

# dōTERRA®

A Gift From the Earth

多特瑞

RECOGNITION MAGAZINE

16

開啟夢想  
迎向生命豐盛願景

新科鑽石 秦玉玟



NEW  
DIAMOND

鄭湘蕓、陳文萍、林思辰  
林靜芳、邱鳳娟、陳姿文  
曾少菲、林芷瑜、鍾清宇  
廖麗雯、陳珀光、秦玉玟  
周宜欣、孫瀚祥、蘇伊鈴  
梁書傑、黃瓊瑤、李孟霞  
許婷渝、吳蕙馨

秦玉玟  
新科鑽石



## 迎向生命豐盛願景 開啟夢想

「要成功，就要找一個成功的人走在你前面，讓你學習」，玉玟運用這樣的方式，在啟動事業之初便邀請 Steven 老師透過視訊為團隊鼓舞，開啟前進成功的軌跡。她也發揮擔任心靈導師多年的經驗，在團隊中扮演激勵的角色，為夥伴引導方向，提供資源，連結正面愛的力量，一起迎向生命中的豐盛饗宴。

一直以來我便喜歡用精油讓生活充滿香氣，總是在出國或是逛百貨公司時，貪心地想把大自然精華都蒐集回家，二十多年來，沒用完、擱在層架上的精油多到數不清，雖說我是國際牌精油的愛用者，然而沒有一個品牌，真正能讓我自始至終的忠實愛用它。

直到有一次課堂中，一位細心的學生觀察到我的不適，拿了一瓶 2ml 瓶蓋上貼著「保衛」的小罐子





## 經營團隊特寫

# 療癒之手10周年 賦予人們改變的能力

「多特瑞的企業文化是在為人們付出以及幫助、解放和賦予他們能力的渴望中，透過療癒之手基金會，一點一滴逐漸形成的。」

— dōTERRA® 美商多特瑞創辦人經營團隊 馬克·沃福 (Mark A. Wolfert)

很高興和全球的健康倡導者們一起歡慶「dōTERRA® 美商多特瑞療癒之手基金會」成立10周年！這些年來，我們持續地以「一次一滴、一個人、一個社區」來改變這個世界。「療癒之手基金會」是在美國根據501(c)(3)法令註冊立案的非營利組織，由dōTERRA® 美商多特瑞國際企業負責此基金會所有營運與行政的費用，以確保捐款全數用於公益捐贈。

過去10年，「dōTERRA® 美商多特瑞療癒之手基金會」捐助的款項總計超過三千萬美元，支持全球各地多項計畫如下：

- ◆ 兒童扶持
- ◆ 災難救助
- ◆ 自力更生
- ◆ 打擊人口販賣
- ◆ 女性覺醒
- ◆ 全球健康照護
- ◆ 淨水設備
- ◆ 協助健康倡導者的公益計畫

dōTERRA® 美商多特瑞將繼續致力透過支持與推廣各種計畫、活動與行動，在全球分享「療癒之手基金會」的理念與使命。

非常感謝您持續為全球和台灣的公益付出行動。請加入我們10周年的行動，一起改變世界、賦予人們改變的能力！



*Mark A. Wolfert*

**馬克·沃福**

多特瑞創辦人經營團隊



dōTERRA  
healinghands

## 一起用愛與精油 改變世界

「dōTERRA® 美商多特瑞療癒之手基金會」創立至今已滿十周年了，在公司和夥伴們的合作努力下，這是改變世界的十年！

故事要從 2010 年 7 月「療癒之手基金會」正式註冊成立說起，直到今日，幫助了全球超過 70 多個國家與居民，不僅協助當地社福機構及社區募款、籌募資金，更和我們的夥伴們一起散發正能量和正面影響力，「療癒之手基金會」的默默付出大大幫助了成千上萬個生命。

「療癒之手基金會」於全球 76 個國家及全美 47 州執行各項計畫，總計已核准 428 項健康倡導者公益計畫並協助完成其中 276 項。至今累計捐款達 3 千萬美元，再加上來自全球各分公司「療癒之手」相關計畫的數百萬美元，捐款全數直接投入公益項目，且所有營運費用均由 dōTERRA® 美商多特瑞公司負擔，目前每年超過 300 萬美元。

去年「療癒之手基金會」也啓動多項合作專案，包括：幫助海地人民修復 279 間房屋、成立 6 所醫院和診所以及 9 間學校，完成 9 個淨水系統；基金會也以相對捐贈的方式支持超過百位的健康倡導者在全世界進行公益計畫；透過「Co-Impact Sourcing® 互相效力合作計畫」改善弱勢社區的生活環境、淨水供應系統、提供醫療及教育服務並協助建構基礎建設。以七大核心為公益主軸：幫助孩童、終止人口販賣、女性自主、建構淨水系統、災難救助、倡導全球健康概念和教導自力更生。

dōTERRA® 創辦人經營團隊馬克·沃福說：「dōTERRA® 的核心文化始於給予的心，透過『療癒之手基金會』幫助弱勢、受壓迫的人們，協助開創自主人生。」

全球的健康倡導者對「療癒之手基金會」使命與信念的熱情支持，讓我們在過去這十年間幫助他人自力更生的行動上，獲得巨大的進展並帶來深遠的影響。在致力於賦予世界各地的人們與社區奮起之力、改變世界的道路上，我們期待與您一起邁向下一個十年的成果！







dōTERRA  
healinghands

# 「療癒之手陪您 疫起守護台灣」



多特瑞團隊  
掀起全台愛的流動

今年，新冠肺炎疫情蔓延全球，「dōTERRA® 美商多特瑞療癒之手基金會」發起慈善活動，其中一項是由 dōTERRA® 員工、健康倡導者及顧客共同參與並組裝完成 13,700 個「抗疫套裝」(內含口罩、手套、精油等)，透過全美 248 位健康倡導者送達醫護最前線，用行动表達最大的支持與感恩。

而在台灣，療癒之手基金會也於 3 月份特別發起「療癒之手陪您疫起守護台灣」公益活動，感謝台灣第一線醫護人員的防疫奉獻並率先捐贈 500 支玫瑰護手乳給台大醫院的醫護人員。讓含有保加利亞玫瑰精油的護手乳，滋潤、呵護每一雙醫護之手，也讓精油的馨香療癒撫慰醫護人員的心。

這項公益活動立刻獲得熱烈響應，許多團隊領導人與夥伴共襄盛舉，在全台從北到南掀起愛的流動，一波接著一波將愛心傳送到各地醫療院所。短短一個半月募集超過 5,300 支玫瑰護手乳，捐贈給包括：台大、長庚、慈濟、成大、高醫、台中榮總、三總、馬偕、澎湖醫院、金門醫院...等全台近 80 家醫療院所的醫護人員，將玫瑰護手乳的療癒和芬芳傳遞到每個角落。

以下是來自團隊領導人的分享：

### Monica

感恩療癒之手基金會，讓我們有機會感謝防疫人員的無私奉獻。捐贈 520 條玫瑰護手乳給醫護人員使用，這個數目是有特別的意義，表達對醫護人員的愛與敬意，520 我愛你！因為有你們，讓我們一起挺過疫情的艱難時刻。

### Wendy

我們 together 一起為台灣防疫加油、努力，感謝團隊夥伴們慷慨解囊。這一場仗，我們不能置身事外，一起承擔，一起出力，希望這次對人類的強大考驗與挑戰，能喚起大家對於健康生活型態的建立、自主健康管理的重視。

### 李宜靜

看到醫護人員傳來的照片，將我們所捐贈的玫瑰護手乳遍佈放在醫院各洗手處、酒精旁、每個角落，讓我瞬間哽咽、感動難以言喻，醫護人員每天在充滿藥水味的環境下，身心承受壓力，真的很辛苦，敬所有醫護人員！

### 黃芷鈞

投入多特瑞五年，讓我能成為一個可以給予、付出的人，帶領團隊夥伴貢獻社會做公益，身為 dōTERRA® 一份子，我備感榮耀。

### 黃滄瑩

心繫故鄉一澎湖。願玫瑰護手乳像大海一樣，溫柔的撫慰每一雙守護澎湖的醫護之手。也感謝各地的醫護天使，日日夜夜為我們守護家園，希望保加利亞玫瑰精油的芬芳和滋潤，時時陪伴他們、舒緩壓力。

### 蘇文章

感謝療癒之手基金會發起這麼有意義的活動，讓我們這群平凡人有機會凝聚團隊所有夥伴的愛心，一起做一件鼓舞人心的事，為防疫奉獻一份心力。「贈人玫瑰，手留餘香」涓滴成河，讓我們手牽手、心連心一直把愛傳出去！

### 吳宜達

從斗六、台南、台東再回到台北，拜訪了 11 個醫療單位，這一趟旅程的意義非凡，與團隊夥伴們將玫瑰護手乳送到近 300 多位防疫英雄的手中，也送上無限的感謝和祝福。雖然回到台北時天空陰霾，但我們彼此心中充滿了溫暖。

### 徐涵沁

心疼與不捨醫護人員的勇敢以及那雙清潔到破皮的雙手，在非常時期，感恩我們有能力和機會付出，傳送愛與溫暖的力量。



## 感謝有您！

(響應捐贈活動的領導人及團隊夥伴)

Monica、蘇沛洽、黃滄瑩、Wendy、蘇文章、蔡佳秀、官芳夙、郭時安、謝馨霽、黃炎榮、吳宜達、黃芷鈞、洪素如、徐涵沁、熊觀雲、李宜靜、馮依怡、林靜慧、陳瑩甄、黃佳美、王添雄、何惠雯、羅彥成、李冠儀、李亭逸、林宜蓁、陳育妍、林慧君、童琇曲、吳晶淳、蔡滿、許芝瓊、吳東翰、高佳荷、管敏容、吳奕德、謝依霖、劉小璐、謝佳玲、張沛珊、黃靖雅、李孟霞、郭湘錯、蘇晉儀





0 特別企劃

## 一起迎向10分精彩 團隊油你油我，實現夢想旅程

因為有一群充滿愛與正面力量的領導人，帶領團隊夥伴一起分享精油的美好，締造了台灣多特瑞 10 年來的精彩光華。也因為有實力堅強、與 10 俱進的多特瑞公司做後盾，領導人與夥伴們攜手打造了一個又一個的強大團隊，實現家家戶戶用精油的使命，獲得身心健康、財務自由的人生。

身為多特瑞事業的領袖，不論你還在起步階段或已建立了自己的團隊，或是正思考著要將團隊帶往何方，本期特別企畫集結了事業寶貴資訊，將協助你與團隊夥伴繼續迎向精彩旅程、一起創造下一個豐收 10 年！







## Step 1. 建立團隊

# 讓推薦新人更油力

## 11個簡單訣竅，建立你的多特瑞團隊

建立一個屬於你的多特瑞團隊，這是需要專注、投入努力的工作。萬丈高樓平地起，強壯的基礎，將是多特瑞團隊成長茁壯的根本要素。如何擁有源源不絕的新人加入、進而壯大團隊，更是奠定基礎不可或缺的重要關鍵。

dōTERRA® 美商多特瑞提供充足的資源，協助夥伴們在分享精油的旅程中一起成長。比如說「多特瑞訓練系統」(Empowered Success) 就是一個很好的培訓工具。我們推薦領袖們從這套訓練系統的「生活手冊」開始閱讀，這本內容教你了解如何運用健康金字塔，幫助你在面對有健康方面特定需求的客戶正確使用產品，以建立健康的生活方式。它可以幫助你增加 LRP 忠誠顧客獎勵計畫的訂戶，並提高客戶存留率，也會教你如何使用 LRP 忠誠顧客獎勵計畫訂單來省錢。更棒的是「生活手冊」還會教你一些有趣又簡易的配方，讓你可以立刻開始使用精油。當然，隨身準備分享工具，對於推薦新夥伴入會非常有幫助，再掌握以下的訣竅，讓你不論是分享或推薦都更加得心應手！

### 💧 盡可能與每個人展開談話

這是非常直接的建議，否則你就只能分享給你認識的人。

### 💧 從聆聽每個人的故事開始

如果你不知道他們的想法，就很難了解他們的需求，也就難以吸引潛在的新夥伴。

### 💧 隨身攜帶精油

精油通常是很好的開啓話題工具，它的香氛可以引起周遭人的好奇心。

### 💧 擬定計畫並定期開課

無論一個月幾次或每週幾次，如果你希望有新朋友來參加課程，保持固定、規律的開課時間，大家來的意願就會提高許多。





## 你的課程中要強調 美商多特瑞產品價值

如果你能讓人們看到精油能如何幫助他們的健康與日常生活，就能提升他們主動嘗試多特瑞精油的機會。

## 每堂課最後都記得提到 事業機會

人們都希望能清楚地知道他們該做什麼，以及為什麼需要這樣做的理由。請特別留意每堂課程結束前，要提到為什麼你會用精油並成為健康倡導者，告訴大家如果他們想要擁有時間的自由、額外的收入，這份收入甚至能替代他們目前的收入，而你也隨時歡迎大家可以在課後跟你談談。

## 分享自己的經驗

和人談話時，可以分享你在使用精油的經驗，也可以是任何你自己的故事，從如何平衡事業和家庭，到你如何被介紹認識多特瑞，因為精油讓家人的健康改善...等等。當人們感受到他們和你的連結，他們的接受度會變得更開放。



## 親自示範你如何與新人互動

帶一台筆電到你的課堂上，如果有人這時想要加入成為多特瑞的會員，何不立刻就在這裡讓他們加入？即使他們需要多一點時間考慮，但你已經做好準備，帶著他們進入公司官網的「愛用會員」網頁，登入填寫成為會員。

## 跟進

我們知道你可能已聽過這個詞很多次！但『跟進』的確是很多健康倡導者成功的最大秘訣之一。不要害怕打擾任何一個你遇到的人，如果你用正確的方式跟進，例如打電話問他們是否已經用了產品或考慮經營事業，一定會幫助你招募到更多新人。

## 建立關係， 不只是一次性的銷售

以上所有訣竅應該能幫助你有個『對』的開始。要認識一個人，你必須展開、保持和他們的關係，不能讓他們一加入就結束了。一定要讓他們知道你樂意回答他們關於使用產品或多特瑞的問題，而且整個使用產品的過程中，你都會隨時幫助他們。

## 使用多特瑞訓練系統 (Empowered Success)

這個系統是為了幫助你成功推薦新人並且留住他們而設計的，但裡面也有針對產品使用和分享、邀約人以及主辦課程方面...等很棒的訣竅，甚至可以幫助你擬定晉升到菁英級的策略。請務必好好認識整個多特瑞訓練系統，這對認識這個事業、招募新人都非常有幫助。





## Step 2. 發展團隊

# 讓人人都想留在你的團隊

經營、分享多特瑞的夥伴都知道，多特瑞的會員存留率是相當高的，達65~70%（市場平均為15%）。那你一定好奇為什麼？答案就是我們的產品，還有良好的正向氛圍。在你個人的團隊裡，如何保持絕佳的領導風格並且留住你所招募的夥伴，以下重點將有助於發展、帶領你的團隊：

### 💧主動了解，你所傳達的訊息就能更精準

你必須知道你的團隊最想要吸引的是哪些人？同時找出他們的興趣、嗜好、需求以及動機。除了確保他們精準地接收到你的訊息，也了解多特瑞將能如何幫助他們的生活。

### 💧在招募之前，得先建立信任

人們產生互動及交易的對象是你，而不是你所賣的東西。你必須做一位真實可靠的領航員，並讓他們有充分的時間做出選擇。當你持續跟進並且用心經營這段關係時，你將會驚喜發現未來會有許多人回來找你！

### 💧提供致勝的工具

不能只關注於招募新會員，更要確認他們能夠繼續經營下去。最好的方法就是完整提供他們所需的訓練並分享資源，告訴他們你所使用的資訊來自哪些網站或平台，為他們解說獎勵計畫，並舉辦一對一的課程。



### 💧說到做到、信守承諾

說到做到、以身作則，這是一個重要的信念指標。讓大家知道你所說的一切都是認真地，而且這個團隊的每一份子都必須遵守。如果你告訴成員們你將會協助他們，那就務必遵守你的承諾。記得，千萬別做你無法實現的承諾。



### Step 3. 領導團隊

# 激發願景信心 與你同行

「我們最渴望的莫過於有人能夠激勵我們，讓我們自己知道有可能成為那樣的人。」

—華爾夫·華道·愛默生

最棒的領導者明白，倘若無法激勵別人，就沒辦法帶領他們。最常見的狀況是，人們接觸美商多特瑞是因為對產品帶來的幫助感到認同與激賞，而他們對美商多特瑞的事業計畫有興趣，是因為了解這個計畫可以在個人財務方面得到幫助。不過，有些時候，在他們往前邁進之前，需要有一位好的領導者先對他們產生信心。要成為這樣的領導者，你須做些什麼準備呢？



## 💧 要對自己抱持願景

先從自己身上下工夫，因為你只能把別人提升到你已站上的位置。這並未意味著說你一定要非常完美，但是當你成為不斷更上一層樓的榜樣時，你將為團隊帶來更大的影響力。

## 💧 試著幫助夥伴們創造願景

相對的，也要努力幫助團隊夥伴們創造願景。問他們什麼是重要的？什麼事情會讓他們對人生覺得振奮？為什麼想要達到某些目標？以個人的層面來了解他們是誰。當你表現出對夥伴們的目標很投入時，你也能夠帶領夥伴一起來參與你的目標。

## 💧 成為鼓勵的聲音

當你以全然真誠的態度告訴某個夥伴你相信他，單單如此就可以啟動一場旅程。人們常常有許多需要克服的自我懷疑，但如果知道你對他們有信心，他們就會開始對自己有信心。

## 💧 了解他們第一步要怎麼做

幫助團隊夥伴們看到需要立刻去做的事情，這點非常重要。如果他們沒有想法，就給建議，但不要超過範圍，因為他們需要自己決定必須去做的事情，如此才會更有動力去實現。

## 💧 告訴團隊夥伴：

### 每個人在某個點都會有撞牆期

跟夥伴說，投入事業的過程會碰到瓶頸，這看起來似乎有點違背常情，但事實上這是對他們坦誠。這樣做，當他們真的碰到瓶頸時，就不會慌張，因為他們一直知道此刻必會到來。他們知道可以向你求助，一起度過難關。



## Step 4. 成就團隊

# 幫助團隊邁向鑽石之路



邁向鑽石領導人的這一條路就與你一樣，都是獨一無二的。它充滿崎嶇轉折，中途有些地方人煙稀少，有些地方卻是人潮洶湧。也許路途顛簸，但絕不能放棄。就算目前還看不到成果，它們也一定會在你領導的團隊中一一於未來實現。

記住，協助團隊夥伴一同加入這趟旅程的關鍵，就是每個人都有一條屬於自己、不同的道路。但同時，我們也要掌握好自己的角色才能領導團隊夥伴。當我們帶領

其他人經歷這趟旅程時，才能真正讓每個人都投入、盡情發揮，使他們擁有能力並以最簡單的方式源源不斷地分享。

傑克·威爾許是一位作家、化學工程師以及 GE 奇異電子(1981~2001年)的董事長暨執行長，堪稱是領導人物的最佳典範。他說過一句話：「在你成為領導人之前，成功只關乎於讓自己成長。當你成為領導人之後，成功則是讓其他人茁壯。」

## 以下七大要點幫助你與團隊成功邁向鑽石之路：

### 💧 自我發展

記住，達到鑽石位階的目的是讓自己有資格領導他人，而此過程需要投入大量的心力。認清並確認自己在 dōTERRA® 美商多特瑞的目標，一旦有了方向，下定決心朝此前進去完成它。「想要成為鑽石，就要將自己視為鑽石」，無堅不摧。

### 💧 找到自己的優勢

找到自己的最佳施力點，了解自己並相信自己在做的事。找到自己的長處，依此教導別人如何也能掌握自己的優勢。好的領導者會幫助團隊夥伴認識自己，並讓他們看見自己能成功的最佳施力點。

### 💧 關心他人

將目標放在你所服務的人身上而不是晉升鑽石。除了發掘領導人之外，更重要的是投入領導人培育。讓共事的夥伴知道你看重他們更勝過於金錢和位階。

### 💧 強化領導人

藉由認同領導人現階段的事業以穩固他們的心。和那些願意認真投入的人共事。

### 💧 目標明確帶領團隊

安排計畫。教導計畫。邀請他人入會並一同遵循計畫。複製計畫。

### 💧 簡單為上

藉由簡單且方便複製的方法讓他們能抱著熱情持續進行並從中了解如何成功。當那些向你學習的人能夠教導其他人如何成功時，複製效應便開始作用。

### 💧 傳承企業文化

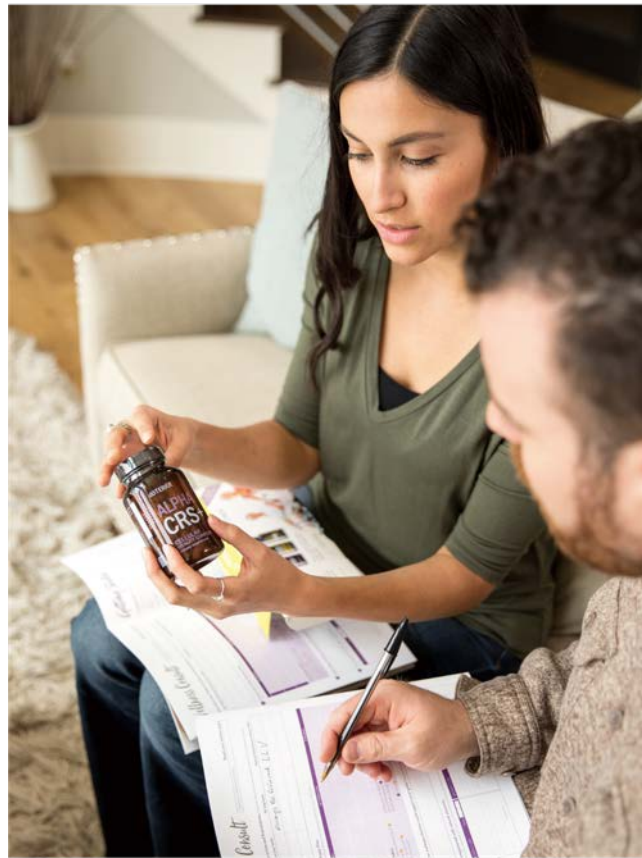
由你一起來傳承 dōTERRA 美商多特瑞的誠信文化。擁有長遠精準的眼光，能幫助你建立強大團隊。回饋那些你為他們服務的人、為你付出的人以及需要你協助的人。

# 持續推薦新人的秘訣與行動力

連續兩個月達成「藍鑽新人王」的殊榮，對許多夥伴來說是一項不容易的挑戰，可能需要許多步驟、計畫來輔助，但淑琴藍鑽並沒有特別擬定任何計畫目標。她提到，能夠創造這樣的成果，是因為團隊夥伴和她每天都一如往常地「持續」進行表定的事務，不論是產品教育或經營訓練，一直不斷積累實力而成。



藍鑽 / 許淑琴



毋庸置疑，公司精心規劃的各項活動，對我們團隊而言，就是那雙推手，產生借力使力的效果。團隊日常的教育訓練，搭配公司推出的活動，肯定是一個水到渠成的團隊成果展現。

## 保持熱忱，就是最佳行動力

非常熱愛分享多特瑞的我，完全沒有把分享當成工作，甚至不認為是項挑戰，而是感覺像遇到一件美好的事情，很想跟別人分享的心態。我分享的目的很單純，就是為了幫助別人解決問題，因此我能一直充滿著熱情、熱忱。我真心覺得，因為我的分享讓人開始願意使用精油，真的是在做一件莫大的善事。這也是讓我保持行動力的心法，幫助我克服很多困難阻礙。現在，我也將這個心法傳遞給夥伴。

## 拓展經營人脈，三管齊下

最常聽到拒絕經營事業的話就是：我沒有人脈，我沒有新人可以推薦，我做不起來。其實，人脈就像人走出來的路一樣，並非

一開始就存在，而是被創造出來的，更需要後續的用心維持。

精油要用在「人」的身上，沒有「人」，一切都會是「零」。夥伴沒有人脈沒關係，我會請夥伴評估，自己到底想不想分享多特瑞？願不願意改變？只要想投入、願意改變的夥伴，我會為他們分析創造經營人脈的三個面向。

1 首先，可以參加一些自己有興趣的社團，像攝影、烹飪、登山、運動等，一起做喜歡的事，容易找到相同頻率的人。有了共同話題、產生連結後，可以在課餘相約吃飯或是加 Line、FB，一切是自然的過程。用心結交、真誠相待，成了真正的朋友，分享自可順利進展！

2 其次，是經營「社群網站」，這是很好的個人品牌經營模式。我就有經營 FB、IG 和 LINE，透過社群網站將自己的觀念想法、生活型態，不斷地營造話題、獲得共鳴。之後





再導入產品，為產品發聲，有需要的人就會找到你。

3 最後，是你周遭的人。若一直被忽略、沒有放在心裡、看在眼裡，自然就成不了你的人脈。我會請夥伴打開手機通訊錄、FB、IG 和 LINE，列出名單一一去關注互動。從簡單的一聲「哈囉」開始，從對方相關的訊息切入，這階段絕口不提自己的事。發自內心的關注，讓對方感受到誠意，連結形成，便有互動交流。切記，不要太過急於分享，否則會有反效果。

### 讓精油說話，把選擇權交給對方

開始分享後，遇到挫折、被拒絕或是不好的臉色，都是很正常的。只要我們願意多花一點時間，解除他們的「不了解」，清楚對方的需求，並讓他們知道可獲得的優惠，最後再把選擇權交給對方。分享的過程，看似我們在講話，但其實是精油會說話、打動了對方。

有次我在 FB 收到一個陌生訊息，一位家住台南的媽媽想了解精油。她一見到我就說：「我知道你們的銷售型態，我絕不會加入會員。」我只說：「沒關係！妳不用加入會員，我來只是讓妳了解精油是什麼，可以如何幫助妳的小孩和家人。」當下她的戒心卸下不少，我一邊繼續介紹，一邊幫她舒緩，並介紹適合孩童使用的精油。介紹完她馬上問我精油怎麼買，在我說明零售價和會員價的差別後，她立刻加入會員，因為她發現，會員價格實在優惠。

### 把多特瑞當信仰來分享

我們是健康事業的倡導者，分享自主健康管理的觀念。「信念」是很重要的，夥

伴們都要找到自己對多特瑞的信念，才能在這份事業裡堅持。對我而言，多特瑞就是我的信仰，所以我很堅定的信念，可以克服所有困難。只要在多特瑞的一天，我就是傾盡心力去分享。

獲得「藍鑽新人王」的榮譽以及達成的表揚數字，對我而言都不是最重要的。讓我最開心驕傲的，是團隊所凝聚的向心力，這是屬於整個團隊的榮耀，更代表著團隊夥伴們無私的協調合作與相互支援。夥伴們，我以你們為榮！精油很厲害，還要加上我們的愛！



# dōTERRA 獎勵旅遊 豐富我的心視界

身為多特瑞鑽石總裁，年年通過考核獲得獎勵旅遊，並帶動團隊夥伴一起參與獎勵旅遊考核，連續三年蟬聯總冠軍，這樣的殊榮，對馨霈鑽石總裁來說不只是一項成功的印記，也是身為領導人的一種責任。在獎勵旅遊行程中，帶著家人實現夢想，領著團隊夥伴用心感受多特瑞旅遊的美好，一起看見世界最有溫度的風景！



鑽石總裁 / 謝馨霈

## 初心是分享 分享的同時也擁有快樂

第一年想要通過獎勵旅遊考核的動機很簡單，只是想滿足玩樂的心願。隔年開始帶領自己的團隊時，懷著分享的心情，我希望團隊夥伴們也能跟我一樣感受到達成目標的滿足，並在參與旅遊過程中累積共同的快樂回憶。就是這樣的信念，讓我覺得要以身作則、建立榜樣、年年達標，以激勵夥伴們想要的心，一起訂定前進旅遊的目標。我發現，有了共同目標，團隊夥伴更加努力，彼此的心也更加凝聚。

## 與夥伴一起面對挑戰 一個也不落下

對我而言，通過考核獲得獎勵旅遊最開心的不是自己可以帶家人一同出遊，而是與團隊夥伴同行，這是一種強大的激勵能量，每位夥伴能藉此機會在事業發展上更加成長茁壯。當然，達成目標前的過程一定會經歷辛苦和高低起伏，畢竟在市場競爭下，要進行陌生開發的難度愈來愈高，需要提早做許多的準備，尤其是要不斷推薦新人加入團隊，這對多數夥伴來說比較困難和具挑戰性。

## 驚喜交加的旅遊經驗 夢想實現的幸福

說到 dōTERRA® 獎勵旅遊最難忘的經驗，就不能不提全家一起去的沙巴之旅，行程中有許多水上活動，乘坐香蕉船在海邊遊玩時，女兒一時玩得忘我、不小心滑進水裡，先生趕緊將女兒拉起來。回到岸上，小小年紀的女兒說道：「原來，我發生危險的時候，爸爸媽媽一定會來救我。」這句話讓我深有感觸，平常父母對孩子以言語表達親子之愛時，孩子因為年紀小、可能沒什麼特別感受，然而在旅途過程的互動，孩子真正體會到父母的關愛，親子關係也更緊密和諧，所以之後只要時間安排許可，我都帶著全家人一同體驗與眾不同的多特瑞旅遊。

女兒隨我參加了數次獎勵旅遊，第一次搭飛機、第一次乘坐拖曳傘，滿足了女兒的心願，她認真的告訴我：「媽媽，原來妳加入多特瑞，實現夢想很簡單，妳實現夢想了，我也實現我的夢想，我每一年都能實現夢想。」這番話給我很大的震撼，因





為世上有許多人無法夢想成真，而我卻能在多特瑞一年一年的帶著家人實現夢想，何嘗不是一種幸福！

旅程中有很多夥伴跟我一樣帶著家人同行，大家互相照顧彼此的小孩，分享交流事業的經營理念，而我們的另一半也藉此機會多認識了解多特瑞的美好，幾天的旅遊行程下來，與夥伴們感情更好、心更近了，擁有更多的默契，成為彼此事業上的依靠和助力，這是獎勵旅遊帶給我的最大收穫。

### 多特瑞旅遊是獎勵也是學習

參加 dōTERRA® 獎勵旅遊也是個很好的學習機會，同行的夥伴都是分享 dōTERRA® 的傑出領袖，更是充滿愛與熱情的多特瑞家人。旅途中不時可以看到夥伴們在玩遊戲時互相禮讓，設身處地為他人著想；拍攝團體照時自動自發協助搬椅子等，從細微處就能看見領袖們的親和力與高度。而這些領袖們的成功特質以

及帶領團隊的方式，也帶給我與團隊許多學習和啟發。

每次獎勵旅遊中公司所精心安排的活動，其實都富含深遠的意義，希望讓共同打拼的夥伴之間激盪出更大的能量與無限可能，如同越南之旅時安排的划船活動，未來大家在分享 dōTERRA® 的道路上也能像划船一般同舟共濟、齊心努力。房間小禮物、每日行程的新發現與小遊戲等，都是公司創造的驚喜，讓我們感受到公司的用心，不斷為我們開拓新的視野和體驗、創造話題，回台後與其他夥伴分享，鼓勵他們未來也設定目標、通過考核，享受豐富精彩的多特瑞旅遊。

我想告訴所有正在努力的夥伴，一定要親自參加一次 dōTERRA® 獎勵旅遊，感受沿途「油你油我」的感動旅程，也只有親身體會，才能真正將這份深切的感動傳遞給其他夥伴，鼓舞他們並相約下一次一定要同行！

# 在 dōTERRA 用愛走出一段 非凡旅程

如果人生是一趟旅程，沒有人知道將要面對怎樣的風景，可能是晴空萬里也可能是狂風暴雨；但不管如何，每一次的旅程、每一段的經歷，卻是澆灌我們成長茁壯的養分。

沛冷雙藍鑽與先生開熏從踏上 dōTERRA® 開始展開助人的分享旅程，如今更以實際行動每年達標、參加多次「藍鑽 / 鑽石總裁高峰會」，且帶動團隊夥伴一起參與，讓每一趟旅程更具不凡意義、盈滿更多的愛與驚奇！



## 雙藍鑽 / 蘇沛冷

從未想過有一天我會因為一瓶精油，走入 dōTERRA® 的世界；從未想過有一天我會因為這一滴精油，人生變得更加豐富且有溫度，還擁有一群同樣樂於分享的家人夥伴們，一起前行、航向人生美好旅程。

### 以身作則創造榮耀 領頭向前行

在分享多特瑞的道路上，老實說要跨越的關卡確實不少，早期面對考核挑戰書時，當時心想這跟我們有關係嗎？但是當我和開熏雙手緊握，再加上團隊夥伴們全力相挺達標完成時，當時心中的悸動至今仍令我難忘。尤其美國年會更是帶給我極大震撼，當國際化的事業展現在眼前時，我唯一的念頭就是，沒有做到鑽石領導人真的太可惜。

如今，我在 dōTERRA® 一路從鑽石到現今的雙藍鑽，從第一階段的考核到現在的「藍鑽 / 鑽石總裁高峰會」考核，總是會有人問我，為何我願意每年參加考核並努力達成？我想，是一種對夥伴們責無

旁貸的責任，唯有我走在前頭，夥伴們才知道要前往的方向，此外更是一種榮耀與尊榮，還記得有一年前往義大利旅行時，公司為男士們準備墨鏡、手套；替女士們預備絲巾、短手套，行程中我們都不知道為何需要這些配件，直到我們看到超過 50 多台奧斯丁復古車停放在面前，並要大家開車在義大利旅遊時，當下我真的是被公司如此精緻的安排震撼不已。此外，每年高峰會旅遊的貼心小禮物更是令我愛不釋手，如：送給我們由自己搭配設計而成的 NIKE 球鞋；在英國則是送上繡著 dōTERRA® Logo 的雨鞋，如今，當我細細回想起每次公司的精心安排時，我只能說如此體貼的 dōTERRA®，不選它還能選誰？

### 看見豐富生命的新契機

讀萬卷書，不如行萬里路，當行走在 dōTERRA® 時，我發現每次的旅程不僅有令人驚豔的景緻，更令人感動的是良善的文化、無私的分享。每次完成挑戰後，最





讓我期待的便是獎勵旅程的到來，看著來自世界各國的領袖們、聽著他們的分享，令我深刻體會到自己仍有許多的成長學習空間；曾有一位國際領袖見證分享他在 dōTERRA® 的故事，聽著他娓娓道來如何在瀕臨破產後，即使面對困境仍堅定的站起來，如今他行過低谷、攀上多特瑞鑽石總裁的山峰，他的故事再次激勵我們，他的分享使我們在這條道路上更加穩健行走。

此外，吸引我不斷挑戰「藍鑽 / 鑽石總裁高峰會」的另一關鍵因素在於夥伴。在這段考核的旅程中，當我和夥伴們同心攜手挑戰後，朝著共同目標前進的革命情感，使我們的情誼更加緊密、我們的心也更加靠近。

### 尊榮旅遊 體會有能力給予的快樂

有人說，人生最好的旅行就是當我們在一個陌生的地方，找到一種睽違許久的感動，這句話真實驗證於我在「海地」踏

下的第一步。跟著多特瑞我們前往海地，知道當地居民貧苦，跟親眼看到他們的貧苦是完全不同的層次與感受，看著沿路破舊的街景、見到他們平常吃的食物，聽聞他們連喝水都要花 5 個小時翻山越嶺才拿得到，當下我的眼淚忍不住要落下，此刻才知道原來我們是如此幸福，原來有能力給予、去幫助別人是一種恩典。當 dōTERRA® 的「Co-impact Sourcing® 互相效力合作計畫」在海地推展、當岩蘭草開始種植、當海地的第一座水塔建立時，我為自己其中貢獻心力、付出實際行動參與的一份子而感到驕傲。

也許你會好奇我每次挑戰成功的訣竅是什麼？我清楚知道，不是我的能力有多強，而是每位家人夥伴們的同心合一；其實每個人心中都藏著想成功的渴望，唯有比他們堅定、不放棄，持續走在他們前頭，終有一天，心中藏著對成功的渴望將會轉換為真實呈現。



# dōTERRA®

## 多特瑞勇於與眾不同

### 表揚規則

#### 新晉升各位階聘章

##### 經理 Manager

每月個人業績 100 PV  
團體業績 500 OV  
達標此位階者，可於快訊表揚

##### 總監 Director

每月個人業績 100 PV  
團體業績 1,000 OV  
達標此位階者，可於快訊表揚

##### 執行總監 Executive

每月個人業績 100 PV  
團體業績 2,000 OV  
達標此位階者，可於快訊表揚

##### 菁英 Elite

每月個人業績 100 PV / 團體業績 3,000 OV  
達標此位階者，可於快訊表揚  
達標此位階者，可獲晉升證書及聘章



##### 尊爵 Premier

每月個人業績 100 PV / 團體業績 5,000 OV  
親推合格執行總監二位  
達標此位階者，可於快訊表揚  
達標此位階者，可獲晉升證書及聘章



##### 銀級 Silver

每月個人業績 100 PV  
親推合格菁英三位  
達標此位階者，可於快訊表揚



達標此位階者，可獲晉升證書及聘章；  
同時將獲得附有菁英、尊爵、銀級三個  
位階的墜飾手鍊。



##### 黃金 Gold

每月個人業績 100 PV  
親推合格尊爵三位  
達標此位階者，可於快訊表揚



達標此位階者，可獲晉升證書、聘章及墜飾。



##### 白金 Platinum

每月個人業績 100 PV  
親推合格銀級三位  
達標此位階者，可於快訊表揚



達標此位階者，可獲晉升證書、聘章及墜飾。



##### 鑽石 Diamond

每月個人業績 100 PV  
親推合格銀級四位  
達標此位階者，可於快訊表揚



1. 達標此位階者，可獲晉升證書、聘章及墜飾。
2. 台灣年會考核期間內，達標二次鑽石位階者，可獲鑽石獎座。
3. 達標三次鑽石位階者，可獲多特瑞專屬拉桿箱。



##### 藍鑽 Blue Diamond

每月個人業績 100 PV  
親推合格黃金五位  
達標此位階者，可於快訊表揚



1. 達標此位階者，可獲晉升證書、聘章及墜飾。
2. 台灣年會考核期間內，達標二次藍鑽位階者，可獲藍鑽獎座。
3. 達標三次藍鑽位階者，可獲多特瑞專屬登機箱。



##### 鑽石總裁 Presidential Diamond

每月個人業績 100 PV  
親推合格白金六位  
達標此位階者，可於快訊表揚



1. 達標此位階者，可獲晉升證書、聘章及墜飾。
2. 台灣年會考核期間內，達標二次鑽石總裁位階者，可獲鑽石總裁獎座。
3. 達標三次鑽石總裁位階者，可獲多特瑞專屬大型行李箱。





## 公司活動 表揚 規則

表揚類別	考核期間	表揚位階	新晉升	現任位階	保留席	表揚內容
2021 台灣年會	2020年1月至12月合格者 ※新科鑽石於2020年7月至12月達標三次鑽石以上位階，即可受邀拍攝年會影片	銀級 黃金 白金 	考核期間，達標最高位階一次	考核期間，達標最高位階一次	無	※表揚緞帶 ※雜誌榮譽榜 ※現場榮譽榜 (新晉升/現任位階) ※現場表揚 (新晉升)
		鑽石 藍鑽 鑽石總裁以上 	考核期間，達標最高位階二次	考核期間，達標最高位階二次	符合新晉升和現任位階者	※表揚緞帶 ※雜誌榮譽榜 ※現場榮譽榜 (新晉升/現任位階) ※年會專網榮譽榜 ※現場表揚 (新晉升)
2020 領袖挑戰營	2020年1月至6月合格者	銀級 黃金 白金 	考核期間，達標最高位階一次	考核期間，達標最高位階一次	無	※雜誌榮譽榜 ※現場表揚 (新晉升)
		鑽石 藍鑽 鑽石總裁以上 	考核期間，達標最高位階二次	考核期間，達標最高位階二次	符合新晉升和現任位階者	※雜誌榮譽榜 ※現場表揚 (新晉升)

## 公司活動 考核 規則

考核類別	考核期間	考核規則
台灣創始人俱樂部成員	以每個日曆年重新開始計算	<ul style="list-style-type: none"> <li>●維持12個月內有10個月達到鑽石位階。</li> <li>●未達到鑽石的月份不能低於白金位階。</li> <li>●合格位階的業績需90%來自台灣市場。(合乎資格線下四條銀級之下菁英業績需90%來自台灣市場)</li> <li>●積極參與市場及市場活動。</li> <li>●遵守政策手冊及台灣創始人俱樂部規範。</li> </ul>
鑽石總裁之旅	2020年4月1日至2021年3月31日	於考核期間內，至少達標四次(含)以上鑽石總裁位階
藍鑽高峰會	2020年6月1日至11月30日	<ul style="list-style-type: none"> <li>●新科藍鑽(2019年12月或之後首次達標藍鑽)在考核期間需要再達標一次藍鑽。</li> <li>●現有藍鑽(在2019年12月之前已達標藍鑽)在考核期間需要達標兩次藍鑽，且在考核期間不得低於鑽石位階。</li> </ul>

## 2020年表揚露出說明

表揚方式	表揚類別	表揚位階			備註
		經理 ~ 尊爵	銀級 ~ 白金	鑽石以上	
官網榮譽榜	新晉升	無	姓名、照片於新晉升名單露出(每月更新)		★如未提交照片，則僅露出姓名
	現任位階	無	2020年度每半年維持最高位階一次，將持續刊登姓名、照片及該合格位階。 ★1月-6月，7/15開始更新 ★7月-12月，隔年1/15開始更新	2020年度每半年維持最高位階一次，將持續刊登姓名、照片及該合格位階。 ★1月-6月，7/15開始更新 ★7月-12月，隔年1/15開始更新	
營業大廳電子榮譽榜	新晉升	無	無	姓名、照片於新晉升名單露出(每月更新)	
	現任位階	無	無	2020年度開始每半年維持鑽石以上最高位階一次，將持續刊登姓名、照片及該合格位階。 ★1月-6月，7/15開始更新 ★7月-12月，隔年1/15開始更新	
事業臉書	新晉升	無	每月露出姓名、照片及達標位階		
鑽石級以上臉書專屬社團	新晉升	無	每月露出姓名、照片及達標位階		
多特瑞雜誌專訪	現任位階	無	無	<ul style="list-style-type: none"> <li>★新科鑽石首次達標，12個月內達標第二次，將成為雜誌封面人物及兩頁雜誌專訪。</li> <li>★新科藍鑽首次達標，12個月內達標第二次，將有一頁雜誌專訪。</li> </ul>	
每月快訊	新晉升	刊登姓名	刊登照片及姓名	刊登照片及姓名	<ul style="list-style-type: none"> <li>★一月新晉升者，將刊登於三月快訊。往後月份新晉升者，刊登時間依此類推。</li> <li>★銀級以上位階，如未提交照片，則僅露出姓名。</li> </ul>

2021多特瑞獎勵旅遊

# 凝聚心視界

攜手同行

在旅途中照見心的視野

於是，心，慢慢的凝聚

瞬間，我們都更懂了，彼此

📅 出發日期：2021/1/18(一) ~ 1/22(五)

📅 考核期間：2020/6/1(一) ~ 10/31(六)

📅 合格條件：

- 1 僅限台灣市場之健康倡導者參加。
- 2 獎勵競賽期間，健康倡導者本人需維持個人LRP單筆訂單滿100PV及以上；若為新入會之健康倡導者，LRP訂單則從加入後隔月開始算起。
- 3 必須有80%的新入會健康倡導者/愛用會員來自dōTERRA台灣市場。
- 4 必須遵守所有公司政策。

📅 基本功：

- 1 親自介紹新人加入dōTERRA
- 2 幫助新人參加LRP