

dōTERRA®

A Gift From the Earth

多特瑞

RECOGNITION MAGAZINE

19

愛我所愛
油你更精彩

新科鑽石 洪海瑩



NEW
DIAMOND

黃竑勳/周青玟/洪海瑩
李月英/陳靖麒



愛我所愛 油你更精彩

洪海瑩年輕時就對生態、環境特別關心。她喜歡發掘新事物，追求質感，更樂於分享；婚後成為全職媽媽，在用心帶孩子、經營生活之餘，仍不忘將自己日常所愛的好物分享出去，而 dōTERRA® 正是她一連串發掘、體驗後，首選的健康生活好物。

海瑩平日生活以家庭為重，在家帶孩子、打理全家大小事；她家庭主婦的日常一點都不馬虎，重視質感的她，為全家人營造品味生活，當發現新事物、用到一些好東西時，也不吝於在社群朋友圈分享、交流。

也因為如此，有段時間，她接續看到朋友芝璩在 FB 分享、介紹精油，原本就認識的冠儀老師更發文分享自己晉升鑽石。「除了留言恭喜冠儀，其實我更好奇的是，『鑽石』到底是什麼？」

友善地球的嚴選好物

喜歡發掘新事物的海瑩，就這樣認識了 dōTERRA®，一開始，她還沒特別注意品牌，就是覺得天然植物精華的芳香精油，大家應該會喜歡，後來，冠儀老師又分享了一些公司產品品質檢測的相關資料，更讓她覺得這是個有質感的精油。

第一印象良好，海瑩卻是在經歷女兒的改變後，才茅塞頓開：「起初對精油還不夠瞭解，於是她上網查資料、積極做功課，了解相關資訊後終於豁然開朗，這也開啓她精油學習之路，更安心使用精油。」

從學生時代，海瑩就關注生態、環境問題，對 dōTERRA®「互相效力合作計畫」格外有感，「以前唸書時，我就是那種對同學沒關水龍頭很介意的人，看到世界一些弱勢、被欺壓人群的報導，也會覺得很揪心。」

海瑩真心喜歡互相效力合作計畫，知道公司有追求高品質、助人及友善地球的決心。重視環保的她，過去也用過很多天然的東西，但真的不好用，「例如洗髮產品，洗起來沒泡泡，知道是好東西，但實在太原貌了，造成使用上的困難。」

好爱好入手 真心分享

她說，dōTERRA® 產品完全沒這問題，不僅追求純粹天然，從外包裝到品質檢驗、使用上都從讓消費者安心的角度出發，每個細節面面俱到，感覺就是竭盡所能、希望大家都可以用得到好品質的東西。

「東西好又親民、好入手，若碰到買一送一，真的就讓人瘋狂。」海瑩說，以前她也用過專櫃品牌，但若沒有一定的經濟基礎，沒辦法長期使用下去，而 dōTERRA® 是越用越便宜，她自己這樣一路在介紹、分享、推廣上，沒有任何壓力或負擔，精油可以融入所有人的生活，每天隨時隨地，很自然的使用。



「dōTERRA® 的天然芳香讓每個人一用就馬上有感，因此分享很簡單，只要愛用產品、自然分享，告訴對方你真實的感受，讓對方使用就好，產品會說話。」

一直向上的力量

海瑩說，她和夥伴們純粹就是非常熱愛產品，大家也很願意提升自己的生活質感，只要跟著團隊及公司走，全職媽媽生活一樣精彩：「我們的團隊很強，有各種五花八門的線上活動，包括手作、經營課程分享，連英文課都有，都蠻有趣的，讓我們在輕鬆中學習。公司提供的資源也很豐富，像一些媒體曝光、目標跟方向都很清楚，妳會知道公司一直在前進，妳可以為自己及他人帶來健康，又可以跟著公司一起進步。」

一路走來，海瑩特別感動的是剛上鑽石，就收到公司寄來的禮盒，剛好在聖誕節前後，覺得很溫暖。接著沒多久，過年了，又收到公司送來的新年大禮包：「這件事成為我很大的一個前進動力！」海瑩體會到公司的用心及貼心，她感受到被重視、被認可，更被激勵，覺得自己應該要持續努力，一直向上。🍀



經營團隊特寫

一起給愛 成為世界的療癒之手

我最欣賞身為 dōTERRA® 成員的我們，樂於對他人付出關愛及擁有願意分享與回饋的心；我們總是以「他人」為中心，而不是自己。

當我們付諸行動，我們會因這些美妙經驗而成長。當我們每個人能總是先想到「別人」，就可以將這個世界從自私、以自我為中心和毀滅性的路途中搶救出來。

我知道我們正一起做幫助別人的事，我為各位的付出感到驕傲。我也在此跟大家分享這個令人振奮的消息，由「dōTERRA®療癒之手基金會」贊助，位於索馬利蘭乳香主要收成地區埃里加博（Erigav）的薩納格專科醫院（Sanaag Specialty Hospital）已正式開幕了，將為這個擁有60多萬人口的地區，提供良好、便捷的醫療服務。



過去四年中，dōTERRA® 療癒之手基金會與衛生部、營建部、醫護組織及多家公益團體攜手，與當地的合作夥伴吉布里爾基金會（Jibriil）和阿斯利·麥迪基金會（Asli-Maydi）共同出資建造這所醫院，為當地偏鄉地區提供基礎治療與婦幼科等醫療服務。

薩納格專科醫院提供的醫療服務包括急救科、產婦暨新生兒科、手術室（剖腹產與外科手術）、兒科、住院和門診、檢驗（實驗室與放射科）及社區醫護系統，包含培訓婦幼保健與駐地醫療人員、定期婦幼健康檢查的平日門診，與救護車派遣之急救服務等等。

在薩納格專科醫院未建造前，當地居民若要看醫生，平均至少須花12小時才能到達最近的醫院，前提是，他們還要能負擔這樣的交通支出才能前往。現在，薩納格提供了全方位的醫療、兒科、藥局及社區醫護體系等多項服務。

專業熱忱的醫療團隊及一流設施，能緩解該地區極高的嬰兒與兒童死亡率，可以預見，醫院將對索馬利蘭人民的生活品質，產生極大的改善與影響。

當我們尋找生產合作夥伴時，會著眼於可以同時獲得最高品質精油與提升該區個人、社會、經濟和環境福祉的地方。索馬利蘭正是 dōTERRA® 全球乳香樹脂採購的主要地區之一，全國大約有1/3的人口生活於此，採收乳香為當地民衆主要的就業形式。

當中盤商長期剝削乳香產業的收成者與採收者時，dōTERRA® 長年積極透過「互相效力合作計畫」與收成者、採收者共同打造出一個共好的產銷網絡，我們與索馬利蘭十幾個部落的小氏族（sub-clans）合

作，為超過 7,000 人提供工作機會，確保供應鏈中所有的成員，皆能有更穩定與可靠的收入，享有公平與安定的生活。

因此，四年多來，索馬利蘭薩納格專科醫院一直是我們的願景，它的落成代表了許多人的熱情、決心、勇氣與付出。薩納格專科醫院將會永遠成為當地世世代代人民一股強大的支撐力量，這是我們一起凝聚愛所產生的力量！

感謝各位願意成為「給予」的人；我們一點一滴地改變了每一個人，也吸引更多志同道合的朋友，加入分享 dōTERRA® 的行列。讓我們一起前行，一起給愛，一起成為世界的療癒之手。🕊



大衛·史德齡

多特瑞創辦團隊/董事長暨執行長



特別企劃

在一起、力量大 同心迎向後疫時代

一群人同心的力量永遠大過一個人獨自的努力。

在這個為了彼此的安全健康，我們需要「保持距離」的非常時刻，「在一起」更顯珍貴；互相支持、全心給予，把「他」放在「我」之前，這是我們一直以來在做的，更是團隊凝聚、同心協力的關鍵。

凝聚向心力 溝通不斷線

隨時與團隊夥伴保持聯繫，是建立團隊、凝聚向心力相當重要的關鍵，無論你的團隊是在台灣，還是遍佈全球。現代科技能讓彼此間的聯繫更容易，透過社群媒體（臉書、Line、Instagram）、應用程式或是直接拿起電話，就可以輕鬆地與每一位無法親自會面的夥伴保持聯繫。

請記得，無論你在哪，都要記得協助你的團隊，這樣一來，距離也不會影響你與夥伴間的關係。



溝通不斷線的5個執行秘訣：

- 1 無法親自碰面，那就透過視訊與電話和夥伴聯繫：**
別以為只要回覆 email，問題就可以自然解決。請注意，有時 email 不一定能完整溝通你所想表達的內容，因為你很難確認每個人的想法一致，並順利完成共同目標。一通電話可以更適切的傳達，也意味著你想確認每個人對未來目標，都有一樣的願景。
- 2 創造每個夥伴專屬的討論時間：**
除了定期的團隊會議，每位領袖也會需要各別不同的照顧。如果能定期與夥伴們有各別見面、討論的時間，或透過視訊，就更能提前處理潛在問題，也是親自鼓勵、嘉獎他們的最好時機。
- 3 做一位已讀能回、隨時在側的領導者：**
當你不是每天坐在辦公室面對你的團隊，就表示你得有效地與每位需要你的夥伴保持聯絡。有時個人生活與工作很難有不同的排列順序；建議你設定你的工作時間，若你能創造一個模式，在既定的工作時間裡接聽夥伴電話與回覆訊息，或是在有效時間內回應你的夥伴，這都是能讓團隊不斷線的重要原因。
- 4 定期舉辦團隊聚會：**
舉辦幾次由你決定，建議一年至少讓團隊夥伴們聚集一次，如果你的團隊夥伴分屬各處，可能會是個很大的挑戰。但舉辦面對面的聚集，可以讓團隊的合作效益加分，再困難都是值得的。團聚不一定要非常盛大、昂貴，只要確定有足夠時間，讓每個人認識彼此，好好建立關係。
- 5 特別關注不在你身旁的創業夥伴：**
為他們找一位你完全信任的領袖。當然，這樣的領袖偶而還是會需要你的提醒與指點，但大部分的時間他們都能獨當一面。或許一開始你難以確認「誰能擔當這樣的角色」，建議可以從一開始就邀請他們一同開課，觀察哪些領袖一路跟隨你，他們的參與度就是最好指標。

同心前進 有你有我

新加入公司的健康倡導者有非常多要學習的事物，每位新成員都很渴望有很好的支援團隊和領導者，讓他們在展開 dōTERRA® 旅程時可以被關照；傑出的領導者會幫助夥伴設定個人目標、發展策略並把計畫安排妥當，以便接下來的行動，他們也會鼓勵夥伴發掘個人價值和潛能。

簡而言之，一位領導者的成功，在於他們能夠幫助其他人成功，不過，這常常被認為是幫助正要開始經營 dōTERRA® 事業的健康倡導者。如果在其他團隊或在影響你收入階層之外，有人來尋求協助，你會怎麼做呢？



有些人可能內心已浮現以下問題：



Q 我已經一天 24 小時、一週 7 天忙得不得了，怎麼可能還有時間再去幫助其他人？

Q 我應該專注發展自己的生涯、幫助自己下線，而不是幫助其他已經有上線的人，不是嗎？

Q 我不該幫助以後會和我競爭的人，對嗎？

Q 如果我幫了一個人，會不會有一大堆要我幫忙的要求蜂擁而上？

讓我們透過幾個訣竅，讓你能幫助別人成功，特別是面對其他團隊的夥伴們。

💧 要願意「把愛傳出去」

成為一名傑出領導者需要耗費時間和心力。優秀的創業者很清楚他們的成功來自於幫助他人。要向求助於你的夥伴敞開心，讓他們採用你的建議，接受你的訓練，朝有生產力和建設性的方式發展。也就是說，要專業、跟進目標的達成，特別是要能支援其他人。

💧 要跟和你有同樣使命感的人合作

好的領導者樂於讓被領導的對象也成為領導者，他會把他們和其他尋求建議的人連結在一起。領導是雙向的：當不同的人聚在一起，他們的特質結合起來會有高度的互補性。當你幫助自己團隊以外的人，成為他們的最佳輔導者時，你會把這些可信任的朋友凝聚成一個網絡，未來你遇到困難的計畫時，他們也會成為你的幫助。

💧 幫助那些願意為對的動機 做對的事情的人

傑出的領導者明白專業利益與個人益處是結合在一起的。他們了解領導一個人，是要把 dōTERRA® 和這個人的生活結合，他們也知道，成為一個品格高尚的人，會比擁有所有最好的賺錢技巧更重要。

💧 不要讓自己油盡燈枯

花很多時間輔導其他團隊，卻忽視自己的團隊或家庭，這是非常容易發生的狀況。在決定要幫助某個人之前，要確定你能在最好的狀態下發揮，要設下界線，並讓接受輔導的人配合你的時間安排。

💧 要能明白回饋所學，是為留下資產

看著自己關心的人能完全發揮潛力，是很大的滿足。當你花時間在其他人身時，其實對自己也會有一些新認識，甚至為人生的某個層面帶來改善。當我們分享所學，我們也正在留下一些資產，產生的影響力，會超越個人所能做的，因為其他人會繼續做同樣的事，這就是傳承、延續的力量。



互相激勵 我們可以更好



傑出的領導者都知道，倘若無法激勵別人，就沒辦法領導他們。最常見的狀況是，人們接觸 dōTERRA® 是因為對產品帶來的幫助很有感，而他們對 dōTERRA® 事業計畫有興趣，是因為了解這個計畫可以在財務方面得到幫助。不過，有些時候，在他們準備前進時，需要有一位好的領導者先對他們有信心。要成為這樣的領導者，你需要做些什麼準備呢？

1 要對自己抱持願景

必須先從自己身上下工夫，因為你擔負帶領他人的責任，並不是說你一定要非常完美，但是，當你成為不斷前進、以身作則的榜樣時，你將帶來更大的影響力。

2 試著幫助他們創造願景

相對的，要先試著幫助他們創造願景。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？以他們的角度來了解他們是誰。當你對他們的目標重視並投入時，你也能夠讓他們來參與你的目標。

3 成為鼓勵的聲音

當你以全然真誠的態度告訴某個人你相信他，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。

4 了解他們第一步要怎麼做

幫助他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。

5 告訴他們，每個人在某個點都會有撞牆期

跟他們說會碰到瓶頸，這看來有點違背常情，但事實上這只是對他們坦誠。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會到來，他們知道可以向你求助，一起度過難關。

找出優勢 激發熱情

身為 dōTERRA® 的健康倡導者，建立事業的同時，也是透過你的個人發展，去建立自我。找出你的優勢是什麼？那只是這趟旅程的其中一部份，而找出驅動你的真正動機，絕對是必要的。



以下幾個建議，可以幫助你喚起工作的熱情

1 列出一張你的專長清單

你有可能想要自我革新，於是覺得自己什麼都做不好。千萬別掉入這種思維陷阱裡，給自己幾天時間，思考這個問題，並且寫下這陣子腦中閃過的任何想法，不管你自己認不認為那能否算是一種技能都沒關係。想想你的計畫以及過往的工作經歷，而不是單單只有你在 dōTERRA® 的經歷。

2 在清單裡加上會讓你感到興奮的事情

這有可能是你工作中的一小部份，或是你最沒注意到的嗜好。找出方法，把這些事情融入你的事業，如果是你喜歡做的事，你就會做得更好。

3 問問跟你比較親近的人，他們覺得你有什麼樣的優勢

你得先確認他們會對你坦誠，問問你的上線、導師、家人或是老朋友，請他們舉幾個例子，他們何時看過你展現出這些能力。

4 從別的角度看待事情

當你最後一次檢視清單時，確認你不是用平常的思維想事情。你是個好朋友嗎？會做超棒的千層麵嗎？還是很會逗人笑呢？同時問問自己，你是否也擅長團隊管理或研究。

5 盡量去經歷、嘗試新鮮事

想想哪些事你一直想做，卻還沒去做，找時間去實現。或許你會找出新的能力。一旦你找出自己的優勢，就專注在這些能力上。當你專注在自己的優點，而不是只看到自己的缺點，你會變得更有自信，並且有辦法克服困難。同時，一旦你知道自己擅長什麼，就能根據這些技能，量身訂做屬於你的事業，知道如何更有效幫助團隊。

讓人人都想留在你的團隊

dōTERRA® 的領導者都知道，dōTERRA® 的會員存留率是相當高的，達 65-70% (市場平均為 15%)。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留住你所招募的夥伴，以下 **4** 個步驟將有助於你的團隊帶領：



1

主動了解，你所傳達的訊息就能更精準

你得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、需求及動機。除了確保讓他們精準地接收到你的訊息，也了解 dōTERRA® 將能如何幫助他們的生活。

2

在招募前，先建立信任

人們產生互動及交流的對象是你，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，未來會有多少人回來找你。

3

提供致勝工具

不只是招募新會員，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，並舉辦一對一課程。

4

說到做到

說到做到不容易，但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，而且這個團隊都必須遵守。如果你告訴團隊夥伴們你將會協助他們，那就務必遵守承諾。記得，千萬別做你無法實現的承諾。ō

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	2019年1月至2021年7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	※表揚緞帶 ※雜誌榮譽榜 ※年會專網榮譽榜 (新晉升/現任位階)
		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	※現場榮譽榜 (新晉升/現任位階) ※現場表揚(新晉升)
2021 領袖挑戰營	2021年1月至2021年6月合格者	尊爵 銀級 黃金 白金 	考核期間 達標最高位 階一次	考核期間 再達標最高 位階一次	無	※雜誌榮譽榜刊登 (1月至5月新晉升/ 現任位階) ※線上表揚 (1月至6月新晉升)
		鑽石 藍鑽 鑽石總裁以上 			符合 新晉升和 現任位階者	
	2021鑽石俱樂部過關者	無	無	無	※線上表揚	

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"> ●維持12個月內有10個月達到鑽石位階。 ●未達到鑽石的月份不能低於白金位階。 ●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) ●積極參與市場及市場活動。 ●遵守政策手冊及台灣創始人俱樂部規範。
鑽石總裁之旅	2021年4月1日至2022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/鑽石總裁高峰會	2021年7月1日至2021年11月30日	<ul style="list-style-type: none"> ●新科藍鑽(2020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。 ●現任藍鑽(2020年12月之前已達標藍鑽)，在考核期間需要達標兩次藍鑽，期間並至少維持鑽石以上位階

2021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		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		2021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。 ★2021年1月-6月，2021年8月更新 ★2021年7月-12月，2022年2月更新		
營業大廳電子榮譽榜	新晉升		姓名、照片於新晉升名單露出(每月更新)		
	現任位階		2021年度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。 ★2021年1月-6月，2021年8月更新 ★2021年7月-12月，2022年2月更新		
	鑽石俱樂部				2021年2月-6月過關者 每月更新-刊登姓名+照片
	銀級俱樂部				2021年10月-12月過關者 每月更新-刊登姓名
事業臉書	新晉升		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		姓名、照片於新晉升名單露出(每月更新)		
	現任位階		2021年度每半年維持鑽石以上最高位階一次，將會受邀加入專屬社團及露出姓名、照片及該合格位階恭賀。 ★2021年1月-6月，2021年8月更新 ★2021年7月-12月，2022年2月更新		
多特瑞雜誌專訪	現任位階		<ul style="list-style-type: none"> ★新科鑽石：首次達標12個月內達第三次，將進行雜誌封面+兩頁專訪 ★新科藍鑽：首次達標12個月內達第三次，將進行一頁專訪 		
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"> ★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。 ★銀級以上位階，如未提交照片，則僅露出姓名。

LOYALTY
REWARDS
PROGRAM

LRP

忠誠顧客獎勵計畫



消費享回饋 ◦ 愈用愈便宜



專屬LRP優惠 體驗更有感
生活更健康 人生更美好



了解更多
LRP忠誠顧客獎勵計畫



dōTERRA® 美商多特瑞有限公司台灣分公司