ขออนุญาตเตือนผู้ได้รับเชิญก่อนที่จะถึงวันนัดหมาย *คุณจะเป็นแบบฉันไหมที่จะรู้สึกดี ที่จะให้เตือนก่อนถึงวันนัด ถ้าเป็นแบบนั้น ฉันจะแจ้งเตือนคุณก่อนวันที่มีคลาส จะดีไหม?*

การโทรและส่งข้อความเตือนล้วนแล้วแต่สร้างความแตกต่างได้ แชร์ความตื่นเต้นของคุณ และให้พึงระลึกว่าเหตุผลที่คุณจำเป็นต้องเตือนเป็นเพราะผู้มุ่งหวังได้ตอบตกลงเข้าร่วมนั่นเอง

โทรหาผู้ได้รับเชิญของคุณ 48 ชั่วโมงก่อนคลาส เพื่อเตือนให้พวกเขาเข้าร่วม *ฉันตื่นเต้นมากที่จะได้พบคุณในวันพฤหัสบดี เวลา 19.00 น.! คุณจะชอบการเรียนรู้จาก... หลังจบจากคลาส คุณจะได้รับวิธีดีๆ ในการดูแลครอบครัวของคุณอย่างเป็นธรรมชาติ ฉันยินดีที่คุณจะพาเพื่อนมาและมารับของขวัญฟรี*

ส่งข้อความถึงพวกเขา 2– 4 ชั่วโมงก่อนเวลานัดหมาย ย้ำความตื่นเต้น ลองเพิ่มข้อความที่เป็นประโยชน์ *จอดรถได้ตามสะดวกในที่จอด...หรือริมถนนก็ได้ ฉันตื่นเต้นที่คุณจะได้เรียนรู้เกี่ยวกับการใส่ใจตัวเองที่ยอดเยี่ยมเหล่านี้สำหรับคุณเองและครอบครัว*

เชิญโดยไม่ได้มอบผลิตภัณฑ์ทดลอง

บางครั้งการเชิญชวนนั้นก็อาจจะเกิดขึ้น โดยไม่ต้องมอบผลิตภัณฑ์ทดลองก็ได้

ใช้สคริปต์ต่อไปนี้เพื่อช่วยกำหนดบทสนทนาที่เหมาะสม ซึ่งจะช่วยให้คำเชิญนั้นมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

3 วิธีหลัก

มีสามวิธีหลักที่ฉันสนับสนุนลูกค้าของฉันให้สัมผัสกับผลิตภัณฑ์โดเทอร์ร่า วิธีแรกคือการช่วยให้คุณเรียนรู้วิธีใช้ผลิตภัณฑ์ ให้ข้อมูลเพิ่มเติม และแนะนำเพื่อนที่สนใจ วิธีการสร้างเวลเนสที่ดีจากธรรมชาติ วิธีที่ 2 คือการช่วยให้คุณมีรายได้เพื่อนำมาซื้อผลิตภัณฑ์ไปใช้ และอาจจะได้รับรายได้เล็กๆ น้อยๆ จากการแบ่งปันโดเทอร์ร่ากับคนที่คุณห่วงใย และวิธีที่ 3 สำหรับผู้ที่พูดว่า "ฉันรู้ว่าการมีรายได้หลายทางเป็นสิ่งสำคัญ และฉันหลงใหลในการใส่ใจตัวเองตามธรรมชาติ ฉันอยากจะสร้างธุรกิจพาร์ตไทม์จากที่บ้านได้" ข้อใดต่อไปนี้เหมาะกับคุณมากที่สุด? ...ยอดเยี่ยมมาก!

หากเขาเลือกวิธีที่ 1 ให้ตอบกลับว่า
ถ้าเป็นแบบนั้น ขั้นตอนต่อไปคือ คุณควรเข้าออยล์คลาสที่ฉันกำลังจะจัดในวันพฤหัสบดีนี้!

หากเขาเลือกวิธีที่ 2 หรือ 3 ให้ตอบกลับว่า
ถ้าเป็นแบบนั้น ขั้นตอนต่อไปที่เราต้องทำร่วมกันคือ ฉันจัดสรรเวลาในแต่ละสัปดาห์เพื่อจะแชร์กับคุณว่าเราจะเริ่มต้นทำงานอย่างไร ฉันจะจัดเวลาให้คุณในวันอังคาร เวลา 7.00 น. และวันพฤหัสบดีตอนเที่ยง เวลาไหนที่เหมาะกับคุณที่สุด?

การจัดคลาส

สวัสดีเจน! คุณเป็นอย่างไรบ้าง? ...ฉันกำลังติดต่อเพื่อนทุกคนที่ใส่ใจสุขภาพ เพื่อเชิญพวกเขาเข้าร่วมเวิร์กชอป โดยจะมีคุณแม่ที่มีประสบการณ์ในการดูแลครอบครัวมาแนะนำวิธีที่เหมาะสมในการดูแลสมาชิกในครอบครัวด้วยวิธีธรรมชาติ โดยใช้น้ำมันหอมระเหยและผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติอื่นๆ ใช้เวลาประมาณ 45 นาที และงานจัดที่บ้านฉันเอง ในวันพุธ เวลา 19.00 น. หรือวันศุกร์ เวลา 12.00 น. ซึ่งเป็นเวลาที่เราจัดไว้สำหรับคุณแม่ที่มีงานยุ่ง เราจะพูดถึงเป้าหมายในการสร้างเวลเนสที่ดีของคุณ แนะนำเคล็ดลับดีๆ ในการใช้น้ำมันหอมระเหยและผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติอื่นๆ จากนั้นจะมีตัวอย่างวิธีการใส่ใจตัวเองที่ได้รับความนิยมมากที่สุด หากคุณคิดว่าคุณจะเจออะไรเหมาะๆ เพื่อนำไปใช้เป็นวิธีในการดูแลสมาชิกในครอบครัว นี่คือตัวเลือกที่น่าสน แต่ถ้าไม่ใช่ก็ไม่เป็นไร แต่จากสิ่งที่ฉันรู้ไลฟ์สไตล์ของคุณ ฉันคิดว่าคุณจะต้องชอบคลาสนี้ และฉันไม่อยากให้คุณทิ้งโอกาสนี้ไป คุณอยากเปิดโอกาสให้ตัวเองได้เข้าร่วมคลาสนี้ไหม? ...ยอดเยี่ยม! วันไหนที่เหมาะกับตารางเวลาของคุณมากที่สุด?

การทำออยล์คลาสแบบตัวต่อตัว

สวัสดีเจน คุณเป็นอย่างไรบ้าง? ...ฉันกำลังติดต่อเพื่อนทุกคนที่ใส่ใจเรื่องการดูแลตัวเอง และใช้เวลาซัก 30 นาทีเพื่อที่จะเข้าใจเกี่ยวกับเป้าหมายในการสร้างเวลเนสที่ดีของพวกเขา แนะนำเคล็ดลับดีๆ ในการใช้น้ำมันหอมระเหยและผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติอื่นๆ จากนั้นจะมีตัวอย่างวิธีการใส่ใจตัวเองที่ได้รับความนิยมมากที่สุด หากคุณคิดว่าคุณจะเจออะไรเหมาะๆ เพื่อนำไปใช้เป็นวิธีในการดูแลสมาชิกในครอบครัว นี่คือตัวเลือกที่น่าสน แต่ถ้าไม่ใช่ก็ไม่เป็นไร แต่จากสิ่งที่ฉันรู้ไลฟ์สไตล์ของคุณ ฉันคิดว่าคุณจะต้องชอบเคล็ดลับนี้ และฉันไม่อยากให้คุณทิ้งโอกาสนี้ไป คุณสนใจและอยากนัดคุยกับฉันไหม?

ไทม์ไลน์ที่เหมาะสมสำหรับการแบ่งปันและเชิญชวน

Invite

ไม่ว่าคุณจะทำอะไร ทำออกมาให้ดี ทำให้ดีจนเมื่อคนอื่นเห็น
คุณทำ พวกเขาจะอยากกลับมาเห็นคุณทำแบบนั้นอีกครั้ง
และพวกเขาจะอยากพาคนอื่นมาเห็นในสิ่งเดียวกัน
ว่าคุณทำในสิ่งนั้นได้ดีแค่ไหน

วอล์ท ดิสนีย์

เข้าถึงผู้คนได้มากขึ้น

กุญแจสำคัญในการรักษาฐานลูกค้าและการส่งต่อรายชื่อ คือการสร้างความสัมพันธ์ที่มีความหมายยิ่งกว่าการทำธุรกิจ

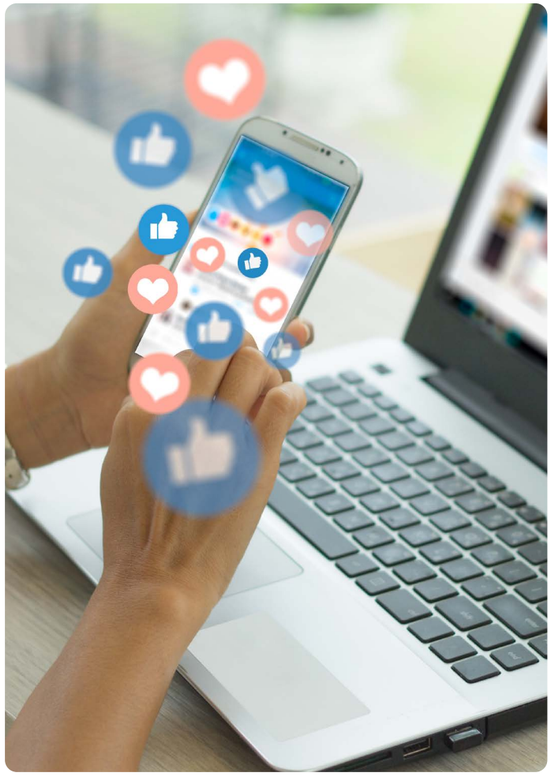
หนึ่งในวิธีที่ดีที่สุดในการเพิ่มลิสต์รายชื่อของคุณ คือการให้ผู้อื่นทำเพื่อคุณ ให้ผู้คนพูดคุยเกี่ยวกับน้ำมันหอมระเหยและความแตกต่างที่คุณกำลังทำเพื่อช่วยให้คุณเข้าถึงผู้คนได้มากขึ้นโดยใช้พลังของการเชื่อมโยงในชุมชน

วิธีการเชื่อมต่อ

- ใช้โซเชียลมีเดียและออยล์คลาสในการสร้างผู้ที่ใช้ผลิตภัณฑ์และเห็นผล พวกเขาคือผู้ที่ขายผลิตภัณฑ์ได้ ส่วนคุณคือผู้เชื่อมโยงจุดต่างๆ เช่น ถามคำถามเกี่ยวกับน้ำมันหอม-ระเหยที่ชื่นชอบแล้วแจกของรางวัลในกระทู้บนเฟซบุ๊ก หรือขอคำติชมเกี่ยวกับประสบการณ์ในการใช้ผลิตภัณฑ์ทดลองที่พวกเขาได้รับไป ติดตามผลและบันทึกข้อมูลของเรื่องราวดีๆ หรือแม้แต่วิดีโอ เพื่อให้สามารถแชร์ได้ในภายหลัง
- ค้นหาและร่วมมือกับอินฟลูเอนเซอร์ที่ชื่นชอบน้ำมันหอมระเหยและคนที่ได้รับความไว้วางใจ และติดตามเพื่อเชื่อมโยงคุณกับผู้คนมากขึ้น
- เชิญผู้เชี่ยวชาญในด้านต่างๆ นำน้ำมันหอมระเหยไปใช้ในธุรกิจของเขา
- หากลุ่มและชุมชนใหม่ๆ ทำความรู้จักกับสมาชิกในกลุ่ม ช่วยเหลือหรือให้ความรู้ หรือออกบูทในงานอีเวนต์
- ลองติดต่อกลับผู้ที่ยังไม่ได้ตอบตกลง ที่จะรับผลิตภัณฑ์ทดลองหรือคำเชิญให้เรียนรู้เพิ่มเติมหรือคนที่เข้าออยล์-คลาสแล้วยังไม่ได้สมัครสมาชิก
- ทำออยล์คลาสในบริษัทต่างๆ แจกหรือโพสต์ใบปลิว
- ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับน้ำมันหอมระเหยเพิ่มเติมกับอัปไลน์ของคุณ

เข้าถึงผู้คนมากขึ้นผ่านโซเชียลมีเดีย

โซเชียลมีเดียสามารถเป็นเครื่องมืออันทรงพลังในการเข้าถึงผู้คนได้มากขึ้น



Invite

Present & Enroll

แบ่งปันเรื่องราวและกระตุ้นให้เกิดการลงมือทำ

เมื่อสิ้นสุดขั้นตอนนำเสนอและรับสมัคร-สมาชิก คุณจะจัดออยล์คลาสแบบกลุ่มและแบบตัวต่อตัวด้วยความมั่นใจ รวมถึงการรับสมัครสมาชิกใหม่เมื่อจบการนำเสนอในออยล์คลาส และประสบความสำเร็จในการวางตำแหน่งพวกเขาในองค์กร

ความกระตือรือร้นเป็นหนึ่งในกลไกที่ทรงพลังที่สุดแห่งความสำเร็จ...
ความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ไม่สามารถเกิดขึ้นได้หากปราศจากความกระตือรือร้น

ราล์ฟ วัลโด เอเมอร์สัน

เริ่มจัดออยล์คลาส

ขั้นตอนต่อไปหลังจากผู้มุ่งหวังตอบรับคำเชิญเพื่อเรียนรู้เพิ่มเติมแล้ว คือการได้สัมผัสประสบการณ์การนำเสนอที่พวกเขาจะมองเห็นวิสัยทัศน์ของสิ่งที่โดเทอร์ร่านำเสนอผ่านผลิตภัณฑ์ที่สามารถเปลี่ยนแปลงชีวิต และโอกาสในการสร้างรายได้ที่โดเทอร์ร่านำเสนอ
ให้อัปไลน์ของคุณช่วยคุณจัดออยล์คลาสแบบกลุ่มหรือแบบตัวต่อตัวในครั้งแรกๆ เพื่อที่คุณจะได้เรียนรู้วิธีนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ เมื่อคุณได้ศึกษารายละเอียดของการทำออยล์คลาสที่ประสบความสำเร็จในหน้าต่อๆ ไป โปรดทราบว่าบริบทของการฝึกอบรมนี้มีไว้เพื่อเตรียมตัวจัดออยล์คลาส ปรับสิ่งที่คุณเรียนรู้ตามความจำเป็นและความต้องการ ในการจัดออยล์คลาสแบบตัวต่อตัวหรือแบบออนไลน์

ตัวเลือกการจัดคลาส

สำรวจวิธีการที่มีประสิทธิภาพมากมายในการนำเสนอข้อมูลของโดเทอร์ร่า ทำความคุ้นเคยกับวิธีการแต่ละรูปแบบด้านล่าง และเลือกรูปแบบที่เหมาะกับสถานที่ สถานการณ์ และกำหนดการของผู้มุ่งหวังให้มากที่สุดสำหรับการจัดออยล์คลาสในแต่ละครั้ง

จัดออยล์คลาสแบบตัวต่อตัว

สร้างบรรยากาศที่เป็นกันเองและเป็นส่วนตัว

เตรียมเอกสารที่ต้องการแจกในคลาส แบบฟอร์มสมัครสมาชิก เครื่องพ่นไอน้ำ และผลิตภัณฑ์ (เตรียมตัวอย่างน้ำมันแบบพกพา) คู่มือผลิตภัณฑ์ และผลิตภัณฑ์ใดๆ ที่อาจตรงตามความต้องการของผู้มุ่งหวัง ดูคำแนะนำเพิ่มเติมที่ แผนเตรียมตัวจัดคลาส (Class Planner)

สอบถามล่วงหน้า (หรือในช่วงต้นของการนำเสนอ) ว่าสิ่งที่ขาดหายความต้องการ หรือความยากลำบากของพวกเขาคืออะไร

ใช้แล็ปท็อปหรือโทรศัพท์เพื่อแชร์วิดีโอและรับสมัครสมาชิก

โทร 3 สาย

สร้างบรรยากาศที่เป็นกันเองและเป็นส่วนตัว

ให้อัปไลน์ของคุณสนับสนุนในเรื่องความน่าเชื่อถือ

ประสานงานตารางเวลาระหว่างอัปไลน์และผู้มุ่งหวัง

ส่งเอกสารที่จะใช้ในออยล์คลาสล่วงหน้าทางไปรษณีย์หรือออนไลน์

ตรวจสอบให้แน่ใจว่ามีหมายเลขโทรศัพท์หรือลิงก์ที่ถูกต้องก่อนโทร เพื่อหลีกเลี่ยงการเริ่มที่เลยเวลาที่นัดหมายไว้

ตัดสินใจล่วงหน้าว่าใครจะเป็นผู้เริ่มและเป็นผู้นำการโทร ใช้แล็ปท็อปหรือโทรศัพท์เพื่อแชร์วิดีโอและรับสมัครสมาชิก

ออยล์คลาส

ไม่ว่าจะจัดที่บ้าน สำนักงาน หรือร้านกาแฟ การมอบประสบการณ์น้ำมันหอมระเหยแบบกลุ่ม จะช่วยสร้างความเชื่อมั่นร่วมกันทางสังคมสำหรับผู้เข้าร่วมในสภาพแวดล้อมที่บรรยากาศไม่ตึงเครียดและไม่รู้สึกกดดัน

เป้าหมายของออยล์คลาสคือการรับสมัครสมาชิกเพื่อเริ่มต้นกับโดเทอร์ร่า ไม่ใช่สอนทุกอย่างที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

ถามคำถามตลอดการนำเสนอและให้ผู้เข้าร่วมตอบและแบ่งปันเรื่องราว

เรียกชื่อผู้มุ่งหวังของคุณในระหว่างการนำเสนอเพื่อให้เขาได้รับประสบการณ์ที่เป็นเอกลักษณ์และเป็นส่วนตัวมากขึ้น

ส่งต่อน้ำมันหอมระเหยให้ผู้ร่วมคลาสได้สัมผัสกลิ่น และสร้างประสบการณ์ที่ดีกับผลิตภัณฑ์ตลอดทั้งคลาส

สรุปคุณประโยชน์หลักของผลิตภัณฑ์และแสดงให้เห็นว่ามีประโยชน์ต่อสุขภาพอย่างไร

เสนอเครื่องดื่มที่ใส่น้ำมันหอมระเหยหลังเลิกคลาส เพื่อกระตุ้นให้ผู้มุ่งหวังได้พบปะสังสรรค์กันและอยากอยู่ต่อ เพื่อให้คุณมีเวลาตอบคำถามและช่วยเหลือในการสมัครสมาชิก

ลองบันทึกวิดีโอไว้ดูภายหลัง เพื่อให้คุณสามารถนำเสนอได้สมบูรณ์แบบครั้งถัดไป

การนำเสนอทางออนไลน์

ใช้ ซูม, เฟซบุ๊ก, เฟซไทม์ หรือเครื่องมืออื่นๆ เพื่ออำนวยความสะดวกในกรณีที่ผู้มุ่งหวังอยู่ไกลจากคุณ หรือคลาสที่เกิดขึ้นอย่างเร่งด่วน หรือการทำออยล์คลาสออนไลน์แบบตัวต่อตัว

ส่งเอกสารที่จะใช้ในออยล์คลาสล่วงหน้าทางไปรษณีย์หรือออนไลน์

ตรวจสอบให้แน่ใจก่อนล่วงหน้าว่าคุณและผู้มุ่งหวัง ติดตั้งซอฟต์แวร์แอปพลิเคชัน หรือมีลิงก์ที่ถูกต้องเรียบร้อยหรือไม่ เพราะการเตรียมตัวที่ดีนี้ จะช่วยลดสิ่งที่รบกวนสมาธิโดยไม่จำเป็นและเสียเวลาโดยเปล่าประโยชน์

กำหนดเวลาในการติดตามผลกับผู้มุ่งหวังแต่ละราย หลังจากที่พวกเขาเข้าร่วมออยล์คลาส

เชิญชวนผู้มุ่งหวังให้สมัครสมาชิกในระหว่างการสนทนาติดตามผล

ทางเลือก: เข้าร่วมออยล์คลาสกับผู้มุ่งหวัง

อีกทางเลือกหนึ่งสำหรับการทำให้ผู้มุ่งหวังเข้าร่วมออยล์คลาส นั่นคือคุณต้องเข้าร่วมคลาสนั้นกับเขาด้วย หากเป็นไปได้ให้นัดพบกันล่วงหน้าและขับรถไปร่วมออยล์คลาสแบบกลุ่มหรือเข้าทางออนไลน์พร้อมกัน ให้เขาสมัครสมาชิกในระหว่างร่วมออยล์คลาสหรือติดตามผลภายใน 48 ชั่วโมง

ใช้ประโยชน์จากแผนเตรียมตัวจัดคลาส (Class Planner) เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ยอดเยี่ยมกับทุกคนที่เกี่ยวข้อง →

เตรียมตัวจัดคลาส

ในฐานะที่เป็นผู้จัดคลาสและวิทยากร แจกเอกสารฉบับนี้ เพื่อแบ่งความรับผิดชอบและเตรียมตัว เพื่อให้คลาสนั้นๆ ประสบความสำเร็จ การวางแผนที่ดีช่วยให้คุณมีสมาธิกับผู้เข้าร่วมได้มากขึ้น เพื่อที่คุณจะได้ช่วยพวกเขาหาวิธีการใส่ใจตัวเองที่เหมาะสม เพื่อเปลี่ยนแปลงชีวิตของพวกเขาได้

ผู้จัดคลาส: ..... ตำแหน่ง: ..... วิทยากร: .....
วันที่: ..... สถานที่: .....

1 การเตรียมตัว

☐ **เชิญชวนและคอนเฟิร์มนัดกับผู้เข้าร่วมคลาส**	คำเชิญควรส่งออกล่วงหน้าประมาณ 1-2 สัปดาห์ โดยมีค่าเฉลี่ยการเข้าร่วมโดยทั่วไปดังนี้ : ส่งคำเชิญ 15 คน หมายถึงผู้เข้าร่วมประมาณ 7–10 คน	
☐ **การเตรียมตัวผู้มุ่งหวังก่อนเข้าคลาส**	• แจกผลิตภัณฑ์ทดลองหรือแบ่งปันประสบการณ์เกี่ยวกับน้ำมันหอมระเหย • ตรวจสอบให้แน่ใจว่าผู้มุ่งหวังได้รับประสบการณ์การใช้ผลิตภัณฑ์ในเชิงบวกก่อนที่จะเชิญให้เข้าร่วมคลาส	• โปรดดูหน้า 33-43 ในคู่มือนี้สำหรับคำแนะนำสคริปต์
☐ **เตรียมสถานที่**	• เตรียมห้องให้มีแสงสว่างเพียงพอและมีการระบายอากาศที่ดี • จัดเก้าอี้สองสามตัว และนำมาเพิ่มตามความจำเป็น • ขจัดสิ่งรบกวนสมาธิที่อาจเกิดขึ้นออกจากพื้นที่	• จัดพื้นที่แสดงผลิตภัณฑ์อย่างเรียบง่ายให้วิทยากรพร้อมนำเสนอ • ใช้เครื่องพ่นไอน้ำกระจายกลิ่นหอมอันสดชื่น (เช่น ซิตรัส บลิสส์, ไวด์ ออเร้นจ์)
☐ **เตรียมเครื่องดื่ม**	• เติมน้ำมันหอมระเหยกลิ่นซิตรัส เช่น เลมอน, ไวด์ ออเร้นจ์ หรือแทนเจอรีนลงในน้ำดื่ม จัดเตรียมไว้ให้ผู้มุ่งหวัง เพื่อมอบประสบการณ์การใช้น้ำมันหอมระเหยในทันทีที่พวกเขาเดินทางมาถึง	• เสนอของว่างหรือขนมที่มีส่วนผสมของน้ำมันหอมระเหย (หาไอเดียต่างๆ ได้จาก “ศูนย์รวมข้อมูล” ในเว็บไซต์โดเทอร์ร่า ประเทศไทย) • เสิร์ฟของว่างหลังคลาส เพื่อดึงดูดให้ผู้เข้าร่วมอยู่ต่อ
☐ **ตั้งเป้าหมาย**	• จำนวนผู้เข้าร่วม: ..... • จำนวนผู้สมัคร:	• จำนวนผู้ที่จองเข้าคลาส: ..... • จำนวนผู้สร้างธุรกิจใหม่ที่พบ: .....
☐ **เตรียมเรื่องราวและการแนะนำเบื้องต้น**	• วิทยากรจำเป็นที่จะต้องต้องเตรียมข้อมูลในการนำเสนอล่วงหน้า ทั้งเรื่องราวของบริษัทโดเทอร์ร่า และการแนะนำเบื้องต้น (ดูหน้า 36, 53–54 ในคู่มือนี้)	

2 การนำเสนอ

	คลาสที่ 1	คลาสที่ 2	คลาสที่ 3	ข้อควรพิจารณาสำหรับผู้ที่ไม่ใช่ผู้นำวิทยากร
☐ **บทบาทของผู้สร้างธุรกิจ**	• ยินดีต้อนรับ/ แบ่งปันเรื่องราว • แนะนำ/ พูดให้เกียรติวิทยากร • แบ่งปันประสบการณ์การใช้น้ำมันหอมระเหย	• ยินดีต้อนรับ/ แบ่งปันเรื่องราว • แนะนำ/ พูดให้เกียรติวิทยากร • แบ่งปันประสบการณ์การใช้น้ำมันหอมระเหย • เป็นวิทยากรสอนบางหัวข้อในคลาส	• ยินดีต้อนรับ/ แบ่งปันเรื่องราว • เป็นวิทยากรสอนทั้งคลาส • แบ่งปันประสบการณ์การใช้น้ำมันหอมระเหย	
☐ **บทบาทของอัปไลน์วิทยากร**	• พูดให้เกียรติวิทยากร/ ให้การสนับสนุนผู้จัดคลาส • เป็นวิทยากรสอนทั้งคลาส • แบ่งปันเรื่องราวส่วนตัว	• พูดให้เกียรติวิทยากร/ ให้การสนับสนุนผู้จัดคลาส • เป็นวิทยากรสอนบางหัวข้อในคลาส • แบ่งปันเรื่องราวส่วนตัว	• พูดให้เกียรติวิทยากร/ ให้การสนับสนุนผู้จัดคลาส • แบ่งปันเรื่องราวส่วนตัว	
☐ **รวบรวมอุปกรณ์ที่ต้องใช้ในคลาส** ตัดสินใจว่าใครเป็นคนจัดเตรียม	• เอกสารประกอบ • แบบฟอร์มการสมัครสมาชิก • ปากกา • น้ำมันหอมระเหยตัวอย่างที่จะนำมาใช้ • เครื่องพ่นไอน้ำ • ผลิตภัณฑ์ที่จะนำมาจัดแสดง • คู่มือผลิตภัณฑ์ • คู่มือ Live, Share และ Build	ทางเลือก: • ผลิตภัณฑ์ทดลองสำหรับแจกจ่าย • ของขวัญให้ผู้จัดคลาส • สิ่งจูงใจในการสมัครสมาชิก • สิ่งจูงใจในการเข้าคลาส • ปฏิทินสำหรับจองการเข้าออยล์คลาสและให้เวลเนส คอนซัลท์	• คู่มือแนะนำผลิตภัณฑ์ • บัตรเชิญ/ ใบปลิวสำหรับออยล์คลาสในครั้งต่อไป/ อีเวนต์ต่างๆ	
☐ **ให้สมาชิกในทีมมีส่วนร่วม**	เพื่อให้การอบรมมีประสิทธิภาพ อัตราการดูแลผู้มุ่งหวังที่เข้ามาร่วมคลาสคือ : ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ 1 คนต่อผู้มุ่งหวัง 3 คน เพื่อแนะนำและเชิญชวนให้สมัครสมาชิกอย่างมีประสิทธิภาพดีที่สุด			

3 คลาสถัดไป เชิญชวนให้ผู้มุ่งหวังพาเพื่อนมาเข้าร่วมออยล์คลาสของคุณในครั้งถัดไป

ผู้จัดคลาส: ..... ตำแหน่ง: ..... วิทยากร: .....
วันที่: ..... สถานที่: .....

นำเสนอด้วยความมั่นใจ

เพิ่มความมั่นใจให้ตัวคุณเองด้วยการฝึกฝนทักษะการนำเสนออย่างสม่ำเสมอ เตรียมตัวและเตรียมคำตอบล่วงหน้า เพื่อที่คุณจะได้มุ่งความสนใจไปที่ผู้มุ่งหวัง มีความตั้งใจที่จะทำให้เกิดผลลัพธ์ เขียนวิสัยทัศน์ของคุณสำหรับการนำเสนอในออยล์คลาสแต่ละครั้ง (เช่น จำนวนสมาชิกใหม่ จำนวนคนที่จองเข้าคลาส ผู้สร้างธุรกิจรายใหม่ที่คุณกำลังจะเจอ) จากนั้นจึงลงมือทำในเรื่องที่จำเป็นเพื่อให้สิ่งเหล่านี้เกิดขึ้น

การนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพ

- **มีมิตรไมตรีและมีส่วนร่วม** ยิ้มและมีปฏิสัมพันธ์กับผู้ร่วมคลาส
- **มีความชัดเจนและมั่นใจ** หากคุณไม่ทราบคำตอบ ให้พูดว่า “มาหาคำตอบร่วมกัน!”
- **คำนึงถึงภาษากายของคุณ** การสื่อสารมากกว่า 75% ไม่จำเป็นต้องใช้คำพูด
- **สบตา** ใช้ท่าทางที่เป็นมิตรและเชิญชวน
- **เชื่อมโยงเรื่องราวของคุณกับผู้เข้าคลาส** แบ่งปันเรื่องราวของคุณและเรื่องที่ละเอียดอ่อน ที่เน้นย้ำถึงความยากลำบากที่คุณสามารถผ่านไปได้โดยการใช้ผลิตภัณฑ์
- **แสดงให้ผู้มุ่งหวังได้พึ่งพาและเชื่อมั่นข้อมูลจากแหล่งข้อมูล** ไม่ใช่จากคุณ โดยใช้เอกสารประกอบคำบรรยายและแหล่งข้อมูลอื่นๆ ทำหน้าที่เป็นผู้เชี่ยวชาญ เพราะวิธีนี้ไม่ซับซ้อนและสามารถทำซ้ำได้ ผู้สร้างธุรกิจในอนาคตจะเห็นและคิดได้ว่า “ฉันสามารถทำแบบนั้นได้!”
- **ให้ผู้ฟังมีส่วนร่วมในคลาส** ถามคำถามที่ดูน่าจะเกี่ยวข้องกับตัวผู้ฟังเพื่อให้พวกเขาแบ่งปันสิ่งที่เป็นกังวลและแชร์ประสบการณ์ของพวกเขา
- **ให้พวกเขาได้สัมผัสน้ำมันหอมระเหย!** สร้างประสบการณ์ที่ดีตลอดคลาส ปล่อยให้น้ำมันหอมระเหยสร้างผลลัพธ์ที่มหัศจรรย์
- **เชิญชวนพวกเขาให้เริ่มใช้** และนำน้ำมันหอมระเหยไปใช้ที่บ้าน ใช้สิ่งจูงใจเพื่อกระตุ้นให้เริ่มใช้ในทันที
- **กระชับ** ใช้เวลานำเสนอในคลาสไม่เกินหนึ่งชั่วโมง เพื่อยังคงดึงดูดความสนใจ และใช้เวลาหลังจากนั้นในการตอบคำถามและรับสมัครสมาชิก
- **ใส่ใจ** และคำนึงถึงพลังที่คุณจะใช้ในการนำเสนอ ให้คิดบวกว่า “ผู้มุ่งหวังน่าจะสมัครสมาชิก” เพราะนี่คือหนทางที่จะเปลี่ยนแปลงชีวิตแต่ละชีวิต! หลีกเลี่ยงความคิดที่สิ้นหวัง กดดัน หรือทัศนคติการขายที่โฆษณาเกินจริง
- **เป็นมืออาชีพ** การแต่งตัวและการกระทำส่งผลต่อความน่าเชื่อถือของคุณ ฝึกฝนสคริปต์เพื่อให้คำพูดของคุณดูเป็นธรรมชาติมากขึ้น

เตรียมตัวสำหรับ “จะเกิดอะไรขึ้นถ้า . . . ”

คุณรู้สึกว่าคุณไม่มีคุณสมบัติที่จะสอน :

- อย่ารู้สึกกดดันว่าต้องเป็นผู้เชี่ยวชาญ คุณไม่จำเป็นต้องเป็น
- ให้เอกสารประกอบคำบรรยายหรือวิดีโอเป็นผู้เชี่ยวชาญแทนคุณ
- แสดงให้ผู้มุ่งหวังพึ่งพาและเชื่อมั่นข้อมูลจากแหล่งข้อมูล ไม่ใช่จากคุณ
- แบ่งปันว่าผลิตภัณฑ์ส่งผลเชิงบวกต่อชีวิตของคุณอย่างไร
- คลาสที่เรียบง่ายนำไปสู่การทำซ้ำที่ดีขึ้น

ถูกตั้งคำถามเกี่ยวกับ CPTG :

- เน้นจุดแข็งของมาตรฐานโดเทอร์ร่า
- ไม่โฟกัสการพูดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของคู่แข่ง
- เชิญชวนผู้เข้าร่วมให้ลองใช้น้ำมันโดเทอร์ร่าด้วยตนเอง

มีข้อกังวลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สำหรับการรับประทาน :

- ฉลากผลิตภัณฑ์โดเทอร์ร่าที่มีการจดทะเบียนต่อสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาและเป็น “วัตถุแต่งกลิ่นรสธรรมชาติ” สามารถรับประทานได้
- ความบริสุทธิ์ตามมาตรฐาน CPTG เป็นสิ่งสำคัญเพื่อให้ผู้บริโภคมั่นใจความปลอดภัยในการใช้ผลิตภัณฑ์ในรูปแบบการรับประทาน
- เชิญชวนผู้มุ่งหวังให้ทำสิ่งที่พวกเขารู้สึกว่าดีที่สุดสำหรับตัวพวกเขาเอง

มีผู้เข้าร่วมน้อยหรือไม่มาตามนัดหมาย :

- เชื่อมั่นว่าใครก็ตามที่มา พวกเขาคือคนที่สมบูรณ์แบบที่สุด
- เพลิดเพลินกับโอกาสในการดูแลคนที่มาถึงแม้จะจำนวนไม่มากก็ตาม
- ทบทวนขั้นตอนการเชิญชวนของคุณหรือผู้รับหน้าที่เป็นผู้เริ่มจัดคลาส และพิจารณาว่าคุณจะทำให้กระบวนการดังกล่าวมีประสิทธิภาพมากขึ้นในอนาคตได้อย่างไร
- หากไม่มีใครมา ใช้เวลาอันมีค่านี้ค้นหาวิธีปรับปรุงกระบวนการเชิญชวนของคุณโดยใช้การฝึกอบรมออนไลน์ที่มีให้ และในคู่มือนี้ในหน้า 33–43

มีบางคน พูดถึงเรื่องการซื้อผลิตภัณฑ์ในช่องทางอื่นๆ ที่ไม่ใช่จากโดเทอร์ร่าโดยตรง :

- วิธีที่ดีที่สุดในการซื้อผลิตภัณฑ์ที่ได้ตามมาตรฐาน CPTG คือการซื้อจากโดเทอร์ร่าโดยตรง ซึ่งได้รับการรับประกันว่าผลิตภัณฑ์ไม่มีการปนเปื้อน
- ประโยชน์ของการเป็นสมาชิกคือการซื้อผลิตภัณฑ์ได้ในราคาสมาชิก ซึ่งมากกว่าส่วนลดเล็กๆ น้อยๆ ทางออนไลน์ (รับคะแนนสะสมเพื่อแลกสินค้าฟรีสูงสุด 30% จากยอดสั่งซื้อในโปรแกรม LRP)

ผู้จัดคลาสบอกผู้มุ่งหวังที่มาว่า “คุณไม่จำเป็นต้องซื้ออะไรเลย” :

- แบ่งปันว่าทำไมคุณถึงเห็นคุณค่าของผลิตภัณฑ์
- สร้างประสบการณ์การใช้ผลิตภัณฑ์ในระหว่างคลาสเพื่อให้ผู้มุ่งหวังและผู้จัดได้ค้นพบคุณค่าของน้ำมันหอมระเหย
- เน้นให้เห็นคุณค่าของสิทธิประโยชน์ของการเป็นสมาชิก
- ครั้งต่อไป ทำความเข้าใจกับผู้จัดคลาสให้เข้าใจถึงความสำคัญของการสมัครสมาชิก และจุดประสงค์ของออยล์คลาส ด้วยคลาสการเตรียมตัวเป็นผู้จัดคลาส

มีคนถามว่านี่คือ MLM หรือไม่ :

- โดเทอร์ร่ามีทางเลือกในการสร้างรายได้
- 85% ของสมาชิก เป็นลูกค้าประจำที่ชื่นชอบผลิตภัณฑ์
- โดเทอร์ร่าเข้าใจดีว่าการแนะนำผลิตภัณฑ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุดคือการแนะนำแบบตัวต่อตัว ไม่ใช่การวางขายตามร้านค้าหรือโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้ซื้อตามสื่อต่างๆ
- โดเทอร์ร่าเลือกที่จะตอบแทนผู้ที่แบ่งปันผลิตภัณฑ์และช่วยให้ผู้อื่นทำเช่นเดียวกัน

เคล็ดลับยอดนิยม

- ก่อนการประชุมทางออนไลน์หรือทางโทรศัพท์เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือธุรกิจ ให้ส่งเอกสาร ลิงก์ และคำแนะนำต่างๆ ก่อนทุกครั้ง
- ค้นหาความต้องการของผู้เข้าร่วมก่อนการนำเสนอ หากมีการนำเสนอร่วมกันกับอัปไลน์ ควรแบ่งปันข้อมูลของผู้เข้าร่วม ให้ทราบก่อนล่วงหน้าเสมอ

Present

การทำออยล์คลาส

การทำออยล์คลาส เพื่อนำเสนอข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับน้ำมันหอมระเหยเป็นวิธีที่ดีที่สุดสำหรับผู้มุ่งหวังในการเรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับพลังของน้ำมันหอมระเหย เอกสารแนะนำธุรกิจโดเทอร์ร่า (Natural Solutions) เป็นอีก 1 เครื่องมือที่ใช้ประกอบการเรียนรู้ในคลาสซึ่งมีประสิทธิภาพในการให้ข้อมูลที่ครบถ้วนในเบื้องต้น ไม่ว่าจะเราจะเริ่มต้นแนะนำข้อมูลให้ผู้มุ่งหวังอย่างไร เป้าหมายเหนือสิ่งอื่นใดคือการสร้างความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์โดเทอร์ร่า ผู้มุ่งหวังของคุณจะรู้สึกตื่นเต้นเมื่อค้นพบว่าพวกเขาสามารถใช้วิธีธรรมชาติในการสร้างเวลเนสที่ดี และมันส่งผลต่อชีวิตให้ดีขึ้นได้อย่างไร ใช้สคริปต์ต่อไปนี้เพื่อเป็นแนวทางในการนำเสนอให้ประสบความสำเร็จ

การนำเสนอที่มีประสิทธิภาพไม่ได้หมายความว่าคุณพยายามสอนทุกอย่าง โดยทั่วไปการทำออยล์คลาสที่ดีที่สุดคือไม่เกินหนึ่งชั่วโมง เราควรเผื่อเวลาให้พอเหมาะในการให้ข้อมูลรวมถึงรับสมัครสมาชิก เพราะหลังจากพวกเขาสมัครสมาชิกแล้ว เราก็จะมีโอกาสให้ข้อมูลเพิ่มในคราวถัดไป ออยล์คลาสแรกนี้คือการให้ความสำคัญในการนำเสนอและการทดลอง เพื่อให้ทราบถึงคุณประโยชน์และสมัครเป็นสมาชิก เวลเนส คอนซัลท์ รวมถึงการให้ข้อมูลความรู้ในเรื่องอื่นๆ และการมีส่วนร่วมในการพูดคุยเกี่ยวกับการดูแลตัวเองภายในทีมของคุณ สามารถทำได้ในภายหลัง ตามหลักการแล้ว ให้ทำออยล์คลาสอย่างน้อยสองครั้งต่อสัปดาห์ เพื่อให้การนำเสนอนั้นดูราบรื่นไม่ติดขัด

เวลาการนำเสนอ ที่เหมาะสม - 45 นาที

1 แนะนำตัว
3 นาที

- กล่าวถึงตัวเองและการเข้ามาในโดเทอร์ร่า
- ยกตัวอย่างน้ำมันที่เราประทับใจ

2 3 จุดเด่นของน้ำมันหอมระเหย
15 นาที

- 100% จากธรรมชาติ
- มีประสิทธิภาพ
- ราคาคุ้มค่า

3 3 วิธีการใช้ ที่ปลอดภัยได้ประสิทธิภาพ
10 นาที

- การสูดดม
- การทาบนผิว
- การรับประทาน

4 FUN SHARING
5 นาที

- ไม่เกิน 5 คน
- กติกา 2 ข้อ

5 แนะนำช่องทางการสั่งซื้อ 3 แบบ
5 นาที

- ราคาปลีก
- ราคาสมาชิก
- ราคาต่ำกว่าราคาสมาชิก

6 ลูกค้า 3 ประเภท
5 นาที

- ผู้ใช้
- ผู้แชร์
- ผู้สร้าง

7 กล่าวปิดและขอบคุณ
2 นาที

- เหตุผลที่เรามาอยู่ตรงนี้
- ให้ลูกค้ากลุ่ม 2 และกลุ่ม 3 อยู่ต่อเพื่อพูดคุย

สร้างความน่าเชื่อถือ

เมื่อมีการแบ่งปันโดเทอร์ร่าครั้งแรกกับกลุ่มของคุณเอง ผู้เข้าร่วมที่มาจะมาเพราะพวกเขาเชื่อใจในตัวคุณ ดังนั้นเมื่ออัปไลน์ถูกเชิญมาเป็นวิทยากรรับเชิญ คุณควรให้เกียรติเขาโดยแนะนำประวัติและเรื่องราวสั้นๆ ของวิทยากรให้กับผู้เข้าร่วมได้ทำความรู้จักในฐานะผู้เชี่ยวชาญ และแสดงการต้อนรับอย่างอบอุ่น

วัตถุประสงค์:

1. รวมกลุ่มกัน สร้างข้อพิสูจน์ในการยอมรับทางสังคม และทำให้การใส่ใจตัวเองเป็นเรื่องสนุก
2. ให้ความสำคัญกับของผู้เข้าร่วมเป็นอันดับแรก แบ่งปันวิธีแก้ปัญหาที่ได้รับความนิยม และให้พวกเขาได้สัมผัสทดลองกับพลังของน้ำมันหอมระเหยโดเทอร์ร่า
3. หาผู้ที่สนใจจัดคลาสในครั้งถัดไป สำรองที่นั่งในชั้นเรียนนั้น และรับสมัครผู้สร้างธุรกิจรายใหม่

การรับสมัครสมาชิก

วิธีเดียวที่จะทำให้คุณสามารถเปลี่ยนแปลงชีวิตและอนาคตของคุณ นั่นคือ การทำให้น้ำมันหอมระเหยเข้าไปอยู่ในบ้านของผู้มุ่งหวังและพวกเขาได้ทดลองใช้ สมมุติว่าพวกเขามาร่วมออยล์คลาสเพราะเขาสนใจในสิ่งที่คุณนำเสนอ แต่ถ้าคุณเตรียมตัวไว้อย่างดีก่อนพวกเขามาเข้าคลาส พวกเขามีโอกาสที่จะซื้อผลิตภัณฑ์จากคุณ เชิญชวนอย่างมั่นใจเพื่อให้พวกเขามีโอกาสในการสร้างเวลเนสที่ดี โดยการแนะนำชุดสมัครให้พวกเขา มีวิธีอยู่ 3 วิธีในการสมัคร แนะนำพวกเขาให้เลือกชุดสมัครที่เหมาะกับตัวเอง

3 วิธี ในการสั่งซื้อโดเทอร์ร่า

ลูกค้า
ซื้อผลิตภัณฑ์ในราคาขายปลีก ซึ่งเป็นราคาสูงกว่าราคาสมาชิก เหมาะสำหรับการสั่งซื้อแบบครั้งเดียว

สมาชิกทั่วไป
ได้รับผลิตภัณฑ์ในราคาสมาชิก คือ การได้รับส่วนลดพิเศษ 25%

ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ
ได้รับผลิตภัณฑ์ในราคาต่ำกว่าราคาสมาชิก ซึ่งเป็นวิธีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์โดเทอร์ร่าที่ดีที่สุด พร้อมรับสิทธิประโยชน์จากโปรแกรม LRP

ให้คำอธิบายเพิ่มเติมเมื่อเกิดความสนใจ

ชุดแนะนำสำหรับสมาชิกใหม่

1 10 ออยล์ สตาร์ทเตอร์ คิต

ราคา 5,200.- 110 PV

รหัสสินค้า : 60217180

- **น้ำมันหอมระเหยขนาด 5 มล.** : แฟรงคินเซนส์, ลาเวนเดอร์, เลมอน, ออริกาโน, เปปเปอร์มินต์, ทีทรี, ดีปบลู, ซีซี่ แอร์, ออนการ์ด, เซนเจสท์
- ชุดคู่มือแนะนำโดเทอร์ร่า (Introductory Packet)

2 แฟมิลี่ เอสเซนเชียล คิต
พร้อมเครื่องพ่นไอน้ำ รุ่นเพบเบิล และแฟรคชันเนตด์ โคโคนัท ออยล์

ราคา 6,300.- 115 PV

รหัสสินค้า : 60229530

- **น้ำมันหอมระเหยขนาด 5 มล.** : แฟรงคินเซนส์, ลาเวนเดอร์, เลมอน, ออริกาโน, เปปเปอร์มินต์, ทีทรี, ดีปบลู, ซีซี่ แอร์, ออนการ์ด, เซนเจสท์
- เพบเบิล เครื่องพ่นไอน้ำ อัลตร้าโซนิค
- แฟรคชันเนตด์ โคโคนัท ออยล์ ฟอร์ สกินแคร์ 115 มล.
- ชุดคู่มือแนะนำโดเทอร์ร่า (Introductory Packet)

3 โฮม เอสเซนเชียล คิต

ราคา 11,500.- 250 PV

รหัสสินค้า : 60217038

- **น้ำมันหอมระเหยขนาด 5 มล.** : ดีปบลู
- **น้ำมันหอมระเหยขนาด 15 มล.** : แฟรงคินเซนส์, ลาเวนเดอร์, เลมอน, ออริกาโน, เปปเปอร์มินต์, ทีทรี, ซีซี่ แอร์, ออนการ์ด, เซนเจสท์
- แฟรคชันเนตด์ โคโคนัท ออยล์ ฟอร์ สกินแคร์ 115 มล.
- ลาลูช เครื่องพ่นไอน้ำ อัลตร้าโซนิค
- ชุดคู่มือแนะนำโดเทอร์ร่า (Introductory Packet)

4 พรีเมียม คิต

ราคา 19,000.- 415 PV

รหัสสินค้า : 60217171

- **น้ำมันหอมระเหยขนาด 5 มล.** : ดีปบลู
- **น้ำมันหอมระเหยขนาด 15 มล.** : แฟรงคินเซนส์, เกรปฟรุต, ลาเวนเดอร์, เลมอน, เลมอนกราส, ไลม์, เปปเปอร์มินต์, ทีทรี, ซะแคปทีฟ, บาลานซ์, ซิตรัส บลิสส์, ซีซี่ แอร์, ยูคาลิปตัส เบลนด์, เม้าท์พีดับเบิ้ลยูอาร์, ออนการ์ด, เพอร์ฟาย, เซเรนิตี้, เซนเจสท์
- แฟรคชันเนตด์ โคโคนัท ออยล์ ฟอร์ สกินแคร์ 115 มล.
- กล่องไม้บรรจุผลิตภัณฑ์ และ ขวดแบ่งบรรจุ 12 ขวด
- ลาลูช เครื่องพ่นไอน้ำ อัลตร้าโซนิค
- ชุดคู่มือแนะนำโดเทอร์ร่า (Introductory Packet)

พิเศษ! สิทธิพิเศษ จากลอยัลตี้ โปรแกรม (LRP)**
- รับคะแนนสะสม LRP รีวอร์ด 100 คะแนน
- รับสิทธิการสะสมคะแนน LRP แบบ Fast Track 15%

**ต้องมีการซื้อผ่านโปรแกรม LRP 100 คะแนนในเดือนถัดไป และคงสถานะโปรแกรม LRP ต่อเนื่อง สำหรับสิทธิพิเศษ Fast Track 15% และคะแนนรีวอร์ด 100 คะแนน จะนับสิทธิ์ในรูปสิทธิ์ LRP พร้อมสามารถใช้งานและแลกได้ทันทีจาก 60 วัน (นับจากวันสมัคร)

5 โปรเฟสชันแนล คิต

ราคา 49,500.- 1000 PV

รหัสสินค้า : 60229499

- **น้ำมันหอมระเหยขนาด 5 มล.** : ดีปบลู (2 ขวด), โรมัน คาโมมายล์, ไวท์ เกรปฟรุต
- **น้ำมันหอมระเหยขนาด 15 มล.** : อะโรมาด์, อะแดปทีฟ, บาลานซ์, เบอร์กามอท, ซิโตรเนลล่า, ซิตรัส บลิสส์, แคลรี่ เสจ, เคลียร์ทิฟาย, โคพาอิบา (2 ขวด), ดีดีอาร์ไฟว์, ซีซี่ แอร์ (2 ขวด), ยูคาลิปตัส เบลนด์, แฟรงคินเซนส์, เกรปฟรุต, กรีน แมนดาริน, ลาเวนเดอร์ (2 ขวด), เลมอน (2 ขวด), เลมอนกราส, ไลม์, เม้าท์พีดับเบิ้ลยูอาร์, ออนการ์ด (2 ขวด), ออริกาโน, เปปเปอร์มินต์ (2 ขวด), เพอร์ฟาย, โรสแมรี่, เซเรนิตี้, สเปียร์มินต์, ซูเปอร์มินต์, แทนเจอรีน, ทีทรี (2 ขวด), ไวด์ ออเร้นจ์ (2 ขวด), เซนโดครีน, เซนเจสท์ (2 ขวด)
- **บีดเล็ตส์, ดรอปส์ และ เวจจี้ แคปส์** : ซีซี่ แอร์ ดรอปส์ , เม้าท์พีดับเบิ้ลยูอาร์ บีดเล็ตส์, ออนการ์ด บีดเล็ตส์, เปปเปอร์มินต์ บีดเล็ตส์, ซุปเปอร์มินต์ บีดเล็ตส์, เวจจี้ แคปส์
- **ผลิตภัณฑ์กลุ่มทัช 10 มล.** : โคพาอิบา ทัช, โฮป ทัช, โรส ทัช, รีเน็น แคลรีคาล์ม
- **เพอร์ซันแนล แคร์** : แฟรคชันเนตด์ โคโคนัท ออยล์ (2 ขวด), ยาสีฟัน สูตรซุปเปอร์มินต์, ยาสีฟัน สูตรออนการ์ด, ออนการ์ด โฟมมิ่ง แฮนด์ วอช พร้อมขวดปั๊ม 2 ขวด, สปา แฮนด์ แอนด์ บอดี้ โลชั่น
- เครื่องพ่นไอน้ำ รุ่น ลาลูช
- กล่องไม้บรรจุผลิตภัณฑ์ และ ขวดแบ่งบรรจุ 12 ขวด, กระเป๋า Premium Luggage และที่วางน้ำมันหอมระเหยแบบซิลิโคน 4 ชิ้น
- ชุดคู่มือแนะนำโดเทอร์ร่า (Introductory Packet)

ร่วมบริจาค 700.- จากการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์โอป ทัช healing moments

พิเศษ! สิทธิพิเศษ จากลอยัลตี้ โปรแกรม (LRP)**
- รับคะแนนสะสม LRP รีวอร์ด 200 คะแนน
- รับสิทธิการสะสมคะแนน LRP แบบ Fast Track 20%

**ต้องมีการซื้อผ่านโปรแกรม LRP 100 คะแนนในเดือนถัดไป และคงสถานะโปรแกรม LRP ต่อเนื่อง สำหรับสิทธิพิเศษ Fast Track 20% และคะแนนรีวอร์ด 200 คะแนน จะนับสิทธิ์ในรูปสิทธิ์ LRP พร้อมสามารถใช้งานและแลกได้ทันทีจาก 60 วัน (นับจากวันสมัคร)

*บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงรายการชุดสมัคร, รายละเอียด, ราคา และเงื่อนไขโดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า

กลยุทธ์การจัดวางตำแหน่ง

สำหรับสมาชิกใหม่ การจัดวางตำแหน่งที่ถูกต้องและประสบความสำเร็จ เป็นเรื่องที่สำคัญต่อการได้รับผลตอบแทน การเลื่อนตำแหน่ง และความสำเร็จในระยะยาว สร้างความคาดหวังที่ชัดเจนเพื่อปกป้องความสัมพันธ์อันดีระหว่างกัน เพราะบางคนเลือกเส้นทางของตนเองทันที และบางคนอาจใช้เวลาในการเลือกที่นานกว่า

การเปลี่ยนแปลงผู้สนับสนุน

คุณจะมีเวลาจนถึงวันที่ 10 ของเดือนถัดไป นับจากวันที่มีคำสั่งซื้อครั้งแรก เพื่อทำการเปลี่ยนเปลงผู้สนับสนุนใหม่ ใช้ช่วงเวลานี้เรียนรู้เพิ่มเติมผ่านเวลเนส คอนซัลท์ เพื่อเรียนรู้เกี่ยวกับความสนใจและความต้องการของพวกเขา จากนั้นจึงตัดสินใจจัดตำแหน่งที่เหมาะสมอีกครั้ง ปรึกษาอัปไลน์ของคุณเพื่อรับการสนับสนุนและเรียนรู้กลยุทธ์

การมีส่วนร่วมของคุณกับสมาชิกใหม่มีความสำคัญต่อความสำเร็จในระยะยาวของพวกเขา ใช้กลยุทธ์การจัดตำแหน่งเหล่านี้ เพื่อเป็นแนวทางในการติดตามผลของคุณ หากต้องการเปลี่ยนแปลงชีวิตอย่างแท้จริง ให้คิดว่าการเป็นสมาชิกในช่วงแรกๆ นี้ เป็นเวลาที่คุณ "ต้องใช้" เพื่อให้มั่นใจว่าธุรกิจของคุณจะประสบความสำเร็จ คุณใช้เวลาไม่มากในการปฏิบัติเรื่องเหล่านี้เพื่อแสดงออกให้เห็นถึงความใส่ใจ หากคุณทำสิ่งนี้ให้เป็นแบบอย่าง ผู้สร้างธุรกิจของคุณก็จะมีแนวโน้มที่จะทำเช่นเดียวกันมากขึ้น

ค้นพบเส้นทางของพวกเขา

ทำความเข้าใจเส้นทางทั้งสามด้านล่าง เพราะหลังจากที่พวกเขาได้เข้าร่วมคลาสและเวลเนส คอนซัลท์ คุณจะทราบว่าสมาชิกใหม่แต่ละคนสนใจสิ่งใด ใช้ข้อมูลต่อไปนี้เพื่อช่วยพิจารณาว่าควรวางไว้ที่จุดใดจึงจะดีที่สุด เลือกด้วยวิสัยทัศน์ในการทำงานระยะยาวและความสำเร็จมากกว่าความต้องการระยะสั้น โดยจัดพวกเขาให้อยู่ในจุดที่จะเติบโตและได้รับการสนับสนุนได้ดีที่สุด โปรดดูหน้า 100 สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับบทบาทต่อไปนี้

ลูกค้า

- ความสนใจหลักคือการใช้ผลิตภัณฑ์เพื่อการดูแลตนเองและครอบครัว
- ให้สมัครเป็นสมาชิกทั่วไป
- อาจมีหรือไม่มีการสั่งซื้อในโปรแกรม LRP

ผู้แบ่งปัน

- ต้องการแบ่งปันกับผู้อื่นโดยการจัดคลาสแบบกลุ่มและแบบตัวต่อตัว
- ให้สมัครเป็นสมาชิกทั่วไป หรือ—เพื่อสามารถรับสมัครสมาชิกใหม่ได้และรับค่าคอมมิชชั่น—ให้สมัครเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ
- ให้สั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในโปรแกรม LRP ตั้งแต่ 100 PV ขึ้นไป

ผู้สร้างธุรกิจ

- อยากสร้างรายได้
- ให้สมัครเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ
- ยืนยันที่จะสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในโปรแกรม LRP ตั้งแต่100 PV ขึ้นไป ต่อเดือนเพื่อรับค่าคอมมิชชั่น
- เป็นผู้มีคะแนนรวมสูง เมื่อพิจารณาถึงคุณสมบัติของผู้สร้างธุรกิจที่ประสบความสำเร็จตามที่ระบุไว้ในหน้า 16 ของคู่มือนี้

ระบุว่าเป็นผู้สร้างธุรกิจประเภทใด

การวางตำแหน่งผู้สร้างธุรกิจในทีมของคุณเป็นสิ่งสำคัญสำหรับความสำเร็จในระยะยาว วางผู้สร้างธุรกิจที่มีความมุ่งมั่นและมีความสามารถในชั้นที่ 1 ติดตัวคุณ พิจารณาให้ผู้สร้างธุรกิจที่มีความมุ่งมั่นหรือมีความสามารถอยู่ในชั้นที่สองของคุณ

- **มุ่งมั่น**: ปฏิบัติตามและทำ 5 ขั้นตอนสู่ความสำเร็จครบถ้วน
- **มีความสามารถ**: รับสมัครผู้สร้างธุรกิจด้วยตนเองในช่วง 14 วันแรกของการตัดสินใจที่จะสร้างธุรกิจ

บทบาทของคุณ?

ผู้แนะนำ

- โดยปกติแล้วคือผู้ที่เชิญสมาชิกใหม่มาที่โดเทอร์ร่า (เป็นรายชื่อของใครใครชวน?)
- ได้รับฟาสต์สตาร์ทโบนัสจากการสั่งซื้อของสมาชิกใหม่ในช่วง 60 วันแรกหลังจากสมัครสมาชิก
- ทำงานร่วมกับผู้สนับสนุน (กรณีเป็นคนละคนกัน) เพื่อกำหนดล่วงหน้าว่าใครจะเป็นผู้ให้เวลเนส คอนซัลท์ ติดตามผล และให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง
- สมาชิกใหม่มีความสำคัญในการทำให้ผู้แนะนำขึ้นตำแหน่งใหม่ (สามารถใช้ได้รหัสเดียวเท่านั้นในหนึ่งสายงาน)
- อยู่ในฐานะผู้แนะนำของสมาชิกใหม่คนนั้น จนกว่าจะมีเหตุผลที่เหมาะสมในการเปลี่ยนผู้แนะนำไปยังผู้สนับสนุนหรือผู้สร้างธุรกิจรายอื่น เพื่อเลื่อนตำแหน่งและการทำกลยุทธ์การสร้างในระยะยาว

ผู้สนับสนุน

- บุคคลที่สมาชิกใหม่ถูกวางไว้ติดตัว (หรือเรียกอีกอย่างว่าอัปไลน์สายตรงของพวกเขา)
- ได้รับพาวเวอร์ออฟทรี และ ยูนิเลเวลโบนัส
- ช่วยเหลือในเรื่องเวลเนส คอนซัลท์และติดตามผลเรื่องอื่นๆ (ขึ้นอยู่กับการเตรียมการร่วมกันระหว่างผู้แนะนำและผู้สนับสนุน)

ผู้แนะนำสามารถเปลี่ยนผู้สนับสนุนสมาชิกใหม่ได้ก่อนวันที่ 10 ของเดือนถัดไปนับจากวันที่สมัคร ผ่านทางระบบออนไลน์ (EVO) หากต้องการเปลี่ยนผู้สนับสนุนในช่วงเวลานี้:

doterra.com > EVO > ทีม > การเปลี่ยนแปลงผู้สนับสนุน

คุณควรจะวางพวกเขาไว้ที่จุดไหน?

วางสมาชิกใหม่ในที่ที่พวกเขาจะเติบโตและได้รับการสนับสนุนได้ดีที่สุด เพิ่มผู้สร้างธุรกิจในจุดที่เหมาะสมเมื่อคุณพบพวกเขา จังหวะเวลาของการสร้างผังองค์กรจะแตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับจังหวะที่ผู้สร้างธุรกิจหรือพาร์ตเนอร์ในการทำธุรกิจของคุณสมัครเข้ามา และมีส่วนร่วมในการตัดสินใจในการเปิดสายงานใหม่ ตัวอย่างเช่น บางคนเริ่มต้นด้วยผู้สร้างธุรกิจคนเดียวและเติบโตจากจุดนั้น ในขณะที่บางคนอาจเริ่มต้นด้วยการมีผู้สร้างธุรกิจ 3 สายงาน หรือบางทีพวกเขาอาจเริ่มต้นด้วยการสร้างเครือข่ายที่ใหญ่ หรือการสร้างสัมพันธ์ไว้ก่อนหน้านี้

หา 3 สายงาน

ตามหลักการแล้ว คุณต้องการหาคนที่สนใจทำธุรกิจ 3 สายงานในช่วงที่คุณเริ่มต้นธุรกิจ ลองกลับไปดูลิสต์รายชื่อและแผนติดตามเพื่อสร้างความสำเร็จของคุณเพื่อติดต่อหากลุ่มผู้ที่มีศักยภาพเป็นผู้สร้างธุรกิจหรือพาร์ตเนอร์ในการทำธุรกิจ เนื่องจากขั้นตอนนี้อาจจะต้องใช้ปฏิสัมพันธ์และประสบการณ์หลายอย่าง เพื่อให้เรามั่นใจว่าบุคคลนั้นมีคุณสมบัติเหมาะสมเป็นผู้สร้างธุรกิจที่มีความมุ่งมั่น (ซึ่งเป็นเหตุผลว่าทำไมการใช้กรอบเวลาติดตามผล 14 วันจึงมีความสำคัญ) ให้ใช้กลยุทธ์ด้านล่างในการวางแผนให้คุณได้รับโบนัสพาวเวอร์ออฟทรี และการวางผังองค์กรเพื่อเป้าหมายในอนาคต ลองพิจารณาวางลูกค้าหนึ่งหรือสองคนในชั้นที่ 1 เพื่อสนับสนุนให้มีคะแนนเพียงพอในการทำคุณสมบัติให้ได้รับโบนัสพาวเวอร์ออฟทรี ในชั้นที่ 1 เป็นจำนวนเงิน 1,600 บาท

1. รับสมัครพาร์ตเนอร์ในการทำธุรกิจ
2. วางตำแหน่ง โดยการเลือกวิสัยทัศน์ในการทำงานระยะยาวและความสำเร็จมากกว่าความต้องการระยะสั้น
3. เปลี่ยนแปลงการจัดวางบุคคลหากมีความจำเป็น ภายในวันที่ 10 ของเดือนถัดไป

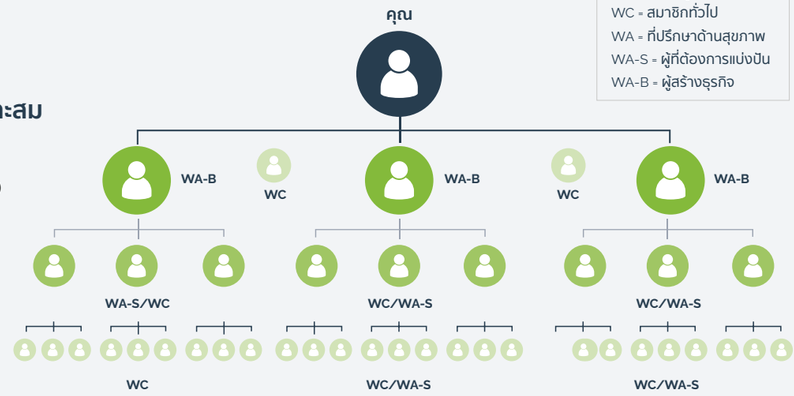
คำศัพท์น่ารู้
WC = สมาชิกทั่วไป
WA = ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ
WA-S = ผู้ที่ต้องการแบ่งปัน
WA-B = ผู้สร้างธุรกิจ

โครงสร้างองค์กรที่เหมาะสม

ชั้นที่ 1: พาร์ตเนอร์ในการทำธุรกิจ (ผู้ที่มีความมุ่งมั่นและมีความสามารถ)

ชั้นที่ 2: ผู้สร้างธุรกิจ และผู้ที่ต้องการแบ่งปัน

ชั้นที่ 3: ลูกค้า



เคล็ดลับยอดนิยมในการจัดวางตำแหน่ง

- **จัดวางลูกค้าของคุณในสายงานที่อาจมีความสนใจคล้ายกันกับผู้สนับสนุน หรือจะมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้อื่นที่พวกเขารู้จักหรืออาศัยอยู่ย่านเดียวกัน** อ้างอิงจากหัวข้อต่างๆ ในลิสต์รายชื่อของคุณ (หน้า15-16) หาวิธีจัดตำแหน่งที่ผู้คนจะช่วยเหลือกันได้ดีที่สุด คุณสามารถสร้างสายงานครอบครัว สายงานของเพื่อน สายงานที่พักอาศัยอยู่ย่านเดียวกัน หรือสายงานแบบกลุ่มเฉพาะทาง
- **ขณะที่คุณรับสมัครสมาชิกใหม่อย่างต่อเนื่อง ให้พิจารณาวางสมาชิกใหม่ภายใต้ผู้สร้างธุรกิจที่มีความมุ่งมั่นและมีความสามารถ ผู้ที่รับสมัครสมาชิกใหม่อย่างต่อเนื่องและสนับสนุนทีมและลูกค้าของเขาอย่างจริงจัง** การสนับสนุนให้พวกเขาบรรลุเป้าหมาย สามารถช่วยให้คุณบรรลุเป้าหมายของคุณได้เช่นกัน อย่างไรก็ตามการวางสมาชิกใหม่ภายใต้ผู้ที่ “น่าจะเป็น” ผู้สร้างธุรกิจมักจะจบลงด้วยความหงุดหงิดใจ ขอแนะนำว่า คุณควรรักษาสถานะของความเป็นผู้แนะนำ จนกระทั่งผู้สนับสนุนท่านนั้นแสดงให้เห็นถึงศักยภาพในการดูแลสมาชิกใหม่ของคุณ เพราะในกรณีที่ผู้ที่น่าจะเป็นผู้สร้างธุรกิจไม่ทำตามที่พวกเขาเคยสัญญากับคุณ คุณยังคงมีโอกาสสร้างสมาชิกใหม่ท่านนั้นให้เติบโต เพื่อนับเป็นสายงานในการทำคุณสมบัติเพื่อขึ้นตำแหน่ง
- **หากคุณยังไม่พบผู้สร้างธุรกิจที่มีความมุ่งมั่น พยายามอย่างเต็มที่เพื่อเลือกใครสักคน (เช่น สมาชิกในครอบครัวที่เชื่อถือได้) ที่คุณสามารถดำเนินการย้ายให้กับผู้สร้างธุรกิจได้ในภายหลัง**

- **พึงระลึกสิ่งเหล่านี้เกี่ยวกับสมาชิกทั่วไป**:
  - สมาชิกทั่วไปที่อัปเกรดเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ : WA) สามารถย้ายได้หลังจากสมาชิกทั่วไปรหัสนั้นได้ทำการรับสมัครสมาชิกใหม่ 1 รหัส 100 PV ขึ้นไป
  - พวกเขาสามารถอัปเกรดตัวเองเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ : WA) ได้ที่ EVO ของพวกเขา
  - หากคุณต้องการเปลี่ยนการจัดวางบุคคลหลังจากวันที่ 10 ของเดือนที่สมัคร สมาชิกทั่วไปจะต้องอัปเกรดบัญชีของตนเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (WA) เมื่ออัปเกรดแล้ว เพื่อให้มีสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงผู้สนับสนุนสมาชิกท่านนั้นต้องทำการรับสมัครสมาชิกใหม่ 1 รหัส 100 PV ขึ้นไป จากนั้นคุณมีเวลาจนถึงวันที่ 10 ของเดือนถัดไป หลังจากพวกเขารับสมัครสมาชิกใหม่ เพื่อตัดสินใจว่าจะย้ายพวกเขาไปวางในจุดใด

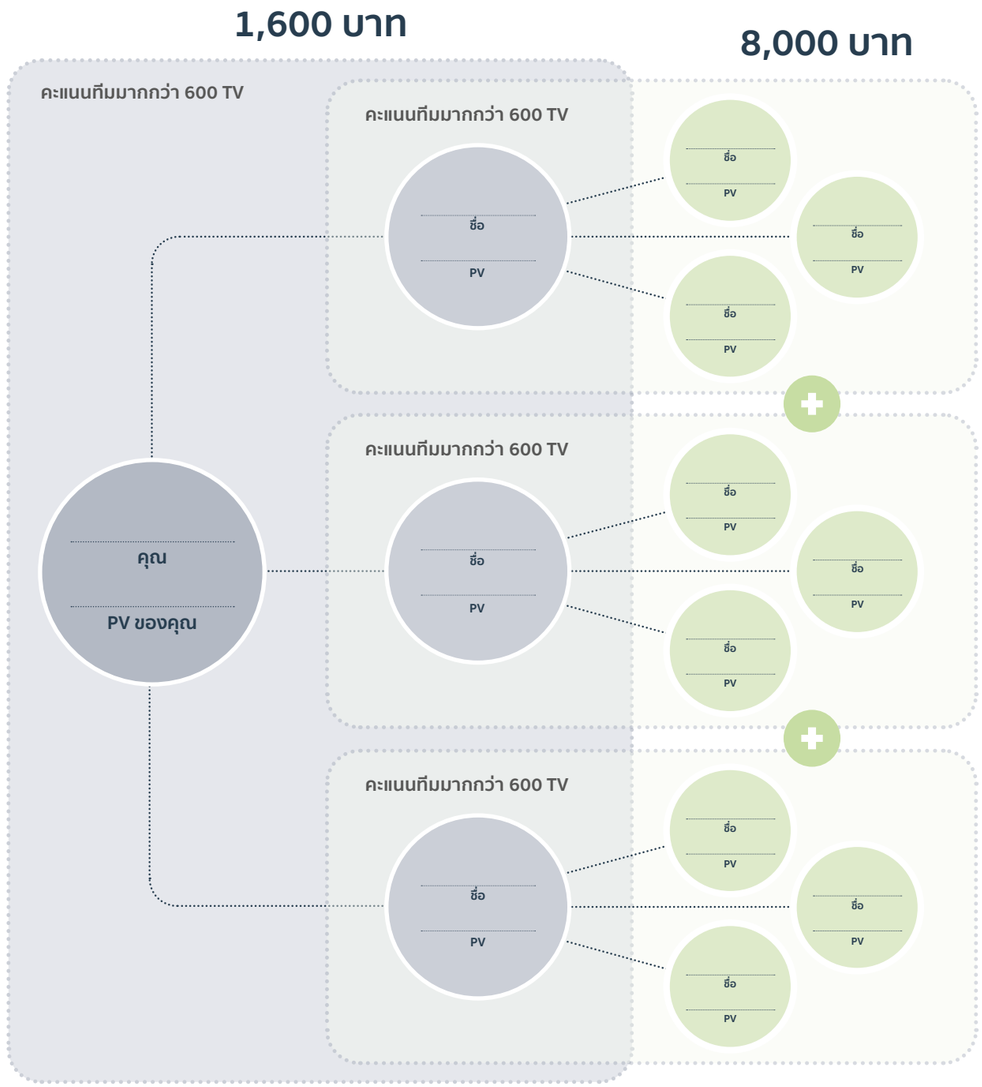
สำหรับการเปลี่ยนแปลงการจัดวางบุคคล หากมีคำถาม โปรดปรึกษาอัปไลน์ของคุณ หรือ ทีมบริหารงานฝ่ายขาย ที่อีเมล *businessadvancement@doterra.com* **หรือ แผนก** Placement **ที่อีเมล** *placements@doterra.com*

Enroll

วางแผน พาวเวอร์ออฟทรี (PO3) เพื่อให้ได้รับโบนัส 8,000 บาท

ในขณะที่คุณจัดผังองค์กรเพื่อให้ประสบความสำเร็จในอนาคตร่วมกับพาร์ตเนอร์ในการทำธุรกิจของคุณ คุณกำลังทำงานเพื่อให้ได้โบนัสพาวเวอร์ออฟทรี 8,000 บาท อย่างเป็นธรรมชาติ เพื่อให้ได้รับโบนัส คุณต้องมีคะแนนทีมรวม 600 คะแนนขึ้นไป (Team Volume : TV) จากจำนวนผู้สร้างธุรกิจ 4 รหัส (คะแนนจะมีการนับรวมจากบุคคลอื่นในทีมด้วย) ซึ่งผู้สร้างธุรกิจทั้ง 4 รหัส แต่ละคนต้องมีคำสั่งซื้อ LRP ขั้นต่ำ 100 PV เพื่อให้คุณมีคุณสมบัติในการรับโบนัสในขั้นนั้นๆ

เมื่อคุณพร้อมที่จะต่อยอดไปสู่โบนัสพาวเวอร์ออฟทรี 48,000 บาท ให้คุณลองวางแผนกับอัปไลน์และทีมงานของคุณ



Support

เพิ่มขีดความสามารถ ด้วยทางออก

เมื่อสิ้นสุดขั้นตอนการสนับสนุน คุณจะรู้วิธีดำเนินการให้คำปรึกษาด้านการใส่ใจตัวเอง ให้ลูกค้าของคุณซื้อผลิตภัณฑ์ในโปรแกรม LRP รักษาฐานลูกค้ากับพวกเขาไว้ โดยการสื่อสารที่เป็นกันเองและให้เขามีโอกาสในการเข้าคลาสการศึกษาอย่างต่อเนื่อง และเชิญชวนพวกเขาให้แบ่งปันและเริ่มสร้างธุรกิจ

ไม่ว่าผลิตภัณฑ์ของคุณจะดีอย่างไร แต่ที่สุดแล้วคุณอยู่ในธุรกิจที่จำเป็นต้องศึกษาข้อมูลอย่างสม่ำเสมอ ลูกค้าของคุณจำเป็นต้องได้รับข้อมูลอย่างต่อเนื่อง...และแนะนำวิธีในการ-ใส่ใจตัวเองให้ดียิ่งขึ้นอย่างไม่มีที่สิ้นสุด

โรเบิร์ต จี. อัลเลน

ลูกค้าที่มาเข้าร่วม

คะแนนที่ลูกค้าซื้อผลิตภัณฑ์ถือว่าเป็นฐานคะแนนส่วนใหญ่ของทุกทีม ความสัมพันธ์ที่ลูกค้าของคุณมีกับโดเทอร์ร่านั้น ได้รับการส่งเสริมจากความสัมพันธ์ของพวกเขากับคุณ

พยายามตอบสนองความต้องการของสมาชิกใหม่ของคุณ และรักษาพวกเขาไว้ให้เป็นลูกค้าต่อไปในอนาคต สร้างวัฒนธรรมแห่งการบริการ ความรัก และความชื่นชมตั้งแต่เริ่มต้น โดยให้เวลเนส คอนซัลท์แก่ลูกค้าของคุณ เพื่อเป็นประตูสู่การสร้างนิสัยในการใช้ผลิตภัณฑ์โดเทอร์ร่าในระยะยาว

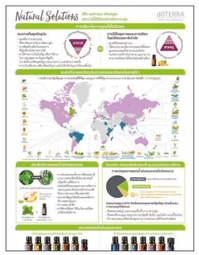
ไทม์ไลน์ที่เหมาะสม

ด้านล่างนี้คือก้าวที่เหมาะสมสำหรับการเริ่มต้นกับลูกค้าของคุณ ปรับเปลี่ยนตามความจำเป็นเพื่อตอบสนองความต้องการของแต่ละบุคคล ใช้กระบวนการติดตามผลที่มีประสิทธิภาพนี้ เพื่อสนับสนุนสมาชิกใหม่ การทำซ้ำเริ่มต้นด้วยการติดตามผลลัพธ์อย่างทันท่วงที จากนั้นดำเนินการต่อในขณะที่ผู้สร้างธุรกิจของคุณเรียนรู้ที่จะทำเช่นเดียวกัน

เคล็ดลับยอดนิยม

- เส้นทางในการได้รับรายได้เป็นผลมาจากการดูแลเอาใจใส่มากพอที่จะเปลี่ยนแปลงชีวิตผู้อื่น—ไม่ใช่แค่ครั้งเดียว แต่ต้องทำอย่างต่อเนื่อง
- พึงระลึกเสมอว่าสมาชิกทุกคนในทีมของคุณคือลูกค้า
- ดูแลด้วยความจริงใจและติดต่อลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ และส่งเสริมให้พวกเขาได้รับในสิ่งที่ต้องการ
- มีส่วนร่วมอย่างมากในการแบ่งปันว่า ผลิตภัณฑ์โดเทอร์ร่าสามารถสนับสนุนเป้าหมายในการใส่ใจตัวเอง และการใช้ชีวิตที่เต็มเปี่ยมไปด้วยพลังได้อย่างไร
- สร้างความไว้วางใจด้วยการรักษาคำพูด และดำเนินกิจกรรมติดตามผลต่างๆ ให้เสร็จสิ้นภายในระยะเวลาที่สัญญาไว้
- ใช้ระบบที่ได้รับการพิสูจน์แล้วในการติดตามลูกค้าและการแจ้งเตือน

รับสมัครสมาชิก



ระหว่างรอชุดสมัครมาจัดส่ง

- ส่งจดหมายยินดีต้อนรับสมาชิกใหม่ และ/หรือส่งเป็นข้อความทางโทรศัพท์หรืออีเมลแสดงความยินดี
- กำหนดตารางเวลาสำหรับเวลเนส คอนซัลท์ เพราะพวกเขาเพิ่งสมัครสมาชิกและยังมีความตื่นเต้นสูง ทำเวลเนส คอนซัลท์ให้เร็วที่สุด หลังจากที่สมาชิกใหม่ได้รับชุดสมัคร เตรียมคู่มือ LIVE ให้กับสมาชิกใหม่เมื่อถึงเวลานัดพบ

เพราะคุณกำลังให้ความสำคัญในการใส่ใจตัวเอง ฉันจึงต้องการให้เวลากับคุณเพื่อให้คำแนะนำที่ดีที่สุดเกี่ยวกับวิธีใช้ผลิตภัณฑ์ใหม่ของคุณ ฉันไม่อยากให้คุณซื้อของไปโดยไม่รู้วิธีใช้ สิ่งที่คุณต้องการมากที่สุดคือการเรียนรู้วิธีใช้ผลิตภัณฑ์เพื่อให้คุณได้รับผลลัพธ์ที่ต้องการ

ดังนั้นขั้นตอนต่อไปจึงเป็นขั้นตอนที่สำคัญ เราลองมานัดเวลาในการพูดคุยซัก 30 นาที ภายใน 3 วันที่คุณได้รับชุดสมัคร หลังจากที่เราพูดคุยเสร็จเรียบร้อย คุณจะได้รับข้อมูลเกี่ยวกับแผนสเวลเนส ไลฟ์สไตล์ที่ลำดับความสำคัญที่คุณต้องการดูแลเป็นอันดับต้นๆ รู้วิธีสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ รู้วิธีการสะสมคะแนนเพื่อแลกผลิตภัณฑ์ฟรี และสามารถหาวิธีแก้ปัญหาได้ตลอดเวลา คุณคิดว่าดีไหม?

เยี่ยมเลย! ฉันสามารถจัดเวลาให้คุณได้ในวันพุธ เวลาบ่ายโมง หรือเป็นวันพฤหัสบดีหลังอาหารเย็น เวลาไหนดี?

เพิ่มเวลานัดในตาราง

- ส่งเคล็ดลับเกี่ยวกับการใช้น้ำมันหอมระเหยทางข้อความ/อีเมล

1 วันก่อนถึงวันนัดทำเวลเนส คอนซัลท์

- ส่งข้อความแจ้งเตือน: *ฉันตื่นเต้นมากที่จะได้คุยกับคุณถึงแผนการสร้างเวลเนสที่ดีใน 90 วัน เพื่อให้ความสำคัญกับการใส่ใจตัวเองของคุณ!*

เวลเนส คอนซัลท์ (ดูหน้า 63)

ตามหลักการแล้ว ประมาณ 3 วัน หลังจากที่สมาชิกใหม่ได้รับชุดสมัคร จัดตารางเวลเนส คอนซัลท์ (30–60 นาที) เพื่อช่วยสมาชิกใหม่ทุกคน:

- เชื่อมโยงผลิตภัณฑ์เข้ากับการให้ความสำคัญในการใส่ใจตัวเอง
- ผสมผสานผลิตภัณฑ์โดเทอร์ร่าให้เข้ากับไลฟ์สไตล์ของพวกเขา
- ทำแผนเวลเนสรายวัน
- ทำให้สมาชิกใหม่ได้ประโยชน์สูงสุดผ่านโปรแกรม LRP
- เข้าสู่ระบบและเรียนรู้วิธีการสั่งซื้อ
- บอกวิธีในการหาข้อมูลผลิตภัณฑ์เพิ่มเติมและเชื่อมต่อกับลูกค้าคนอื่นๆ ในกลุ่ม
- เชิญชวนให้แบ่งปันและสร้างธุรกิจ:
  - กระตุ้นความสนใจด้วยของรางวัลเพื่อให้เริ่มจัดคลาส
  - แบ่งปันวิธีการรับผลิตภัณฑ์ฟรีหรือสร้างรายได้

ทุกเดือน

- สื่อสารเกี่ยวกับข้อเสนอและโปรแกรมพิเศษ
- แบ่งปันเคล็ดลับการใช้ผลิตภัณฑ์และผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ
- เชิญชวนให้ร่วมคลาสการศึกษาอย่างต่อเนื่องและจัดให้มีการแบ่งปันน้ำมันหอมระเหย (ดูหน้า 65-66)

ลูกค้าของฉันชอบที่จะรับทราบข้อมูลเกี่ยวกับโปรโมชั่นและการให้ความรู้เรื่องน้ำมันหอมระเหย คุณอยากให้ฉันเพิ่มคุณเข้าไปในรายชื่อลูกค้าวีไอพีของฉันไหม?

เป็นช่วงเวลา (ทุกๆ 30-90 วัน):

- โทรติดต่อเพื่อดูแลลูกค้า
- เสนอการทำเวลเนส คอนซัลท์ เพื่อติดตามผล ประเมินแผนเวลเนสรายวันอีกครั้ง และทำให้มั่นใจว่าลูกค้าได้รับประสบการณ์เชิงบวกในการใช้ผลิตภัณฑ์
- แนะนำให้ศึกษาไลฟ์สไตล์เพื่อการใส่ใจตัวเอง จะช่วยเพิ่มความมั่นใจ และความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์
- หากไม่มีการสั่งซื้อภายใน 60 วัน ติดต่อลูกค้า (ดูคำแนะนำหน้า 67-70)

เชิญชวนให้เป็นผู้จัดคลาส และเริ่มสร้างธุรกิจ

ด้วยประสบการณ์การใช้ที่มากขึ้น ลูกค้าจะเริ่มมั่นใจในโดเทอร์ร่าและผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ โดยมีความปรารถนาและความเต็มใจที่จะแบ่งปันสิ่งที่พวกเขารักเพิ่มมากขึ้น บางคนอาสาที่จะจัดคลาสและเป็นผู้สร้างธุรกิจเมื่อได้รับการเชิญชวนให้มีส่วนร่วม

กลุ่มลูกค้าที่แข็งแกร่ง

เวลเนส คอนซัลท์

1 บทนำไลฟ์สไตล์

- เตรียมคู่มือ Live (ลูกค้าจะได้รับจากแพกเกจคู่มือสมาชิกใหม่)
- ตอบคำถามเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่พวกเขาซื้อไป
- ในหน้า 3 ของคู่มือ Live ให้พวกเขาให้คะแนนตัวเองในแต่ละส่วน
- ให้พวกเขาสัมผัสโดเทอร์ร่าไลฟ์สไตล์อย่างรวดเร็ว
- เชิญชวนพวกเขาให้สร้างลิสต์รายการผลิตภัณฑ์ที่อยากใช้

2 เวลเนส คอนซัลท์

- ทำเวลเนส คอนซัลท์ และกรอกข้อมูลแผนเวลเนสรายวันให้ครบถ้วน
- แสดงความคิดเห็นร่วมกันเกี่ยวกับแผนการสร้างเวลเนสที่ดีใน 90 วัน และคำสั่งซื้อ LRP ใน 3 ครั้งหน้า
- ทำให้พวกเขาตื่นเต้นกับการได้รับการใส่ใจตัวเองในราคาที่ดีที่สุดด้วยโปรแกรม LRP
- แสดงวิธีการเข้าสู่ระบบ เพื่อตั้งค่าคำสั่งซื้อ LRP แรกและปรับแบบคำสั่งซื้อในอนาคต

3 แนะนำแหล่งข้อมูล

- แนะนำคู่มืออ้างอิงที่คุณชื่นชอบและเว็บไซต์โดเทอร์ร่า
- แนะนำการเข้าถึงสื่อออนไลน์ต่างๆ และโซเชียลมีเดียของโดเทอร์ร่า
- เชิญชวนให้เข้าร่วมคลาสการศึกษาข้อมูลอย่างต่อเนื่อง (ดูหน้า 65–66 ของคู่มือนี้)
- เชิญชวนให้เข้าร่วมทีมและกลุ่มชุมชนต่างๆ
- เชิญชวนให้แบ่งปันและสร้างธุรกิจ เช่น แนะนำให้ศึกษาข้อมูลในคู่มือ Share และ Build และจัดตารางให้ร่วมคลาส แนะนำการเป็นผู้จัดคลาส และคลาส แนะนำการสร้างธุรกิจ

คุณสนใจที่จะได้รับผลิตภัณฑ์ฟรี หรือแม้แต่รายได้พิเศษกับโดเทอร์ร่าหรือไม่? วิธีเริ่มต้นที่ดีที่สุดคือการเป็นผู้จัดคลาส ฉันอยากจะร่วมมือกับคุณเพื่อแบ่งปันโดเทอร์ร่ากับคนที่คุณห่วงใย!

แก้ไขข้อกังวล

หากลูกค้าแจ้งสิ่งที่เป็นกังวลในการใช้ผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้ผลลัพธ์ตามที่คาดหวังไว้ ให้รับฟังอย่างตั้งใจ เสนอวิธีตามคำแนะนำด้านล่าง หรือให้แนวคิดในการปรับปริมาณน้ำมันหอมระเหยหรือวิธีการใช้ เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่ต้องการได้ดียิ่งขึ้น ใช้เคล็ดลับต่อไปนี้เพื่อช่วยให้พวกเขาได้รับประสบการณ์ที่ดี:

ปรับปริมาณน้ำมัน-หอมระเหย

บางอย่างก็ต้องใช้เวลา และบางคนอาจต้องปรับขั้นตอนการใช้ เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีที่สุด

มีบางอย่างที่เป็นอุปสรรคในการเกิดผลลัพธ์

ลดการบริโภคหรือการสัมผัสกับสารพิษ สารอันตรายหรือสารสังเคราะห์ และสารที่ทำให้เกิดการต้านสารอาหาร เช่น น้ำตาล คาเฟอีน หรืออาหารแปรรูป สิ่งเหล่านี้มีส่วนในการทำให้ภูมิคุ้มกันร่างกายลดลง และทำให้ร่างกายต้องใช้พลังงานในการซ่อมแซมร่างกาย แทนที่จะนำมาใช้เพื่อช่วยเสริมสร้างเวลเนสที่ดี และมีส่วนในการลดทอนผลลัพธ์ที่ควรได้รับจากน้ำมันหอม-ระเหย ภาวะขาดน้ำ ความเครียดในระดับสูง และการอดนอนอาจส่งผลกระทบสำคัญต่อผลลัพธ์เช่นกัน นอกจากนี้น้ำมันหอมระเหยยังต้องการสารอาหารที่มีอยู่ในร่างกาย เพื่อส่งเสริมการ-ทำงานให้ดีที่สุด หากมีปริมาณสารอาหารในร่างกายน้อย ผลลัพธ์ที่ควรได้อาจจะลดลง

ลองใช้วิธีแก้ปัญหาอื่น

สิ่งที่ใช้ได้ผลกับคนคนหนึ่งอาจไม่ได้ผลกับอีกคนหนึ่งก็เป็นได้ ทุกคนมีความแตกต่างกันและความสามารถในการตอบสนองดังกล่าวคือหนึ่งในข้อได้เปรียบที่ยิ่งใหญ่ที่สุดของการใช้น้ำมันหอมระเหย ลองหลายๆ วิธีจนกว่าจะพบวิธีแก้ปัญหาที่เหมาะสม พิจารณาถึงสภาวะอารมณ์ด้วย เพราะมันคือส่วนสำคัญที่ส่งผลต่อสุขภาพกาย สิ่งที่เราคิดหรือสิ่งที่เราเชื่อไม่ว่าทั้งทางตรงหรือทางอ้อมล้วนแล้วแต่ส่งผลกระทบต่อกระบวนการชีววิทยาในร่างกาย

การศึกษาข้อมูลอย่างต่อเนื่อง

หลังจากลูกค้าพร้อมเข้าร่วมกับเราแล้ว

แนะนำลูกค้าให้ศึกษาเพิ่มเติม เพื่อเสริมความมั่นใจ ประสบการณ์ และความรู้ เมื่อคุณช่วยให้พวกเขาค้นพบคุณค่าในผลิตภัณฑ์ พลังแห่งการมีไลฟ์สไตล์แบบโดเทอร์ร่า และการทำให้ได้รับประโยชน์สูงสุดจากการการเป็นสมาชิก คุณจะรักษาฐานลูกค้าไว้ได้มากขึ้น

คลาสการศึกษาข้อมูลอย่างต่อเนื่อง อาจทำได้ทั้งทางออนไลน์ แบบตัวต่อตัว หรือวิดีโอ

ทำไมต้องมีการทำคลาสศึกษาข้อมูลอย่างต่อเนื่อง?

- สร้างความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์
- เปลี่ยนแปลงชีวิต
- ส่งเสริมให้มีการสั่งซื้อโปรแกรม LRP อย่างสม่ำเสมอ
- สร้างความปรารถนาที่จะแบ่งปันและสร้างธุรกิจ
- ขยายทีมของคุณ

เคล็ดลับยอดนิยม

- เชิญชวนลูกค้า เชิญผู้อื่นมาเข้าร่วม
- เชิญชวนผู้มุ่งหวังที่ยังไม่สมัครสมาชิกในออยล์คลาสที่เข้าร่วมครั้งแรก
- เชิญชวนผู้มุ่งหวังและลูกค้าที่สนใจรับฟังคลาสในหัวข้อที่เป็นเรื่องเฉพาะเจาะจง
- เชิญชวนผู้สร้างธุรกิจที่ต้องการเรียนรู้เพิ่มเติม

คลาส

ใช้ประโยชน์จากคลาสการศึกษาข้อมูลอย่างต่อเนื่องที่อัปไลน์ของคุณเป็นผู้จัดหรือคุณเริ่มจัดเอง หลังจากทำเวลเนส คอนซัลท์เรียบร้อยแล้ว คู่มือ Live ยังคงเป็นเอกสารที่ดีเยี่ยมสำหรับการศึกษาข้อมูลด้านไลฟ์สไตล์อย่างต่อเนื่อง เพราะมีเนื้อหาครอบคลุมในหลายๆด้าน ในช่วงเริ่มต้นของแต่ละคลาส ให้แนะนำหัวข้อที่มีความเกี่ยวข้องเชื่อมโยงกับเวลเนส ไลฟ์สไตล์ พีระมิด ในหน้าอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องเป็นข้อมูลอ้างอิง

หัวข้อที่มีศักยภาพ:

- การปรุงอาหารด้วยโดเทอร์ร่า ออยล์
- เวลเนส ไลฟ์สไตล์ ในเด็ก
- ใช้ชีวิตอย่างมีพลังและมีชีวิตชีวา
- การออกกำลังกายและการเคลื่อนไหวร่างกาย
- สร้างกิจวัตรการนอนหลับพักผ่อน
- โดเทอร์ร่า อีโมชั่นนอล อโรม่าเทอราปี®
- ดูแลผิว ผม และร่างกายให้ปราศจากสารพิษ
- การทำความสะอาดด้วยวิธีธรรมชาติ

- เตรียมพร้อมสำหรับทุกสิ่ง
- การกำหนดเป้าหมายในการสนับสนุนเวลเนส ไลฟ์สไตล์

คลาสพิเศษ:

เสนอคลาสในหัวข้อไลฟ์สไตล์เพิ่มเติมที่น่าสนใจ

- เตรียมตัวเปิดภาคเรียน
- แม่และเด็ก
- น้ำมันหอมระเหยสำหรับสัตว์เลี้ยง
- ดูแลผิวหน้าและการทำสปา
- เพิ่มความใกล้ชิด
- น้ำมันหอมระเหยในบรรยากาศแบบมืออาชีพ

เวลเนส คอนซัลท์แบบกลุ่ม

การให้เวลเนส คอนซัลท์แบบกลุ่ม อาจเป็นวิธีหนึ่งในการดูแลสมาชิกใหม่ได้ในครั้งละจำนวนมากๆ แต่ใช้เวลาน้อยลง วิดีโอที่แชร์ข้อมูลพื้นฐานสามารถส่งออกล่วงหน้าได้ เพื่อมีไว้สำหรับตอบคำถามและใช้เวลาเพื่อทำแผนเวลเนสรายวันและลิสต์ที่ต้องการทำใน 90 วัน

- จำนวนผู้เข้าร่วม สำหรับการจัดประชุมทางออนไลน์ หรือทางโทรศัพท์ มักจะสูงกว่าการเข้าร่วมแบบพบปะกัน
- เชิญแต่ละคนให้พูดถึงผลิตภัณฑ์ในระหว่างการสนทนา
- ครอบคลุมขั้นตอนในหน้า 63
- เสนอสิ่งจูงใจบางอย่างในการให้เข้าร่วมหรือกรณีพาเพื่อนหรือคู่สมรสมาด้วย

แหล่งข้อมูลออนไลน์

ทีม

ใช้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ยอดเยี่ยม ที่อัปไลน์ของคุณแนะนำให้คุณและลูกค้า จนถึงเวลาที่เหมาะสมที่คุณควรศึกษาหาข้อมูลด้วยตัวคุณเอง โดยปกติเวลาที่เหมาะสมนั้นหมายถึง คุณได้เลื่อนตำแหน่งเป็น โกลด์ หรือ แพลตินัม เรียบร้อยแล้ว เมื่อคุณมีผู้นำในกลุ่มของคุณเองที่คุณจะสามารถร่วมทำงานกับเขา โดยทั่วไปแล้ว การศึกษาร่วมกันเป็นทีม สามารถทำได้ทั้งแบบออนไลน์ หรือนัดประชุมพบปะกัน หรือช่องทางใดๆ ที่ในทีมของคุณกำหนด

โดเทอร์ร่า

แบ่งปันและโปรโมตสิ่งที่อยู่ใน *doterra.com: เลือกประเทศไทย > เลือกศูนย์รวมข้อมูล*

การรวมกลุ่มผู้ใช้น้ำมันหอมระเหย

เชิญชวนลูกค้าให้มารวมตัวกันและสัมผัสถึงบรรยากาศของการเป็นชุมชนเดียวกัน นำเสนอวิธีที่สร้างสรรค์ในการใช้น้ำมันหอมระเหย ทำให้กิจกรรมสนุกและเรียบง่าย เชิญผู้เข้าร่วมประชุมแบ่งปันประสบการณ์ เคล็ดลับที่ชื่นชอบ และสูตรอาหาร ค้นหาสิ่งต่างๆ ร่วมกันจากคู่มือแนะนำผลิตภัณฑ์ ส่งเสริมการจัดกิจกรรมรายเดือนหรือทุก 3 เดือน ไม่ว่าจะใช้สถานที่เดิมหรือเปลี่ยนสถานที่ หรือมีวิทยากรหมุนเวียนสลับเปลี่ยนกันไป

การดูแลลูกค้า

ปลูกฝังให้กลุ่มผู้ใช้ มีชีวิตชีวาจากการใช้น้ำมันหอมระเหย หนึ่งในวิธีที่ดีที่สุดที่จะทำให้ทีมของคุณเติบโตคือการดูแลสมาชิก ซึ่งพวกเขาเปรียบเสมือนกับทองคำที่ล้ำค่ารอให้คุณมาเสริมแรง-บันดาลใจ ผู้คนชอบสภาพแวดล้อมที่มีค่านิยมในการทำสิ่งต่างๆ ร่วมกัน ซึ่งพวกเขาสามารถเรียนรู้และเติบโตไปด้วยกัน

การเติมเต็มประสบการณ์ของลูกค้า เป็นวิธีที่มีประสิทธิภาพในการสนับสนุนเป้าหมายด้านการดูแลตัวเองและเวลเนสในระยะยาว มองหารายชื่อลูกค้าในระบบ EVO เพื่อประเมินว่ามีใครที่น่าจะต้องการความช่วยเหลือจากเรา เช่น มองหาผู้ที่หยุดซื้อหรือไม่เคยสั่งซื้อในครั้งที่สอง ใช้สคริปต์ต่อไปนี้เพื่อช่วยในการสนทนา เริ่มต้นการสนทนาด้วยเรื่องทั่วๆ ไปก่อนเพื่อสร้างสัมพันธ์ สิ่งสำคัญที่สุดคือ ถามคำถามเพื่อค้นหาว่า ทำไมเขาถึงไม่ได้รับผลลัพธ์ที่ต้องการ

ค้นหาความต้องการ

- ไม่รู้วิธีใช้ผลิตภัณฑ์
- ไม่รับรู้ถึงประสบการณ์ที่แตกต่าง
- ไม่ทราบวิธีสั่งซื้อออนไลน์หรือโปรแกรม LRP
- ไม่เคยได้รับเวลเนส คอนซัลท์
- ไม่รู้จักผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่อาจตอบสนองการดูแลตัวเองได้
- ต้องการไอเดียเพิ่มเติมเกี่ยวกับการจัดลำดับความสำคัญในการใส่ใจตัวเอง

โทรติดตามผล

1 ติดต่อและค้นหา

สวัสดี ฉัน _____ที่ปรึกษาด้านสุขภาพโดเทอร์ร่าของคุณ ฉันโทรมาขอบคุณที่คุณเป็นลูกค้าประจำและขอถามคุณบางเรื่อง...

A. ตอบคำถามและเสนอแนวทางแก้ไข: *...เพื่อดูว่าคุณมีคำถามเฉพาะเจาะจงเกี่ยวกับวิธีการใช้ผลิตภัณฑ์ของคุณหรือคุณอยากใส่ใจตัวเองด้านใดเป็นพิเศษในตอนนี้หรือไม่* รับฟังและนำเสนอแนวทางแก้ไขที่เกี่ยวข้องหรือค้นหาสิ่งต่างๆ ร่วมกันโดยใช้คู่มืออ้างอิงที่บริษัทฯ จัดทำไว้

B. ติดตามความคืบหน้าและเสนอแนวทางแก้ไข: *...ฉันอยากจะได้ยินว่าคุณเพลิดเพลินกับการใช้ผลิตภัณฑ์อย่างไรบ้างและอะไรที่เหมาะกับคุณ!* ยืนยันประสบการณ์เชิงบวกของพวกเขาและเชื่อมโยงข้อเสนอแนะอื่นๆ ที่ตรงกับความต้องการของพวกเขา

A. *ฉันก็ชอบ...เหมือนกัน! ลอง...แล้วหรือยัง?*

B. *ดูเหมือนลูกๆ ของคุณจะชอบ...! คุณอยากลองซื้อเครื่องกระจายกลิ่นสำหรับห้องนอนแต่ละห้อง เพื่อให้คุณสามารถตอบสนองความต้องการที่แตกต่างกันของสมาชิกครอบครัวแต่ละคนหรือไม่?*

C. *ฉันชอบที่คุณใช้...กับลูกค้าของคุณ! ฉันมั่นใจว่าพวกเขาจะต้องชอบ!*

2 เพิ่มมูลค่า

ใช้สคริปต์เพิ่มเติม ได้ตามที่คุณต้องการ (ดูหน้าถัดไป)

3 สรุป

เยี่ยมเลย! ฉันรู้สึกดีที่วันนี้เราได้คุยกันและทำให้รู้จักคุณมากขึ้น ฉันกำลังจะส่ง (เช่น ส่งข้อความลิงก์) *เพื่อให้มั่นใจว่าคุณจะได้รับข้อมูล (เช่น กลุ่มเฟซบุ๊ก) ติดต่อกลับฉันได้ หากคุณมีคำถามเพิ่มเติม*

รู้อัตราการรักษาฐานลูกค้าของคุณ

ติดตามความเคลื่อนไหวของลูกค้าส่วนตัวและทีมของคุณ และอัตราการรักษาฐานลูกค้าใน

My Office > การให้บริการสำหรับตัวแทนด้านสุขภาพ > องค์กร > สรุปตามลำดับชั้น

โอกาส อยู่ในการติดตามผล

ไมเคิล คลอส

สคริปต์เพิ่มเติม

เชิญให้เข้าร่วมกลุ่มหรือชุมชน

ฉันนึกถึงคุณเพราะว่าเรามีกลุ่มที่น่าสนใจ (เช่น กลุ่มในเฟซบุ๊ก) *ที่คุณสามารถถามคำถามและศึกษาข้อมูลที่น่าทึ่ง รวมถึงรับการแจ้งเตือนเกี่ยวกับกิจกรรมและผลิตภัณฑ์พิเศษต่างๆ ฉันอยากจะเพิ่มคุณเป็นเพื่อนในกลุ่ม...*

เชิญเข้าคลาสการศึกษาข้อมูลอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ ฉันอยากจะเสนอโอกาสให้คุณเข้าร่วมคลาสการศึกษาข้อมูลอย่างต่อเนื่องของเรา แต่ละคลาสเน้นหัวข้อเฉพาะเกี่ยวกับวิธีการใช้น้ำมันหอมระเหยและผลิตภัณฑ์โดเทอร์ร่าอื่นๆ

A. *เรามีคลาสร่วมกันทุกๆ...เวลา...*(เช่น วันอังคาร เวลา 19.00 น.) *ในกลุ่มเฟซบุ๊กของผู้ที่ชื่นชอบน้ำมันหอมระเหยของเรา ที่ชื่อว่า... ฉันจะส่งลิงก์ให้คุณ หรือ ที่...*(เช่น บ้านของฉัน)

B. *เราไลฟ์ทุกๆ วัน...เวลา...* (เช่น วันพุธ เวลา 19.00 น.) *ในกลุ่มเฟซบุ๊กของผู้ที่ชื่นชอบน้ำมันหอมระเหยของเรา ที่ชื่อว่า...ง่ายยิ่งกว่านั้นคือคุณสามารถดูย้อนหลังได้ ฉันจะส่งข้อความเพื่อให้คุณลงทะเบียนเข้าร่วม คุณมีหัวข้อที่คุณสนใจตอนนี้หรือไม่? ฉันสามารถแบ่งปันคลาสต่างๆ กับคุณได้ทันที!*

C. *เรามีวิดีโอออนไลน์ เพื่อให้คุณสามารถเข้าถึงคลาสทั้งหมดได้ตลอดเวลา ไปที่เว็บของเรา* (เช่น เว็บไซต์ทีมหรือกลุ่มเฟซบุ๊ก) *ฉันสามารถส่งลิงก์ให้คุณได้ คุณมีหัวข้อที่คุณสนใจไหม ฉันจะได้ส่งให้คุณได้ในทันที?*

เสนอโปรโมชั่นและสิ่งจูงใจ

A. *นอกจากนี้ ฉันอยากแชร์โปรโมชั่นที่น่าตื่นเต้นกับคุณ! เพียงสั่งซื้อขั้นต่ำ* (เช่น 200 PV) *ในเดือนนี้ ภายในวันที่* (เช่น วันที่ 15, 30) *คุณจะได้รับ* (เช่น โปรโมชั่นของโดเทอร์ร่า หรือโปรโมชั่นส่วนตัวของคุณเอง)*! หรือหากว่าคุณมีการสัญญาที่จะให้โปรโมชั่นไปแล้ว ที่ฉันบอกคุณว่า หากคุณสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ภายในวันที่ 15 คุณจะได้รับ... ฟรี! ไม่แน่ใจว่าคุณได้ทำการสั่งซื้อเรียบร้อยแล้วหรือยัง?*

B. *อาทิตย์นี้ โดเทอร์ร่ามีโปรโมชั่นที่น่าสนใจมาก...* (เช่น BOGO) *เพื่อให้ง่ายต่อคุณ ฉันสามารถส่งข้อมูลให้คุณได้นะ*

C. *นอกจากนี้ ฉันยังมีของขวัญฟรี* (เช่น น้ำมันหอมระเหย) *ให้กับลูกค้าของฉันที่สั่งซื้อโปรแกรม LRP 100 PV ขึ้นไปในเดือนนี้ เพื่อแสดงความขอบคุณสำหรับความไว้วางใจอย่างต่อเนื่องของคุณ คุณอยากจะร่วมโปรโมชั่นนี้ไหม? . . . ยอดเยี่ยม! ฉันจะส่งราย-ละเอียดให้คุณทันที*

D. *นอกจากนี้ ฉันยังมีข่าวที่น่าตื่นเต้นมาแชร์ให้คุณฟัง! สำหรับการสมัครตั้งแต่ 100 PV ขึ้นไป โดเทอร์ร่ามอบโปรโมชั่นพิเศษ และนั่นไม่ใช่ทั้งหมด!...*(แจ้งโปรโมชั่นประจำเดือน) *คุณชอบไหม?*

เชิญชวนให้แบ่งปันและสร้างธุรกิจ

A. *ฉันรู้ว่าคุณชอบใช้ผลิตภัณฑ์มากแค่ไหน และฉันรู้ว่าคุณคงนึกถึงคนอื่นๆ ที่จะได้รับประโยชน์จากการใช้ผลิตภัณฑ์เช่นเดียวกัน คุณจะลองจัดคลาสไหม และหากคุณอยากจัด ฉันจะมีของขวัญให้คุณด้วย คุณสนใจไหม?*

B. *ฉันเพิ่งกลับมาจาก* (เช่น งานกิจกรรมคลาส งานประชุม) *และฉันนึกถึงคุณตลอด! ฉันถูกรายล้อมไปด้วยผู้คนที่เต็มเปี่ยมไปด้วยพลังอยากหาเวลาคุยกับคุณเพื่อแบ่งปันเรื่องนี้*

C. *ฉันนึกถึงคุณ! คุณทำให้ฉันนึกถึงบุคคลที่น่าทึ่งที่ฉันทำงานด้วย ใน...ในการเผยแพร่เรื่องราวดีๆ...* (เช่น ภารกิจหรือเรื่องราวของคุณ) *ด้วยน้ำมันหอมระเหยโดเทอร์ร่า คุณจะเปิดใจลองฟังโอกาสในการ-เปลี่ยนแปลงที่น่าเหลือเชื่อนี้ไหม?*

เคล็ดลับยอดนิยม

ใช้ข้อเสนอพิเศษเพื่อสร้างการตัดสินใจที่เร่งด่วน

วิธีที่ยอดเยี่ยมในการเพิ่มคำสั่งซื้อ LRP จากลูกค้าที่ซื้ออยู่ประจำหรือลูกค้าที่ไม่ค่อยได้ซื้อ คือการแจ้งให้ลูกค้าทราบถึงโปรโมชั่นและสิ่งจูงใจที่โดเทอร์ร่ามอบให้คุณ หรืออัปไลน์ของคุณมอบให้ ผลลัพธ์จะดียิ่งขึ้นไปอีกหากคุณจับคู่ข้อเสนอกับความสนใจของลูกค้าได้ หรือเชิญพวกเขาให้ทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ให้สิ่งจูงใจพิเศษ หากคุณต้องการคะแนนหรือจำนวนผู้สมัครสมาชิกใหม่ปรึกษาอัปไลน์ของคุณตามความจำเป็น

- *ไม่ได้สั่งมาสักพักแล้วเหรอ? BOGO เป็นวิธีที่ดีในการชักชวนให้ซื้อ*
- *สั่งซื้อของเล็กน้อยต่อเดือนหรือนานๆ ครั้งจึงสั่ง? เสนอสิ่งจูงใจในการสั่งซื้อที่คะแนนมากกว่า 100 PV*
- *โดยปกติแล้วสั่งซื้อ 100 PV ขึ้นไปต่อเดือนหรือไม่ พิจารณาของรางวัลสำหรับการสั่งซื้อที่มากกว่า 200 PV*

สร้างรายชื่อลูกค้าวีไอพี

เก็บรายชื่อผู้ที่สนใจรับฟังข้อเสนอและต้องการศึกษาข้อมูลเพิ่มเติม และจัดทำลิสต์เพื่อให้ง่ายต่อการส่งข้อมูลต่างๆ ในช่วงเวลาที่เหมาะสม ทำให้เป็นนิสัยในการทำธุรกิจที่ดีเพื่อให้ลูกค้าของคุณรู้ข้อมูลอยู่เสมอ

Support

ตอบสนองความต้องการและจัดตารางการทำเวลเนส คอนซัลท์

1 เชื่อมต่อและค้นหา

สวัสดี ฉัน... ที่ปรึกษาด้านสุขภาพโดเทอร์ร่าของคุณ ในฐานะทีมสนับสนุน ฉันเข้าไปที่ EVO และสังเกตเห็นว่า

มีการสั่งซื้อในโปรแกรม LRP แต่ไม่เคยได้รับเวลเนส คอนซัลท์

...ดูเหมือนคุณจะชอบน้ำมันหอมระเหยมาก และมีการสั่งซื้อทุกเดือน! ฉันอยากจะรู้ว่าน้ำมันหอมระเหยที่คุณชอบที่สุดคืออะไร!...คุณเริ่มรู้จักน้ำมันหอมระเหยครั้งแรกได้อย่างไร

ถามสิ่งเหล่านี้เฉพาะในกรณีที่คุณไม่รู้จริงๆ

เป็นเรื่องดีที่คุณกำลังใช้ประโยชน์จากโปรแกรม LRP และ...

ข้ามไปที่ ขั้นตอนที่ 2

ไม่ได้สั่งซื้อมาสักพักแล้ว

...คุณไม่ได้สั่งซื้อมาสักพักแล้ว ฉันเลยต้องการติดต่อมา เพื่อสอบถามว่าคุณต้องการข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับน้ำมันหอมระเหยหรือไม่?
อีกด้วย....

ข้ามไปที่ ขั้นตอนที่ 2

มีการสั่งซื้อเป็นบางครั้งคราว แต่ไม่ได้ซื้อผ่านโปรแกรม LRP

...ดูเหมือนคุณจะชอบน้ำมันหอมระเหยมากและสั่งซื้ออยู่เรื่อยๆ ฉันอยากจะได้ยินเกี่ยวกับน้ำมันหอมระเหยตัวโปรดของคุณ และมันให้ผลลัพธ์ที่ดีกับคุณอย่างไร ...ดีเลย!

อีกเหตุผลหนึ่งที่ฉันโทรมาคือ ฉันอยากแบ่งปันสิ่งที่ดีที่สุดเกี่ยวกับโดเทอร์ร่า และวิธีที่คุณจะได้รับผลิตภัณฑ์ฟรีด้วยโปรแกรม LRP ซึ่งเป็นวิธีที่ได้รับสิทธิประโยชน์สูงที่สุดในการซื้อ คุณสามารถรับคะแนน LRP สูงถึง 30% สามารถเปลี่ยนแปลงหรือยกเลิกคำสั่งซื้อของคุณ ได้อย่างง่ายดาย คุณต้องการรายละเอียดเพิ่มเติมและให้ฉันช่วยตั้งค่าคำสั่งซื้อแบบ LRP ไหม?

มีแบบคำสั่งซื้อ LRP แต่ตัดบัตรเครดิตไม่สำเร็จ

...มีอยู่ช่วงหนึ่งคุณได้ตั้งค่าคำสั่งซื้อแบบ LRP เรียบร้อยแล้ว และตอนนี้ก็ยังมีการตั้งค่านั้นอยู่ แต่คำสั่งซื้อนั้นยังไม่เสร็จเรียบร้อย คุณรู้ไหม? ...ฉันแค่ไม่อยากให้คุณสงสัยว่า ทำไมคำสั่งซื้อของคุณจึงยังไม่ถูกจัดส่งสาเหตุหนึ่งอาจเป็นเพราะบัตรของคุณในระบบหมดอายุ หรือเป็นบัตรที่คุณไม่ได้ใช้แล้ว เรายินดีที่จะแก้ไขปัญหานี้หากคุณต้องการ และ...

ข้ามไปที่ ขั้นตอนที่ 2

2 จัดตารางทำเวลเนส คอนซัลท์

A. ไม่เคยได้รับการทำเวลเนส คอนซัลท์: *ฉันอยากมั่นใจว่า คุณทราบเกี่ยวกับข้อเสนอที่น่าทึ่งต่างๆ และฉันไม่อยากให้คุณพลาด! การที่คุณสมัครสมาชิก คุณจะมีสิทธิ์รับเวลเนส คอนซัลท์ฟรี ใช้เวลาประมาณ 30 นาที โดยฉันจะสามารถไปหาคุณที่บ้าน หรือโทรคุยทางโทรศัพท์ และช่วยให้คุณจัดลำดับความสำคัญของเวลเนสที่ดีกับผลิตภัณฑ์ที่คุณมี โดยการใช้คู่มือ Live ที่มีอยู่ในชุดสมัคร*

คุณสมัครสมาชิกด้วยชุดสมัครใด? (ถามคำถามนี้ก็ต่อเมื่อคุณไม่ทราบจริงๆ และนานเกินกว่าที่จะสามารถดูในระบบ EVO ได้) *ยอดเยี่ยมเลย! บางครั้งเวลาได้รับน้ำมันหอมระเหยเป็นครั้งแรก บางคนมักจะไม่แน่ใจว่าจะใช้อย่างไร วัตถุประสงค์ของการเวลเนส คอนซัลท์คือ การช่วยให้คุณใช้สิ่งเหล่านี้เป็นส่วนหนึ่งของการใส่ใจตัวเองประจำวัน วิธีใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดตลอดทั้งวัน และที่สำคัญคุณจะได้รับสิทธิพิเศษสูงสุดของการเป็นสมาชิกและได้รับผลิตภัณฑ์ไปใช้ฟรีได้อย่างไร*

B. เสนอการติดตามผลการทำเวลเนส คอนซัลท์ ตอนเริ่มใช้ครั้งแรก ฉันได้ให้เวลเนส คอนซัลท์กับคุณแล้ว และเวลาก็ผ่านมาระยะหนึ่งแล้ว ฉันคิดว่าเราน่าจะมาทบทวนแผนเวลเนสประจำวันของคุณอีกครั้ง มันน่าจะมีประโยชน์กับคุณมาก และฉันอยากให้คุณมั่นใจในการใช้ผลิตภัณฑ์ที่คุณมี

- *ฉันอยากจะทำตารางนัดหมายกับคุณ! ถ้าเป็น...*(วัน) ... (เวลา)
คุณสะดวกไหม?...ดีเลย! ถ้าเป็นฉัน ฉันจะชอบให้ส่งข้อความเตือน
คุณต้องการให้ฉันส่งข้อความหาคุณไหม?
...นอกจากนี้ คนส่วนใหญ่ชอบการเตรียมความพร้อม ฉันอยากส่งลิงก์ให้คุณดูล่วงหน้า (เช่น ไลฟ์สด วิดีโอต่างๆ) *คุณจะสนใจไหม?...ดีเลย! ให้ฉันส่งเป็นข้อความหรือส่งเป็นลิงก์ทางอีเมลดี...ตกลง! เรียบร้อย!*
นี่คือข้อมูลช่องทางการติดต่อของฉัน เพื่อให้คุณรู้ว่าจะติดต่อฉันได้อย่างไร
...ฉันรอที่จะได้คุยกับคุณ

Find Builders

มีส่วนร่วมในการสร้าง

หลังจบจากขั้นตอนการหาผู้สร้างธุรกิจ
คุณจะรู้วิธีในการหาและฝึกฝนพาร์ตเนอร์
ในการทำธุรกิจ และดาวไลน์ที่เป็นผู้สร้างธุรกิจ
เพื่อทำให้เกิดกลุ่มผู้สร้างธุรกิจที่เติบโต
และประสบความสำเร็จ

การเป็นผู้นำคือการสื่อสารเกี่ยวกับ
คุณค่าและศักยภาพของผู้คน
อย่างชัดเจน จนพวกเขาได้รับ
แรงบันดาลใจในการเห็นคุณค่า
ของตนเองด้วยตัวของพวกเขาเอง

สตีเฟน โควีย์

ค้นหาพาร์ตเนอร์ในการทำธุรกิจ

ธุรกิจที่ประสบความสำเร็จต้องอาศัยความร่วมมือกับบุคคลที่มีความคิดเหมือนกัน และต้องการสิ่งที่คุณและโดเทอร์ร่ามอบให้ ใช้เคล็ดลับในการรับสมัครสมาชิก เพื่อค้นหาและรับสมัครพาร์ตเนอร์ในการทำธุรกิจที่มีความสามารถและมุ่งมั่นได้สำเร็จ

1. **เริ่มต้นด้วยจุดมุ่งหมายในใจ** สร้างวิสัยทัศน์ให้ผู้มีโอกาสเป็นผู้สร้างธุรกิจ อะไรคือสิ่งที่กระตุ้นความหลงใหลในการช่วยเหลือผู้คน คุณเป็นเจ้าของธุรกิจของคุณเอง และคุณกำลังขอให้พวกเขาเป็นหุ้นส่วน พวกเขาจำเป็นต้องรู้ว่าจุดมุ่งหมายของคุณคืออะไรก่อน และพวกเขาจึงจะมีส่วนร่วมกับคุณ ช่วยพวกเขามองเห็นจุดมุ่งหมายนั้น “ในตัวของพวกเขาเอง”

2. **คุณกำลังจะไปถึงจุดมุ่งหมายนั้นได้ ไม่ว่าจะมีหรือไม่มีพวกเขาก็ตาม** สำเร็จหรือล้มเหลวขึ้นอยู่กับคุณเอง แม้ว่าคุณจะต้องการให้คนอื่นร่วมธุรกิจกับคุณ แต่ก็ไม่มีใครสร้างหรือทำลายธุรกิจของคุณได้ คุณกำลังมองหาผู้ที่ต้องการทำงานกับคุณ ถ้าคุณทำให้ผู้อื่นรู้สึกว่าความสำเร็จของคุณขึ้นอยู่กับพวกเขา พวกเขาจะปฏิเสธที่จะร่วมทำงานกับคุณ ดังนั้นให้เปลี่ยนเรื่องราวการแบ่งปันเป็นการแชร์ความตื่นเต้นของความสำเร็จในอนาคตของคุณแทน เพราะสิ่งนี้จะทำให้พวกเขารู้สึกว่าไม่อยากพลาดโอกาสที่จะร่วมประสบความสำเร็จกับคุณด้วย

3. **ฝึกฝนการทำคลาสเริ่มสร้างธุรกิจให้ชำนาญ** มีทักษะในการทำคลาสเริ่มสร้างธุรกิจ ให้ชำนาญพอๆ กับการทำออยล์คลาส เป็นผู้นำเสนอโอกาสทางธุรกิจที่ยอดเยี่ยม จัดคลาสและเป็นวิทยากรให้บ่อยขึ้นเพื่อเพิ่มความมั่นใจและประสบการณ์ในการรับสมัครผู้สร้างธุรกิจให้ดียิ่งขึ้น

4. **พาผู้มุ่งหวังเข้าร่วมกิจกรรมของบริษัทฯ และกิจกรรมขององค์กรของคุณ** คนส่วนใหญ่มักมีการตัดสินใจ เวลาเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ

5. **แนะนำพวกเขาให้รู้จักกับอัปไลน์ของคุณ** ใช้อัปไลน์ของคุณในการเพิ่มความน่าเชื่อถือให้กับโอกาสของโดเทอร์ร่า โดยให้เขาแบ่งปันประสบการณ์กับผู้มุ่งหวังของคุณ (ดูเพิ่มเติมเกี่ยวกับการโทร 3 สาย หน้า 74)

6. **คนส่วนใหญ่มักจะทำธุรกิจกับคนที่พวกเขาชอบ** คุณอยากใช้เวลากับใคร? คุณอยากไปเที่ยวกับใคร? คุณไม่ได้มองหาดาวน์ไลน์ - คุณกำลังมองหาพาร์ตเนอร์ในการทำธุรกิจเป็นคนประเภทที่คุณอยากร่วมสร้างธุรกิจด้วย พูดคุยเกี่ยวกับความรักในสิ่งที่คุณทำอยู่ และสิ่งนั้นเปลี่ยนแปลงชีวิตคุณได้-อย่างไร โอกาสในการขายที่ดีที่สุดของคุณมาจากผู้ที่คุณสนใจอย่างจริงใจ เมื่อคุณช่วยพวกเขาหาวิธีแก้ปัญหา พวกเขาจะถูกดึงดูดให้มีส่วนร่วมมากขึ้น

7. **เชื่อมั่นในตัวพวกเขา** ผู้สร้างธุรกิจใหม่ขาดประสบการณ์ และก่อนที่พวกเขาจะเริ่มสร้างธุรกิจเองได้ ต้องอาศัยความเชื่อมั่นของคุณ ในตอนเริ่มต้น คุณมีความเชื่อมั่นในตัวพวกเขามากกว่าที่พวกเขาเชื่อในตัวเอง ใส่ความเชื่อมั่นให้พวกเขา

ผู้ที่เหมาะสมจะเป็นพาร์ตเนอร์ในการทำธุรกิจ

ใช้หน้า 100 เพื่อค้นหาคุณลักษณะที่คุณต้องการจากพาร์ตเนอร์ในการทำธุรกิจของคุณ เมื่อคุณมีประสบการณ์มากขึ้น ให้ใส่คุณลักษณะเพิ่มเติมลงไปในลิสต์

มุ่งมั่นและมีความสามารถ - คือใคร :

- คนที่จริงใจ - เป็นคนที่ยอดเยี่ยม
- ศรัทธาเปี่ยมล้น ด้วยความตั้งใจที่จะมีส่วนร่วม
- มีความพร้อม และมีแรงบันดาลใจที่จะก้าวไปข้างหน้า
- ถูกสร้างจากแรงบันดาลใจ
- _____
- _____
- _____
- _____

ไม่จริงจังและไม่เต็มใจ - คือคนที่ไม่ใช่ :

- ไม่น่าเชื่อถือ - ไม่มีข้อผูกมัด
- ลาออก และพ้นจากตำแหน่ง
- ยึดติดกับเรื่องราวและข้อแก้ตัวเดิมๆ
- ถูกสร้างจากข้อจำกัด
- _____
- _____
- _____
- _____

เชิญชวนให้เริ่มสร้างธุรกิจ

ให้อ้างอิงจากลิสต์รายชื่อของคุณ โดยเน้นไปที่รายชื่อที่คุณระบุว่า เป็นผู้มีโอกาสเป็นผู้สร้างธุรกิจอันดับต้นๆ ทำตามขั้นตอนง่ายๆ เหล่านี้เพื่อเชิญพวกเขาให้มาสร้างธุรกิจร่วมกับคุณ สคริปต์นี้สามารถนำมาใช้หรือเปลี่ยนแปลงได้ตามต้องการ

- เริ่มต้นการติดต่อด้วยการนัดเจอ พูดคุยทางออนไลน์หรือทางโทรศัพท์เพื่อรักษาความสัมพันธ์ของคุณ ค้นหาวิธีที่เหมาะสมในการสร้างโอกาสของโดเทอร์ร่าด้วยการ "หยด" ไอเดียและวิดีโอ จากนั้นถามคำถามข้อใดข้อหนึ่งต่อไปนี้:

  A. *คุณเปิดรับโอกาสทางธุรกิจและรายได้ใหม่ๆ หรือไม่?*

  B. *คุณเปิดกว้างที่จะเรียนรู้ว่า คุณสามารถสร้างรายได้เสริมกับโดเทอร์ร่าได้อย่างไร ใช่ไหม?*

  C. *มันวิเศษมากที่คุณสนุกกับการใช้น้ำมันหอมระเหย! ฉันแค่สงสัยว่า คุณเคยคิดที่จะแบ่งปันกับคนอื่นและสร้างรายได้พิเศษไหม?*

- แบ่งปันวิสัยทัศน์ของคุณ
- บอกผู้มุ่งหวังว่าทำไมคุณถึงคิดถึงพวกเขา และทำไมคุณถึงอยากร่วมธุรกิจกับพวกเขา *คุณเข้าใจธุรกิจ/ เข้าสังคม/ เข้ากับผู้คนได้ดี/ เป็นเจ้าของธุรกิจ คุณจะรู้สึกว่าเรื่องนี้น่าทึ่ง ฉันไม่สามารถหยุดนึกถึงคุณได้เลย*
- เมื่อพวกเขายืนยันว่าสนใจแล้ว ให้เชิญมาเรียนรู้เพิ่มเติมในคลาสแนะนำการสร้างธุรกิจ
- พิจารณาการโทร 3 สายกับอัปไลน์ของคุณ เมื่อทำการค้นหาพาร์ตเนอร์ในการทำธุรกิจเพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือ
  เธอรู้ไหม! ฉันเพิ่งวางสายกับ... (อัปไลน์) *คุณรู้ไหมว่าเธอเป็นใคร? เธอเป็นผู้เชี่ยวชาญในเรื่อง...* (เหตุผลในการร่วมธุรกิจของอัปไลน์/ เรื่องที่สนใจ/ ประวัติของอัปไลน์) *และ...* (ตำแหน่งอัปไลน์) *ในโดเทอร์ร่า เธอทำผลงานได้อย่างเหลือเชื่อและใครๆ ก็ต้องการปรึกษาเธอ! เธอยินดีที่จะโทรคุยกับคุณ ซึ่งฉันจะอยู่ในสายด้วย เธอสามารถคุยกับพวกเราได้: วัน... เวลา...หรือ วัน...เวลา... คุณสะดวกเวลาไหน?*

เชิญผู้มุ่งหวังให้ชมวิดีโอสั้นๆ ก่อน ซึ่งสิ่งนี้จะเป็นการแนะนำพวกเขาถึงสิ่งที่คุณรู้สึกว่าจะสร้างแรงบันดาลใจหรือกระตุ้นความสนใจของพวกเขา (เช่น เรื่องราวของบริษัท แผนปันผล คุณภาพผลิตภัณฑ์ / เกรดน้ำมันบริสุทธิ์ CPTG, Cō-Impact Sourcing®, dōTERRA Healing Hands®)

คุณอยากลองชมวิดีโอซักหนึ่งถึงสองวิดีโอที่แบ่งปันเรื่องราวของเราไหม? พันธกิจของเรามีความลึกซึ้งและเป็นสากล แต่ก็เป็นเรื่องใกล้ตัวมากเช่นกัน

จัดตารางเพื่อพูดคุยเกี่ยวกับวิดีโอภายใน 48–72 ชั่วโมง

ฉันจะโทรหาคุณในวันพฤหัสบดีอีกครั้ง เพื่อคุยถึงเรื่องราวต่างๆ ที่น่าสนใจในวิดีโอ

เคล็ดลับยอดนิยม

เมื่อนำเสนอต่อผู้ที่มีโอกาสเป็นผู้สร้างธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการนัดพบ หรือผ่านช่องทางชูม การพูดคุยแบบตัวต่อตัวมักจะมีประสิทธิภาพมากกว่า ผู้มีชื่อเสียงหรืออินฟลูเอนเซอร์ มักจะชอบการสนทนาที่ใกล้ชิดและเป็นส่วนตัว

หัวข้อในการสนทนา:

- ถามคำถามเพื่อการค้นหา
- ระบุปัญหาที่ผู้มุ่งหวังพบและต้องการแก้ไข
- ระบุความต้องการ
- นำเสนอทางออกในการแก้ปัญหา

ทำไมต้องโทร 3 สาย

การโทร 3 สาย เป็นการทำให้เกิดประโยชน์สูงสุด ในการใช้อัปไลน์ของคุณสร้างความน่าเชื่อถือต่อผู้มุ่งหวัง เพื่อเพิ่มความเชื่อมั่นและเกิดความเชื่อในตัวคุณ ดังนั้นบริษัทฯ คุณและอัปไลน์ควรร่วมกันนำเสนอโอกาสในการเริ่มต้นทำธุรกิจโดเทอร์ร่า (ดูบทแนะนำสคริปต์ Build หน้า 81–82) โดยใช้คู่มือ Build

ไม่ว่าจะเป็นการพูดคุยทางโทรศัพท์หรือการโทรผ่านชูม หรือแม้แต่พบกันต่อหน้า คุณสามารถสร้างความมั่นใจให้กับตัวคุณเองและผู้มุ่งหวัง ด้วยการสนทนาโดยมีอัปไลน์ที่มีประสบการณ์เป็นผู้นำในการสนทนานั้น ในไม่ช้าคุณเอง ก็จะมีประสบการณ์ในการเป็นผู้นำในการโทรแบบ 3 สายให้กับผู้สร้างธุรกิจของคุณ เมื่อพวกเขาหาพาร์ตเนอร์ในการทำธุรกิจและผู้สร้างธุรกิจของตนเอง

- คุณ อัปไลน์ของคุณ และผู้มุ่งหวัง ต้องอยู่ในการโทรสนทนานั้น
- ตรวจสอบให้แน่ใจว่าทุกคนได้รับรายละเอียดเกี่ยวกับการโทรครั้งนี้ล่วงหน้า
- ตั้งใจฟัง จดบันทึก และหาหนทางในการเป็นอัปไลน์ที่มุ่งมั่นและมีความสามารถให้กับผู้สร้างธุรกิจใหม่ของคุณ
- ทำให้เรื่องราวในการสนทนาเกี่ยวข้องกับผู้มุ่งหวังมากที่สุด

พลังของผู้แบ่งปัน

เข้าถึงพลังแห่งการแบ่งปันโดยเชิญผู้อื่นให้เป็นส่วนหนึ่งของความมหัศจรรย์ของการมีทางเลือกในการแก้ปัญหา ผู้แบ่งปันสามารถเพิ่มพลังงานให้กับทีมและธุรกิจของคุณได้

Find Builders

ขยายฐานลูกค้า

เข้าถึงผู้คนให้มากขึ้น โดยขอให้คนรู้จักของคุณแนะนำผู้อื่นที่เขารู้จัก พวกเขารู้จักคนที่กำลังมองหาโอกาสแบบโดเทอร์ร่าอยู่หรือเปล่า?

บ่อยครั้งในระหว่างการสนทนาแบบเป็นกันเอง หลายคนมักจะบอกเล่าเรื่องราวส่วนตัว เกี่ยวกับการมองหาโอกาสใหม่ๆ หรือโอกาสที่แตกต่างในชีวิตของพวกเขา ให้กับคนที่พวกเขารู้สึกไว้วางใจที่จะเล่า นี่คือการสร้างเครือข่ายที่ดีที่สุด เมื่อ "คนกลาง" เป็นผู้แนะนำให้คนทั้งสองฝ่ายได้รู้จักกัน ใช้สคริปต์ที่อยู่ด้านบนสุดของหน้าต่อไป เพื่อช่วยกระตุ้นให้เกิดการสนทนาที่เหมาะสม เพื่อให้คุณสามารถขอรายชื่อแนะนำจากคนรู้จัก เพื่อจะหาผู้ที่เป็นผู้สร้างธุรกิจให้กับคุณได้

เชิญชวนให้เป็นผู้จัดคลาส

หนึ่งในวิธีที่มีประสิทธิภาพมากที่สุดในการขยายฐานลูกค้า และค้นหาผู้สร้างธุรกิจรายใหม่คือการให้ผู้อื่นเป็นผู้จัดออยล์คลาสและเชิญคนรู้จักของเขามาร่วมในคลาสนั้น คุณควรตั้งใจฟังการสนทนานั้น หรือแม้กระทั่งสังเกตการมีปฏิสัมพันธ์บนโซเชียลมีเดีย เพื่อหาทางเปิดประตูแห่งโอกาสให้เพิ่มมากขึ้น เมื่อถึงเวลาที่เหมาะสม แบ่งปันประสบการณ์ผลิตภัณฑ์, การมีไลฟ์สไตล์แบบธรรมชาติของคุณ หรืออธิบายว่าโดเทอร์ร่าเป็นยานพาหนะในการสร้างสรรค์ชีวิตของคุณมากขึ้นได้อย่างไร ในขณะที่เริ่มเชื่อมต่อบทสนทนา คุณอาจแบ่งปันเรื่องราวแบบนี้ : *ความฝันของฉันคือการเป็นส่วนหนึ่งในการนำความหวังและเรื่องราวดีๆ เกี่ยวกับการดูแลตัวเองมาสู่ครัวเรือนและสมาชิกในครอบครัว โดยการแนะนำให้ผู้อื่นใช้ผลิตภัณฑ์โดเทอร์ร่าในชีวิตประจำวันเช่นเดียวกับฉัน! ฉันภูมิใจที่ได้รู้ว่า ฉันเองมีส่วนในการช่วยเปลี่ยนแปลงชีวิตผู้คนทั้งสองด้าน ไม่ว่าจะเป็นผู้เพาะปลูกหรือหลายๆ ครอบครัวทั่วโลก รวมถึงกับคนในครอบครัวฉันเองด้วย* เมื่อใดก็ตามที่คุณแจกผลิตภัณฑ์ทดลอง เชิญชวนจัดคลาส นำเสนอ และโดยเฉพาะอย่างยิ่งในการทำเวลเนส คอนซัลท์ และคลาสการศึกษาข้อมูลอย่างต่อเนื่องนั่นคือการปลูกฝังเมล็ดพันธุ์แห่งการการแบ่งปัน การเริ่มเป็นผู้จัดคลาส และโอกาสทางธุรกิจ

นี่คือตัวอย่างบางส่วน:

A. *หากคุณมองเห็นตัวเองกำลังทำในสิ่งเดียวกันกับสิ่งที่ฉันกำลังทำอยู่ — ช่วยให้ผู้อื่นค้นพบวิธีแก้ปัญหา — และอยากรู้เกี่ยวกับการเป็นที่ปรึกษา-ด้านสุขภาพของโดเทอร์ร่า ฉันอยากจะแบ่งปันวิธีที่จะทำให้คุณมีรายได้เพื่อนำมาซื้อผลิตภัณฑ์ใช้ และวิธีในการเพิ่มรายได้เสริมให้กับคุณ หลังคลาสนี้คุณลองมาคุยกับฉันไหม?*

B. *ฉันขอพูดตรงๆ อย่างจริงใจกับคุณว่า คุณไม่ควรเก็บเรื่องนี้ไว้คนเดียว! ทำไมเราไม่ลองวางแผนล่วงหน้า? ลองหาเวลาให้คุณได้เริ่มจัดคลาสแบบเดียวกันกับที่คุณเพิ่งเข้ามา เพื่อที่คุณจะได้แบ่งปันกับคนที่คุณห่วงใยได้*

การจัดคลาสที่ประสบความสำเร็จ

เชิญผู้แบ่งปันและพาร์ตเนอร์ในการทำธุรกิจ ให้จัดคลาสด้วยตนเอง ทั้งแบบการนัดพบหรือทางออนไลน์ ด้วยประสบการณ์เชิงบวกนี้ จะทำให้พวกเขาเริ่มเห็นว่าตัวเองได้ทำในสิ่งที่คุณทำ และสิ่งนี้จะทำให้เกิดผู้สร้างธุรกิจใหม่ๆ

- แนะนำให้รู้จักกับคู่มือ Share เพื่อให้พวกเขาสามารถเรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับการแชร์และการจัดคลาสของโดเทอร์ร่า
- ใช้เครื่องมือ แผนเตรียมตัวจัดคลาส (หน้า 50) เพื่อสร้างแผนที่ชัดเจนและเป็นระเบียบ ระบุว่าใครจะทำอะไรและทำอย่างไรเพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีที่สุดที่ส่งเสริมการรับสมัครสมาชิกใหม่
- ให้พวกเขาลิสต์รายชื่อคนที่พวกเขาต้องการเชิญ (เช่น ครอบครัว เพื่อนเพื่อนบ้าน เพื่อนร่วมงาน) แนะนำให้สร้างประสบการณ์ผ่านการแชร์เรื่องราวของตัวเองและแจกผลิตภัณฑ์ทดลองก่อนเชิญเข้าคลาส
- ตัดสินใจล่วงหน้าร่วมกันก่อนว่าพวกเขาต้องการได้อะไรในการจัดคลาสนี้ : ในฐานะที่ปรึกษาด้านสุขภาพ หรือต้องการได้รับรางวัลจากการเป็นผู้จัดคลาส ระดับความสนใจอาจเพิ่มขึ้นหลังจากได้จัดคลาสแล้ว
- ติดตามผลเพื่อยืนยันความมุ่งมั่นในการสร้างรายได้กับโดเทอร์ร่า และตกลงกันก่อนว่าใครจะเป็นผู้ดูแลในการรับสมัครสมาชิก, ให้ข้อมูลเวลเนส คอนซัลท์และให้การดูแลลูกค้า

ขอรายชื่อแนะนำเพื่อหาผู้สร้างธุรกิจ

A. *ฉันต้องการติดต่อและขอการสนับสนุนจากคุณ เพราะฉันกำลังให้ความรู้ และแนะนำผู้คนเกี่ยวกับน้ำมันหอมระเหยมาตั้งแต่... และตอนนี้ฉันกำลังขยายฐานธุรกิจของฉันไปสู่...* (เช่น พื้นที่ ประเภทธุรกิจ : ความงาม หรือสปา)

ฉันมีความตั้งใจที่จะทุ่มเวลา เงิน และทรัพยากรที่ฉันมี ให้กับบุคคลที่เหมาะสม ผู้ที่สนใจเรื่องการดูแลตัวเองด้วยวิธีธรรมชาติ มีความคิดแบบเจ้าของกิจการ และต้องการโค้ชและการสนับสนุนที่เหมาะสม คุณสามารถช่วยฉันได้ไหม? ฉันจะส่งแพ็กเกจน้ำมันหอมระเหยเป็นของขวัญให้คุณดีไหม เผื่อว่าคุณจะคิดออกว่าใครที่จะเหมาะกับสิ่งนี้?

B. *ปัจจุบันฉันเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพของโดเทอร์ร่า ซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำเรื่องน้ำมันหอมระเหย และมีรายได้รวมกว่าพันล้านดอลลาร์ เพื่อขยายฐานลูกค้าและแบ่งปันเรื่องราวของน้ำมันหอมระเหยที่มีประสิทธิภาพไปยังผู้คนนับล้านทั่วโลก*

ในแต่ละปี มีที่ปรึกษาด้านสุขภาพที่มีอุดมการณ์เดียวกันกับฉันกว่า 30,000 คน เข้าร่วมการประชุมประจำปีระดับโลก ซึ่งเรามารวมตัวกันเพื่อเรียนรู้องค์ความรู้ใหม่ๆ เพื่อใช้ในการแบ่งปันและช่วยให้ผู้อื่นมีเวลเนสที่ดีและช่วยพวกเขาให้มีรายได้

ตอนนี้ฉันเองกำลังมองหาผู้ที่พร้อมจะร่วมธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงชีวิตนี้ มันมีโอกาสที่เป็นได้มาก ฉันเคารพในความคิดเห็นและการตัดสินของคุณ และฉันอยากรู้ว่าคุณรู้จักใครที่อยากจะเข้าร่วมไหม ไม่ว่ามันจะเป็นเพราะสาเหตุของการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ หรือความ-ปรารถนาส่วนตัวที่จะดูแลผู้อื่นอย่างที่เขาอาจมีความสนใจ อาจเป็นคนที่ไม่ได้แสดงความต้องการหรือความปรารถนาใดๆ ออกมาเลยก็ได้ แต่ก็เป็นคนที่สดใส กระตือรือร้น และมีแรงจูงใจในตนเอง ฉันรู้สึกขอบคุณมากหากคุณนึกถึงใครสักคนหนึ่ง และอยากแนะนำคนๆ นั้นให้ฉัน เพื่อเข้ามาร่วมโอกาสพิเศษนี้ หากคุณต้องการรู้ข้อมูลเกี่ยวกับเรื่องนี้ก่อน ฉันก็สามารถจัดเวลากับคุณได้เช่นเดียวกัน

คุยกับคนแปลกหน้า

เมื่อคนแปลกหน้าพบกัน การแลกเปลี่ยนการสนทนาครั้งแรกๆ มักจะเป็นการถามกันและกันว่า “คุณทำงานอะไร” หนึ่งในทักษะที่ทรงพลังที่สุดที่คุณสามารถเรียนรู้ได้ คือการเริ่มบทสนทนาด้วยการเป็นคนแรกที่ถาม เพราะถ้าคุณถามพวกเขา พวกเขาก็จะถามคุณเช่นกัน ต่อไปนี้เป็นสคริปต์ที่เป็นตัวอย่างรูปแบบการตอบสนอง ซึ่งแสดงให้เห็นว่าจะมีประสิทธิภาพเพียงใด เมื่อคุณมีความชัดเจนเกี่ยวกับสิ่งที่คุณทำ :

A. *คุณรู้ไหมว่าคนส่วนใหญ่มักให้ผู้อื่นเป็นผู้ดูแลเวลเนสของตัวเอง? ฉันทำสิ่งที่น่าทึ่งที่สุด นั่นคือฉันแนะนำผู้อื่นว่าพวกเขาสามารถสร้างเวลเนสที่ดีให้ตัวเองได้อย่างไร*

B. *คุณรู้ไหมว่าคนส่วนใหญ่สนใจการดูแลตัวเองในแบบธรรมชาติ แต่สับสนว่าจะเริ่มต้นอย่างไร ฉันทำสิ่งที่น่าทึ่งที่สุด ฉันแนะนำผู้คนเกี่ยวกับหนึ่งในวิธีที่ทรงพลังที่สุดในการใส่ใจตัวเองด้วยสิ่งที่มาจากธรรมชาติและวิธีการใช้งานนั้นง่ายดาย*

หากบางครั้งคุณเป็นผู้ถูกถามก่อนว่า คุณทำงานอะไร ให้ลองหาวิธีพลิกบทสนทนาเพื่อให้คุณสามารถถามคำถามเกี่ยวกับงานของพวกเขาก่อน เพื่อให้คุณปรับแต่งการโต้ตอบของคุณได้ *มันน่าทึ่งมากจริงๆ! ฉันรักในสิ่งที่ฉันทำ! แล้วคุณล่ะทำงานอะไร?* จากนั้น เมื่อคุณทราบสิ่งที่พวกเขาทำแล้ว คุณสามารถเลือกที่จะตอบสนองได้ :

A. *ฉันทำงานกับกลุ่มคุณแม่ และแนะนำวิธีให้พวกเขาดูแลสมาชิกในครอบครัวด้วยการใช้น้ำมันหอมระเหย และผลิตภัณฑ์อื่นๆ อย่างเป็นธรรมชาติ*

แล้วคุณล่ะ คุณจัดลำดับความสำคัญด้านสุขภาพ หรือด้านการเงินอย่างไร? เมื่อพวกเขาตอบแล้ว ให้ลองตอบกลับด้วยตัวอย่างบทสนทนานี้ :

A. *คุณเปิดใจที่จะลองใช้ผลิตภัณฑ์ที่มาจากธรรมชาติเพื่อดูแลเรื่องสำคัญเหล่านั้นไหม?*

B. *คุณเปิดรับวิธีอื่นๆ ในการหารายได้เพิ่มเติมไหม?*

เป้าหมายคือเมื่อแบ่งปันเรื่องราวของคุณ ผู้ฟังจะพูดว่า : “ใช่ ฉันต้องการไหนคุณลองเล่าให้ฉันฟังเพิ่มเติมเกี่ยวกับสิ่งที่คุณทำ” อาจจะตอบกลับว่า : *ฉันทำงานร่วมกับผู้คนที่ต้องการวิธีแก้ปัญหาที่ปลอดภัย เป็นธรรมชาติ และมีประสิทธิภาพในการสร้างเวลเนสที่ดีของครอบครัว คุณรู้จักน้ำมัน-หอมระเหยหรือการดูแลตัวเองด้วยวิธีธรรมชาติมากน้อยเพียงใด?*

หากคำตอบของพวกเขาคือ ไม่รู้จัก นี่คือโอกาสที่ดีที่คุณจะแบ่งปันเรื่องราวของคุณว่า ผลิตภัณฑ์โดเทอร์ร่าและ/หรือโอกาสทางธุรกิจเป็นทางออกสำหรับคุณและครอบครัวของคุณได้อย่างไร (โปรดดูหน้า 36 เพื่อเตรียมแบ่งปันเรื่องราวของคุณล่วงหน้า)

สนทนาต่อด้วยการถามคำถาม ฟัง และหาวิธีเพิ่มคุณค่าให้ชีวิต โดยเชื่อมโยงโอกาสโดเทอร์ร่าให้เข้ากับความต้องการของพวกเขา ท้ายที่สุดแล้ว เป้าหมายคือ การมองหาคนที่กำลังมองหาคุณ วาดภาพผ่านบทสนทนาของคุณ หากสิ่งนี้เหมาะสำหรับพวกเขา พวกเขาสามารถเห็นตัวเองอยู่ในนั้นและต้องการทราบข้อมูลเพิ่มเติม

คุณรู้ไหมว่าคนส่วนใหญ่...?
ฉันทำสิ่งที่น่าทึ่งที่สุด ฉันแนะนำคนให้...

การสร้างเครือข่ายไม่ใช่แค่การแลกเปลี่ยนนามบัตร หรือข้อมูลติดต่อเท่านั้น ให้สร้างแผนการติดตามผลสำหรับคนที่คุณพบ เมื่อคุณสร้างความสัมพันธ์ได้แล้ว ให้ใช้ขั้นตอนตามที่แนะนำในส่วนอื่นๆ ของคู่มือนี้ เพื่อเสริมบทสนทนาของคุณ

Find Builders

คุณต้องถาม การถามคือ. . . เคล็ดลับ
ที่ทำให้ประสบความสำเร็จและเกิดความสุข
มันคือสิ่งที่ทรงพลัง และถูกละเลยมากที่สุด

–

เพอร์ซี่ รอสส์

แนะนำการสร้างธุรกิจ

แต่ละคนเลือกโอกาสทางธุรกิจของโดเทอร์ร่าด้วยเหตุผลที่แตกต่างกัน บางคนมาเพื่อหารายได้ บางคนมาเพื่อเป้าหมายส่วนตัว ใช้รายละเอียดต่างๆ ของคู่มือ Build แนะนำการสนทนาที่เหมาะสมให้คุณ

ในระหว่างคลาส แนะนำการสร้างธุรกิจ ให้เน้นไปที่สิ่งที่สำคัญที่สุดสำหรับผู้ฟังด้วยการถามคำถาม (ดูคำแนะนำในหน้าถัดไป) เพื่อค้นหาความสนใจและความต้องการ เช่น รายได้ ความต้องการที่จะบรรลุเป้าหมาย หรืออิสระด้านเวลามากขึ้น จากนั้นเชื่อมโยงเป้าหมายของพวกเขากับทางออกของโดเทอร์ร่า

อีกทางเลือกหนึ่งคือสอนเพียงส่วนหนึ่งของคู่มือ Build ขั้นตอนที่ 1-4 หลังจากออยล์คลาส และไม่ว่าคุณจะสอนอะไร ในระหว่างการสนทนาอาจมีความจำเป็นต้องเชื่อมโยงไปที่ขั้นตอนที่ 8 จัดตารางเวลาให้ผู้เข้าร่วมแต่ละคนในภายหลัง เพื่อยืนยันความมุ่งมั่นของพวกเขาผ่านการโทร 3 สายกับอัปไลน์ของคุณ (ตามที่ระบุไว้ในหน้า 74) หรือในระหว่างคลาสกลยุทธ์แนะนำการเริ่มสร้างธุรกิจ เพื่อให้ธุรกิจของคุณขับเคลื่อน ให้จัดคลาสแนะนำการสร้างธุรกิจอย่างน้อยหนึ่งครั้งต่อสัปดาห์ ทำให้การนำเสนอเรียบง่าย ทำซ้ำได้ และปรับแต่งให้เหมาะกับผู้มุ่งหวังของคุณ ใช้โครงร่างและสคริปต์ในหน้าต่อไปนี้เพื่อเป็นแนวทางในการนำเสนอให้ประสบความสำเร็จ

วัตถุประสงค์

- เพื่อมารวมตัวกัน รับฟังความต้องการของพวกเขา และให้พวกเขาได้รับรู้โอกาสของโดเทอร์ร่า
- มุ่งเน้นความต้องการของผู้เข้าร่วมเป็นสำคัญ ค้นหาและแบ่งปัน ว่าโอกาสนี้มีจะเป็นประโยชน์กับพวกเขาได้อย่างไร

ติดตามผลภายใน 72 ชั่วโมงเพื่อรับสมัครสมาชิก (หากพวกเขายังไม่ได้สมัคร) และจัดคลาสกลยุทธ์การเริ่มสร้างธุรกิจ ใช้คู่มือนี้เพื่อให้แน่ใจว่าพวกเขาเข้าใจขั้นตอนสำคัญในการสร้างธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ และสร้างรากฐานที่มั่นคงเพื่อผลลัพธ์ที่มีค่าในอนาคต

เวลาที่เหมาะสม (20–60 นาที)

ใช้ข้อมูลในคู่มือ Build

5 นาที

1 กล่าวต้อนรับผู้สร้างธุรกิจ

กล่าวเปิด กล่าวชมเชยผู้เข้าร่วม และแนะนำผู้วิทยากรรับเชิญ

วิทยากรรับเชิญ
กล่าวชมเชยผู้แนะนำและแบ่งปันเรื่องราว

5 นาที

2 ทำไมต้องเป็นไปป์ไลน์

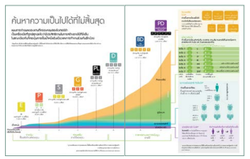
เรื่องถังน้ำกับไปป์ไลน์ ทำให้เรียนรู้สถานการณ์ที่เป็นอยู่ของพวกเขา

5 นาที

3 ทำไมถึงต้องร่วมงานกับโดเทอร์ร่า

แบ่งปันพลังของการเป็นพาร์ตเนอร์กับผลิตภัณฑ์โดเทอร์ร่า ความเป็นผู้นำ และการเป็นผู้ริเริ่มระดับโลก

5-10 นาที



4 แผนการจ่ายผลตอบแทนที่ครอบคลุม

อธิบายโบนัสในแต่ละส่วน

5 นาที

5 เลือกเส้นทางในการร่วมงานกับโดเทอร์ร่า

แนะนำวิธีการแบ่งปันและการสร้างรายได้

5 นาที

6 ความสำเร็จเป็นเรื่องง่าย

แบ่งปันพลังและการทำงานที่เรียบง่าย

5-10 นาที

7 ถามตอบ

ตอบคำถามใดๆ แบ่งปันเรื่องราวที่อาจแก้ไขข้อกังวล

5-10 นาที

8 เชิญชวนให้เป็นพาร์ตเนอร์ในการทำธุรกิจ

อธิบายขั้นตอนการเสริมพลังความสำเร็จให้ตัวคุณและเริ่มสร้างลิสต์รายชื่อ

สคริปต์แนะนำการสร้างธุรกิจ

ใช้คำแนะนำด้านล่างนี้ เพื่อเป็นการแนะแนวทางการสนทนาแบบตัวต่อตัวที่ประสบความสำเร็จ ในครั้งแรกๆ ของคุณ ให้อัปไลน์ที่ปรึกษาของคุณเข้าร่วมด้วย และก่อนเริ่มการประชุม แบ่งปันสิ่งที่คุณรู้เกี่ยวกับความต้องการ /ความสนใจของผู้มุ่งหวัง เพื่อปรับปรุงบทสนทนาให้ตรงกับความต้องการ ควรเชิญชวนผู้มุ่งหวังของคุณดูวิดีโอที่เกี่ยวข้อง ตามที่แนะนำไว้ในหน้า 74

ยินดีต้อนรับ หากอัปไลน์ของคุณกำลังจะเป็นผู้นำในการโทร / การสนทนา ให้คุณเป็นผู้กล่าวแนะนำและกล่าวคำชมเชยอัปไลน์ จากนั้นจึงส่งต่อให้อัปไลน์ของคุณเริ่มสนทนา พึงระลึกว่า คุณได้รับความไว้วางใจจากผู้มุ่งหวังแล้ว แต่อัปไลน์ของคุณจะได้รับความเคารพ เมื่อมีการสร้างความน่าเชื่อถือผ่านการกล่าวแนะนำและกล่าวคำชมเชยของคุณในช่วงเริ่มต้นบทสนทนา

ให้พวกเขาเป็นผู้พูด

- เริ่มบทสนทนาโดยการถาม : *คุณลองเล่าเรื่องราวเกี่ยวกับตัวคุณให้ฉันฟังได้ไหม... คุณทำงานนี้มานานเท่าไหร่แล้ว...* (งาน / อาชีพ)?
- ก่อนที่จะเข้าร่วมบทสนทนา ผู้นำการสนทนาควรเริ่มถามว่า : *คุณมีคำถามจะถามฉันไหม?* ตอบคำถามตอนนี้เลยหรือให้มั่นใจว่าคุณจะตอบในภายหลัง
- จากนั้นนำคำถามเหล่านี้ไปใช้ในการสนทนาเพื่อทำความเข้าใจความต้องการและความสนใจของผู้มุ่งหวังของคุณ
- *คุณต้องการเปลี่ยนแปลงอะไรเกี่ยวกับสถานการณ์ปัจจุบันของคุณ?*
- *คุณเป็นอย่างไรบ้างกับ...* (เช่น สุขภาพ ความสัมพันธ์ การเงิน เวลา ความสนใจ ความต้องการที่จะบรรลุเป้าหมาย)?
- *งาน / อาชีพของคุณไม่สามารถให้อะไรคุณได้? มีความหงุดหงิดใจ รายได้ไม่เป็นไปตามที่ตั้งเป้าไว้ หรือเป้าหมาย?*
- *สิ่งนั้นมีผลกระทบต่อคุณ / ครอบครัวของคุณอย่างไร (เช่น ความหวัง ความไว้วางใจ ความสัมพันธ์ สุขภาพ การเงิน เวลา)?*
- *จะเกิดอะไรขึ้นถ้าสิ่งต่างๆ ไม่เปลี่ยนแปลง? ตอนนี้คุณจริงจังกับการเปลี่ยนแปลงแค่ไหน?*

เคล็ดลับยอดนิยม

เพื่อให้การสนทนานั้นมีประสิทธิภาพมากที่สุด ให้คุณเตรียมตัวให้ดี โดยการลองซ้อมบทสนทนาของคุณกับอัปไลน์ หรือสมาชิกในครอบครัว ฝึกฝนจนเคยชินเพื่อให้การสนทนานั้นบ่งบอกความเป็นตัวคุณมากที่สุด

เมื่อคุณพูด

แสดงความจริงใจเมื่อคุณกำลังเชื่อมโยงปัญหาของเขา กับวิธีแก้ปัญหาของคุณ ให้เหมือนกับเวลาที่คุณแบ่งปันความมั่นใจและความหลงใหลของคุณ

1 บอกเล่าเรื่องราวของคุณ

ฉันรู้ว่าเราสามารถสร้างความแตกต่างในชีวิตของคุณได้! ที่ฉันรู้ก็เพราะว่าเราช่วยเหลือ... (แบ่งปันเรื่องราวที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับคนอื่น) *อันที่จริงแล้ว ฉันอยากจะเล่าให้คุณฟังเล็กน้อยเกี่ยวกับเรื่องราวและสิ่งที่ผ่านมาในชีวิตของฉัน* (เตรียมเรื่องราวของคุณไว้ล่วงหน้าในหน้า 36)

2 ทำไมต้องเป็นไปป์ไลน์

บอกเล่าเรื่องราวของถังน้ำและไปป์ไลน์ และแบ่งปันว่าทำไมการสร้างไปป์ไลน์ทางการเงินจึงสำคัญสำหรับคุณ (แชร์เกี่ยวกับภูมิหลังของคุณ สิ่งที่ทำแล้วไม่เกิดผลลัพธ์ โดเทอร์ร่าช่วยคุณไว้อย่างไร และอนาคตของคุณเป็นอย่างไรในตอนนี้)

ถ้าคุณสามารถโบกไม้กายสิทธิ์ของคุณ แล้วธุรกิจโดเทอร์ร่าก็เป็นอย่างที่คุณต้องการอยากให้เป็น มันจะเป็นอย่างไร? คุณกำลังมองหาการเสริมหรือเพิ่มรายได้ของคุณหรือไม่? มันจะเป็นอย่างไร, ในแง่ของรายได้?

มันจะมีค่ามากขนาดไหน...(เช่น แก้ปัญหาเรื่องการเงินเป็นอันดับแรกในระยะเวลา 6–12 เดือน)?

3 ทำไมต้องโดเทอร์ร่า

มุ่งเน้นไปที่สิ่งที่จะสามารถสร้างแรงบันดาลใจให้ผู้มุ่งหวังมากที่สุด (อาจเป็นพันธกิจในการนำน้ำมันหอมระเหยไปสู่ทุกครัวเรือน ใส่ใจดูแลสุขภาพด้วยตัวเอง แผนจ่ายผลตอบแทนที่น่าทึ่ง น้ำมันหอมระเหยเกรดคุณภาพ CPTG ที่ได้รับการทดสอบและน่าเชื่อถือที่สุด ค่านิยมและความเป็นผู้นำของบริษัทที่ไม่ธรรมดา หรือการเป็นผู้วิเวิ่นในระดับโลก เช่น dōTERRA Healing Hands Foundation® และ Cō-Impact Sourcing®) มีอะไรอีกบ้างที่คุณต้องการหรืออยากทราบ เพื่อก้าวไปข้างหน้ากับการสร้างธุรกิจกับโดเทอร์ร่า? แสดงความมั่นใจว่าผู้มุ่งหวังของคุณสามารถสร้างชีวิตที่พวกเขาต้องการได้

4 แผนการจ่ายผลตอบแทนที่ครอบคลุม

เน้นสร้างรายได้ด้วยโดเทอร์ร่า จากวิธีการได้รับโบนัสใน 4 วิธี และศักยภาพในการสร้างรายได้โดยรวม ศึกษาเพิ่มเติมจากวิดีโอการจ่ายผลตอบแทนได้

5 เลือกเส้นทาง

เชิญชวนผู้มุ่งหวังให้มีส่วนร่วมในระดับที่เหมาะสมสำหรับพวกเขา *มาดูวิธีเริ่มต้นกันดีกว่า คุณเต็มใจที่จะเปลี่ยนแปลงชีวิตและสร้างเส้นทางการเงินของคุณกี่ชั่วโมงต่อสัปดาห์? เส้นทางใดที่เหมาะกับความต้องการของคุณมากที่สุด? คุณต้องการบรรลุเป้าหมายนี้ภายในเมื่อใด*

หากจำเป็นให้แบ่งปันสิ่งต่อไปนี้ : *ฉันขอพูดกับคุณตามตรง เมื่อพิจารณาเป้าหมายและจำนวนชั่วโมงที่คุณยินดีทุ่มเท และประเมินจากค่าเฉลี่ยของบริษัทแล้ว ตัวเลขบางตัวอาจจำเป็นต้องเปลี่ยนแปลง คุณจำเป็นต้องเพิ่มจำนวนชั่วโมงในการทำธุรกิจหรือเพิ่มระยะเวลาในการบรรลุเป้าหมาย คุณยินดีจะปรับแบบไหน?*

ทำงานร่วมกันเพื่อกำหนดเป้าหมายและกรอบเวลาที่พวกเขารู้สึกดี น้อยคนที่จะสามารถสร้างไปป์ไลน์ที่มากพอ โดยใช้เวลาน้อยกว่า 15 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ ยิ่งมีเป้าหมายที่ใหญ่เท่าไร ก็ยิ่งต้องทุ่มเทเวลามากขึ้นเท่านั้น

6 สิ่งที่ต้องทำ

แบ่งปันเกี่ยวกับการฝึกอบรมและทรัพยากรที่ยอดเยี่ยมที่คุณได้รับจากทีมงานของอัปไลน์ของคุณและบริษัท

แบ่งปันว่าทำไมคุณถึงรู้สึกว่าพวกเขาน่าทึ่งในเรื่องนี้ และช่วยให้พวกเขาเห็นว่าตนเองใช้ความสามารถของตนเพื่อสร้างความสำเร็จได้อย่างไร

7 ถามตอบ

ตอบคำถามใดๆ *มีอะไรอีกไหมที่คุณอยากรู้ เพื่อคุณจะรู้สึกสบายใจในการเริ่มต้นสร้างรายได้กับโดเทอร์ร่า?* หากมีการหยิบยกข้อกังวลขึ้นมา ให้ฟังแล้วกล่าวซ้ำและถามคำถามที่เกี่ยวกับการติดตามผล เช่น : *คุณมีประสบการณ์เชิงลบกับการตลาดแบบเครือข่าย คุณลองเล่าเพิ่มเติมเกี่ยวกับเรื่องนั้นให้ฉันฟังได้ไหม. . . นั่นสมเหตุสมผลมากที่คุณจะรู้สึกอย่างนั้น* บอกเขาว่าคุณเอาชนะข้อกังวลนั้นด้วยตัวเองได้อย่างไร *หลังจากเป็นลูกค้ามาได้ระยะหนึ่ง ฉันก็พบว่าบริษัทนี้ได้ให้คำจำกัดความใหม่ของอาชีพนี้ได้โดยสิ้นเชิง*

8 เชิญเข้าร่วมเป็นพาร์ตเนอร์ในการทำธุรกิจและร่วมสร้างทีม

หากพวกเขาได้สมัครเป็นสมาชิกเพื่อใช้ผลิตภัณฑ์และได้รับข้อมูลเวลเนส คอนซัลท์แล้ว ถือว่าพวกเขาพร้อมแล้วสำหรับขั้นตอนที่ 2 ในหน้า 10 ของคู่มือ Build แต่ถ้ายังไม่พร้อม ให้เริ่มที่ขั้นตอนที่ 1 *คำแนะนำแรกของฉันคือให้เริ่มจากขั้นตอนที่ 1 สร้างความแตกต่างให้กับคุณและครอบครัวโดยใช้ผลิตภัณฑ์ ในเรื่องสุขภาพคุณและสมาชิกในครอบครัวรู้สึกว่า? ฉันรู้ว่าเราสามารถสร้างความแตกต่างในชีวิตของคุณได้ ฉันรู้เพราะว่าเราได้สร้างความแตกต่างครั้งใหญ่ให้กับ...* แบ่งปันเรื่องราวที่เกี่ยวข้องกับผู้อื่น—หรือเรื่องราวของคุณเองหากเรื่องราวนั้นมีประโยชน์

ขอขอบคุณมาก ฉันรอคอยโอกาสที่เราจะได้ทำงานร่วมกัน

หากในคลาสนั้นมีอัปไลน์เป็นผู้นำเสนอ เขาจะชื่นชมและพูดให้เกียรติคุณเพื่อให้ผู้มุ่งหวังของคุณทราบว่าพวกเขาได้อยู่ในการดูแลของผู้ที่มีความสามารถและเอาใจใส่ จากนั้นจะส่งต่อให้คุณเป็นผู้สนทนาต่อ

A. หากผู้ได้รับเชิญยังไม่ได้สมัคร ให้แชร์ข้อมูลเกี่ยวกับออยล์คลาสสั้นๆ ในครั้งต่อไป เพื่อที่จะเสนอชุดสมัครที่ตรงกับความต้องการส่วนตัวและธุรกิจของพวกเขามากที่สุด จากนั้นจัดตารางเวลาสำหรับคลาสแนะนำการเริ่มต้นธุรกิจ

ขั้นตอนต่อไปของคุณคือการสัมผัสประสบการณ์ในการเข้าร่วมออยล์คลาส และเลือกชุดสมัคร เพียงเท่านี้คุณก็พร้อมที่จะเริ่มธุรกิจแล้ว!

B. ผู้เมื่อสมัครแล้ว ให้กลับไปทบทวนหน้า 10-11 ของคู่มือ Build และหารือหรือกำหนดเวลาขั้นตอนถัดไป รวมถึงคลาสแนะนำการเริ่มต้นธุรกิจ

เริ่มทำงานกับผู้สร้างธุรกิจใหม่

การรับสมัครสมาชิกใหม่และผู้แบ่งปัน สามารถเปลี่ยนแปลงชีวิตผู้คนและทำให้ธุรกิจโดเทอร์ร่าของคุณเติบโต การรับสมัครผู้สร้างธุรกิจสามารถสร้างการเติบโตแบบทวีคูณได้! แต่ส่วนมากแล้วสมาชิกใหม่จะเริ่มต้นจากการเป็นลูกค้า และเมื่อถึงจุดหนึ่งพวกเขาจะผันตัวเองเป็นผู้สร้างธุรกิจที่เติบโต แต่ก็มีหลายคนที่ประสบความสำเร็จในการเริ่มต้นธุรกิจด้วยการเลือกที่จะเป็นผู้สร้างธุรกิจไม่ว่าจะด้วยวิธีใด ให้มีส่วนร่วมกับผู้ที่พร้อมที่จะสร้างธุรกิจ

ลองคิดถึงคุณแม่ที่มีงานยุ่งที่สุดที่คุณรู้จัก และต้องการสร้างรายได้จากโดเทอร์ร่า เธอต้องการอะไรเพื่อประสบความสำเร็จ? เธอต้องการวิธีที่ผ่านการพิสูจน์แล้วว่าจะเริ่มต้นสร้างรายได้จากจุดไหน ความคาดหวัง และทำอย่างไรในสิ่งที่จำเป็นเพื่อให้เกิดผลลัพธ์ คู่มือนี้มีข้อมูลเหล่านี้ที่จะแบ่งปัน—แนวทางที่เป็นระบบ เพื่อสร้างนิสัยและทักษะที่จะทำให้เกิดความสำเร็จอย่างเป็นขั้นตอน

ช่วยเหลือผู้สร้างธุรกิจใหม่ของคุณใน 3-4 คลาสแรก รวมถึงการสนทนาที่มีการพบปะครั้งแรก ฝึกให้พวกเขาจัดคลาสที่มีประสิทธิภาพ โดยการสร้างแบบจำลองวิธีการทำงาน ลองให้ผู้สร้างธุรกิจของคุณค่อยๆ มีส่วนที่ต้องรับผิดชอบมากขึ้นในการนำเสนอแต่ละครั้งอย่างต่อเนื่อง จนกระทั่งพวกเขารู้สึกพร้อมที่จะนำเสนอคลาสด้วยตัวเอง การทำซ้ำเป็นกุญแจสำคัญให้เกิดความสำเร็จในระยะยาวและความสำเร็จของดาวน์ไลน์ เมื่อเริ่มขั้นตอนนี้ ให้จัดตารางเวลาในการปรึกษาหารือกันให้บ่อยครั้ง (ทุก 2-3 วัน)

คุณต้องมั่นใจในคุณค่าที่คุณกำลังจะมอบให้ใครสักคนในฐานะที่คุณเป็นผู้นำคนใหม่ เพียงแค่คุณเตรียมตัวให้พร้อม

6 สัปดาห์ สู่ตำแหน่งเอลีท

การรับสมัครสมาชิกใหม่ที่ประสบความสำเร็จ ต้องอาศัยการวางแผนและการลงมือทำ ในช่วงเวลาเตรียมตัว 2 สัปดาห์ ก่อนที่จะเริ่มต้นสัปดาห์แรกของการเป็นผู้สร้างธุรกิจ ผู้สร้างธุรกิจของคุณจะได้เรียนรู้ขั้นตอนที่ 1 และ 2 ของแนะนำผู้สร้างธุรกิจของคุณให้ปฏิบัติตามไทม์ไลน์ด้านล่าง ซึ่งเป็นการใช้การทำงานด้วย 5 ขั้นตอนสู่ความสำเร็จ เพื่อแสดงให้พวกเขาเห็นวิธีในการเริ่มต้นธุรกิจและการก้าวขึ้นสู่ตำแหน่งเอลีท ใน 6 สัปดาห์ การเริ่มธุรกิจก็เหมือนกับการปล่อยจรวด การเริ่มต้นด้วยพลังงานสูงจะเป็นการเริ่มต้นการเดินทางด้วยพลังแห่งโมเมนตัม พลังงานที่เพิ่มขึ้นนี้ทำให้เกิดการรับสมัครสมาชิกใหม่จำนวนมากขึ้นในระยะเวลาสั้นๆ เพื่อค้นหาผู้สร้างธุรกิจ ซึ่งทำให้พวกเขาสามารถจัดวางโครงสร้างทีมอย่างมีกลยุทธ์มากขึ้น ก่อนวันที่ 10 ของเดือนถัดไปหลังจากสมัครสมาชิกใหม่

ไทม์ไลน์ที่เหมาะสม

ช่วงเวลาเตรียมตัว

สัปดาห์ที่ 1 ในช่วงเวลาเตรียมตัว

มุ่งมั่น

- จัดออยล์คลาส
- รับสมัครสมาชิกใหม่
- จัดคลาสแนะนำการสร้างธุรกิจ
- เริ่มต้นในฐานะลูกค้า

ลำดับการทำก่อนหลังจะแตกต่างกันไปในแต่ละผู้สร้างธุรกิจ

สัปดาห์ที่ 2 ในช่วงเวลาเตรียมตัว

เตรียมตัว

ขั้นตอนที่ 1 :

- กรอกเช็คลิสต์การเริ่มต้นธุรกิจ
- กรอกเป้าหมายที่เติมพลังการเริ่มต้นธุรกิจ
- เรียนรู้คลาสการเริ่มต้นธุรกิจกับอัปไลน์
- เรียนรู้ข้อมูลจากทีมงาน และข้อมูลเพิ่มเติมจากเว็บไซต์โดเทอร์ร่า ประเทศไทย การฝึกอบรมต่างๆ ของบริษัทฯ และคู่มือนี้

เชิญชวน

ขั้นตอนที่ 2 :

- แบ่งปัน เชิญชวนให้เรียนรู้เพิ่มเติม และลิสต์รายชื่อ 45 รายชื่อ
- เชิญชวนพาร์ตเนอร์ในการทำธุรกิจ

เดือนที่เริ่มต้น

สัปดาห์ที่ 1

นำเสนอ

ขั้นตอนที่ 3 :

- เป็นผู้จัดคลาส/เป็นวิทยากรในคลาส และนัดคุยตัวต่อตัวพร้อมอัปไลน์กับผู้มุ่งหวังให้ได้ 30 คนขึ้นไป
  - จัดออยล์คลาส
  - จัดคลาสแนะนำการสร้างธุรกิจ
- ลงชื่อเข้าร่วมคลาสถัดไปในทุกครั้งที่จบคลาสที่เข้าร่วม

สัปดาห์ที่ 2

รับสมัคร

ขั้นตอนที่ 4 :

- รับสมัครสมาชิกใหม่ 15 รหัสขึ้นไป
- ให้ข้อมูลเวลเนส คอนซัลท์
- จัดวางสมาชิกใหม่ในแผนผังองค์กร

- เชิญเป็นผู้จัดคลาสและสร้างธุรกิจ
- เป็นผู้สร้างธุรกิจที่มุ่งมั่น

สัปดาห์ที่ 3

นำเสนอ

ขั้นตอนที่ 5 :

- ลูกค้าที่มาเข้าร่วม
- เริ่มต้นสร้างผู้สร้างธุรกิจ
- โปรโมตการศึกษาข้อมูลอย่างต่อเนื่อง และกิจกรรมต่างๆ
- จัดคลาสกลยุทธ์

สัปดาห์ที่ 4

ขึ้นตำแหน่งเอลีท

E

ฉลอง!

ขั้นตอนต่อไป

ขึ้นตำแหน่งพรีเมียร์

- ช่วยผู้สร้างธุรกิจของคุณให้สร้างผู้สร้างธุรกิจคนอื่นๆ
- สอบถามอัปไลน์ของท่านเกี่ยวกับข้อมูลการฝึกอบรมต่างๆ

เคล็ดลับยอดนิยม

เมื่อคุณรับสมัครสมาชิกใหม่ ให้พิจารณาวางสมาชิกบางคนไว้ใต้ผู้สร้างธุรกิจที่มีความมุ่งมั่น ที่สามารถรับสมัครสมาชิกใหม่ และสนับสนุนทีมงานของพวกเขาได้ด้วยตัวเอง ควรมีการสนทนาชี้แจงให้ชัดเจนกับพวกเขาหรือดาวน์ไลน์พวกเขาก่อนที่คุณจะให้เขาเป็นผู้สนับสนุนของสมาชิกใหม่คนนั้นๆ สร้างพฤติกรรมในการทำธุรกิจที่ดี โดยการจับคู่ผู้ทำธุรกิจที่เหมาะสมกัน แทนที่จะพยายามช่วยผู้สร้างธุรกิจของคุณมากจนเกินไป เพราะอาจส่งผลให้ผู้สร้างธุรกิจไม่ทำในสิ่งที่เขาควรทำ ขอแนะนำอย่างยิ่งให้คุณยังคงสถานะการเป็นผู้แนะนำของสมาชิกใหม่คนนั้นไว้ จนกว่าผู้สนับสนุนจะพร้อมและเหมาะที่จะเป็นผู้แนะนำ ในกรณีที่ผู้สร้างธุรกิจของคุณไม่สามารถทำตามที่พวกเขาได้พูดไว้ คุณยังคงเป็นผู้แนะนำของสมาชิกใหม่คนนั้น และมีโอกาสในการสร้างเขาเป็นสายงานในการทำคุณสมบัติเพื่อขึ้นตำแหน่ง หรืออาจย้ายพวกเขาได้ในภายหลัง *ฉันมีสมาชิกใหม่คนหนึ่ง ฉันคิดว่าเขาจะเติบโตได้ดีที่สุดเมื่อได้ทำงานร่วมกับทีมของคุณ สิ่งสำคัญคือพวกเขาต้องได้รับข้อมูลเวลเนส คอนซัลท์ และการติดตามผลอย่าง-เหมาะสม คุณสัญญากับฉันได้ไหมว่าจะให้การสนับสนุนเขา? ถ้าใช่ ให้ฉันแบ่งปันข้อมูลว่าพวกเขาสนใจเรื่องอะไร และควรวางเขาไว้ที่จุดใด*

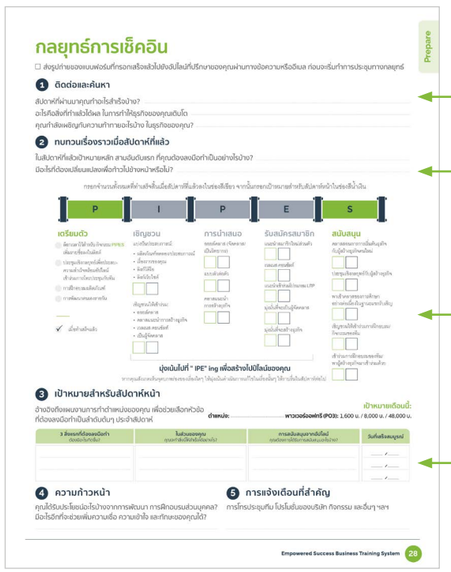
Find Builders

ที่ปรึกษาผู้สร้างธุรกิจ

การเป็นที่ปรึกษา คือการดึงเอาความเป็นเลิศในตัวผู้อื่นออกมาและให้กำลังใจพวกเขาให้ทำให้ดีมากยิ่งขึ้น! เมื่อคุณค้นพบความเป็นเลิศของตัวเองแล้ว คุณจะสามารถให้การสนับสนุนผู้สร้างธุรกิจของคุณในฐานะพาร์ตเนอร์ในด้านกลยุทธ์และการรับผิดชอบในงานที่ทำได้ดีขึ้น คุณไม่จำเป็นต้องรู้ทุกอย่างเพื่อที่จะเป็นที่ปรึกษาที่เชี่ยวชาญ แต่ให้ใช้ประโยชน์จากคู่มือนี้และอัปไลน์ของคุณเมื่อคุณเริ่มให้คำปรึกษาและยินดีกับกระบวนการการเติบโตที่น่าทึ่งนี้

เคล็ดลับยอดนิยม

1. **จัดตารางเวลาสำหรับคลาสกลยุทธ์** เป็นประจำกับผู้สร้างธุรกิจของคุณผ่านทางโทรศัพท์หรือ Zoom
2. **เก็บข้อมูลกลยุทธ์การเช็คอินก่อนการโทร** มุ่งเน้นไปที่ขั้นตอนการดำเนินการที่สำคัญและวิธีการทำงานอย่างมีประสิทธิผล
3. **เชิญอัปไลน์ที่ปรึกษาของคุณให้เข้าร่วมกับคุณ** ในการโทร 2-3 ครั้งแรก
4. **มุ่งเน้นไปที่การหาวิธีแก้ปัญหา ไม่ใช่ที่ปัญหา** แสดงความเห็นอกเห็นใจจากนั้นนำพาผู้สร้างธุรกิจออกจากข้อกังวลไปสู่แนวทางแก้ไขอย่างรวดเร็ว ให้สอบถาม ไม่ใช่บอกกล่าว ให้เวลากับเขาในการทบทวนสิ่งต่างๆ
5. **นำตัวตนที่ดีที่สุดของคุณออกมา** สร้างคุณค่าที่มหาศาลด้วยเวลาอันสั้น พัฒนาความสัมพันธ์แห่งความไว้วางใจด้วยการรักษาความมั่นใจและความมุ่งมั่น
6. **กล่าวชมเชยและให้กำลังใจ** เน้นการพูดถึงจุดเด่นและความเป็นเลิศของพวกเขา
7. **แนะนำพวกเขาให้มีการพัฒนาตนเอง และเข้าร่วมการฝึกอบรมเพิ่มเติม** เพื่อสนับสนุนการเอาชนะความเชื่อที่ถูกจำกัดไว้ และเพิ่มพูนทักษะ
8. **ให้การชื่นชมในความสำเร็จ** ในระหว่างคลาสกลยุทธ์ นอกจากนี้ ร่วมมือกับอัปไลน์ของคุณเพื่อทำสิ่งดังกล่าว ในระหว่างกิจกรรมของทีม/การโทรศัพท์ และ การรวมตัวของกลุ่มในกิจกรรมต่างๆ



ทำไมต้องมีคลาสกลยุทธ์รายสัปดาห์

- เตรียมผู้สร้างธุรกิจของคุณให้ประสบความสำเร็จในธุรกิจ
- วัดผลกิจกรรมต่างๆ ใน PIPES และพัฒนาทักษะ
- เพื่อการสานสัมพันธ์และการสนับสนุนอย่างสม่ำเสมอ

ตารางกลยุทธ์เช็คอิน (30 นาที)

ขั้นตอนที่ 1 : ติดต่อและค้นหา
แสดงความยินดีในความสำเร็จที่เกิดขึ้น และวิเคราะห์จุดที่ต้องได้รับการสนับสนุนเพิ่มเติม

ขั้นตอนที่ 2 : ทบทวนการทำงานและผลลัพธ์ของสัปดาห์ที่แล้ว
ช่วยพวกเขาแยกแยะสิ่งที่ทำในสัปดาห์ที่ผ่านมา เพื่อให้สามารถทำซ้ำกับสิ่งที่ทำแล้วได้ผล และเลิกทำในสิ่งที่ทำแล้วไม่ได้ผล ช่วยตั้งเป้าหมายเกี่ยวกับการขึ้นตำแหน่งที่เป็นไปได้ และเป้าหมายในการพิชิตโบนัส พาวเวอร์ออฟทรี ประเมินคะแนนกลุ่มและสร้างแผนเพื่อเติมเต็มคะแนนที่ยังทำไม่ครบ

ขั้นตอนที่ 3 : ทบทวนกิจกรรม PIPES
ประเมินกิจกรรม PIPES จากสัปดาห์ก่อน ระบุจุดที่เกิดปัญหา และมุ่งเน้นการให้คำปรึกษาในเรื่องที่สำคัญที่สุด (เช่น ความเชี่ยวชาญด้านทักษะในการเชิญหรือการสมัคร) ตั้งเป้าหมาย PIPES สำหรับสัปดาห์หน้า

ขั้นตอนที่ 4 : ระบุและจัดทำตาราง ขั้นตอนการทำงานที่สำคัญสำหรับสัปดาห์ที่จะมาถึง
ยึดตามขั้นตอนการทำงานที่สำคัญในสัปดาห์ที่กำลังจะมาถึงด้วยการประเมิน PIPES หาว่าพวกเขาต้องการการสนับสนุนอย่างไร เตรียมตัวให้พร้อมที่จะเป็นวิทยากร รวมถึงการให้การสนับสนุนพวกเขาในการนำเสนอแต่ละคลาส มอบหมายงานให้กับผู้สร้างธุรกิจรายใหม่ และเป็นต้นแบบในการเป็นเวลเนส คอนซัลท์

การให้คำปรึกษาจำเป็นต้องผ่านการกลั่นกรองทางความคิด การรับฟังอย่างเข้าใจ และผลักดันไปในทิศทางที่ถูกต้อง

จอห์น ซี. ครอสบี

Find Builders

Personal Development

การพัฒนาตนเอง

ความมุ่งมั่นที่จะสร้างตัวเอง คือความมุ่งมั่นในการสร้างธุรกิจของคุณ ใช้เวลาในการพัฒนาตัวตนของคุณ เพื่อที่คุณจะได้เป็นคนที่บรรลุความฝันของคุณได้

ทัศนคติของคุณ...
จะกำหนดระดับความสูง
ที่คุณจะทะยานไป

ซิก ซิกลาร์

จินตนาการถึงอนาคตของคุณ

ตั้งแต่ช่วงเริ่มต้น การเชื่อมโยงเหตุผลที่ร่วมธุรกิจของคุณกับการเติบโตของธุรกิจโดเทอร์ร่าเป็นสิ่งสำคัญ

ด้วยการสร้างไปป์ไลน์ทางการเงิน คุณสามารถสร้างโอกาสในการใช้ชีวิตตามที่คุณต้องการได้ เหตุผลของคุณจึงเป็นแรง-บันดาลใจที่เติมพลังให้กับความหวังและความฝันของคุณ คุณจะตระหนักถึงสิ่งนี้ได้ เมื่อสิ่งที่จำเป็น ความต้องการ และเป้าหมายของคุณถูกเติมเต็ม

เหตุผลของคุณ จึงกระตุ้นให้คุณมุ่งมั่นและก้าวหน้าต่อไป ไตร่ตรองเลือก และวาดวงกลมในตัวเลือกด้านล่างนี้ ที่คุณคิดว่ามันจะสร้างผลกระทบที่ยิ่งใหญ่ที่สุดต่อคุณ ตั้งเป้าหมายสำคัญๆ ให้กับตัวเองเท่าที่จะทำได้ จดจ่อ และนี่คือสิ่งที่กระตุ้นให้คุณลงมือทำทันที

$ สร้างรายได้มากขึ้น

- ทำงานเพื่อปลดหนี้
- สะสมเงินในบัญชีออมทรัพย์มากขึ้น
- สร้างวินัยทางการเงินที่ดีขึ้น
- เป็นผู้ช่วยเหลือกิจกรรมการกุศล

การทำงานที่สามารถผ่อนแรง

- สามารถกำหนดเวลาและตารางการทำงานได้
- สร้างความฝันของคุณ
- เน้นการพัฒนาตนเองและการศึกษาข้อมูลเพิ่มเติม
- วางแผนและเตรียมความพร้อมทางการเงิน

ทำในสิ่งที่คุณรัก

- สัมผัสประสบการณ์การเดินทางที่มากขึ้น
- พัฒนาความสามารถและส่งเสริมความสนใจเรื่องอื่นๆ เพิ่มขึ้น
- ดูแลผู้อื่นมากขึ้น
- ใช้เวลาอยู่กับครอบครัวมากขึ้น

ฝันให้ใหญ่!

จินตนาการถึงความฝันของคุณและจดลงบนกระดาษ คือก้าวแรกในการทำให้ความฝันเป็นจริง นั่งลงเพื่ออยู่กับตัวเอง หรือกับพาร์ตเนอร์ที่คุณไว้วางใจ และกำหนดวิสัยทัศน์ของคุณสำหรับอนาคต โดยใช้คำถามใดก็ตามด้านล่างนี้เป็นแรงบันดาลใจให้คุณ

ธุรกิจ

คุณต้องการบรรลุสิ่งใดในธุรกิจโดเทอร์ร่าของคุณ? ตำแหน่งถัดไปของคุณคือตำแหน่งอะไร?

เป้าหมาย

คุณเห็นตัวเองได้ดูแลผู้อื่น และเติมเต็มประสบการณ์ของพวกเขาได้อย่างไร คุณต้องการให้ผู้คนรู้จักหรือจดจำคุณแบบไหน?

ความสัมพันธ์

หากคุณมีเวลา อิสรภาพ หรือแหล่งข้อมูลมากกว่านี้ คุณอยากที่จะดึงดูดผู้ใด? คุณอยากจะใช้เวลา, อยากเติบโต และอยากขยายธุรกิจร่วมกับใคร?

เงิน

การบริหารจัดการทรัพย์สินและความมั่งคั่งทางการเงิน สะท้อนชีวิตและรูปแบบการดำเนินชีวิตของคุณอย่างไร?

ประสบการณ์

คุณจะทำอะไรได้มากกว่านี้? คุณอยากไปที่ไหน? คุณหลงใหลในการบรรลุเป้าหมายอะไร?

อารมณ์

ในชีวิตประจำวันในแต่ละวัน คุณอยากมีอารมณ์ความรู้สึกอย่างไร?

จิตวิญญาณ

ชีวิตที่มีความเชื่อมโยงและศรัทธาในสิ่งศักดิ์สิทธิ์เป็นประจำสม่ำเสมอเป็นอย่างไรและความรู้สึกอย่างไร

กายภาพ

ประสบการณ์ที่ดี ที่เกิดขึ้นกับร่างกายหรือที่ควรมี คืออะไรบ้าง?

จิตใจ

คุณต้องการที่จะเรียนรู้เรื่องอะไร? คุณอยากมีกระบวนความคิดแบบไหน?

Personal Development

เพิ่มพลังให้ตนเอง

ผู้นำระดับสูงในโดเทอร์ร่ากล่าวไว้ว่า "เราเป็นบริษัทที่ส่งเสริมการพัฒนาตนเองที่ปลอมตัวเป็นบริษัทน้ำมันหอมระเหย" การเปลี่ยนแปลงชีวิตให้ดีขึ้น “คือสิ่งที่เราเป็น—คือสิ่งที่เราทำ” ไม่ว่าคุณมาเข้าร่วมกับโดเทอร์ร่าด้วยเหตุผลใดก็ตาม ที่ปรึกษาด้านสุขภาพของเราล้วนแล้วแต่มีความกระตือรือร้นที่จะทำหน้าที่ของตนเพื่อเป็นคนที่ประสบความสำเร็จ

ระบุกิจวัตรประจำวัน

อุทิศเวลาประมาณ 20 นาทีในแต่ละวัน เพื่อการพัฒนาตนเอง เติบโตในฐานะบุคคล ผู้สร้างธุรกิจ และผู้นำ หัวข้อด้านล่างนี้เป็นแนวคิดเกี่ยวกับการยอมรับในจุดแข็งของคุณให้ดีที่สุดได้อย่างไร เพื่อที่จะส่งต่อความสามารถในการขายและให้บริการของคุณออกไปอย่างต่อเนื่อง

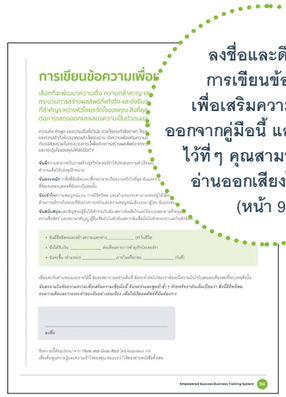
- **อ่าน**หนังสือเกี่ยวกับการพัฒนาธุรกิจ หรือ ความคิดของผู้นำ หรือชุดทักษะต่างๆ
- **ดู**วิดีโอในหัวข้อที่คุณสนใจเป็นพิเศษเพื่อขยายขีดจำกัดทางความรู้ของคุณ
- **ฟัง**พอดแคสต์หรือการพูดสร้างแรงบันดาลใจเป็นประจำจากผู้ที่มีชื่อเสียงที่เชื่อถือได้ ซึ่งพูดถึงเรื่องที่สนใจหรือต้องการทราบ
- **พูดคุย**หัวข้อที่คุณต้องการข้อมูลหรือข้อเสนอแนะกับแหล่งข้อมูลหรือโค้ชที่เชื่อถือได้
- **แบ่งปัน**สิ่งที่คุณกำลังเรียนรู้จากสมาชิกในครอบครัวหรือเพื่อนเพื่อทำให้ความรู้สึกของคุณหนักแน่นขึ้น
- **ฝึกฝน**การสนทนาโต้ตอบ หรืออ่านสคริปต์การนำเสนอที่คุณต้องการปรับแต่งให้ดีขึ้น

เรียนรู้วิธีการของคุณ

หนึ่งในผลกระทบที่ยิ่งใหญ่ที่สุดต่อความสำเร็จของคุณ มาจากการให้เกียรติในสไตล์วิธีการเรียนรู้ของแต่ละคน ทำเครื่องหมายในทุกช่องที่เกี่ยวข้อง คุณจำเป็นต้อง :

- ☐ **มองเห็น** – ภาพต่างๆ/ เครื่องมือที่เกี่ยวกับรูปภาพ, PowerPoint, โครงร่าง หรือกราฟ/แผนภูมิ
- ☐ **ได้ยิน** – พูดหรืออ่านออกเสียง คำแนะนำเกี่ยวกับการพูด การอภิปราย พูดซ้ำ หรือเล่นบทบาทสมมติ
- ☐ **พูด** – บทสนทนา ถามคำถาม พูดเปล่งเสียง หรือสอนสิ่งต่างๆ
- ☐ **ลงมือทำ** – ส่งต่อ ลงมือปฏิบัติในขณะที่เรียนรู้/ ติดตามผล/ ทำซ้ำๆ
- ☐ **อ่าน** – สิ่งที่เป็นลายลักษณ์อักษร การอ้างอิงข้อกำหนด/ ข้อมูล สถิติ หรือการจดบันทึก
- ☐ **ลองคิด** – ต้องใช้เวลาใคร่ครวญ ไตร่ตรอง และดำเนินการ

แบ่งปันวิธีการเรียนรู้ที่ดีที่สุดกับอัปไลน์ที่ปรึกษาของคุณ และร่วมกันพิจารณาวิธีที่ดีที่สุดเพื่อให้คุณได้รับประสบการณ์จากคู่มือนี้และการฝึกอบรมอื่นๆ



ลงชื่อและตีงหน้า การเขียนข้อความเพื่อเสริมความเชื่อมั่น ออกจากคู่มือนี้ และนำไปแปะไว้ที่ๆ คุณสามารถดูและอ่านออกเสียงได้ทุกวัน (หน้า 94)

เรียนรู้ที่จะเป็นคนที่ดีที่สุด

เข้าร่วมกับที่ปรึกษาด้านสุขภาพนับหมื่นทั่วโลก เพื่อเรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับจุดแข็งของคุณ ผ่านการฝึกอบรมต่างๆ ของบริษัทฯ หรือกลุ่มของคุณ รวมถึงลองทำแบบสอบถามทางออนไลน์ที่เกี่ยวกับการค้นหาจุดแข็งของตนเอง

เมื่อคุณค้นพบจุดแข็ง ให้เรียนรู้ที่จะแยกแยะความแตกต่างระหว่างหลักการและแนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุด แนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุดคือผู้คนทำสิ่งต่างๆ ในแบบของตนเอง หลักการได้รับการพิสูจน์ ยั่งยืน และไม่เปลี่ยนแปลง และสามารถใช้ได้กับทุกสถานการณ์ สิ่งเหล่านี้คือความจริงที่อยู่เบื้องหลังการปฏิบัติฝึกฝน

ขณะสังเกตสิ่งที่ใช้ได้ผลในสถานการณ์หนึ่ง ให้แยกแยะความสำเร็จด้วยการค้นหาหลักการที่เกิดขึ้นจริงซึ่งสร้างความแตกต่างเพราะจริงๆ แล้วเราไม่ได้ลอกเลียนแบบในตัวบุคคล แต่เรากำลังทำซ้ำในกระบวนการต่างหาก จงเลือกที่จะเป็นตัวของตัวเอง ใช้ทักษะและความสามารถของคุณในการทำงาน ขณะเดียวกันก็ปฏิบัติตามสิ่งที่จำเป็นเพื่อสร้างผลลัพธ์

เติบโตในแบบของคุณ

สร้างวัฒนธรรมของทีมโดยเน้นไปที่สิ่งที่เหมาะสมสำหรับคุณและคนรอบข้าง วัฒนธรรมที่ดีที่สุดจะกระตุ้นให้คุณใช้จุดแข็งของตัวเองในการทำบางอย่างเพื่อพัฒนาธุรกิจของคุณ การไว้วางใจและรักในสิ่งที่คุณเป็นนั้น เป็นองค์ประกอบที่สำคัญของการเป็นผู้นำ สร้างและขยายทีมงานในแบบที่เป็นตัวคุณ

ค้นหาตัวตนที่แท้จริง ว่าจริงๆ แล้วคุณโดดเด่นในด้านไหน?

จุดแข็งในด้านใดที่คุณต้องการที่จะมี เพื่อช่วยให้เกิดผลกระทบที่ใหญ่ที่สุดต่อความสำเร็จของคุณ?

การเขียนข้อความเพื่อเสริมความเชื่อมั่น

เลือกที่จะพัฒนาความเชื่อ ความกล้าหาญ และความมั่นใจของคุณอย่างต่อเนื่อง กระบวนการสร้างผลลัพธ์ที่แท้จริง และยั่งยืนจะเพิ่มมากยิ่งขึ้น เมื่อคุณเข้าใจความเชื่อมโยงที่สำคัญระหว่างหัวใจและจิตใจของคุณ สิ่งที่คุณคิดและพูดซ้ำๆ เป็นประจำจะส่งผลอย่างมากต่อการแสดงออกและแสดงความเป็นตัวตนของคุณ

ความคิด คำพูด และความเชื่อที่มีวินัย ช่วยให้คุณทำสิ่งต่างๆ ให้บรรลุผลตามที่ต้องการ นอกจากภาพหรือการย้ำเตือนถึงความฝันและความสำเร็จในอนาคตแล้ว ให้คุณอ่าน ข้อความเพื่อเสริมความเชื่อมั่น ต่อไปนี้วันละสองครั้ง โดยการอ่านออกเสียง ตัวคุณเองต้องมีส่วนร่วมในกระบวนการนี้เพื่อเกิดการสร้างผลลัพธ์จากการที่คุณตั้งโปรแกรมจิตใต้สำนึกของคุณ ว่าคุณจะทำมันให้สำเร็จและกระตุ้นใจของคุณให้ลงมือทำ!

ฉันมีความสามารถในการสร้างธุรกิจโดเทอร์ร่าให้ประสบความสำเร็จและบรรลุวัตถุประสงค์ในชีวิตของฉัน ฉันยืนหยัดในขณะที่ทำงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย

ฉันตระหนัก ว่าสิ่งที่ฉันคิดและเชื่อจะกลายเป็นความจริงในที่สุด ฉันมุ่งความคิดไปที่บุคคลที่ฉันตั้งใจจะเป็น และสร้างภาพในใจที่ชัดเจนของบุคคลที่ฉันจะเป็นคนนั้น

ฉันเข้าใจความสมบูรณ์แบบ การมีอิทธิพล และตำแหน่งจะสามารถคงอยู่ได้เมื่อฉันทำสิ่งที่เป็นประโยชน์ต่อทุกคน ฉันรักษาทัศนคติด้านการบริการในขณะที่ฉันนำความหวังและความสมบูรณ์แข็งแรงมาสู่โลก ฉันประสบความสำเร็จได้โดยการได้รับความร่วมมือจากผู้อื่น

ฉันสนับสนุนและเชิญชวนผู้อื่นให้เข้าร่วมกับฉัน เพราะฉันเต็มใจและมีความพยายามที่จะดูแลคนรอบข้างด้วยความรัก ความเห็นอกเห็นใจ ความซื่อสัตย์ และความกตัญญู ผู้อื่นเชื่อมั่นในตัวฉันเพราะฉันเชื่อมั่นในตัวพวกเขาและในตัวฉันเอง

- ฉันมีอิทธิพลและสร้างความแตกต่าง_____ (#) ในชีวิต
- ฉันได้รับเงิน _____ ต่อเดือนจากการทำธุรกิจโดเทอร์ร่า
- ฉันจะขึ้น (ตำแหน่ง) _____ ภายในหรือก่อน _____ (วันที่)

เพื่อแลกกับตำแหน่งและรายได้นี้ ฉันจะพยายามอย่างเต็มที่ ฉันจะทำต่อไปจนกว่าฉันจะมีความมั่นใจในตนเองเพียงพอที่จะบรรลุสิ่งนั้น

ฉันลงนามในข้อความความเพื่อเสริมความเชื่อมั่นนี้ ฉันจดจำและพูดย้ำซ้ำ ๆ ด้วยศรัทธาอันเต็มเปี่ยมว่า สิ่งนี้มีอิทธิพลต่อความคิดและการกระทำของฉันอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เกิดผลลัพธ์ที่ฉันต้องการ

_____

ลงชื่อ

ข้อความนี้ดัดแปลงมาจาก *Think and Grow Rich* โดย Napoleon Hill
เพื่อเพิ่มพูนความรู้และความเข้าใจของคุณ ขอแนะนำให้ลองอ่านหนังสือทั้งเล่ม

Appendix

แหล่งข้อมูลเพิ่มเติม

เรียนรู้ให้กว้างขึ้น
เราจะยิ่งเติบโตมากขึ้น!

อิสราเอลมอร์ อยิวอร์

แผนการจ่ายผลตอบแทน

เริ่มทำธุรกิจ

กำไรจากส่วนต่าง ราคาขายปลีก

ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) จะได้รับกำไรจากการขายปลีกให้แก่ผู้บริโภค

ผู้บริโภค

กำไรจากส่วนต่างราคาขายปลีก

คุณ

รับส่วนลด 25%
จาก ราคาขายปลีก

ฟาสสตาร์ท โบนัส Fast Start Bonus

(คำนวณทุกสัปดาห์ จ่ายทุก 2 สัปดาห์)

คำนวณจ่ายจากคะแนน PV ใน 60 วันแรกของผู้สมัครรายใหม่ โดยผู้แนะนำจะต้องมีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ตามโปรแกรมรอยัลตี้ รีวอร์ด 100 PV และตั้งค่าคำสั่งซื้อแบบ LRP จึงจะได้รับโบนัสนี้

สมาชิกใหม่ Level 1 — 20%

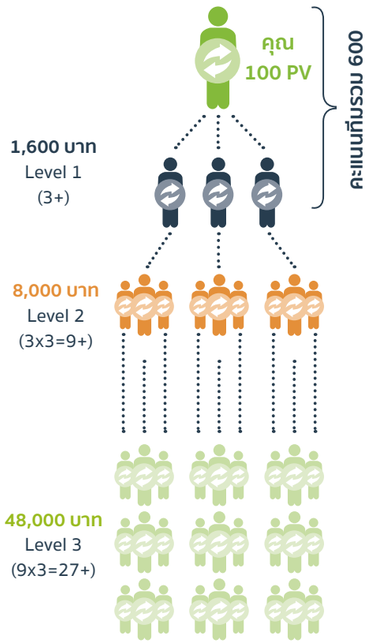
สมาชิกใหม่ Level 2 — 10%

สมาชิกใหม่ Level 3 — 5%

พาวเวอร์ออฟทรี Power of 3 Bonus (PO3)

(คำนวณจ่ายทุกๆ เดือน)

กรุณาดูข้อมูลอย่างละเอียดที่หน้าพาวเวอร์ออฟทรี เพื่อศึกษากฎและเงื่อนไขฉบับเต็ม



คะแนน Loyalty Rewards — LRP มากกว่า 100 คะแนน PV

* ต้องทำคุณสมบัติให้ได้เป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ (Wellness Advocate) เพื่อรับโบนัสต่างๆ

เอกสารฉบับนี้สามารถทำลำเนาเพื่อให้ Wellness Advocate ของ dōTERRA ใช้ในทางธุรกิจเป็นการส่วนตัวได้

แผนการจ่ายผลตอบแทน: รายได้อื่นๆ

Unilevel Organizational Bonus (คำนวณจ่ายจากยอดรวมคะแนนองค์กร)

ตำแหน่ง	PV แต่ละเดือน	OV แต่ละเดือน	จำนวนสายงานที่ทำคุณสมบัติได้	เงื่อนไขของแต่ละสายงาน	ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ	เมเนเจอร์	ไดเร็คเตอร์	เอ็กเซ็ค-คิวทีฟ	เอลีท	พรีเมียร์	ซิลเวอร์	โกลด์	แพลตินัม	ไดมอนด์	บลู ไดมอนด์	เพรสิเดนเชียล ไดมอนด์
ระดับ 1	2%				2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
ระดับ 2						3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
ระดับ 3							5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
ระดับ 4								5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
ระดับ 5									6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
ระดับ 6										6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
ระดับ 7											7%	7%	7%	7%	7%	7%
ไดมอนด์คอมเพรสชั่น	50	500	1	1	2%	3%	5%	5%	6%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
PV แต่ละเดือน	100	1,000	2	2	2%	3%	5%	5%	6%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
OV แต่ละเดือน	100	2,000	3	3	2%	3%	5%	5%	6%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
จำนวนสายงานที่ทำคุณสมบัติได้	100	3,000	4	4	2%	3%	5%	5%	6%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
เงื่อนไขของแต่ละสายงาน	100	4,000	5	5	2%	3%	5%	5%	6%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ	100	5,000	6	6	2%	3%	5%	5%	6%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%

©2021 dōTERRA International LLC. Compensation Plan_TH_031921

เอกสารฉบับนี้สามารถทำลำเนาเพื่อให้ Wellness Advocate ของ dōTERRA ใช้ในทางธุรกิจเป็นการส่วนตัวได้

แผนการจ่ายผลตอบแทน: โบนัสกลางของผู้นำ

การทำคุณสมบัติในตำแหน่งระดับสูง จะทำให้ที่ปรึกษาด้านสุขภาพมีโอกาสได้รับผลประโยชน์จากคะแนนบริษัทรวมทั่วโลก โดยจะได้รับส่วนแบ่งในแต่ละเดือน ตามที่ทำคุณสมบัติและรักษาไว้ได้

โบนัสกลางของผู้นำ (คำนวณจ่ายจากยอดรวมคะแนนองค์กร)

ตำแหน่ง	พรีเมียร์	ซิลเวอร์	โกลด์
	สัดเตอร์ชิพ เพอร์ฟอร์มานซ์ พูล (Leadership Performance Pool)		
ส่วนแบ่ง	1	5	10
ส่วนแบ่งพิ่มเติม	1+	1+	1+
	จาก 2% ของคะแนนบริษัท		
	เอมพาวเวอร์เมนท์ พูล (Empowerment Pool)		
	แนะนำ 1 คน และบุคคลนั้นต้องมีคะแนนอย่างน้อย 100 PV		
# of possible shares	1	1	2*
	จาก 1.25% ของคะแนนบริษัท		

ตำแหน่ง	แพลตินัม	ไดมอนด์	บลู ไดมอนด์	เพรสิเดนเชียล ไดมอนด์
	ไดมอนด์ เพอร์ฟอร์มานซ์ พูล (Diamond Performance Pool)			
ส่วนแบ่ง	10	1	2	3
ส่วนแบ่งพิ่มเติม	1+	1+	1+	1+
	จาก 1% ของคะแนนบริษัท			
		ไดมอนด์ พูล (Diamond Pool)	บลู ไดมอนด์ พูล (Blue Diamond Pool)	เพรสิเดนเชียล ไดมอนด์ พูล (Presidential Diamond Pool)
ส่วนแบ่ง		3	3	3
ส่วนแบ่งพิ่มเติม		1+	1+	1+
		จาก 1% ของคะแนนบริษัท	จาก 1% ของคะแนนบริษัท	จาก 1% ของคะแนนบริษัท

โบนัสเอมพาวเวอร์เมนท์ พูล (Empowerment Pool): ตำแหน่งซิลเวอร์ และ พรีเมียร์ แต่ละคนที่แนะนำสมาชิกใหม่ที่มีคะแนน 100 คะแนน PV เข้ามาด้วยตนเองจะได้รับ 1 ส่วนแบ่ง และไม่มีส่วนแบ่งเพิ่มเติมในโบนัสกองกลางนี้ *ตำแหน่งโกลด์แต่ละคนจะได้รับส่วนแบ่งสูงสุดมากถึง 2 ส่วนแบ่ง ซึ่งตำแหน่งโกลด์จะได้รับ 1 ส่วนแบ่งหากมีการแนะนำสมาชิกใหม่ติดตัว 1 บัญชีที่มี 100 คะแนน PV และจะได้รับเพิ่มเป็น 2 ส่วนแบ่ง หากตำแหน่งโกลด์มีการแนะนำสมาชิกใหม่ติดตัว 2 บัญชีขึ้นไป

โบนัสลีดเดอร์ชิพ เพอร์ฟอร์มานซ์ พูล (Leadership Performance Pool): ตำแหน่งซิลเวอร์ จะได้รับ 1 ส่วนแบ่ง ตำแหน่งโกลด์ จะได้รับ 5 ส่วนแบ่ง และตำแหน่งแพลตินัม จะได้รับ 10 ส่วนแบ่ง 100 คะแนน PV และจะได้รับเพิ่มเป็น 2 ส่วนแบ่ง หากตำแหน่งโกลด์มีการแนะนำสมาชิกใหม่ติดตัวที่มี 100 คะแนน PV ตั้งแต่ 2 บัญชีขึ้นไป

โบนัสไดมอนด์ เพอร์ฟอร์มานซ์ พูล (Diamond Performance Pool): ตำแหน่งไดมอนด์ จะได้รับ 1 ส่วนแบ่ง ตำแหน่งเพรสิเดนเชียล ไดมอนด์ จะได้รับ 3 ส่วนแบ่ง แต่ละคนจะได้รับ 1 ส่วนแบ่ง ตำแหน่งบลู ไดมอนด์ แต่ละคนจะได้รับ 2 ส่วนแบ่ง และตำแหน่งไดมอนด์ แต่ละคนจะได้รับ 3 ส่วนแบ่ง

โบนัสไดมอนด์พูล (Diamond Pool): ตำแหน่ง ไดมอนด์ แต่ละคนจะได้รับ 3 ส่วนแบ่ง

โบนัสบลู ไดมอนด์ พูล (Blue Diamond Pool): ตำแหน่งบลู ไดมอนด์ แต่ละคนจะได้รับ 3 ส่วนแบ่ง ตำแหน่งเพรสิเดนเชียล ไดมอนด์ แต่ละคนจะได้รับ 4 ส่วนแบ่ง

โบนัสเพรสิเดนเชียล ไดมอนด์ พูล (Presidential Diamond Pool): ตำแหน่งเพรสิเดนเชียล ไดมอนด์ แต่ละคนจะได้รับ 3 ส่วนแบ่ง ส่วนแบ่งเพิ่มเติม : ที่ปรึกษาด้านสุขภาพสามารถได้รับส่วนแบ่งเพิ่มเติมจากโบนัสกองกลาง ถ้าเขาเหล่านั้นสามารถช่วยที่ปรึกษาด้านสุขภาพที่เขาแนะนำสร้างธุรกิจจนมีคุณสมบัติขึ้นตำแหน่งเป็นเลดีทใหม่ (Leadership Performance Pool), พรีเมียร์ใหม่ (Diamond Performance Pool, Diamond Pool, and Blue Diamond Pool), และซิลเวอร์ใหม่ (Presidential Diamond Pool) ที่ปรึกษาด้านสุขภาพที่ถูกแนะนำโดยตรงนั้นจะต้องเป็นการทำคุณสมบัติได้เป็นครั้งแรก โดยสามารถได้ส่วนแบ่งเพิ่มเติมได้ไม่จำกัด

*ตามเงื่อนไขต้องถูกแนะนำเข้ามาด้วยตนเองที่ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมที่คู่มือนโยบาย

บทบาทของสมาชิกโดเทอร์ร่า

แต่ละคนเลือกวิธีที่จะเพิ่มความสัมพันธ์กับโดเทอร์ร่าให้สูงสุด ด้านล่างนี้คือบทบาทหลัก 4 ประเภท

ใช้หน้านี้เพื่อ:

เข้าใจอย่างชัดเจนกับแต่ละบทบาท เพื่อให้คุณสามารถจัดการกับความคาดหวังของคุณและผู้อื่นได้ โปรดจำไว้ว่ามันคือการกระทำและตัวเลือกของบุคคล ไม่ใช่การจัดวางตำแหน่งหรืออยู่ที่ตำแหน่งใด ที่มีส่วนในการกำหนดการมีส่วนร่วมของพวกเขา พูดคุยและชี้แจงเพื่อให้เกิดการร่วมมือกันในการประเมินความรับผิดชอบในส่วนของบทบาท ผู้แนะนำและผู้สนับสนุน

ใส่ใจ กับข้อมูลสถิติใน EVO ให้สังเกตสิ่งที่เกิดขึ้นกับทีมงานติดตัวและลีดเดอร์ ประเมินการเติบโตและศักยภาพในอนาคตโดยสังเกตตัวเลขของผู้สมัครใหม่ คะแนน และการขึ้นตำแหน่งของพวกเขา เพื่อเป็นแนวทางว่าคุณทุ่มเทเวลาและความสนใจไปที่จุดใด

ลงไปทำงานกับสายงานที่ลึกลงไป เมื่อต้องการประเมินความสำเร็จหรือความล้มเหลวของทีมงาน ให้ลองมองลงไปลึกๆ ในสายงานภายใต้องค์กรของคุณเพื่อที่จะยื่นมือเข้าไปช่วยสนับสนุนทีมงานที่ต้องการความช่วยเหลือ บางครั้งอาจมีบางโอกาสที่จำเป็นจะต้องมีการเปลี่ยนแปลงการจัดวางตำแหน่งเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับทุกคนที่เกี่ยวข้อง ความเอาใจใส่และการสังเกตเห็นของคุณ สามารถสร้างความแตกต่างและกระตุ้นการเติบโตได้ไม่ว่าผู้สร้างธุรกิจที่มีความมุ่งมั่นที่อยู่ในทีมของคุณจะอยู่ในจุดใดในองค์กรก็ตาม

ลูกค้า
สมาชิกทั่วไป

- ฉันเลือกใช้ผลิตภัณฑ์เพื่อใส่ใจสุขภาพที่โดเทอร์ร่ามอบให้
- ฉันต้องการเรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับน้ำมันหอมระเหย
- หากเพื่อนหรือครอบครัวแสดงความสนใจ ฉันยินดีที่จะแนะนำพวกเขาให้รู้จักกับที่ปรึกษาด้านสุขภาพของฉัน
- ฉันใช้คู่มือผลิตภัณฑ์ ข้อมูลจากเว็บไซต์ ฝ่ายบริการลูกค้าของโดเทอร์ร่าและที่ปรึกษาด้านสุขภาพ เพื่อรับการสนับสนุน
- ฉันซื้อสินค้าในราคาขายส่ง ส่วนลดประมาณ 25% สำหรับผลิตภัณฑ์ทั้งหมด
- ฉันสามารถเลือกรับคะแนน LRP เพื่อให้ฉันได้คะแนนจากยอดสั่งซื้อ LRP 10–30% เพื่อแลกผลิตภัณฑ์ฟรี
- ฉันสามารถเลือกที่จะได้รับประโยชน์จาก:
  - ผลิตภัณฑ์ฟรีประจำเดือน โดยการสั่งซื้อ LRP 125 PV+ ภายในวันที่ 15 ของเดือนใดๆ
  - ได้รับส่วนลดและของรางวัลพิเศษ

นอกจากจะเป็นลูกค้าโดเทอร์ร่าแล้ว...

ผู้แบ่งปัน
ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ

- ฉันสนใจที่จะเรียนรู้เพิ่มเติมว่าน้ำมันหอมระเหยสามารถสนับสนุนเป้าหมายทางด้านเวลเนส การลำดับความสำคัญในการใส่ใจตนเอง และอื่นๆ ของฉันได้อย่างไร
- ฉันสนุกกับการช่วยเหลือผู้อื่นให้พบกับความหวังและสุขภาพที่ดีกับโดเทอร์ร่า
- ฉันยินดีที่จะจัดคลาสหนึ่งถึงสองครั้ง และแบ่งปันประสบการณ์ของฉัน เพื่อช่วยให้ผู้อื่นค้นพบทางเลือกด้านสุขภาพใหม่ๆ กับโดเทอร์ร่า
- ฉันสนับสนุนผู้อื่นอย่างเป็นธรรมชาติเมื่อฉันแบ่งปันกับพวกเขา
- ฉันสนใจที่จะมีรายได้เพียงพอที่จะนำมาสั่งซื้อผลิตภัณฑ์รายเดือนของฉัน
- เมื่อผู้ที่ฉันแชร์ซื้อผลิตภัณฑ์ใน 60 วันแรก ฉันจะได้รับฟาสสตาร์ทโบนัส 20% เมื่อฉันมีคำสั่งซื้อ LRP 100 PV+ และมีการตั้งค่าคำสั่งซื้อแบบ LRP
- เมื่อฉันให้การสนับสนุนผู้ที่ฉันได้แบ่งปันด้วย ฉันจะมีโอกาสได้รับโบนัสพาวเวอร์-ออฟทรี 8,000 บาทต่อเดือน หากฉันวางโครงสร้างลูกค้าของฉันได้อย่างถูกต้อง

นอกจากจะเป็นผู้แบ่งปันโดเทอร์ร่าแล้ว...

ผู้สร้างธุรกิจ
ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ

- ฉันหลงใหลในการแบ่งปันโดเทอร์ร่ากับผู้อื่น
- ฉันเลือกที่จะเรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับน้ำมันหอมระเหยอย่างกระตือรือร้น เพื่อที่ฉันจะได้ดูแลผู้อื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น
- ฉันมุ่งมั่นที่จะเติบโตและเรียนรู้ธุรกิจ
- ฉันมีส่วนร่วมในกิจกรรม PIPES อย่างสม่ำเสมอ
- ฉันปรับวิธีการในการเข้าหาลูกค้าของฉันอย่างละเอียด เพื่อกระตุ้นให้เกิดความสนใจในเวลเนสไลฟ์สไตล์ที่ดีของโดเทอร์ร่าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น
- ฉันขอคำแนะนำและการสนับสนุนจากอัปไลน์และบริษัทโดเทอร์ร่า
- ฉันมีส่วนร่วมในการฝึกอบรม และการให้คำปรึกษาที่นำเสนอโดยโดเทอร์ร่าและอัปไลน์ที่ปรึกษาและทีมงานของฉัน
- ฉันเป็นวิทยากรในคลาสเพื่อให้ผู้อื่นได้สัมผัสประสบการณ์ของโดเทอร์ร่า
- ฉันจัดเตรียมสิ่งของจัดแสดง ตัวอย่าง เอกสารแจก และเอกสารอื่นๆ ที่จำเป็นสำหรับคลาสของฉัน
- ฉันแนะนำลูกค้าที่ฉันรับสมัครให้เข้าร่วม โดยการติดตามผลและทำเวลเนส คอนซัลท์
- ฉันมุ่งมั่นที่จะจัดวางผู้สมัครแต่ละคนอย่างระมัดระวังเพื่อการเติบโตร่วมกัน
- เมื่อฉันมีประสบการณ์มากขึ้น ฉันรู้สึกมั่นใจมากขึ้นในการแนะนำผู้อื่นถึงวิธีเชิญชวน แนะนำ และสนับสนุนด้วยตนเอง
- ฉันทุ่มเทเวลาอย่างเต็มที่ หรือแบบพาร์ตไทม์ เพื่อการเติบโตทางธุรกิจที่แข็งแกร่ง
- ฉันทำสิ่งที่จำเป็นเพื่อได้รับรายได้เป็นประจำทุกเดือน
- เมื่อฉันมีความก้าวหน้า ฉันจะได้รับโบนัสยูนิเลเวล และ โบนัสกองกลาง

นอกจากจะเป็นผู้สร้างธุรกิจโดเทอร์ร่าแล้ว...

ลีดเดอร์
ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ

- ฉันถูกผลักดันให้เติบโตตามความฝัน
- ฉันดำเนินชีวิตตามวิสัยทัศน์และขับเคลื่อนภารกิจ
- ฉันหลงใหลในเรื่องสุขภาพและเวลเนส และใช้พลังของฉันในการส่งต่อและเผยแพร่สิ่งนี้
- ฉันมีความปรารถนาที่จะเรียนรู้และเติบโตอย่างต่อเนื่อง
- ฉันก้าวข้ามความเชื่อที่จำกัดและกลายเป็นผู้นำที่ดีขึ้นในแต่ละวัน
- ฉันยินดีที่จะให้คำปรึกษา สนับสนุนเชิงกลยุทธ์ และรับผิดชอบต่อสิ่งที่ทำ
- ฉันใช้ประโยชน์จากเวลาและพลังงานของฉันด้วยระบบที่ได้รับการพิสูจน์แล้ว เพื่อให้ฉันสามารถมุ่งเน้นไปที่สิ่งที่สำคัญที่สุดได้
- ฉันเลือกที่จะลงทุนเงินบางส่วนที่จำเป็นในการขยายธุรกิจของฉัน
- ฉันรักษาคำมั่นสัญญาและคำพูดของฉัน
- ฉันสอนอย่างมั่นใจและมีความสามารถในการปิดการสมัคร
- ฉันทำให้ทีมของฉันมีชีวิตชีวาด้วยการให้การสนับสนุนที่เกี่ยวข้อง ช่วยรับ-สมัครสมาชิกใหม่ และสร้างแรงบันดาลใจให้ผู้สร้างธุรกิจก้าวสู่การเป็นผู้นำ
- ฉันทำงานได้ดีและสนับสนุนคนในทีมของฉัน
- ฉันสนับสนุนและฝึกอบรมทีมของฉันด้วยอย่างสม่ำเสมอ
- ฉันมุ่งมั่นที่จะช่วยเหลือผู้อื่นให้มีรายได้เพิ่มเติม
- ฉันยกย่องและสนับสนุนให้ทีมงานประสบความสำเร็จ
- ฉันฉลองความสำเร็จของสมาชิกในทีม แม้ว่าพวกเขาจะประสบความสำเร็จในการขึ้นตำแหน่งที่สูงกว่าฉัน
- ฉันรู้ว่าฉันมีโอกาสขึ้นตำแหน่งไดมอนด์หรือสูงกว่า และเชื่อมั่นในการวางแผนงานตามเวลาเพื่อการเติบโต
- ฉันเชื่อมั่นในความสามารถในการรับโบนัสแผนปันผลอย่างต่อเนื่อง
- ฉันมุ่งมั่นที่จะสร้างช่องทางทางการเงิน
- ฉันเพลิดเพลินและได้เฉลิมฉลองกับผลลัพธ์ที่เกิดจากความพยายามของฉัน

วิธีที่ดีที่สุดในการทำนายอนาคตของคุณ
คือการทำให้เป้าหมายให้เป็นจริง

—

ปีเตอร์ ดรักเกอร์

ขอแสดงความยินดี
กับการเริ่มต้นธุรกิจของคุณ

ขอขอบคุณเหล่าลีดเดอร์และบุคคลคนอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ที่ทุกท่าน
ได้ร่วมมือกันและมีส่วนร่วมในการสร้างคู่มือ *Empowered Success* ฉบับนี้

*เอกสารสำหรับใช้ภายในเท่านั้น / บริษัทฯ ไม่รับประกันจำนวนรายได้ ผลลัพธ์จะขึ้นอยู่กับความพยายามของแต่ละคนในการกำหนดเป้าหมายและการลงมือปฏิบัติ

© 2021 dōTERRA Holdings, LLC. All rights reserved. All words with trademarks or registered trademark symbols are trademarks or registered trademarks of dōTERRA Holdings, LLC.