

о ЗАПУСТИТЬ

свій бізнес



Запустіть свій успіх

Цей посібник "Починайте" — ваша карта для досягнення рівня Еліт, основи всіх рангів у dōTERRA

Ваш успіх залежить від вас. Довіртеся процесу, щоб досягти успіху!



+ Дія

- Поділитися із 45+ людьми
- Зареєструвати 15+ учасників
- Долучити 1-3 розбудовувачів

= Результат

- Змінює життя
- Особистісний розвиток
- Створення залишкового доходу*



1-2 тижні до запуску



Відстежувач
успіху



"Здоров'я
— це просто"



Натуральні
засоби
Роздатковий матеріал для
заняття

КРОКИ ДО УСПІХУ



Посібники
"Живіть",
"Діліться",
"Створюйте"



Посібник
"Починайте"

* Особистий заробіток може варіюватися залежно від таких чинників, як-от час, який ви присвячуєте роботі, індивідуальні навички й обсяг продажу продукції.

** Показані заробітки засновано на річному середньому значенні на 2022 рік. Ці потенційні заробітки не є гарантованими, а особистий заробіток може бути меншим або більшим за вказаний.

Підживіть свій запуск

Ваша віра в те, що продукти й фінансові можливості dōTERRA можуть змінювати життя, зокрема й ваше власне, є єдиним і найкращим джерелом мотивації для запуску вашого бізнесу. Що вищий ваш рівень віри, то легше вам ділитися тим, що ви любите.

УСПІХ ПОЧИНАЄТЬСЯ З ВАС



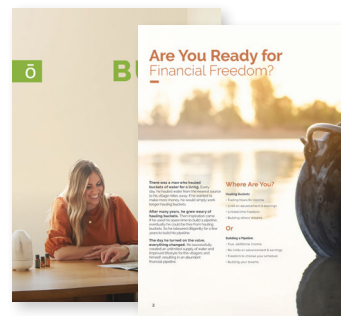
- ☐ Установіть шаблон LRP на 100 PV+, щоб отримувати комісійну винагороду.
- ☐ Виконайте щоденний план оздоровлення, який ви створили в посібнику "Живіть" (стор. 22).
- ☐ Дізнайтеся більше, регулярно користуючись посібником з олій і беручи участь у програмах підвищення кваліфікації.

УМІННЯ ДІЛИТИСЯ ЗМІНЮЄ ЖИТТЯ



- ☐ Поділіться своєю пристрастю до здорового способу життя з dōTERRA й надихніть оточуючих бути відкритими до навчання, щоб зробити те саме.
- ☐ Скористайтеся посібником "Діліться", щоб успішно ділитися та запрошувати.
- ☐ Відвідайте doterra.com > Empowered Success (Нахненний успіх), щоб переглянути інструменти й відео.

БУДУЙТЕ СВОЇ МРІЇ



- ☐ Зверніться до служби підтримки вашої команди вищого рівня:
Ключова підтримка: _____
Електронна пошта: _____
Телефон: _____
Дзвінки команди / вебсайт / група (-и) у Facebook: _____
- ☐ dōTERRA — це потужний інструмент, який допоможе вам досягти бажаного результату. Розширте встановили цілі ваші шляху з посібника "Створіть" нижче:

Ставте цілі й дійте

Мета досягти рангу ЕЛІТ
(обведіть один варіант)

30 днів 60 днів 90 днів
Ідеально Ціль Стандарт



90-денна ціль

€ _____ /міс.

Ранг



Ціль на 1 рік

€ _____ /міс.

Ранг

Коли ви ставите перед собою бізнес-цілі й уживаєте рішучих заходів, ви пов'язуєте свої зусилля з баченням кращого майбутнього. Такий свідомий зв'язок неодноразово надихає вас, навіть коли ви перебуваєте поза зоною комфорту.

Станьте постачальником рішень

Велнес Консультант dōTERRA ділиться новим підходом щодо оздоровлення. Ми навчаємо "за допомогою книги й коробки" (довідника з олій і коробки ефірних олій dōTERRA CPTG™), ви можете вирішити багато своїх пріоритетів щодо оздоровлення вдома. Щодо решти, ми запрошуємо вас до співпраці з медичними працівниками, які підтримують ваше прагнення використовувати прості рішення.



Вибираючи бути постачальником рішень у себе вдома, ви спонукаєте інших ділитися своїм досвідом. Під час кожної взаємодії з потенційними учасниками малюйте картину самостійного управління оздоровленням.

Програма dōTERRA "Натхненний успіх" допоможе вам надати іншим можливість змінити їхнє життя.



Будьте відданими своїм зобов'язанням і плануйте свої заходи PIPES (Prepare / Invite / Present / Enrol / Support (Готуйтеся / Запрошуйте / Презентуйте / Реєструйте / Підтримуйте)). У цьому посібнику ви дізнаєтесь детальну інформацію про те, як ефективно взяти участь в основних етапах запуску вашого бізнесу.

ПОРАДИ

- Будьте справжніми собою та природно діліться своїм досвідом, щоб показати іншим можливості.
- Маючи позитивний вплив, запросіть своїх потенційних клієнтів дізнатися більше на заняттях або індивідуальній презентації, де ви запропонуєте можливість зареєструватися.

Основні навички запуску

- 1 ЗАПРОШУЙТЕ** на презентації продуктів і бізнесу.
- 2 НАВЧАЙТЕ** презентації продуктів і бізнесу.
- 3 ПІДТРИМУЙТЕ НАДАЛІ** за допомогою консультації із питань оздоровлення.
- 4 ЗАПУСКАЙТЕ Й ПІДТРИМУЙТЕ** своїх нових розбудовувачів.

Заплануйте свій успіх

Місяць запуску: 15 реєстрацій × 200 PV середня реєстрація = 3000 OV Еліт.

Неділя	Понеділок	Вівторок	Середа	Четвер	П'ятниця	Субота
		13:00 індивідуальна зустріч із Марією				
			19:00 заняття з офірних олій			15:00 індивідуальна зустріч із Оленою 16:00 індивідуальна зустріч із Джеймсом
		18:00 заняття з набором "Натуральні засоби"		Обідня перерва: мінізаняття у фітобарі		
	12:00 індивідуальна зустріч із Карлом				"Не оцінюйте кожен день за урожаєм, який ви збираєте, а за насінням, яке ви сієте", — Роберт Луїс Стівенсон	

Розширюйте свій вплив

Що більше людей сприймають ваше послання, то більше людей реєструються й то більше життів ви змінюєте, зокрема своє власне. Почніть ділитися зі своїм власним "теплим" ринком (людьми, із якими ви маєте довірчі / налагоджені стосунки). Щойно вони полюблять dōTERRA, то стануть постійним джерелом контактів.

ПРОТЯГОМ МІСЯЦЯ ЗАПУСКУ:

1. Запросіть 45 людей на заняття.
2. Заплануйте 3 заняття або 15 індивідуальних (або комбінованих) занять.
3. Виділіть час для інвестування у свій бізнес.
4. Запитайте себе й сплануйте відповідні дії:
 - Кому потрібне знайомство з оліями в наборі "Натуральні засоби"?
 - Кому потрібна подальша підтримка до реєстрації?
 - Кому потрібна консультація з питань оздоровлення?
 - Кому потрібен вступ до "Створюйте"?
 - Хто готовий провести заняття?

УДОСКОНАЛЮЙТЕ СВОЇ ПЕРСПЕКТИВИ



Відстежувач успіху

Уточніть свій список імен (із посібників "Створюйте" й "Діліться") і відстежуйте свою діяльність за програмою PIPES (Prepare / Invite / Present / Enrol / Support (Готуйтеся / Запрошуйте / Презентуйте / Реєструйте / Підтримуйте)) із вашими 45 найкращими потенційними клієнтами. Шукайте серед своїх телефонних контактів і друзів у соціальних мережах ідеї людей, які цінують благополуччя й оздоровлення, мету й свободу.

По мірі того, як нові люди спадатимуть на думку й входитимуть у ваше життя, додавайте їх до свого списку, щоб продовжити спілкування. Визначте потенційних розбудовувачів, які мають вищу здатність досягати успіху (див. стор. 15).

Відстежуйте прогрес ваших 45 найкращих потенційних клієнтів тут.

Укажіть розбудовувачів зверху

Відстежуйте прогрес ваших 45 найкращих потенційних клієнтів тут.					45+		30+		15+		3+				
Ім'я	Ідеї для зразків продукту (-ів)	Найкращий спосіб зв'язку	Перший підхід: продукт або бізнес	Зразок надано	Зразок із подальною підтримкою	Запрошено на заняття / зустріч 1:1	Проведено заняття / зустріч 1:1	Зареєстровано	Консультація з питань оздоровлення	Планування LRP	Займається безперервною освітою	Зобов'язується проводити заняття	Вступ до посібника "Створіть"	З-сторонній дзвінок	Вступ до посібника "Починайте"
1			п б												
2			п б												
3			п б												
4			п б												
5			п б												
6			п б												
7			п б												
8			п б												
9			п б												
10			п б												
11			п б												
12			п б												
13			п б												
14			п б												
15			п б												
16			п б												
17			п б												
18			п б												
19			п б												
20			п б												
21			п б												
22			п б												
23			п б												
24			п б												
25			п б												
26			п б												
27			п б												
28			п б												
29			п б												
30			п б												
31			п б												
32			п б												
33			п б												
34			п б												
35			п б												
36			п б												
37			п б												
38			п б												
39			п б												
40			п б												
41			п б												
42			п б												
43			п б												
44			п б												
45			п б												

Спілкуйтесь, діліться та запрошуйте

dōTERRA — це бізнес, в основі якого покладено взаємовідносини. Ваше ставлення має ґрунтуватися на щирому переконанні, що турбота — це найважливіший дар, який ви даруєте всім, із ким спілкуєтесь. Чи то з людиною, з якою вже є взаємовідносини, чи з кимось новим, будуйте довіру в кожній взаємодії. Прагніть змінювати життя, ділячись тим, що ви любите, незалежно від того, де ви перебуваєте й з ким ви.

1 Спілкуйтесь з людьми щиро й відверто

Звертайтеся до людей по іменах. Ставте запитання та слухайте відповіді, щоб з'ясувати їхні інтереси й потреби. Будьте щирими й будуйте довірливі стосунки. В однаковій манері спілкуйтесь із новими друзями й тими, кого ви вже знаєте.

Хтось, кого ви вже знаєте

“ Як справи? Як ваша родина? **АБО** Розкажіть мені про останні події — що відбувається у вашому житті? Я бачив (-ла) ваш пост про те, що ваша дитина погано почувається. Як ви обоє справляєтесь? (Скоригуйте відповідно до інтересів наявних контактів.) ”

Хтось новий

Люди люблять говорити про себе. Ставте запитання про ті сфери їхнього життя, про які, на вашу думку, їм буде цікаво поговорити. Знайдіть спільну мову й вибудовуйте близькі взаємовідносини, коли зустрічаєте когось нового.

2 Поділіться із цими людьми своїми рішеннями

Поділіться рішенням, шукаючи способи додати цінність і природно узгоджуючи свій продукт або бізнес-рішення з їхніми потребами.

Хтось, кого ви вже знаєте

“ Здається дедалі важливішим краще харчуватися, більше займатися спортом, якісно спати й позбуватися токсичних продуктів у домі. Ви здебільшого розділяєте мої погляди? Чим ви займаєтесь зі своєю родиною? Що вам відомо про ефірні олії? ”

“ Ви коли-небудь пробували щось із наших продуктів? Я із задоволенням поділюся з вами цим продуктом. Тоді я просто зв'яжусь з вами через пару днів, щоб дізнатися вашу думку. ”

Хтось новий

“ Познайомтеся із кимось новим. Ставте запитання про їхню роботу, щоб ви могли персоналізувати свою відповідь і бути зрозумілими. Незалежно від того, що вони скажуть, сприймайте їх як когось, із ким ви можете працювати або вже працювали. Я працюю з батьками й навчаю їх, як природно піклуватися про свою сім'ю, використовуючи ефірні олії та інші продукти. **АБО** Я працюю з хіропрактиками та навчаю їх створювати додаткове джерело доходу у своєму кабінеті, розповідаючи своїм клієнтам, як вести здоровий спосіб життя, використовуючи ефірні олії*. Якщо вам потрібно почати розмову першими: Я люблю те, що роблю... А чим займаєтесь ви? ”

* Особистий заробіток може варіюватися залежно від таких чинників, як-от час, який ви присвячуєте роботі, індивідуальні навички й обсяг продажу продукції.

Запрошуйте змінювати життя

Вам не потрібно бути експертом, щоб успішно запрошувати людей стати власними постачальниками рішень. Дізнайтеся, що найважливіше для кожної людини, щиро цікавлячись тим, ким вона є, що вона переживає й як ви можете її підтримати.

3 Залучення до презентації

Ось кілька способів запросити на різні заходи, щоб дізнатися більше. Зверніться до посібника "Діліться", щоб отримати додаткові інструкції.

Один на один

Привіт _____, у вас є хвилинка? Чудово, я вас надовго не затримаю. Я звертаюся до своїх друзів, які дбають про своє здоров'я, щоб домовитися про 30-хвилинну бесіду, щоб обговорити їхні цілі щодо здоров'я, поділитися кількома простими порадами щодо використання ефірних олій та інших натуральних продуктів, а потім розглянути деякі з найпопулярніших варіантів. Якщо ви знайдете щось, що підходить вам або вашій родині, чудово! Якщо ні, то взагалі не варто хвилюватися. Ви б не хотіли поглянути? Чудово! Вам би краще підійшло завтра о 13:00 чи в четвер о 19:00?

Вебінар

Я знаю, що ви казали, що вас цікавить _____ (тема). Якби я надіслав (-ла) вам доступ до вебінару на тему _____ (тема), чи подивилися б ви його?

Заняття

Я вивчаю ефірні олії, і вони мають величезне значення для мене та моєї родини. Ми використовуємо їх всюди. Я знаю, що вдома ви стикалися з _____ (наприклад, дитячі сезонні труднощі, напруга), та я подумав (-ла) про вас. Я проводжу короткий семінар на тему здоров'я та буду радий (-а), якщо ви станете моїм особистим гостем. Я чекаю вас у себе вдома в четвер о 19:00, або ми можемо зустрітися наступного тижня. Що найкраще підходить саме вам?

Консультація з питань оздоровлення

Я хочу переконатися, що ви знаєте, як використовувати свої нові продукти та максимізувати свої винагороди. Наступний крок — домовитися про коротку телефонну розмову, щоб скласти ваш список бажань, показати, як зробити замовлення, і надати найкращі поради та рекомендації щодо отримання максимальної користі від безкоштовного продукту. Це триватиме приблизно 30–40 хвилин. Мета полягає в тому, щоб ви могли самостійно замовляти в будь-який час, коли вам зручно. Як вам така пропозиція?...Чудово! У мене є вікно в середу о 13:00 або в четвер увечері. Який час вам краще підходить?

Бізнес огляд

Є три способи, якими я підтримую своїх клієнтів на їхньому шляху з dōTERRA. Перший спосіб — допомогти вам навчитися користуватися продуктами, отримати більше інформації та порекомендувати друзів, які зацікавлені відвідати заняття.

Другий спосіб — допомогти отримати оплату за вашу продукцію та, можливо, навіть заробити трохи грошей, поділившись продуктами dōTERRA з тими, кого ви любите.

А третій спосіб для тих, хто каже: Я знаю, що важливо мати кілька джерел доходу, і я захоплений (-а) ідеєю природного здоров'я. Я б дуже хотів (-ла) мати можливість створити бізнес, займаючись цим неповний робочий день із дому.

Отже, яким із цих трьох способів мені буде найкраще підтримати вас?

Коли вони вибирають другий або третій варіант, скажіть:

Я щотижня виділяю час, щоб поділитися тим, як це працює. У мене є час у вівторок о 19:00 і в четвер опівдні. Який час вам найкраще підходить?

Допоможіть людям сказати "Так"

- Чітко поясніть, на яку подію ви їх запрошуєте (наприклад, заняття для пошуку рішень проблем зі здоров'ям)
- Дайте їм зрозуміти цінність інвестування їхнього часу
- Наведіть два варіанти, які можуть їм підійти (наприклад, заняття в класі або індивідуальні заняття)
- Зміцнюйте стосунки, будуйте довіру через численні взаємодії та тримайте своє слово

Презентуйте ідею

Наступним кроком для ваших потенційних клієнтів після того, як їх запросять дізнатися більше, буде ознайомлення з інформацією про продукти, що змінюють життя, і можливості отримання доходу, які пропонує dōTERRA.

Презентації можуть проходити по-різному. Робіть те, що найкраще підходить саме вам.

Як

Заняття, зустріч один на один або тристоронній дзвінок, вебінар, відеозв'язок або соціальні мережі.

Де

У вас вдома чи в друзів, у фітобарі чи кав'ярні, у хіропрактика чи робочому кабінеті.

Виберіть свою презентацію



ПРОДУКТ (40–50 ХВ)

Мета:

- 1 Зібрати людей, вислухати їхні потреби, дозволити їм спробувати ефірні олії. Зробити це весело.
- 2 Зосередитися на потребах учасників; поділитися найкращими рішеннями.



БІЗНЕС (20–60 ХВ)

Мета:

- 1 Зібрати людей, вислухати їхні потреби, ознайомити їх із можливостями dōTERRA.
- 2 Зосередитися на потребах учасників; знати й ділитися тим, як ця можливість може бути для них корисною.

- 5 хв: установіть зв'язки / розкажіть свою історію (1–2 хв)
- 1 хв: сформулюйте наміри
- 10 хв: чому ефірні олії / чому dōTERRA? (стор. 1)
- 5 хв: пріоритети оздоровлення (стор. 3)
- 10–20 хв: навчання ефірним оліям і добавкам (стор. 2–3)
- 9 хв: поясніть варіанти членства й наступні кроки (решта роздаткового матеріалу)
- Подавайте легкі закуски й напої та відповідайте на запитання
- Допоможіть гостям із реєстрацією

- 2–5 хв: установіть зв'язки / розкажіть свою історію (1–2 хв)
- 1 хв: сформулюйте наміри
- 2–5 хв: дізнайтеся про їхню ситуацію ("відра" проти "трубопроводу", стор. 2)
- 2–5 хв: чому dōTERRA? (стор. 4–5)
- 2 хв: що для цього потрібно? (стор. 6–7)
- 2 хв: компенсаційний план (стор. 8–9)
- 4–5 хв: уявіть і виберіть шлях (стор. 10)
- 5 хв: наступні кроки (стор. 11)
- Запитання та відповіді: що ще вони хочуть знати?

ПЛАНУЙТЕ ЗАНЯТТЯ ВІД ЗАНЯТТЯ

Розширте свою мережу контактів, запросивши учасників провести власне заняття. Запропонуйте бонус за планування (наприклад, брелок з олією).

“ Я впевнений (-а), що ви думали про людей, яких ви знаєте, яким би був корисний такий самий досвід. Якщо ви бажаєте влаштувати власну зустріч, зверніться до когось із нас пізніше. А якщо ви вирішите прийти на зустріч сьогодні ввечері, то заберете додому цей брелок! (Покажіть брелок) ”

Реєструйте успішно

Реєстрація — це вершина презентації, коли учасники вирішують змінити своє життя, придбавши продукти. Під час заняття з'ясуйте, що привело людей на ці заняття, і будьте готові запропонувати рішення, які відповідають їхнім потребам. Допоможіть новим учасникам вибрати членство й набори або продукти, які найкраще підходять саме їм.

ЗАКРИТТЯ

“ На початку я обіцяв (-ла) показати вам, як використовувати ці олії у вашому домі. Давайте розглянемо ваші варіанти. Розкажіть їм про варіанти членства. ”

Варіант 1

“ Зараз я покажу вам два наших найпопулярніших набори, щоб ви могли розпочати своє знайомство з оліями. Це "Домашній набір ефірних олій", який постачається з багатьма продуктами, про які ми щойно говорили. Найбільшим фаворитом є набір "Натуральні засоби". Він постачається майже з усім, що ви бачите у шафі у ванній кімнаті (перегорніть сторінку назад і вкажіть) і навіть більше. Це справді набір для покращення способу життя, який охоплює всі три основні сфери інтересів: підготовку, догляд за собою та щоденні звички. Він постачається із чудовим дифузорець і коробкою для зберігання ваших олій. ”

Варіант 2

“ Зараз я покажу вам два наших найпопулярніших набори, щоб ви могли розпочати своє знайомство з оліями. Це набір "Фемілі Есеншіелз". Швидше зразок або дорожній набір із 85 краплями в кожному флаконі. Набір для реєстрації "Набір нового учасника" містить схожі олії, але з 250 краплями в кожному флаконі й дифузорець. Це втричі більше олії за менш ніж вдвічі більшу ціну. Будь-який із наборів містить наші 10 найкращих олій і є чудовими варіантами для початку. ”

НАСТУПНІ КРОКИ

- Згадайте будь-які пропозиції реєстрації та як отримати право на участь. Чітко й лаконічно висловлюйтесь.
- Повідомте їм, що вони можуть додавати окремі пункти для певних пріоритетів. Підготуйте для них довідник, щоб вони могли знайти потрібну інформацію.
- Нагадайте їм, що вони можуть отримати безкоштовний подарунок, якщо пройдуть реєстрацію сьогодні.

Виберіть комплект або продукти, які найкраще підходять для вас і вашої родини.

- Запропонуйте їм переглянути реєстраційну форму, поясніть, що таке Оптовий клієнт і Велнес Консультант, а також навчіть, як заповнювати їхні форми.

Насолоджуйтесь освіжаючими напоями з додаванням ефірних олій. Якщо у вас є будь-які питання, _____ (особа, яка виступає в ролі господаря) я можу допомогти вам відповісти на них.

Поради щодо реєстрації

- Заохочуйте потенційних клієнтів купувати набір або комплект, щоб у них було під рукою кілька продуктів, а не лише один чи два.
- Поділіться тим, що вам подобається в наборі або продуктах, які, на вашу думку, найкраще підходять для них.
- Пов'яжіть усе з їхніми пріоритетами щодо здоров'я та тим, як набори розроблено для надання конкретної підтримки.
- Розгублений розум каже "ні". Не показуйте занадто багато елементів. Покажіть кілька, запропонуйте щось особливе й поведіться просто.
- Зареєструйте майже кожного як Оптового клієнта. Зареєструйте тих, хто хоче поділитися або розвинути свою діяльність, як Велнес Консультантів.

Подолання заперечень

- Не знаю, який набір замовити: "Над чим ви працюєте?" Перегляньте їхні пріоритети щодо оздоровлення; запропонуйте їм знайти рішення в довіднику. "Який набір найкраще відповідатиме вашим потребам?" Зробіть свої пропозиції. "Якби я був (була) на вашому місці, я б..."
- Не впевненість у типі членства: "Які фактори ви враховуєте?" Вислухайте й врахуйте їхні бажання чи проблеми. Зробіть пропозиції.
- Фінансові проблеми: "Чи хотіли б ви провести заняття, щоб заробити гроші, необхідні для придбання потрібного вам набору?"
- Не знаю, із чого почати: "Чи було б вам корисно вибрати кілька продуктів відповідно до ваших велнес пріоритетів, а потім, набувши досвіду, ви могли б підібрати свій набір?"

Консультація з питань оздоровлення

Підтримуйте потреби своїх учасників і заслужите право залишатися їхніми клієнтами в майбутньому. Нові учасники можуть налаштувати свою Програму заохочення лояльності (LRP) під час реєстрації. Віддані клієнти — це те, що справді створює стабільні продажі.

Удача
полягає
в подальшій
підтримці.

Мета консультації з питань оздоровлення

Допомагайте КОЖНОМУ новому учаснику:

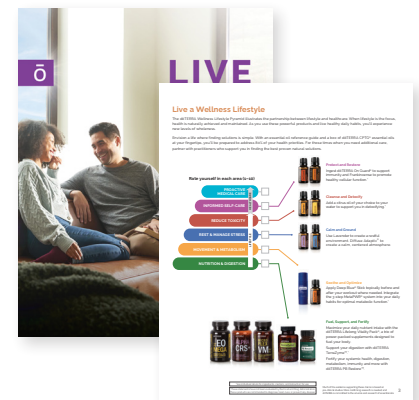
- Використовуйте продукти, які в них є.
- Складіть щоденний план оздоровлення.
- Максимізуйте їхнє членство через LRP.
- Надайте доступ до ресурсів.
- Запрошуйте змінювати життя.

Контрольний список консультацій із питань оздоровлення

- ☒ Заплануйте консультацію з питань оздоровлення незабаром після очікуваного надходження їхніх продуктів.
- ☒ Рекомендуйте переглянути будь-які відповідні відео dōTERRA.

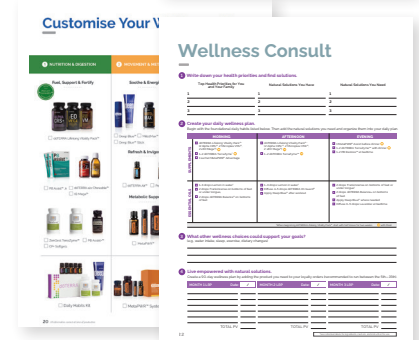
1 Ознайомлення із таблицею способу життя й велнесу dōTERRA

- ☒ Попросіть їх оцінити себе (стор. 3).
- ☒ Познайомте їх зі способом життя dōTERRA (стор. 4–19).
- ☒ Запропонуйте їм створити свій список бажань (стор. 20–21).



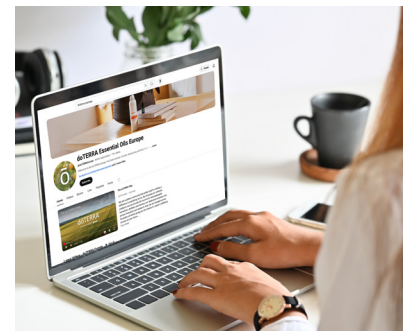
2 Консультація з питань оздоровлення

- ☒ Допоможіть їм скласти свій щоденний план оздоровлення (стор. 22).
- ☒ Обговоріть їхній 90-денний план і наступні три замовлення за програмою заохочення лояльності.
- ☒ Розкажіть їм про LRP та допоможіть їм оформити перше замовлення.



3 Доступ до освіти й спілкування із громадою

- ☒ Порекомендуйте свій улюблений довідник або додаток.
- ☒ Запропонуйте інструменти, щоб дізнатися, як продукти сприяють досягненню їхніх 90-денних цілей.
- ☒ Зв'яжіться 2–3 рази протягом першого місяця; продовжуйте періодично перевіряти, особливо протягом перших 90 днів.



4 Підтримка нових учасників

☒ Запросіть ділитися або створювати в dōTERRA

У вас є час до 10-го числа місяця після реєстрації, щоб знайти найкраще місце для кожного нового учасника, якого ви зареєструєте. Ваша рання взаємодія з учасниками, яких ви зареєстрували, має вирішальне значення для їхнього довгострокового успіху. Використовуйте наведений нижче процес для управління подальшою підтримкою. Щоб по-справжньому змінити життя, сприймайте ці перші дні їхнього членства як свою інвестицію, яка забезпечить успіх вам обом, — і все, що для цього потрібно, це трохи вашого часу. Моделюючи цю підтримку, ваші розбудовувачі набагато більше схильні робити те саме.



Стратегія залучення

Успішне залучення ваших учасників має вирішальне значення для вашого зростання, підвищення рангу й кваліфікації для отримання комісійних бонусів. Установіть чіткі очікування для захисту стосунків і забезпечення найкращого залучення. Дехто вибирає свій шлях одразу, іншим потрібен час, щоб вирішити вийти за межі простого клієнта. Вивчіть усе, що можна, а потім ухваліть найкращі рішення щодо залучення не пізніше 10-го числа місяця після реєстрації (період початкового переміщення спонсора).

Поради для всіх нових учасників

- Залучіть кожного учасника туди, де він найкраще процвітатиме й отримуватиме підтримку. Виберіть довгострокове бачення й успіх замість короткострокових потреб.
- Спонсорство можна змінити один раз протягом періоду початкового переміщення спонсора.
- Зверніться до свого наставника вищого рівня або перейдіть на вкладку *Team (Команда)* > *Placements (Залучення)* у вашому віртуальному офісі dōTERRA Office, щоб отримати підтримку щодо стратегії залучення.

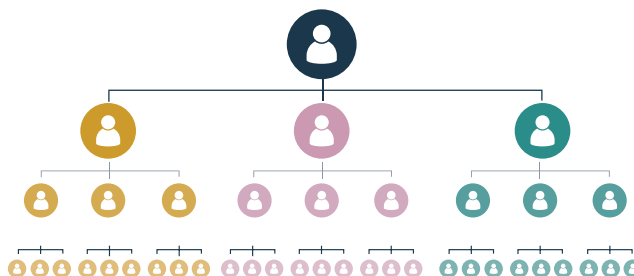
Залучення та структура команди

Темпи розбудови структури команди різняться. Залежно від того, коли ваші розбудовувачі або ділові партнери залучаються, визначається швидкість запуску кожної нової ланки. Наприклад, деякі починають із одного розбудовувача та розвиваються звідти, тоді як інші можуть почати з трьох (наприклад, можливо, вони почали з більшої мережі або раніше встановлених стосунків).

Рівень 1: ваші ділові партнери

Рівень 2: розбудовувачі й учасники

Рівень 3+: клієнти+



Розуміння ролей

Реєстратор

- Особа, яка привела учасника до dōTERRA (Чий це контакт? Хто запросив учасника?).
- Отримує бонуси "Швидкий старт" за покупки своїх нових учасників протягом перших 60 днів після реєстрації.
- Співпрацює зі спонсором (якщо він відрізняється), щоб визначити, хто надаватиме консультації з питань оздоровлення, забезпечить подальший супровід і постійну підтримку.
- Зареєстрований враховується для підвищення рангу учасника (один на фізичну гілку).
- Реєстратор може змінити спонсора нового учасника один раз будь-коли протягом періоду початкового переміщення спонсора у віртуальному офісі dōTERRA Office.

Завжди зберігайте список ваших зареєстрованих учасників, доки не з'явиться сенс перенести їх до їхнього спонсора іншого розбудовувача для підвищення рангу й довгострокових стратегій розвитку.

Спонсор

- Особа, під керівництвом якої безпосередньо перебуває зареєстрований учасник (також називається його безпосереднім керівником вищого рівня).
- Переваги від "Сила трьох" та однорівневих бонусів.
- Допомогає з консультаціями з питань оздоровлення та іншими подальшими потребами (залежно від домовленостей).



Щоб змінити спонсора протягом початкового періоду зміни спонсора, зробіть такі кроки: віртуальний офіс dōTERRA Office > Team (Команда) > Sponsor Changes (Зміни спонсора)

Щодо питань із переміщення перейдіть на вкладку **Team (Команда)** > **Placements (Залучення)** у вашому віртуальному офісі dōTERRA Office.

Щодо запитів на переміщення та зміни надсилайте електронні листи на адресу europaplacements@doterra.com.

Знайдіть своїх розбудовувачів

Де я їх можу знайти?

Визначення ваших ділових партнерів є життєво важливим для побудови процвітаючого бізнесу. Почніть шукати розбудовувачів серед ваших наявних і потенційних клієнтів. Багато хто починає як користувачі продукту або ж діляться ним лише з кількома людьми. Заохочуйте досвід використання продукту, здійснюйте відповідні подальші дії та створюйте бачення можливого. Із часом з'являються розбудовувачі.

Якщо ви не знайдете розбудовувачів одразу, продовжуйте реєструвати учасників. Відповідно до статистичних даних, рано чи пізно 1–2 з кожних 10 учасників проявляють цікавість у створенні бізнесу разом із dōTERRA. Поставте собі за мету знайти трьох розбудовувачів протягом перших 30–90 днів. Коли члени вашої команди залучають інших і вирішують будувати, життя значніше змінюється та ваша команда зростає швидше!

Віддані й здібні розбудовувачі

Віддані — виконують кроки для запуску, як зазначено в цьому посібнику.

Здібні — реєструють учасників самостійно протягом перших 14 днів після зобов'язання будувати.

ХТО, З ТИХ КОГО ВИ ЗНАЄТЕ...

- Орієнтований на стосунки або впливовий
- Відкритий для природного, здорового, активного способу життя або його дотримання
- Цілеспрямований, самомотивований, амбітний
- Позитивний, пристрасний, натхненний
- Демонструє підприємницьку ініціативу, має досвід у продажах
- Перебуває на життєвому етапі, який сприяє побудові бізнесу
- Шукає покращення фінансового положення або кращого майбутнього

Потенційні ділові партнери



Перейдіть до свого Відстежувача успіху (стор. 7). Оцініть своїх потенційних клієнтів, ставлячи бали за кожну якість, перелічену вище. Запишіть вище імена з найбільшою кількістю балів у підрахунку.

"Щоб вплинути на когось, потрібно знати, що на нього вже впливає",
— Тоні Роббінс

Що презентувати

Люди вибирають можливості в dōTERRA з різних причин. Дехто приходять заради додаткового доходу, інші — заради місії. Під час вивчення вступу до посібника "Створюйте" зосередьтеся на тому, що для них важливо. Дозвольте розмові йти як заплановано в посібнику "Створюйте". Знання їхніх бажань допомагає вам пов'язати їхні цілі з рішеннями dōTERRA.

- 1: презентуйте в умовах індивідуальних або групових зустрічей.
- 2: запрошуйте кваліфікованих потенційних клієнтів стати діловими партнерами.
- 3: нові розбудовувачі починають роботу з кроків, описаних у цьому посібнику.



Що робити далі

Надайте кожному з ваших нових розбудовувачів інформацію зі вступу до посібника "Починайте", поділившись перевіреним шляхом до довгострокового успіху. Запросіть їх почати ділитися та запрошувати одразу, навіть до місяця запуску.

Щотижневі перевірки стратегії забезпечують:

- можливість вимірювати кроки успіху.
- відчуття зв'язку й підтримки.
- постійне усвідомлення, як найкраще підтримати.

Продовжуючи реєстрацію, подумайте про те, щоб розмістити деякі реєстрації під керівництво відданих розбудовувачів, які активно реєструють учасників і підтримують свою команду. Зрештою, підтримка їх у досягненні їхніх цілей допомагає вам досягти ваших.



“ Ми використовуємо олії,
ми ділимося оліями й ми
навчаємо інших робити
те саме. ”

Джастін Гаррісон
Головний дистриб'ютор

dōTERRA™
pursue what's pure

Зверніть увагу, що продукти й інформація, наведені в цій брошурі, можуть бути змінені й відрізнятися від представлених. Найактуальнішу інформацію можна знайти на сайті shop.doterra.com.

За винятком окремо зазначених випадків, усі слова із символами торгових марок або зареєстрованих торгових марок є торговими марками або зареєстрованими торговими марками dōTERRA Holdings, LLC.

dōTERRA UK Office, Altius House, 1 North Fourth Street, Milton Keynes, MK9 1DG, United Kingdom (Велика Британія) | doterra.eu

dōTERRA Global Limited, 32 Molesworth Street, Dublin 2, Ireland (Ірландія)

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC, 389 S 1300 W St. Pleasant Grove, UT 84062 USA (США)