

dōTERRA®

訓練

晉升尊爵及銀級

ō

打造您的團隊

恭喜您晉升「菁英」，並以下一個位階為目標！現在正是相信自己與專注在dōTERRA®美商多特瑞產品和事業經營的好時機。只要持續分享、招募新會員以及培育新的經營者，您的財富管道將會不斷拓展。這本手冊將幫助您如何做好時間管理、掌握人才訓練以及培育團隊。



+行動

- 分享精油
- 招募新會員與經營者
4名以上新會員/月
1名以上經營者/月
- 啟動經營者做相同的事

=成果

- 改變生活
- 自我成長
- 創造持續性收入*

P

準備

- 奠定成功基石（見p.4）
- 成為教練（見p.5）
- 晉升與三次方威力團隊獎金計畫表（見p.6-7）
- 設定活動的優先順序（見p.8）

I

邀約

- 邀約經營事業（見p.9）

P

介紹

- 掌握溝通訊息（見p.10-11）

dōTERRA® 成功里程碑



EX執行總監 E菁英 P尊爵

E

入會

- 舉辦活動說明會(見p.12)

S

支持

- 接受指導 (見p.13)
- 成功時間表 (見p.14-15)

關鍵行動步驟

- | | |
|-------------|-----------|
| 1. 個人發展 | 4. 招募會員 |
| 2. 分享／邀約 | 5. 健康生活評估 |
| 3. 課程／一對一面訪 | 6. 事業經營評估 |

請參閱「啟動事業手冊」了解更多

“想要成功就必須
將心思放在事業經營上
以及將事業經營
放在心上。”

——湯姆斯·華森

📄 請前往 doterra.com 多特瑞訓練系統工具庫下載

*標示數值為2016年度平均值。個人實際收入可能略低於此數值。

請前往 [doterra.com/Our Advocates /Flyers](http://doterra.com/Our_Advocates/Flyers) 參閱 Opportunity and Earnings Disclosure 了解最新資訊。

奠定成功基石

了解初衷

恭喜您！愛上以健康的方式照顧自己並與他人分享，因此改變了生活。因為您信任產品所以自信地分享自身經驗並邀請他人一起創造新的體驗。您現在已經成功開啟多特瑞事業並加入「菁英」的行列了！

dōTERRA®美商多特瑞如何改變您和他人的生活？

為什麼持續不斷與他人分享dōTERRA®美商多特瑞？您的熱情來自哪裡？

為什麼您想要經營dōTERRA®美商多特瑞事業？為什麼持續成長很重要？

“ 希望，是人們加入
dōTERRA®美商多特瑞的原因。
希望找到方法、希望擁有更好的生活。
但是相信，相信才是人們能堅持的關鍵。
相信dōTERRA®美商多特瑞
不只是一家公司，而是一項使命。”

——賈斯汀·哈瑞森

承諾並開始行動

現在正是檢視決心的好時機。您覺得經營事業是喜好還是工作？創造持續性收入是您的優先考量嗎？您的收入目標與您的行動一致嗎？

僱員

以時間換取金錢 / 薪資
勞力付出 / 短期的獲利
由他人決定行動
實踐他人夢想

或

企業家

長久的持續性收入*
資產為本 / 長期的獲利
自行決定行動
實踐自身夢想亦助人成功

創造體驗

您現在經營的正是體驗行銷的事業。創造體驗讓潛在顧客有機會接觸並且認識產品和您提供的機會，以此激起他們渴望更深入了解的想。讓他們找到相信的理由。記得取得潛在顧客的聯絡資訊並在數天內聯繫顧客以保持良好關係。

📖 請參考[Grow Your Prospects](#)（發掘潛在顧客）和[Invite Effectively](#)（成功邀約）強化您的技巧與訓練

我們的產品如何滿足需求？

- 精油如何強化保健？
- 營養補充品如何改善生活？
- 忠誠顧客獎勵計畫如何提升體驗與成效？
- 透過分享健康資訊我可以滿足哪些人的健康需求？

我們的事業機會如何滿足需求？

- 經營事業如何賦予他們力量並讓他們獲得更多的自由？
- 持續性收入如何影響生活型態？
- 創造未來的能力如何影響回饋社會和服務他人的能力？
- 學習領導力能如何幫助我們成長？

如何分享體驗？

- 分享您或其他人的故事（簡單且切題）
- 分享「健康好生活」手冊
- 讓大家試用精油。根據每個人的健康需求提供產品試用包
- 邀請參加活動



*收入將因人而異。請前往doterra.com/Opportunity and Earnings Disclosure Summary了解最新資訊。

成為教練

“
領導力最崇高的特質
在於絕對的誠信。
少了這一點就
不可能有真正的成功。”
——德懷特·大衛·艾森豪

建立對公司與事業的信任

恭喜您！您加入了一個真誠的、面對面銷售的事業。專家們發現當今這個時代人們需要的是信任，重視人際關係的商業行為是全球成長最快速的商業模式。看看您的臉書動態就能了解，其實您早已經掌握創業最好上手的工具！

愛上您的事業

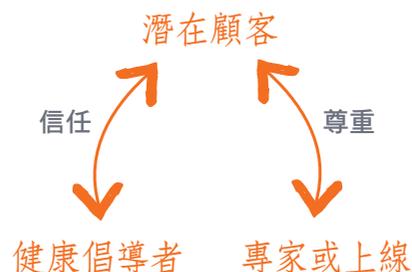
隨著會員的招募以及訓練事業夥伴幫助他們啟動自己的事業，您一定要建立起足夠的信心才能激發他人的信念。隨著信心的增加，您更能全心全意投入自己的事業。

- 了解dōTERRA®美商多特瑞的歷史
- 參加訓練與活動
- 與經驗豐富的上線聯繫
- 閱讀「多特瑞雜誌」並了解dōTERRA®美商多特瑞成功領袖的成功經驗

教育是我們的企業文化

身為教練，您有三大目標。一、熟悉如何進行介紹，以此持續招募會員。二、教導您的事業經營者如何複製您的模式晉升至菁英。努力對生活保持覺知，觀察自己成功的方式以此教導別人具備相同技能。三、建立一套您的PIPES財富管道，讓其他夥伴得以複製。

事業經營者剛開始分享與邀約時，經驗其實十分有限，因此您的陪伴能讓這一切產生很好的轉變！他們已在親朋好友圈建立起信任，而您是活動的主講人也是重要的客觀見證者。做為一個掌握健康資訊的專業人士，您絕對能增加產品與事業機會的說服力。



講求誠信的訓練

這是一個重視人際關係的事業。可衡量的數字（例如：團隊業績、人數、個人收入）只是我們帮助大家改變生活後必然的結果，而這些成果的品質及持久性取決於我們招募的會員們的體驗，因為一般人只會追隨他們所信任的人。

身為dōTERRA®美商多特瑞新興的領袖，請務必謹記領導力如同父母教養小孩一樣，孩子們會模仿父母的一言一行。您的言行將會影響您的團隊甚至是dōTERRA®美商多特瑞這個大家庭的未來。

建立信任的關鍵 | 我會言行一致 建構團隊信任

以服務而非銷售的態度領導團隊

應該做

- 建立真誠的聯繫與信任關係
- 找出適合的/有效的關係建立方式
- 建立共鳴並找出彼此的共通點
- 以提問與傾聽找出興趣與需求
- 找尋符合他們需求的解決方案
- 利用自我優勢服務並幫助他們解決問題
- 重視長期培養

不應做

- 傳送大量無意義的訊息
- 有壓力的強迫推銷手法
- 誇大產品效果
- 言行不一
- 過度強調自己
- 強勢或為自己的行為找藉口

晉升計畫表

尊爵 <small>100 PV點數 & 5,000 OV團體業績 - 2條執行總監下線</small>			銀級 <small>100 PV點數 - 3條菁英下線</small>					
經營者1：			經營者2：			經營者3：		
<input type="radio"/> 目標:執行總監+ (2,000 OV團體業績) <input type="radio"/> 目標:菁英 + (3,000 OV團體業績)			<input type="radio"/> 目標:執行總監+ (2,000 OV團體業績) <input type="radio"/> 目標:菁英 + (3,000 OV團體業績)			<input type="radio"/> 目標:菁英 + (3,000 OV團體業績)		
<input type="radio"/> 檢視晉升計畫表 <input type="radio"/> 參加一場啟動訓練講座			<input type="radio"/> 檢視晉升計畫表 <input type="radio"/> 參加一場啟動訓練講座			<input type="radio"/> 檢視晉升計畫表 <input type="radio"/> 參加一場啟動訓練講座		
所需業績		<input type="radio"/> 2,000 <input type="radio"/> 3,000	所需業績		<input type="radio"/> 2,000 <input type="radio"/> 3,000	所需業績		<input type="radio"/> 2,000 <input type="radio"/> 3,000
寫下目前已規劃的 LRP業績	-		寫下目前已規劃的 LRP業績	-		寫下目前已規劃的 LRP業績	-	
需要的業績	=		需要的業績	=		需要的業績	=	
所需點數除以平均課程業績 (目標是1,000點)	÷		所需點數除以平均課程業績 (目標是1,000點)	÷		所需點數除以平均課程業績 (目標是1,000點)	÷	
需要的課程 / 一對一面訪數量	»		需要的課程 / 一對一面訪數量	»		需要的課程 / 一對一面訪數量	»	
已規劃課程			已規劃課程			已規劃課程		
1.			1.			1.		
2.			2.			2.		
3.			3.			3.		
4.			4.			4.		
一對一面訪 圈出已規劃的堂數			一對一面訪 圈出已規劃的堂數			一對一面訪 圈出已規劃的堂數		
<input type="radio"/> ① <input type="radio"/> ② <input type="radio"/> ③ <input type="radio"/> ④ <input type="radio"/> ⑤ <input type="radio"/> ⑥ <input type="radio"/> ⑦ <input type="radio"/> ⑧ <input type="radio"/> ⑨ <input type="radio"/> ⑩			<input type="radio"/> ① <input type="radio"/> ② <input type="radio"/> ③ <input type="radio"/> ④ <input type="radio"/> ⑤ <input type="radio"/> ⑥ <input type="radio"/> ⑦ <input type="radio"/> ⑧ <input type="radio"/> ⑨ <input type="radio"/> ⑩			<input type="radio"/> ① <input type="radio"/> ② <input type="radio"/> ③ <input type="radio"/> ④ <input type="radio"/> ⑤ <input type="radio"/> ⑥ <input type="radio"/> ⑦ <input type="radio"/> ⑧ <input type="radio"/> ⑨ <input type="radio"/> ⑩		

獎金與分紅

每月您都有機會獲得分紅，並在隔月15至20號之間發放。為確保收到分紅，請務必於每月最後一日檢查業績狀態，並持續確認直到進入業績處理程序。訂單設定必須至少達到100 PV業績才能獲得獎金。利用下表可清楚計算每月的業績。欲了解更多詳情，請至台灣官網www.doterra.com.tw。

三次方威力團隊獎金

- 自己賺取NT\$1,600
- 教導他人賺取NT\$1,600
- 每月持續教導及招募

位階

- 達成門檻業績
- 確認正確介紹人
- 確保符合資格者確實晉升

全球新領袖基金

- 晉升至尊爵或銀級
- 介紹一位訂購100 PV的新進健康倡導者或愛用會員

三次方威力團隊獎金計畫表

自己賺取NT\$1,600 | 教導他人賺取NT 1,600 | 重複此模式

- 每月月初、月中和月底填入並持續更新此表格。
- 標示需要注意的區塊（例如：新會員、LRP的顧客等）。
- 下一個三次方威力團隊獎金的目標為（從中圈出一個）NT\$1,600、NT\$8,000、NT\$48,000。如何達成？

		NT\$1,600	NT\$8,000	NT\$48,000
<div style="text-align: center;">  <p>您的PV</p> <p>團隊業績</p> <input data-bbox="175 1330 251 1383" type="checkbox"/> <p>您的姓名</p> </div>	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> <div style="display: inline-block; border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px; margin-left: 10px;"></div> <p>TV</p> <p>姓名</p> </div>	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px; display: inline-block;"></div> <p>TV</p> <p>姓名</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>姓名</p> <p>PV</p> </div>
		<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px; display: inline-block;"></div> <p>TV</p> <p>姓名</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>姓名</p> <p>PV</p> </div>
		<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px; display: inline-block;"></div> <p>TV</p> <p>姓名</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>姓名</p> <p>PV</p> </div>
	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> <div style="display: inline-block; border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px; margin-left: 10px;"></div> <p>TV</p> <p>姓名</p> </div>	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px; display: inline-block;"></div> <p>TV</p> <p>姓名</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>姓名</p> <p>PV</p> </div>
		<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px; display: inline-block;"></div> <p>TV</p> <p>姓名</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>姓名</p> <p>PV</p> </div>
		<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px; display: inline-block;"></div> <p>TV</p> <p>姓名</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>姓名</p> <p>PV</p> </div>
	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> <div style="display: inline-block; border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px; margin-left: 10px;"></div> <p>TV</p> <p>姓名</p> </div>	<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px; display: inline-block;"></div> <p>TV</p> <p>姓名</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>姓名</p> <p>PV</p> </div>
		<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px; display: inline-block;"></div> <p>TV</p> <p>姓名</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>姓名</p> <p>PV</p> </div>
		<div style="text-align: center;">  <p>PV</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 20px; display: inline-block;"></div> <p>TV</p> <p>姓名</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>姓名</p> <p>PV</p> </div>

PV=個人業績

TV = 團隊業績（您和您的第一代下線）

TV達600PV請於框內打勾

活動的優先順序

安排活動優先順序將帶來成功。試問自己：這個活動是有經濟效益的或只是浪費時間？時間留給最重要的事情就能避免規劃過多的活動。

參加重要的活動時將手機關機，同時善用時間完成多項活動（例如：目標清單）。利用以下表格規劃事情的優先順序：

必要的

先完成最必要的事情。參與事業成長最重要的活動，捨去次要事件而選擇最想要完成的事物。

- 自我照顧
- 持續邀約、舉辦活動說明會並招募會員
- 陪伴家人
- 持續跟進聯繫
- 規劃與準備
- 支持經營者
- 成為產品最佳代言人

重要的

將時間留給重要的事物。用心經營自己的生活並且成為事業的專家，每天的累積會帶來顯著的改變。

- 學習更多產品知識
- 掌握PIPES財富管道技巧
- 個人發展
- 創造願景、設定目標、衡量結果

非必要的

在日常生活中大約有70%的活動可以盡量委託或請人幫忙完成，而經營事業和拓展收入時也可以請另一半與家人一同協助。

- 洗碗
- 洗衣
- 繳費
- 清潔
- 烹飪
- 購買生活用品
- 灑掃庭院
- 代辦事項

不重要的

以必要且重要的工作取代讓人分心、浪費時間或拖延夢想的雜事。為了完成更重要的事情必須放棄生活中某些消遣與習慣。

- 看電視
- 上網
- 上社群網站瀏覽
- 線上遊戲
- 瑣事

規劃您的成功之路

於行事曆寫下每周以及每月重要的事情。在手機上設定提醒，定時規劃每周與每月的進度！

規劃每日工作行程前先問自己以下問題：

- 誰需要天然保健方案課程？
- 誰需要我的跟進？
- 誰需要健康生活評估？
- 誰需要事業經營概述？
- 誰需要講座主持方法？
- 誰需要啟動事業機會？

	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	星期六	星期日
早	規劃/策略 -邀約參加課程 -規劃健康生活評估說明	與Jeff 一對一面訪	-追蹤課堂上入會的會員 -健康生活評估				持續教育訓練或 天然保健方案課程
中	成功進度追蹤表 -與上線諮詢			與 Michelle 一對一面訪			
晚	團隊通話時間	天然保健方案課程			事業經營概述晚餐		

↓ 請參閱計畫表與活動優先順序規劃

邀約經營事業

事業機會分享

不論是透過偶遇或是邀請參加課程、一對一面訪或僅是日常對話，都可以巧妙地透過觀念推廣以及提問找出一個最適合自己的推廣事業機會方法：

- 您有興趣知道關於新的事業機會以及創造收入的方法嗎？
- 您有興趣了解如何增加額外收入嗎？

一旦獲得正面回應，邀請潛在的顧客前往活動說明會進一步了解。由於剛起步，位階與收入還在持續成長中，我們會擔心自己不夠客觀，因此可以邀請您的上線一同參與，來增加對方的了解與認知感。您可以使用三方策略。



建立信任度

三方策略是利用您的上線或其他專業人士，幫助您的潛在顧客對您和您的團隊以及您代表的企業產生尊重、信心與信任。有了他們的幫助再利用創業手冊向顧客介紹dōTERRA®美商多特瑞的事業經營機會，不論是約好的一對一面訪、課後或視訊電話、線上研討會或者電話會議，邀請經驗豐富的上線進行事業經營評估都能讓潛在顧客與自己更加安心。

在三方策略中，一定要用心學習如何以提問發現問題、確認需求以及釐清他們的癥結點（他們需要或必須解決的問題）並提供方法。往後當您的事業經營者招募他們的事業夥伴時，您就知道如何為他們擔任這個協助的角色。

準備

在介紹之前，可先將各種文件與連結等資訊傳給您的潛在顧客和上線。進行介紹前將您知道任何關於潛在顧客的需求和目的提供給您的上線，幫助他們做好準備以發揮最大的效果。

👉 可搜尋 *Discover dōTERRA* 深入了解人們加入美商多特瑞的原因。

秘訣

可以讓潛在顧客看一段介紹dōTERRA®美商多特瑞的短片，內容包括：公司介紹、產品品質（如CPTG®專業純正調理級認證）、Co-Impact Sourcing 互相效力合作計畫、dōTERRA®美商多特瑞療癒之手基金會以及台灣官網www.doterra.com.tw上提供的各種企業特色如文化、使命、歷史和公司重要里程碑。

了解創業手冊內介紹四大事業開創歷程。我們提供機會讓潛在顧客決定自己是否願意：

1 建立財富管道



第2頁

2 加入dōTERRA®美商多特瑞



第3頁

3 決心經營事業



第7頁

4 展開行動



第10頁

掌握溝通訊息

當您開始教導其他人分享精油時，如何掌握「天然保健方案」的介紹是成功的關鍵。請以真心為他人帶來希望與健康的態度進行，您正在和大家分享這份珍貴的「大地的禮物」，最重要的成果是帶來希望，擁有希望是無價的。

利用這個流程表幫助您準備以及規劃屬於自己的說明介紹。

設定成功目標

- 準備您的提案
- 合宜的穿著
- 準時與專業
- 介紹天然保健方案的每一項產品
- 準備好噴霧器擴香
- 準備好分享精油
- 簡單明瞭
- 簡明扼要的故事分享並引起共鳴

天然保健方案課程：40至50分鐘

- 目的：
- 1.提供一個聚會的機會，傾聽他們的需求並讓他們體驗精油。讓整個活動有趣新鮮！
 - 2.著眼參加者的需求，分享最適合的解決方式。

介紹

目標：與參加者建立關係並傳遞服務的熱忱

- 5分鐘
- ☑ 主辦人歡迎嘉賓、告訴他們受邀的原因、介紹並說明您是今天的主講人
 - ☑ 您感謝主辦人並告知今日的主題：
 - 精油是甚麼？
 - 如何使用精油？
 - 如何購買精油？

教育

目標：介紹精油以及使用方式

- 10分鐘
- ☑ 提問「您是否需要一個安全有效而且能夠負擔的保健方法」
 - ☑ 討論：精油是甚麼？
 - 現代醫學與天然護理（見P.1-簡要討論）
 - 天然、安全、有效（念出條列資訊）
 - CPTG®專業純正調理級認證（播放影片）
 - ☑ 討論：如何使用精油？
 - 擴香、外用、食用（示範精油再讓參與者傳用示範的精油）



分享

目標：體驗精油並分享使用經驗

- 15-25分鐘
- ☑ 提問「針對剛才的介紹哪些資訊希望了解更多？哪一些則不需要再說明了？」讓參與者談他們的喜好與需求（見P.3）
 - ☑ 談論和他們的問題有關的產品（見P.2-3），分享不同的使用心得
 - ☑ 大家討論時發下精油傳用，不需要仔細介紹每一樣產品

總結

目標：參與者以套裝加入會員並邀請他們一起改變生活

- 10分鐘
- ☑ 如何購買精油？
 - 介紹入會方式及套裝選擇（見P.4-5）
 - 有了「套裝和說明書」他們幾乎可以解決80%的居家健康問題，會員套裝含有入會資料袋
 - 邀請入會並享受健康生活型態的好處
 - 邀請加入，改變生活
 - ☑ 提供點心給大家享用並回答問題



秘訣

- **真心與投入**
微笑並和參與者建立關係
- **善用您的肢體語言**
超過75%的溝通並非透過語言，保持眼神的交流，使用開放式的手勢
- **和參與者保持互動**
分享您的故事、呈現自己真實的一面，並強調使用產品後的效益與成功故事
- **教導他們如何善用資源而非依賴您**
您只是分享經驗而非他們所仰賴的專家，讓講義還有其他資源成為他們專業知識的來源，課程只要夠簡單就能輕鬆複製
- **讓他們有參與感**
試著問與他們切身相關的問題，讓他們分享自己關注的議題與經驗
- **讓大家試用精油！**
讓整堂課的學員都能體驗產品，因為精油本身就有足夠的吸引力
- **邀請他們行動**
詢問他們是否有興趣了解如何在家使用精油，並利用一些獎勵刺激他們的儘快做決定
- **簡明扼要**
活動說明會不要超過一小時，才能抓住大家的興趣，同時預留回答問題及入會的時間

“平庸的老師「陳述」，好的老師「說明」；優秀的老師「示範」，頂尖的老師「啟發」。”

——威廉·阿圖·沃德



👉 想了解更多如何成功進行介紹說明以及強而有力的總結，前往多特瑞訓練系統工具庫參閱訓練影片與相關資訊。

當以下情形發生時，請學習正面思考...

我覺得自己無法勝任時：

- 您不是專家也不需要成為專家
- 讓講義以及影片提供專業知識
- 灌輸與會者懂得利用學習資源而非仰賴您的觀念
- 分享產品如何幫助您改變您的生活
- 簡單的課程會有更好的複製效果

「CPTG®專業純正調理級認證」遭受質疑時：

- 強調dōTERRA®美商多特瑞嚴格的標準
- 不要專注在競爭品牌的產品
- 邀請參與者自行體驗dōTERRA®美商多特瑞的精油

對營養補充品提出疑問時：

- dōTERRA®美商多特瑞營養補充品添加的天然萃取成分，符合CPTG專業純正調理級認證
- 選擇生薑油及綠薄荷油，都能安心食用
- 邀請參與者選擇自己覺得最好的方式使用

出席率低或臨時缺席時：

- 相信來的人是最適合的人
- 享受人數少更能照顧到每個人的機會
- 檢討邀請的過程並思考未來如何可以更有效執行
- 如果沒人出席，利用這個時間改進邀請的過程及其他訓練方式

當有人提出在其他網站購買時：

- 獲得CPTG®專業純正調理級認證精油最安全的方式是直接從公司端購買，如此可避免產品造假等疑慮
- 會員所享的各種優惠與效益遠大於網站上的折扣（會員最高可享30%的忠誠客戶獎勵計畫訂單回饋點數，以及將運費優惠。）

主辦人告知參與者「不需要買任何東西」時：

- 分享產品對您的意義與價值
- 課堂上創造體驗產品的機會讓參與者和主辦人都能了解到產品的價值
- 強調加入會員和套裝的價值
- 下一次舉辦課程前，先幫助主持人了解入會的重要性並提供講座主持方法，告訴他們舉辦課程的意義

有人詢問dōTERRA®美商多特瑞是否為多層次傳銷時：

- dōTERRA®美商多特瑞提供賺取收入的機會
- 85%的會員是因為熱愛產品所以加入dōTERRA®美商多特瑞
- dōTERRA®美商多特瑞認為讓大眾認識產品最好的方法是透過個人的經驗分享而不是在百貨公司專櫃或是廣告
- dōTERRA®美商多特瑞選擇鼓勵那些想要分享產品也願意支持其他人分享產品的會員

舉辦活動說明會

茁壯團隊不只是增加所認識的人，更重要的是這些人所擁有的人脈。其中獲得這個寶貴資源最簡單的方法之一就是邀請參加者或者新會員擔任課程的主辦人。

從每堂課預約其他課程

1. 活動說明會結束後，給主辦人一份禮物感謝他們的辛勞
2. 您可以這樣說「我在想您是不是和我一樣，在聽的時候都想著這麼棒的「天然保健方案」如何能幫助我的家人和朋友」
3. 邀請參加者選擇自己想要主辦的課程，並提供獎勵給報名參加的人
4. 告訴他們舉辦的課程只要達到最低參加人數就可以獲得主辦人的小禮物
5. 給他們看您會贈送的禮物。可以將您（或您新的事業經營者）的行事曆傳給那些在課程結束後有興趣的參加者
6. 提供每一位未來的主辦人一份「分享」手冊並約好說明講座主持方法的會議時間



↓ 使用Class Planner（課程規劃）幫主辦人做好準備

秘訣

- 您（或準備好的新的事業經營者）記得帶著行事曆並標示出可以授課的時間
- 隨身準備好預約課程的禮物（如：5毫升的野橘精油）
- 使用您的LRP忠誠顧客獎勵計畫點數購買禮物
- 表現您的熱情鼓勵參加者

掌握複製的技巧

建立一套簡單且容易複製的方法，以此訓練新的事業經營者如何有效地舉辦一場活動說明會

- 讓他們循序漸進地持續在各堂課中擔當越來越多的責任，直到他們準備好舉辦自己的活動說明會。

利用活動創造團隊氛圍

- 除了參加課程外，還有許多方式能讓您的愛用會員與經營者獲得更多良好的體驗課程。可以邀請擁有豐富經驗的上線、旁線夥伴或者領導人，他們是見證dōTERRA®美商多特瑞產品、事業機會和公司使命，極有說服力的人，因為這些人常常舉辦、規劃以及主講各種活動，而您的責任在於鼓勵大家參加活動並讓您的團隊能因此獲得成長。記得在宣傳時請以輕鬆但謹慎的態度面對，展現期待與熱情，並掌握適當的氣氛。

記得，活動是：

- 讓參加者相信產品引發他們日後的興趣
- 回答「我能從中獲得甚麼？」
- 鼓勵參加者選擇dōTERRA®美商多特瑞的產品與生活方式並且願意與他人分享

如何激發參加者迫切的需要：

- 與時節相關的話題
- 限時活動
- 有限的名額
- 特別來賓經驗談
- 參加禮與神秘小禮物

接受指導

尋求指導的10個方法

1. 定期安排與上線會談的時間
2. 利用適當的時間保持聯繫：每日聯繫、隔周聯繫或其他定期時間
3. 以固定的溝通方式尋求協助
4. 於事先約好的時間致電您的指導者
5. 將「成功進度追蹤表」視為個人成功和成長不可或缺的工具
6. 撥打每通電話前先以社交軟體或電子郵件傳送完成的「成功進度追蹤表」
7. 見面前先準備好您想到的解決方法而非要求指導者為您解決任何問題
8. 指導是策略討論，非心理諮商
9. 持續自我發展以超越個人極限，更有能力找到解決方式與策略
10. 您的上線會因為您的能量帶來正面的回饋，成功投資自己，他們就會投資您

“您的成長決定了您的發展。
您的發展決定了您吸引哪些人。
您吸引的人則決定了
您的團隊能否成功。
如果您想要團隊成功，就一定要
保持一顆向上學習的心。”
——約翰·馬克思·韋爾

doTERRA®美商多特瑞是重視合作的企業

雖然說您是為了自己而經營事業，但是經營事業無法只靠您自己。和您的上線合作能大幅增加您及團隊內經營者的成功率。立下清楚的目標，您們就能與彼此一同合作成長。好好花時間規劃能長久成功的合作方式與相關事宜。

成功進度追蹤表

1. 獎勵與評估 專注自我的成就與勝利能帶來更多成功
事業經營中成功的方式？
可以改進的地方？

2. 責任與目標 你就是每一次成功入會的开始，我持續堅定自我的承諾
現階段的自我？
未來的目標？
短期目標
長期目標

在晉升進度表上更新分數。接收指導前，拍下晉升進度表和成功進度追蹤表再以簡訊或電子郵件寄給您的上線指導者

P	I	P	E	S
準備	邀約	介紹	入會	支持
<input type="checkbox"/> 每日個人成長實踐 (2分)	<input type="checkbox"/> 邀請參加各種活動： (一次邀請計1分) - 親朋好友中 - 健身生活中心 - 訓練營	<input type="checkbox"/> 主講課程 (6分)	<input type="checkbox"/> 個人入會 (3分)	<input type="checkbox"/> 協助新進經營者/激勵評估 (4分)
<input type="checkbox"/> 進行團隊電話 (2分)	<input type="checkbox"/> 每日出海學員 (尚未入會) (1分)	<input type="checkbox"/> 輔導生活評估 (4分)	<input type="checkbox"/> 輔導生活評估 (4分)	<input type="checkbox"/> 以成功或成長或進行指導導師 (2分)
<input type="checkbox"/> 更新成功進度追蹤表 (2分)	<input type="checkbox"/> 參加團隊訓練 (4分)	<input type="checkbox"/> 舉辦或參加團隊訓練 (4分)	<input type="checkbox"/> 加入志願服務活動 (3分)	<input type="checkbox"/> 與一對一教練 (2分)
<input type="checkbox"/> 參加團隊訓練 (4分)	<input type="checkbox"/> 分享經驗一次分享 (1分)	<input type="checkbox"/> 舉辦一對一電話 (4分)	<input type="checkbox"/> 會員培訓支持課程/主持人訓練 (3分)	<input type="checkbox"/> 與五人以上的新進訓練 (20分)或 個人入會 (5分)
<input type="checkbox"/> 建立激勵計畫	<input type="checkbox"/> 參加團隊訓練 (4分)	<input type="checkbox"/> 參加團隊訓練 (4分)	<input type="checkbox"/> 會員培訓支持課程/導師 (3分)	<input type="checkbox"/> 與新進訓練/活動 (2分)
<input type="checkbox"/> 建立激勵計畫	<input type="checkbox"/> 參加團隊訓練 (4分)	<input type="checkbox"/> 參加團隊訓練 (4分)	<input type="checkbox"/> 會員培訓支持課程/導師 (3分)	<input type="checkbox"/> 與新進訓練/活動 (2分)

基本：50分/週 目標：25分/週 卓越：100分/週

上線	團隊	個人	團隊	個人	團隊
<input type="checkbox"/>					
<input type="checkbox"/>					

請參考Train Library (訓練圖書館) 裡的Mindset and Personal Development Support (觀念建立與個人成長)。

在每次指導會議時討論的以下事項：

- 慶祝您的成功，評估需要協助的地方。分析您成功的方式，從中掌握成功關鍵並檢討失敗的原因。
- 確認現階段的情形以及未來的目標
- 評估您的PIPES財富管道
- 了解每個階段遇到的困難並專注處理最重要的一個問題（如：確實掌握邀約或招募會員的技巧）。
- 依照PIPES財富管道的評估規劃「重點行動步驟」可向上線詢求協助。

請參考Train Library (訓練圖書館) 裡的Mindset and Personal Development Support (觀念建立與個人成長)。

適時詢求協助

困難總會發生。每個人都會遇到困難，也一定會有覺得灰心的時候。當您不再進行聯繫、不再招募會員或者開始找藉口，您的指導者就會發現您遇到困難了。如果發生了，您希望他們怎麼做呢？

如果需要，在下一次的面談中可以分享並討論出解決的方法。

成功時間表

活躍會員

愛用會員是每個組織裡最主要的業績來源。持續聯繫會員、擁有開心的會員會帶來業績的成長以及位階的晉升。盡量保持高度的參與感並教導他們dōTERRA®美商多特瑞如何幫助達到健康的目標以及擁有自主的生活。

這是一個重視人與人之間關係的事業。會員對於dōTERRA®美商多特瑞及忠誠顧客獎勵計畫的養成取決於您和他們的關係。花心思確實地與您的會員保持良好的互動並讓他們透過「健康生活評估」擁有滿足自身需求的能力，持續教育和各種推廣活動，並以身作則，建立一個重視互動良好關係的文化。



會員入會

套組運送期間：

- 歡迎他們的加入
- 分享喜悅
- 定下健康生活評估的會面時間



*圖示僅供參考

產品收到後3至10天：

- 進行健康生活評估以維持健康的生活習慣並於日常生活中使用dōTERRA®美商多特瑞（請參閱「生活手冊」進一步了解健康生活評估的執行方式）
- 鼓勵他們加入LRP忠誠顧客獎勵計畫
- 告知他們如何取得相關資訊
- 邀約一同分享和經營事業



啟動事業經營者

這個時間表標示出有效啟動新事業經營者最理想的進度，對於複製模式以及成功而言相當重要。藉由新的事業經營者主辦他們第一次的活動說明會表現出意願後，幫助他們建立晉升至菁英的期許。記得事業經營者也是您的會員！確保每一個人都已參加天然保健方案並接受過健康生活評估。以訓練手冊與多特瑞訓練系統建立一個積極的事業經營者文化。



同意主辦活動

啟動前 (啟動前的1至2周)

聽上線說明如何主持並
定下活動時間



分享 邀約 提醒



在上線主講人的陪伴下
主辦會議與會員招募



存留率

dōTERRA®美商多特瑞的存留率約為65%。於線上辦公室中確認團隊的平均存留率。點選：健康倡導者服務>譜系>簡要譜系

輸入您健康倡導者會員編號，再輸入欲查詢代數或團隊任一成員。定期追蹤成效，和您的資格線一同設立目標並擬定策略以增加存留率。

“認識自己最好的方式
就是服務他人。”

——甘地

持續聯繫

每月：

- 每月聯繫告知特別活動與促銷活動
- 分享秘訣
- 提供持續學習的機會

每60至90天

- 提供額外的健康生活評估
- 了解近況並協助他們達成健康目標

60天內沒有任何訂單：

- 致電詢問提供協助

↓ 請參閱 *Activate Customers* (如何激活顧客)

建立良好的顧客網絡

↓ 請參閱 *Customer Culture* (顧客文化) 與 *Energize Success* (強化成功)



啟動月

同上線一起
持續跟進



同上線一起
「啟動」事業



持續投入PIPES
財富管道活動



晉升菁英！



同上線一起

介紹「訓練」手冊



您可以兼職經營這份事業
也可以全職經營這份事業
但就是不能「想到時」
才經營這份事業。

賈斯汀·哈里森——dōTERRA®美商多特瑞健康倡導者

了解更多：



前往網站doterra.com>我們的會員>多特瑞訓練系統

下一步：



在此感謝所有健康倡導領袖以及協助並參與「多特瑞訓練系統」內容的每一個人。