

The background of the entire page is a close-up photograph of several bright blue flowers with five petals each, set against a blurred green background. The flowers are in sharp focus, showing the texture of the petals and the centers.

dōTERRA® *Share* Hosting Overview



การแชร์เรื่องราวเกิดขึ้นโดยธรรมชาติ

เรามักจะบอกต่อเรื่องราวดีๆ เมื่อคนเราพบเจอเรื่องราวมหัศจรรย์ที่เปลี่ยนชีวิตเรา



ทำไมต้องแชร์เรื่องราวของโดเทอร์รา?

■ สร้างพลังให้กับผู้อื่น

จัดคลาสเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ของโดเทอร์ราให้กับเพื่อนและครอบครัวของคุณช่วยให้พวกเขาดูแลสุขภาพด้วยวิธีการทางธรรมชาติ

■ รับรางวัล

รับผลิตภัณฑ์ฟรีหรือค่าคอมมิชชั่น เมื่อสมาชิกของคุณซื้อผลิตภัณฑ์(สอบถามลีดเดอร์ของคุณสำหรับรายละเอียดเพิ่มเติม)

■ สร้างรายได้

ชีวิตของคุณจะเปลี่ยนแปลงไป ด้วยการสร้างรายได้และสร้างความมั่นคงทางการเงิน จากการแชร์ผลิตภัณฑ์ของโดเทอร์ราและโอกาสในการทำธุรกิจให้กับผู้อื่น

จัดคลาสหรือการพูดคุยส่วนตัว

ทำรายชื่อแขกที่คุณต้องการเชิญเข้าร่วมงาน (เช่น ครอบครัว เพื่อน เพื่อนบ้านและเพื่อนร่วมงาน) วางกำหนดการของงานกับลีดเดอร์ในไลน์ของคุณและเครื่องมือต่าง ๆ เพื่อประกอบการนำเสนอของคุณ ทั้งนี้รูปแบบการจัดการอบรมจะถูกจัดในรูปแบบตัวต่อตัว หรือทางออนไลน์ก็ได้

คุณต้องการจะเปลี่ยนแปลงชีวิตของใคร?

รายชื่อ	1 ต่อ 1	คลาส
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

รายชื่อ	1 ต่อ 1	คลาส
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		

3 ขั้นตอนในการเชิญ

ทำตามขั้นตอนง่าย ๆ แลโได้ผลลัพธ์ที่ดีนี้ เพื่อเชิญเพื่อนและครอบครัวของคุณมารับฟังการนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือโอกาสทางธุรกิจ ซึ่งพวกเขาจะได้เรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับโดเทอร์รา



1 แשר פרסבארנן

คุณจะปล่อยให้เป็นไปตามธรรมชาติไหม?

- การแชร์ของคุณจะมีความหมายมากยิ่งขึ้น ถ้าคุณใช้คำถามเพื่อค้นหาความต้องการในการดูแลสุขภาพของพวกเขาระหว่างการสนทนา
- แשר פרסבארנןและอธิบายเกี่ยวกับคุณประโยชน์ที่ได้รับจากผลิตภัณฑ์:
เราต่างรู้ว่าการเริ่มต้นมันยากแค่ไหน... เราชอบที่น้ำมันหอมระเหยของโดเทอร์รา น้ำมันสามารถช่วยเราได้ในทุกๆ ด้าน!
- ขออนุญาตแשרตัวอย่าง หรือเรื่องราว:
ฉันแค่อยากรู้ว่าคุณจะไม่สนใจใช้ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากวัตถุดิบธรรมชาติไหม? ถ้าหากว่าฉันมอบตัวอย่างผลิตภัณฑ์ คุณจะลองใช้มันไหม?
- ขออนุญาตติดตามผลภายใน 48 ชั่วโมงและข้อมูลสำหรับการติดต่อ:
มันจะโอเคไหมถ้าฉันขอติดต่อคุณในอีก 2-3 วัน? คุณอยากให้ฉันโทรหรือส่งข้อความถึงคุณดี?

2 การเชิญ ถึงการนำเสนอ

คุณเปิดใจที่จะเรียนรู้เพิ่มเติมหรือไม่?

- คำเชิญเข้าร่วมงาน ปรับแต่งคำเชิญของคุณ
- ถามด้วยวิธีใดวิธีหนึ่งดังต่อไปนี้ หยุดและฟังว่าพวกเขาเคยมีประสบการณ์ น้ำมันหอมระเหยไหม:
คุณเปิดใจที่จะเรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับน้ำมันหอมระเหยหรือไม่?
หากพวกเขายังใหม่กับการใช้น้ำมันหอมระเหย:
คุณเปิดใจกับการดูแลสุขภาพด้วยวิธีธรรมชาติหรือไม่? คุณรู้อะไรบ้างเกี่ยวกับน้ำมันหอมระเหย? คุณพร้อมที่จะเรียนรู้เพิ่มเติมไหม? ฉันกำลังจะจัดคลาสเรื่อง หรือ เรานัดเจอกันแบบไหนที่ดีที่สุดสำหรับคุณ?
- ขออนุญาตเพื่อแจ้งเตือน:
เราอาจจะคล้ายกัน ฉันขอให้มีการแจ้งเตือนเอาเป็นว่าฉันขอแจ้งเตือนก่อนที่คลาสจะเริ่มได้ไหม?
- หลีกเลี่ยงการเชิญผ่านอีเมลที่ส่งหาคนจำนวนมาก ข้อความหรือคำเชิญทางเฟสบุ๊ค

3 การแจ้งเตือน การนัดหมาย

อันตั้นตั้นที่ไต้พบคุณ!
เตรียมตัวให้พร้อมกับการเรียนรู้

- โทรหรือส่งข้อความถึงพวกเขา 48 ชั่วโมงก่อนงานเริ่ม เพื่อเตือนให้พวกเขาเข้าร่วม แשרว่าคุณตื่นเต้นมากแค่ไหน รวมถึงเล่าให้ฟังว่าพวกเขาจะได้อะไรจากการเข้าร่วม (นี่เป็นเพียงการแจ้งเตือน; สำหรับคนที่ยืนยันว่าจะเข้าร่วมงาน):
ฉันตื่นเต้นมากที่ได้พบคุณ! คุณจะต้องชอบที่เรียนรู้วิธีธรรมชาติดีๆ ในการดูแลสุขภาพของคุณ พาเพื่อนมาร่วมกิจกรรมและรับของขวัญฟรี!
- ส่งข้อความถึงพวกเขา 2-4 ชั่วโมงก่อนงานเริ่ม เน้นย้ำว่าคุณรู้สึกตื่นเต้นที่จะเจอพวกเขา แจ้งให้พวกเขาทราบ:
สามารถจอดรถบนถนนหรือ ตามซอย ฉันรู้สึกตื่นเต้นที่จะร่วมสนุก และเรียนรู้ไปด้วยกันกับทุกคน!

แשרข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจ

- เริ่มต้นด้วยการติดต่อแบบตัวต่อตัวออนไลน์หรือทางโทรศัพท์เพื่อรักษาความสัมพันธ์ของคุณ
- เมื่อถึงเวลาที่เหมาะสมให้ถามว่า:
คุณมองหาระบบการสร้างรายได้เพิ่มเติมอยู่ไหม?
- แשרมุมมองของคุณ
- บอกพวกเขาว่าทำไมคุณจึงนึกถึงพวกเขา และทำไมคุณจึงอยากจะทำางานกับพวกเขา

- ชักชวนให้พวกเขาเรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับโอกาสที่โดเทอร์รา
คุณเปิดใจที่จะเรียนรู้วิธีการสร้างรายได้เพิ่มเติมกับโดเทอร์ราไหม?
- เสนอตัวเลือก:
ช่วงเวลาไหนที่ดีที่สุดในการคุยกัน? วันจันทร์หรือวันพุธ? ตอนเช้าหรือ ตอนเย็น?
- กำหนดเวลานัดหมายและคำตอบรับแล้วเราจะเจอกันวันที่ (วันที่) _____ เวลา (เวลา) _____

- แจ้งเตือนพวกเขา 4-24 ชั่วโมงล่วงหน้า โทรหรือส่งข้อความ:
ฉันรู้สึกตื่นเต้นที่จะได้เจอคุณ และช่วยคุณค้นหาโอกาสที่ดี!

สร้างประสบการณ์

ใช้และผสมผสานผลิตภัณฑ์ของโดเทอร์รากับชีวิตประจำวัน แשרประสบการณ์ของคุณกับผู้อื่นและเตรียมตัวให้พร้อม ช่วยเหลือพวกเขาค้นหาวิถีธรรมชาติบำบัดของพวกเขาเอง โดเทอร์ร่าเป็นธุรกิจที่ดำเนินการบนพื้นฐานของความสัมพันธ์ ซึ่งคุณต้องใช้เวลาเพื่อสานสายสัมพันธ์ที่ได้สร้างไว้เมื่อถึงเวลาที่เหมาะสม คุณควรถามเกี่ยวกับความสำคัญด้านสุขภาพและให้ตัวอย่างกับพวกเขา คุณต้องทำหน้าที่เป็นผู้ให้และคุณจะได้รับความรู้จากพวกเขาเอง

แשרเรื่องราวของคุณ



แשרประสบการณ์การใช้ น้ำมันหอมระเหย



แשרตัวอย่างผลิตภัณฑ์



แשרออนไลน์



จะแשרที่ไหนและเมื่อไหร่

วิธีที่ดีที่สุดในการช่วยให้ผู้อื่นที่อยากเรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับน้ำมันหอมระเหย คือการแשרประสบการณ์ส่วนตัว เลือกวิธีการที่ดีที่สุด

โอกาสในการแשרมากมายเกิดขึ้นเสมอในแต่ละวัน (ไม่ว่าจะเป็นในงานสังสรรค์หรืองานกีฬา, บนโซเชียลมีเดีย, หรือระหว่างการต่อแถวที่ร้านกาแฟ)

แשרประสบการณ์การใช้น้ำมันหอมระเหยแบบกระชับได้ทุกที่ทุกเวลาที่ต้องการ ยิ่งเขาได้รับประสบการณ์เกี่ยวกับน้ำมันหอมระเหยจากคุณมากเท่าไร เขายิ่งต้องการเรียนรู้เพิ่มมากขึ้น ใช้ประโยชน์จากโอกาสที่มีเพื่อแשרประสบการณ์ของคุณ

พกพาตัวอย่างไปกับคุณ



ตัวอย่างไอเดีย

แשרน้ำมันหอมระเหยเพียงไม่กี่หยดที่คุณมีในกระเป๋าตังค์หรือพวงกุญแจ น้ำมันหอมระเหยยอดนิยมในการแשרคือ: ไวด์ ออเรนจ์, โดเทอร์ร่า บาลานซ์, เปปเปอร์มินต์, ลาเวนเดอร์, และ ฟาสท์เทนท์



เมื่อแשרบนโลกออนไลน์ ควรให้ข้อมูลในเรื่องระบบการทำงานของร่างกายและไม่อ้างอิงเกี่ยวกับโรคหรือปัญหาทางสุขภาพใด ๆ

- <https://www.doterra.com/US/en/education>
- [doterra.com](https://www.doterra.com/US/en/education) > Discover > Discover Solutions

เคล็ดลับการสູ່ตัวอย่าง

- ปรับแต่งชุดผลิตภัณฑ์ตัวอย่างตามความต้องการ หรือความสนใจของพวกเขา ม่ຸงเน้นไปที่สิ่งที่คุณสามารถสนับสนุนพวกเขาได้ง่าย ๆ
- ตัวอย่างน้ำมันหอมระเหยที่ให้ผลลัพธ์ได้อย่างรวดเร็ว (เช่น ไวต์ ออเรนจ์, โดเทอร์ราตีปบลู, ลาเวนเดอร์ หรือเปปเปอร์มินต์)
- ให้คำแนะนำสำหรับการใช้งานที่ถูกต้องตามที่ระบุ
- ติดตามผลด้วยการโทรศัพท์สอบถามภายใน 48 ชั่วโมง เพื่อสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับประสบการณ์ของผู้ใช้

สนับสนุนประสบการณ์ของพวกเขา

ประสบการณ์เชิงบวก:

- เชิญให้พวกเขาเรียนรู้เพิ่มเติมในคลาส (ทำตามคำแนะนำและสคริปต์ในหน้าที่ 3)
- พิจารณามอบตัวอย่างผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพื่อเป็นแรงจูงใจในการเข้าคลาส

ประสบการณ์เชิงลบ / ไม่มีผลลัพธ์:

- เชิญชวนให้ทดลองใช้ตัวอย่างผลิตภัณฑ์แบบอื่นๆ
- อุดหนุนและตั้งใจในการหาวิธีแก้ปัญหาเพื่อช่วยสร้างความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ และทำให้พวกเขายากเรียนรู้เพิ่มเติมระหว่างการพบปะ

ไม่ได้ลองใช้ผลิตภัณฑ์ตัวอย่าง:

- ชักชวนให้ทดลองใช้ผลิตภัณฑ์
- ขออนุญาตติดตามผลใน 2-3 วัน

แฮร์รี่เรื่องราวของคุณ

เตรียมพร้อมที่จะแบ่งปันเรื่องราวของคุณเองว่าทำไมน้ำมันหอมระเหยถึงมีความสำคัญกับคุณ

ปัจจัยใดที่ส่งผลให้คุณไม่ได้รับผลลัพธ์ตามที่คาดหวัง มันเกิดขึ้นมานานแค่ไหนแล้ว? ปัจจัยนั้นต่อยอดทำให้เกิดปัญหาอะไรตามมาไหม?

คุณเคยลองใช้ผลิตภัณฑ์ใดมาก่อน แล้วคุณได้ผลลัพธ์แบบไหนและคุณเสียค่าใช้จ่ายอะไรบ้าง?

ทำไมคุณถึงอยากลองใช้โดเทอร์รา? ผลิตภัณฑ์เหล่านี้แตกต่างกันอย่างไร

คุณได้ผลลัพธ์แบบไหน? สินค้าและ / หรือโอกาสเปลี่ยนชีวิตคุณอย่างไร?

ตอนนี้ชีวิตคุณเป็นอย่างไร?

เริ่มต้นการสนทนาโดยการถามคำถามที่ตรงประเด็นที่กล่าวมาข้างต้น เป้าหมายคือการสร้างความแตกต่าง ฟังอย่างตั้งใจ จากนั้นให้คุณแฮร์รี่เรื่องราวและวิธีแก้ปัญหาของคุณเมื่อถึงเวลาที่เหมาะสม เพราะคุณจดจำเรื่องราวของคุณได้อยู่แล้ว พยายามรับฟังความต้องการของพวกเขาอย่างผ่อนคลายไม่เครียดและปรับแต่งบทสนทนาของคุณให้สอดคล้องกับพวกเขา

หน้าที่คุณคืออะไร?

เชิญเพื่อนของคุณเข้าร่วมฟังการนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือโอกาสทางธุรกิจ
เลือกรูปแบบที่เหมาะสมกับพวกเขา

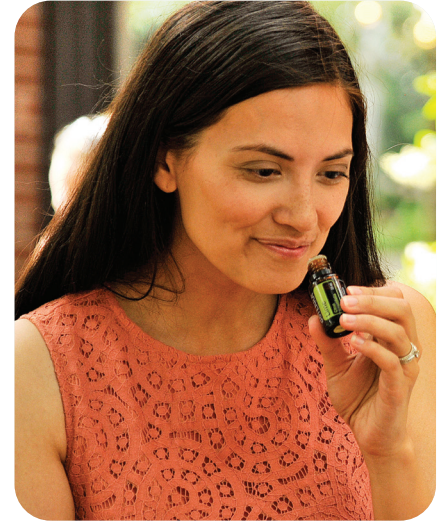
ตัวต่อตัว:

แบบตัวต่อตัว ผ่านการโทรศัพท์ (แนะนำให้เข้าร่วม 3 คน) หรือออนไลน์

- หากพวกเขาอาศัยอยู่ไกล (ส่งตัวอย่างผลิตภัณฑ์ทางไปรษณีย์ เพื่อสร้างประสบการณ์เบื้องต้นให้กับพวกเขา)
- ถ้าพวกเขาไม่ค่อยมีเวลา (คุณอาจปรับเปลี่ยนตามตารางเวลาของพวกเขา)
- แนะนำให้พูดคุยแบบตัวต่อตัวในบรรยากาศแบบส่วนตัว
- ถือเป็นโอกาสในการสร้างโอกาส

การเตรียมความพร้อม

- เชิญมาพบกันในเวลาและสถานที่ที่เหมาะสมที่สุดสำหรับพวกเขา
- เตรียมแนะนำตัวฟรีเซ็นเตอร์ เพื่อแชร์ว่าเธอเป็นใคร มาจากไหนและทำไมพวกเขาต้องเปิดใจรับฟังฟรีเซ็นเตอร์
- ทำแบบฝึกหัดการแชร์เรื่องราวของคุณในหน้าที่ 5 เพื่อให้คุณพร้อมที่จะแบ่งปันประสบการณ์ส่วนตัว
- ถามพวกเขาว่าพวกเขาสนใจเรียนรู้อะไรมากที่สุด
- เล่าให้ฟรีเซ็นเตอร์ฟังก่อนการนำเสนอว่า พวกเขามีความสนใจ / ความต้องอะไรบ้าง เพื่อเตรียมรับมือกับความต้องการดังกล่าว

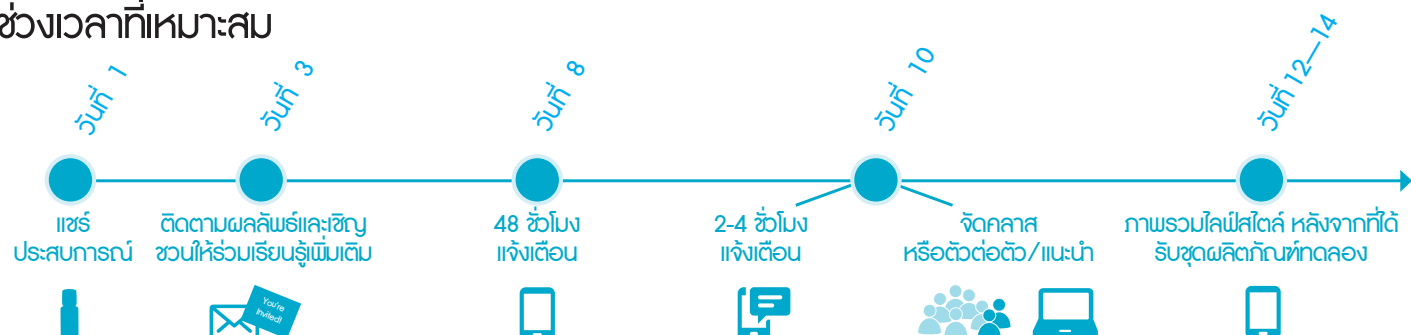


คลาส: แบบตัวต่อตัว หรือ ผ่านออนไลน์

การเตรียมความพร้อม:

- ถึงแม้ว่าทุกวันนี้จะเป็นเวลาที่เหมาะสมสำหรับการจัดคลาส แต่วันอังคาร วันพุธ และ วันพฤหัสบดี มักจะดึงดูดผู้เข้าร่วมได้ดี
- เชิญผู้เข้าร่วม 12 คนเพื่อการจัดคลาสสำหรับ 4-6 คน เพราะไม่ใช่ทุกคนที่คุณเชิญจะเข้าร่วม
- เตรียมแนะนำตัวฟรีเซ็นเตอร์ เพื่อแชร์ว่าเธอเป็นใคร มาจากไหนและทำไมพวกเขาต้องเปิดใจรับฟังฟรีเซ็นเตอร์
- สร้างบรรยากาศแห่งการเรียนรู้ด้วยการจัดที่นั่งและอุณหภูมิที่ทำให้รู้สึกสบาย จัดสิ่งบรรจวน สภาพแวดล้อมสะอาด และปราศจากการรบกวนจากเด็ก
- ทำแบบฝึกหัดการแชร์เรื่องราวของคุณในหน้าที่ 5 เพื่อให้คุณพร้อมที่จะแบ่งปันประสบการณ์ส่วนตัว
- จัดพื้นที่สำหรับฟรีเซ็นเตอร์ เพื่อใช้วางอุปกรณ์และผลิตภัณฑ์ที่จะใช้ประกอบการนำเสนอ
- ใช้เครื่องพ่นไอน้ำกระจายกลิ่นหอมของน้ำมันหอมระเหย (เช่น ไวต์ ออเรนจ์ หรือ ซิตรัส บลิสส์)
- เตรียมเครื่องเขียนให้ผู้เข้าร่วมการอบรม
- หาเครื่องดื่มง่ายๆ สำหรับตอนท้ายของการอบรมเพื่อสามารถพูดคุยกันได้ในขณะที่คุณและฟรีเซ็นเตอร์ตอบคำถามและลงทะเบียนสมาชิก

ช่วงเวลาที่เหมาะสม



หน้าที่ของคุณในการนำเสนอ

การให้เพื่อนและครอบครัวของคุณเข้าร่วมงานนำเสนอเป็นสิ่งสำคัญที่สุดของคุณ!
โดยทำตาม 3 ขั้นตอนในการเชิญในหน้าที่ 3 เพื่อให้แน่ใจว่าพวกเขาจะเข้าร่วมกิจกรรมนี้



อธิบายและแชร์

เชิญให้สมัคร

→ ให้การช่วยเหลือผ่านการติดตาม

การนำเสนอผลิตภัณฑ์

- แนะนำและให้ข้อมูลเกี่ยวกับฟรีเซ็นเตอร์* เป็นเวลา 1-2 นาที
- แชร์ประสบการณ์เกี่ยวกับน้ำมันหอมระเหยหรือผลิตภัณฑ์อื่นๆ 2 นาที
- * ถ้าคุณเป็นฟรีเซ็นเตอร์ให้เรียนรู้วิธีที่จะสอนคนอื่นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของโดเทอรัว

- สนับสนุนให้ผู้เข้าร่วมลงทะเบียน เพื่อรับชุดผลิตภัณฑ์ทดลอง ส่วนลดต่างๆ มากมาย และผลิตภัณฑ์ในราคาที่คุ้มค่าที่สุด
- ลงทะเบียนผู้เข้าร่วมโดยไปที่ doterra.com และเลือกลงทะเบียนลูกค้าประเภทขายส่ง

- ติดตามผู้เข้าร่วมที่ไม่ได้ลงทะเบียนภายใน 48 ชั่วโมง เตือนพวกเขาเกี่ยวกับข้อเสนอพิเศษต่างๆ: *ฉันดีใจมากที่คุณสามารถเข้าร่วมกับเราได้! คุณชอบอะไรมากที่สุด? คุณคิดว่าน้ำมันหอมระเหยสามารถช่วยให้คุณและครอบครัวได้ไหม? ชุดผลิตภัณฑ์ไหนที่เหมาะสมกับความต้องการของคุณที่สุด? คุณมีคำถามที่ให้อันช่วยตอบไหม? จะเป็นไรไหมถ้าฉันจะแนะนำวิธีการเริ่มต้นการเข้าร่วมธุรกิจ?*
- กำหนดภาพรวมไลฟ์สไตล์เมื่อพวกเขาได้รับชุดผลิตภัณฑ์ทดลอง ขอให้ลีดเดอร์ในกลุ่มไลน์ของคุณช่วยเหลือหรือดูวิดีโอที่ doterra.com > **เรื่องการสร้างความสำเร็จผ่านการช่วยเหลือผู้อื่น (Empowered Success)**

การนำเสนอทางธุรกิจ

- แนะนำและให้ข้อมูลเกี่ยวกับฟรีเซ็นเตอร์* เป็นเวลา 1-2 นาที
- แชร์ประสบการณ์เกี่ยวกับน้ำมันหอมระเหยหรือผลิตภัณฑ์อื่นๆ 2 นาที
- * ถ้าคุณเป็นฟรีเซ็นเตอร์ให้เรียนรู้วิธีที่จะสอนคนอื่นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของโดเทอรัว

- เชิญผู้มีแนวโน้มจะเป็นสมาชิกกับคุณ
- ขอให้พวกเขาทำตาม 3 ขั้นตอนเพื่อเริ่มต้นตาม บิวด์ไกด์ (Build guide)
- เชิญพวกเขาให้ลงทะเบียนเป็นที่ปรึกษาด้านสุขภาพ พร้อมรับชุดสินค้าที่สามารถเริ่มต้นธุรกิจ เช่น ชุดสมัครต่างๆ เพื่อรองรับการใช้งานส่วนตัวและแชร์ให้ผู้อื่น หรือชุดที่มีมูลค่าสูงกว่าเพื่อรองรับการใช้งานส่วนบุคคลและแชร์ให้ผู้อื่น

- ติดตามผู้มุ่งหวังที่ไม่ได้ตกลงว่าจะเข้าร่วมภายใน 48 ชั่วโมง
- กระตุ้นให้พวกเขาเป็นพาร์ทเนอร์กับคุณและให้การช่วยเหลือในการบรรลุเป้าหมายทางการเงิน

เปลี่ยนแปลงชีวิตมากมาย

การแชร์ถือว่เป็นการให้รางวัลสำหรับทุกคน ด้วยรูปแบบการแนะนำตามแบบแผนของโดเทอร์ราและโครงสร้างค่าตอบแทน ตลอดเวลาที่ร่วมงานกับโดเทอร์ราคุณจะได้รับผลิตภัณฑ์ฟรี สร้างความมั่นคงทางการเงินและสร้างรายได้เพิ่มพูน

รับผลิตภัณฑ์ฟรี

ฟาสต์สตาร์ทบ็อกซ์

รับรายได้ จากโบนัสที่ได้จากการแนะนำให้สมาชิกใหม่เป็นเวลา 60 วันแรก ผู้แนะนำสมาชิกต้องมีคะแนน LRP จำนวน 100 PV เพื่อรับโบนัส

รับค่าคอมมิชชั่นเพื่อเริ่มต้นอย่างรวดเร็ว!



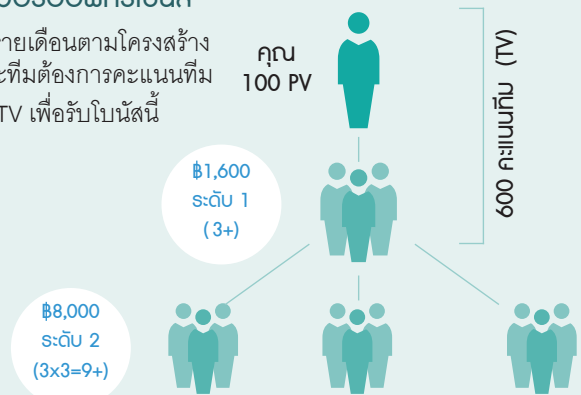
20%

รับ 20% จากลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์ผ่านการแนะนำของคุณ

สร้างรายได้เพิ่มเติมอย่างต่อเนื่อง

เพาเวอร์ออฟฟิบบ็อกซ์

จ่ายรายเดือนตามโครงสร้าง แต่ละทีมต้องการคะแนนทีม 600 TV เพื่อรับโบนัสนี้



รับผลิตภัณฑ์ฟรีและอื่นๆอีกมากมายเมื่อคุณสนับสนุนสมาชิกใหม่ในการใช้ชีวิต การแชร์และการสร้างธุรกิจกับโดเทอร์รา

ไปที่ doterra.com > การสร้างความสำเร็จผ่านการช่วยเหลือผู้อื่น (Empowered Success) เพื่อเรียนรู้วิธีการทั้งหมดที่คุณสามารถสร้างรายได้กับโดเทอร์รา



เปลี่ยนอนาคตของคุณ

กำหนดเวลาภาพรวมธุรกิจของคุณ

- สร้างรายได้เพิ่มเติมในช่วงเวลาว่างของคุณ*
- สร้างอิสรภาพและความมั่งคั่งในชีวิตของคุณ*
- สร้างธุรกิจโดเทอร์ราของคุณด้วยการฝึกอบรมที่ได้รับการรับรองและการสนับสนุนที่มีคุณภาพ

* ผลลัพธ์แตกต่างจากปกติ รายได้เล็กน้อย ดูรายงานสรุปการเปิดเผยข้อมูลเรื่องโอกาสและรายได้ปัจจุบันได้ที่ doterra.com > source > literature > flyer

ผลลัพธ์จะขึ้นอยู่กับความพยายามของแต่ละคนในการกำหนดเป้าหมายและลงมือปฏิบัติ บริษัทฯไม่รับประกันจำนวนรายได้

