

dōTERRA™

Štart

Průručka o podnikání

ō

Naštartujte si svoj úspech

Príručka Štart je vašou mapou k dosiahnutiu postavenia elity, ktoré je základným postavením v spoločnosti dōTERRA™. Váš úspech záleží od vás. Dôverujte procesu a zažite úspech!



+ práca

- Zdieľajte aspoň 45 ľudí
- Zaregistrujte aspoň 15
- Odštartujte 1 až 3 budovateľov

= výsledky

- Zmena životov
- Osobný rast
- Vytvorenie pasívneho príjmu

P

PREPARE (PRÍPRAVA)

- Urýchlite si svoj štart (str. 4)
- Naplánujte si úspech (str. 6)
- Spresnite menný zoznam (str. 7)

I

INVITE (POZVANIE)

- Spojte sa a prirodzene zdieľajte (str. 8)
- Pozvite aspoň 45 ľudí, aby sa naučili viac (str. 9)

P

PRESENT (PREZENTÁCIA)

- Prezentujte aspoň 30 ľuďom (str. 10)
- Na triede si rezervujte nové triedy (str. 10)

1 až 2 týždne pred spustením



Denník úspechov



Leták
na prednášku
Prírodné riešenia

JEDNODUCHÉ KROKY K ÚSPECHU



E

ENROL (REGISTRÁCIA)

- Zaregistrujte aspoň 15 ľudí (str. 11)
- Urobte prehľady životného štýlu (str. 12)

S

SUPPORT (PODPORA)

- Následná podpora členov (str. 13)
- Nájdite svojich budovateľov (str. 15)

štartovací mesiac



Príručky
Žitie, Zdieľanie,
Budovanie



Príručka Štart

*Zobrazené čísla sú priemerom za rok 2016. Zárobky vo forme provízií závisia od výmenného kurzu amerického dolára. Osobný zárobok môže byť nižší. Vid' zhrnutie 2016 Opportunity and Earnings Disclosure na stránke dotterra.com > Our Advocates > Flyers.

Urýchlite si svoj štart

Vaša viera, že výrobky spoločnosti dōTERRA a finančná príležitosť môžu meniť ľudské životy – vrátane toho vášho – je tým najväčším zdrojom energie, ktorá urýchli vaše podnikanie. Čím väčšiu vieru máte, tým jednoduchšie bude podeliť sa o to, čo máte radi.

ÚSPECH ZAČÍNA U VÁS



- ☒ Nastavte vašu LRP šablónu na aspoň 100 PV, aby ste dostávali provízie.
- ☒ Používajte Váš denný wellness plán, ktorý ste si vytvorili v príručke Žitie na strane 16.
- ☒ Naučte sa viac pravidelným používaním referenčnej príručky pre oleje a účasťou na nepretržitom vzdelávaní.

ZDIELANIE MENÍ ŽIVOTY



- ☒ Podelte sa o svoju vášeň pre život podľa dōTERRA™ wellness životného štýlu a inšpirujte ľudí okolo seba, aby boli otvorení a naučili sa, ako to môžu urobiť aj oni.
- ☒ Využite príručku Zdieľanie ako pomôcku pri úspešnom zdieľaní a pozvaní.
- ☒ Začnite sa spájať so svojimi perspektívnymi zákazníkmi a budovať svoje „potrubie“. Navštívte stránku doterra.com > Empowered Success, kde nájdete nástroje a videá.

USKUTOČNITE SVOJE SNY



- ☒ Spojte sa s vašou tímovou podporou:
Kľúčová podpora: _____
Email: _____
Telefón: _____

Tímový hovor/webstránka/facebooková skupina(-y): _____

- ☒ Spoločnosť dōTERRA je účinným prostriedkom, ktorý vás dostane odtiaľ, kde ste, tam, kde chcete byť. Cieľ stanovený v príručke Budovanie si rozpište nižšie:

Stanorte si ciele a začnite konať

Ciele na dosiahnutie elity (zakrúžkujte jeden)

30 dní
ideálne

60 dní
cieľ

90 dní
štandard



90 dňový cieľ

_____ € mesačne
_____ postavenie



ročný cieľ

_____ € mesačne
_____ postavenie

Keď si budete stanovovať obchodné ciele a zapájať sa do pedsavzatých činností, spojte vaše úsilie so svojou víziou pre lepšiu budúcnosť. Toto vedomé spojenie vás opakovane poháňa, aj keď ste mimo svojej zóny komfortu.

Poskytujte riešenia

dōTERRA™ wellness konzultant sa delí o nový druh zdravotnej starostlivosti. Vyučujeme „s knihou a krabičkou“ (referenčná príručka pre oleje a krabička esenciálnych olejov dōTERRA CPTG™). Množstvo vašich priorít v oblasti zdravia môžete vyriešiť z domu. Pozývame vás, aby ste sa spolupracovali s lekármi, ktorí podporujú váš záväzok používať prírodné riešenia.



Keď sa rozhodnete byť poskytovateľom riešení vo vašej vlastnej domácnosti, vaše skúsenosti vytvoria entuziazmus pre zdieľanie s ostatnými. Počas každej interakcie s perspektívnymi členmi vytvárajte obraz človeka starajúceho sa o svoj vlastný wellness.

Program dōTERRA Empowered Success vám umožňuje dať iným ľuďom moc zmeniť svoje životy.



Odhodlajte sa a naplánujte si svoje aktivity „PIPES.“ V tejto príručke sú uvedené podrobné informácie o efektívnom zapojení sa do nevyhnutných aktivít potrebných na začatie vášho podnikania.

TIPY

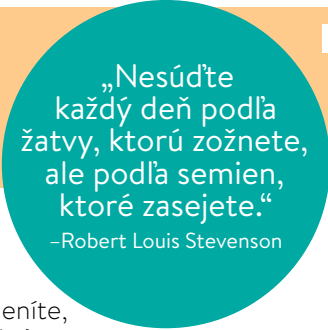
- Budte samým sebou a prirodzene sa podelte o svoje skúsenosti, aby ste ostatným ukázali všetky možnosti.
- Keď budú vaši perspektívni zákazníci vystavení tejto pozitívnej skúsenosti, pozvite ich, aby zistili viac na triede či prezentácii vo dvojici, kde im ponúknete možnosť registrácie.

Základy pre štart:

- 1 POZÝVAJTE** na produktové a obchodné prezentácie
- 2 VYUČUJTE** na produktových a obchodných prezentáciách
- 3 POMÔŽTE INÝM** s prehľadmi životného štýlu
- 4 NAŠARTUJTE A PODPORUJTE** vašich budovateľov

Úspech je plánovaný

Štartovací mesiac: 15 registrácií x 200 PV (priemerná registrácia) = 3 000 OV elita

Nedeľa	Pondelok	Utorok	Streda	Štvrtok	Piatok	Sobota
		13:00 stretnutie s Máriou				
			19:00 prednáška o olejoch			15:00 stretnutie s Elenou 16:00 stretnutie s Jánom
		18:00 trieda Prírodné riešenia		12:00 miní trieda v džúsovom bare		
	12:00 stretnutie s Karolom					

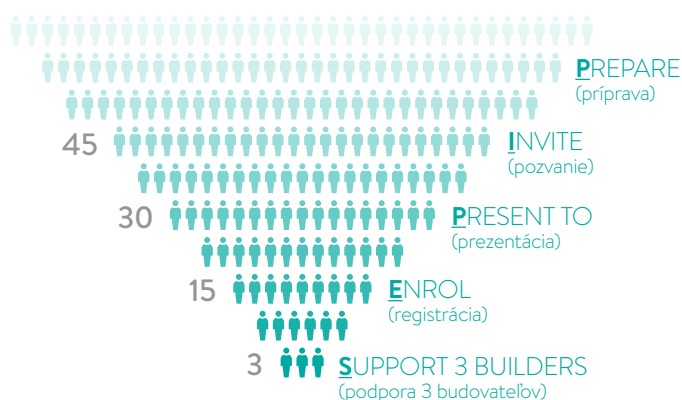
Rozšírte svoj vplyv

Čím viac ľudí spoznajú vaše poslanie, tým viac ľudí sa zaregistruje, a tým viac životov zmeníte, vrátane toho vášho. Začnite zdieľať s vašim vlastným okolím (dôveryhodné/ustálené vzťahy). Keď sa zamilujú do produktov dōTERRA, stanú sa stálym zdrojom kontaktov.

POČAS VÁŠHO ŠARTOVACIEHO MESIACA:

1. Pozvite 45 ľudí
2. Naplánujte si 3 triedy alebo 15 súkromných stretnutí vo dvojici (alebo kombináciu týchto dvoch)
3. Vyhraďte si čas, ktorý investujete do svojho podnikania
4. Položte si tieto otázky a urobte si plány na ich uskutočnenie:
 - Kto potrebuje úvod do olejov Prírodné riešenia?
 - Kto potrebuje následný kontakt, aby sa zaregistroval?
 - Kto potrebuje prehľad životného štýlu?
 - Kto potrebuje obchodný prehľad?
 - Kto je pripravený na zorganizovanie triedy?

DOLAŽTE SVOJ ZOZNAM PERSPEKTÍVNYCH ZÁKAZNÍKOV



Denník úspechov

Doladte váš menný zoznam (z príručiek Budovanie a Zdieľanie) a zapisujte si vaše aktivity typu „PIPES“ s vašimi 45 najperspektívnejšími zákazníkmi. V kontaktoch v telefóne a medzi priateľmi na sociálnych médiách hľadajte nápady, kto si cení zdravie, zmysluplnosť a slobodu. Ako vám budú noví ľudia prichádzať na um a do života, pridávajte si ich do zoznamu, aby ste stále mali čo robiť. Identifikujte perspektívnych budovateľov, ktorí vyčnievajú nad ostatných ako tých, ktorí majú vyššiu pravdepodobnosť úspechu (pozrite si stranu 15).

[illegible]

Meno

Poznámky

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____
11. _____
12. _____
13. _____
14. _____
15. _____
16. _____
17. _____
18. _____
19. _____
20. _____
21. _____
22. _____
23. _____
24. _____
25. _____
26. _____
27. _____
28. _____
29. _____
30. _____
31. _____
32. _____
33. _____
34. _____
35. _____
36. _____
37. _____
38. _____
39. _____
40. _____
41. _____
42. _____
43. _____
44. _____
45. _____

Vzťahy, zdieľanie a pozývanie

dōTERRA™ je podnikanie založené na vzťahoch. Založte svoj postoj na viere, že ten najdôležitejší darček, ktorý môžete dať každému, s kým ste, je, že vám na nich záleží. Či už ide o existujúci vzťah alebo niekoho nového, budujte dôveru pri každej interakcii. Snažte sa meniť životy zdieľaním toho, čo máte radi, bez ohľadu na to, kde ste alebo s kým ste.

1 SPÁJAJTE SA S ĽUĎMI AUTENTICKY A ÚPRIMNE

Oslovujte ľudí menom. Kladte im otázky a počúvajte ich, aby ste zistili ich záujmy a potreby. Budte sám sebou a vybudujte si vzťah založený na dôvere. Nájdite jedinečný spôsob komunikácie s vašimi novými či „starými“ priateľmi.

„Starí“ priatelia:

„Ako sa máš? Ako sa má tvoja rodina?“ **ALEBO** „Ako sa máš? Čo máš nového? Videla som tvoj príspevok o tom, že sa tvoje (dieťa) necítilo dobre. Ako sa obaja máte?“ (Prispôbte to pre každý kontakt.)

Nieko nový:

Ľudia veľmi radi rozprávajú o sebe. Pýtajte sa na tie oblasti ich života, o ktorých si myslíte, že o nich budú radi rozprávať. Keď spoznáte niekoho nového, nájdite spoločné témy a buďte chápavá.

2 SPOJTE TÝCHTO ĽUDÍ S VAŠIMI RIEŠENIAMÍ

Podelte sa o riešenie tým, že budete hľadať spôsoby ako im pridať niečo navyše a prirodzene spojiť vaše riešenia pre produkty alebo podnikanie s ich potrebami.

„Starí“ priatelia:

„Vieš, zdá sa, že v súčasnosti sa veľmi veľa ľudí zaujíma o prírodný wellness. Zdá sa, že ľudia chápu, že je dôležitejšie lepšie jesť, viac cvičiť, kvalitne spať a zbavovať sa toxických výrobkov v domácnosti. Aj ty si na tom podobne? Ktoré z týchto vecí robíš so svojou rodinou? Čo vieš o esenciálnych olejoch?“

„Esenciálne oleje mi naozaj zmenili život! Nemôžem si ich nechať len pre seba! Musíš ich vyskúšať. Skúsila si niekedy nejaké? Aj my sme sa o nich dozvedeli cez inú osobu. Radi by sme ti dali niečo malé, čo by si vyskúšala v tej oblasti zdravia, na ktorú sa chceš zamerať. Potom by sme sa s tebou o pár dní spojili, aby sme zistili ako sa ti páčila.“

Nieko nový:

Spoznajte sa s niekým novým. Spýtajte sa ho na jeho prácu, aby ste mohli prispôbiť vašu odpoveď a nadviazať vzťah. Nech povie čokoľvek, pozerajte sa naňho ako na niekoho, s kým môžete pracovať alebo ste už pracovali. „Pracujem s mamičkami a učím ich, ako sa prirodzene starať o svoju rodinu pomocou esenciálnych olejov a iných produktov.“ **ALEBO** „Pracujem s chiropraktikmi a učím ich, ako si vytvoriť extra príjem v podnikaní tým, že sa s klientmi podelia ako žiť život v štýle wellness s esenciálnymi olejmi.“ **AK začnete ako prvá** „Naozaj milujem svoju prácu..... Čo robíte vy?“

Pozvanie k zmene života

Na to, aby ste úspešne pozývali ľudí, aby sa sami pre seba stali poskytovateľmi riešení, nemusíte byť expert. Prejavte skutočný záujem o to, kto je daná osoba, čo zažíva a ako jej môžete poslúžiť a zistite, čo je pre ňu najdôležitejšie.

3 ZAPOJTE SA DO PREZENTÁCIE

Tu je niekoľko spôsobov, ako niekoho pozvať, aby sa dozvedel viac na rôznych podujatiach. Ďalšie pokyny nájdete v príručke *Zdieľanie*.

SÚKROMNÉ STRETNUTIE

„Ahoj _____, máš chvíľku? Super, aj ja mám práve chvíľku času a tak volám mojim priateľom, ktorým záleží na zdraví a chcem si dohodnúť polhodinovú návštevu, na ktorej spolu preberieme ciele v oblasti zdravia, dám im zopár rád o používaní esenciálnych olejov a iných prírodných produktov a potom ukážem najobľúbenejšie možnosti. Ak na konci nájdeš niečo, čo chceš vyskúšať pre seba alebo pre svoju rodinu, super. Ak nie, je to úplne v poriadku. Chcela by si niečo takéto vyskúšať? Super! Mohla by si zajtra o 13:00 alebo vo štvrtok o 19:00?“

TRIEDA

„Už nejaký čas skúšam esenciálne oleje a zisťujem, že vďaka nim sa toho v mojej rodine veľa zmenilo. Používame ich na všetko. Viem, že ste doma mali problémy s _____ (napr. sezónne ťažkosti dieťaťa, napätie) prišla si mi na um! Budem mať krátku prednášku o zdraví a bola by som veľmi rada, keby si bol mojim osobným hosťom. Bude u mňa doma vo štvrtok večer o 7:00 alebo sa môžeme stretnúť niekedy na budúci týždeň. Čo by ti viac vyhovovalo?“

WEBINÁR

„Viem, že si sa zmenil, že máš záujem o _____ (téma). Ak by som ti poslala odkaz s prístupom na webinár na _____ (téma), pozrel by si si ho?“

PREHĽAD ŽIVOTNÉHO ŠTÝLU

„Chcem mať istotu, že vieš, ako máš používať svoje nové produkty a maximalizovať svoje odmeny. Naším ďalším krokom je dohodnúť sa na krátkom telefonáte, kde si vytvoríš zoznam želaní, ukážem ti, ako sa objednáva a dám ti najlepšie rady, ako môžeš získať čo najviac produktov zadarmo. Bude to trvať 30 – 40 minút. Cieľom je, aby si si vedel sám objednávať, kedykoľvek budeš chcieť. Čo si o tom myslíš? Výborne! Mám čas v stredu o 13:00 alebo vo štvrtok po večeri. Kedy ti to viac vyhovuje?“

OBCHODNÝ PREHĽAD

Existujú tri spôsoby, ako podporujem mojich zákazníkov na ich ceste s výrobkami dōTERRA. Prvým spôsobom je pomôcť ti naučiť sa, ako sa produkty používajú, viac sa vzdelávať a hľadať priateľov, ktorí majú záujem o účasť na prednáške.

Druhým spôsobom je pomôcť ti, aby sa tvoje výrobky samé zaplatili a aby si možno ešte získala nejaké peniaze navyše tým, že sa podelíš o výrobky dōTERRA s tými, ktorých máš rada.

A tretí spôsob je pre tých, ktorí hovoria, „Viem, že je dôležité mať viacero zdrojov príjmu a zaujímať sa o prírodné zdravie. Veľmi rada by som s tým začala podnikáť na čiastočný úväzok z domu.“

Ktorá z týchto možností je pre teba tou najlepšou?

Ak si vyberú druhú či tretiu možnosť, povedzte: „Každý týždeň si vyhradzujem čas na prezentáciu o tom ako sa to dá. Mám čas v utorok o 19:00 a vo štvrtok na obed. Čo ti najviac vyhovuje?“

Pomôžte ľuďom povedať áno:

- Povedzte jasne, na čo ich pozývate (napr. prednáška o riešení zdravotných problémov).
- Povedzte im o hodnote, ktorú získajú investovaním svojho času.
- Ponúknite im dve možnosti, ktoré im môžu vyhovovať (napr. prednášku alebo súkromné stretnutie).
- Posilňujte vzťahy, budujte dôveru častou interakciou a dodržiujte to, čo poviete.

Prezentácia posolstva

Keď pozvete perspektívnych zákazníkov, aby sa dozvedeli viac informácií, ďalším krokom je oboznámiť ich s posolstvom spoločnosti dōTERRA týkajúcom sa produktov, ktoré menia životy a o príležitosti na vytvorenie príjmu.

PREZENTÁCIE MÔŽU BYŤ RÔZNE. VYBERTE SI TO, ČO VÁM NAJVIAC VYHOVUJE.



trieda, súkromné stretnutie
telefonát s tromi účastníkmi, webinár
video či sociálne médiá



doma alebo u kamarátky
v džús bare či kaviarni
u chiropraktika či v kancelárii

VYBERTE SI PREZENTÁCIU



PRODUKTOVÁ (40-50 MIN.)

Cieľ:

- 1 Zhromaždíte ľudí, vypočujete si čo potrebujú, nechajte ich, nech si vyskúšajú oleje. Urobte z toho zábavu.
- 2 Zamerajte sa na potreby účastníkov; povedzte im o najlepších riešeniach.



OBCHODNÁ (20-30 MIN.)

Cieľ:

- 1 Zhromaždíte ľudí, vypočujete si čo potrebujú, povedzte im o príležitosti s výrobkami spoločnosti dōTERRA™.
- 2 Zamerajte sa na potreby účastníkov; povedzte im, ako môžu túto príležitosť využiť.

- 5 min.: Porozprávajte sa/rozpovedzte svoj príbeh (1 – 2 min.)
- 1 min.: Vyjadrite čo je vašim zámerom
- 10 min.: Prečo esenciálne oleje/prečo dōTERRA (str. 1)
- 5 min.: Zdravotné priority (str. 3)
- 10 – 20 min.: Rozprávajte o esenciálnych olejoch a LLV (str. 2 – 3)
- 9 min.: Vysvetlite možnosti členstva a ďalšie kroky (zvyšok príručky)
- Podávajte občerstvenie a odpovedzte na otázky
- Pomôžte hosťom s registráciou

- 2 – 5 min.: Porozprávajte sa/rozpovedzte svoj príbeh (1 – 2 min.)
- 1 min.: Vyjadrite čo je vašim zámerom
- 2 – 5 min.: Spoznajte ich situáciu (vedrá alebo potrubie – str. 2)
- 2 – 5 min.: Prečo dōTERRA (str. 3)
- 2 min.: Čo je potrebné robiť (str. 4 – 5)
- 2 min.: Plán odmeňovania (str. 6 – 7)
- 4 – 5 min.: Predstavte im cesty a nechajte nech si z nich jednu vyberú (str. 8 – 9)
- 5 min.: Ďalšie kroky (str. 10 – 11)
- Otázky a odpovede: Chcú ešte niečo vedieť?

ZAREZERVUJTE SI NOVÉ TRIEDY

Rozširujte svoju sieť vyzývaním účastníkov k tomu, aby zorganizovali svoju vlastnú triedu. Prineste niekoľko cenovo dostupných darčiekov (napr. kľúčenku) ako motiváciu k zorganizovaniu triedy.

Asi ste si spomenuli na ľudí, ktorých poznáte a ktorí by mohli mať osov z takejto skúsenosti. Ak chcete usporiadať stretnutie u seba, po skončení sa porozprávajte s jedným z nás. A ak dohodneme stretnutie dnes, odnesiete si kľúčenku! (Ukážte im kľúčenku.)

Úspešné registrácie

Registrácia je vyvrcholením prezentácie, keď sa účastníci rozhodnú zmeniť svoj život! Počas prednášky zistíte dôvody, prečo účastníci prišli a pripravte sa ponúknuť riešenia, ktoré vyhovujú ich potrebám. Pomôžte novozaregistrovaným členom s vybraním najvhodnejšieho druhu členstva a registračného balíka.

ZÁVER

„Na začiatku som vám slúbil, že vám ukážem, ako tieto oleje dostanete do svojej domácnosti. Pozrime sa, aké máte možnosti.“ [Povedzte im o možnostiach členstva.](#)

Prvá možnosť

„Teraz vám ukážem dva najpopulárnejšie balíky, s ktorými môžete začať. Toto je Balík nevyhnutností pre domácnosť, ktorý obsahuje 10 najpredávanejších olejov, o mnohých z nich sme práve hovorili. Obsahuje tiež skvelý difúzer iba za 225 €. Veľmi obľúbený je tiež Balík prírodných riešení. V ňom je doslova všetko, čo nájdete v skrinke v kúpeľni (otočte stranu a ukážte). Je to perfektný balík životného štýlu, ktorý uspokojí všetky tri základné oblasti záujmu: prípravu, starostlivosť o seba a každodenné zdravotné návyky. Obsahuje náš najlepší difúzer, škatulku na skladovanie olejov a po zadaní vašej prvej LRP objednávky automaticky získate 100 bodov zdarma, ktoré môžete použiť na vyskúšanie ďalších nových produktov. A ďalším bonusom je, že sa dostanete na 15 percentnú úroveň zbierania LRP bodov. Toto sú dôvody prečo je toto náš najobľúbenejší balík!“

Druhá možnosť

„Teraz vám ukážem dva najpopulárnejšie balíky, s ktorými môžete začať. Toto je Balík rodinného zdravia. Ide skôr o vzorky alebo cestovnú súpravu s 85 kvapkami v každej fľaštičke a stojí 115 €. Balík nevyhnutností pre domácnosť obsahuje tie isté oleje, ale v každej fľaštičke je 250 kvapiek a súčasťou je aj difúzer len za 225 €. To je trojnásobné množstvo olejov za menej ako dvojnásobnú sumu. Oba balíky obsahujú kadidlo, ktoré sa predáva za maloobchodnú cenu 80 € za fľašku.“

ĎALŠIE KROKY

- Spomeňte všetky špeciálne registračné akcie a ako ich možno získať. Hovorte jasne a stručne.
- Povedzte im, že si môžu pridať jednotlivé produkty pre konkrétne potreby. Majte pripravenú referenčnú príručku na vyhľadanie potrebných informácií.
- Pripomeňte im, že ak sa zaregistrujú už dnes, môžu získať darček zadarmo.

„Vyberte si ten balík, ktorý je najlepší pre vás a vašu rodinu.“

- Pozvite ich, aby si pozreli prihlasovacie formuláre, vysvetlite rozdiel medzi veľkoobchodným zákazníkom a wellness konzultantom, poraďte im, ako majú vyplniť formuláre.

„Vychutnajte si občerstvenie s esenciálnymi olejmi. Ak máte nejaké otázky,_____ (organizátor) a ja vám na ne teraz môžem odpovedať.“

TIPY K REGISTRÁCIÍ:

- Posmeľte perspektívnych zákazníkov, aby si kúpili balík a mohli mať poruke viacero produktov, nie iba jeden alebo dva.
- Povedzte im, čo sa vám na balíku páči a čo si myslíte, že by pre nich bolo najlepšie.
- Všetko znovu spojte s ich zdravotnými prioritami a s tým, ako sú balíky zostavené tak, aby poskytovali konkrétnu podporu.
- Zmätená myseľ hovorí „nie“. Nepredvádzajte nadmerný počet položiek. Ukážte iba niekoľko, povedzte o špeciálnej ponuke a nekomplikujte prezentáciu.
- Prihláste takmer všetkých ako veľkoobchodných zákazníkov. Tých, ktorí chcú zdieľať alebo budovať, prihláste ako wellness konzultantov.

PREKONÁVANIE NÁMIETOK:

- **Nevie, ktorý balík si objednať:** „Na čom pracujete?“ Pozrite sa na ich zdravotné priority; ponúknite im, že nájdete riešenia v referenčnej príručke. „Ktorý balík by najviac vyhovoval vašim potrebám?“ Podelte sa o váš názor. „Na vašom mieste by som...“
- **Nevie sa rozhodnúť pre druh členstva:** „Nad čím uvažujete?“ Počúvajte a zamerajte sa na ich túžby či obavy. Vyjadrite váš názor.
- **Finančné obavy:** „Chcela by ste zorganizovať triedu, aby ste si mohli zarobiť peniaze na ten balík, ktorý chcete?“
- **Nevie, kde má začať:** „Vyhovovalo by vám viac, keby ste si vybrali iba niekoľko olejov zameraných na čo, čo najviac potrebujete a po tejto skúsenosti, si budete môcť o týždeň vybrať svoj balík?“

Prehľad životného štýlu

Bohatstvo
spočíva
v následnom
kontakte

Snažte sa vyhovieť potrebám ľudí, ktorých registrujete a tak si zaslúžite, aby s vami zostali ako zákazníci i v budúcnosti. Noví členovia sa najskôr registrujú s registračným balíkom a potom do programu vernostných odmien (LRP). Práve táto druhá registrácia buduje vašim „finančným potrubím“.

PREČO PREHĽAD ŽIVOTNÉHO ŠTÝLU

Pomôžte KAŽDÉMU novému členovi:

- používať produkty, ktoré má
- stanoviť si denný wellness plán
- maximalizovať jeho členstvo cez LRP
- nájsť zdroje informácií
- pozývať ostatných k zmene života

ÚLOHY Z PREHĽADU ŽIVOTNÉHO ŠTÝLU

- ✓ Naplánujte prehľad životného štýlu krátko potom ako príde ich balík
- ✓ Odporučte sledovanie inštruktážneho videa Live na dōTERRA.com > Empowered Success

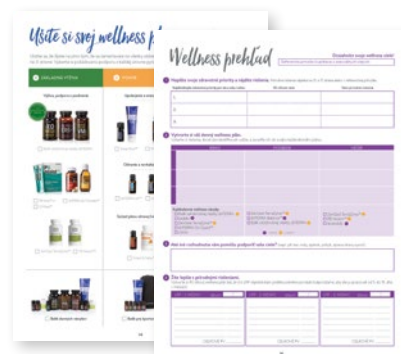
1 Predstavte dōTERRA pyramídu životného štýlu a wellness

- ✓ Požiadajte ich, aby sa ohodnotili (str. 3)
- ✓ Predstavte im dōTERRA životný štýl (str. 4-12)
- ✓ Pozvite ich, aby si vytvorili zoznam želaní (str. 13-15)



2 Wellness prehľad

- ✓ Vyplňte si Wellness prehľad (str. 16)
- ✓ Vytvorte ich 90-dňový plán a ďalšie tri vernostné objednávky
- ✓ Naučte ich o LRP programe a pomôžte im vytvoriť prvú vernostnú objednávku online



3 Spojenie so vzdelávaním a komunitou

- ✓ Odporučte vašu obľúbenú referenčnú príručku a aplikáciu
- ✓ Predstavte im nástroje, pomocou ktorých zistia, ako produkty podporujú ich 90-dňový cieľ
 - Séria Empowered Life (do hĺbky)
 - aplikácia dōTERRA Daily Drop® (na cestách)
 - časopis Living
- ✓ Spojte sa 2 – 3 x počas prvého mesiaca; potom sa pravidelne kontaktujte



4 Následný kontakt s novými členmi

- ✓ Ponúknite im zdieľanie alebo budovanie dōTERRA

Máte 14 dní na to, aby ste zistili kde je najlepšie umiestniť každého nového člena, ktorého ste zaregistrovali. Vaše skoré zaangažovanie sa s novými prihlásenými členmi je zásadné pre ich dlhodobý úspech. Nižšie uvedený proces použite ako príručku pre aktivity súvisiace s následným kontaktom. Ak chcete naozaj meniť životy, považujte týchto prvých 14 dní ich členstva za vašu investíciu na zaistenie úspechu pre vás oboch. Všetko, čo je k tomu treba, je iba trocha vášho času. Ak budete vytvárať takúto podporu, je oveľa pravdepodobnejšie, že tak urobia aj vaši budovatelia.



Stratégia umiestnenia

Úspešné umiestnenie osôb, ktoré ste zaregistrovali, je zásadné pre váš rast, postup na vyššiu úroveň a kvalifikáciu pre bonusy vo forme provízií. Stanovte si jasné očakávania na ochranu vzťahov a zaistenie čo najlepšieho umiestnenia. Niektorí si svoju cestu vyberú hneď, iným trvá nejaký čas, kým sa rozhodnú byť niekým iným ako zákazníkom. Využite ich prvých 14 dní, aby ste zistili čo najviac a potom ich čo najlepšie umiestnite.

TIPY NA UMIESTNENIE

Všetci novo zaregistrovaní:

- Každého umiestnite tam, kde sa mu bude najlepšie dariť a kde bude najlepšie podporovaný. Zameriavajte sa skôr na dlhodobú víziu a úspech, nie na krátkodobé potreby.
- Sponzorstvo sa dá zmeniť jedenkrát počas ich prvých 14 dní.
- Poradte sa s vaším mentorom z vyššej úrovne alebo na obchodnej linke spoločnosti dōTERRA na čísle +421 233056269, kde vám poskytnú podporu týkajúcu sa stratégie umiestňovania.

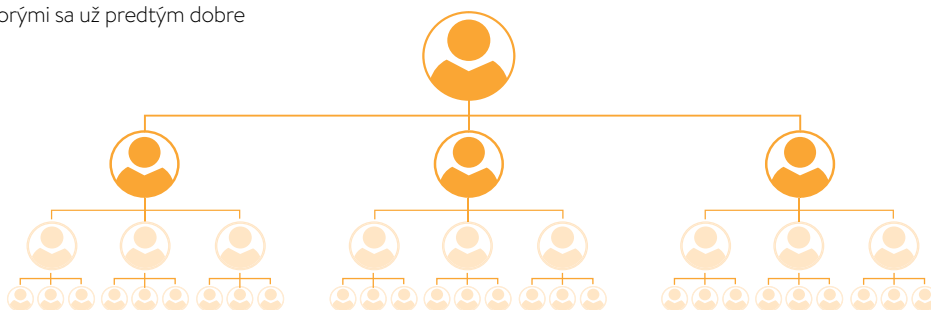
TÍMOVÉ UMIESTNENIE A ŠTRUKTÚRA

Tempo budovania tímovej štruktúry je rôzne. V závislosti od toho, kedy sa vaši budovatelia alebo obchodní partneri prihlásia a zapoja, sa určuje rýchlosť, ktorou spustíte každú novú nohu. Napríklad niektorí začínú s jedným budovateľom a ďalej sa rozvíjajú, zatiaľ čo iní môžu začať s tromi (napr. začali s väčšou sieťou alebo s ľuďmi, s ktorými sa už predtým dobre poznali).

1. úroveň: Vaši obchodní partneri

2. úroveň: Budovatelia a zdieľači

3. úroveň: Zákazníci +



POCHOPENIE ÚLOH

Registrátor:

- Osoba, ktorí priviedla registrovaného člena do spoločnosti dōTERRA™. (Koho je to kontakt? Kto ho pozval?)
- Získava bonus rýchly štart za nákupy svojho zaregistrovaného člena počas jeho prvých 60 dní od registrácie.
- Pracuje so sponzorom (ak je odlišný) na určení, kto vykonáva prehľad životného štýlu, následný kontakt a inú podporu.
- Novoregistrovaný člen sa započítava pri zohľadnení postupu registrátora na vyššiu úroveň (jeden na fyzickú nohu).
- Registrátor môže zmeniť sponzora novoregistrovaného člena jedenkrát počas jeho prvých 14 dní od registrácie vo virtuálnej kancelárii.

Vždy si ponechajte registráciu vašich zaregistrovaných členov, až kým nebude rozumnejšie presunúť k ich sponzorovi alebo inému budovateľovi pre postup na vyššiu úroveň.

Presun po 6 mesiacoch nečinnosti:

Wellness konzultant môže požiadať o zmenu sponzora a/alebo registrátora po 6 mesiacoch nečinnosti (nečinnosť je definovaná ako žiadne objednávky na žiadnom konte a žiadne zarobené provízie za šesť mesiacov). Osoba, ktorá sa chce presunúť, musí o túto zmenu požiadať sama z e-mailovej adresy, ktorú má na účte.

Všetky otázky týkajúce sa umiestnenia a požiadavky o presuny a zmeny možno poslať na adresu europeplacements@doterra.com.

POSUN ČI PRESÚVANIE VEĽKOOBCHODNÝCH ZÁKAZNÍKOV

Veľkoobchodný zákazník:

- Môže byť presunutý do 14 dní od registrácie, ak sa jeho umiestnenie viac hodí inam.
- Môže sa presunúť na pozíciu wellness konzultanta (WA) v jeho virtuálnej kancelárii.
- Ak sa rozhodne prejsť na pozíciu WA 14 dní po registrácii, jeho sponzorské umiestnenie zostane nezmenené.
- Ak chcete zmeniť ich umiestnenie (14 dní po registrácii), ich presun na pozíciu WA musí nastať 90 dní po registrácii. Potom máte 14 dní na to, aby ste sa rozhodli, kam ich umiestniť.
- Umiestnite zákazníkov do tímov, kde môžu mať podobné záujmy s ostatnými, ktorých už poznajú.



Zmena sponzora počas prvých 14 dní:
virtuálna kancelária > spodná línia >
zmena sponzora

Nájdite svojich budovateľov

KDE ICH NÁJDEM?

Identifikovanie vašich obchodných partnerov je zásadné pre vybudovanie prosperujúceho podnikania. Budovateľov začnite hľadať medzi vašimi existujúcimi zákazníkmi a perspektívnymi zákazníkmi. Mnohí začínajú ako používatelia produktov alebo zdieľajú iba s malým počtom známych. Podporujte ich v získavaní skúsenosti s produktmi, udržiavajte vhodný následný kontakt a vytvorte víziu toho, čo je možné. Časom objavíte svojich budovateľov.

Ak hneď nenájdete budovateľov, pokračujte v registráciách. Zo štatistík vyplýva, že 1 až 2 z desiatich ľudí majú skôr či neskôr záujem o budovanie podnikania so spoločnosťou dōTERRA™. Stanovte si cieľ nájsť 3 budovateľov počas vašich prvých 30 až 90 dní. Keď členovia vášho tímu prihlásia nových členov a rozhodnú sa budovať, zmení sa viac životov a váš tím bude rásť rýchlejšie!

Oddaní a schopní budovatelia

Oddaný = Vykoná 3 kroky z príručky *Budovanie*

Schopný = Sám niekoho prihlási počas prvých 14 dní od zaviazania sa k budovaniu

POZNÁTE NIEKOHU, KTO JE...

- Orientovaný na vzťahy alebo vplyvný
- Otvorený prirodzenému, zdravému, aktívnemu životnému štýlu, alebo taký život žije
- Zameraný na cieľ, sám sa motivuje, ambiciózny
- Pozitívny, vášnivý, inšpirujúci
- Podnikavý, skúsený v predaji
- Vo fáze života, ktorá podporuje budovanie

Potenciálni obchodní



Prejdite k vášmu denníku úspechov (str. 7). Ohodnoťte vašich perspektívnych zákazníkov umiestnením značiek pre každú vyššie uvedenú vlastnosť. Zapište si mená, ktoré vyššie získali najviac značiek.

„Ak chcete niekoho ovplyvniť, musíte vedieť, čo ho už teraz ovplyvňuje.“

– Tony Robbins

ČO PREZENTOVAŤ

Ľudia si vyberajú príležitosť v spoločnosti dōTERRA z rôznych dôvodov. Niektorí prichádzajú kvôli vyššiemu príjmu, iní kvôli poslaniu. Počas obchodného prehľadu sa zamerajte na to, na čom im záleží. Na stránkach príručky *Budovanie* nájdete námety na správne konverzácie. Poznanie ich túžob vám pomôže prepojiť ich ciele s riešeniami dōTERRA.

- 1. krok:** Prezентуйте súkromne alebo v skupine
- 2. krok:** Dajte kvalifikovaným perspektívnym členom možnosť spolupráce
- 3. krok:** Naštartujte nových budovateľov pomocou 3 krokov (*Budovanie* str. 10)



ČO ĎALEJ

Poskytnite prehľad odštartovania každému z vašich nových budovateľov a podelte sa o to, ako ich táto osvedčená cesta nastaví na dráhu dlhodobého úspechu. Pozvite ich, aby sa pripravili na pozývanie pred ich štartovacím mesiacom.

Týždenný kontakt zaisťuje:

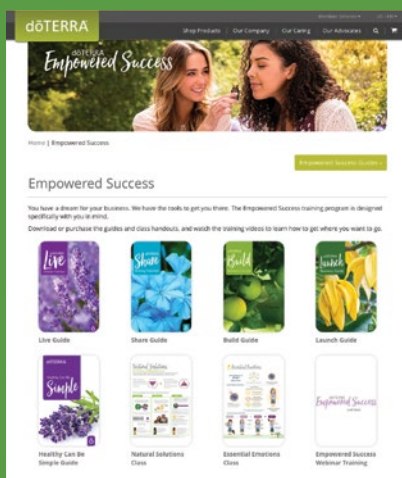
- že sa kroky úspechu merajú
- ľudia cítia spojenie a podporu
- že neustále viete, ako najlepšie poskytovať podporu

Keď robíte registrácie, pouvažujte nad umiestnením niektorých z vašich novozaregistrovaných ľudí pod oddaných budovateľov, ktorí aktívne prihlasujú a podporujú svoj tím. Keď ich budete podporovať pri dosahovaní ich cieľov, pomôže vám to nakoniec dosiahnuť tie vaše.

Používame oleje,
delíme sa o oleje
a *učíme* iných ako
robiť to čo my.

-Justin Harrison, hlavný distribútor

Ďalšie informácie:



dōTERRA.com > Empowered Success

*Všetky slová so symbolmi obchodných známk alebo registrovaných obchodných známk sú obchodné známky alebo registrované obchodné známky spoločnosti dōTERRA Holdings, LLC..

v2 EU SK 60205168

