

dōTERRA®



一網打盡
你最需要的125 PV 16

季節防禦 20

清爽一下 從頭開始 22

新科鑽石總裁

郭開熏、蘇沛冷 26

新科鑽石

陳馥郁 30

新科鑽石

蔡昊衡、張馨允 33

新科鑽石

黃炎榮 36

讓dōTERRA®為您
做好四季養生

冬寒
·
春濕
·
夏熱
·
秋燥



四季3寶膠囊食品

主要成分：薰衣草萃取物、檸檬皮、薄荷

產品編號：49310402

建議售價：NT\$ 1,070

包裝：60顆膠囊/瓶



保衛複方膠囊食品

主要成分：橘皮、桂皮、尤加利葉萃取物、迷迭香萃取物、黑胡椒、奧勒岡草萃取物、香蜂草萃取物、丁香花

產品編號：35420402

建議售價：NT\$ 1,120

包裝：60顆膠囊/瓶



清迎複方膠囊食品

主要成分：薑根、桂皮、檸檬皮、薄荷、葡萄柚皮

產品編號：34270402

建議售價：NT\$ 1,600

包裝：90顆膠囊/瓶





dōTERRA®

多特瑞 1



20

目錄

發行人：王世芳
 發行單位：dōTERRA®美商多特瑞有限公司台灣分公司
 地址：台中市西屯區文心路二段201號9樓之1
 客服專線：(04) 2210-7105
 客服傳真：(04) 2251-1565
 編輯部：張昭蓉 高景輝 劉安然 洪雪萍 顏怡芳 游渝訪
 發行日：2014年9月

www.doterra.com.tw
 dōTERRA®美商多特瑞雜誌及其他刊物，係由美國dōTERRA®多特瑞國際公司授權美商多特瑞有限公司台灣分公司製作發行僅向美商多特瑞獨立產品顧問發行

版權所有 請勿翻印



創辦人的話

04 新的里程碑 更大的責任
 大衛·史德齡

公司引言

05 我們正在改變這世界！
 葛瑞利
 我們是帶給人們幸福的企業！
 王世芳

06 全新dōTERRA®企業總部

08 你不能錯過的15件事情

10 全球分紅基金

特別企劃

12 巧手妙思

14 利用FB經營事業的秘訣

16 一網打盡 你最需要的125 PV

18 辦公室大改造

營養專欄

20 季節防禦

特別企劃

22 清爽一下 從頭開始

新科鑽石總裁

26 郭開熏·蘇沛泠 伉儷
 對的事持續做，成功是遲早的事！

新科鑽石

30 陳馥郁
 溫柔而自信，因愛分享！
 33 蔡昊衡·張馨允 伉儷
 為自己的人生寫一齣精彩的劇本！

36 黃爻榮
 我為自己做了一個很棒的決定！

榮譽榜

39 一步一腳印，走出自己的路：
 新科鑽石總裁·鑽石·白金·
 黃金·銀級·尊爵

療癒之手基金會

42 菲律賓救援活動

新的里程碑，更大的責任

如果有人問我：「2008年4月，當dōTERRA®成立時，你有沒有想過有一天dōTERRA®會擁有一座屬於自己的企業總部？」我的答案是：「當然有！因為我對我們的事業和產品都充滿了信心！」但是，我完全沒想到，這一天竟會來的這麼快！

六年前dōTERRA®草創時，我們連一張辦公桌都沒有，有時在餐桌上，有時在車庫裡，也常擠在市立圖書館，沒有員工、沒有薪水，有的只是我們希望改變世界的夢想和滿腔熱情，一筆一劃勾勒著未來的藍圖。為了這個夢想，我們傾其所有，憑著一股傻勁把自己的房子拿去貸款，長達13個月沒有支薪，甚至在公司開始獲利之後，很長的一段期間，仍舊只領著象徵性的薪水，將所有的資源都再度投入。

六年後，2014年7月18日，我們和四百多名員工一起遷入位於猶他州快活林佔地達200,000平方英尺（約5,600坪）的新家。從規劃這座企業總部的第一天開始，我們考慮的不是如何打造一座豪華氣派的辦公大樓，而是以每一位夥伴的需求為出發點，思考著怎樣才能讓dōTERRA®的軟硬體隨之升級，提供更多、更好的服務，讓每位產品顧問的經營能更加得心應手。因此，與夥伴們最息息相關的提貨櫃檯和客服中心被列入第一期工程，成立訪客接待中心、開放物流中心、為鑽石俱樂部成員設立專屬空間、也為產品顧問們規劃了會議室和各種設施，我們希望這裡是一個溫暖的家，賓至如歸，讓dōTERRA®的每個人都覺得自己是這個家的一份子。

這座企業總部是獻給你們的，它就像一座里程碑，代表著過去六年來所發生的一切美好，也代表著更大的責任與更多的期許。我們一起攜手走過從無到有的旅程，你和我，每一位dōTERRA®的成員都深深瞭解萬丈高樓平地起的真諦，也都懷抱著同樣的信心和夢想，為此刻的成就感到驕傲。但它代表的不僅僅是此刻的榮耀，更是一份永續經營的承諾，dōTERRA®會世代傳承，成為你們和你們子孫的百年大業。未來還有更多更美好的成功等著我們，不論是今年九月的全球年會或是任何時候，這個家都誠摯的期待著你的蒞臨。

我們的承諾

1. 秉持誠實正直的經營原則。
2. 善待並尊重接觸到的每一位人士。
3. 秉持服務與關懷精神與他人互動。
4. 認真工作並妥善運用公司資源。
5. 展現笑容與幽默，振奮團隊工作士氣。
6. 對成功心懷感激並多給予他人肯定。
7. 對社會和世界上的不幸慷慨解囊。

我們的使命

dōTERRA®美商多特瑞承諾要和全世界分享專業純正調理級精油保健產品的獨特優勢。

1. 邀集世界最頂尖專家，組成最堅強研發團隊，發現和開發全世界最精良調理級精油產品。
2. 以最高品質、最純正的安全標準CPTG®專業純正調理級認證精油，製造精油產品。
3. 透過獨立產品顧問推廣產品，同時也在網路上建立個人化購物網站，進行全球性銷售。
4. 為所有願意瞭解調理級精油的價值及使用方式的人士，提供教育機會。
5. 融合正統醫學與另類保健方法，促進調理級精油在現代醫學領域的深入研究與廣泛應用。



David Stirling

大衛·史德齡 David Stirling
美商多特瑞全球總裁 dōTERRA®CEO



我們正在改變這世界！

今年5月和7月，我接連幾次飛來台灣參加重要的訓練會議，更參加了領袖挑戰營和新竹開幕。我站在舞台上看著夥伴們自信的笑容，儘管今天dōTERRA®已經是全球最大的精油公司了，但成長的點點滴滴卻歷歷在目，彷彿昨日才發生一般，每一步，台灣市場都扮演著舉足輕重的角色：2009年1月，台灣成為dōTERRA®第一家分公司；2013年7月，香港分公司開幕，香港的產品顧問有90%都是台灣領袖的下線；2014年7月，中國分公司成立，中國的產品顧問有80%都是台灣領袖的下線；當然，還有東南亞市場和全球華人市場。台灣的持續成長為dōTERRA®進軍國際奠定了穩固的磐石。

今年年底，dōTERRA®即將寫下一頁全新的歷史——我們營業額的成長將加倍。一家新的企業在短短六年間締造如此驚人的數字，這個紀錄之前只有蘋果公司 (Apple) 能夠達到。就如同蘋果公司改變世界，dōTERRA®也正以精油為這個世界帶來革命性的改變。人們渴望以天然產品做為保健的依歸，而dōTERRA®擁有的正是世界上最純正的精油，不論你知道與否，從開始分享精油的那一刻起，你已經成為這個時代巨輪的推動者。

迎接這個時代的來臨，不論dōTERRA®成長多麼快速，我們將永遠秉持初衷，為世人的健康做出最大的貢獻。由衷感謝一路走來台灣夥伴們所做的一切，沒有你們的付出，dōTERRA®做不到。讓我們一起改變這個世界，為所有人的生命帶來更多的美好。

經過了四年的努力，dōTERRA®在2013年度以突破6億的業績進入台灣直銷業的前20大；令人驚喜的是，2014年的業績比預定的目標大幅超前，毫無疑問的，我們成長的腳步也越來越快。

另一個令人興奮的消息是7月底「新竹精油教室暨預約提貨中心」的成立。dōTERRA®看重台灣、相信台灣並且願意不斷的投資台灣，從台中、台北到高雄，從精油生活館到精油教室，



我們是帶給人們幸福的企業！

每一個據點的成立都代表我們具體的承諾，承諾要更貼近台灣民衆的生活，走入每個家庭。「新竹精油教室暨預約提貨中心」的成立，帶領著我們朝承諾又向前邁進了一大步。

我們的目標絕不僅僅是要成為直銷業的前10大或是第一大，dōTERRA®從在台灣成立的第一天開始，就以要成為台灣最美好的企業自我期許。和其他公司不同，因為精油，我們有為人們帶來幸福的能力，不論是在健康上、生活上、經濟上、事業上還是在每個人的自我實現上。

dōTERRA®已經成為全球最大的精油公司，我們也將成為台灣最大的精油公司。讓我們一起努力，將dōTERRA®這個美麗的名字帶到全台灣的每一個角落，讓每一個家庭，每一個人都能和我們一樣，因為dōTERRA®而更加幸福。

葛瑞利 Greg Cook
業務及國際市場部副總裁

王世芳 Shawna Wang
台灣分公司總經理



全新 dōTERRA® 企業總部

未來的dōTERRA®美商多特瑞企業總部正開始在雄偉的廷帕諾哥斯山蔭下成形。2013年8月，一支支鋼樑在dōTERRA®美商多特瑞新的企業園區樹起，四棟建築物的骨架昂然雄踞。

承包商Rod Lawrence和Jacobsen營造公司在2013年秋天將建築物的外觀構築完成，並在冬天來臨之前就已經完成屋頂的部分了。

雄偉的dōTERRA®美商多特瑞全新企業總部，
2014年夏季末登場

- ▶ Jacobsen營造公司也是建造猶他州鹽湖城市中心的城溪購物中心的營造公司。
- ▶ 整座園區面積達200,000平方英尺（約5,600坪）。
- ▶ 新的建築物設有多達900個工作站，並能容納1,700位員工。
- ▶ 園區包括兩棟以中庭和物流中心相連的四層樓的企業大樓和兩棟兩層樓的建築大樓，包含提貨櫃台及客服中心。
- ▶ 訪客參觀物流中心，能更加了解dōTERRA®美商多特瑞的物流作業。

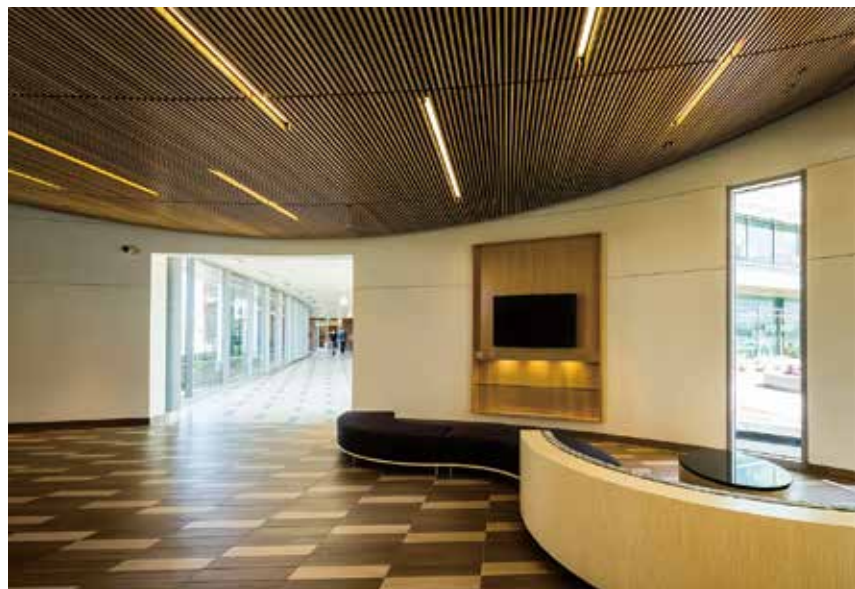
- ▶ 物流中心四周環繞著倒影水池，後方是開放式的廣場，其中有一座美麗的噴泉。
- ▶ 兩棟建築物的特色包括每次可為170人服務的員工自助餐廳以及員工健身中心。
- ▶ 新建築物裡還提供了鑽石俱樂部成員的專屬空間，做為舉辦會議和處理業務之用。

鋼材

- ▶ 建築鋼材的來源是SME鋼材公司，與舊金山49人隊的新球場相同。
- ▶ 根據進度，工人必須每天樹立49支鋼材。

濕地

- ▶ 環繞在園區四周的保育濕地是由美國陸軍工程公司所規劃管理的。
- ▶ 營建工人時常會看到鹿、野雉、野鴨和紅尾鷹棲息在工地附近。
- ▶ 建築計畫包括強化涵水功能、額外的樹木、灌木和鋪設木製人行道來保護濕地。
- ▶ 超過540根直徑24英寸的石柱打樁到底底22英尺，以提供建築物的支撐和穩定性。



你不能錯過的15件事情

1. 全球年會出席人數

2008年：350 人
2013年：12,000 人

2. 支援全球年會的員工人數

2008年：8 人
2013年：775 人

3. 成立之後，每年的業績成長



4. 對充裕庫存的保證

公司的利潤有
52%的資金再投入生產製造產品

5. 新產品

- 雪松精油
- 杜松漿果精油
- 粉紅葡萄柚精油
- 保衛複方膠囊
- 樂活複方膠囊
- 全素營養奶昔
- 保衛複方洗衣精
- 光采重現臉部保養系列
- 輕巧芳香噴霧器



6. 行銷全世界

我們開放或直接行銷到40幾個國家，另有60多個國家則透過全球未開發市場的管道代理，總共已有超過100個國家使用dōTERRA®美商多特瑞的精油。

8. 茉莉花真相

一位採花工人每天凌晨工作5小時，摘30,000朵茉莉花，才夠做一瓶 15 mL 茉莉精油。



11. 終身保健活力套裝

2013年dōTERRA®美商多特瑞內部研究顯示，「終身保健活力套裝」在臨床表現上的益處：更有活力、促進新陳代謝。



7. 薰衣草真相

1英畝薰衣草的收成 = 528瓶 15mL 的薰衣草精油



9. 我們賣出的檸檬精油

2008年8月	8,039 瓶
2013年8月	83,102 瓶

10. 2013年療癒之手基金會

微型創業貸款基金

- 基金總額 \$170,000
- 借出金額 \$850,000
- 超過3,500名貸款人
- 99%以上的還款比例

12. 精油是甚麼？

- 揮發性芳香化合物
- 好的芳香分子
- 強效濃縮

13. CPTG®代表什麼？

- 原料的產地
- 所採收的植物的品質
- 遵循嚴密的蒸餾方式
- 精確的分析化學成分
- 正確的處理和製作
- 提供最高品質的精油

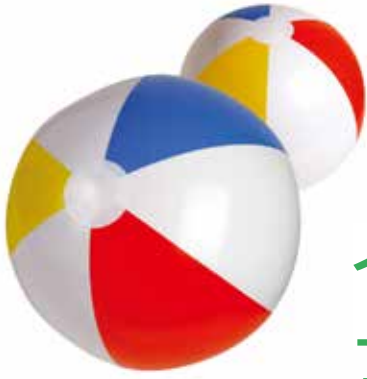
14. 成功

「失敗只是成功之前的彩排！」—

Rich Higbee, 里契·西比/美加地區業務副總裁

15. 你的挑戰

- 知識化
- 無畏、自信地分享你的發現
- 維持小公司的精神
- 祝福我們的家庭和全世界的家庭



全球分紅基金

加入分紅基金的行列

「全球分紅基金」的設置是要獎勵產品顧問成為團隊成功的領導人。每項基金都是根據全球可發放獎金的營業額的一定比率按月給付的。因此，公司的業績越好，每項基金的錢就會越多。意思是，每個人都因彼此的成長和成功而受惠，不論這個業績是來自於哪一個團隊。獎金比例都是根據全球可發放獎金的營業額提供獎勵給領導人，以鼓勵跨團隊間彼此合作並支援組織裡的各個層級。

每個月，每項分紅基金的總額會分成幾等分，支付給符合資格的產品顧問。同個月分，每多親自推薦一位首次達到位階要求的下線，此合格的產品顧問即可賺取額外的份數。

成員

 PLATINUM	白金
 GOLD	黃金
 SILVER	銀級
 DIAMOND	鑽石
 BLUE DIAMOND	藍鑽
 PRESIDENTIAL DIAMOND	鑽石總裁

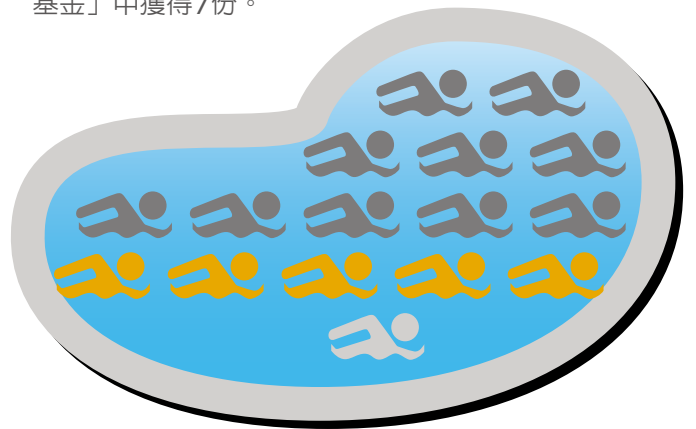
說明和圖解：

領袖業績基金

- ★ 全球可發放的營業額提撥：2%
- ★ 資格以及獲得的份數：
 - 銀級：1份
 - 黃金：5份
 - 白金：10份
- ★ 親自推薦且首次達到**菁英**位階的產品顧問，可得到額外的份數。

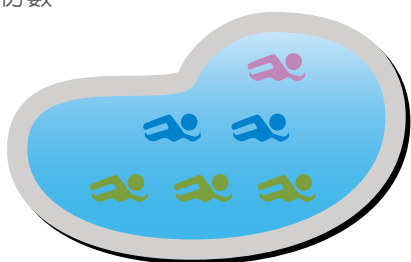
範例：

莎拉這個月達到黃金位階，因此她將得到來自「領袖業績基金」的5份。此外，因為這個月她親自推薦了2位首次達到菁英位階的產品顧問，所以，還可以再額外得到2份。因此，她可以從「領袖業績基金」中獲得7份。



鑽石業績基金

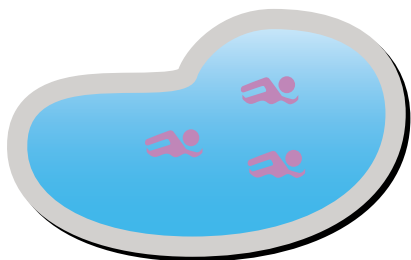
- ★ 全球可發放獎金的營業額提撥：1%
- ★ 資格以及獲得的份數：
 - 鑽石：1份
 - 藍鑽：2份
 - 鑽石總裁：3份
- ★ 親自推薦且首次達到**尊爵**位階的產品顧問，可得到額外的份數。

**鑽石基金**

- ★ 全球可發放獎金的營業額提撥：1%
- ★ 資格以及獲得的份數：
 - 鑽石：3份
- ★ 親自推薦且首次達到**尊爵**位階的產品顧問，可得到額外的份數。

範例：

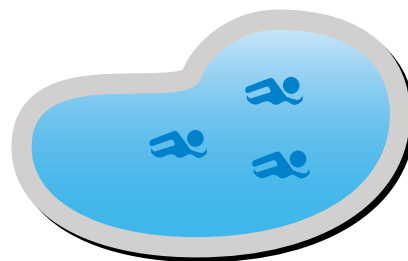
喬伊這個月達到鑽石位階，因此，他可以得到來自「鑽石業績基金」的1份和來自「鑽石基金」的3份。此外，因為這個月他親自推薦了1位首次達到尊爵位階的產品顧問，所以，還可以再得到來自「鑽石業績基金」的1個額外份數及來自「鑽石基金」的1個額外份數。

**藍鑽基金**

- ★ 全球可發放獎金的營業額提撥：1%
- ★ 資格以及獲得的份數：
 - 藍鑽：3份
- ★ 親自推薦且首次達到**尊爵**位階的產品顧問，可獲得額外的點數。

範例：

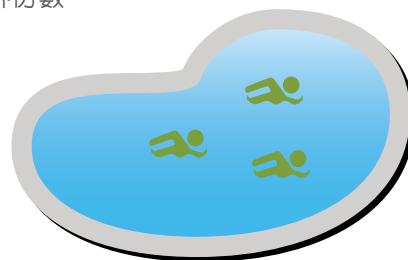
柏吉是藍鑽，因此，他可以得到來自「鑽石業績基金」的2份和來自「藍鑽基金」的3份。此外，因為這個月他親自推薦了3位首次達到尊爵位階的產品顧問，所以，還可以再得到來自「鑽石業績基金」的3個額外份數，加上來自「藍鑽基金」的3個額外份數。

**鑽石總裁基金**

- ★ 業績提撥：1%
- ★ 資格以及獲得的份數：
 - 鑽石總裁：3份
- ★ 親自推薦且首次達到**銀級**位階的產品顧問，可獲得額外的份數。

範例：

亞倫是鑽石總裁，因此，他可以得到來自「鑽石業績基金」的3份和來自「鑽石總裁基金」的3份。此外，因為這個月他親自推薦了1位首次達到銀級位階的產品顧問，所以，還可以再得到來自「鑽石總裁基金」的1個額外份數。



巧手妙思

「手作創藝」為你的課程帶來
意想不到的魅力

列安·威爾克斯 & 凱蒂·克拉克

利用「手作創藝」讓你的講座及教育課程更加有趣又能輕鬆達到目的，你可以安排在現有的講座課程中或是將它獨立成一堂令人期待的體驗課程。

什麼是手作創藝？

「手作創藝」顧名思義就是自己動手做的活動，讓學員能在課程結束後，帶著實用的手作成品回家。你可以藉由舉辦手作創藝來介紹精油。參加的人可以學習如何自行調配精油，做成隨身滾珠瓶，再帶回家使用。這是和大家分享並立即體驗精油的好方法。

手作創藝的好處是什麼？

- 1 手作創藝非常有趣。大部分的人都很喜歡手作課帶來的參與感，上完課還有成品可以帶回家。
- 2 手作創藝讓你的講座更有吸引力。很多學員是為了手作創藝，又再次參加課程。他們不但能學到東西，更使用了我們的精油。
- 3 手作創藝也是讓大家使用新產品的好方法。透過自己動手，能讓人們認識從未使用、購買過的精油。許多學員會因此愛上新商品而購買。
- 4 手作創藝教會大家以不同的方式使用精油，真正將精油融入日常生活中。





▲成功的手作創藝的關鍵在於一定要夠簡單，讓每個人都能快速上手、輕鬆完成。試著教大家製作日常生活必需品，像是肥皂、乳液等等，絕對會獲得極大迴響。



▲多嚐試不一樣的配方，再從中找出最宜人的香味組合。只需在一般的乳液、肥皂中加入你喜歡的精油。譬如野橘精油，不但能提振精神又有多種功效，也很適合搭配各種精油，來看看一些私房秘方：

- 野橘 + 薑
- 野橘 + 薄荷
- 野橘 + 岩蘭草
- 野橘 + 檸檬 + 薰衣草
- 薄荷 + 迷迭香

精心的手作創藝一定要配上可愛的標籤。上圖按壓瓶上的標籤，正是適合手作乳液或肥皂的完美範例。

如何規畫手作創藝課程？

1 只要是手作創藝的課程一定都需要收取費用並依據教學內容來設定。徹底了解教材，如：容器、精油、稀釋精油的基底油等成本。此外，建議你精算並列出各種精油以及每一滴精油的成本明細，如此一來，你就能精準掌握每堂課的費用。

2 可以事先向受邀的學員收費。雖然很可能會因此增加工作量，卻可提升報名學員的出席率。當然你也可以考慮讓學員在上課當天繳費。此外，請他們在回覆邀請函時，一併告訴你需要材料的數量，這樣你才能準確統計上課所需的教材。

3 在製作特調精油隨身瓶的課程中，將不同的配方置放在不同的區域。每個區域裡都有一種配方所需的精油種類，並放上一個立牌寫著需要滴入的精油數量。

4 提供貼在隨身瓶上的標籤，讓參與的學員能清楚知道每個配方的內容。

依照季節或節慶設計你的手作創藝。網路上也有很多隨身瓶配方的相關資訊，或者你早就開發出適合自己的搭配了，快來嚐試自己動手做！可以不斷玩出許多新花樣喔！

利用

The Facebook logo is displayed in white lowercase letters on a dark blue rectangular background.

由於使用產品的正面經驗，數以千計的產品顧問不只在家中與親朋好友分享精油的力量，也透過社群網站。不到一年的時間，dōTERRA®美商多特瑞從一開始的12,000到擁有超過100,000位Facebook粉絲。我們發展dōTERRA®美商多特瑞網頁的目標是提供可用的、可分享的内容。將社群網站視為經營事業的工具具有許多好處，我們可以分享一些訣竅，以協助你利用Facebook來經營你的dōTERRA®美商多特瑞事業。

為你的Facebook頁面建立自己的風格

- ★ 當選擇配置文件和封面圖片時，請確定需使用高解析度、品質良好的圖片。
- ★ 你的個人檔案照片應該是用自己的照片。人們比較容易和看起來可靠的人有良好的互動。
- ★ 使用獨特的圖片做為你的頁面圖片，例如正在使用產品的圖像，這樣可以清楚的表現出你是在經營dōTERRA®美商多特瑞事業。

發布的内容

- ★ 當使用你個人的Facebook頁面來推廣你的dōTERRA®美商多特瑞業務時，請使用80/20的原則—80%發布個人分享，20%發布業務資訊。
- ★ 保持簡單的發布。以發布100-250個文字的短篇文字為主，其中約60%為意見和分享的内容。
- ★ 使用可刺激視覺的項目，例如：有相簿、圖片和影片的訊息，因為它們的效果比沒有使用視覺項目的增加80-100%。

鼓勵互動

- ★ 確定你所發布的文章與你的讀者的生活息息相關。提出問題並徵詢意見，這樣可幫助你吸引讀者並展開對話。
- ★ 分享有關產品的獨特訊息和優惠，他們可能也會傳給家人和朋友。
- ★ 為你所分享的产品訊息設計活動，放在Facebook上並邀請朋友來參與。

範例：如果你發布精油DIY訊息，也可打上「精油DIY」活動的廣告，邀請朋友和家人參加你的DIY之夜。
確定要發表留言並按「讚」回覆。你正在和未來的團隊成員建立關係，讓他們知道你已經收到他們的回應並且關注他們。

經營事業的祕訣



利用各種現成的資源

- ★ 你不必一直設計新的內容。分享 dōTERRA® 美商多特瑞 Facebook 頁面所發布的訊息。<https://www.facebook.com/doTERRA.tw>
- ★ 分享内容時，將你認為對多數人有益的訊息標記給朋友，因為他們可能會關心或因此受益。
- ★ 利用來自 Living 或多特瑞雜誌中的點子來設計 Facebook 的內容，也可以舉辦「手作創藝」活動並在 Facebook 中打廣告。
- ★ 你可以透過 www.icerocket.com 搜尋 facebook 的關鍵字。這些搜尋工具可讓你跟 Facebook 朋友以外的人互動。搜尋特定團體，然後根據個人的需求，以 dōTERRA® 美商多特瑞的產品做互動或建議。





什麼是產品PV點數？

PV點數就是個人消費（Personal Volume），絕大部分產品的PV是依照會員價（批發價）訂定。

一網打盡 你最需要的 125 PV

快來看看我們前10名最受歡迎的產品組合，輕鬆集到125 PV：

肌膚呵護

精油肌膚保養套裝盒（青春保濕乳或青春無齡保濕霜）	100 PV
舒活護手潤膚乳	20 PV
柑橘精油沐浴霸	6 PV

總共 126 PV

女性護理

活力3+1套裝	66 PV
仕女複方精油	24 PV
神氣複方精油	30 PV
柑橘清新護手乳	5 PV

總共 125 PV

兒童保健

營養奶昔	20 PV
全神貫注複方精油	34.5 PV
安定情緒複方精油	20 PV
冷杉精油	20 PV
分餹椰子油	12 PV
保衛複方潔手凝露	18.5 PV

總共 125 PV

壓力對策

乳香精油	69.75 PV
活力甦醒複方精油	37 PV
舒壓複方精油	18.5 PV

總共 125.25 PV

運動保養

舒緩霜	29 PV
完美修護複方精油	55 PV
芳香調理複方精油	26 PV
葡萄柚精油	16 PV

總共 126 PV



自由搭配

活力3+1套裝	66 PV
完美修護複方精油	55 PV
精油潤唇膏	4 PV
總共	125 PV

輕暢複合膠囊	38 PV
天然濃縮清潔劑	10 PV
柑橘清新護手乳	5 PV
洗髮乳及柔順調理護髮素	23 PV
元氣複方精油	24.5 PV
清迎複方精油	24.5 PV
總共	125 PV

活力3+2套裝	100 PV
保衛複方晶球	15 PV
薄荷晶球	10 PV
總共	125PV

芳香調理套裝	100 PV
基本精油套裝	15 PV
檸檬草精油	10 PV
總共	125 PV

安定情緒複方精油	20 PV
全神貫注複方精油	34.5 PV
神氣複方精油	30 PV
舒壓複方精油	18.5 PV
分餾椰子油	12 PV
檸檬精油	10 PV
總共	125 PV



點數回饋

「LRP忠誠顧客獎勵計畫」
依照每筆訂單提供回饋
點數。



免費獲贈每月一物
於每月15日前達成
125 PV以上的
「LRP忠誠顧客獎勵計畫」
訂單，即可獲贈物超所值的
每月一物。

OFF@CE MAKEOVER

辦公室大改造

不論是家裡的工作室或是公司的辦公桌，利用你喜愛的精油輕鬆營造健康、幸福、高效率的工作環境吧！

芳香面紙

將棉球沾上你喜歡的精油放入面紙盒中，享受每次抽取時帶來的芳香療癒感。

充電時刻

與其用那些不健康的零食充饑，還不如在牛奶或水中加幾匙營養奶昔，搭配營養補充品，就可抑制嘴饞及增加飽足感。

揮別緊繃

長時間坐在電腦前盯著螢幕，是否讓你神經緊繃？能夠舒壓的複方精油是3C族不可或缺的聖品。只需塗抹在頭部周圍，深吸一口氣就能感受精油神奇的功效。

強健免疫力

保衛防禦的複方精油能幫助你抵抗來自家中或工作場合的傳染病源，而保衛複方晶球則可幫助你解決喉嚨乾癢的不適。

保持口氣清新

飯後或重要會議前可先食用薄荷晶球，讓你的口氣清新、充滿自信。



位於田納西州納許維爾城的范德比特大學醫學中心急診室發現，每當他們在噴霧器中放入柑橘類精油時，特別能提振醫護人員和病人的心情，改善工作氛圍。試試在噴霧器裝上柑橘類單方或複方精油或是能淨化清新空間的複方精油，營造愉悅正面的辦公環境。



聚精會神

專注力減弱或精神無法集中時，試著在太陽穴塗抹迷迭香精油或是能幫助你全神貫注的複方精油，瞬間找回所有活力！

擊退瞌睡蟲

在手中滴上幾滴乳香、薄荷和野橘精油，摩擦掌心後，深深嗅吸，讓香氣活化大腦、靈感湧現。

維持平衡

隨身攜帶一瓶能夠安定情緒的複方精油，讓自己渡過高壓焦慮的時刻。它的鎮定功效，能幫助你心平氣和的面對接踵而來的工作浪潮。

確保腸胃暢通

使用樂活養生的複方精油，能幫助你解決突如其來的胃腸不適。立即見效，讓工作順利進行！

一塵不染

在噴霧瓶中裝水並加上15-20滴能保衛防禦或是淨化清新環境的複方精油。搖勻後，噴灑桌面拭乾。乾淨的工作環境能增加效率並提升創造力。

填補營養空缺

在桌上放一組「終生保健活力套裝」，隨時隨地提醒自己該補充營養囉！



季節防禦

建立黃金防禦系統～感冒不要來！

陳先生平常工作繁忙，但缺乏運動，三餐又不正常，每次只要別人感染到流行性感冒，他就一定中獎，發燒、咳嗽、全身無力並且肌肉痠痛；陳媽媽擔心自己的小寶貝每天爬上爬下，又喜歡把東西都往嘴巴塞，不小心可能會把病菌或是病毒吃進去，該如何減少流行性感冒的侵襲，打造一個安全的居家環境呢？

什麼是流行性感冒？

流行性感冒好發於冬季或季節轉換之際，例如春、秋季，潛伏期約2-3天，症狀會有發燒、咳嗽、流鼻水、肌肉痠痛無力等。一般傳染途徑為飛沫傳染，感染的機率和身體的免疫力有極大的相關性。若能支持身體的免疫系統，加強身體的防衛能力並且打造一個天然安全無毒的環境，就能建立一套黃金防禦系統。

如何支持您的免疫功能？

1. 精油配方

野橘、丁香、肉桂、牛至、黑胡椒、尤加利、迷迭香和香蜂草，都有很好的抗菌效果。這些精油除了萃取出營養補充品食用，也可以用在居家環境清潔，可各取1滴加入240毫升的水，放入噴瓶內，清潔居家環境，幫助全家人的健康！

幫助防衛防禦的
複方精油



奧克拉馬大學研究顯示，此複方精油能有效減少混合流感病毒（H1N1）。

黑胡椒精油



支持健康的血液循環及呼吸系統。

牛至精油



幫助增加免疫力。

香蜂草精油



減少環境的威脅，平衡緊張與壓力。

2. 支持健康免疫所需的營養素

均衡的攝取維生素及礦物質，多吃新鮮的蔬菜、水果或攝取營養補充品。

3. 補充植物類多酚與植物營養素

如葉黃素、番茄紅素等。

春 3·4·5月
春天養肝顧脾胃，增強抵抗力！小心腸胃病。

夏 6·7·8·9月
告別濕熱，不再昏昏沉沉！小心中暑。

秋 10·11月
養肺潤燥，保護呼吸系統！小心過敏及憂鬱。

冬 12·1·2月
補腎保暖，養藏一整年的活力！慎防感冒、心腦血管及筋骨問題。

根據中國的傳統節氣：冬寒、春濕、夏熱、秋燥，在不同季節有不同的防禦策略！而面對不同的季節時序，三大保養重點不可少，那就是感冒防禦、避免過敏與淨化排毒！

預防季節性過敏

鼻涕流不停、眼睛紅又癢、皮膚起紅疹，溫度變化大，天氣忽暖忽涼，對溫度敏感的過敏患者明顯增多，症狀也更嚴重。一名有鼻過敏症狀的小學生，早上到校時還好好的，下午卻突然狂打噴嚏、流鼻水，因為溫度、濕度、空氣品質劇烈變化，會讓不少小朋友的過敏發作。

過敏性疾病是一種文明病，越是文明發達的國家，這類的疾病盛行率就越高。由於醫學發達，飲食文化及環境的改變，導致人們的免疫系統紊亂，對過敏原過度反應。過敏就是將外來抗原解讀為有害物質，例如遇到病毒、細菌、塵蟎等，會使身體的免疫系統開始作用，釋出組織胺和前列腺素，產生發炎反應，導致紅腫、發癢、起疹子等過敏現象。

淨化排毒 體內好環保

最近食品安全的議題一直被拿出來討論，主要也是因為現代人工作忙碌，外食的機會增多，國人的飲食愈來愈偏向高熱量、高油脂及高蛋白的飲食，導致身體的毒素愈來愈多。加上愈來愈多的加工食品、塑化劑、毒澱粉等，做好體內環保，排除體內多餘的代謝廢物，是減少發炎及促進健康的好方法。體內毒素經常藏於脂肪中，輕盈瘦身往往是幫助體內排毒的最好方法，讓身體更輕鬆、更有活力！

有益於季節性過敏的精油及營養素

1. 精油配方

- 檸檬精油 → 可幫助淨化身體及調理呼吸道不適。
- 薄荷精油 → 含倍半萜烯及單萜醇，可幫助消炎及殺菌，具有止痛、止癢的作用。
- 薰衣草精油 → 含倍半萜烯類，具抗組織胺及消炎作用，單萜烯可調整免疫系統並具有抗菌及抗病毒作用。

2. 支持健康免疫所需的營養素

均衡的維生素及礦物質，多吃新鮮的蔬菜水果或攝取營養補充品。

3. Omega-3脂肪酸

人體的必需脂肪酸，可以幫助抗發炎，減低過敏反應。

除了補充對過敏體質有幫助的營養素之外，避免過敏原的來源也很重要。居家環境的清潔可避免病毒的侵襲，進食前記得要洗手，衣物盡量選擇棉來替代毛的材質，生活作息正常，調整好免疫力就不怕過敏來打擾。

有益體內環保的營養素

1. 精油配方

- 檸檬、葡萄柚等 柑橘類精油 → 含有高比例的檸檬烯，具有很好的抗氧化作用，能幫助解毒及消除自由基。
- 薄荷精油 → 幫助消化及控制食慾，有助於體內淨化。
- 生薑及肉桂精油 → 調節新陳代謝及加速脂肪內毒素排出。

2. 清迎生活計畫

運用含優質蛋白的營養奶昔以及檸檬、葡萄柚及柑橘類等精油執行「清迎生活計畫」。多運動，能夠幫助體內脂肪燃燒，排除體內脂肪中的毒素。

3. 酵素

酵素可以幫助食物的蛋白質、醣類及脂肪等營養素分解，使食物的營養素吸收更好，減少體內代謝廢物的堆積，並幫助身體機能運作更有效率。

4. 益生菌

有益的腸道菌叢可以減少有害微生物的繁殖，幫助正常的腸道功能，能減少腹瀉、便秘等現象，幫助增加腸道免疫力。

清爽一下 從頭開始

在外奔波忙碌一天，灰塵、油垢、煙塵無處不在，再加上安全帽罩頂、出汗、頭皮出油，一整天下來，髮絲糾結成條、黏膩不堪，這時最適合使用添加CPTG®專業純正調理級認證精油的沙龍級髮絲保養品，寵愛自己頭皮與髮絲。

dōTERRA®美商多特瑞精油髮絲系列產品與市面上一般美髮產品不同，在於以高科技成分結合純植物來源的萃取物，不含有爭議的矽靈、起泡劑等有害成分，並添加天然純精油，提供秀髮柔順、強健髮絲和健康毛囊的健康頭皮環境。你可以選擇沙龍級精油亮采護色精華洗髮乳，為黏膩了一整天的頭髮洗澎澎，裡頭添加了野橘和萊姆精油，所含的保濕成分讓秀髮擁有柔順觸感。而沙龍級精油柔順調理護髮素含有天然的蛋白質成分，頂級奈米成分讓髮質更強健與更有彈性。

完美洗頭使用步驟：

洗髮乳 → 護髮素 → 頭髮頭皮健康滋養液

在完成一般的洗髮步驟之後，別忘了使用沙龍級精油頭髮頭皮健康滋養液，滴在手心上約5元硬幣大小，進行頭皮按摩。裡面含有摩洛哥堅果油，是滋養髮根的保濕和營養成分，再加上薄荷、雪松、薰衣草、馬鬱蘭、迷迭香、尤加利、醒目薰衣草、綠花白千層等CPTG®專業純正調理級認證精油。輕柔按摩後，不僅能釋放頭皮壓力，還能讓頭皮形成健康的環境並滋養分叉的髮尾。

您可以在家這麼做~頭皮按摩四步驟：



1 首先是太陽穴（耳朵前方眼尾到髮線的區塊），用中指和無名指按摩，順時針與逆時針各旋轉10次，最適合頭昏腦脹、頭重腳輕者。

2 在手心滴上約5元大小的頭髮頭皮健康滋養液，利用指腹塗抹在頭皮上再進行按摩。由於頭皮上的穴位非常集中，可從頭頂正中央往下方，用指腹按摩到耳後，重複3次動作。



3 接著從耳際後側以大拇指沿髮線按至側頸部中央，重複3次動作。感冒或頭痛者可以加強耳側部位，按壓時會有痠疼感，是平時自我保健的穴位。

4 最後一個穴位為風池穴，位於頭部後方。往耳後尋找，碰到骨頭突出點，約略在頸上髮際的凹陷處，當感冒或者頸部痠痛時，可多按這個穴道保健。





中醫概念裡，脫髮常是精血無法到達毛髮所導致，與肝腎功能關係最密切。除了飲食上可以多吃鹼性的新鮮蔬菜與水果之外，運用按摩和精油，也能防止脫髮。像是每日早晚梳髮100次刺激頭皮，可以防止禿頭和頭皮屑，讓頭髮保持光潤。而按摩則能使頭髮柔軟、提高新陳代謝，有益頭皮與頭髮的生長環境。

不少精油植物對於頭髮與頭皮的保養，更是一級棒，你可以添加幾滴在洗髮乳或護髮素裡，清潔之外順便保養。一般而言，頭皮屑的困擾有幾種原因，可能是皮膚芽孢菌（黴菌的一種）、皮脂分泌過多、清潔不佳所導致。植物裡的精油，像是茶樹、百里香、檸檬草等，對於抗黴菌的效果佳，可以添加在洗髮乳內或製成頭皮噴霧使用。而頭皮出油黏膩，可以使用能平衡油脂分泌的植物精油，像是絲柏、茶樹、天竺葵、迷迭香，都是調理頭皮油脂的好選擇，能讓頭皮輕鬆無負擔。頭髮是三千煩惱絲，不少人有掉髮困擾，可以使用生薑、雪松、迷迭香、天竺葵、伊蘭伊蘭等精油，添加進護髮素裡一起洗淨。

頭髮頭皮適用精油

頭皮屑

茶樹

雪松

牛至

百里香

薰衣草

檸檬草

頭皮油脂分泌旺盛

絲柏

雪松

茶樹

羅勒

檸檬

迷迭香

掉髮

生薑

雪松

天竺葵

薰衣草

迷迭香

天竺葵

伊蘭伊蘭

快樂鼠尾草

只要這些美髮小幫手 就能清爽一整天



材料

約30c.c.裝的噴霧空瓶一只

藥用酒精、伏特加或白葡萄酒5c.c.

雪松8滴

薄荷6滴

檸檬草4滴



早上起床頭髮亂翹或染燙髮的朋友，可以噴上自製的精油噴霧。噴霧之後，再使用吹風機吹整並抹上護髮素，可以提升頭髮的保濕度，讓髮質看起來更柔順。



男性或者髮量較多的人，可以用吹風機順著髮流吹整；至於髮量少的人，則應逆著頭髮生長的方向吹，可以提高髮根的蓬鬆度，讓頭髮看起來量多且蓬鬆有型。



擠出約1元大小分量的沙龍級精油晶亮造型護髮素，塗在髮尾上，有定型效果。直髮者塗抹在髮尾之外，可用一些塗抹在頭髮表面，提升髮絲的光澤度。至於捲髮的朋友，可以再度噴上自製的精油噴霧後，雙手由下往上抓頭髮，可以讓頭髮捲度更加有立體感。

想要清爽，除了要注意頭髮頭皮的清潔之外，可以用CPTG®專業純正調理級認證精油製作一瓶涼爽的頭皮噴霧。

作法

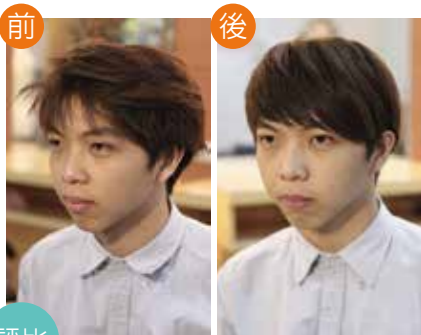
將酒及精油放入噴霧瓶中，搖晃均勻後加水至瓶滿。隨身攜帶，天氣太熱、感覺煩躁或是在冷氣房內，都可以拿出來噴灑使用，讓自己有滿滿的元氣。

悶熱的天氣裡，只要善用美髮小工具，也能清爽有型。沙龍級精油晶亮造型護髮素以先進科技讓二氧化鈦分散於分子層，使頭髮易於梳理，還有清新的柑橘類精油香氛，伴隨您心情愉悅一整天。整理頭髮的小秘訣很簡單，每天出門前，你也可以跟著這麼做。



街頭

使用沙龍級精油晶亮造型護髮素隨機測試結果
由美容美髮專業教師評比



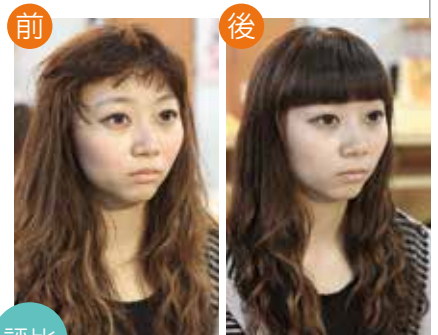
評比

男生短髮
髮質質感提升、造型不黏膩。



評比

女生直髮
使用後，髮質更好、表面光澤度提升。



評比

女生捲髮
捲度更有立體感，保濕不毛燥。

鑽石總裁 郭開熏、蘇沛泠 伉儷

對的事持續做， 成功是遲早的事！



郭開熏與蘇沛泠是一對人人稱羨的夫妻檔，郭開熏和靈巧亮麗的蘇沛泠，擁有互補的特質。明快開朗的郭開熏是講師出身，邏輯強、口才好，擅長產品和事業的教育訓練；而蘇沛泠細心溫柔，擅於溝通，負責組織規劃和團隊運作，兩人各司其職，相輔相成，是最佳的事業拍檔。他們很慶幸自己能在dōTERRA®美商多特瑞找到共同的舞台，盡情發揮。短短四年，團隊就達到將近八千多人，遍及五大洲，包括：中港、星馬、越南、印尼、菲律賓、日本、澳洲、美加、瓜地馬拉、英德，甚至南非和遠在北歐的丹麥、瑞典，完全是超乎當初所能想像的成就。

「做對的事，成功是遲早的事—態度的問題；做錯的事—失敗是遲早的事，時間的問題。」這是郭開熏的座右銘。鑽石總裁的位階並非遙不可及，只要你願意跨出第一步，堅持信念，持續做對的事，美夢終將成真。

想要成為鑽石總裁的動機是什麼？

郭：投入dōTERRA®美商多特瑞事業的第一天，我就告訴自己要做就要做到最高階。這種感覺很像登山，當你還在山腳下時，覺得山頂遙不可及，但是爬到半山腰時，就會感覺目標越來越近，越來越有自信：「加油！只差幾步就攻頂了，你一定可以的！」

站在不同的高度也會有不同的視野和收穫，例如，收入、人脈、資源都會倍增，這些正向的能量會激勵自己不斷的向上。往上看，山頂有你渴望的寶藏；往下看，跟上來的夥伴也是一股推動的力量，如果自己不積極前進，夥伴們要怎麼跟上來？我必須要創造空間讓夥伴成長，也讓他們可以依循我的腳步，越爬越高，這是我對自己的激勵，也是使命。



達成鑽石總裁的關鍵是什麼？

郭：晉階不能只追求自己的成就，而是要顧及組織整體的健全壯大，隨時都要注意夥伴發展的狀況，幫他們在每個階段設定目標，也協助他們達成。我很樂意傳承成功的經驗，讓夥伴們瞭解經營過程會發生的事，複製我們的經驗，順利晉階。

蘇：我覺得出發點要放在夥伴身上，關鍵在於幫他們啟動目標和內心想要成功的渴望，我們從旁提供協助，適時推一把，這樣才會發揮1+1>2的倍數效益。經營事業要你情我願，如果只是一廂情願的Push對方，只會徒增彼此的壓力，讓雙方都感到挫折。

我們團隊的文化和感情氛圍是很正面和諧的，大家有共同的目標，凝聚一股核心的力量激勵夥伴一起向上。每次有人要晉階，都會被視為家裡的大事，整個團隊傾力協助，這樣才會有參與感和榮譽感，更能培養堅定的革命情感，同心把事業越做越好。

對於想要晉階的夥伴有何建議？

郭：我覺得不管在哪個階段，不斷的開線很重要，這會讓你找到更多優秀的人才。我常跟夥伴說：「把開線當成習慣，不斷擴展，人越多，動線越多，倍數就越大！」我到現在還是持續開線，當你習慣跟人分享，體驗精油、說明事業，就會越做越自然，不會感到壓力，也不會有惰性，開線就成為生活的一部分。

蘇：美國的大上線杜心威（Boyd Truman）到現在也還是不斷在開線。他說，雖然是做著相同的事，但因為對象是新的，還是會讓人滿懷熱情。我們也抱著這種精神，不厭其煩重複做著對的事：分享、開線、辦聚會。如果到了一定的位階就滿足於現狀，未免太可惜。

如何鼓勵新夥伴，面對挫折時堅持下去？

郭：我總是很坦白的告訴夥伴，遇到挫折是正常的，被拒絕是應該的。如果有人告訴你，我們是輕輕鬆鬆，一點挫折都沒有就平步青雲到高位，那絕對是騙人的。成功者不是天生的成功者，我們也是從挫折中累積實力。經歷挫折，就表示你離成功又更近了一步。

我常說：「挫折過了就沒了，除非你自己不願釋懷，太執著就容易陣亡。」要有勇氣適時調整自己的做法和心態，捨棄過去的經驗值，一旦能突破自我設限，嘗試過去不願意做的事，就會得到很大的成長與收穫。

蘇：每當有夥伴跟我訴苦，我都會請他想想：哪個行業沒有挫折？在其他領域，要登上某個位階可能要花更久時間，面對更多挫折。不同的是，這裡有人幫你，大家都希望你成功！很多人會放大挫折，自己嚇自己，有時候別人並沒有要打擊你，是你自己打擊了自己的信心。真的不需把挫折看得太嚴重，我常激勵夥伴，跨過障礙你就已經走在成功的路上，只要不輕易下車，很快就會到達我這一站了！

如何幫助組織內的領導們成功？

蘇：教育訓練很重要，不同階段會碰到不同的問題點。每天有很多狀況等著處理，處理得好就有好的成果，處理不好就可能發生問題，造成組織發展的停滯。夥伴間要有同理心也要取得共識，才能成為親密戰友。

郭：領導者自我管理很重要，要能自我要求，也能被要求，否則就無法成為好的領導者。我很重視高階訓練和經驗傳承。有些組織發展遇到瓶頸，我們要幫忙找出原因，想辦法讓他們突破困境，這是高階該有的態度。



對於拓展國際市場的經驗與看法？

郭：海外市場大家都期待，但是開國際線並不如想像中容易，跨出去前要先問問自己準備好了沒？跨國經營會碰到的環節：專業知識、物流、金流，公司都幫我們準備好了，所以要評估的是自己是否有足夠的條件：

- 一、專業要夠。必須具備一定的專業和位階，才有能力與說服力。
- 二、資金充足。支持經常飛往各地的交通食宿經費。
- 三、本人到位。實地耕耘，讓當地的夥伴看見你願意投資、付出，才會願意跟隨你。

海外市場需要長期投資，必須善於調配時間，把重點放在有發展性的地區和有企圖心的經營者身上，勤跑當地才會看見成果。

蘇：我們經營馬來西亞市場兩年多，剛開始幾乎每個月都要飛去當地，現在只需要兩、三個月去一趟。任務也跟著改變，以前主要是幫忙談產品，現在則是著重在教育訓練。當地的夥伴成長的很快，實實在在的複製經營系統，現在我們只需要去做成功經驗的分享，負責激勵。

海外市場無限大，值得努力，我們目前在新加坡、加拿大、美國、澳洲、中國……十幾個國家都有業績。開發海外市場有成就感，但也很辛苦，像是有時差的澳洲，半夜接到越洋電話，詳談完也睡不著了。但是我很感恩，只要有人不怕辛苦有心要做，我就願意付出。

無論在何時何地經營事業，內心對成功有渴望，才会有向上的動力，「有心」就是成功的起點！

新科鑽石 陳馥郁

溫柔而自信，
因愛分享！

五官精緻秀氣，說話時帶著一種愉悅的音韻，陳馥郁人如其名，散發著如花朶般的甜美氣息。因為曾經在法國品牌擔任專櫃小姐多年，培養了很好的銷售技巧。幾年後，開設了美容沙龍，也經營得有聲有色。直到一次在偶然機會下受邀參加一場事業說明會，其中有兩個名詞引起了她的興趣：「倍增」、「持續性的收入」，當下驚覺到不該陷在一輩子只憑雙手賺取財富的迷思中。

追求永續經營事業的種子在我心中萌芽，接下來的許多年，尋尋覓覓，雖然經歷挫折，但從未有放棄的念頭，反而從中成長，更懂得如何分辨和選擇，儘管當時dōTERRA®美商多特瑞還在草創時期，陳馥郁卻決定以它做為一生的事業。

為何選擇dōTERRA®美商多特瑞事業？

我選擇dōTERRA®美商多特瑞的原因有四點：

- 一、產品與眾不同，以希爾博士所帶領的科學團隊做為研發後盾，CPTG®專業純正調理級認證確保品質的精純和效果，掌握絕對的市場優勢。
- 二、經營團隊的國際視野和遠見，讓我看得見未來，可以做長遠的規劃，甚至是退休後的生涯規劃。
- 三、完美的行銷策略，在經營時有很大的助力，只要配合公司策略推動，就能達到預期的成果。
- 四、文化良善，這是很重視也非常欣賞的部分。

我覺得每一部分都像一塊完美的拼圖，少了任何一角都是缺憾，合在一起就是我想追求的完美。



經營過程中面臨的困難為何？如何克服？

每個人最大的敵人，往往就是自己！我面對的困難不是別人給我的，而是在於自信心不足。慶幸的是，我並沒有因此退縮，而是更加努力，因為我知道，唯有不斷學習才會累積實力和信心。剛開始，因為一切從頭學起，對精油的專業知識和事業的制度都不夠瞭解，在抓到經營訣竅之前，還不太敢主動跟人分享。但我低調默默的深耕，在過程中，慢慢不斷提升自己的專業。每會必到，有課必上，融入組織，慢慢摸索每一個環節，聆聽每一個人的成功故事，也從旁觀察學習上線的經驗，漸漸累積足夠的自信與能量，才開始大量開線。一旦邁開步伐勇往直前，很快就看見了成績，去年晉升銀級，今年又晉升了鑽石。

收穫之前是需要等待與付出的，幸運的是，在過程中家人很支持我。先生不止在經濟上是我的後盾，鼓勵我安心發展事業，更是我抒發情緒的垃圾桶。他積極樂觀的個性，成為在背後推我一把的力量。

在那段沉潛的過程中，很感謝身旁優秀的夥伴一路支持相挺，讓我知道自己絕不是孤軍奮戰。而我也時時提醒自己對他們的責任，努力提升，以更好的能力幫助身邊的人，希望帶領更多的家庭，擁有健康與財富。

你用什麼方式經營組織、凝聚感情？

我希望給大家一個家的感覺，要凝聚向心力不能只靠電話和網路通訊，也要多花時間面對面互動，培養團隊情感。夥伴們各自忙完後，常會一起喝喝咖啡，交流工作心得，有問題隨時討論，當下解決。

經營組織是這一行要面對的，帶領組織的「肩角」很多，不能用老闆支配員工的心態，因為這裡的每一個人其實都是自己的老闆。與其擺出領導的架勢，不如用一種類似母親的愛來對待

夥伴，把大家當成自己的孩子，耐心圓融的相處，給每個人發展的空間。將心比心的去拿捏組織的問題，用包容的態度去面對，很多情緒要懂得自己消化，好EQ往往是化解危機的萬靈丹。一路走來，很多問題只要願意給彼此時間和空間，最後都能迎刃而解。



「溫和取勝利，耐心立權威。」是我的座右銘。解決問題，必須溫和、耐心、關心、捨得。日久見人心，很多事勉強不來，每個人有他自己的選擇和功課，面對夥伴，我永遠為他們敞開大門。

這份事業帶給你的意義為何？

以前開沙龍，雖然當老闆、請員工，但仍是靠一雙手打拼，創業資金大，多半的時間都困在店裡，大小事都要費心打點。現在公司一切都替我們準備好，獎金制度、物流、行政……等等，一應俱全，等於是當現成的老闆。時間可以自由運用，自己做自己的主人，生活也變得更積極有目標。現在的付出可以展望長遠的收益，未來也可以讓孩子承襲。

在dōTERRA®美商多特瑞要成功並不難，只要有著發自內心的熱情，愛產品、勇於分享、清楚自己的目標。我覺得自己可以做一百年，我第一次擁有這種堅定的信心。我也在這裡學到「感動」兩個字，產品讓我感動，企業的經營理念讓我感動，常懷著感動的心去過每一天，感動於下線對我的支持和上線對我的支援。這不是只有利益掛帥的事業，而是一份讓人從內心感動的事業。

新科鑽石 蔡昊衡、張馨允伉儷

為自己的人生寫一齣 精彩的劇本！



誠懇穩健的蔡昊衡，說話鏗鏘有力，條理分明；白淨優雅的張馨允，流露甜美爽朗的親和力。夫妻倆搭配得宜，先生給太太全然發揮的空間，太太也總是能呼應先生的觀點，是一對讓人稱羨的好伴侶。

蔡昊衡是戲劇科班，張馨允美術出身，藝術家性格的兩人原本都不擅交際，自認開發客戶的能力很弱，從沒想過有一天竟然能把事業經營得有聲有色。現在的他們不但懂得掌握人脈、拓展組織，就連跟陌生人分享也樂在其中，dōTERRA®美商多特瑞事業為他們帶來超乎想像的改變與收穫。

什麼樣的機緣下決定加入dōTERRA®美商多特瑞事業？

蔡：我在演藝圈闖蕩多年，幕前幕後都做過。隨著年齡增長，步入婚姻後，希望發展更穩定的事業，於是拿出積蓄開了複合式餐飲。沒有餐飲背景的我們凡事仰賴廚師，有一次放完年假，廚房人員竟一個都沒回來開工，後來才得知是大廚計畫性的帶走他們自行開業。這件事讓我警惕到，做事業一定要親力親為，才不會受制於人。

餐廳生意收了後，高中同學陳俞戎邀我參

與dōTERRA®美商多特瑞事業，看到老同學發展的有聲有色，又見識到伊妍綺老師從零開始，短短三年就擁有傲人的成就，讓我重新思考，同樣是做事業，與其獨自承擔創業壓力，何不投入dōTERRA®美商多特瑞事業？

我歸納出五點優勢：

- 一、公司不是代理商。不必擔心有斷貨、結束代理的風險。
- 二、公司是全球最大的精油公司。具有國際觀、發展性大。
- 三、產品有獨特性。融入生活的分享方式、循環消費性的產品和「LRP忠誠顧客獎勵計畫」，能幫助像我這樣不擅銷售的人擁有持續消費的穩定顧客群。
- 四、制度設計完美。在每個階段都會有相對的收入，讓大家有持續投入的信心。
- 五、時機優勢。dōTERRA®美商多特瑞事業正處於爆發性成長階段，此時不加入更待何時？

一切好條件都到位了，只等著我全力以赴，投入經營行列。

家人反對時，如何讓他們轉變？進而互相搭配？

張：最初，我非常反對，覺得這個產業根本不適



合我的個性。但是，吳衡做事必定是經過深思熟慮才付諸行動，反對也沒有用。因此，我只能表明立場，尊重他的選擇，但請他不要勉強我。

長談之後，他果然尊重我，但卻常跟我討論工作上碰到的問題，我也會幫忙解決，不知不覺中有了參與感，心態也隨著轉變了。

蔡：公司文化強調真誠，以愛出發，重視家庭，這是很認同的價值觀，也希望有家人的支持和認同。馨允的個性吃軟不吃硬，我不勉強她，也不正面衝突，以溫和漸進的方式讓她自然投入，藉各種機會讓她不自覺的參與。其他家人就透過日常使用精油，讓他們從反對變成了愛用者。

走過那一段磨合，現在我們已經有很好的默契和分工了。馨允主外，產品的分享、聯繫都以她為窗口；精油是軟性的產品，讓女性有很大的發揮空間。我負責講解事業、帶組織、掌握業績，為組織的發展規畫布局。

dōTERRA®美商多特瑞事業和以往的工作相比，有什麼不同的意義？

張：我原本任職日商珠寶公司，吳衡開始經營時，我正好有升遷機會，但是他要我想想店長的生活，那是我要的嗎？於是我決定給自己改變的機會。事實證明，我的生活變得豐富精彩，接觸到各個領域的人，應對和解決問題的能力變得靈活，抗壓性也變大，獲得很大的成就感和尊重。

蔡：人生觀變得更積極正面，夫妻的感情很緊密，因為每天有聊不完的事，即使生活上有小摩擦也持續不了五分鐘。我常開玩笑說，經營dōTERRA®美商多特瑞事業的夫妻，根本沒有冷戰的機會。

以什麼方式經營組織、凝聚感情？

張：我們很重視對夥伴的承諾，凡事「說到做

到」，才能贏得信任。一有空就主動約夥伴相聚，讓大家感受到我們的關心和溫暖。我曾經為了海外的夥伴，懷孕八個月依舊飛去印尼；也曾臨盆在即，但一直撐到出完貨，才飛車趕到醫院生產。

蔡：我很願意帶著夥伴們一起成長，對新夥伴我都會問同一個問題：「你的夢想是什麼？你在這裡想得到什麼？」我珍視每位夥伴的需求和夢想，時時銘記在心，提醒自己幫助他們完成，這是我的承諾。

在dōTERRA®美商多特瑞事業成功有何要訣？

蔡：我喜歡擬訂計畫，就像一齣好戲要有好的劇本一樣，分集、分場，規劃好就有執行的依據，大計畫可以切成小計畫，例如：年度規劃可以切割成月計畫、週計畫。掌握每一個計畫的進度，確實去做，你的每一步就會執行得比別人更準確，就算「計畫永遠趕不上變化」，也不至於相差太遠。

擁有dōTERRA®美商多特瑞事業這個可以盡情揮灑的舞台，我期許自己，為人生寫一齣精彩的劇本。



新科鑽石 黃炎榮

我為自己做了一個
很棒的決定！

快人快語、風趣健談的黃炎榮，談起dōTERRA®美商多特瑞事業信心滿滿，展現年輕人的衝勁與活力。曾經是超級業務員的他，從工讀時期就接觸行銷，從皮鞋、清潔劑到美語教材，業績傲人。過人的業務能力讓他成為搶手的事業夥伴，與朋友共同開發的婚禮大頭貼事業，被演唱會和各種活動廣為運用，事業穩定發展。此時，好友力邀他經營dōTERRA®美商多特瑞事業，從當初的興趣缺缺到瞭解，進而熱情投入，快速晉階為鑽石，在這裡找到了另一片盡情展翅的天空。

如何開始經營dōTERRA®美商多特瑞事業？

剛開始只是為了挺朋友，但沒有想到要經營。因為從小家中經濟壓力大，每天被錢追著跑，所以我喜歡賺「快錢」，一次交易就OK，不必花時間長期經營客戶關係。直到認識鑽石總裁郭開熏，他的講解讓我對經營不那麼排斥，又聽到很多見證，想法逐漸改變。

做重大決定時，我會找十個理由說服自己，同時找十個理由來反駁自己，辨證後得出結論。仔細思考後，我認為這份事業真的可以做。

- 一、產品威力強大。純天然、植物性，品質又經過專業認證。
- 二、回購率高。精油是循環消費的產品，消費者又多半長期使用，很快就會回購。
- 三、客層廣泛。像我之前銷售的美語教材，客戶鎖定特定族群，但精油產品卻不受侷限。
- 四、公司年輕有衝勁，組織發展的潛力無窮。
- 五、環境單純。不需要無謂的應酬，適合菸酒不沾，喜歡簡單生活的我。



當做給自己一個改變的機會，我開始投入，事實證明，我為自己做了一個很棒的決定！

dōTERRA®美商多特瑞事業和以往從事的工作有何不同？

同樣是行銷產品，經營dōTERRA®美商多特瑞事業帶給我的感受卻大不同：以前成交後最怕接到顧客的電話，因為大半是反悔要退訂；但現在卻正好相反，來電幾乎都是回購或來請教如何使用產品。能夠幫忙解決問題，讓我很有成就感，在互動的過程中也拉近彼此的距離。付出之後，得到的回饋不只是金錢，還有人脈、經驗和專業知識的增長。公司舉辦的「鑽石俱樂部」，更是讓我學習到很多經營理念和方法，是相當難得的進修機會。

經營過程中，最難忘的經驗或者感動的事為何？

剛開始聽見「感動」這兩個字，我偷偷在心裡打了個問號，不懂大家在感動什麼？直到親手幫人抹精油，看見對方身心舒緩時不自覺流露的笑容，我的心被觸動了，體會到那種感動一無價！

曾經有一位夥伴突然打來求助，請我幫忙為他的父親試試精油，當時我蠻緊張的，馬上請教上線郭開熏並依照他的建議挑選適合的精油。為這位長輩塗抹肩頸和手部時，我當場就看見他表情的微妙變化，原本愁眉苦臉的老人家露出了微笑，那一刻我好開心，真心感覺到自己對這一家人的幫助。

如何方式經營組織，凝聚團隊感情？

我常說：「實戰操作就是最佳的教育訓練。」我會帶著夥伴一起做，示範給他看我如何分享、簽單。只要能夠跨出分享的第一步，照著我的作法複製，很容易就能上手，順利成交後，信心自然就建立起來了。所以我認為，實戰經驗比什麼都來得重要。

替夥伴設定目標和時間表，幫助有心經營者三個月內努力達到銀級、黃金，有聘階就會有成就感

和收益。我不希望夥伴因為看不到成效而受挫離開，要相信自己有能力做好。既然有好公司、好上線、好產品，一定會成功。實質的收益回饋最有說服力，也才能吸引到更多人才。夥伴對自己有信心，對團隊有信心，自然就會有向心力。

夥伴跟著我就是責任，要幫助他們都能成功晉階，我也很樂於分享成果，把在「鑽石俱樂部」贏得的獎項，拿來舉辦兩天一夜的旅遊，讓大家的感情更拉近。

在dōTERRA®美商多特瑞事業成功必須學習什麼樣的技巧？

我的方式就是：「快速、簡單、沒壓力、容易複製、人人都可以做到。」沒什麼複雜高深的技巧，只要懂得將心比心。很多人邀約時會害怕朋友誤會自己只是想賺他的錢。所以，一開始我都會陪著夥伴一起，單純的分享產品，同時善用公司的資源、配合促銷活動，在不給人壓力的氣氛下往往反而能快速簽單。

第一印象很重要，不要讓人覺得你對他們有目的，這樣會讓對方產生防衛心和排斥感。好的行銷手法不是說服，而是分享，用輕鬆的態度使用產品其實就等於是在介紹，只要願意分享就是一個機會。我很少用平板電腦或印刷品講解，太複雜的訊息第一次接觸的人未必能夠吸收。我不會強迫推銷產品或事業，而是藉著使用產品的當下引導出對方的需求，對產品有感覺就會讓消費者自動發出購買的訊號，有興趣我才開始講解產品和事業。

人生就是不斷的學習和成長，我喜歡觀察別人做事和說話的方式，覺得有用的就會記下來，複製別人成功的方法，融入自己的觀念創造屬於自己的成功哲學。「吸收別人，成長自己」正是我的座右銘，也是我在dōTERRA®美商多特瑞事業不斷成長的寫照。

榮譽榜

一步一腳印
走出自己的路

表揚2013年12月到2014年6月
新晉升獨立產品顧問



鑽石 總裁



郭開熏/蘇沛泠 伉儷

鑽石



陳馥郁



蔡昊衡/張馨允 伉儷



黃炎榮

白金



劉麗珍



呂育容



阮巧恩



曹芳菁



郭孟葦



許麗華



蔡慧鎔

黃金



王秀琴



吳奕德



洪嘉璇



孫德富



葉筱柔



劉家玲



黃小娟

林佳慧

劉秉豐

黃盈禎

黃佩蘭

蘇信貞

陶小梅

銀級



王美瑩



王語安



王魯娟



李信昌



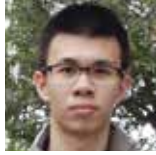
林巧燕



林宗祥



林欣樺



林建翰



林禹彤



洪金寶



紀雅琴



陳窠澧



湯婉珍



王英輝



涂丹桂



黃瀟瑩



謝佳玲



李家珍



洪素琴

- | | | | | | | | |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 劉 昀 | 吳依儒 | 邱緯綸 | 陳映勳 | 魏珮仔 | 許維庭 | 朱云齊 | 羅壽鳳 |
| 蔡 良 | 孟冠儒 | 侯沛慈 | 陳香玲 | 蘇清足 | 崔亞蕾 | 林恒岑 | 許巧兒 |
| 羅 云 | 房建新 | 高雯華 | 陳婉瑜 | 何甄惠 | 許閔盛 | 陳姿秀 | |
| 邱 澄 | 林秀吉 | 張忠倫 | 曾培蕙 | 邱莉茱 | 賴秀菊 | 陳奕如 | |
| 林 靖 | 林芬如 | 張瓊珠 | 楊琇媛 | 陳美吟 | 李子君 | 游佳蓉 | |
| 王鴻章 | 林敏瑜 | 莊巧菁 | 潘桂樹 | 邵怡慈 | 廖秋蘭 | 潘玫君 | |
| 江虹儀 | 林德盈 | 陳小萍 | 謝如端 | 邱品華 | 鄭簡信 | 鄭翔懌 | |
| 江紫緹 | 邱少均 | 陳建良 | 簡于翔 | 王淇蓁 | 李任先 | 楊國珍 | |

尊爵

- | | | | | | | | |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|
| 汪 玗 | 劉家興 | 張瑀勅 | 曾靜怡 | 于晴安 | 陳海倫 | 林沁萬 | 李宛育 |
| 林 芸 | 楊茗惠 | 撒貞明 | 孫瀚祥 | 陳啓蒙 | 黃芳靖 | 周薇芳 | 施岳志 |
| 易 時 | 王佩今 | 簡綵婕 | 王秋菊 | 周家萱 | 許孟丘 | 江曠樽 | 田德旺 |
| 惠 俊 | 李秀雯 | 陳思婷 | 張燕芳 | 林佳臻 | 汪秋蓉 | 劉明揚 | 陳靜雲 |
| 宋懿恩 | 余月華 | 陳思宇 | 楊美伶 | 陳芊樺 | 林怡秀 | 周冠好 | 涂凱茜 |
| 鄒安瑀 | 劉雪燕 | 陳思吟 | 洪雅文 | 王素真 | 葉子泓 | 阮瑞兒 | 鄭淑俐 |
| 黃世匡 | 崔憶雲 | 詹韋儒 | 林泳涵 | 李玉華 | 臧惠澧 | 楊傑翔 | 邱郁君 |
| 姜家楹 | 陳柏同 | 張秋湄 | 林素理 | 董文瀚 | 鄭小靜 | 張佳芸 | 王美桃 |
| 趙惠美 | 陳雯均 | 張心萍 | 遠言晨 | 呂佩貞 | 廖銀華 | 李侑家 | 許漢彬 |
| 林倍君 | 蔡佩璇 | 何怡蓁 | 張加芬 | 顏薇真 | 陳芋汎 | 簡櫻秀 | 羅秋秋菊 |
| 李初香 | 陳世典 | 張翠華 | 林淑貞 | 簡秀真 | 張芯華 | 江淑津 | 張簡雅芳 |
| 賴麗丹 | 李銘健 | 鄭玫瑰 | 林瑋宣 | 賴君煒 | 梁淑芬 | 陳明玉 | |
| 駱梓秝 | 李鳳春 | 韓嘉碧 | 蕭書昂 | 石琪臻 | 蘇春淑 | 呂嘉馨 | |
| 周淑雲 | 陳秀蓉 | 顏秋滿 | 田樹環 | 李致廣 | 葉文貞 | 李貴援 | |



療癒手牽手 dōTERRA Healing Hands 用愛圓夢

FOUNDATION

療癒之手基金會邀您共同參與「一萬個圓夢計畫」

即日起，您每購買一支療癒之手玫瑰護手乳 (NT\$700)，dōTERRA®療癒之手基金會就會將這筆 NT\$700的金額全數捐贈給「一萬個圓夢計畫」。

好心好光采：

只要您購買1支玫瑰護手乳即可成為療癒之手基金會的「圓夢使者」，購買10支即可成為「圓夢大使」，在dōTERRA®美商多特瑞的會議中接受表揚並獲頒感謝狀。

什麼是「一萬個圓夢計畫」？

「一萬個圓夢計畫」是寒冬裡最溫暖的愛心活動。自2006年起，由「愛生愛·美生美促進會」發起，持續至今。在每年的耶誕夜裡，為不敢奢望一點關懷的弱勢兒童送上一份愛的禮物，讓他們和你我家中的孩子一樣，被滿滿的祝福包圍著。

「一萬個圓夢計畫」至今已捐出將近六萬份愛的禮物，在無數弱勢孩子童稚的臉龐上點亮燦爛的笑容。您的愛心也可以是寒冬裡的一只燭光，為他們帶來更多的溫暖，請現在就加入我們，讓今年的冬天不再寒冷。



您的愛，溫暖了他們 「一萬個圓夢計畫」受贈單位

各縣市家扶中心(新北市、苗栗縣、台中市北區/南區、彰化縣、雲林縣、台東縣、屏東縣)、台灣慈幼會、台灣關懷地中海型貧血協會、中華小腦萎縮症病友協會、中華肌肉萎縮病友協會、中華玻璃娃娃社會關懷協會、中華民國多發性硬化症協會、中華民國運動神經元疾病病友協會、中華民國唐氏症關愛者協會、國立桃園啟智學校、國立苗栗特殊教育學校、國立台中啟聰學校、國立台中特殊教育學校、台中市政府保護安置兒童青少年、台中市私立宏毓社會福利基金會、鹿港鎮公所低收入戶、高雄市立楠梓特殊教育學校、高雄市立仁武特殊教育學校、花蓮縣新社國小、罕見疾病基金會、小小人兒聯誼會、威廉氏症病友聯誼會、羅慧夫顱顏基金會、自閉症教育協會、社團法人新竹腦性麻痺協會、愛心家園、中區兒童之家、惠明盲校、和美實驗學校、私立樂仁啟智中心、向陽兒童少年關懷中心、紅十字會慈暉園、賽珍珠基金會、玉清宮良顯堂社福基金會、天主教聖方濟育幼院、瑪利亞霧峰教養學園、信望愛智能發展中心.....等社福團體。

每一支玫瑰護手乳都洋溢著愛的芬芳

療癒之手玫瑰護手乳
含來自保加利亞的CPTG®
專業純正調理級認證玫瑰精油，
讓您在滋潤肌膚的同時，更被幸福甜美的
玫瑰香氛擁抱了！

產品編號：36170302
容 量：100毫升



颶風海燕肆虐殘景

PHILIPPINES
relief efforts

菲律賓 救援活動

dōTERRA®美商多特瑞「療癒之手基金會」協同「良師益友國際組織」組成救助團隊，前往遭海燕颶風侵襲損傷慘重的菲律賓。本次捐助款項能提供60個家庭重建家園的建材、食物及民生必需品，另外還可為獨魯萬市的138個家庭添購基本醫療用品。

「全球救援」(Globus Relief) 也因「療癒之手基金會」的運費補助，得以將大量醫療物品送往災區。他們過去也與非營利組織「心視野」(Charity Vision) 合作，將救援物資運送至世界各地弱勢族群的手中。

此外，我們也與另一個由助產士組成的非營利組織「關懷行動」(Mercy in Action) 攜手，前往颶風受災戶協助生產並提供其他醫療服務。「療癒之手基金會」在這次的行動中，也捐助該組織在菲律賓杜拉克鎮的診所16組「家庭醫生套裝」。「關懷行動」的創辦人兼負責人—維琪·潘維爾曾花許多時間鑽研dōTERRA®美商多特瑞精油並教導該診所的助產士使用，這間診所在菲律賓成立已有23年之久。災後情勢嚴重，dōTERRA®美商多特瑞精油扶危濟困，適時幫助許多人。

Chiquimula Project 奇基穆拉計畫

在2013年dōTERRA®美商多特瑞的年會上，「療癒之手基金會」為「良師益友國際組織」募得US\$100,000，這筆費用將做為啓動瓜地馬拉奇基穆拉城微型創業貸款計畫的基金。

由於「療癒之手基金會」的協助，目前已有210位用戶受惠，總計貸款US\$81,000，而且幾乎沒有發生延遲還款等問題。在當地，我們幫助了許多家庭，人數約達800位，也於種植與收成的季節，提供了300個工作機會。

這些受惠於「良師益友國際組織」的家屬們充滿著感激之情，因為在此之前從未有任何機構來到這個偏遠又無人關注的地方。過去幾年來，我們協助過許多人，但從沒有一次看見前往辦理貸款的居民臉上，竟然流著兩行喜悅的淚水。

近來，「良師益友國際組織」在瓜地馬拉已造福4,400位創業民衆。其中有800位在韋韋特南戈省。2013年，dōTERRA®美商多特瑞曾邀請35位美國當地的產品顧問和50位當地居民，共同組成一支精良的服務隊，協助小學校舍的整修工作。而這所學校的學生正是「良師益友國際組織」提供貸款對象的子女們。

捐款或想更進一步了解非洲迦納沙漠醫療計畫與秘魯卡哈馬卡醫療計畫等最新資訊，請前往www.doterrahealinghands.org



越用越便宜 天天都是周年慶

加入LRP忠誠顧客獎勵計畫

最高享受終身30%點數回饋

薄荷、檸檬、薰衣草……肉桂、乳香、永久花……野橘、冬青、葡萄柚……

天哪！這個也喜歡，那個也想要，該怎麼辦才好？！

現在起，您不用再左右為難了！

dōTERRA®多特瑞為了喜愛精油的朋友們設計了專屬的「LRP忠誠顧客獎勵計畫」，
讓您越用越便宜，越用越省錢，最高可享終身30%的產品點數回饋，

喜歡什麼，用點數換就對了！！

打造專屬您的「LRP忠誠顧客獎勵計畫」，請現在就



洽詢您的產品顧問！！



LRP忠誠顧客獎勵計畫

每月設定「LRP忠誠顧客獎勵計畫」訂單，可獲得免費的產品點數，點數可直接兌換產品。加入「LRP忠誠顧客獎勵計畫」愈久，獲取的點數愈多，最高可獲得當月「LRP忠誠顧客獎勵計畫」訂單30%的點數。



1-3個月

10%



4-6個月

15%



7-9個月

20%



10-12個月

25%



13個月

30%

額外優惠：每月一物

設定每月15日以前出貨的「LRP忠誠顧客獎勵計畫」訂單在125PV以上，即可獲贈每月一物。