




*Руководство
по построению
бизнеса*

dōTERRA

Вдохновляя на успех

Бизнес-тренинг


A group of people are sitting in a circle, their hands held up in a gesture of agreement or participation. The image is slightly blurred, focusing on the hands in the foreground. The background shows a woman with long blonde hair wearing a striped shirt, and other people in a dimly lit room.

Не нужно, чтобы все
было идеально, —
просто начните.

Джек Кэнфилд

Содержание

Добро пожаловать	04	Организация	31	Поиск бизнес-партнеров	79
Организация потока	05	Готовьтесь делиться	33	Поиск бизнес-партнеров	81
5 шагов к успеху	07	Поделитесь своей историей	36	Расширьте свое влияние	84
Подготовка	09	Делитесь и поддерживайте	37	Знакомство с бизнес-возможностями	87
Запуск бизнеса	11	Пригласите узнать больше	42	Занятие «Знакомство с бизнес-возможностями»	89
Постановка целей	13	Приглашение без ознакомления	43	Развитие новых бизнес-партнеров	91
Список контактов	15	Поиск новых людей	46	Наставник для бизнес-партнеров	93
Таблица отслеживания успеха	18	Тренинг и оформление	47	Личностное развитие	95
График достижения успеха	19	Проведение презентации		Видение будущего	97
Получение статуса Элит	21	продуктов	49	Раскрытие вашего потенциала	99
Вы — поставщик решений	23	План занятий	50	Заявление об уверенности в своих силах	102
Целенаправленное послание	25	Как выступать уверенно	51	Приложение	103
Работа с наставником	27	Знакомство с маслами	53	План предоставления вознаграждений	105
Отслеживание реализации стратегии	28	Сценарий занятия	54	Роли dōTERRA	108
Что приведет вас к успеху?	30	Успешная регистрация	59		
		Стратегия размещения заказов	63		
		«Сила трех»: бонус в \$250	66		
		Консультирование	67		
		Работа с клиентами	69		
		Консультации по ЗОЖ	71		
		Непрерывное обучение	73		
		Забота о клиентах	75		



Мы применяем эфирные масла,
делимся ими и вдохновляем
других делать то же самое.

*Джастин Харрисон,
Специалист по розничным продажам*

Добро пожаловать!

Сегодня важный день — вы решили начать свой бизнес с dōTERRA.

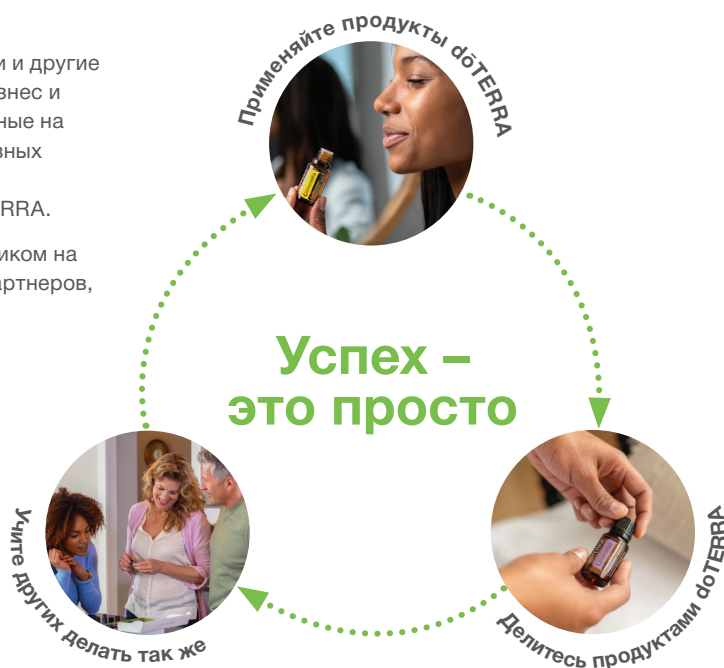
Вы пришли к этому, потому что любите эфирные масла: применяете их, делитесь ими и хотите, чтобы другие делали то же самое. Это основа успеха вашего бизнеса с dōTERRA, компанией, которая помогла изменить жизнь множества людей к лучшему и обеспечить финансовое благополучие по всему миру. Решительность и преданность делу вместе с dōTERRA помогут изменить и вашу жизнь тоже.

С помощью данного руководства вы узнаете, как получить статус Элит и выше, а также как стать уверенным Бизнес Консультантом. Хотите ли вы сменить профессию или получить дополнительный доход — в ваших силах построить прибыльный бизнес. Для этого нужно лишь ответственно и усердно выполнять предоставленные рекомендации.

На этих страницах вы найдете различные списки, таблицы, сценарии и другие необходимые инструменты, которые помогут успешно развивать бизнес и сосредоточиться на самом важном. Эти простые методы, проверенные на практике, были разработаны специально для вас. Чем больше полезных навыков и привычек вы приобретаете, тем быстрее можете достичь поставленных целей и построить бизнес своей мечты вместе с dōTERRA.

Помните, вы не одиноки. Руководство станет незаменимым помощником на каждом этапе вашего пути. Работайте с наставниками и обучайте партнеров, когда они создадут свой собственный бизнес.

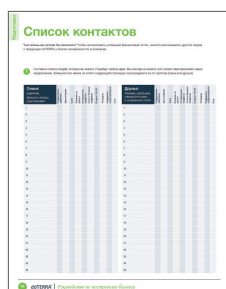
Начнем прямо сейчас!



Организация потока

В этом руководстве вы найдете всевозможные ресурсы, необходимые для создания прибыльного и успешного бизнеса с dōTERRA. Здесь представлены проверенные методы, которые помогут успешно развивать бизнес по схеме «ПОТОК».

«ПОТОК» означает «подготовку», «организацию», «тренинг», «оформление» и «консультирование». Именно эта концепция лежит в основе тренинга по развитию бизнеса с dōTERRA. Выполняя задачи схемы «ПОТОК», вы готовитесь к тому, чтобы знакомить людей с dōTERRA, организовывать групповые и индивидуальные встречи и тренинги, оформлять регистрацию потенциальных клиентов, консультировать членов команды и развивать сообщество клиентов. По мере развития бизнеса вам предстоит пройти через эти этапы не один раз, чтобы обеспечить рост доходов.





Вера + Действия = Результаты

- В продукцию
- В dōTERRA
- В свою мотивацию
- Знакомьте
- Регистрируйте
- Развивайте бизнес-партнеров
- Изменяйте жизни
- Развивайтесь
- Зарабатывайте

O

Оформление

Регистрируйте новых участников, предлагайте им натуральные продукты и вдохновляйте на перемены.

K

Консультирование

Консультируйте клиентов и бизнес-партнеров: общайтесь с ними лично, работайте с сообществом, обучайте через образовательные программы.

Ваша команда и сообщество



5 шагов к успеху

1

Подготовка

Запуск бизнеса

- Выполните все пункты из представленного контрольного списка.
В случае вопросов свяжитесь со своим наставником (стр. 11).

Активное начало

- Заполните информацию в разделе «Постановка целей» (стр. 13–14).
- Подготовьте *Список контактов* (стр. 15–16).
 - Определите самых перспективных людей и перенесите их имена в *Таблицу отслеживания успеха* (стр. 18).
 - Заполните информацию в разделе «Целенаправленное послание»; затем поделитесь своими ответами с наставником (стр. 25–26).
- Проведите сессию по стратегии запуска бизнеса с вашим наставником.
 - Поделитесь своими ожиданиями и мечтами.
 - Пересмотрите раздел «Постановка целей».
 - Пересмотрите разделы «Организация потока» (стр. 5–6) и «5 шагов к успеху» (стр. 7–8).

- Составьте график проведения четырех занятий с наставником и определите дальнейшие планы на месяц.
- Пересмотрите раздел «Получение статуса Элит» (стр. 21).
- Воспользуйтесь «Планом занятий» (стр. 50).
- Пересмотрите раздел «Работа с наставником», определите ожидания и заполните информацию в «Отслеживании реализации стратегии» (стр. 27–28).

- Составьте *план на неделю*, см. «График достижения успеха» (стр. 19–20).
 - Узнайте о предстоящих мероприятиях (например, ежегодной международной конвенции).
- Уделяйте время личностному развитию — хотя бы по 20 минут в день.
 - Научитесь максимально использовать свои сильные стороны:
Заслуженный успех > Личностное развитие
 - Используйте ресурсы для *личностного развития* (стр. 96–100).
 - Заполните и опубликуйте *Заявление об уверенности в своих силах* (стр. 102).

2

Организация

Общение и ознакомление

- Готовьтесь делиться* (стр. 33).
 - Записывайте свой опыт и *делитесь им* (стр. 36).
 - Используйте *Таблицу отслеживания успеха*, чтобы уделить особое внимание перспективным участникам и подобрать к ним подход (стр. 18, 37–40, 42–43, 46, 81–82, 84–85).
 - Находите новые способы *привлечения людей* и дополняйте *Список контактов* (стр. 46).
- Рассказывайте о своем опыте, предлагайте пробники и интересуйтесь мнением потенциальных клиентов (стр. 37–41).
 - Просите клиентов знакомить вас с новыми людьми (стр. 46).

Знакомство с маслами и напоминание

- Пригласите потенциальных клиентов, которые хотят узнать больше, на групповое или индивидуальное занятие «Знакомство с маслами», напомните им о встрече (стр. 42–43).
- Научитесь проводить презентации продуктов (стр. 49–50).
 - Научитесь хорошо ориентироваться в сценарии и придерживаться графика занятия «Знакомство с маслами» (стр. 53–62).

3

Тренинг и оформление

Тренинг

- Подготовьтесь к проведению презентаций; см. «План занятий» (стр. 50).
 - Научитесь *проводить презентации уверенно* (стр. 51).
- Проводите занятия «Знакомство с маслами» сами и обучайте этому других (стр. 53–62).
 - Записывайте желающих на проведение тренингов после каждого занятия (стр. 61).

Оформление

- Регистрируйте участников и записывайте их на консультации по ЗОЖ (стр. 59–62, 69).
 - Узнайте, как успешно взаимодействовать с участниками и регистрировать их.
 - В течение 48 часов после встречи свяжитесь с теми, кто еще не зарегистрировался.

Разработайте Стратегию размещения заказов

- Предоставьте новым участникам поддержку наставников и помогите им разработать Стратегию размещения заказов (стр. 63–66).
 - Изучите План предоставления вознаграждений за продажи (стр. 105–107).
 - Узнайте, как привлечь клиента за 14 дней (стр. 63–65, 69–71, 91–92).
 - Проанализируйте разные роли: клиент, консультант, бизнес-партнер и лидер (стр. 108).

4

Консультирование

Работа с клиентами

- Работайте с новыми участниками, чтобы вдохновить их на непрерывное обучение и участие в жизни сообщества в социальных сетях (стр. 69–74).

Удержание клиентов

- Регулярно сообщайте клиентам об акциях и занятиях, рассказывайте о программе наград за лояльность (LRP) и консультируйте по мере необходимости (стр. 70, 73–78).

5

Поиск бизнес-партнеров

Предложение провести занятие и построить бизнес

- Предложите провести занятие.
 - С помощью *Таблицы отслеживания успеха* определите, кто может быть заинтересован в проведении занятия; свяжитесь с этим участником и проведите для него встречу на тему «Введение в проведение презентаций» (стр. 18, 84).
 - Договоритесь провести встречу на тему «Введение в проведение презентаций» с любым участником, который заинтересовался этой возможностью (стр. 21, 84).
 - Составьте график проведения занятий для новых участников, готовых проводить презентации.
 - Ознакомьтесь с информацией в разделе «*Расширяйте свое влияние*» (стр. 84–85).
- Пригласите потенциальных бизнес-партнеров на занятие «Знакомство с бизнес-возможностями» или на индивидуальную встречу.
 - Уделите особое внимание самым перспективным кандидатам в бизнес-партнеры из *Таблицы отслеживания успеха* (стр. 17–18, 81).
 - Создайте свою команду партнеров, готовых построить свой бизнес (стр. 81–82, 84–85).
 - Попросите бизнес-партнеров предоставить вам рефералов (стр. 85).

Тренинг

- Научитесь проводить презентации продуктов (стр. 49, 51).
 - Научитесь проводить занятия на тему «Знакомство с бизнес-возможностями» и придерживаться

графика (стр. 87–88) и пользоваться сценариями для индивидуальных встреч (стр. 89–90).

- Научитесь самостоятельно проводить групповые и индивидуальные занятия на тему «Знакомство с бизнес-возможностями» и обучите этому других (стр. 87–90).
 - Участвуйте в трехсторонних звонках с наставником (стр. 82, 89–90).

Развивайте бизнес-партнеров

- Развивайте бизнес-партнеров (стр. 91–92).
 - Проведите занятие на тему «Создание бизнеса с dōTERRA», используйте информацию на стр. 7 (шаг 1) и расскажите, как получить статус Элит за 6 недель (стр. 91–92).
 - Помогите бизнес-партнерам провести первые презентации («Знакомство с маслами», «Знакомство с бизнес-возможностями», «Консультации по ЗОЖ», сессии по разработке стратегии) (стр. 91–92).
 - Помогите бизнес-партнерам набрать людей в команду, используя трехсторонние звонки (стр. 82, 89–90).

Консультируйте бизнес-партнеров

- Проводите в качестве наставника сессии по разработке стратегии, используйте информацию в разделе «*Отслеживание реализации стратегии*» (стр. 27–28, 93).
 - Приглашайте на корпоративные/командные мероприятия.

Шаг 5, то есть поиск бизнес-партнеров, осуществляется одновременно с шагами 2–4. При регистрации бизнес-партнеров вы проходите те же этапы, что и при оформлении клиентов, но уделяя внимание другим ключевым моментам.





Подготовка

Настройтесь на успех

К концу этапа подготовки вы поставите цели на будущее, проведете предварительную работу, чтобы начать делиться информацией о продукции, сформировать команду и составить график развития бизнеса.

Успех — это совокупность небольших усилий, которые мы предпринимаем
ИЗО ДНЯ В ДЕНЬ.

Роберт Кольер

Запуск бизнеса

Начинаем

Войдите на dotterra.com/RU/ru_RU:

- Создайте свой личный кабинет и пароль.
- Поставьте себе цель всегда стремиться как минимум к 100 PV в рамках LPR, чтобы еженедельно получать денежные бонусы за быстрый старт и ежемесячное вознаграждение.
 - При размещении заказа на 125 PV и более в рамках LPR до 15-го числа каждого месяца вы бесплатно *получите* продукт месяца.
- Создайте свой собственный веб-сайт (нажмите [Account Profile](#) > [My Site Address](#) > [My Settings](#)).

Получаем поддержку

Выполните следующие пункты со своим наставником или посмотрев видео в интернете (если вы этого еще не сделали):

- Посетите занятие «Знакомство с маслами»
- Посетите занятие «Знакомство с бизнес-возможностями»
- Получите консультацию по ЗОЖ

Запланируйте проведение первой сессии по разработке стратегии со своим наставником, затем составьте график встреч на неделю:

Дата и время / Позвонить по номеру:

Свяжитесь с командой наставников:

- Платформа для групповых звонков / ссылка:

Дата и время / Позвонить по номеру:

- Группа команды на Facebook:

- Веб-сайт команды / другое:

- В случае вопросов обращайтесь за помощью к наставнику, членам команды или задавайте их в группах dōTERRA на Facebook.



Вооружаемся

Добавьте обучающие занятия Class in a Box к заказу в рамках LRP.

- Добавьте брошюры «Быть здоровым — просто».
- Добавьте 10 экземпляров руководства «Начните свой бизнес и наслаждайтесь жизнью».
- Добавьте необходимое количество раздаточных материалов по занятиям «Натуральные средства».

Работайте с наставником и получайте другие подарки (например, справочные пособия).



Просвещаемся

Здоровая жизнь

Откройте для себя продукты и возможности непрерывного обучения на:

[doterra.com > Discover > Product Education](#)

- Наши решения
- Наука об эфирных маслах
- Здоровая жизнь
- Природа эфирных масел

[doterra.com > Essential Oil Resources](#)

- Электронные книги
- Подкаст dōTERRA Essential Oil Solutions

Заслуженный успех

Узнайте о системе бизнес-тренингов на:

[doterra.com > Empowered Success](#)

- Запуск бизнеса
- Сертификационный курс по продажам

[doterra.com > Resources > Business Training](#)

Университет dōTERRA

- Подкаст Building Your Business with dōTERRA

[doterra.com > Empowered Success > Empowered Success Podcast](#)

Личностное развитие

Ознакомьтесь с курсами по личностному развитию и узнайте, как использовать свои сильные стороны для развития бизнеса:

[doterra.com > Empowered Success > Empowered You](#)

См. более подробную информацию на странице 100.

Постановка целей

Успешные люди ставят перед собой конкретные цели. Четко определите, чего вы хотите добиться и в какие сроки. Выберите желаемый уровень вознаграждения и определите, с какой скоростью вы хотите его достичь. Принимая на себя конкретные обязательства и устанавливая определенные временные рамки, вы лучше готовитесь к дальнейшим действиям.

Удваивание показателей, необходимых для достижения статуса Элит, — ключ к уровням Серебро, Платина, Бриллиант и выше.



1 Определите свой уровень доходов

Вы платите за свои продукты	Вы увеличиваете свой доход	Вы меняете свой доход
<p>Цель: Элит — Премьер</p> <p>Необходимые затраты времени:</p> <p>3–10 часов в неделю</p> <p>Достижение статуса</p> <p>Э Пр Элит за 1–3 месяца Премьер за 6 месяцев</p>	<p>Цель: Премьер — Золото</p> <p>Необходимые затраты времени:</p> <p>10–30 часов в неделю</p> <p>Достижение статуса</p> <p>Э С З Элит за 1–2 месяца Серебро за 6–9 месяцев Золото за 1–2 года</p>	<p>Цель: Золото — Президентский</p> <p>Необходимые затраты времени:</p> <p>25–50 часов в неделю</p> <p>Достижение статуса</p> <p>Э С П Элит за 1 месяц Серебро за 6–9 месяцев Платина за 1–2 года</p> <p>Б ПБ Бриллиант за 1–3 года Президентский Бриллиант за 4–7 лет</p>
<p>Совет См. Руководство по построению бизнеса или информацию на стр. 105–107 этого пособия, чтобы разработать стратегии по достижению статуса и получению желаемого дохода.</p>		

2 Выберите свой темп

Скорее всего у вас уйдет 1–4 недели на подготовку, организацию и поиск людей, прежде чем вы проведете первые презентации. Выберите свой темп достижения статуса Элит, опираясь на информацию ниже. Начните регистрировать новых участников, работать индивидуально с теми, кто готов присоединиться к dōTERRA, даже если вы находитесь на этапе подготовки.

Дата начала занятий: ____ / ____ / ____

Элит за 30 дней

Пример того, как получить 3000 PV:

150 PV в среднем за регистрацию нового участника x 20 регистраций

ИЛИ 3–4 регистрации или в среднем 500 PV за занятие x 6 занятий

ИЛИ 3–4 регистрации или в среднем 750 PV за занятие x 4 занятий

Элит за 60 дней

Пример заказов для новых участников + заказы клиентов в рамках LRP = 3000 PV:

- 8 из 15 клиентов, зарегистрированных в течение первого месяца, приносят в среднем + 100 PV к заказу в рамках LRP + 800 PV
- 4 новых зарегистрированных участника или в среднем 600 PV за занятие x 3 занятия (второй месяц) + 1800 PV
- 3 регистрации по итогам индивидуальной работы (второй месяц) + 450 PV

Элит за 90 дней

Пример заказов для новых участников + заказы клиентов в рамках LRP = 3000 PV:

- 12 из 20 клиентов, зарегистрированных в течение первого или второго месяца, приносят в среднем + 100 PV в рамках LRP заказа + 1200 PV
- 4 регистрации новых участников или в среднем 600 PV за занятие x 2 занятия (третий месяц) + 1200 PV
- 4 регистрации по итогам индивидуальной работы (третий месяц) + 600 PV

3 Наметьте свои цели

Цели на 90 дней

₽ _____ /месяц

Статус: _____

Цели на 6 месяцев

₽ _____ /месяц

Статус: _____

Цели на 1 год

₽ _____ /месяц

Статус: _____

4 Начните делиться

Расскажите о своих целях семье и наставнику, запишите и разместите их там, где будете видеть ежедневно.

- Насколько решительно вы настроены получить статус Элит и достигнуть целей на 90 дней (по шкале 1–10)? Элит: _____ 90 дней: _____
- Почему важно достигать цели в установленные сроки?.....
.....
- Как изменится ваша жизнь, когда вы достигните цели на 1 год?
- Как изменится ваша жизнь, если вы никогда достигните цели на 1 год?

Начните записывать дальнейшие идеи о том, как достигнуть цели и осуществить свои мечты.

Список контактов

Чью жизнь вы хотели бы изменить? Чтобы организовать успешный финансовый поток, начните рассказывать другим людям о продукции dōTERRA и бизнес-возможностях в компании.

- 1 Составьте список людей, которых вы знаете. Подойдут любые идеи. Вы никогда не знаете, кого может заинтересовать ваше предложение. Запишите все имена на этой и следующей страницах и распределите их по группам (семья или друзья).

Семья: <i>родители, братья и сестры, родственники</i>	Поддержание здоровья	Деньги/время	Цель	Влияние на других	Натуральные продукты	Опыт в бизнесе/ продажах	Возраст 30–55	Женщина	Поддержка супруга/супруги	Итого
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										

Друзья: <i>близкие, школьные, университетские, в социальных сетях</i>	Поддержание здоровья	Деньги/время	Цель	Влияние на других	Натуральные продукты	Опыт в бизнесе/ продажах	Возраст 30–55	Женщина	Поддержка супруга/супруги	Итого
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										

2 Затем подумайте о каждом человеке, которого вы внесли в список, и определите потенциальных бизнес-партнеров. Отметьте соответствующие колонки, в которых перечислены общие качества успешных бизнес-партнеров. Затем подведите общий итог в последней колонке.

- Хочет улучшить финансовое положение или оценивает перспективы
- Необходимо больше денег и времени, ищет цель
- Может оказывать влияние на других — люди прислушиваются к нему и следуют его примеру
- Интересуется натуральной продукцией или придерживается здорового образа жизни
- Есть бизнес или опыт работы в продажах, целеустремленный
- Готов строить бизнес
- Есть поддержка супруги/супруга или партнера

	Поддержание здоровья	Деньги/время	Цель	Влияние на других	Натуральные продукты	Опыт в бизнесе/продажах	Возраст 30–55	Женщина	Поддержка супруга/супруги	Итого
1 <i>Анджела Рейес</i>	✓		✓					✓		III
2 <i>Двоюродная сестра Джен (Юога)</i>	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓		VI

Сообщество: <i>соседи, знакомые по интересам, из церкви, школы</i>	Поддержание здоровья	Деньги/время	Цель	Влияние на других	Натуральные продукты	Опыт в бизнесе/продажах	Возраст 30–55	Женщина	Поддержка супруга/супруги	Итого
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										

Другое: <i>коллеги по работе, поставщики продуктов и услуг</i>	Поддержание здоровья	Деньги/время	Цель	Влияние на других	Натуральные продукты	Опыт в бизнесе/продажах	Возраст 30–55	Женщина	Поддержка супруга/супруги	Итого
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										

Расположите людей в списке по их перспективности

Определите потенциальных бизнес-партнеров

Следующий шаг — расположить потенциальных бизнес-партнеров из *Списка контактов* в зависимости от их перспективности, в первую очередь упоминая тех, у кого больше всего отметок в колонках о качествах успешных бизнес-партнеров. Порой неожиданно сильные бизнес-партнеры встречаются и среди тех, у кого не так много отметок. Но такая система станет отличным началом.

Спросите себя:

- С кем бы я работал, если мог выбрать кого угодно?
- С кем бы мне нравилось работать больше всего?
- Чья решительность и энергичность соответствовала бы моему стремлению к достижению целей?

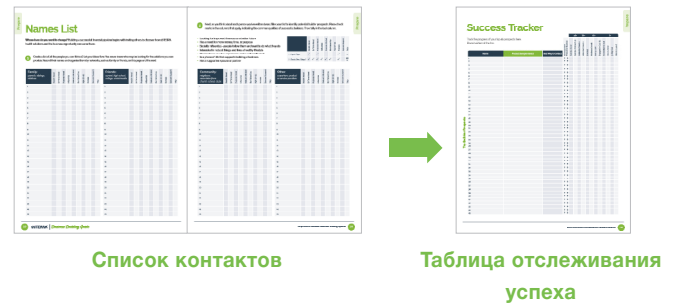
Запишите контакты этих людей, используйте список или другие инструменты.

Потенциальные бизнес-партнеры

.....
.....
.....

Следите за развитием самых перспективных участников

- 1 В *Таблице отслеживания успеха* заполните информацию о 45 потенциальных бизнес-партнерах.
- 2 Определите лучший способ связи и взаимодействия с каждым человеком из списка: найдите к ним подход, предоставляя продукты или возможность построения бизнеса.
- 3 Начните лично работать с каждым участником: делитесь опытом, приглашайте их на занятия и следите за их успехами. С помощью вашего наставника заранее выявите несколько перспективных бизнес-партнеров.
- 4 Поставьте себе цель зарегистрировать хотя бы одного бизнес-партнера в течение 14 дней со дня запуска бизнеса. Это позволит вам обеспечить необходимое количество заказов и максимизировать доходы в рамках Плана предоставления вознаграждений за продажи. Без бизнес-партнеров в вашей команде будут только клиенты, что снизит возможность зарабатывать.



Список контактов

Таблица отслеживания успеха

Расширяйте список

По мере знакомства с новыми людьми, добавляйте их в *Список контактов*, чтобы поддерживать необходимый уровень финансового потока. Старайтесь добавлять по 5–10 имен каждую неделю. Чтобы понять, как найти потенциальных клиентов и бизнес-партнеров, используйте техники *Memory Jogger* или *Grow Your Prospects*, которые можно найти здесь: doterra.com > *Empowered Success* > *Tools Library*.



Все дело в цифрах

Чем больше людей появляется в вашем потоке, тем больше клиентов и бизнес-партнеров вы можете найти.

Поставьте себе цель найти 3 бизнес-партнеров в течение первых 30–90 дней. Если вы не найдете бизнес-партнеров сразу, продолжайте пополнять свой список и регистрировать новых участников. Многие бизнес-партнеры сначала становятся клиентами, а затем начинают распространять продукцию.

Таблица отслеживания успеха

Отслеживайте развитие 45 членов команды, имеющих наибольших потенциал. Расположите бизнес-партнеров в верхней части.

Самые перспективные бизнес-партнеры

Имя и фамилия	Идеи для пробников	Лучший способ связи:	Первый контакт: Продукт или бизнес	45+		30+		15+		3+		
				Подаренный пробник	Мнение о пробнике	Приглашение на занятие/индив. встречу	Посещение занятия/индив. встречи	Регистрация	Консультации по ЗОЖ	Подписка на LPP	Участие в обучении	Желание проводить занятия
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									

График достижения успеха

В основе успеха лежат не только цели, но и особые привычки. Именно эти простые привычки, проверенные самими успешными лидерами dōTERRA, помогут вам добиться успеха.

Со временем они станут частью вашего образа жизни, и тогда вы поймете, как важны постоянные ежедневные усилия.

Последовательное построение бизнеса и наращивание дохода помогут получить желаемый результат. Тратьте как минимум 70 % своего времени на организацию, тренинги и оформление (ОТО). Лучший способ развития бизнеса — активно привлекать в свою команду бизнес-партнеров, которые будут делать то же самое.

Используйте идеи, которыми делится с вами наставник, посещайте еженедельные занятия, участвуйте в курсах обучения и групповых звонках. Старайтесь не усложнять себе задачу, ожидая подходящего момента, чтобы начать действовать.

Ежедневно: подготовка, организация и распространение

- Используйте свои продукты
- Занимайтесь личностным развитием
- Установите контакт, подарите пробник, получите обратную связь и пригласите в команду
- Составьте график взаимодействий, занятий и индивидуальных встреч



Задайте себе следующие вопросы:

- С кем я могу поделиться информацией о продуктах? Подарите пробник и поддерживайте связь.
- Кто хотел бы узнать об эфирных маслах? Пригласите на групповые или индивидуальные занятия «Знакомство с маслами».
- Кто уже посетил презентацию и готов зарегистрироваться? Помогите зарегистрироваться, подарите набор и запланируйте провести консультацию по ЗОЖ.
- Кому нужна консультация по ЗОЖ? Запланируйте провести консультацию по ЗОЖ и присоединитесь к программе лояльности (LRP).
- Кто готов начать свой бизнес? Пригласите на групповые или индивидуальные занятия «Знакомство с бизнес-возможностями».
- Кто любит масла и хотел бы провести занятие? Предложите провести занятие. Запланируйте встречу на тему «Введение в проведение встреч».
- Кто готов начать свой бизнес? Расскажите о 5 шагах к успеху во время сессии «Создание бизнеса с dōTERRA».

Еженедельно: тренинг, оформление и консультирование

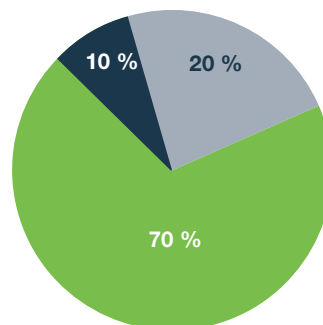
- Проведите групповые и индивидуальные занятия по теме «Знакомство с маслами»
- Проведите групповые и индивидуальные занятия по теме «Знакомство с бизнес-возможностями»
- Проведите консультации по ЗОЖ
- Посетите курсы непрерывного обучения и содействуйте их продвижению
- Участвуйте в групповых звонках
- Проведите сессии по разработке стратегии

Ежемесячно

- Размещайте заказ на 125 PV и более в рамках LRP
- Определите цели, следите за прогрессом в получении статуса/«Силы трех»
- Регистрируйте не менее 4 клиентов и хотя бы 1 партнера в месяц
- Бизнес-тренинги

Ежегодно

- Посещайте мероприятия и приглашайте других:
 - международная конвенция
 - специальная встреча Лидеров
 - региональные мероприятия
 - поощрительная поездка



- Подготовка
- Консультирование
- Ваши ОТО и ОТО бизнес-партнеров



Сконцентрируйтесь на этом

График на неделю

В разделе «Постановка целей» этого руководства вы выбрали свой собственный путь к успеху. Ниже указано время, которое рекомендуется уделять бизнесу каждую неделю (в зависимости от выбранного ритма), чтобы поддерживать необходимый финансовый поток.

Вы платите за свои продукты

Необходимые затраты времени:
3–10 часов в неделю

Вы увеличиваете свой доход

Необходимые затраты времени:
10–30 часов в неделю

Вы меняете свой доход

Необходимые затраты времени:
25–50 часов в неделю

Запишите, сколько времени вы планируете тратить каждый день на развитие бизнеса.

Понедельник	Вторник	Среда	Четверг	Пятница	Суббота	Воскресенье
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Используйте свой метод составления расписания, оставляйте время для еженедельных задач. Отдавайте приоритет семейным обязанностям и текущей работе, а затем задачам «ПОТОК». Если требуется, добавьте к этому время на дорогу и подготовку.

Время	Понедельник	Вторник	Среда	Четверг	Пятница	Суббота
9:00	Личностное развитие					
10:00	Групповые звонки				Связаться с людьми из Табл. отслеживания успеха	«Знакомство с бизнес-возможностями» с Лизой
11:00	Сессия по стратегии: - Елена @ 11:00 Создание бизнеса с doTERRA: - Борис @ 11:45	Связаться с людьми из Табл. отслеживания успеха		Сессия по разработке стратегии с наставником		
12:00						
13:00		Консультации по ЗОЖ: - мама @ 1:30 - Сергей @ 2:15	Индив. с Марией		Консультации по ЗОЖ: - Катя @ 13:30 - Ксения @ 14:15	
14:00						
15:00						
19:00		«Знакомство с маслами» @ Фреш-бар		Непрерывное обучение		

Пример: В среднем 16–20 часов в неделю

Следите за своим успехом

Существует множество способов спланировать успех. Один из них — внести в расписание проведение 4 занятий в течение первой же недели или во время выходных в первый месяц после запуска.

- Сокращайте время подготовки.
- Предоставьте потенциальным участникам несколько вариантов занятий.
- Увеличивайте численность команды с каждым занятием (заинтересованные участники могут приглашать других).
- Увеличивайте количество вариантов размещения заказов и повышайте свои шансы на получение бонусов и достижение различных статусов.

doterra.com > [Empowered Success](#) > [Tools Library](#) > [Launch Tools](#) > [Maximize a Weekend](#)

Советы по временным затратам:

- Планируйте несколько звонков подряд, не затягивайте с этим.
- Будьте доступны в разное время с учетом графика других участников.
- Отвечайте на сообщения и звонки в течение 24 часов.

Получение статуса Элит

Я получу статус Элит к

В первый месяц после запуска: (статус Элит за 30 дней)

При планировании презентаций используйте этот план вместе с *Таблицей отслеживания успеха*.

- Составьте график как минимум 4 занятий или 15 индивидуальных встреч (или и того и другого).
- Пригласите как минимум 45 человек на групповые занятия или индивидуальные встречи.
- Зарегистрируйте как минимум 15 человек.

Расписание занятий

Пригласите минимум 15 человек лично, по телефону или с помощью сообщения, чтобы набрать нужное количество участников (6–10 человек). Занятие проводите вы или человек, который согласился это сделать. См. *Таблицу отслеживания успеха*, чтобы найти заинтересованных людей.

Занятие 1

Дата/время:

Место проведения:

Ведущий:

Занятие 2

Дата/время:

Место проведения:

Ведущий:

Занятие 3

Дата/время:

Место проведения:

Ведущий:

Занятие 4

Дата/время:

Место проведения:

Ведущий:

Цель: Статус Элит, минимум 3000 ОУ

Общий необходимый объем продаж

3000

Текущий объем продаж

Планируемый объем продаж

Необходимый объем =

Подарки

Когда участники регистрируются, получат набор и разместят первый заказ LRP, подарите им подарок (5 мл масла дикого апельсина от dōTERRA или справочное пособие).

График индивидуальных встреч

Лично, через социальные сети, по электронной почте или с помощью трехстороннего звонка договоритесь об индивидуальных встречах с потенциальными клиентами, которым необходим особый подход, у которых мало времени или которые лучше поймут материал при личной беседе.

Имя:

Дата/время:

Место проведения:

Имя:

Дата/время:

Место проведения:

Имя:

Дата/время:

Место проведения:

Имя:

Дата/время:

Место проведения:

Имя:

Дата/время:

Место проведения:

Имя:

Дата/время:

Место проведения:

Имя:

Дата/время:

Место проведения:

Имя:

Дата/время:

Место проведения:

Имя:

Дата/время:

Место проведения:

Имя:

Дата/время:

Место проведения:

Имя:

Дата/время:

Место проведения:

Имя:

Дата/время:

Место проведения:

Полезный совет

Если вы приглашаете участников лично, по телефону или с помощью сообщения, вам необходимо связаться минимум с 15 людьми. Если вы рассылаете приглашения через социальные сети или по электронной почте, вам необходимо связаться минимум с 30 людьми, то есть пригласить больше потенциальных участников, чтобы набрать в группу нужное количество (6–10 человек).

Важное значение имеет отбор подходящих людей из *Списка контактов*. Что вас ждет через месяц:

- Если вы приглашаете более перспективных людей, то для получения 15 зарегистрированных участников вам необходимо пригласить 30 человек, так как в среднем 50 % пришедших захотят зарегистрироваться.
- Если вы приглашаете менее перспективных людей, то для получения 15 зарегистрированных участников, вам необходимо пригласить 50 людей, так как в среднем 30 % пришедших захотят зарегистрироваться.

При меньшей перспективности нужно приглашать больше людей.

При большей перспективности можно приглашать меньше людей.

Вы — поставщик решений

Успех начинается с вас. Во первую очередь станьте лицом продукции. Чем больше вы будете ощущать благотворное влияние продуктов на ваше здоровье, тем увереннее будете предлагать их. Таким образом, вы станете поставщиком услуг для своих близких и захотите поделиться своим опытом с другими. Разделяя с людьми свою любовь к dōTERRA, вы помогаете им знакомиться с маслами и вдохновляете бизнес-партнеров делать то же самое.

Применяйте продукцию dōTERRA

Следуйте принципам поддержания здоровья и начните применять продукты dōTERRA: вы сможете использовать свой опыт, чтобы приглашать других и вдохновлять их.

- Придерживайтесь своего ежедневного Плана по поддержанию здоровья и применяйте продукты каждый день (руководство «Живите»).
- С помощью этого справочного пособия вы научитесь решать 80 % задач по улучшению здоровья в домашних условиях.
- Научитесь обращаться к продуктам dōTERRA каждый день, чтобы поддержать свое состояние.
- С помощью непрерывного обучения узнайте, как сделать продукты частью своей жизни.
- Станьте своим лучшим клиентом и лично попробуйте широкий ассортимент продуктов dōTERRA.
- Максимально увеличьте прибыль от участия в Программе наград за лояльность (LRP), узнайте, как можно возвращать до 30 % от стоимости покупок в виде баллов.

См. dotterra.com > *Discover* > *Product Education Or Essential Oil Resources*, чтобы узнать больше.



Знакомьте других с продукцией dōTERRA

В качестве Велнес Консультанта предлагайте людям продукты dōTERRA и знакомьте их с новым способом заботы о здоровье. Во время работы с потенциальными клиентами сначала узнайте о человеке, его потребностях, а затем расскажите, как он может целенаправленно заботиться о своем здоровье. Спросите, хотят ли они узнать больше.

Предложите подробнее узнать о том, как с помощью натуральных решений можно поддерживать здоровье.

- Создайте возможности для знакомства с решениями dōTERRA.
- Покажите, как справочное пособие и набор сертифицированных эфирных масел dōTERRA подтвержденного качества CPTG® могут помочь решить более 80 % задач по улучшению здоровья в домашних условиях.

Продажи — это не что иное как предоставление услуг. Вы помогаете другим находить решение существующих или возможных проблем. Таким образом, вы являетесь поставщиком решений. Не потому, что вы решаете проблемы, а потому, что помогаете найти способ справиться с ними.

Задайте себе вопрос: «Кому я могу помочь сегодня, чем я могу быть полезен этому человеку?»



Выявите проблемы

Все сталкиваются с непростыми ситуациями, проблемами в отношениях, со здоровьем, с финансами, с нехваткой времени, с потерей понимания цели



Оцените их серьезность

Проблемы не проходят бесследно, они могут сказаться на отношениях, здоровье, финансах, времени, доверии, вере



Предлагайте решения

После того как вы выслушали человека, узнали о его потребностях, предложите возможные решения:

- Продукты (стр. 37–40, 43)
- Бизнес (стр. 82–85)

Научите своих бизнес-партнеров делать то же самое

Стройте свой бизнес и воодушевляйте клиентов, которые любят и применяют продукты dōTERRA, а также консультантов, которые проводят занятия, и бизнес-партнеров, которые работают вместе с вами. Стремитесь развивать навыки, необходимые для достижения целей. Станьте для себя идеальным бизнес-партнером. dotterra.com > *Empowered Success* > *Empowered Success Podcast*

Пять тем для бесед

Программа «Вдохновляя на успех» состоит из пяти руководств. Они помогут вам познакомить потенциальных клиентов с продукцией dōTERRA на первых этапах. Их можно использовать в любом порядке.

«Быть здоровым — просто»



Рассказывает о возможностях эфирных масел.

Раздаточные материалы «Натуральные средства»



Рассказывает о натуральных решениях и о том, как сделать их частью своей жизни.

Руководство «Живите»



Рассказывает об образе жизни dōTERRA.

Руководство «Делитесь»



Рассказывает о том, как проводить презентации.

Руководство «Создавайте»



Рассказывает о том, как построить бизнес с dōTERRA.

Целенаправленное послание

Смотрите на себя как на опытного человека, предлагающего конкретные решения людям, которым они нужны.

Увеличьте количество потенциальных клиентов в вашем потоке, выявляя наиболее заинтересованных людей, а затем ищите способы установить с ними контакт. Вам не нужно разрешение или другие условия, чтобы делать то, что любите. Необходимо лишь показать клиентам, как добиться результатов. Запишите ниже ответы, чтобы понять, какое место вы занимаете в бизнесе, кому и как вы помогаете. Сформулируйте послание, которое вы транслируете, и определите вопросы, на которые вы вдохновляете других находить ответы.

Поиск

Поймите, что значит быть лидером, какие установки необходимы, чтобы помочь другим.

- *Кто вы? Подумайте о том, какие события были в вашей жизни, кем вы стали и что получается у вас само собой. Поделитесь уникальными событиями вашей жизни, специальными знаниями, связями, интересами, навыками, опытом ведения бизнеса и общественной деятельности, а также факторами, помогающими быть тем, кем вы являетесь.*

- *Что мотивирует вас быть частью этого? В чем ваше послание или цель? Ваш личный опыт решения проблем может стать основой вашего послания. С какими проблемами со здоровьем вы справились с помощью dōTERRA? Как вы стали поставщиком решений для своих близких? Чем вы хотите поделиться с другими?*

Запишите свои лучшие истории на сегодняшний день на странице 36. Затем используйте их при заполнении пунктов на этой странице. Вы не будете чувствовать, что предлагаете продукцию слишком навязчиво, если у вас будет четкое представление о вашей миссии и послании.

Предоставление услуг

Станьте поставщиком решений.

- *Кому вы предоставляете услуги? Кто нуждается в общении с вами / в вашем послании? С кем вы лучше всего находите общий язык? Настоящая услуга — это когда вы воодушевленно предлагаете помощь тем, кому нужны ваши решения. Опишите «ваших» людей.*

- *Где они проводят время? Где их можно найти?*

- *Как вы можете установить с ними контакт? Что приносит вам радость, когда вы делитесь с другими? В чем состоит ваше послание?*

Решение

Для того чтобы начать распространять продукцию, необходимо понять потребности других и осознать, как вы можете помочь, предлагая свои решения.

- *Какие конкретные проблемы вы помогаете решать другим? Определите, какие задачи вы решаете самостоятельно. Как вы можете помочь другим найти решения, как это сделали вы?*

.....

.....

Вы можете предложить решения для поддержания формы, здорового питания, детоксе, повышения концентрации, укрепления иммунитета, дыхательной системы, здоровья детей, улучшения настроения, помощи в укреплении пищеварения, здоровья организма и состояния кожи, контроля веса, экологичного образа жизни, органического садоводства, ухода за домашними животными? Они помогают решить финансовые проблемы, дают возможность дополнительного дохода и т. д.?

- *Почему им необходимо выбрать вас? Почему люди должны учиться и покупать у вас? Что вы можете предложить, чего не могут или не станут предлагать другие? Какой группе людей вы можете предложить присоединиться? Какие занятия они могут посетить, чтобы, благодаря вам, узнать больше о возможностях dōTERRA? Чем вы удивите и впечатлите их? Как это поможет улучшить их жизнь? В чем ваше преимущество по сравнению с другими?*

.....

.....

.....

Что нужно сделать

Рекомендуем составить свое ценностное утверждение. Ценностное утверждение помогает сформулировать, что вы делаете и как это поможет другим. Прочтите примеры ниже, а затем используйте шаблон, чтобы составить свое собственное утверждение.

Жена, мать, учительница, доула, которая интересуется натуральными продуктами:

«Я помогаю матерям знакомиться с эфирными маслами, чтобы облегчить домашние роды (в качестве альтернативы родам в медицинских учреждениях), потому что рождение ребенка это прекрасный и естественный процесс».

Женщина, фитнес-тренер и мама, которая ведет здоровый образ жизни:

«Я помогаю женщинам следить за здоровьем и вести здоровый образ жизни благодаря движению, правильному питанию и натуральным продуктам, помогающим поддерживать здоровье. В результате они чувствуют себя лучше, двигаются больше и проживают жизнь качественнее. Они не истощены, не живут в дискомфорте и не страдают от низкой самооценки, потому что моя цель вдохновить их на то, чтобы они стали самими главными для себя, даже если так легко отдать приоритет другим делам».

Ценностное утверждение

(по Мел Абрахам)

Я помогаю/учу/поддерживаю (кого)

в (чем),

чтобы (результат),

иначе (менее приятная альтернатива),

потому что (в чем ценность вашего предложения).

Работа с наставником

Вы строите бизнес для себя, но не сами по себе. Работа с наставником может значительно улучшить ваши результаты и показатели вашей команды. С самого начала четко определите, чего вы ждете от партнерства, чтобы создать благоприятную среду для долгосрочного успеха, в которой ваши отношения будут развиваться вместе с вами. Получайте удовольствие от усердной работы, совместной подготовки и организации. Расскажите наставнику о своих ожиданиях и мечтах и узнайте, что движет им.

В идеале у каждого бизнес-партнера должен быть наставник, однако так случается не всегда. У некоторых самых успешных бизнес-партнеров dōTERRA на начальных этапах не было наставника. Это руководство — комплексный тренинг, дающий основы, необходимые для достижения успеха. В конечном счете уровень успеха зависит от вас самих. Если необходимо, найдите кого-то, кто станет вашим партнером, с которым можно разрабатывать стратегии и перед которым можно отчитываться.

Отношения с наставником — это партнерство. Максимально используйте эту возможность, а информация ниже поможет вам четко сформулировать задачи.

Наставник	Бизнес-партнер
<p>Чего вы ожидаете от наставника</p> <ol style="list-style-type: none"> Верит в вас. Ему небезразличен ваш успех. Верит, что вы хотите добиться того, о чем говорите. Верит, что вы сделаете все возможное, чтобы добиться желаемого. Настроен позитивно. Видит лучшее в вас и ваших возможностях. Честен. Дает полезную обратную связь. Говорит правду. Работает добросовестно. Сосредоточен на главном. Помогает вам сконцентрироваться на самом важном. Помогает с выполнением 5 шагов к успеху. Консультирует на основе своего опыта, а не просто теории. <p>.....</p> <p>Решите, когда вы свяжетесь с наставником, чтобы обсудить:</p> <ol style="list-style-type: none"> В чем суть вопроса? Какие у вас есть варианты решений? Что необходимо сделать? <p>Сначала попробуйте найти решения самостоятельно. Затем, если вам необходимы дополнительные идеи, свяжитесь с наставником.</p>	<p>Что ожидается от вас</p> <ol style="list-style-type: none"> Прислушайтесь к советам наставника. Верьте проверенным методам и рекомендациям; принимайте во внимание новые идеи и стратегии. Будьте позитивны. Воодушевление передается клиентам и бизнес-партнерам во время презентаций и мероприятий. Работайте усердно. Придерживайтесь составленного графика. Выполняйте то, о чем говорите. Самое главное — стремитесь быть полезным для других. Постоянно учитесь. Смотрите, читайте и изучайте продукты, проходите бизнес-тренинги. Постоянно учитесь. Будьте честны, умейте сообщать о результатах. Постоянно оценивайте достигнутые результаты и регулярно сообщайте о них. В случае возникновения проблем обсудите их с наставником. Находите способ выполнить задачу, а не найти оправдание. Соблюдайте взятые на себя обязательства. Любое стоящее дело требует усердной работы, упорства и может нести в себе даже разочарования. Будьте целеустремленным. Может наступить момент, когда по какой-либо причине вы захотите выйти из бизнеса. Если это произойдет, как бы вы хотели, чтобы отреагировал ваш <p><i>По материалам главы 3 книги Being the Starfish («Быть морской звездой») Нила Андерсона.</i></p>

Советы по проведению эффективных сессий по стратегии

- Составьте график встреч** с наставником, на которых вы будете регулярно отчитываться о своих результатах.
- Выберите наиболее подходящий способ связи:** ежедневные сообщения в определенное время и/или еженедельное общение по телефону.
- Перед каждой сессией по стратегии направляйте наставнику сообщение или электронное письмо,** указывая несколько достижений и проблем, с которыми вы столкнулись за прошлую неделю и которые вы хотели бы обсудить. Опирайтесь на информацию в разделе «Отслеживание реализации стратегии». doterra.com > *Empowered Success* > *Tools Library*
- Свяжитесь с наставником в назначенное время.**
- Готовьтесь к встречам,** чтобы продуктивно обсудить новые идеи и решения. Не ожидайте, что наставник предоставит вам готовое решение. Вы обсуждаете с наставником стратегию, это не сеанс у психолога.
- Постоянно развивайте себя,** чтобы справляться с ограничениями, лучше понимать суть задач, находить решения и использовать эффективную стратегию.
- Ваш наставник поддержит вашу инициативу.** Вкладывайтесь в свой успех, а наставник поможет вам в этом.

Отслеживание реализации стратегии

Сделайте фотографию заполненной формы ниже и отправьте ее наставнику в сообщении или по электронной почте до проведения сессии по стратегии.

1 Сосредоточьтесь на основных результатах и проблемах

Каких побед или достижений вам удалось добиться на прошлой неделе?

Что помогает вашему бизнесу расти?

С какими проблемами вы столкнулись?

2 Проанализируйте итоги прошлой недели

Насколько вы продвинулись в достижении трех целей на прошлой неделе?

Нужно ли что-то поменять, чтобы двигаться вперед?

Отметьте зеленый квадрат, если вы выполнили этот пункт на прошлой неделе, или синий — если его предстоит выполнить на следующей неделе.



Подготовка

- Работа над задачами **ПОТОКА**
- Добавление людей в **Список контактов**
- Сессия по стратегии с наставником
- Участие в групповом звонке
- Участие в тренинге по продуктам
- Ежедневное личностное развитие
- Отметьте, если выполнили

Организация

Ознакомление с продукцией:

- Раздача пробников / тестирование масел
- Ваша история
- Ссылка на видео
- Ссылка на веб-сайт

Приглашение на:

- Занятие «Знакомство с маслами»
- Занятие «Знакомство с бизнес-возможностями»
- Консультации по ЗОЖ
- Проведение занятия

Тренинг

Занятие «Знакомство с маслами» (проведение/презентация)

Индивидуальные встречи

«Знакомство с бизнес-возможностями»

Оформление

Личная регистрация

Консультация по ЗОЖ

Регистрация на программу LRP

Человек хочет провести занятие

Человек хочет построить бизнес

Консультирование

«Создание бизнеса с doTERRA» с новым партнером

Сессии по стратегии с бизнес-партнерами

Посещение тренинга в рамках непр. обучения вместе с гостем

Продвижение командного тренинга/ мероприятия

Посещение командного тренинга / приглашение бизнес-партнера

Сконцентрируйтесь на ОТО, чтобы выстроить свой финансовый поток

Обведите пункты, которые вызывают трудности. Обратите особое внимание на них на следующей неделе.

3 Цели на предстоящую неделю

Сверьтесь с планом получения статуса, чтобы определить основные задачи на неделю.

Статус: «Сила трех»: \$50 \$250 \$1500

Цели на этот месяц:

Три основные задачи Что необходимо сделать?	Ваша роль Как вы выполните эти задачи?	Помощь наставника В чем вам понадобится поддержка?	Дата заполнения
.....	___ / ___
.....	___ / ___
.....	___ / ___

4 Достижения

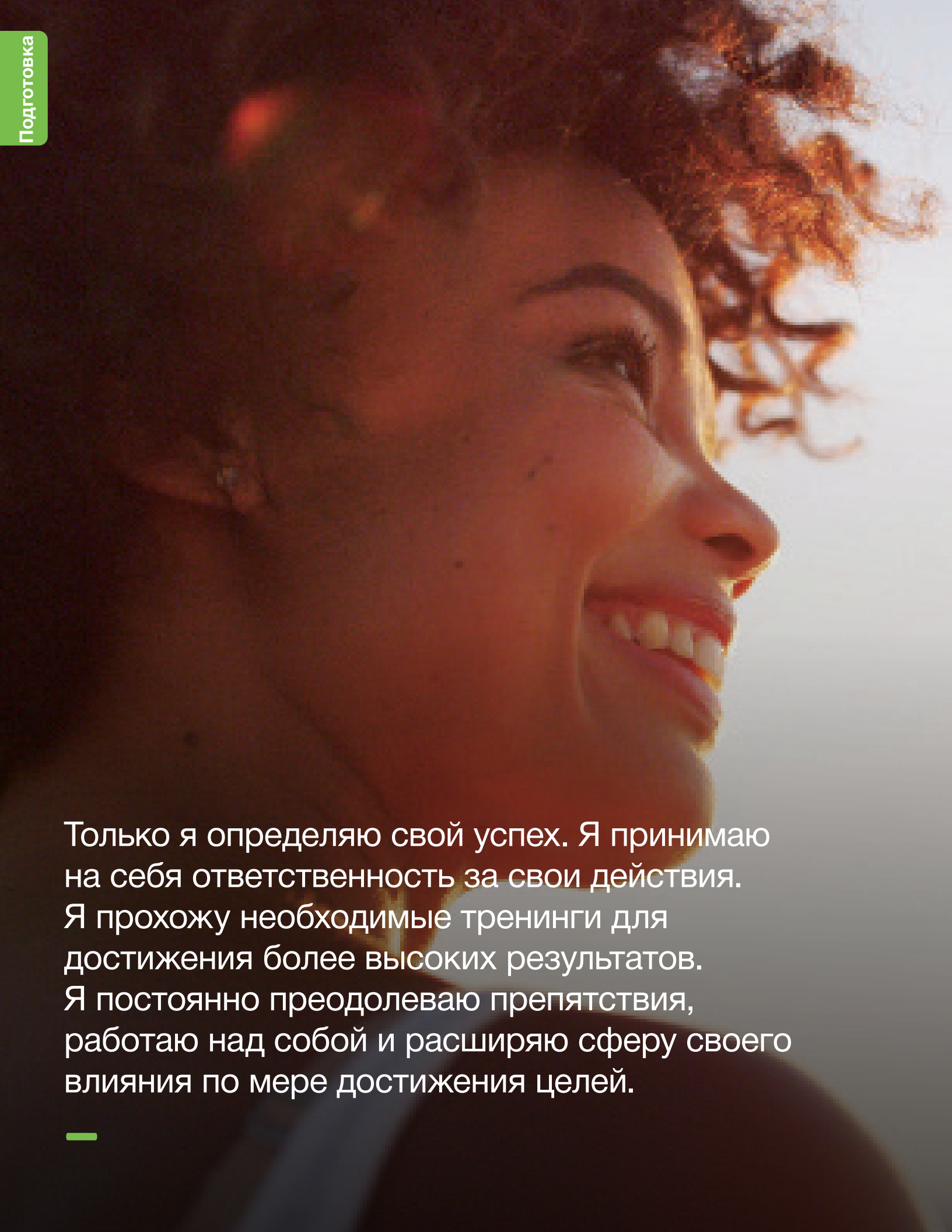
Какой тренинг по построению бизнеса / личностному развитию вы проходите? Что еще может укрепить вашу веру, подарить новые идеи и навыки?

.....

5 Важные напоминания

Групповые звонки, акции компании, мероприятия и т. д.

.....



Только я определяю свой успех. Я принимаю на себя ответственность за свои действия. Я прохожу необходимые тренинги для достижения более высоких результатов. Я постоянно преодолеваю препятствия, работаю над собой и расширяю сферу своего влияния по мере достижения целей.

Что приведет вас к успеху?

Успех зависит от вас.

Вы задаете свой темп. Оптимальный вариант представлен в этом руководстве.

У вас есть все необходимое.

Вы строите бизнес для себя, но не сами по себе. Ваш наставник и компания проводят для вас тренинги, дают обучающие материалы и инструменты, чтобы вы достигли успеха.

Учитесь, смотрите, выполняйте, развивайтесь.

Процесс обучения построен следующим образом: вы изучаете каждый шаг, смотрите, что нужно сделать, выполняете, оцениваете результаты, получаете обратную связь, а затем развиваетесь, повторяя все снова и снова.

Поставьте цель.

Добейтесь независимости и успеха в предельно короткие сроки.

Для достижения успеха нужно время.

В зависимости от выбранного ритма, от того, насколько усердно и эффективно вы работаете, вы можете:

- За 90 дней повысить свой заработок и компенсировать расходы на ваши заказы и продукты.
- Через 1 год выйти на уровень дополнительного заработка.
- Через 2–3 года выйти на уровень полноценного дохода.
- Через 5–7 лет стать профессионалом международного уровня и лидером по объему прибыли.

Это требует усердной работы.

В отличие от работы по найму, когда вы зависите от внешних факторов и чужих ожиданий, быть успешным предпринимателем — значит поменять свое мышление и сконцентрироваться на создании, принесении пользы, на своих целях и интересах. Вы теперь собственный мотиватор и вдохновитель.

Рост — ключ к успеху.

Развивайтесь, чтобы зарабатывать больше. Ваши бизнес-партнеры будут работать с вами в их ритме. Помните, что необходимо постоянно регистрировать новых участников, чтобы создавать дополнительные возможности для роста и не зависеть от ритма бизнес-партнеров. Например, если вы вышли на статус Серебро, у вас есть не три, а четыре группы участников, с которыми вы можете работать.

Навыки дарят свободу.

Необходимые навыки не трудно приобрести, но их нужно постепенно практиковать, развивать и совершенствовать.

Сфокусируйтесь.

Сконцентрируйтесь на получении прибыли, основных задачах и не отвлекайтесь. Используйте энергию целенаправленно. Расходуйте энергию на то, что действительно важно.

Проявите терпение.

Люди могут бояться выходить за традиционные рамки и пробовать что-то новое. Вы можете столкнуться с неприятием и отказами. Не сходите с пути и всегда следуйте за своими мечтами.

Две стороны одного флакона

dōTERRA®

Ваше сотрудничество с dōTERRA — это двусторонний договор. С одной стороны — лидерство dōTERRA. С другой стороны — вы, человек, который дарит миру радость от применения эфирных масел. Благодаря ответственному выбору поставщиков, созданию сообществ и передовым исследованиям dōTERRA предлагает уникальные чистые эфирные масла подтвержденного качества CPTG®. Это настоящий подарок, которым природа щедро делится с нами.



Велнес Консультант

Предлагая чистые эфирные масла в качестве натуральных решений для поддержания здоровья и здорового образа жизни, вы дарите окружающим настоящее путешествие в мир новых возможностей. Вы направляете, поддерживаете и учите тех, кто, так же как и вы, хотел бы рассказать другим об этих дарах природы.



Источник · Флакон · Сертификация · Доставка · Вознаграждение

Распространение · Организация · Решение · Вдохновение · Лидерство





Организация

Меняйте жизни других людей

К концу этапа организации у вас и у людей из вашего Списка контактов появятся общие истории, мероприятия, опыт применения продукции, и вы будете готовить их к успешному проведению презентации.

Успех не приходит мгновенно. Как и неудача не случается внезапно. И то и другое — результат сделанного выбора, повторяемых действий и уделенного времени.

Джефф Олсен

Готовьтесь делиться

Бизнес dōTERRA основан на выстраивании отношений. Уделяйте внимание установлению контакта и развитию отношений с потенциальными клиентами.

В подходящий момент спросите у своего собеседника, какие у него приоритетные задачи по поддержанию здоровья, предложите возможные решения, поделитесь своими историями и приведите примеры конкретных продуктов. Стремитесь выстроить разговор таким образом, чтобы люди захотели попробовать предложенные вами продукты. Чем более приятное впечатление произведет на человека эфирные масла и вы сами, тем больше он будет заинтересован в том, чтобы продолжить свое знакомство с dōTERRA.

Заинтересуйте потенциальных клиентов, чтобы они захотели узнать больше об эфирных маслах и попробовать их. В повседневной жизни есть много ситуаций, когда вы можете познакомить других людей с dōTERRA (во время встречи с друзьями, занятий спортом, в социальных сетях, в очереди и т. д.).



...вашей историей

Найдите время и выполните задание «Поделитесь своей историей» (стр. 36). Крайне важно, чтобы в своей истории вы смогли передать четко сформулированные и предельно точные послания, которые будете транслировать потенциальным клиентам и бизнес-партнерам. Истории вызывают эмоции, дарят надежду, помогают другим увидеть вас через ваш опыт. Чем более четко сформулировано ваше послание, тем больше потенциальных клиентов скажут «Да!».



...опытом применения эфирных масел

В удобный момент предложите потенциальному клиенту попробовать масло, которое применяете сами (вы можете поделиться каплей масла, которое захватили с собой). Дарите другим людям возможность попробовать натуральные решения.



...пробниками

- Подбирайте пробники в зависимости от заинтересованности человека, его конкретных потребностей. Сосредоточьтесь на том, с чем вы с легкостью можете помочь.
- Предлагайте пробники масел быстрого действия (например, дикого апельсина, Deer Blue®, лаванды, мяты перечной, PastTense®).
- Предложите экземпляр брошюры «Быть здоровым — просто», в которой представлены примеры применения масел и указана контактная информация на обратной стороне.



...ссылками

Используйте возможности dōTERRA: тренинги, видеоролики, подкасты, веб-сайты, вдохновляющие изображения и посты в социальных сетях.

Наши решения

https://www.doterra.com/RU/ru_RU/

Здоровая жизнь

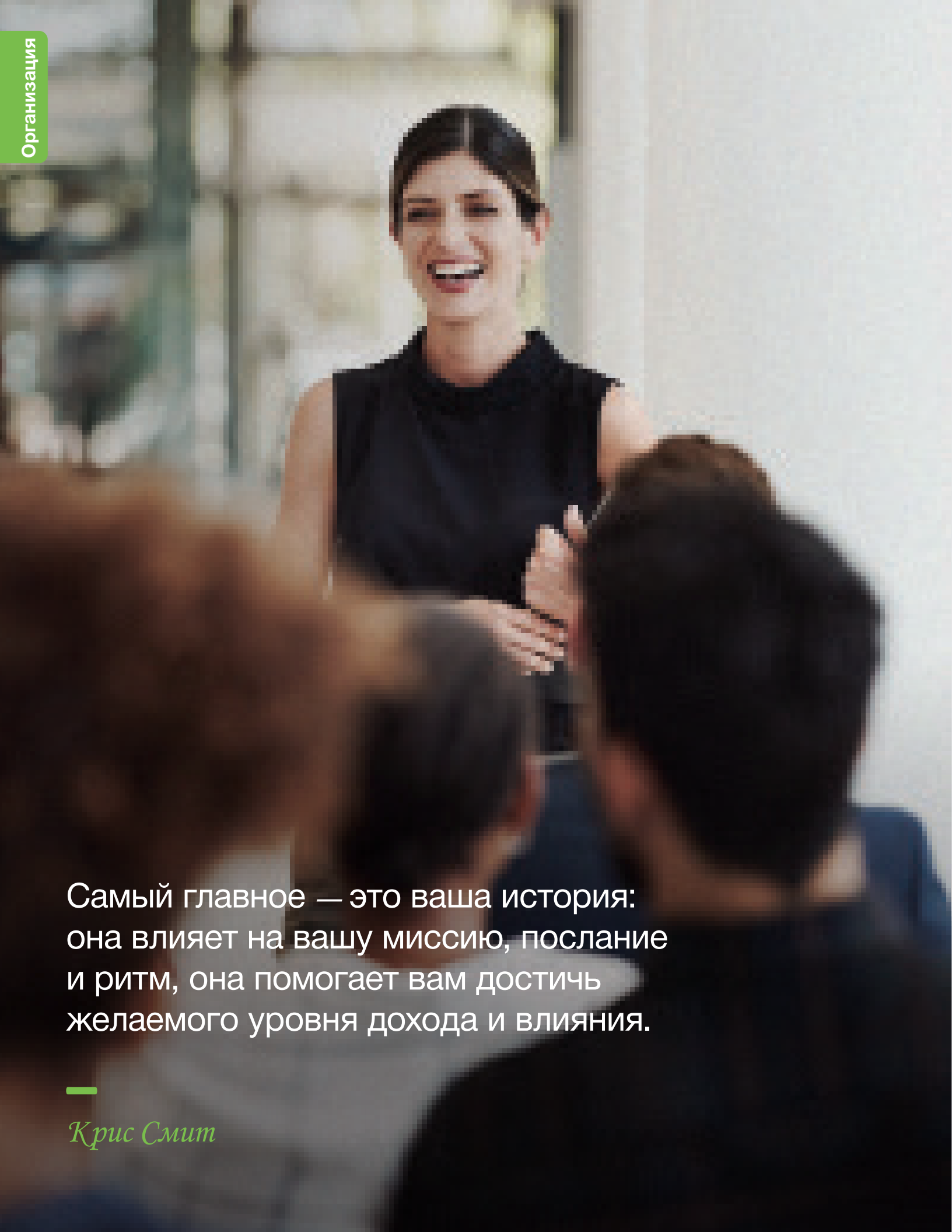
https://www.doterra.com/RU/ru_RU/

Наука об эфирных маслах

https://www.doterra.com/RU/ru_RU/

Полезные советы

- Все время носите с собой пробники масел.
- Всегда просите оставить контактные данные.
- Используйте готовые пробники dōTERRA.

A woman with dark hair, wearing a black sleeveless top, is smiling broadly and clapping her hands. She is standing in a room with large windows in the background. In the foreground, the backs of several people's heads are visible, suggesting she is addressing a group in a meeting or conference.

Самый главное — это ваша история: она влияет на вашу миссию, послание и ритм, она помогает вам достичь желаемого уровня дохода и влияния.

Крис Смит

Поделитесь своей историей

Когда вы рассказываете о том, как могут помочь ваши решения, вы вызываете интерес и показываете ценность продуктов. Таким образом, потенциальные клиенты захотят узнать больше, будут настроены прослушать презентацию.

Запишите свою историю, совершенствуйте ее, чтобы во время разговора сосредоточиться на потребностях собеседника. Ваша цель — показать возможности dōTERRA, подарить надежду и чувство свободы. В подходящий момент расскажите свою историю и адаптируйте ее под конкретного клиента.

Представление продукции

Будьте готовы рассказать о своей любви к продуктам dōTERRA и о том, почему они так важны для вас.

- С какими проблемами вы столкнулись? Как долго это продолжалось? К каким последствиям привело?
- Что вы делали, чтобы справиться с проблемой? Каких результатов вы добились? Чего это вам стоило?
- Что привело вас в dōTERRA? В чем ценность их решений?
- Каких результатов вы добились? Как продукты изменили вашу жизнь?
- Как вы живете сейчас? К чему стремитесь и чем занимаетесь?

Каким образом продукты dōTERRA помогают изменить жизнь и решить конкретные задачи?

Представление возможностей

Будьте готовы рассказать о своих ожиданиях и мечтах, о том, почему вы решили строить свое будущее вместе с dōTERRA.

- Чем вы занимались до знакомства dōTERRA? Возможно, вы совмещали две работы, вам надоело работать сверхурочно, или вы устали от обстановки в офисе.
- Чем вы занимаетесь сейчас? Возможно, вы находитесь в процессе смены профессии, готовы начать что-то новое или жить более осознанно.
- Чего вы хотите добиться, развивая бизнес с dōTERRA? Ваша мотивация основана на том, чего хотите вы сами, а не кто-то другой? Вы поставили себе цель добиться финансовой стабильности? Является ли частью вашей миссии обучение людей здоровому образу жизни вместе с эфирным маслом? Планируете ли вы заниматься каким-нибудь благотворительным проектом на постоянной основе? Будет ли он приносить периодический доход?

Как бизнес-модель dōTERRA отвечает потребностям людей и помогает изменять жизни?

Делитесь и поддерживайте

Независимо от того, где вы находитесь и с кем общаетесь, оставайтесь открыты для новых возможностей.

Пользуйтесь всеми доступными возможностями, чтобы знакомить потенциальных клиентов с dōTERRA. Не важно, общаетесь вы со знакомыми или совсем новыми людьми, всегда выстраивайте доверительные отношения.

Вам не надо быть экспертом, чтобы успешно общаться и делиться с другими. Просто будьте честны. Узнайте, что важно для собеседника, проявите неподдельный интерес к нему, его переживаниям, расскажите, как вы можете помочь. В этом вам помогут сценарии, представленные ниже.

Установите контакт

1 Начните разговор с человеком, с которым вы давно не общались

Когда вы звоните человеку, с которым не общались долгое время, разговор может вызвать много положительных эмоций, особенно если беседа пройдет хорошо. Но если разговор сводится только к деловому предложению, у собеседника может сложиться впечатление, что вы неискренне общаетесь с ним. Будьте честны, расположите собеседника к себе, а потом поделитесь своей историей.

Начните разговор при встрече или по телефону следующим образом: *«Мы так давно не общались. Я хотел(-а) кое-что обсудить с вами, но это потом, расскажите сначала...».*

Установите контакт:

А. Как ваши дела? Как вы? Как ваша семья?

В. Вот мы и встретились. Как ваши дела? Я видел(-а) ваш пост о . . . Как вы? Продолжайте разговор, сколько вам будет удобно.

В какой-то момент собеседник, скорее всего, спросит: *«Так о чем вы хотели поговорить?».* Вы и сами можете сказать: *«Я звоню, чтобы...».* Переходите к цели звонка.

Если у вас остается мало времени, то, когда собеседник спросит: *«Вы хотели что-то обсудить?».* Просто ответьте: *«Мне было так приятно пообщаться с вами. Сейчас мне нужно идти. Я могу перезвонить завтра, чтобы рассказать, зачем я звонил(-а)?».* Продолжайте общаться с человеком и поддерживать с ним связь.

Расскажите о решениях

2 Поделитесь своей историей заинтересуйте

Расскажите, как продукты помогли вам и вашей семье (см. стр. 36). Будьте конкретны. Говорите просто и по делу. *«Вы знаете, у нас были проблемы с . . . Эфирные масла dōTERRA помогли нам . . . ! И мы в восторге от них! Поэтому я хотел(-а) предложить и вам познакомиться с этими продуктами».*

Расскажите им о возможностях:

А. «Что вы скажете о натуральных способах поддержания здоровья? Что вы знаете об эфирных маслах? Вы хотите узнать больше?».

В. «Эфирные масла перевернули мой мир, я просто не могу не поделиться этим! Я думаю, вам они тоже понравятся. Вы уже применяли эфирные масла?».

С. «Знаете, сегодня многие укрепляют здоровье с помощью натуральных средств. Все больше людей понимают, как важно здоровье иммунной системы, правильное питание, регулярные физические упражнения, качественный сон и использование нетоксичных продуктов. Вам это близко? Что из перечисленного важно для вашей семьи? . . . Что вы знаете об эфирных маслах?».

3 Выявите проблемы и оцените последствия

Во время разговора спросите собеседника о том, какие вопросы, связанные со здоровьем, его беспокоят.

Так вы сможете предложить решения, которые соответствуют его потребностям. *«Кстати, о . . . (например, здоровье), что бы вы хотели улучшить? . . . Как это влияет на вас? . . . Как долго это продолжается? Как это отразилось на вас?».*

Создавайте возможности для знакомства с dōTERRA

Существует множество способов познакомить потенциальных клиентов с dōTERRA. Например, можно рассказать о своем опыте. Это достаточно эффективный инструмент, позволяющий заинтересовать людей. После того, как вы поделитесь своей историей, спросите: *«Могу ли я спросить, вы бы хотели попробовать справиться с этой проблемой с помощью натуральных продуктов?»* Или: *«Вы не против, если я покажу вам, как ...?»*.

Затем выполните один из следующих пунктов:

- Предложите пробник (см. подробную информацию ниже).
- Запланируйте индивидуальную встречу: *«Что если мы встретимся с вами еще раз, чтобы подробнее обсудить ваши цели по укреплению здоровья?»*.
- Поделитесь ссылкой: *«Если вы не против, я хочу отправить вам ссылку с более подробной информацией о ____? Вы посмотрите?»*.



4 Предложите попробовать

Один из самых действенных способов убедить потенциальных клиентов в эффективности продукции dōTERRA — предоставить им возможность попробовать эфирные масла. Именно для этого нужны пробники. Каждая капля, которой вы поделитесь, поможет повысить интерес, укрепить доверие и убедить человека приобрести еще и узнать больше. Успешный опыт применения пробников повышает вероятность того, что человек придет на занятия, зарегистрируется, станет участником программы наград за лояльность и т. д. Представленные сценарии помогут вам. Спросите, хочет ли человек получить пробник:

A. *«Хотите попробовать натуральное средство? Если я дам вам пробник, вы им воспользуетесь?»*.

B. *«Вы хотите узнать, как эфирные масла помогут вам справиться с этим? Вы не против, если я оставлю вам пробник?»*.

C. *«Вы не против, если я подарю вам подарочный набор эфирных масел?»*. Это может быть один или два пробника и брошюра.

Судите о прожитом дне не по урожаю, который вы собрали, а по тем семенам, что посеяли.

Роберт Луис Стивенсон

Сокращенная версия разговора

Если вы знакомы с человеком, начните с этого

В разговоре при встрече или по телефону:

«Я вспоминал(-а) о вас. Я знаю, что вы любите использовать натуральные продукты и . . . (поделитесь простым, но ярким личным примером или обсудите, какого эффекта хотел бы добиться человек)».

Предложите собеседнику пробник или дайте ему возможность попробовать масла во время разговора.

А. Если вы знаете потребности человека, связанные со здоровьем:

«Я знаю, что вы ищете решение для ____ (член семьи). Я думаю, что ____ (название масла) может помочь. Я бы хотел(-а) дать вам бесплатный пробник эфирного масла. Они гораздо безопаснее, дешевле и зачастую эффективнее современных синтетических средств. Я бы хотел(-а), чтобы вы их попробовали. Вы будете здесь завтра, чтобы я передал(-а) вам его?».

В. Если вы не знаете потребности человека, связанные со здоровьем:

«Мне удалось добиться потрясающих результатов благодаря эфирным маслам, и я подумал(-а), что это может заинтересовать вас . . . (поделиться простым, но интересным личным опытом или привести в пример историю другого человека). Знаете, все сталкиваются с проблемами. Есть ли какой-то вопрос, связанный со здоровьем, который вы хотели бы решить? Я хотел бы дать вам пробник эфирного масла, чтобы вы могли прочувствовать на себе его действие. Вы будете здесь завтра, чтобы я передал(-а) вам его?».

Затем переходите к шагу 5.

5 Пробники

- Поделитесь пробниками, которые помогут решить одну или две конкретные задачи.
- Подарите запас на два дня (примерно 10–15 капель).
- Используйте пробники, которые помогут решить самые простые вопросы со здоровьем, или масла общего действия.
- Предложите также брошюру «*Быть здоровым — просто*» или краткий справочник.
- Покажите или расскажите, как применять пробник.

Спросите, можно ли снова связаться с собеседником через 2 дня. Убедитесь, что вы получили его контакты. *«Вы не против, если я позвоню вам через пару дней, чтобы узнать, понравились ли вам масла?».*

Как рассказывать о применении масла

Гораздо эффективнее, если вы расскажете или покажете, как применять масло из пробника. *«Сейчас я расскажу вам, как применять масло: перед сном нанесите несколько капель смеси doTERRA Serenity® на кончики пальцев и помассируйте виски и заднюю часть шеи. Затем лягте и глубоко вдохните, чтобы почувствовать расслабляющий аромат, который поможет вам подготовиться ко сну. Я позвоню вам через два дня, чтобы узнать, как вы себя чувствуете. В какое время с вами лучше связаться?».*

6 Оговорите результаты

Расскажите клиентам, какой эффект они могут ожидать при применении пробника. Это поможет укрепить их уверенность и избежать напрасного разочарования. *«Все мы разные, и поэтому результаты могут отличаться в зависимости от человека. Если первое масло, которое вы применили, не дало ожидаемого эффекта, тогда можно попробовать другой продукт. Я уверен(-а), что мы сможем найти то, что лучше всего подойдет именно вам, чтобы вы могли применять эти натуральные, безопасные и эффективные средства».*

7 Узнайте, как прошло знакомство с маслами

Перезвоните через два дня. *«Здравствуйтесь, как мы и договаривались, звоню чтобы узнать, как вы. Как прошло ваше знакомство с _____ (название пробника)?».* Выберите подходящий ответ (примеры сценариев ниже):

Положительный опыт

Попробовали.

«Расскажите о своих ощущениях. . . . Отлично!».

- Предложите узнать больше на занятии (следуйте сценарию, представленному на следующих страницах).
- Можете предложить пробник для привлечения к посещению занятий.

Никакого результата

Не очень. ИЛИ Никакого эффекта.

«Расскажите поподробнее».

- Не реагируйте — только слушайте.
- Перескажите своими словами ответ человека.
- Задайте вопросы, чтобы понять, требуется ли человеку еще несколько дней, или ему необходимо использовать пробник чаще в течение дня. Вы также можете предложить другой способ применения.

Будьте терпеливы и помогите найти решение. При необходимости предложите новый пробник. *«Помните, мы говорили о том, что все люди разные и результаты могут отличаться? Давайте попробуем другой вариант, чтобы понять, какое масло вам подходит больше всего. Как насчет _____?».*

Не попробовали продукт

Не пробовали.

Предложите попробовать.

«Ничего страшного. Давайте поступим следующим образом. Когда вы придете сегодня домой и начнете готовиться ко сну, . . . (повторите рекомендации по применению).

А я позвоню вам утром, чтобы узнать, как все прошло».

Позвоните утром.

«Как ваши ощущения после _____? Вы попробовали это масло?».

Да, попробовали.

Перейдите к сценарию «Пробовали» в первой колонке.

Нет, не пробовали.

«Ничего страшного! Вот как мы с вами поступим. Давайте возьмем эфирное масло и попробуем его вместе прямо сейчас».

Полезный совет

Если человек не отвечает, возможно, он занят, попробуйте снова. Напишите сообщение:

«Вы, наверное, очень заняты. Я хотел(-а) узнать, получится ли у нас обсудить ваши впечатления от пробника? Готовы ли вы рассказать, понравилось ли вам эфирное масло?». Или: «Я хотел(-а) бы пригласить вас на следующее занятие».

Пригласите узнать больше

Если вы внесли чье-то имя в список, это не значит, что вы сразу же пригласите человека на занятие.

Во-первых, оцените уровень доверия, который существует между вами.

Никому не нравятся назойливые продавцы. Каждый человек любит общаться с теми, кому он интересен и кто готов делиться с ним удивительными открытиями. Предложите потенциальным клиентам узнать больше, лучше всего после того, как они попробуют продукцию. Лучше не делать массовую рассылку приглашений. Используйте приведенные ниже советы и сценарии, чтобы научиться составлять личные и конкретные приглашения.

Каким должно быть эффективное приглашение?

- **Личным:** используйте имя.
- **Воодушевляющим:** расскажите о преимуществе или пользе.
- **Прямым:** «Я провожу занятие, не хотели бы вы прийти?».

- **Конкретным:** уточните конкретную тему занятия.
- **Определенным:** укажите срок действия специальной акции или формат мероприятия, на которое вы приглашаете, например: «Только прямая трансляция».
- **Экспертным:** «Приходите, чтобы учиться вместе со мной» или «Приходите, чтобы ведущий рассказал вам».
- **Внимательным:** проявите искренний интерес и покажите, что вам безразличны потребности человека.

Приглашение на занятие

После того, как потенциальный клиент попробовал эфирное масло или услышал вдохновляющую историю, спросите:

A. *«Вы хотите узнать больше? Я провожу занятие с прекрасным преподавателем ____ (дата), или мы могли бы встретиться с вами _____. Как вам удобней?».*

B. *«После такого невероятного опыта я бы хотел(-а) предложить вам узнать больше об эфирных маслах. Я иду на занятие ____, или мы могли бы встретиться _____. Как вам удобней?».*

C. *«Вам понравилось ____ (масло)? Это только начало! С помощью эфирных масел можно решить множество вопросов».*

Расскажите о другом ярком примере использования эфирных масел. *«Предлагаю вам продолжить изучать этот вопрос: ____ (дата) или ____ (вторая дата) будет проходить занятие на тему "Знакомство с маслами". То, что вы узнаете на нем, сможет изменить вашу жизнь. Я бы хотел(-а), чтобы вы пришли. Какая из предложенных дат вам подходит?».*

D. *«Как я уже говорил(-а), я давно знаком(-а) с эфирными маслами, они отлично помогают мне и моей семье. Мы применяем их для всего. Вы говорили, что _____ (например, ваши дети часто болеют простудными заболеваниями, у вас проблемы с давлением), и я как раз подумал(-а) о вас.*

Я провожу небольшой семинар на тему того, как поддерживать здоровье, и буду рад(-а), если вы придете. Он состоится у меня дома в четверг в 7 часов вечера, или мы можем встретиться с вами на следующей неделе. Как вам удобней?».

Если вы дадите на выбор две даты, то потенциальные клиенты с большей вероятностью согласятся прийти. Предоставьте собеседнику всю необходимую информацию или отправьте ее в сообщении. Скажите потенциальному клиенту, что вы позвоните за пару дней до встречи и сообщите подробности.

Приглашение на индивидуальные встречи

«Я встречаюсь с людьми онлайн или лично, спрашиваю, что их интересует в отношении поддержания здоровья и о чем они хотят узнать. Разговор займет примерно 30 минут. Это вас ни к чему не обязывает. Я просто расскажу вам об эффективных средствах, которые могут помочь вам. Как только мы поймем, что вам подходит, я покажу, как применять выбранные масла. Есть ли что-то конкретное, что вы хотели бы обсудить?».
Назначьте дату и время.

Предложите посмотреть видео/вебинар

«Вы сказали, что вам интересно _____ (тема). Если я вышлю вам ссылку на видео о _____ (тема), вы посмотрите?».

Напомните о встрече

Не важно, о какой презентации вы говорите, спросите, можете ли вы напомнить приглашенному человеку о встрече. *«Мне было бы удобно, если бы мне напомнили о встрече. Что вы скажете, вам можно прислать напоминание?».*

Важно позвонить перед встречей или отправить сообщение с напоминанием.

Подчеркните, что с нетерпением ждете встречи. Помните, это просто напоминание, человек уже пообещал прийти.

Позвоните приглашенным за 2 дня до встречи, чтобы напомнить о ней. *«Я буду рад(-а) увидеть вас в четверг в 19:00! Занятие проведет _____. Вы узнаете, как заботиться о семье с помощью натуральных средств. Приведите с собой друга и получите подарок».*

Отправьте приглашенному сообщение за 2–4 часа до презентации. Повторите, что вы очень хотите видеть его/ее. Добавьте полезную информацию. *«Вы можете припарковаться у подъезда или вдоль улицы. Я хочу, чтобы вы узнали об этих удивительных решениях, которые могут помочь вам и вашей семье».*

Приглашение без ознакомления

Бывают ситуации, когда человека можно пригласить на занятие или встречу сразу, пропуская этап знакомства с продукцией с помощью пробников.

Сценарии ниже помогут правильно построить такой разговор.

Три пути

«Я помогаю клиентам менять свою жизнь вместе с dōTERRA. Для этого существуют 3 основных пути. Первый — применять масла, изучать информацию о них и рекомендовать другим натуральные решения. Второй — иметь заработок, с которым вы сможете оплачивать свою продукцию, возможно, даже получать какой-то небольшой доход, делясь продукцией dōTERRA с близкими. И, наконец, третий путь, который подходит тем, кто хочет иметь несколько источников дохода, кому нравятся натуральные средства, укрепляющие здоровье, и кто хотел бы создать бизнес, посвящая этому не слишком много времени и занимаясь этим из дома. Какой из этих вариантов вам нравится больше всего? . . . Отлично!». Если собеседник выберет первый вариант, ответьте: «Тогда приглашаю вас на занятие. Оно пройдет как раз в этот четверг!».

Если человек выберет второй или третий вариант, ответьте: «Тогда давайте встретимся и обсудим это. Каждую неделю я провожу встречу с будущими партнерами, чтобы рассказать им, как это работает. Например, мы можем встретиться во вторник в 7 вечера и в четверг в полдень. Как вам удобней?».

Приглашение на занятие Индивидуальная встреча

«Привет, Диана! Как дела? . . . Я хотел(-а) пригласить вас на небольшой семинар по здоровому образу жизни: на нем расскажут, как позаботиться о здоровье всей семьи с помощью эфирных масел и других натуральных продуктов. Встреча пройдет у меня дома в среду в 7 вечера или в пятницу в 12 дня (специально для активных мам), и продлится она примерно 45 минут. Мы обсудим ваши вопросы, связанные со здоровьем, дадим полезные советы по применению эфирных масел и других натуральных продуктов, а затем покажем самые популярные варианты. Если в итоге вы найдете то, что захотите попробовать, — замечательно. Если нет — ничего страшного. Думаю, что вам непременно понравится семинар, учитывая вашу любовь к натуральным продуктам, поэтому я просто не мог(-ла) не предложить вам это. Что вы скажете? . . . Отлично! В какую дату вам будет удобнее прийти?».


«Привет, Диана. Как дела? . . . Я хотел(-а) пригласить вас на 30-минутную беседу о здоровом образе жизни: мы обсудим, как применять эфирные масла и другие натуральные продукты, а затем рассмотрим самые популярные варианты. Если в итоге вы найдете то, что захотите попробовать, — замечательно. Если нет — ничего страшного. Думаю, что вам непременно понравится семинар, учитывая вашу любовь к натуральным продуктам, поэтому я просто не мог(-ла) не предложить вам это. Вам было бы интересно прийти на такую встречу?».

Идеальный график работы с потенциальными клиентами



Только люди, которые постоянно ставят потребности другого человека выше своих собственных, действительно успешно налаживают контакт с другими, получают множество рекомендаций и чувствуют себя по-настоящему счастливыми.

Боб Бург

A group of people are seated around a table in a meeting room. In the foreground, a woman with long brown hair is smiling broadly at another woman whose back is to the camera. They are looking at documents on the table. In the background, a man in a blue shirt is looking at a smartphone, and another man in a red shirt is looking down. The room has white chairs and a wooden side table with a lamp and decorative items.

За что бы вы ни брались, делайте это настолько хорошо, чтобы люди, увидев вас, захотели снова посмотреть на плоды вашего труда и пригласить других.

Уолт Дисней

Поиск новых людей

Построение крепких отношений, выходящих за рамки деловых, поможет удержать клиентов и получить рекомендации.

Один из лучших способов пополнив **Список контактов** — позволить другим сделать это за вас. Чем больше люди будут рассказывать другим об эфирных маслах и о том, как они могут изменить их жизнь, тем больше потенциальных клиентов вы сможете привлечь.

Как установить контакт

- Используйте социальные сети и занятия, чтобы представить интересные истории участников. Они продают продукты, а вы устанавливаете контакт с аудиторией. Например, спросите потенциальных клиентов о любимом эфирном масле или устройте конкурс в Instagram или других социальных сетях. Или попросите оставить отзыв о подаренных пробниках. В любом случае не забывайте записывать их впечатления и делиться ими.
- Найдите лидеров мнений, которым близка тема эфирных масел. Люди доверяют им и готовы следовать их рекомендациям, поэтому сотрудничайте с инфлюенсерами, чтобы привлечь еще большее количество участников.
- Пригласите специалистов, чтобы попросить их включить эфирные масла в список предлагаемых услуг.
- Найдите новые группы и сообщества, познакомьтесь с их членами, предложите помочь или научить их чему-то новому. Вы также можете организовать стенд на мероприятии.
- Вернитесь к тем, кто еще не поделился впечатлениями о пробнике или не ответил на приглашение на встречу или занятие.
- Предложите местным компаниям провести презентацию для сотрудников. Размещайте рекламные объявления.
- Проводите опросы по применению эфирных масел со своим наставником.

Как расширить аудиторию с помощью социальных сетей

Социальные сети могут стать мощным инструментом, позволяющим увеличить охват и усилить влияние.



Как просить рекомендации


Большинство бизнес-партнеров в первую очередь стремятся работать с теми, кого они хорошо знают. Со временем, применяя продукты, которые вы порекомендовали, ваши первые участники полюбят dōTERRA, станут лояльными клиентами и будут помогать вам постоянно расширять базу. Составьте список людей, которые, по вашему мнению, будут рады порекомендовать вас другим, а затем:

- попросите представить вас этим людям и предложите взамен подарок (по желанию);
- направьте открытку со словами благодарности; предложите дополнительное вознаграждение за рекомендации.

А. «Надеюсь, я смогу(-ла) ответить на ваши вопросы и подобрать подходящие решения. В моем бизнесе важны рекомендации, поэтому я буду рад(-а), если вы сможете представить или посоветовать меня вашим знакомым, которым может быть интересна такая информация и наши продукты».

В. «Я рад(-а), что вам нравятся эфирные масла. Вы знаете, у меня есть специальная поощрительная программа для тех, кто рекомендует мои услуги. Поэтому, если кому-то из ваших знакомых интересна тема эфирных масел, вы можете отправить им эту ссылку. Когда они заполнят форму, я пришлю им два бесплатных роллера, чтобы они могли попробовать масла. Только им нужно упомянуть, что именно вы рассказали им о нас, ведь за каждого человека, который регистрируется и купит набор, вы получите подарок». Чтобы определить, кому нужны пробники, лучше использовать такие инструменты, как Google Формы.





Тренинг и оформление

**Отправьте сообщение
с призывом к действию**

К концу этапа «Тренинг и оформление» вы будете уверенно проводить собственные занятия и индивидуальные встречи, а также регистрировать участников после презентаций и активно пополнять свою команду.

Энтузиазм — один из самых
мощных двигателей успеха. . . .
Все по-настоящему великое
создавалось с энтузиазмом.

Ральф Уолдо Эмерсон

Проведение презентаций продуктов

После того как потенциальные клиенты примут приглашение на встречу или занятие, их ждет презентация, на которой они познакомятся с продуктами и бизнес-возможностями dōTERRA, меняющими жизнь. Заручитесь поддержкой наставника, когда будете проводить первые занятия или индивидуальные встречи, чтобы научиться делать это уверенно. Сценарий проведения презентации «Знакомство с маслами» приведен на следующих страницах, но необходимо уточнить, что он рассчитан именно на групповое занятие. Для онлайн-занятий или индивидуальных встреч вам будет необходимо адаптировать его.

Варианты проведения презентаций

Узнайте о различных эффективных способах донести послание dōTERRA. Ознакомьтесь с уникальными преимуществами каждого формата, выберите, какой из них подходит вам больше всего (в зависимости от места нахождения участников, обстановки и графика).

Индивидуальная встреча

Создайте спокойную, более уединенную обстановку.

Принесите раздаточные материалы, форму регистрации участника, диффузор, масла и пробники (не забудьте чехол для пробников), брошюру по эфирным маслам и продукты, которые подходят потенциальному клиенту. См. раздел «План занятий», чтобы получить больше идей.

Заранее (или в начале презентации) спросите о потребностях и задачах участников и выявите их проблемные места.

Возьмите ноутбук или телефон, чтобы показывать видео и регистрировать участников.

Трехсторонний звонок

Заручитесь поддержкой и доверием наставника.

Согласуйте время, когда наставник и потенциальный клиент смогут встретиться.

Заранее направьте обучающие материалы по обычной или электронной почте.

Убедитесь, что у всех участников есть правильный номер телефона или ссылка, чтобы избежать задержек во время звонка.

Заранее решите, кто позвонит и будет говорить во время звонка.

Занятие по эфирным маслам

Эфирными маслами можно делиться и дома, и в офисе, и в кофейне. Так участники смогут вместе насладиться маслами в спокойной обстановке.

Цель занятия — не дать всю возможную информацию о продуктах, а зарегистрировать новых клиентов.

Задавайте вопросы во время презентации и дайте участникам возможность поделиться своими ответами и историями.

Обращайтесь к гостям по имени, чтобы расположить их к себе.

Передайте масла участникам. Дайте им возможность попробовать продукт.

Подчеркните основные преимущества масел и продемонстрируйте, как они помогают поддерживать здоровье.

После занятия предложите гостям напитки и угощения с добавлением масел.

Это даст вам дополнительное время, чтобы ответить на вопросы и помочь с регистрацией.

Попробуйте записывать презентации, чтобы пересмотреть их позже: так вы научитесь выступать более уверенно.

Онлайн-презентация

Используйте Zoom, Facebook, FaceTime и другие платформы для работы с потенциальными клиентами, находящимися на расстоянии, или для проведения внеплановых занятий или индивидуальных встреч.

Заранее отправьте учебные пособия по обычной или электронной почте.

Перед презентацией убедитесь, что у вас и участников есть пароль и ссылка, установлены необходимые приложения и программы. Это поможет избежать ненужных проблем и потери времени.

Договоритесь о повторной встрече с каждым потенциальным клиентом после занятия.

Во время такой встречи предложите пришедшим зарегистрироваться.

По желанию: посетите презентацию с гостями.

Потенциальные клиенты также могут сходить на презентацию в качестве гостя вместе с вами. Если возможно, договоритесь встретиться заранее, чтобы вместе добраться до места проведения или посмотреть онлайн-трансляцию. Помогите потенциальным клиентам зарегистрироваться во время мероприятия или при повторной встрече через два дня.

План занятий поможет успешно подготовиться к презентации и провести ее (см. информацию на следующей странице).



План занятий

Если вы организатор или ведущий мероприятия, используйте материал ниже, чтобы распределить обязанности и успешно подготовиться к занятию. Чем лучше вы спланируете встречу, тем больше вы сможете уделить внимания гостям и тем лучше сможете подобрать подходящие решения, которые помогут изменить их жизни.

Организатор: Название: Ведущий:
Дата: Место проведения:

1 Подготовка

<input type="checkbox"/> Пригласите участников и составьте список	Лучше направлять приглашения за 1–2 недели до занятия. Как правило, необходимо пригласить 15 человек, чтобы получить 7–10 участников. Скачайте форму «Список участников» на doterra.com > <i>Empowered Success</i> > <i>Tools Library</i> > <i>Class Tools</i>	
<input type="checkbox"/> Подготовьте участников к занятию	<ul style="list-style-type: none"> • Поделитесь пробником или предоставьте возможность попробовать эфирные масла. • Подарите пробник и брошюру «<i>Быть здоровым — просто</i>». 	<ul style="list-style-type: none"> • Создайте хорошее впечатление о продукте перед приглашением. • См. стр. 33–43 для сценариев.
<input type="checkbox"/> Подготовьте помещение	<ul style="list-style-type: none"> • Убедитесь, что комната хорошо проветрена и что в ней хорошее освещение. • Расставьте несколько стульев, принесите дополнительные, если потребуется. • Заранее устранили отвлекающие факторы. 	<ul style="list-style-type: none"> • Подготовьте стойки с продукцией и место для выступающего. • Распылите бодрящие масла (например, Citrus Bliss®, дикий апельсин).
<input type="checkbox"/> Подготовьте напитки и угощения	<ul style="list-style-type: none"> • Добавьте в воду эфирное масло лимона, дикого апельсина или мандарина. Предложите гостям, чтобы они сразу смогли насладиться вкусом эфирных масел. 	<ul style="list-style-type: none"> • Подготовьте угощения и закуски с добавлением эфирных масел (см. рецепты в блоге dōTERRA). • Предложите их после занятия.
<input type="checkbox"/> Постановка целей	<ul style="list-style-type: none"> • Количество участников: • Количество зарегистрированных: 	<ul style="list-style-type: none"> • Количество забронированных занятий: • Количество новых бизнес-партнеров:
<input type="checkbox"/> Подготовьте историю и представление	<ul style="list-style-type: none"> • Убедитесь, что организатор подготовил рассказ о dōTERRA и может представить приглашенного ведущего (см. стр. 36, 53–54). 	

2 Презентация

<input type="checkbox"/> Роль бизнес-партнера	Занятие 1 <ul style="list-style-type: none"> • Приветствие/ваша история • Представление ведущего/введение • Применение эфирных масел 	Занятие 2 <ul style="list-style-type: none"> • Приветствие/ваша история • Представление ведущего/введение • Применение эфирных масел • Проведение части занятия 	Занятие 3 <ul style="list-style-type: none"> • Приветствие/ваша история • Проведение всего занятия • Применение эфирных масел 	Обучение будущих ведущих
<input type="checkbox"/> Роль наставника	<ul style="list-style-type: none"> • Представление/поддержка организатора • Проведение всего занятия • Ваша история 	<ul style="list-style-type: none"> • Представление/поддержка организатора • Проведение части занятия • Ваша история 	<ul style="list-style-type: none"> • Представление/поддержка организатора • Ваша история 	
<input type="checkbox"/> Инструменты для обучения <i>Решите, кто предоставит их</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Учебные пособия • Форма регистрации • Ручки • Образцы масел • Диффузор • Продукты для демонстрации • Справочники по эфирным маслам • Брошюры «<i>Живите</i>», «<i>Делитесь</i>», «<i>Создавайте</i>» 	По желанию: <ul style="list-style-type: none"> • Готовые пробники для раздачи • Подарок для организатора • Подарки для зарегистрировавшихся на другие занятия • Подарки для записавшихся на другие занятия • Календарь для внесения информации о будущих занятиях и консультациях по ЗОЖ 	<ul style="list-style-type: none"> • Справочники по продукции • Приглашения/флайеры для следующего занятия/мероприятия 	
<input type="checkbox"/> Участие членов команды	Идеальное соотношение: один Велнес Консультант на троих гостей для обеспечения оптимального уровня регистраций.			

3 Следующее занятие

Предложите гостям привести с собой друга на следующее занятие.

Организатор: Название: Ведущий:
Дата: Место проведения:

Распечатайте дополнительные экземпляры

Плана занятий, их можно найти на

[doterra.com](https://www.doterra.com) > *Empowered Success* > *Tools Library* > *Class Tools*

Как выступать уверенно

Совершенство навыков презентации, вы будете чувствовать себя увереннее. Заранее подготовьте материал и вопросы, чтобы во время презентации сосредоточиться на участниках и их потребностях. Заранее планируйте результаты. Запишите цели для каждой презентации (например количество зарегистрированных участников, новых бизнес-партнеров, желающих провести занятия, объем продаж), затем сделайте все необходимое для их достижений.

Проведение эффективной презентации

- Будьте дружелюбны и обходительны. Улыбайтесь и поддерживайте контакт с участниками.
- Излагайте мысли четко и уверенно. Если вы не знаете ответ, скажите: «Давайте посмотрим вместе!».
- Следите за языком тела. Более 75 % общения невербальное.
- Установите зрительный контакт. Используйте открытые, приглашающие жесты.
- Найдите общий язык с аудиторией. Поделитесь своей историей, не бойтесь показаться уязвимым. Подчеркните, с какими проблемами вы справились благодаря применению эфирных масел.
- Научите гостей полагаться на доступные источники информация, а не ваши слова. Пусть экспертами для них станут брошюры и другие материалы. Что выглядит просто, то легко повторить. Будущие бизнес-партнеры должны сказать себе: «Я тоже так могу!».

- **Взаимодействуйте с аудиторией.** Задавайте вопросы. Пусть они расскажут о своих переживаниях, своем опыте.
- **Познакомьте участников с маслами.** Дайте им возможность попробовать продукты во время занятия. Гости просто не смогут устоять перед маслами.
- **Предложите им не откладывать на потом и приобрести масла во время занятия.** Чтобы повысить их мотивацию, дарите подарки.
- **Будьте кратки.** Чтобы удержать внимание участников, презентация должна длиться меньше часа. После презентации оставьте время для вопросов и регистрации участников.
- **Учитывайте, какое настроение вы создаете во время занятия.** Расскажите, что регистрация — это способ изменить жизнь! Старайтесь не быть слишком напористыми и навязчивыми.
- **Будьте профессиональны.** На вашу репутацию влияют и то, как вы выглядите, и то, что вы делаете. Отрепетируйте сценарий, чтобы во время выступления вы звучали естественно и непринужденно.

Преодоление сомнений и трудностей

Считаете, что вы недостаточно квалифицированы, чтобы учить?

- Вы не обязаны быть экспертом. В этом нет никакой необходимости.
- Пособия и видео — вот где участники смогут найти подробную информацию.
- Научите гостей опираться на доступные источники информации, а не на ваши слова.
- Расскажите, как масла помогли вам изменить жизнь в лучшую сторону.
- Чем проще материал, тем больше людей захотят присоединиться.

Есть ли у dōTERRA сертификация CPTG®?

- Уделите внимание высоким стандартам dōTERRA.
- Не делайте акцент на продуктах конкурентов.
- Предложите участникам попробовать эфирные масла dōTERRA.

Можно ли принимать масла внутрь?

- Чистые масла, сертифицированные по стандарту CPTG®, безопасны для приема внутрь.
- Уточните, что гости могут применять масла так, как им удобно.

Низкая посещаемость, или совсем никто не пришел?

- Сколько бы человек ни пришло — это уже хорошее начало.
- Используйте эту возможность, чтобы максимально эффективно пообщаться с пришедшими.
- Пересмотрите процесс приглашения, организации и проведения занятия. Подумайте, что можно улучшить.
- Если никто не пришел, используйте освободившееся время с пользой: пройдите онлайн-тренинг или прочтите информацию на страницах 33–43, чтобы научиться эффективнее приглашать людей.

Можно купить масла на Amazon или Wildberries?

- Самый безопасный способ приобрести сертифицированные масла CPTG® — купить их напрямую в dōTERRA: только в таком случае можно гарантировать их чистоту.
- Статус Привилегированного покупателя дает гораздо больше преимуществ, чем любая незначительная скидка при покупке онлайн (в рамках программы наград за лояльность вы возвращаете до 30 % стоимости покупок и расходов на доставку в виде бесплатных кредитных баллов).

Организатор говорит гостям: «Вы не обязаны что-то покупать».

- Расскажите, в чем ценность продукции.
- Дайте возможность попробовать масла во время занятия: так и гости, и организатор смогут по достоинству оценить их.
- Подчеркните преимущества Привилегированного членства и приобретения регистрационного набора.
- Устройте встречу с организатором на тему «Проведение презентаций», чтобы в следующий раз он понимал, для чего необходимо регистрировать новых участников и в чем состоит цель занятия.

Является ли dōTERRA многоуровневым маркетингом?

- dōTERRA дает возможность получить дополнительный доход.
- Большинство членов компании — лояльные клиенты, которые просто любят нашу продукцию.
- dōTERRA понимает, что эффективнее всего распространять продукты с помощью людей, а не через магазины или рекламу.
- dōTERRA благодарит людей, которые помогают компании распространять продукцию и вдохновляют других делать то же самое.

Полезный совет

- Перед встречей, во время которой вы расскажете о продукте или бизнес-возможностях, направьте участникам необходимые материалы, ссылки и рекомендации.
- Узнайте о потребностях участников до проведения презентации. Если вы проводите презентацию со своим наставником, расскажите ему, что вы знаете об участниках.



Знакомство с маслами

Ознакомительная презентация — лучший способ рассказать потенциальным клиентам о силе эфирных масел. Помочь в этом может учебное пособие «Натуральные средства». Главная цель — убедить участников в ценности продуктов dōTERRA. Когда гости увидят, что эти продукты могут способствовать улучшению их жизни, они непременно заинтересуются натуральными решениями. Используйте приведенный ниже сценарий, чтобы научиться проводить успешные презентации.

Эффективная презентация — это не бесконечная лекция. Как правило, она длится менее часа, чтобы осталось достаточно времени для вопросов и регистрации гостей. Когда участники станут клиентами, они смогут узнать еще больше. На первом занятии необходимо продемонстрировать ценность продукции, чтобы убедить участников зарегистрироваться в качестве клиентов. Ко всему остальному приступайте позже: во время консультаций по ЗОЖ, тренингов в рамках непрерывного обучения и участия в жизни сообщества консультантов. Рекомендуем проводить как минимум два занятия «Знакомство с маслами» в неделю, чтобы поддерживать постоянный финансовый поток.

Идеальный график (45–60 минут)

Используйте учебное пособие «Натуральные средства».



Повышение доверия

Когда вы впервые предлагаете потенциальным участникам продукты dōTERRA, они приходят на занятие, потому что доверяют вам. Если вы организуете занятие с наставником в качестве приглашенного ведущего, создайте атмосферу доверия, представьте его как уважаемого эксперта. Посвятите присутствующих в занимательные факты из его биографии.

Цель:

- 1 Собрать людей вместе, подарить им радость от применения масел и показать, что эфирные масла — это действительно здорово!
- 2 Сделать акцент на приоритетных задачах гостей, рассказать им о самых эффективных решениях и дать возможность испытать на себе силу эфирных масел dōTERRA.
- 3 Найти будущих организаторов, записать людей на следующие занятия и привлечь новых бизнес-партнеров.

Сценарий занятия



1 Встреча гостей и представление

Встреча гостей. Представьтесь, расскажите о себе, о том, чем вы занимаетесь и как эфирные масла dōTERRA помогли улучшить вашу жизнь (1–2 минуты). Пока не делитесь самым интересным опытом. Оставьте эту историю на потом. Расскажите также, как долго вы применяете масла и почему вы любите заниматься этим бизнесом. *«Добро пожаловать на занятие. Меня зовут Сара. Я мама троих детей, учительница и Велнес Консультант dōTERRA. Вот уже три года я применяю эфирные масла. С их помощью я научилась лучше заботиться о здоровье семьи. Я пришла в dōTERRA, когда искала натуральное средство для улучшения качества сна. Подруга посоветовала мне нанести на ступни несколько капель эфирного масла лаванды перед сном. И с первого применения я влюбилась в масла. Утром я проснулась выспавшейся и полной сил. Невероятно: всего несколько капель — и такие потрясающие результаты!».*

Расскажите о цели занятия: зачем вы пригласили их? *«Я очень рада, что вы пришли, и надеюсь, что это занятие поможет вам узнать о силе масел и том, как они могут изменить вашу жизнь».*

Если вы представляете ведущего: расскажите о нем 2–3 факта, чтобы гости поняли, кто проводит занятие и почему. Затем дайте слово ведущему.

Если вас представляет организатор: поблагодарите его или ее за организацию занятия: *«Я очень рад(-а) находиться здесь с вами. Спасибо Саре за приглашение! Она потрясающий организатор и нашла прекрасное применение эфирным маслам дома. У меня схожая история (расскажите кратко о своем опыте применения масел). Я очень благодарен(-на) человеку, который познакомил меня с эфирными маслами dōTERRA. Моя жизнь поменялась кардинальным образом! Они помогли мне улучшить состояние здоровья, и у меня появился дополнительный доход».*

Расскажите о программе занятия: *«То, что произошло со мной (приведите пример), вдохновило меня поделиться с вами. Я понял(-а), что многим людям нужна помощь, как когда-то она была нужна мне. Все просто: чтобы больше заботиться о своем здоровье, вам понадобятся только справочное пособие (покажите его) и набор эфирных масел dōTERRA. Именно эти две вещи изменили мою жизнь».*

Вот почему сегодня я здесь. Я хочу помочь вам найти подходящие решения. Мы обсудим три вопроса: что такое эфирные масла, как их применять и как использовать их дома. Наше занятие будет длиться примерно 45–60 минут. Постараюсь быть кратким(-ой), чтобы оставить побольше времени на ваши вопросы после презентации. Некоторых из вас также интересует, чем занимаются Велнес Консультанты dōTERRA. У нас потрясающая работа! Если вам интересно, подойдите ко мне после занятия, и мы обсудим этот вопрос. Я кратко расскажу о бизнес-возможностях с dōTERRA».

Кто хочет применять безопасные, эффективные и доступные натуральные средства?». Поднимите руку, чтобы призвать других сделать так же. «Прекрасно!».

Объясните: «У вас есть выбор».

Для начала давайте посмотрим, какие у нас есть варианты (покажите на верхнюю часть страницы). Здесь представлен современный подход (покажите на треугольник слева). В нем делается акцент на облегчении симптомов, а не на устранении основных причин: «Если не сломано, значит, не надо и исправлять». В основе такого подхода лежит реагирование в экстренных ситуациях. Когда кто-то получил травму, например _____ (ребенок повредил запястье во время езды на сноуборде), современная медицина отлично помогает. Но система сосредоточена на реагировании в критических ситуациях, а не на поддержании здоровья. В большинстве случаев после определенной стабилизации ситуации современная система здравоохранения перестает заботиться о пациентах. Остальные проблемы человек решает сам».

Второй треугольник — это натуральный подход (покажите на треугольник справа). Основная идея заключается в том, что у организма есть свои потребности, и если не обращать на них внимание, могут возникнуть проблемы. Здесь важны ежедневные привычки, которые направлены на поддержание здорового образа жизни. Цель не в том, чтобы просто устранять симптомы, а в том, чтобы жить счастливо. Этот подход основан на натуральных решениях, которые являются альтернативой синтетическим или искусственно созданным веществам».

И вот здесь важную роль играют масла. Не важно, работаете вы с глубинными потребностями или основными причинами, подход один. Эфирные масла помогают нам обеспечить необходимое количество полезных элементов и защиту от неблагоприятных воздействий!».

Передайте участникам флакон эфирного масла дикого апельсина. *«Теперь, чтобы подготовиться к дальнейшему обсуждению, я предлагаю вам попробовать эфирное масло дикого апельсина. Хочу обратить на него особенное внимание. Его свежий аромат невозможно отличить от настоящего апельсина. Просто обожаю этот запах! Это действительно тонкий и неповторимый аромат. Теперь нанесите каплю на ладони, потрите их друг о друга, поднесите к лицу и вдохните (продемонстрируйте). Попробуйте сами. Что вы чувствуете? Благодаря своей силе и концентрации эфирное масло обладает моментальным действием, даже если вы просто вдыхаете его! И это уже ведет нас к следующим вопросам: что такое эфирные масла и как их применяют».*

2 Что такое эфирные масла и как их применять

Объясните, что эфирные масла — натуральные, эффективные и безопасные продукты.

«Посмотрите, здесь изображен лист перечной мяты (покажите). Вам когда-нибудь доводилось растирать такой листик в руках и наслаждаться его ароматом? Для чего вы делали это? Чтобы почувствовать более насыщенный аромат, раскрывая небольшие масляные мешочки. А здесь вы видите как раз такой мешочек в увеличенном масштабе (покажите). Ароматические вещества, находящиеся внутри этих небольших капсул, защищают растение и помогают ему расти. Тот же эффект мы получаем, когда применяем эфирные масла, полученные из листьев, смолы, стеблей, цветков и корней растений.



Здесь (покажите) приведены три важных факта, на которые я бы хотел(-а) обратить ваше внимание». Вы можете попросить кого-то из присутствующих прочесть вслух каждый пункт.

«Во-первых, масла dōTERRA чистые, натуральные и безопасные. Мы вернемся к этому через минуту. В них содержатся только чистые экстракты растений, без примесей. Благодаря своей чистоте они оказывают на организм глубокое благоприятное воздействие. Это первое, что нужно знать об эфирных маслах. Кто может сказать, в чем заключается первый факт?». Подарите пробник тому, кто даст правильный ответ; расскажите о преимуществах масла.

«Во-вторых, масла эффективны. Например, они помогают нашему организму бороться с вредным воздействием окружающей среды. Они оказывают положительное влияние на клетки изнутри и снаружи (покажите на пятна зеленого и фиолетового цвета на изображении клетки). Эти небольшие пятна — то, с чем нашему организму приходится бороться каждый день. Эфирные масла так эффективны именно благодаря составу и размеру молекул. Это помогает им быстро проникать сквозь мембрану клеток и воздействовать на организм. Благодаря сложной формуле эфирных масел, в состав которых входят многочисленные химические вещества, наш организм надежно защищен от различных угроз. Потрясающе, правда? Это второй интересный факт об эфирных маслах. Кто может сказать, в чем он заключается?». Подарите пробник еще одного масла тому, кто даст правильный ответ; расскажите о его полезных свойствах.

В-третьих, эфирные масла оказывают мощное действие. Чтобы получить один флакон эфирного масла, требуется огромное количество растительного материала. Масла обладают концентрированной формулой и при этом доступную цену. Необходимо примерно 3 кг листьев перечной мяты, чтобы наполнить флакон объемом 15 мл.⁺ Только представьте, сколько натуральных веществ содержится в одной капле! Посмотрите (покажите), одна капля так же эффективна, как 28 чашек мятного чая, если не больше (покажите на изображении)! Что же это значит? Чтобы почувствовать результат, достаточно совсем небольшого количества продукта. То есть эфирные масла действительно доступны: одна капля масла перечной мяты обойдется вам всего в 7 центов. Теперь, когда вы знаете это, вы наверняка захотите применять наши натуральные решения дома!

Давайте попробуем эфирное масло перечной мяты и на собственном примере убедимся в его эффективности. Когда подойдет ваша очередь, возьмите флакон и нанесите каплю на ладонь, как мы делали и с маслом дикого апельсина. Потрите ладони друг о друга, поднесите к лицу и глубоко вдохните (продемонстрируйте, а затем передайте флакон другим участникам). Осторожно, избегайте попадания в глаза! Расскажите о своих ощущениях. Некоторые масла очень мощные, например масло перечной мяты поэтому зачастую их разбавляют базовым. Мне больше всего нравится использовать фракционированное кокосовое масло (продемонстрируйте при желании). Оно также поможет успокоить кожу после того, как вы случайно нанесли масло на чувствительный участок или попали в глаза.

Давайте посмотрим, как еще можно применять масло перечной мяты. Во-первых, вы заметили, что я дал(-а) вам попробовать его после масла дикого апельсина, чтобы вы увидели, как можно сочетать два масла вместе. Такая смесь поможет вам зарядиться энергией. Во-вторых, когда вы вдыхаете масло, старайтесь вдыхать сначала носом, а затем ртом (продемонстрируйте). Попробуйте делать это в течение 30 секунд. Прислушайтесь к своим ощущениям. В-третьих, вы также можете попробовать нанести каплю масла на заднюю часть шеи, чтобы избавиться от напряжения или почувствовать свежесть в жаркий день (продемонстрируйте). Вы даже можете нанести каплю на небо (продемонстрируйте). Вам понравилось? Кто уже чувствует вкус масла, даже просто вдыхая его аромат? Вот какое мощное действие оказывают эти продукты!

Итак, это был третий интересный факт об эфирных маслах. Кто может мне сказать, в чем он заключается?». Подарите пробник еще одного масла тому, кто ответит; расскажите, как его применять.

Объясните: продукты dōTERRA безопасные и чистые.



«Теперь давайте поговорим о том, почему мы уделяем качеству большое внимание. Д-р Дэвид Хилл, один из учредительных директоров и наш главный директор по медицине, подчеркивает: «Самая важная характеристика эфирного масла — его чистота».

Не все эфирные масла одинаковы. Существуют три категории эфирных масел. Первая — синтетические (покажите на серую область круговой диаграммы). По результатам тестирования различных независимых лабораторий, большинство поставщиков продают масла, содержащие вещества, полученные искусственным путем. Такие масла не считаются чистыми и могут нанести вред здоровью. Это относится к парфюмерной продукции, средствам для дома и стирки, а также косметическим продуктам. Вы можете наносить масла dōTERRA на кожу, вдыхать их и даже принимать внутрь. Обратите внимание, я не упоминаю названия других масел, тем более синтетических; я говорю только о dōTERRA. Никогда не подвергайте себя или свою семью риску: не используйте дешевые или разбавленные масла.

Затем идут пищевые масла (покажите на зеленую область). Их качество оценивается с помощью GRAS — стандарта безопасности веществ (покажите на зеленую область круговой диаграммы). Это значительно более высокий стандарт качества продуктов, подходящих для внутреннего использования. Однако он в основном используется для пищевых ароматизаторов и не оценивает пользу для здоровья.

⁺ Есть другие варианты, в зависимости от времени года, региона и т. д.



Потребители часто заблуждаются, думая, что существует еще один стандарт качества эфирных масел. Важно понимать, что качество многих так называемых средств «для здоровья» устанавливается неверно. Большинство масел, используемых для массажа, в ароматерапии или для косметических средств обладает низким качеством: в них содержатся примеси, синтетические соединения и другие посторонние вещества. Чистота масел особенно важна, когда мы говорим о продуктах подтвержденного качества. Ведь они попадают в ваш организм!

Учредительные директора dōTERRA заметили, что на рынке не хватает чистых эфирных масел. Вот почему миссия нашей компании — стремиться к чистоте и производить эфирные масла наивысшего качества. dōTERRA разработала новую, уникальную в своем роде сертификацию масел CPTG™ (покажите на область желтого цвета на круговой диаграмме). Каждая партия подвергается серьезным внутренним и независимым проверкам качества, чтобы гарантировать отсутствие примесей и наполнителей. Таким образом, нормы стандарта CPTG™ гораздо выше требований, предъявляемых к маркировке органических продуктов. Большинство масел dōTERRA подходят для внутреннего применения, так как компания использует стандарт GRAS и другие нормы, гарантирующие качество продукции. На каждом флаконе масла dōTERRA, подходящего для внутреннего применения, вы увидите соответствующий пункт (покажите флакон с надписью о применении).

И вот что еще важно: чистота влияет на силу масла, а она напрямую связана с эффективностью. На состав масла и его устойчивость влияет место выращивания сырья, как его собирают и дистиллируют. Очевидно, что каждый раз, когда вы применяете масло, мы хотим, чтобы оно работало одинаково эффективно. Чем выше его качество, тем более действенным оно становится для организма.

Помните, в любом случае масло воздействует на весь организм. Не важно, синтетический продукт вы используете или чистый, оно попадает в ваше тело. В этом и состоит преимущество чистых масел и риск синтетических. Сегодня я научу вас применять только чистые масла. Все, что вы узнаете, не относится к другим видам продуктов».

Объясните, как использовать эфирные масла dōTERRA.

«Существует три основных способа применения масел: ароматерапия, местное применение и прием внутрь (покажите на каждый из вариантов при перечислении). Вы уже попробовали как минимум один из этих методов, когда передавали флакон друг другу. Давайте посмотрим, в чем преимущество каждого из этих способов.

Начнем с ароматерапии (покажите на соответствующую колонку). Такой метод помогает очистить воздух в помещении и облегчить дыхание, а также создать спокойную атмосферу. Благодаря обонянию, то есть нашей способности чувствовать запахи, всего за 30 секунд молекулы эфирных масел попадают прямо в лимбическую систему. Недавно у вас была возможность испытать на себе их моментальное действие, когда вы вдыхали масла дикого апельсина и перечной мяты. Мне нравится вдыхать масло прямо из флакона или с ладоней, распылять его в воздухе с помощью спрея или диффузора, а также использовать его в качестве духов».

Покажите на диффузор и расскажите, какое масло вы используете и почему. Предложите участникам поделиться с другими своей историей о распылении масел. Подарите пробник масла тому, кто ответил; расскажите, как его можно применять.

Второй способ — местное применение. То есть нанесение масел непосредственно на кожу. Например, давайте попробуем нанести на кожу смесь Deer Blue® (передайте смесь Deer Blue®): она способствует снятию напряжения и боли в мышцах. А еще мне нравится наносить смесь на ступни. Если у вас чувствительная кожа, есть проблемы со здоровьем, или если вы используете эти продукты для ребенка, как мы уже говорили, не забывайте разбавлять их фракционированным кокосовым маслом (покажите флакон).

Это не влияет на эффективность продукта, но не дает ему быстро впитываться». Задайте вопрос: «Как вы думаете, на какие области тела лучше всего наносить эфирные масла и как это делать?». Дайте время подумать. Если хотите, предложите одному из гостей рассказать короткую историю об опыте нанесения эфирного масла на кожу. Подарите пробник человеку, который ответил на вопрос или рассказал свою историю; уточните, как применять масло.

Третий способ — применение внутрь. Мы уже обсудили, что в данном случае крайне важна чистота масла. Об этом практически нигде не говорят, кроме dōTERRA. Масла dōTERRA, на которых написано «для внутреннего применения», сертифицированные по протоколу CPTG[®], полностью безопасны для приема внутрь. Внимательно читайте, что написано на этикетке! Аналогов вы не найдете практически ни у одного бренда. Я хочу сказать, что не стоит употреблять внутрь непроверенные масла! Вы можете капать масла dōTERRA в рот, под язык, а также добавлять их в воду или принимать в виде растительных капсул (покажите флакон).

Наука значительно продвинулась вперед, и сегодня научные исследования показывают, что прием эфирных масел внутрь — необычный и действенный способ насладиться их полезными свойствами. Ведь тогда масла действительно особым образом влияют практически на все органы, клетки и системы организма. И больше всего они воздействуют на кишечник, что в свою очередь отражается на состоянии кожи. Вы узнаете об этом на других занятиях. Предложите одному из участников поделиться короткой историей о его опыте приема масел внутрь. Подарите пробник человеку, который ответил на вопрос или рассказал свою историю; уточните, как применять масло.

3 Определение задач по улучшению здоровья

Определите основные задачи по улучшению здоровья.

«Теперь переходим к моей любимой части занятия. Запишите основные задачи, связанные со здоровьем, которые вы хотели бы решить с помощью эфирных масел. Я уже говорил(-а): чтобы начать больше заботиться о своем здоровье, вам нужны только справочное пособие и набор масел. Научиться пользоваться ими стало важной частью и моего пути». Расскажите о своем опыте: «Я помню, как однажды моя дочь пришла ко мне в слезах — она ушиблась, катаясь на велосипеде. Я посмотрел(-а) в справочное пособие, увидела, что в таких случаях применяют масла чайного дерева и ладана, и нанесла их. Уже через несколько минут моя красавица, радостная, продолжила играть на улице.

А теперь поделитесь своими задачами по поддержанию здоровья и запишите их на странице 3 (покажите, куда нужно записать). Подумайте о том, от чего вы хотите избавиться: например, от усталости, плохого сна или вялости. Или чего хотите добиться: быть полными энергии и сил в течение дня или улучшить пищеварение. Многие также хотят поддержать иммунитет, расслабиться и снять стресс. Запишите несколько вариантов, мы обсудим их чуть позже.

1. КАКОВЫ ВАШИ ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ ПО УЛУЧШЕНИЮ ЗДОРОВЬЯ?		
Я хочу чувствовать меньше:		Я хочу чувствовать больше:
①		①
②		②
③		③



Прежде чем мы начнем подбирать решения, давайте я расскажу вам, как их найти. Взгляните сюда (покажите). Вы видите три полки, средства на них расставлены по темам. Средства на нижней полке демонстрируют здоровые ежедневные привычки: потому что то, что мы делаем каждый день, очень важно для поддержания хорошего самочувствия. На центральной полке находятся средства для регулярного ухода за собой. А верхняя полка — это средства, помогающие нам справляться с экстренными ситуациями.

А теперь вернемся к треугольникам на первой странице. Подумайте, как они соотносятся с продуктами, изображенными на этой странице. Представьте или даже нарисуйте сначала перевернутый треугольник с акцентом на облегчении симптомов. На верхней полке вы видите средства, помогающие реагировать на конкретную ситуацию. Например, вы слишком долго пробыли на солнце, и теперь вам нужно нанести масло лаванды. Вот оно (покажите)! Или, допустим, вы провели за компьютером весь день: масло грушанки поможет вам расслабиться и снять напряжение. Возможно, вы устали после долгой поездки и хотите зарядиться энергией, тогда попробуйте капсулы dōTERRA On Guard⁺™ Plus. Вот они (покажите)! Или, скажем, сосед косит газон: используйте смесь dōTERRA Breathe[®], которая способствует очищению дыхательных путей. Иногда случаются неприятные ситуации, и мы должны знать, как с ними справляться.

Теперь представьте второй треугольник с более широким основанием: в нем внимание уделяется привычкам, которые помогают поддерживать здоровье организма. Если они станут частью вашей жизни, изо дня в день вы будете видеть еще более впечатляющие результаты с каждым днем. Какие бы задачи ни являлись приоритетными для вас, ежедневное поддержание здорового образа жизни поможет решить большинство из них». Поделитесь собственным примером: «Вот, например, моя дочь. Сначала она использовала DigestZen[®] много раз в день (покажите)! Затем стала применять комплекс пищеварительных ферментов DigestZen TerraZyme[®] (покажите). Она привыкла принимать DigestZen во время еды, поэтому и сейчас периодически продолжает это делать.

На центральной полке находятся универсальные продукты. Например, вы можете использовать смесь Deer Blue[®] (покажите) регулярно, до или после занятий спортом, или применять ее только тогда, когда у вас что-то болит или вы чувствуете скованность движений, — выбор за вами. Вы можете распылять смесь dōTERRA Serenity[®] только когда у вас возникают проблемы со сном (покажите). Или применять ее каждую ночь. Да, кстати! Здесь у нас дезинфицирующий спрей и жидкое мыло для рук dōTERRA On Guard[®] (покажите)! Это наши незаменимые продукты!

Задайте себе вопрос: вы регулярно используете продукты с нижней полки, потому что стремитесь вести здоровый образ жизни? Или хотите действовать только в экстренных ситуациях, то есть применять продукты с верхней полки? Именно с помощью продуктов с нижней полки можно укрепить здоровье. Продукты с верхней полки помогают облегчить лишь временный дискомфорт. А на средней полке вы найдете средства, которые работают сразу в двух направлениях!».

4 Расскажите о решениях

- Предложите участникам поделиться своими примерами задач по улучшению здоровья.
- Покажите, как можно быстро подобрать решения, опираясь на полученные знания о разных категориях продуктов.
- На примере одной из задач поясните, как пользоваться справочным пособием. Расскажите, где найти информацию об интересующих маслах и о протоколах сертификации.
- Предложите попробовать эфирные масла, вновь скажите об их эффективности, поделившись еще одной историей успеха.

«Теперь давайте вернемся к странице 3, где вы записали задачи. Кто хочет первым поделиться своими ответами, чтобы мы вместе помогли найти решение? . . .».



Выберите участника, желающего ответить. «Отлично! Спасибо! Какую задачу вы хотите решить? . . . То есть вы хотите поработать над _____ . Прекрасно! Итак, у кого-нибудь есть предложения? Когда вы смотрите на полки, подумайте, какие решения могли бы помочь ему (ей)? . . . Да! Отличная идея! И вот почему _____ . Еще предложения? Да, продолжайте . . . Превосходная идея!».

Кратко расскажите на примерах, как каждый вариант помог вам или кому-то из ваших знакомых, позвольте другим поделиться своим опытом. Повторите с другими участниками, отведите на обсуждение задач примерно 10–15 минут.

Эта часть особенно важна по трем причинам:

- **Поиск решения.** Участники видят, как легко можно подобрать решение. Во-первых, с помощью изображения полок с продуктами. Во-вторых, с помощью идей и вариантов, предложенных на странице 3. В-третьих, они услышат идеи других участников. Когда кто-то еще, кроме ведущего, предлагает свои идеи, участники думают: «Я хочу попробовать!».
- **Отзывы других.** Истории других людей — это эффективный способ показать участникам, что эфирные масла действительно работают!
- **Справочное пособие.** Ваша задача — показать во время занятия, как пользоваться справочным пособием. И на это есть две причины. Первая: это поможет участникам выбрать подходящий набор и сделать заказ после занятия. Вторая: гости поймут, что могут легко находить решения самостоятельно с помощью справочного пособия.

И самая важная вещь, которую должны усвоить участники: эфирные масла — это эффективные, натуральные и безопасные средства для всей семьи. Следующий этап — рассказать о трех вариантах развития с dōTERRA. «Теперь, когда мы определили основные задачи по улучшению здоровья, давайте поговорим о том, как начать сотрудничать с dōTERRA».



5 Предложите изменить жизнь

- Определите три типа участников: клиенты, распространители и бизнес-партнеры.
- Расскажите, что миссия dōTERRA — изменить мир (с помощью инициативной помощи поставщикам из неблагополучных районов Co-Impact Sourcing®, фонда Healing Hands™).



Три типа людей. Кому они будут предлагать продукцию?

Используйте следующие сценарии, чтобы помочь потенциальным участникам зарегистрироваться и выбрать свою роль в организации, в зависимости от того, кому они будут предлагать продукцию.



Клиент



Распространитель



Бизнес-партнер

Во время презентации используйте сценарии, представленные в этой колонке.

Чьи жизни вы бы хотели изменить?

«Мы поняли, что существует три типа людей, с которыми мы работаем».

Поддержите их выбор

Используйте эти сценарии после презентации или во время индивидуальных консультаций.

Рекомендуемый вариант регистрации

Клиент

«Первый тип — это люди, которые хотят использовать натуральные средства для поддержания здорового образа жизни. Когда они узнают о силе эфирных масел, они тут же хотят поделиться этим открытием с семьей. dōTERRA предлагает этим людям посетить бесплатные тренинги, чтобы они узнали еще больше об эфирных маслах, а также принять участие в Программе наград за лояльность».

Живите

- Предложите изменить жизнь.
- Подарите брошюру «Живите» каждому зарегистрировавшемуся и пришедшему на консультацию по ЗОЖ. Все участники считаются клиентами!
- Запланируйте провести консультацию по ЗОЖ в течение нескольких дней после получения регистрационного набора.

Набор Привилегированного покупателя на выбор
«Давайте подберем набор, наиболее подходящий вам и вашей семье».

Распространитель

«Второй тип людей — это участники, которые сейчас думают: "Моей маме это непременно понравится!". Или: "Нужно обязательно рассказать об этом друзьям!". Для них легко делиться с другими тем, что им нравится. dōTERRA вознаграждает тех, кто делится продукцией. Со временем заработок таких клиентов позволит им с легкостью оплачивать свои ежемесячные покупки в dōTERRA. Миллионы людей во всем мире получают эфирные масла dōTERRA именно таким образом».

Делитесь

- Предложите им изменить жизни других людей и провести презентацию.
- Подарите брошюру «Делитесь» тем, кто захотел провести презентацию.
- Договоритесь провести сессию «Как начать делиться» через несколько дней.

Велнес Консультант
Набор «Простые решения»
«Давайте посмотрим, какой набор подойдет вам и вашим близким и даст вам возможность делиться с теми, кто вам дорог».

Бизнес-партнер

«Третий тип людей, это те, кто слушает презентацию и думает: "Это как раз для меня! Я хочу менять жизни людей, рассказывая им о силе эфирных масел". dōTERRA предлагает таким участникам невероятно выгодный план предоставления вознаграждений за продажи. Рассказывая другим людям о силе эфирных масел, они смогут увеличить свой доход и лучше распоряжаться своим временем и финансами».

Создавайте

- Предложите им изменить свое будущее и даже целый мир.
- Подарите брошюру «Создавайте» тем, кто заинтересован в развитии собственного бизнеса.
- Договоритесь о проведении занятия «Знакомство с бизнес-возможностями» через несколько дней.

Велнес Консультант
«Семейный набор эфирных масел»
«Рекомендую приобрести набор "Натуральные средства". Важно попробовать различные продукты dōTERRA, а также иметь в запасе пробники, чтобы делиться ими с другими. Тогда другие захотят сделать то же, что и вы».

Если вы относитесь ко второму или третьему типу людей, я буду рад поговорить с вами после занятия и обсудить, с чего необходимо начать». ИЛИ «Если вы относитесь ко второму или третьему типу людей, останьтесь после того, как попробуете наши угощения, чтобы я мог(-ла) рассказать вам о бизнес-возможностях с dōTERRA».

Еще один важный момент: каждый раз, когда вы покупаете масла, вы меняете жизни людей по всему миру. В рамках инициативной помощи поставщикам из неблагополучных районов Co-Impact Sourcing и фонду Healing Hands компания dōTERRA сотрудничает с фермерами и их семьями по всему миру, меняя их жизни и предоставляя им новые возможности».

Успешная регистрация

Единственный способ по-настоящему изменить жизни других людей и свое будущее — делиться эфирными маслами dōTERRA с потенциальными клиентами. Исходите из того, что присутствующим на презентации интересно то, что вы предлагаете. Если вы все сделали правильно, они с большей вероятностью приобретут продукцию. Смело предложите участникам сделать следующий шаг: начать больше заботиться о своем здоровье, зарегистрировавшись и получив регистрационный набор. Помогите подобрать каждому участнику подходящий вариант.



6 Три способа приобретать продукцию

Расскажите, что есть три способа приобретать продукцию: по розничной цене, по оптовой или по цене, ниже оптовой.

«Теперь, когда вы понимаете, какие есть варианты, давайте поговорим о том, как приобрести эти потрясающие средства».

Розничная цена

«Первый путь — покупать по розничной цене. Это, конечно же, самая высокая цена, чаще всего ее можно увидеть в магазинах. Но это отличный вариант для людей, которые совершают разовую покупку».

Оптовая цена

«Второй путь — покупать по оптовой цене. Это похоже на скидку при покупках в магазинах оптовой торговли: широкий выбор продуктов по более низкой цене. Становясь Привилегированным покупателем dōTERRA, вы начинаете приобретать продукты по стоимости на 25 % ниже розничной цены».

Цена, ниже оптовой

«Третья цена, по которой, например, лично я покупаю масла, — ниже оптовой. Это самый выгодный способ приобретать масла. Сейчас объясню».

Варианты наборов

Расскажите о разных наборах и предложите зарегистрироваться. *«После того как вы узнали о силе эфирных масел и их положительном влиянии на здоровье, вы, должно быть, думаете: "Ух ты, да это даже лучше, чем я ожидал(-а)!"*. dōTERRA действительно хочет помочь вам поддерживать здоровый образ жизни и справляться с трудностями с помощью натуральных эфирных масел. Это значит, что вам необходимо применять не один продукт, а несколько.

Именно поэтому dōTERRA создает наборы, стоимость которых ниже, чем за каждый флакон в отдельности. В них представлены идеально подобранные продукты, а при этом цена за них более низкая. Таким образом, при покупке готового набора вы становитесь нашим Привилегированным покупателем совершенно бесплатно. Так вы сразу же начинаете приобретать масла по цене, ниже оптовой, и экономите еще больше! Если вы сложите стоимость всех продуктов, входящих в набор, в отдельность, эта сумма непременно окажется выше. Повторюсь, что в таком случае членство в dōTERRA вы получаете бесплатно. Давайте посмотрим наборы (раздайте форму заказа для Привилегированного покупателя)».

Кратко расскажите о наиболее подходящих вариантах наборов для ваших участников. В следующих сценариях показано, что нужно говорить и как сравнивать наборы, чтобы помочь гостям принять решение. *«Вот самые популярные наборы, с которых можно начать. Давайте я расскажу вам о них в двух словах (укажите на набор и опишите его полезные свойства).*

- Набор «Эфирный дом» — мой любимый. С его помощью вы сможете полноценно поддерживать здоровый образ жизни.). Вместе с маслами и диффузором вы будете готовы к любым непредвиденным ситуациям. Также это самый выгодный способ начать свой путь с dōTERRA.
- В наборе «Семейный набор эфирных масел + Slim & Sassy», всего за 13 970,67, вы получаете десять самых популярных масел + Slim & Sassy, многие из которых вы видели сегодня.
- В коллекции «Основные ароматы» вас ждут разнообразные масла и стильный диффузор: с их помощью вы сможете наполнить дом прекрасными ароматами, а также укрепить свое здоровье. Какой широкий выбор!

*Данные утверждения не были оценены Управлением по контролю за продуктами и лекарствами. Эти продукты не предназначены для диагностики, лечения или профилактики заболеваний.

Находите желающих организовать занятия

Расширяйте сеть клиентов, предлагая участникам самим провести занятие. Поставьте себе цель после каждого занятия находить желающих провести две презентации.



«Во время нашей встречи, скорее всего, вы поняли, что ваши знакомые тоже хотели бы попробовать эфирные масла. Если вы хотите провести собственную презентацию, обратитесь к одному из нас после занятия. А если вы запишетесь сегодня, мы подарим вам сумку-чехол!». Покажите сумку-чехол.

«Так выглядит моя сумка-чехол. В ней можно хранить 8 флаконов эфирных масел. Я в восторге от нее, ведь теперь все мои средства всегда со мной. Если в поездке у кого-то из близких заболит живот, я тут же смогу предложить смесь DigestZen. Если дети начинают баловаться, я использую эфирное масло лаванды, чтобы создать расслабляющую обстановку.*

Если я ем не дома, я наношу dōTERRA On Guard® на руки, чтобы продезинфицировать их перед едой. Но варианты использования эфирных масел бесконечны! Эта небольшая сумка — мой любимый аксессуар! Он необходим всем, чтобы масла всегда находились под рукой! Так кто бы хотел получить такую сумку?».

Все поднимают руки.

«Но вот в чем дело — я не смогу вам его продать, но вы можете получить его в качестве награды. Если кто-то из вас скажет, что хочет, чтобы я или _____ провели интересное занятие, похожее на то, что вы видели сегодня, тогда в подарок вы получите этот чудесный аксессуар! Вот как это работает:

если вы запишетесь сегодня, то получите только сумку-чехол. Позже мы сможем договориться о конкретной дате, которая подойдет каждому из нас (или приготовьте календарь, чтобы внести дату). За каждого приглашенного человека, который придет на вашу презентацию, я дам вам флакон одного из базовых масел! То есть если вы приведете четверых людей, я дам вам четыре флакона масла. Восемь людей — и вы заполните всю сумку!».

7 Предложите зарегистрироваться

«Прежде чем мы закончим, я хочу рассказать вам, почему я решил знакомить других с эфирными маслами».

- Завершите занятие, поделившись вдохновляющей историей. Она должна быть эмоциональной, расскажите о самом ярком случае, когда эфирные масла помогли вам. Поделитесь историей искренне и от всего сердца. В конце подчеркните, как это вдохновило вас делиться с другими людьми.
- Расскажите о подарках для зарегистрировавшихся участников и акциях dōTERRA.



«Зарегистрируйтесь сегодня и получите бесплатно масло дикого апельсина». Излагайте мысли четко и уверенно.

- Если участники запутаются, они вам откажут. Не предлагайте слишком большое количество вариантов.
- Предложите найти подходящие решения для задач, записанных на странице 3, с помощью справочного пособия.
 - Скажите, что при необходимости они смогут добавить больше продуктов к первоначальному заказу (или первому заказу в рамках Программы наград за лояльность).

- Объясните, как заполнять регистрационную форму и чем отличается статус Привилегированного покупателя от роли Велнес Консультанта. Зарегистрируйте большинство участников в качестве Привилегированных покупателей, а тех, кто хочет построить бизнес, — в качестве Велнес Консультанта.

Теперь приглашаю насладиться закусками и напитками с добавлением эфирных масел. «Если у вас есть вопросы, _____ я с радостью помогу вам и подскажу, какой набор больше всего подходит вам и вашей семье, и ответу на все ваши вопросы».

Раздайте справочные пособия. Проследите за тем, чтобы экземпляров хватило на всех.

Индивидуальный подход

Уделите как минимум 15–20 минут после презентации, чтобы помочь каждому гостю выбрать подходящий набор. Пусть каждый человек попробует найти в справочном пособии решения для своих задач. Помогите сначала тому, кому необходимо уйти раньше всех. Затем подсадыте к каждому участнику (а не нависайте над ним) и спросите, что ему необходимо решить.

Взгляните еще раз на задачи участника и посмотрите, какие продукты он записал, опираясь на информацию из справочного пособия. Убедитесь, что он записал все необходимые масла для каждой задачи. Затем предложите самый подходящий набор.

«Вот что я предлагаю: давайте начнем с набора _____. В него входят (перечислите продукты) — это отличный выбор, чтобы _____».

Расскажите о главных преимуществах набора.

Не наседайте и не торопите. Помогите им выбрать наиболее подходящий вариант, уверенно связывая продукты с конкретными задачами. Расскажите, в чем преимущества набора. Исходите из того, что участники пришли с намерением купить продукт и желанием улучшить свое здоровье. *«А теперь давайте вы попробуете заполнить форму для регистрации (покажите им, как это сделать). Я отойду совсем ненадолго, чтобы помочь другим. Затем вернусь, чтобы узнать, как у вас дела».*

Лучше всего записывать участников на консультации по здоровому образу жизни во время регистрации. Самое подходящее время для консультации — после получения первого заказа. Используйте сценарий, представленный на странице 69 во втором столбце.

Через 2 дня свяжитесь с теми, кто еще не зарегистрировался. Напомните им о специальных предложениях. *«Я был(-а) бы рад(-а), если бы вы к нам присоединились! Что вам понравилось больше всего? Как вы считаете, масла могут помочь вам и вашей семье? Какой набор больше всего отвечает вашим потребностям? У вас остались вопросы? Вам удобно сейчас обсудить, как присоединиться к dōTERRA?».* Зачастую участники регистрируются после 3–5 таких взаимодействий. Те, кто не зарегистрировался во время занятия, возможно, будут готовы сделать это после того, как еще раз попробуют эфирные масла.

Рекомендуем создать ссылку (в личном кабинете) для каждого регистрационного набора. Сохраните эти ссылки, чтобы при регистрации участников вы могли ими поделиться. Каждому инициатору необходимо создать такие ссылки для приглашенных ими людей.

Вариант: Предложите участникам остаться (после того, как оставите время на регистрацию) и узнать о бизнес-возможностях с dōTERRA». См. подробности на стр. 87–88.

Полезные советы по регистрации

- Преодоление сомнений
Не могу определиться, какой набор заказать. «Какие задачи вы хотели бы решить?». Просмотрите снова список задач по улучшению здоровья. Предложите найти решения в справочном пособии. «Какой набор подходит вам больше всего?».
Предложите варианты. «На вашем месте я бы выбрал _____, потому что . . .».
Финансовый вопрос «Хотели бы вы провести занятие и заработать столько, чтобы позволить себе понравившийся вам набор?».
Другие вопросы «Какие факторы важны для вас при принятии решения?». Выслушайте, затем развеите сомнения и поддержите. Предложите варианты. Помогите выбрать набор.
- Независимо от формата презентации, используйте один из следующих методов, чтобы зарегистрировать новых клиентов сразу же или в течение 2 дней после мероприятия:
 - 1 Попросите потенциальных клиентов передать вам заполненную форму заказа или отправить ее по электронной почте или в сообщении.
 - 2 Уточните необходимую информацию о регистрации по телефону. Отправьте ссылку на предварительно загруженную корзину с заказом, созданную в вашем личном кабинете.
 - 3

Стратегия размещения заказов

Крайне важно правильно распределить только что зарегистрировавшихся участников: от этого зависят ваш доход, повышение статуса и, как следствие, будущий успех. С самого начала четко обозначьте свои ожидания, чтобы не подвергать риску отношения с участниками. Некоторые выбирают свой путь сразу, другим нужно время, чтобы решиться выйти на следующий уровень.

14-дневный план работы с новыми участниками

У вас есть 14 дней, в течение которых вы активно поддерживаете новых членов команды. Используйте это время, а также консультации по здоровому образу жизни, чтобы узнать об их желаниях и интересах, а затем помогите им разместить заказ. Обратитесь к своему вышестоящему лидеру за консультацией и советами по стратегии.

От вашей работы с новыми участниками зависит их будущий успех. С помощью представленных стратегий размещения вы сможете успешно работать с вновь зарегистрировавшимися участниками. Считайте, что первые 14 дней членства в dōTERRA — это «плата» за успешное развитие бизнеса. И в этот период вам надо уделять новым участникам немного больше времени, чтобы показать, что вы заботитесь о них.

Если ваши бизнес-партнеры увидят, как вы поддерживаете других, они будут делать то же самое.

Определите их путь

Вам необходимо понимать, что представляют из себя три возможных пути развития в dōTERRA. Благодаря этому по итогам презентации или консультации по здоровому образу жизни вы научитесь успешно определять, какой из них подходит каждому клиенту. Используйте информацию ниже, чтобы понять, как лучше всего распределить новых участников. Руководствуйтесь долгосрочным видением и успехом, а не сиюминутными потребностями: распределите людей так, чтобы они получали поддержку и активно развивались. Более подробную информацию о ролях в компании см. на стр. 108.

Клиент

- Основной интерес — применять продукты для улучшения своего здоровья и здоровья семьи.
- Регистрируется в качестве Привилегированного покупателя.
- Может участвовать в Программе лояльности (необязательно).

Распространитель

- Хочет делиться с другими, организовывая занятия или индивидуальные встречи.
- Регистрируется в качестве Привилегированного покупателя или Велнес Консультанта (чтобы иметь возможность регистрировать других и получать бонусы).
- Участвует в в программе лояльности LRP: заказ от 100 PV.

Бизнес-партнер

- Хочет получать доход.
- Регистрируется в качестве Велнес Консультанта.
- Ставит себе цель ежемесячно размещать заказы LPR от 100 PV, чтобы получать бонусы.
- Возможно, были более высокие показатели в Списке контактов.

Виды бизнес-партнеров

Для долгосрочного успеха крайне важно правильно распределить бизнес-партнеров. На первом уровне ставьте самых заинтересованных и способных партнеров. На втором уровне — либо заинтересованных, либо способных.

- **Заинтересованные:** Придерживаются 5 шагов к успеху и выполняют их.
- **Способные:** регистрируют собственных бизнес-партнеров в течение 14 дней после старта.



Какова ваша роль?

Рекрутер

- Как правило, это человек, который приводит потенциальных участников в dōTERRA. (Чей это знакомый? / Кто пригласил его?)
- Получает бонусы «Быстрый старт» за заказы, размещенные участниками в течение первых 60 дней после регистрации.
- Решает вместе со спонсором (если это другой человек), кто консультирует участника, оказывает дальнейшую поддержку и т. д.
- Новый член команды учитывается для достижения ранга рекрутером (один на группы), даже если он не находится в самой последней группе.
- Работает со всеми своими вновь зарегистрировавшимися участниками, пока не настанет момент, когда лучше передать их спонсору или другому бизнес-партнеру для повышения статуса и реализации долгосрочных стратегий развития.

Спонсор

- Человек, в команду которого приходит новый участник (другое название — вышестоящий лидер).
- Получает бонус «Сила трех» и «Командный бонус».
- Помогает в проведении консультации по здоровому образу жизни и оказывает поддержку (по договоренности с рекрутером).

В течение 14 дней рекрутер может один раз поменять спонсора для нового члена команды через личный кабинет.

Для этого зайдите на:
doterra.com > Back Office > Team > Sponsor Changes

Как распределять новых участников?

Распределите новых участников таким образом, чтобы они получали поддержку и получали постоянное развитие. Постепенно добавляйте бизнес-партнеров. У кого-то команда растет быстрее, у кого-то медленнее. Когда в ней появятся бизнес-партнеры, вы сможете организовать новые группы. Например, одни начинают с одного бизнес-партнера, а другие — сразу с трех. Возможно, у них изначально была более широкая база контактов.

Найдите трех бизнес-партнеров

В идеале на начальном этапе необходимо найти трех бизнес-партнеров. Продолжайте возвращаться к *Списку контактов* и *Таблице отслеживания успеха*, чтобы найти потенциальных лидеров. Возможно, вам потребуется несколько раз связаться или встретиться с человеком, чтобы увидеть в нем заинтересованного бизнес-партнера (вот почему так важны первые 14 дней). Приведенная ниже стратегия поможет вам получить бонус «Сила трех» и достигнуть следующего статуса. Постарайтесь разместить одного или двух клиентов на первой линии, чтобы поддержать необходимый объем продаж и получить бонус «Сила трех» в 50 долларов США.

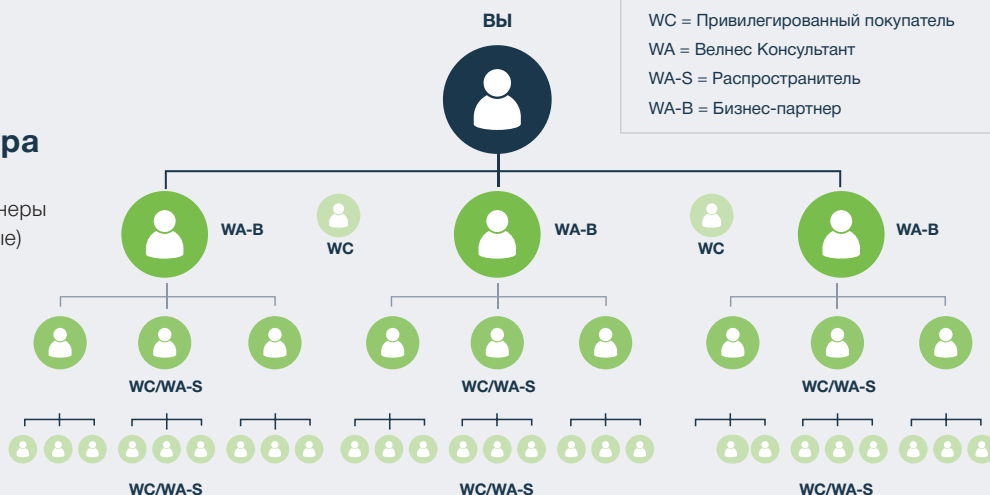
1. Регистрируйте бизнес-партнеров.
2. Распределите их, опираясь на долгосрочное видение и успех, а не краткосрочные потребности.
3. При необходимости можете перераспределить их в течение 14 дней.

Идеальная структура

Уровень 1: Ваши бизнес-партнеры (заинтересованные и способные)

Уровень 2: Партнеры и распространители (заинтересованные и/или способные)

Уровень 3: Клиенты



Полезные советы по распределению

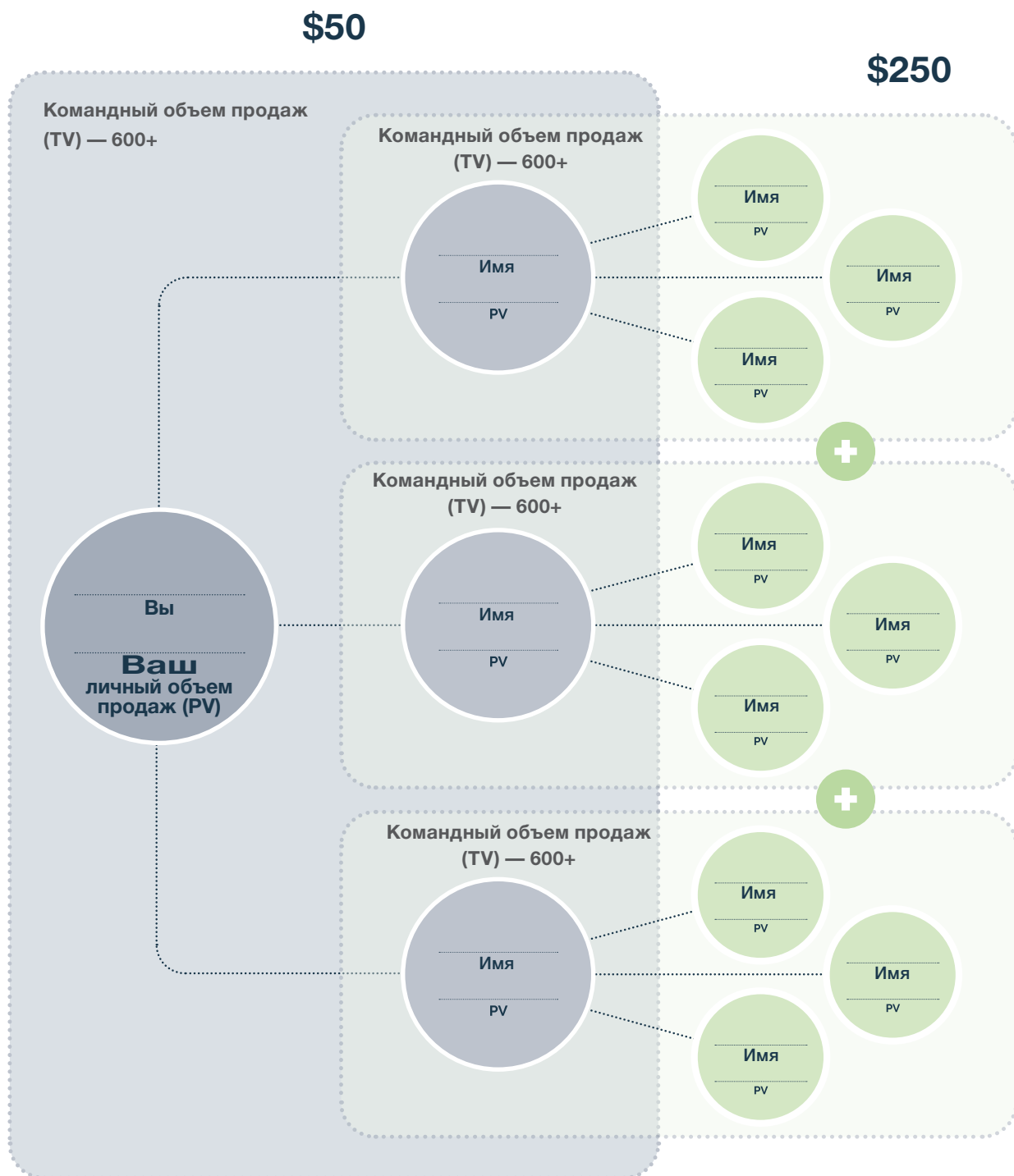
- **Распределите клиентов в ту группу, где уже есть спонсор со схожими интересами или где есть знакомые им люди и те, кто живут рядом.** Используйте *Список контактов* (на стр. 15–16), чтобы оптимально распределить участников. Вы можете объединить в одной группе членов семьи, общих друзей, людей, имеющих схожие интересы или проживающих в одном городе (регионе, стране и т. д.).
- **Вы можете закреплять вновь зарегистрировавшихся за заинтересованными или способными бизнес-партнерами, которые активно регистрируют новых участников и поддерживают команду и клиентов.** Помогайте им в достижении целей, чтобы достичь своих собственных. Однако такая стратегия может оказаться безрезультатной. Поэтому рекомендуем вам сохранять право рекрутера за собой, пока его не заработает новый спонсор. Если бизнес-партнер не оправдает ваши ожидания, вы сможете продолжить регистрировать его участников в свою группу или позже перераспределить их.
- **Если вы еще не нашли заинтересованного бизнес-партнера для группы, сделайте все возможное, чтобы найти такого человека (например, члена семьи, которому вы доверяете). Позже вы сможете поменять его на квалифицированного бизнес-партнера.**
- **Вот что нужно помнить о Привилегированных покупателях:**
 - Если поймете, что им будет лучше в другой группе, вы можете перераспределить их или повысить их статус в течение 14 дней после регистрации.
 - Они также могут стать Велнес Консультантом через свой личный кабинет.
 - Если они принимают решение стать Велнес Консультантом по истечении 14 дней со дня регистрации, спонсор не меняется.
 - Если вы хотите перераспределить их (по истечении 14 дней), то стать Велнес Консультантом можно только спустя 90 дней со дня регистрации. Чтобы найти другого спонсора после получения новой должности, им необходимо зарегистрировать одного клиента с заказом на 100 PV в течение 14 дней после начала работы Велнес Консультантом. Затем у вас будет 14 дней с даты регистрации, чтобы решить, как распределить их.

По вопросам и запросам распределения участников зайдите на [Team Tab > Placements](#) в личном кабинете или свяжитесь с вышестоящим консультантом. Вы также можете направлять запросы по электронной почте placements@doterra.com.

«Сила трех»: бонус в \$250

По мере того как вы формируете команду со своими лидерами и их бизнес-партнерами для дальнейшего повышения статуса, вы одновременно работаете и над получением бонуса «Сила трех» в размере 250 долларов США. Для этого командный объем продаж у вас и трех членов вашей команды в первой линии должен составлять более 600 TV (также включая любые другие объемы продаж на каждом уровне). Каждому из этих четырех человек необходимо разместить заказ LRP на сумму от 100 PV, чтобы получить квалификацию на этом уровне.

Также можно получить бонус «Сила трех» в размере 1500 долларов США. Когда будете готовы, посмотрите информацию на сайте: doterra.com > *Empowered Success* > *Tools Library*.







Консультирование

Вдохновляйте с помощью решений

К концу этапа «Консультирование» вы будете знать, как проводить консультации по здоровому образу жизни, привлекать клиентов в Программу лояльности, удерживать их, поддерживая связь и предоставляя возможности непрерывного обучения, а также научитесь рассказывать им о бизнес-возможностях с dōTERRA.

Конкретный продукт не имеет значения, ведь в конечном итоге вы занимаетесь обучением других. Вашим клиентам необходимо постоянно узнавать новое . . . им необходимо рассказывать, как можно постоянно улучшать их жизни.

Роберт Т. Аллен

Работа с клиентами

Клиенты составляют большую часть участников команды. Отношения, которые устанавливаются между ними и компанией dōTERRA, зависят именно от вас.

Отвечайте на запросы и потребности вновь зарегистрировавшихся участников, и тогда они останутся вашими клиентами надолго.

С самого начала с помощью консультаций по здоровому образу жизни окружите их поддержкой и любовью, покажите им, что цените их: это станет залогом долгосрочных отношений с dōTERRA.

Идеальный график

Ниже представлен идеальный график работы с клиентами. Адаптируйте его под индивидуальные потребности зарегистрировавшегося человека. Этот план поможет вам успешно поддерживать контакт с новыми участниками. Помните, что у вас есть 14 дней, чтобы при необходимости перераспределить вновь зарегистрировавшегося члена команды. Сначала вы показываете, как необходимо успешно работать с новыми участниками, а затем ваши бизнес-партнеры делают то же самое.

Оформление



В ожидании доставки набора

- Отправьте приветственное письмо по обычной или электронной почте.
- Во время регистрации, когда уровень мотивации высокий, договоритесь провести консультацию по здоровому образу жизни. Запланируйте провести ее сразу после получения набора. Подарите брошюру «Живите» во время планирования встречи.

«Вы вкладываете силы в свое здоровье, поэтому я хочу помочь вам и рассказать, как применять приобретенные продукты. Я не хочу, чтобы вы покупали что-то, не зная, как это использовать. Чтобы получить желаемые результаты, вам необходимо знать, как работать с маслами.»

Поэтому следующий шаг очень важен. Давайте договоримся созвониться на полчаса примерно через 3 дня после того, как вы получите заказ. Мы обсудим с вами План здорового образа жизни, который поможет вам решить приоритетные задачи по улучшению здоровья. Вы узнаете, как заказывать продукцию и получать бонусные продукты, как в любое время находить необходимые решения. Что скажете? . . .

Отлично! Я могу в среду в час дня или в четверг вечером после ужина. Какой из вариантов вам подходит?».

Добавление информации о клиенте в приложение для управления контактами

- Отправьте в сообщении / по электронной почте советы по применению эфирных масел.

За день до консультации по ЗОЖ

- Отправьте напоминание: *«Я так рад(-а), что завтра мы созвонимся с вами и обсудим план на три месяца по улучшению вашего здоровья! Чтобы лучше подготовиться к разговору, предлагаю посмотреть первый видеоролик на этой странице: tiny.cc/daily-wellness. Он длится всего 10 минут и поможет нам с максимальной пользой провести завтрашнюю встречу».*

Консультация по ЗОЖ (см. стр. 71)

Лучше всего примерно через 3 дня после доставки заказа провести консультацию по здоровому образу жизни (30–60 мин.), чтобы:

- связать продукты с задачами по улучшению здоровья;
- познакомить клиента с образом жизни dōTERRA;
- составить Ежедневный план здорового образа жизни;
- максимально увеличить преимущества с помощью Программы наград за лояльность;
- войти в личный кабинет и показать, как размещать заказы или изменять их;
- помочь найти необходимые материалы и присоединиться к сообществу;
- рассказать о бизнес-возможностях:
 - предложить получать вознаграждение за проведение занятий, чтобы повысить мотивацию клиентов;
 - рассказать, как вы получаете бесплатные продукты и увеличиваете доход.

Отслеживайте прогресс и, если необходимо, перераспределяете участника в течение 14 дней.

Полезные советы

- Финансовый поток — это результат постоянной и регулярной заботы о клиентах.
- Помните, что каждый член вашей команды является клиентом.
- Работайте над установлением искренних и прочных отношений с клиентами, вдохновляйте их на поиск подходящих решений.
- Поддерживайте высокий уровень мотивации: рассказывайте клиентам, как продукты dōTERRA помогают достигать поставленных целей, связанных со здоровьем, и жить полной жизнью.
- Установите доверительные отношения: держите свое слово и связывайтесь с участником регулярно, придерживаясь оговоренного расписания. Используйте надежную систему напоминаний и работы с клиентами.

Ежемесячно

- Рассказывайте об акциях и подарках.
- Делитесь советами и информацией о новинках.
- Сообщайте о возможностях непрерывного обучения, отправляйте информационные рассылки об акциях (см. страницы 73–74).

«Мои клиенты обожают узнавать от меня об акциях и тренингах по эфирным маслам. Вы хотите, чтобы я добавил(-а) вас в список VIP-клиентов?».

Регулярно

(раз в 1–3 месяца):

- Свяжитесь с клиентами по телефону.
- Предложите провести повторную консультацию по здоровому образу жизни, чтобы оценить эффективность Ежедневного плана здорового образа жизни и обеспечить постоянное развитие.
- Предложите тренинги по здоровому образу жизни, чтобы усилить веру в продукты и расширить знания о них.
- Свяжитесь с клиентом, если в течение двух месяцев от него не было заказов (см. примеры сценариев на стр. 75–78).

Организация занятия и создание бизнеса

Применяя масла dōTERRA, клиенты начинают значительно больше верить в компанию и ее продукцию, у них появляется все больше желания и готовности делиться тем, что они любят. Поэтому некоторые клиенты, когда им предложат такую возможность, точно захотят стать организаторами и бизнес-партнерами.

► Процветающее сообщество клиентов

Консультации по ЗОЖ

1 Здоровый образ жизни вместе с dōTERRA

- ✓ Передайте или отправьте по обычной или электронной почте брошюру «Живите».
- ✓ Ответьте на вопросы о продуктах.
- ✓ Попросите участника консультации оценить его образ жизни, опираясь на информацию на стр. 3 брошюры «Живите».
- ✓ Расскажите кратко об образе жизни dōTERRA.
- ✓ Предложите составить список пожеланий.

2 Консультации по ЗОЖ

- ✓ Заполните форму в разделе «Консультация по ЗОЖ» и Ежедневный план здорового образа жизни.
- ✓ Разработайте и обсудите план на три месяца, продумайте три следующих заказа LRP.
- ✓ Подарите повод для радости: расскажите, что с Программой лояльности (LRP) клиент сможет покупать продукцию по самой привлекательной цене.
- ✓ Покажите, как входить в личный кабинет, чтобы разместить первый заказ LRP и изменять будущие заказы.

3 Дополнительные ресурсы

- ✓ Порекомендуйте свои любимые справочное пособие и приложение.
- ✓ Расскажите о консультациях dōTERRA, онлайн-тренингах и группах в соцсетях.
- ✓ Пригласите на тренинги непрерывного обучения (см. стр. 73–74).
- ✓ Предложите присоединиться к команде и группам сообщества.
- ✓ Предложите делиться продукцией с другими и строить бизнес с dōTERRA (в зависимости от интересов клиента, подарите брошюры «Делитесь» и/или «Создавайте», а также «Введение в проведение презентаций» или «Знакомство с бизнес-возможностями»).



Подарите справочное пособие за размещение первого заказа LRP от 125 PV до 15-го числа следующего месяца.



«Вы хотите получать бесплатные продукты или дополнительный доход с dōTERRA? Лучший способ — провести занятие. Я хотел(-а) предложить вам поделиться продукцией dōTERRA с теми, кому это интересно!»



Более подробную информацию и полный сценарий проведения консультации по здоровому образу жизни вы найдете на doterra.com > Empowered Success > Tools Library.





Ответы на вопросы

Если у клиентов возникают вопросы о продуктах, например, если они не получили ожидаемого эффекта, выслушайте и предложите свои варианты решения. Расскажите, как скорректировать дозировку или попробовать другие способы применения. Воспользуйтесь следующими советами, чтобы помочь клиентам добиться положительных результатов.

Используйте эфирные масла чаще

Попробуйте использовать небольшое количество масла чаще. В одних случаях необходимо применять 1–2 капли каждые 1–2 часа.

В других, 1–3 раза в день и более на протяжении одного месяца или дольше для получения желаемых результатов или чтобы пересмотреть план применения.

Получайте нужный эффект

Уменьшите потребление или воздействие токсичных, вредных или синтетических веществ, а также сахара, кофеина или полуфабрикатов.

Они могут ослабить иммунитет и снизить эффект от эфирных масел, так как организм будет тратить силы на совсем другие процессы. Обезвоживание, высокий уровень стресса и недостаток сна могут оказывать серьезное влияние на результаты.

Попробуйте другое средство

Что подходит одному человеку, может не подойти другому. Все мы разные, и эфирные масла как раз предлагают множество вариантов для самых разных потребностей. Предложите клиенту попробовать другие продукты, чтобы найти наиболее подходящее решение. Также учитывайте эмоциональные факторы, влияющие на физическое состояние. Наши мысли и установки влияют на биологические процессы. В таком случае можете порекомендовать эмоциональную поддержку для получения нужных результатов и их улучшения.

Непрерывное обучение

После привлечения клиентов

Предложите клиентам пройти тренинги, чтобы они обрели уверенность и получили опыт и знания. Чем активнее вы знакомите клиентов с продукцией и стилем жизни dōTERRA и помогаете им увеличивать выгоду от членства в компании, тем больше вы удерживаете участников. Занятия можно проводить онлайн, лично или показывать в записи.

Что дает непрерывное обучение?

- Большую веру в продукты
- Изменение жизни
- Регулярные заказы LRP
- Желание делиться с другими и строить бизнес
- Пополнение команды

Полезные советы

- Предложите клиентам пригласить гостей.
- Пригласите на первое ознакомительное занятие еще не зарегистрировавшихся потенциальных клиентов.
- Пригласите потенциальных и существующих клиентов, интересующихся определенной темой.
- Пригласите бизнес-партнеров, которым интересно узнать больше.

Занятия

Вы можете посещать тренинги вышестоящего консультанта, или начать вести свои собственные. Брошюра «Живите» — прекрасное пособие, с помощью которого клиенты смогут поддерживать здоровый образ жизни и после консультаций по ЗОЖ. В нем представлен цикл готовых занятий. В начале каждой презентации представьте тему и то, как она связана с пирамидой по поддержанию здорового образа жизни, а затем укажите на соответствующие страницы.

Возможные темы:

- Здоровые привычки на каждый день с LLV®
- Рецепты с эфирными маслами
- Здоровье детей
- Контроль за весом
- Жизнь, полная сил и энергии
- Спорт и движение
- Полноценный сон
- Эмоциональная ароматерапия Emotional Aromatherapy



Детокс-программа на 28 дней

- Уход за телом, волосами и кожей без токсических веществ
- Экологичная уборка
- Как подготовиться к любым ситуациям
- Укрепление организма

Специальные занятия:

Предлагайте занятия по дополнительным темам.

- Снова в школу
- Мама и малыш
- Готовимся к зиме
- Масла для питомцев
- СПА и уход за лицом
- Интимное здоровье
- Спорт и масла
- Эфирные масла для офиса

Групповые консультации по ЗОЖ

Групповые консультации по здоровому образу жизни позволяют зарегистрировать больше участников за меньшее время. Если заранее прислать ознакомительный видеоролик, то на консультации будет возможность сосредоточиться на вопросах участников и их Ежедневном плане здорового образа жизни, а также составить список пожеланий на три месяца.

- Как правило, люди предпочитают участвовать в групповом видеозвонке или телефонном разговоре, а не приходить на личные встречи.
- Попросите каждого участника иметь продукты под рукой во время разговора.
- Выполните шаги на странице 71.
- Предложите небольшой подарок тем, кто пришел или привел с собой гостя/супруга(-у).



Онлайн-ресурсы

Команда

Сначала посещайте тренинги вышестоящего консультанта и приглашайте на них своих клиентов. Когда получите более высокий статус, например Золото или Платина, то есть когда будете работать с партнерами-лидерами, вы сможете самостоятельно проводить занятия. Они могут проходить в формате ежедневных звонков по Zoom или Facebook Live и будут доступны на сайте команды.

dōTERRA

Расскажите, что всю информацию можно найти на сайте doterra.com:

Discover > Product Education

- Наши решения
- Цикл вебинаров «Здоровая жизнь»
- Природа эфирных масел
- Наука об эфирных маслах

Essential Oil Resources > eBooks

- Электронные книги
- Подкасты



Эфирные масла для личных встреч

Предложите клиентам встретиться, чтобы укрепить чувство единства, а также исследовать новые возможности применения эфирных масел и других продуктов. Пусть занятие будет простым и веселым. Предложите приглашенным поделиться опытом, идеями и рецептами. Вместе найдите интересные варианты в справочном пособии по эфирным маслам. Проводите регулярные мероприятия раз в месяц или в квартал в одном и том же месте, но с разными организаторами.



Забота о клиентах

Развивайте активное сообщество людей, пользующихся эфирными маслами. Один из эффективных способов постоянно пополнять команду — заботиться о зарегистрировавшихся участниках и вдохновлять их. Люди любят находиться в группах, где разделяют их ценности, где они могут развиваться вместе с другими.

Забота о клиентах — это действенный способ достигать долгосрочных целей по улучшению здоровья и самочувствия.

Подумайте о тех, с кем вы работаете, посмотрите информацию в личном кабинете и оцените, в чем им может понадобиться помощь. Например, обратите внимание на участников, которые перестали заказывать или так и не сделали даже второй заказ. Используйте сценарии ниже, чтобы успешно проводить разговоры и поддерживать участников. Сначала просто поболтайте о чем-нибудь, чтобы установить контакт. Самое главное, задавайте вопросы, чтобы узнать, над какими потребностями нужно продолжать работу.

Определение потребностей

- Не знают, как применять продукты.
- Еще не заметили эффект.
- Не знают, как заказывать онлайн или через Программу лояльности.
- Никогда не были на консультации по ЗОЖ.
- Не знают о других продуктах, которые могут помочь.
- Им нужны дополнительные идеи о том, как улучшить здоровье.

Поддержание связи

1 Свяжитесь и узнайте, как дела

«Здравствуй! Это _____, ваш Велнес Консультант dōTERRA. Я хотел(-а) поблагодарить вас за то, что вы остаетесь нашим преданным клиентом, и узнать, как у вас дела . . .».

А. Ответьте на вопросы и предложите решения:

«. . . узнать, есть ли у вас какие-то вопросы о применении продуктов. Может, вы хотели бы обсудить задачи по улучшению здоровья прямо сейчас?». Выслушайте и предложите актуальные решения.

В. Узнайте мнение о продуктах и предложите решения:

«. . . Я хотел(-а) бы узнать, нравятся ли вам продукты dōTERRA и радуют ли вас результаты!». Дайте понять, что вы рады такому положительному результату и расскажите о других подходящих вариантах.

А. «Мне тоже нравится DigestZen®! А вы пробовали масла в таблетках или капсулах?».

В. «Кажется, вашим детям нравится использовать масло лаванды перед сном! Знаете, вы можете приобрести диффузор для каждой комнаты, чтобы все члены вашей семьи могли использовать масла, когда им удобно».

С. «Здорово, что вы используете Deep Blue® для массажа! Уверен(-а), что вашим клиентам оно нравится! Я заметил(-а), что многие массажисты также успешно используют AromaTouch® и dōTERRA Balance®!».

2 Дополнительные предложения

Используйте **дополнительные сценарии** по желанию (см. информацию на следующей странице).

3 Завершение

«Отлично! Я так рад (-а), что мы смогли пообщаться сегодня: я смог(-ла) лучше узнать вас. Я отметила(-а) у себя, что мне нужно _____ (например, отправить ссылку) и проверить, что вы _____ (например, присоединились к группе на FB). Если у вас возникнут вопросы, пишите или звоните, буду рад(-а) помочь!».

Показатель удержания клиентов

В личном кабинете вы можете следить за активностью клиентов всех членов команды, в том числе своих, а также за показателем их удержания:

My Office > Quick Reports

My Office > Wellness Advocate Services Genealogy > Summary Genealogy

Поддержание взаимоотношений — ваш путь к успеху.

Майка Клоуз

Дополнительные сценарии

Предложение присоединиться к сообществу

«Кстати, я вспоминал(-а) о вас: у нас есть потрясающая группа _____ (например, на Facebook), где вы можете задавать вопросы, смотреть интересные занятия, а также получать информацию о мероприятиях или специальных акциях. Я хотел(-а) бы добавить вас . . .».

Приглашение на тренинг

«Я хотел(-а) предложить вам присоединиться к учебному курсу по здоровому образу жизни. Каждое занятие посвящено конкретной теме. Вы узнаете, как использовать различные эфирные масла и продукты dōTERRA».

А. «Мы собираемся по _____ в _____ (например, по вторникам, в 7 часов вечера) в Zoom. Я пришлю вам ссылку». Или: «... у _____ (например, у меня дома)».

В. «Мы проводим онлайн-занятия по _____ в _____ (например, по средам в 7 часов вечера) в нашей группе на Facebook, которая называется _____. Вы легко можете присоединиться или посмотреть видео в записи. Я отправлю вам ссылку в сообщении, чтобы вы могли зарегистрироваться. Вас интересует какая-нибудь определенная тема? Я мог(-ла) бы сразу отправить вам ссылку на занятие!».

С. «Мы проводим все занятия онлайн, чтобы в любой момент вы могли просмотреть их. Для этого надо _____ (например, зайти на сайт команды или в группу на Facebook), они находятся в _____ (например, во вкладке _____ или в брошюре _____). Я пришлю вам ссылку. Вас интересует какая-нибудь определенная тема? Я мог(-ла) бы сразу отправить вам ссылку на занятие!».

Сообщение об акциях и подарках

А. «Я также хотел(-а) рассказать вам о потрясающем предложении! Если вы разместите заказ от _____ (например, 200 PV) в этом месяце до _____ (например, 15-го или 30-го числа), вы получите _____ (например, подарок от dōTERRA или от вас!)». Если клиент пообещал: «Итак, я отметил(-а), что вы хотели разместить заказ до 15-го числа, чтобы получить бесплатный _____. Все верно?».

В. «Только на этой неделе у dōTERRA есть потрясающее предложение: _____ (например, акция БОГО). Вот что это значит. . . . Давайте отправлю вам ссылку _____ (см. Link Generator в профиле учетной записи в личном кабинете), на акцию _____ (например, секретная коробка БОГО, БОГО дня). Потом вы можете добавить что-то еще в корзину».

С. «Всем, кто разместит в этом месяце заказ LPR от 100 PV, я подарю _____ (например, эфирное масло или занятие по технике dōTERRA ATT). Как вам такая идея? . . . Отлично! Я сейчас вышлю вам купон и всю информацию».

Знакомство с бизнес-возможностями

А. «Я знаю, как вам нравится пользоваться продуктами, и я уверен(-а), вы уже подумали, что и другие захотят попробовать их. Вы бы хотели провести занятие и получить за это подарок?».

В. «Я только что вернулся с _____ (например, мероприятия, занятия, конвенции), и все это время я думал(-а) о вас! Я встретил (-а) там столько амбициозных людей, и я понял(-а), что вы — один (одна) из них. Я хотел(-а) бы как-нибудь обсудить с вами бизнес-возможности с dōTERRA».

С. «Я много думал(-а) о вас! Вы похожи на тех потрясающих людей, которые вместе со мной дарят _____ (ваша миссия или послание), благодаря эфирным маслам dōTERRA. Вы хотели бы узнать больше о потрясающей возможности менять жизни?».

Полезные советы

Повысьте мотивацию с помощью специальных акций

Отличный способ повысить количество LRP заказов, как активных, так и менее активных клиентов, рассказывать им о подарках и акциях dōTERRA, вышестоящего консультанта или ваших собственных. Еще больших результатов можно добиться, если проводить акции, соответствующие интересам участников, или предлагать им попробовать новинки.

Для повышения статуса предлагайте стимулы, нацеленные на повышение объема продаж или количества зарегистрированных участников. При необходимости работайте вместе со своим вышестоящим консультантом.

- Клиент давно не заказывал продукцию dōTERRA? Акции БОГО отлично подходят, чтобы стимулировать покупки.
- Клиент заказывает несколько продуктов в месяц или с определенной периодичностью? Предложите подарок за заказ от 100 PV.
- Клиент заказывает от 100 PV ежемесячно? Тогда подумайте о награде за заказ от 200 PV.

Составьте список VIP-клиентов

Ведите четко составленный список людей, которые хотели бы узнавать о специальных предложениях и тренингах. Найдите простой способ быстро рассылать сообщения в определенное время. Держите клиентов в курсе событий!

Выявление потребностей и телефонная консультация по ЗОЖ

1 Свяжитесь и узнайте, как дела

«Здравствуйте! Это _____, ваш Велнес Консультант dōTERRA. Я посмотрел(-а) в личном кабинете и заметил(-а) . . .»

Клиент участвует в Программе лояльности, но никогда не был на консультации по здоровому образу жизни

« . . . Похоже, вам нравятся масла: вы покупаете их каждый месяц! Я хотел(-а) бы узнать о ваших любимых продуктах. . . . Как вы узнали об эфирных маслах?».

Задайте этот вопрос, только если вы не знаете ответа.

«Здорово, что вы участвуете в Программе наград за лояльность! Кстати, . . .».

Переходите к шагу 2.

Клиент давно не делал заказы

« . . . Вы давно не заказывали масла, и я хотел(-а) узнать, все ли в порядке? Есть ли у вас какие-то вопросы?»

Кстати, . . .».

Переходите к шагу 2.

Клиент покупает, но не участвует в Программе лояльности

« . . . Похоже, вам нравятся масла, вы регулярно их покупаете. Я хотел(-а) бы узнать, какие продукты ваши любимые и что лучше всего работает для вас. . . . Прекрасно!

Еще я звоню рассказать вам, что можно получать бесплатные продукты dōTERRA, участвуя в Программе лояльности. Это самый выгодный способ приобретать нашу продукцию. Вы сможете возвращать до 30 % от стоимости покупок в виде бесплатных продуктов. В любой момент можно легко изменить или отменить заказ. Вы хотели бы узнать об этом больше? Может, вам нужна помощь с размещением такого заказа?».

Клиент участвует в Программе лояльности, но возникли проблемы с подтверждением банковской карты

« . . . Когда-то вы зарегистрировались в Программе наград за лояльность, но до сих пор не активировали ее. Вы знали об этом? . . . Вот почему ваш заказ не приходит. Возможно, срок действия вашей банковской карты истек, или вы больше не пользуетесь ей. Если хотите, я буду рад(-а) вам помочь.

Кстати, . . .».

Переходите к шагу 2.

2 Запланируйте провести консультацию по ЗОЖ

А. Никогда не были на консультации по здоровому образу жизни: «Я хочу убедиться, что вы знаете об удивительном предложении! Вы зарегистрировались и можете получить консультацию по здоровому образу жизни. Она длится примерно полчаса. Мы можем встретиться у вас дома или созвониться по телефону, чтобы обсудить, как применять выбранные вами продукты. Мы будем пользоваться брошюрой «Живите», я вышлю ее вам перед нашим разговором или встречей».

«Напомните мне, какой набор вы выбрали при регистрации _____ (спросите, только если вы не знаете или не смогли найти информацию в личном кабинете). Понял(-а), прекрасно! Иногда, когда люди впервые приобретают масла, они не знают, как их применять. На консультации мы как раз составим для вас Ежедневный план здорового образа жизни, и вы узнаете, как изо дня в день получать максимальную пользу от масел. Я также расскажу вам, как увеличить выгоду от членства в компании и начать получать бесплатные продукты».

В. Повторная консультация по ЗОЖ: «В начале вашего пути мы провели с вами консультацию по здоровому образу жизни.

Прошло достаточно времени, и я хотел(-а) бы узнать, не нужно ли скорректировать ваш Ежедневный план, и убедиться, что у вас нет вопросов по применению продуктов.

Поэтому я хотел бы встретиться с вами! Как насчет _____ или _____ (день) в _____ (время) ? . . . Отлично! Лично я был(-а) бы рада, если бы мне напомнили о предстоящей встрече. Можно я вам пришлю сообщение с напоминанием? . . . Я также заметил(-а), что участникам нравится приходить на встречу подготовленными, поэтому, если вы не против, я заранее пришлю вам ссылку на видео (например, по брошюре «Живите» на doterra.com). Вам бы это было полезно? . . . Отлично! Вы хотите, чтобы я отправил(-а) ссылку по электронной почте или в сообщении? . . . Хорошо. Договорились! Вот мои контакты. Если будут вопросы, звоните. . . . С нетерпением жду нашей встречи!».





Поиск бизнес-партнеров

Развитие команды с dōTERRA

К концу этапа «Поиск бизнес-партнеров» вы будете знать, как находить и обучать партнеров-лидеров и партнеров нисходящей линии, создавая сообщество активных и успешных людей, готовых стоять бизнес вместе с dōTERRA.

Быть лидером — значит признавать ценность и потенциал участников и вдохновлять их, чтобы они смогли разглядеть это в самих себе.

Стивен Кови

Поиск бизнес-партнеров

Для успеха нашего бизнеса необходимы партнеры — единомышленники, которым интересно то, что предлагаете вы и dōTERRA. Понимание этого поможет вам успешно находить и привлекать в команду способных и заинтересованных бизнес-партнеров.

- 1 Начните, думая о результатах.** Представьте потенциальным партнерам свое видение. Что поддерживает ваше желание развивать сообщество? Вы — глава собственного бизнеса и предлагаете им сотрудничать. Прежде чем потенциальные партнеры присоединятся к вам, им необходимо узнать, к чему вы стремитесь. Помогите им представить себя «в деле».
- 2 Вы придете к своим целям, с ними или без них.** Добьетесь вы успеха или нет — зависит от вас. Вам необходимы люди, которые будут следовать за вами, но ни один человек не может создать бизнес за вас или разрушить его. Вы ищите тех, кто хочет стать вашим партнером. Если у потенциальных партнеров сложится впечатление, что ваш успех зависит от них, они, скорее всего, скажут «нет». Поэтому убедите их в своем будущем успехе. Тогда они не смогут устоять и несомненно захотят присоединиться.
- 3 Научитесь успешно проводить занятие «Знакомство с бизнес-возможностями».** Ориентируйтесь в нем так же хорошо, как в презентации «Знакомство с эфирными маслами». Научитесь увлеченно рассказывать о бизнес-возможностях. Проводите занятия часто, чтобы выступать уверенно и легко регистрировать участников.
- 4 Приглашайте потенциальных партнеров на корпоративные и командные мероприятия.** Помните, что люди принимают решения во время мероприятий.
- 5 Представьте потенциальных лидеров вышестоящему консультанту.** Вышестоящий консультант поможет укрепить их уверенность в идее создания бизнеса с dōTERRA. Попросите его (ее) поделиться своим опытом. (Смотрите более подробную информацию о трехсторонних звонках на стр. 82.)
- 6 Люди создают бизнес с теми, кто им нравится.** С кем вы хотите проводить время? С кем вы хотите путешествовать? Вы ищите не просто клиентов, а бизнес-партнеров. Станьте тем человеком, с которым другие захотят построить бизнес. Расскажите, почему вам нравится то, чем вы занимаетесь, и как это изменило вашу жизнь. Лучшие лидеры получаются из тех, к кому вы проявили искренний интерес. Если вы поможете им найти решение проблем, они будут заинтересованы в сотрудничестве.
- 7 Верьте в них.** Новым бизнес-партнерам не хватает опыта, поэтому им необходима ваша вера в них, пока они не будут готовы развиваться самостоятельно. Вначале вы верите в них больше, чем они сами. Вселите в них уверенность в собственные силы.

Идеальный бизнес-партнер

На странице 108 приведены черты успешных бизнес-партнеров. Со временем пополняйте этот список.

Заинтересованные и способные — кто же они

- Настоящие и надежные
- Целеустремленные и полные веры
- Они готовы выйти за рамки своей личной истории
- Ими движет вдохновение

- _____
- _____
- _____
- _____

Они не просто временные работники:

- Неискренние и неорганизованные
- Безропотные и отстраненные
- Привязаны к своей истории и ищут оправдания
- Ими движут ограничения

- _____
- _____
- _____
- _____

Предложите построить бизнес с dōTERRA

Посмотрите на *Список контактов*, уделите особое внимание тем людям, которых вы определили в качестве перспективных партнеров. Следующие простые шаги помогут вам выстроить разговор о создании бизнеса с dōTERRA. Вы можете использовать приведенные сценарии или менять их по желанию.

- Укрепляйте отношения, общаясь лично, в Интернете или по телефону. Найдите верные способы рассказать о бизнес-возможностях с dōTERRA: предложите идеи, покажите видеоролики, а затем задайте вопрос:
 - А. *«Вы готовы к новым возможностям? Вы хотите создать свой бизнес с dōTERRA и получать дополнительный доход?».*
 - В. *«Вы хотите узнать, как получать дополнительный доход с dōTERRA?».*
 - С. *«Это прекрасно, что вам так нравятся эфирные масла! Могу ли я узнать, хотели бы вы делиться ими с другими и получать дополнительный доход?».*
- Поделитесь своим видением. ○
- Расскажите потенциальным партнерам, почему вы выбрали их и почему хотите работать с ними.
 - «Вы так находчивы / коммуникабельны / хорошо разбираетесь в бизнесе / работаете с людьми. Вас точно ждет успех! Я думаю, это именно то, что вам подходит».*
- Как только потенциальные партнеры проявят интерес, предложите им узнать больше на презентации «Знакомство с бизнес-возможностями».
- Запланируйте провести трехсторонний звонок со своим вышестоящим консультантом для более эффективного привлечения партнеров.
 - «Я только что говорил(-а) по телефону с _____ (имя вышестоящего консультанта). Вы знаете, кто это? Она эксперт по _____ (причины/интересы/биография) и _____ (ее статус) в dōTERRA. Она потрясающий человек и востребованный специалист! И она хотела бы созвониться с вами. Я тоже буду участвовать в этом разговоре. Она может в: _____. Какая из предложенных дат вам подходит?».*

Предложите потенциальным партнерам сначала посмотреть короткий видеоролик, который, по вашему мнению, поможет вдохновить их или привлечет их интерес (например, о компании, плане вознаграждений за продажи, качестве продукции/ протоколе CPTG™, инициативной помощи Cō-Impact Sourcing®, фонде dōTERRA Healing Hands™).

«Вы бы хотели посмотреть один или два видеоролика о том, чем мы занимаемся? Наша миссия серьезная и масштабная, но вместе с тем и очень личная».

Договоритесь обсудить видеоролики через 2–3 дня.

«Что если я перезвоню вам в четверг, чтобы мы обсудили видеоролики?».

Полезный совет

Когда проводите презентацию для потенциального бизнес-партнера лично или через Zoom, делайте это в формате «один на один». Потенциальные лидеры, как правило, предпочитают индивидуальные встречи, чтобы можно было все обсудить более детально.

План занятия:

- Задайте ознакомительные вопросы.
- Определите болевые точки потенциального партнера.
- Определите потребности.
- Предложите решения.

Преимущества трехсторонних звонков

Во время трехстороннего звонка ваш консультант выступает в качестве эксперта. Он поможет укрепить доверие и уважение к вам, вашей команде и компании в целом. Вместе представьте бизнес-возможности с dōTERRA (см. сценарий занятия «Знакомство с бизнес-возможностями» на стр. 89–90), опираясь на брошюру «Создавайте».

Если в разговоре по телефону или в Zoom, или даже в личной встрече, участвует более опытный вышестоящий консультант, вы и ваш потенциальный партнер будете чувствовать себя увереннее. Вскоре вы и сами сможете проводить трехсторонние звонки со своими партнерами, когда они начнут находить людей, готовых построить с ними бизнес.

- Устройте групповой звонок, в котором примете участие вы, ваш вышестоящий консультант и потенциальный партнер.
- Убедитесь, что перед встречей у всех участников есть необходимая информация.
- Внимательно слушайте, записывайте и учитесь быть заинтересованным и способным наставником для своего нового партнера.
- Говорите о том, что интересно потенциальному партнеру.

Сила тех, кто готов делиться

Раскройте силу умения делиться, предлагая другим стать посланниками dōTERRA. Ведь именно распространители могут подарить энергию вашей команде и вашему бизнесу.

Расширяйте свое влияние

Находите еще больше людей, попросив знакомых о рекомендации.

Знают ли они кого-нибудь, кто хотел бы построить бизнес с dōTERRA?

Часто во время обычного разговора люди могут рассказать тем, кому доверяют, что они хотят попробовать что-то новое или заняться чем-то другим. Налаживание связей заключается именно в том, что «посредник» сводит людей вместе. На следующей странице, наверху, вы найдете сценарии, как правильно попросить бизнес-партнеров порекомендовать вас.

Предложите организовать занятие

Один из самых эффективных способов увеличить сообщество dōTERRA и найти новых партнеров — предлагать другим проводить занятия с приглашенными ведущими. Во время разговоров или при общении в социальных сетях обращайтесь внимание на то, кому это может быть интересно. В подходящий момент расскажите о своем опыте применения продукции, о поддержании здорового образа жизни с помощью натуральных средств, о том, как dōTERRA вдохновляет вас двигаться дальше. Например, вы можете сказать: *«Моя мечта — быть частью движения, дарить надежду и помогать людям заботиться о здоровье, рассказывать другим, как сделать продукцию dōTERRA частью их жизни, как это получилось у меня! Мне нравится, что я изменяю жизни своих близких, а также фермеров и их семей в самых разных уголках планеты».*

Каждый раз, когда вы предлагаете пробник, приглашаете, организуете встречи и мероприятия, в особенности консультации и тренинги по здоровому образу жизни, вы вдохновляете других делиться, вести и строить бизнес.

Вот несколько примеров:

А. *«Если вы тоже хотите помочь другим находить натуральные решения и стать Велнес Консультантом dōTERRA, тогда я буду рад(-а) рассказать вам о том, как вы можете оплачивать свои продукты и получать дополнительный доход. Подойдите ко мне после занятия, и мы все обсудим!».*

В. *«Знаете, когда-нибудь вы обязательно захотите делиться с другими. Так почему бы не подумать об этом заранее? Давайте вы попробуете провести занятие для ваших знакомых, похожее на то, которое вы уже посетили?».*

Успешное проведение занятия

Предложите распространителям и потенциальным бизнес-партнерам провести занятие, очно или онлайн. Если у них будет достойный пример перед глазами, они захотят повторить успех лично, — так вы сможете найти потенциальных партнеров.

- Проведите занятие на тему «Проведение презентаций», используйте брошюру «Делитесь» и План занятий (см. стр. 50), чтобы четко и ясно распланировать встречу, определить, кто и что будет делать. Это поможет создать хорошее впечатление и увеличить количество желающих зарегистрироваться.
- Попросите организаторов составить список людей, которых они хотят пригласить, используя информацию на странице 2 брошюры «Делитесь» (например, членов семьи, друзей, соседей, коллег). Порекомендуйте им сначала расположить к себе приглашенных, поделившись своей историей и пробниками.
- Обговорите заранее, какую они хотят получить награду: в качестве Велнес Консультанта или через систему вознаграждений за организацию занятий. Их заинтересованность может возрасти после мероприятия.
- Свяжитесь повторно, чтобы убедиться в их стремлении получать дополнительный доход с dōTERRA. Определите, кто из вас будет регистрировать участников, проводить консультации по здоровому образу жизни и оказывать клиентам дальнейшую поддержку.

Попросите бизнес-партнеров предоставить вам рефералов

А. «Я звоню вам, чтобы попросить вас о помощи. Вот уже _____ я знакоблю людей с эфирными маслами и сейчас хочу расширить свой бизнес _____ (например, другой город, вид деятельности: мануальная терапия или СПА).

Я готов выделять время, деньги и ресурсы на правильного человека — того, кто хочет поддерживать здоровье с помощью натуральных средств, кто обладает предпринимательским складом ума и кому не хватает лишь подходящего наставника и поддержки. Вы могли бы мне помочь? Вы не против, если я направлю вам подарочный набор эфирных масел, а вы подумаете, кому они подойдут больше всего?».

В. «В настоящее время я сотрудничаю с многомиллиардной компанией dōTERRA International, которая была удостоена множества наград, и рассказываю миллионам людей по всему миру о силе эфирных масел.

Каждый год более 30 000 таких же Велнес Консультантов приезжают на ежегодную международную конвенцию. Это потрясающее мероприятие, где мы узнаем много нового о том, как делиться с другими и помогать им улучшать здоровье и контролировать финансы.

Сейчас я ищу людей, готовых узнать о возможности, способной изменить жизнь. Это очень перспективная бизнес-идея. Мне действительно важно ваше мнение и хотел(-а) бы узнать, знаете ли вы кого-то, кому из-за экономических условий или из простого желания помочь другим было бы интересно построить бизнес с dōTERRA. Может быть, у вас есть на примете яркий, энергичный и целеустремленный человек, кому понравилась бы эта идея? Я был(-а) бы крайне признателен(-ьна), если вы поделитесь любым контактом. Если вы хотите сначала понять, о чем идет речь, мы могли бы встретиться, чтобы все обсудить».

Говорите и с теми, кого не знаете

Когда два человека впервые встречаются, часто в разговоре возникает вопрос: «Чем вы занимаетесь / Где вы работаете?». Один из самых полезных навыков — научиться заводить разговор и первым задавать вопрос. Почему? Потому что если вы поинтересуетесь первым, то и ваш собеседник затем сможет задать вам свой вопрос. Ниже представлены примерные сценарии. В них показано, как важно уметь четко описывать то, чем вы занимаетесь:

А. «Знаете, переключаются на других заботу о своем здоровье. Но моя работа действительно потрясающая. Я учу людей брать свое здоровье в свои руки».

В. «Знаете, многие люди интересуются натуральными средствами для поддержания здоровья, но не знают, с чего начать. Но моя работа действительно потрясающая. Я рассказываю другим об одних из самых прекрасных даров природы — эфирных маслах, и о том, как их применять».

Если сначала вас спросят, **чем вы занимаетесь**, разверните разговор таким образом, чтобы вы могли задать вопросы о работе собеседника и скорректировать свой ответ: «**Это потрясающе! Мне нравится моя работа! А чем вы занимаетесь?**». Затем, как только собеседник ответит, вы сможете понять, что сказать:

А. «Я работаю с мамами и учу их, как заботиться о семье с помощью эфирных масел и других продуктов».

В. «Я работаю с мануальными терапевтами и учу их зарабатывать больше, рассказывая клиентам, как поддерживать здоровый образ жизни с помощью эфирных масел.

А вы? Вы хотели бы улучшить здоровье или получить дополнительный доход?». Дождитесь ответа и предложите:

А. «**Вы хотите попробовать натуральное средство?».**

В. «**Вы хотите узнать, как получать дополнительный доход?».**

Цель в том, чтобы в итоге собеседник ответил: «Да, хочу. Расскажите подробнее о вашей работе». Тогда вы можете пояснить: «**Я работаю с людьми, которые хотят использовать безопасные, натуральные и эффективные средства, чтобы заботиться о здоровье и самочувствии всей семьи. Вы уже слышали об эфирных маслах или натуральных продуктах для поддержания здоровья?».**

Если ответ будет отрицательным, тогда расскажите о том, как продукция dōTERRA и/или бизнес-возможности в этой компании помогли вам и вашей семье (см. стр. 36, чтобы подготовить истории заранее).

Продолжите разговор: задайте вопросы, выслушайте и расскажите, как продукция и бизнес-возможности dōTERRA помогут изменить и их жизнь. Ведь цель состоит в том, чтобы найти тех, кому это интересно. Во время разговора расскажите собеседнику все подробности, и, если ему это подходит, он захочет узнать еще больше.

**«Знаете, большинство людей _____?
Но моя работа действительно потрясающая.
Я рассказываю людям о _____».**

Налаживание связей — это не просто обмен визитными карточками и контактной информацией. Чтобы общение было продуктивным, не забывайте регулярно поддерживать отношения с новыми людьми. После того как вы установили контакт, переходите к выполнению шагов, представленных в других разделах этого руководства.

Необходимо уметь просить.
Умение просить. . . самый великий и вместе с тем
лишенный внимания секрет успеха и счастья.

—
Перси Росс



Знакомство с бизнес-возможностями

Люди начинают строить бизнес с dōTERRA по разным причинам: кто-то хочет получать дополнительный доход, а кого-то привлекает миссия компании. В брошюре «Создавайте» вы найдете информацию о том, как правильно проводить подобные разговоры.

Во время занятия «Знакомство с бизнес-возможностями» сосредоточьтесь на наиболее важных для участников аспектах (см. информацию на следующей странице). Задавайте вопросы, чтобы определить их желания и потребности — дополнительный доход, понимание цели, большая гибкость графика. Затем свяжите цели с решениями dōTERRA.

Другой вариант после презентации «Знакомство с маслами» — рассказать часть информации, представленной в брошюре «Создавайте» (шаги 1–4). Но и в этом случае в определенный момент появится необходимость в индивидуальной работе (шаги 5–9). Договоритесь позже встретиться с каждым участником, чтобы укрепить взаимоотношения во время трехстороннего звонка с вышестоящим консультантом (как приведено на стр. 82) или во время сессии «Стратегия запуска». Чтобы поддерживать финансовый поток, проводите хотя бы одну презентацию «Знакомство с бизнес-возможностями» в неделю. Презентации должны быть простыми, легко воспроизводимыми и интересными. Используйте план и сценарий, приведенные на следующих страницах, чтобы проводить успешные занятия.



Цель

- Соберите людей, узнайте их потребности и расскажите им о возможностях dōTERRA.
- Сосредоточьтесь на потребностях участников; узнайте и расскажите, почему эта возможность может им подойти.

Повторно свяжитесь с участниками через 3 дня, чтобы зарегистрировать их (если они еще не сделали этого) и проведите сессию «Стратегия запуска». Используйте это руководство, чтобы участники поняли, какие шаги необходимо выполнить для создания успешного бизнеса и крепкого фундамента для достижения будущих результатов.

Идеальный график (20–60 мин.)

Используйте брошюру «Создавайте» в качестве учебного пособия.



5 мин.



1

Представление

Начните встречу, поблагодарите и представьте приглашенного ведущего.

Приглашенный ведущий

Представьте организатора, поблагодарите его и поделитесь историей.



5 мин.



2

Почему поток

История о водносе. Узнайте подробнее об историях участников.



5 мин.



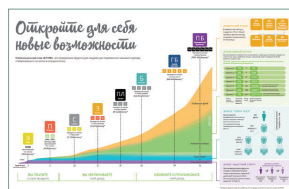
3

Почему dōTERRA?

Поделитесь преимуществами партнерства с dōTERRA: продукты, лидерство и глобальные инициативы.



5–10 мин.



4

Щедрая компенсация

Объясните или покажите видеоролик.



5 мин.



5

Предложите пометать

Сделайте акцент на возможностях.



5 мин.



6

Выберите путь

Расскажите, как делиться и зарабатывать.



5 мин.



7

Что для этого нужно

Расскажите о легкости и эффективности бизнес-тренинга.



5–10 мин.



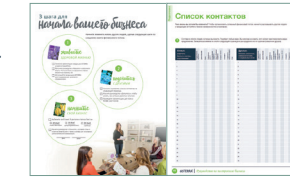
8

Вопросы и ответы

Ответьте на любые вопросы. Поделитесь историей, которая поможет развеять любые сомнения.



5–10 мин.



9

Предложите стать бизнес-партнером

Получите согласие участников и договоритесь провести занятие «Запуск бизнеса».

Занятие «Знакомство с бизнес-возможностями»

Используйте план ниже, чтобы успешно проводить индивидуальные встречи. Попросите вышестоящего консультанта помочь с проведением первых презентаций. Перед встречей поделитесь со своим наставником информацией о потребностях и интересах приглашенного участника. Чтобы разговор прошел максимально успешно, предложите потенциальному партнеру просмотреть соответствующий видеоролик, как показано на странице 82.

Приветствие. Если ваш наставник проводит звонок/разговор, представьте его, поблагодарите, а затем передайте ему слово. Помните, что приглашенный гость уже верит вам, но вам необходимо представить вышестоящего консультанта, чтобы и он смог добиться расположения будущего потенциального партнера.

Дайте слово потенциальным партнерам

- Установите контакт, задавая вопросы: *«Расскажите мне о себе. . . . Как давно вы работаете . . . (работа/карьера)?».*
- Прежде чем переходить к делу, спросите (или пусть этот вопрос задаст ведущий): *«У вас есть ко мне вопросы?».* Ответьте на вопросы сразу или пообещайте собеседнику, что сделаете это чуть позже.
- Затем проработайте эти вопросы во время разговора, чтобы еще больше узнать о потребностях и интересах потенциального партнера.
 - *«Что бы вы хотели изменить в данной ситуации?».*
 - *«Что бы вы сказали о . . . (например, здоровье, отношениях, финансах, времени, интересах, чувстве цели)?».*
- *«Есть ли что-то, что вас не устраивает в работе/карьере? Есть ли то, чем вы недовольны? Есть ли у вас нереализованные финансовые задачи или цели?».*
- *«Какое влияние это оказывает на вас/вашу семью (например, надежда, доверие, отношения, здоровье, финансы, время)?».*
- *«Что произойдет, если все останется по-прежнему? Как серьезно вы настроены на перемены?».*



Теперь ваша очередь

Проявляйте искренний интерес к задачам приглашенного участника, предлагайте решения и заражайте собеседника своей уверенностью и энтузиазмом.

1 Поделитесь своей историей

«Я уверен, мы сможем помочь вам изменить жизнь! И вот почему ____ (поделитесь актуальной историей кого-то другого). Я хотел бы вам рассказать немного о себе и о своем пути (подготовьтесь заранее, см. стр. 36).

2 Почему поток

Расскажите историю о водоносе и объясните, почему поддержание финансового потока так важно для вас (расскажите о себе, о трудностях, о том, как dōTERRA помогла вам и каким вы видите свое будущее). *«Если бы у вас была волшебная палочка, и вы могли бы создать бизнес своей мечты с dōTERRA, каким бы он был? Вы хотите получать дополнительный доход или увеличить свой заработок?»*



Полезный совет

Чтобы лучше подготовиться к эффективному проведению встреч, потренируйтесь с наставником или другими членами семьи. Практикуйтесь, чтобы звучать уверенно.



Какую сумму вы хотели бы получать? Как важно для вас . . . (например, выйти на желаемый уровень дохода за 6–12 месяцев)?».

3 Почему dōTERRA?

Сосредоточьтесь на том, что больше всего вдохновляет человека (это может быть цель принести эфирные масла в каждый дом, самостоятельная забота о здоровье, потрясающие вознаграждения, самые лучшие и качественные эфирные масла стандарта CPTG®, ценности компании, лидерство или глобальные инициативы dōTERRA, такие как инициативная помощь Co-Impact Sourcing™ и фонд Healing Hands™). *«Есть ли что-то еще, что вам нужно или хотелось бы знать, чтобы сделать следующий шаг и создать бизнес с dōTERRA?».* Выразите уверенность в том, что у потенциального бизнес-партнера все получится.



4 Щедрая компенсация

Подчеркните, что есть четыре способа заработать с dōTERRA, расскажите, какой доход можно получать. При желании используйте видеоролики.



5 Предложите пометать

«Какие ожидания или мечты вы могли бы исполнить благодаря финансовому потоку? Каких целей вы хотите добиться?».



6 Выберите путь

Предложите потенциальному партнеру подходящий уровень. «Давайте посмотрим, какие есть варианты. Сколько часов в неделю вы готовы посвящать изменению жизни и выстраиванию финансового потока? Какой путь больше всего подойдет вам? К какому сроку вы хотите достигнуть поставленной цели?».

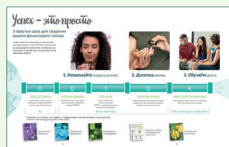


Если необходимо, скажите следующее: «Давайте будем реалистами. Опираясь на средние показатели компании, навряд ли вы сможете добиться поставленной цели за то количество времени, которое вы готовы посвятить этому делу, поэтому один из показателей необходимо изменить. Вам нужно либо посвящать больше времени развитию бизнеса, либо увеличить срок достижения цели. Что бы вы хотели скорректировать?»

Вместе выберите нужную цель и подходящий темп. Редко кому удается создать финансовый поток, работая менее 15 часов в неделю. Чем выше цели, тем больше времени необходимо посвящать их достижению.

7 Что для этого нужно

Расскажите о замечательном тренинге и ресурсах, которые становятся доступными с помощью наставника, команды и целой компании. Расскажите, почему, по вашему мнению, они прекрасно справятся и помогут им понять, что у них есть все необходимое, чтобы добиться успеха.



8 Вопросы и ответы

Ответьте на любые вопросы. «Есть ли что-то еще, что вы хотели бы узнать, чтобы уверенно начать строить бизнес с dōTERRA?».

Если появятся сомнения, выслушайте, а затем повторите своими словами и задайте дополнительные вопросы. Например: «То есть вы столкнулись с негативным опытом работы в сетевом маркетинге. Расскажите подробнее . . . Теперь понятно, почему вы так считаете». Расскажите, как вы справились с этой проблемой. «Какое-то время я был(-а) клиентом, а затем понял(-а), что dōTERRA полностью изменила мое представление об этой работе».



9 Предложите стать бизнес-партнером

Если участники уже зарегистрировались в качестве клиента и получили консультацию по здоровому образу жизни, тогда вы готовы перейти к шагу 2 на странице 10 брошюры «Создавайте». Если нет, начните с шага 1. «Я предлагаю начать с шага 1: применяя продукты, вы сможете сами увидеть их благоприятное влияние на организм. Есть ли какие-то продукты, которые могут не подойти вам или вашей семье в плане здоровья?». При необходимости используйте сценарии на стр. 54–59, представленные в этом руководстве. «Еще раз повторю, я уверен, что мы сможем изменить вашу жизнь. Я знаю это, потому что мы сделали многое для _____». Поделитесь уместной историей либо другого человека, либо своей собственной, если она подходит.

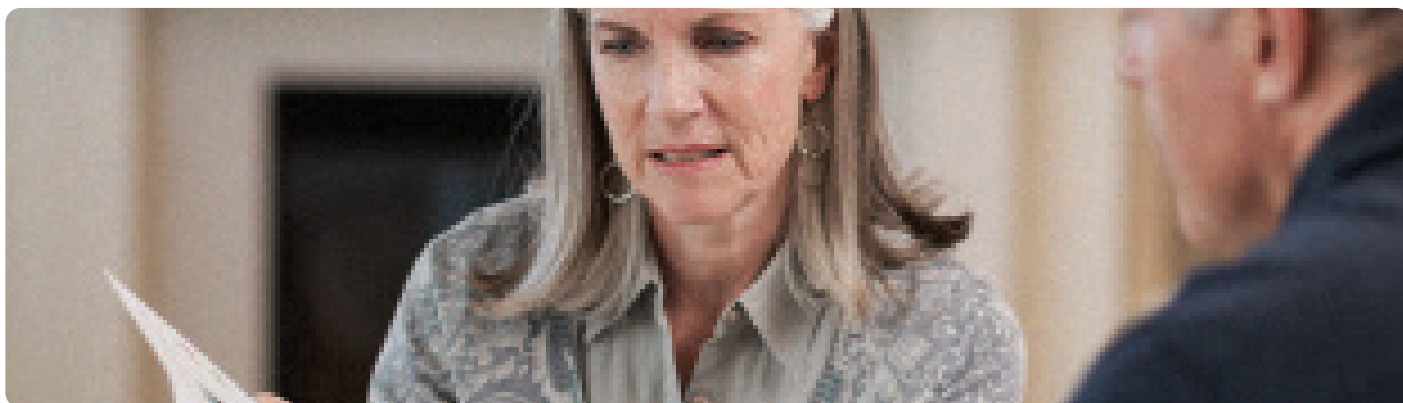
«Спасибо, что уделите время. С нетерпением жду возможности, когда мы начнем работать вместе».

Если в роли ведущего выступает вышестоящий консультант, он/она поддержит вас и даст понять потенциальным партнерам, что они в надежных руках, и затем передаст слово вам.

А. Если приглашенный еще не зарегистрировался, проведите для него краткую презентацию «Знакомство с маслами», чтобы предложить подходящие варианты наборов. Затем договоритесь о времени проведения занятия «Запуск бизнеса».

«Следующий шаг — посетить занятие «Знакомство с маслами» и приобрести регистрационный набор. И после этого вы готовы начать строить свой бизнес!».

В. После регистрации переходите к шагу 2 на странице 10 брошюры «Создавайте». Также обсудите или запланируйте следующие шаги, в том числе проведение занятия «Запуск бизнеса».



Развитие новых бизнес-партнеров

Регистрируя новых клиентов и распространителей, вы помогаете людям менять их жизни и развиваете свой бизнес с dōTERRA. А с помощью новых партнеров ваш бизнес будет расти еще более стремительно! Несмотря на то, что многие начинают свой путь в качестве клиентов и только потом переходят на следующий этап, есть немало людей, которые успешно начинают сразу с участия в качестве партнеров. В любом случае работайте с теми, кто готов строить бизнес.

Подумайте об активных мамах, которых вы знаете и которые хотели бы получать дополнительный доход с dōTERRA.

Что им нужно для успеха? Им нужен проверенный способ, с помощью которого они поймут, с чего начать, чего ожидать и что из этого может получиться. Это руководство — как раз такой инструмент, который подробно описывает систематический подход, помогающий приобрести успешные навыки и привычки, и с помощью которого человек естественным образом учится быть ответственным.

Поддержите новых бизнес-партнеров во время 3–4 презентаций, а также во время их первого разговора с клиентами. Моделируйте занятия и учите бизнес-партнеров проводить их собственные. С каждой следующей презентацией позволяйте им брать на себя все больше ответственности, пока они не будут готовы провести занятие целиком. Повторение — это ключ к еще большему успеху, в том числе для участников по нисходящей линии. В начале пути договоритесь часто связываться и проводить короткие разговоры (каждые 2–3 дня).

Будьте уверены в своей ценности в качестве нового лидера, оставаясь всегда на шаг впереди.

Статус Элит за 6 недель

Предложите бизнес-партнерам следовать приведенному ниже графику, основанному на 5 шагах к успеху, и покажите, что нужно сделать, чтобы получить статус Элит за 6 недель. Создание бизнеса подобно запуску ракеты: мощный импульс на старте позволяет стремительно набирать высоту. Чем выше ваша активность, тем больше людей вы сможете зарегистрировать за более короткий период времени, а значит, у вас будет больше шансов найти бизнес-партнеров, набрать команду и вместе разработать наиболее успешную стратегию в первые 14 дней после регистрации участников.

Идеальный график

До запуска





Полезный совет

Когда вы пополняете команду новыми людьми, можете закрепить некоторых из них за заинтересованными партнерами, которые активно регистрируют участников и поддерживают свою команду. Разъясните все партнерам подробно, прежде чем вы сделаете кого-то из них спонсором. Поощряйте активное поведение, но ориентируйтесь на возможности бизнес-партнера и не предлагайте непосильных задач, так как это может лишить их желания самостоятельно работать участниками. Поэтому рекомендуем вам сохранять право рекрутера за собой, пока его не заработает новый спонсор. Если бизнес-партнер не оправдывает ваши ожидания, вы сможете продолжить регистрировать его участников в свою группу или позже перераспределить их. *«У меня есть новый участник. Я думаю, что ему будет лучше в вашей команде. Важно, чтобы участники при этом получили консультацию по здоровому образу жизни и необходимую поддержку. Я могу попросить вас позаботиться о них? Если вы согласны, давайте я расскажу вам об интересах этих людей и помогу найти для них место в вашей в команде».*

Первый месяц после запуска

Неделя 2

Оформление



ШАГ 4:

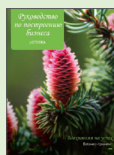
- Регистрация минимум 15 человек
- Проведение консультаций по здоровому образу жизни
- Распределение зарегистрировавшихся



- Предложение провести презентацию и построить бизнес
- Согласие бизнес-партнеров

Неделя 3

Консультирование



ШАГ 5:

- Работа с клиентами
- Запуск бизнеса партнеров
- Информирование о мероприятиях /курсах непрерывного обучения
- Организация сессий по стратегии

Неделя 4

Достижение статуса Элит



ПОЗДРАВЛЯЕМ!

Следующие шаги

Достижение статуса Премьер



- Прохождение занятия «Как обучать»
- Помощь в поиске бизнес-партнеров

В брошюрах серии «Вдохновляя на успех» на сайте doterra.com вы найдете необходимую информацию для непрерывного обучения и поддержки бизнес-партнеров для повышения их статуса. Продолжайте мотивировать себя и своих бизнес-партнеров на достижение следующих статусов.

Наставник для бизнес-партнеров

Наставничество — это раскрытие способностей других людей и мотивация для них двигаться дальше! Когда вы полностью раскроете свои таланты, вы сможете стать для членов команды тем партнером, который помогает им разрабатывать стратегию и перед которым им необходимо отчитываться. Вам не нужно знать все, чтобы быть прекрасным наставником. Это руководство и ваш вышестоящий консультант помогут вам в начале вашего пути: примите эту помощь и станьте превосходным наставником.

Полезные советы

- 1. Договоритесь о проведении регулярных сессий по стратегии** с бизнес-партнерами по телефону или в Zoom.
- 2. Просмотрите заполненную форму «Отслеживание реализации стратегии»** перед сессией. Сконцентрируйтесь на ключевых шагах к успеху и на том, как эффективно их выполнять.
- 3. Предложите своему вышестоящему наставнику** присоединиться к разговору во время первых сессий.
- 4. Сконцентрируйтесь не на проблемах, а на их решении.** Покажите, что вы понимаете ваших бизнес-партнеров, а затем перейдите к обсуждению решений. Задавайте вопросы, а не отвечайте за собеседника. Дайте ему возможность понять, какие есть варианты решения проблемы.
- 5. Старайтесь дать максимальное количество информации.** Проводите эти короткие встречи с максимальной пользой. Выстраивайте доверительные отношения и выполняйте обещания.
- 6. Поддерживайте и вдохновляйте.** Раскрывайте их таланты и способности.
- 7. Предложите им пройти курсы личного роста и дополнительные тренинги,** чтобы помочь им справиться с негативными установками и получить больше навыков.
- 8. Отмечайте их прогресс** во время сессий по стратегии. Не забывайте работать вместе с вышестоящим консультантом, чтобы делиться достижениями во время командных мероприятий/групповых звонков и других встреч.



Отслеживание реализации стратегии

Сделайте фотографиями заполненной формы ниже и отправьте ее наставнику в сообщении или по электронной почте до проведения сессии по стратегии.

1. Сосредоточьтесь на основных результатах и проблемах

Какие победы или достижения вы удалось добиться на прошлой неделе?
 Что помогает вашему бизнесу расти?
 С какими проблемами вы столкнулись?

2. Проанализируйте итоги прошлой недели

Насколько вы продвинулись в достижении трех целей на прошлой неделе?
 Нужно ли что-то поменять, чтобы двигаться вперед?

Оцените каждый квадрат, если вы выполнили этот пункт на прошлой неделе, или оставьте — если это предстоит выполнить на следующей неделе.

П	О	Т	О	К
Подготовка	Организованные	Тренинг	Оформление	Консультирование
<ul style="list-style-type: none"> Найти на сайте dōTERRA дополнительные наборы в Стране дистрибуции Связь по стратегии Связь с клиентами Участие в программах лояльности Участие в тренингах по стратегии Выполнение финансовых обязательств Отслеживание целей Выполнение 	<ul style="list-style-type: none"> Объединение с партнером/поставщиком Разработка бизнес-плана/маркетингового плана Миссия/ценности Связь на уровне Связь на веб-сайте Привлечение на работу Заказ на поставку Создание бизнес-плана Корректировка по SEO Привлечение клиентов 	<ul style="list-style-type: none"> Знание — Достижение Достижение Средств (финансовый статус) Идентификация стратегии Связь с клиентом Связь с клиентом Связь с клиентом Связь с клиентом Связь с клиентом Связь с клиентом 	<ul style="list-style-type: none"> Знание — Достижение Достижение Средств (финансовый статус) Идентификация стратегии Связь с клиентом Связь с клиентом Связь с клиентом Связь с клиентом Связь с клиентом Связь с клиентом 	<ul style="list-style-type: none"> Создание бизнеса с dōTERRA Связь с клиентом Связь с клиентом Связь с клиентом Связь с клиентом Связь с клиентом Связь с клиентом Связь с клиентом Связь с клиентом Связь с клиентом

3. Цели на предстоящую неделю

Сверьтесь с планом получения статуса, чтобы определить основные задачи на неделю. Статус: **Сила трех** \$50 \$250 \$1500

Преимущества	Ваша роль	Помощь наставника	Дата завершения
Что вы хотите сделать?	Как вы выполните эту задачу?	В чем вам понадобится поддержка?	

4. Достижения

Какой тренинг по построению бизнеса / личностному развитию вы проходили? Что еще можно укрепить вашу веру, поднять новые идеи и навыки?

5. Важные напоминания

Душевные записки, видео компании, мероприятия и т. д.

Доставлено на успех: Бизнес-тренинг 228

Цели еженедельных сессий по стратегии

- Настроить бизнес-партнеров на успех.
- Оценить выполнение задач ПОТОКа и усовершенствовать навыки.
- Остаться на связи и оказывать постоянную поддержку.

План сессии по стратегии (30 мин.)

Шаг 1: Обзор

Отметьте успешные результаты и выявите проблемные места.

Шаг 2: Анализ итогов прошлой недели


Помогите участникам проанализировать прошедшую неделю, чтобы они могли повторить свой успех и избежать неудачи. Помогите установить реалистичные цели по достижению следующего статуса и получению бонуса «Сила трех». Оцените объем продаж и разработайте план, чтобы восполнить упущения.

Шаг 3: Работа над задачами ПОТОКа

Оцените работу над задачами ПОТОКа за прошедшую неделю. Выявите проблемные места и уделите внимание самому важному (например, улучшению навыков приглашения или оформления). Определите цели ПОТОКа на следующую неделю.

Шаг 4: Планирование недели и определение ключевых шагов

Составьте план ключевых шагов на предстоящую неделю на основе оценки задач ПОТОКа. Определите, в чем именно участникам нужна помощь. Оставьте время, чтобы помочь им с организацией и проведением презентаций, привлечением новых бизнес-партнеров и подготовкой к проведению первых консультаций по здоровому образу жизни.



Наставник — это тот, кто делится своими знаниями, выслушивает и направляет на правильный путь.

Джон К. Кросби



Личностное развитие

**Желание развиваться показывает
и ваше стремление строить бизнес.**

Уделяйте время личностному развитию, чтобы стать
тем, кто добивается всего, о чем только мечтает.

Правильный настрой — двигатель
вашего успеха.

—
Зиг Зиглар

Видение будущего

С самого начала очень важно понимать, что мотивирует вас на развитие бизнеса с dōTERRA.

Выстраивая финансовый поток, вы получаете возможность жить той жизнью, о которой мечтали. Ваша мотивация — это вдохновение, которое питает ваши надежды и мечты. Она движет вами, чтобы вы могли реализовать все свои желания и цели.

Мотивация помогает вам не сбиться с пути и продолжать свой путь к успеху. Подумайте о том, что является важным для вас и отметьте для себя основные пункты из списка ниже. Ставьте перед собой серьезные цели, которые будут вдохновлять вас развиваться и двигаться вперед.



Зарабатывать больше

- Работать, чтобы освободиться от долгов.
- Накопить солидный счет в банке.
- Иметь высокую финансовую гибкость.
- Больше участвовать в благотворительности.



Грамотно организовать работу

- Управлять своим временем и графиком.
- Реализовать свои собственные мечты.
- Сосредоточиться на самосовершенствовании и дополнительном образовании.
- Спланировать доходы и подготовить финансовую подушку.



Делать то, что нравится

- Больше путешествовать.
- Развивать таланты и расширять интересы.
- Больше помогать другим.
- Проводить больше времени с семьей.

Мечтайте по-крупному!

Подумайте о своих мечтах и запишите их на бумаге — это первый шаг к их исполнению. Самостоятельно или вместе с тем, кому вы доверяете, сформулируйте свое видение будущего с помощью вопросов из списка ниже.

Бизнес

Чего вы хотите добиться, развивая бизнес с dōTERRA? Какого статуса вы хотите достичь?

Цель

Как вы можете помочь другим и реализовать себя? Каким вы хотите, чтобы вас запомнили?

Отношения

Если бы у вас было больше времени, возможностей или ресурсов, кого бы вы привлекли? С кем бы вы проводили время, развивались и росли?

Финансы

Как достаток и возможность контролировать финансы отразятся на вашем образе жизни?

Опыт

Что бы вы хотели делать чаще всего? К чему бы вы хотели стремиться? В каком деле вы особенно хотели бы преуспеть?

Эмоции

Как вы хотите постоянно чувствовать себя?

Духовное развитие

Как вы представляете себе жизнь в гармонии с самим собой?

Физическая форма

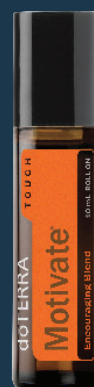
Каким вы представляете себе идеальное тело?

Образ мысли

Что вы хотите узнать? О чем вы хотите думать?

Будущее принадлежит тем,
кто верит в свою мечту.

—
Элеонора Рузвельт



Полезный совет

Сделайте доску желаний: разместите на ней изображения, визуализирующие ваши мечты о будущем, — будто они уже стали реальностью. Ежедневно возвращайтесь к ней. Чтобы сделать визуализации еще более реалистичными, добавьте к ним музыку и ваши любимые эфирные масла.

Раскрытие вашего потенциала

Лидеры dōTERRA утверждают: «Мы не просто продаем эфирные масла, мы занимаемся личностным развитием». Менять жизни к лучшему — «это то, кем мы являемся, и то, что мы делаем». Люди приходят в dōTERRA по разным причинам, но объединяет Велнес Консультантов одно — они действительно любят свое дело, и это помогает им добиваться успеха.

Ежедневные привычки

Уделяйте примерно по 20 минут в день собственному развитию, совершенствуйтесь как личность, бизнес-партнер и лидер. Вот несколько идей, как раскрыть свои сильные стороны, расширить свое влияние и возможности продавать и предлагать помощь.



ЧИТАЙТЕ книги по развитию бизнеса или лидерскому мышлению или навыкам.



СМОТРИТЕ видеоролики на интересующие вас темы и получайте больше знаний.



СЛУШАЙТЕ подкасты инфлюенсеров, которые обсуждают интересные для вас темы.
dōterra.com > *Empowered Success* > *Empowered Success Podcast*



ОБСУЖДАЙТЕ волнующие вас вопросы с надежными людьми или коучем.



ДЕЛИТЕСЬ новыми знаниями со своей семьей или друзьями, чтобы закрепить полученную информацию.



ТРЕНИРУЙТЕСЬ проводить презентации.

Учитесь, как вам удобно

Для успеха необходимо узнать, какой стиль обучения вам подходит. Отметьте все подходящие пункты. Вам нужно:

- Видеть** – картинки/изображения, презентации, планы, графики/таблицы
- Слышать** – чью-то речь, чтение вслух, устные наставления, обсуждения, повторения или отработки ситуаций
- Произносить** – речь, вопросы, утверждения или рекомендации.
- Выполнять** – практику, действия во время обучения/наблюдения/повторения
- Читать** – письменные тексты, информационные материалы, справочники по терминам, конспекты
- Распланировать** – время, чтобы все обдумать, поразмышлять и усвоить

Расскажите своему наставнику, как вы лучше всего усваиваете информацию, и вместе найдите оптимальный способ использовать это руководство и другие тренинги.

**Подпишите
Заявление об
уверенности в своих
силах и повесьте его
на видном месте,
чтобы ежедневно
читать его вслух
(стр. 102).**

Заявление об уве- в своих силах

Когда мы уверены в своих силах, мы делаем больше, чем когда-либо. Мы знаем, что сможем достичь своих целей, и мы делаем это. Мы знаем, что сможем справиться с любыми трудностями, и мы делаем это. Мы знаем, что сможем достичь своих целей, и мы делаем это. Мы знаем, что сможем справиться с любыми трудностями, и мы делаем это. Мы знаем, что сможем достичь своих целей, и мы делаем это. Мы знаем, что сможем справиться с любыми трудностями, и мы делаем это.

Имя: _____

Дата: _____

Учитесь у лучших

Рекомендуем регулярно читать книги по личностному развитию. Вот список книг, предложенных нашими лидерами. Они помогут вам достичь статуса Элит:

- *The dōTERRA Sales Guide* («Руководство dōTERRA по продажам»)
- *The Slight Edge*, Jeff Olson («Тонкая грань», Джеф Олсон)
- «Сетевой маркетинг: Основы успеха», Рэнди Гейдж



Раскройте лучшее в себе

Присоединитесь к десяткам тысяч Велнес Консультантов и узнайте о своих уникальных преимуществах с помощью специализированного тренинга Empowered You («Раскрытие вашего потенциала»), созданного в партнерстве с Институтом Гэллага. Этот курс предназначен для бизнес-партнеров dōTERRA и помогает им раскрыть свои таланты и поверить в себя.

Сначала пройдите тест Clifton StrengthsFinder 2.0 Assessment, чтобы определить ваши сильные стороны. Дополнительную информацию вы найдете на dōterra.com > [Empowered Success](#) > [Empowered You](#).



Вместе с руководством dōTERRA **Strengths Guide («Раскрытие сильных сторон»)** вы научитесь выполнять все задачи Потока, используя свои уникальные качества.

В дополнение к пособию используйте видеоролики Empowered You («Раскрытие вашего потенциала»), чтобы детально определить путь своего личностного развития и вывести ПОТОК на новый уровень.

Участвуя в этом движении, вы поймете, чем отличаются принципы от успешного опыта. Действительно успешные люди — это те, кто идут по своему собственному пути. А принципы — это проверенные, неизменные и надежные, которые можно применять в любых ситуациях. Это истины, основанные на опыте.

Оценивая эффективные методы, проанализируйте успешные результаты и найдите принципы, благодаря которым их удалось добиться. Невозможно полностью перенять чей-то стиль работы, а вот процессы — можно. Поэтому будьте самим собой, используйте свои таланты и способности, но и не забывайте выполнять этапы, необходимые для достижения успеха.

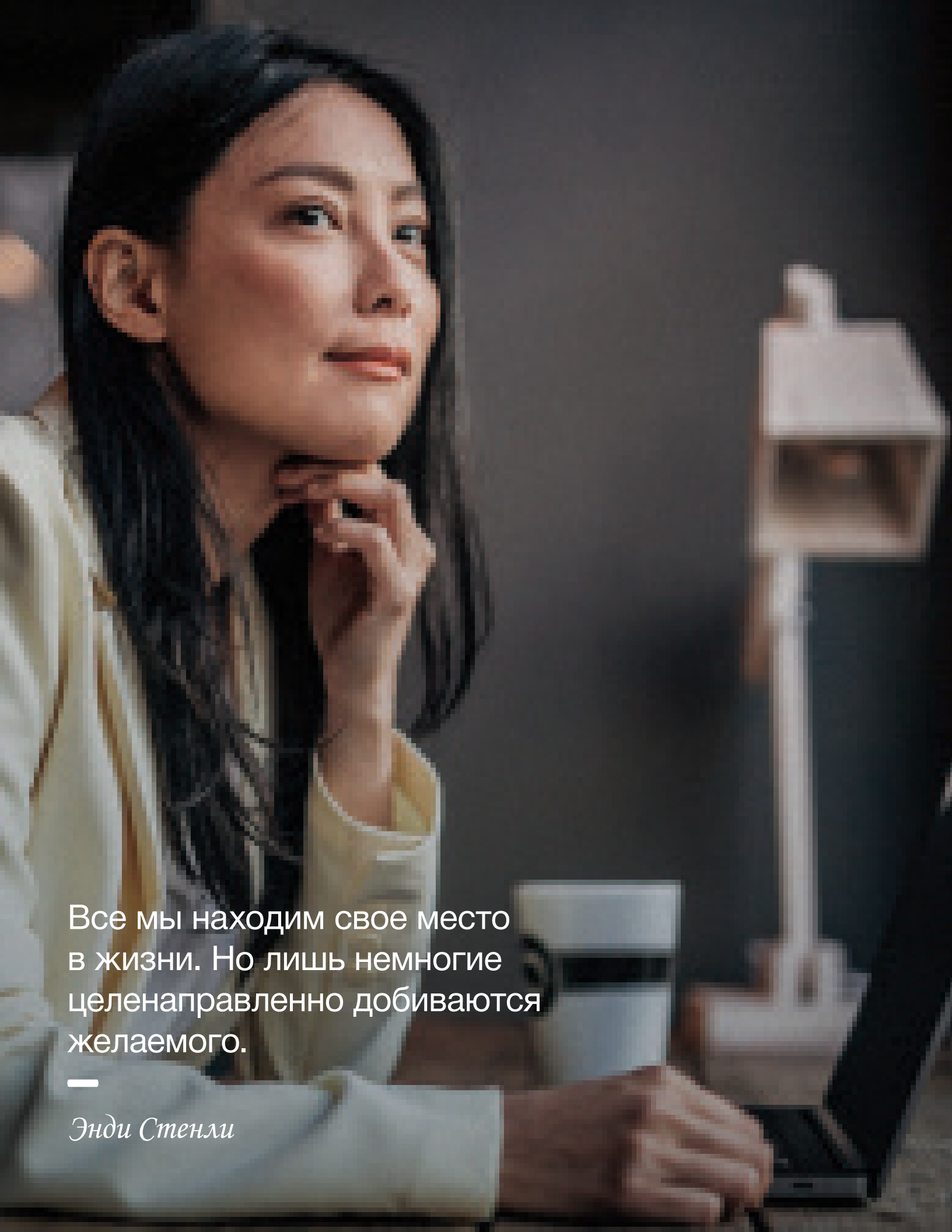
Развивайте команду так, как нравится

Создайте особые ценности внутри команды, которые будут подходить вам и окружающим вас людям. Подходящая атмосфера мотивирует вас направлять свои силы на развитие вашего бизнеса. Вера в себя и любовь к себе — важнейшие элементы лидерства. Развивайте свою команду так, как вы считаете нужным.

Что у вас получается лучше всего?

Какие сильные стороны больше всего влияют на ваш успех?



A woman with long dark hair, wearing a white blazer, is sitting at a desk. She is looking off to the side with a thoughtful expression, her hand resting on her chin. In front of her is a laptop and a white coffee cup. The background is dark and out of focus, showing a lamp and some papers.

Все мы находим свое место
в жизни. Но лишь немногие
целенаправленно добиваются
желаемого.

Энди Стенли

Заявление об уверенности в своих силах

Всегда верьте в свои силы, будьте уверены и решительны. Когда ваши чувства и разум находятся в гармонии друг с другом, это значительно увеличивает шансы на достижение реальных и дальнейших результатов. То, о чем вы постоянно думаете и что говорите, оказывает сильное влияние на ваши действия и решительность.

Мысли, слова и убеждения, связанные в единое целое, помогают достичь желаемых результатов. Помимо визуализации или напоминаний о своих мечтах и будущих достижениях, дважды в день читайте вслух следующее *Заявление об уверенности в своих силах*. Уделите этому упражнению особое внимание, ведь так вы программируете свое подсознание на успех и побуждаете свой разум к действию!

Я способен(-на) построить успешный бизнес с dōTERRA и исполнить свое предназначение в жизни. Я решительно настроен(-а) на достижение своих целей.

Я понимаю, что мои мысли и установки в конечном итоге становятся моей реальностью. Я концентрирую свои мысли на том, каким человеком я хочу стать, и мысленно создаю его образ.

Я понимаю, что достаток, влияние и статус можно сохранить надолго, только если они являются результатом действий, которые приносят пользу всем тем, на ком они отражаются. Я придерживаюсь правильных установок и несу в мир надежду и благополучие. Я добиваюсь успеха, сотрудничая с другими людьми.

Я вдохновляю и приглашаю других присоединиться с помощью моей готовности и решимости заботиться об окружающих, проявлять любовь, понимание, честность и благодарность. Другие верят в меня, потому что я верю в них и в самого(-у) себя.

- Я улучшаю и изменяю жизни _____ (кол-во) людей.
- Ежемесячно я зарабатываю _____ вместе с dōTERRA.
- У меня есть (будет) _____ (статус) с (к) _____ (дата).

Я делаю все возможное, чтобы получать такой уровень дохода и иметь такой статус. Я продолжаю действовать, пока не буду уверен в своих силах настолько, чтобы точно достичь поставленных целей.

Я подписываюсь под этим Заявлением об уверенности в своих силах. Я запоминаю и повторяю его с полной уверенностью, что эти слова влияют на мои мысли и действия и помогают мне добиться желаемых результатов.

Подпись

Текст составлен на основе книги *«Думай и богатей!»* Наполеона Хилла.
Если вы хотите узнать больше, можете прочесть книгу целиком.





Приложение

Дополнительные материалы

Учитесь больше, становитесь мудрее!

—

Израэльмор Эйвор

План вознаграждений за продажи

Прибыль от розничных продаж

Выплачивается ежемесячно

Велнес Консультанты получают 25 % прибыли на покупки, совершенные Розничными клиентами.



Бонус «Быстрый старт»

Выплачивается еженедельно

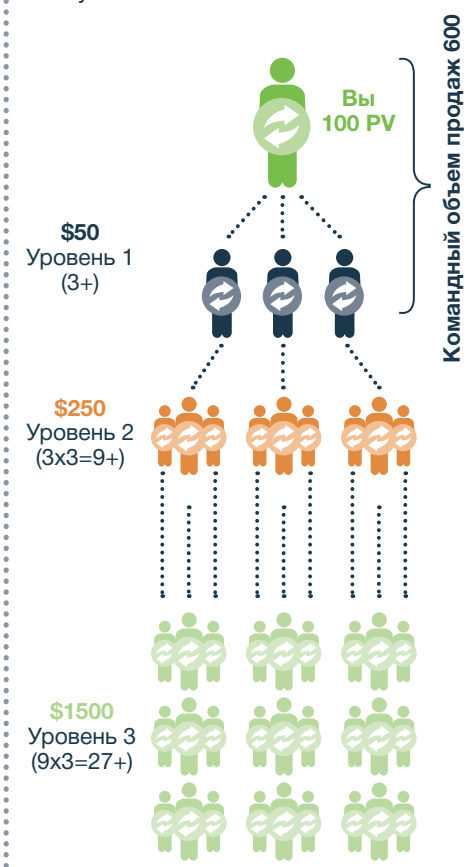
Выплачивается еженедельно, на основе объемов покупок (PV) новых участников в первые 60 дней. Для получения этого бонуса Рекрутер должен сделать заказ LRP от 100 баллов PV.



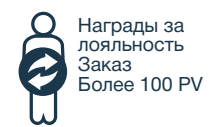
Бонус «Сила трех»

Выплачивается ежемесячно

Смотрите страницу с описанием бонуса «Сила трех», чтобы подробнее узнать о правилах и условиях.



Программа наград за лояльность: детали



Квалификация для получения статуса

Одноуровневый организационный бонус (выплачивается ежемесячно на основании сжатого объема продаж организации)

Статус получателя бонуса	Велнес Консультант	Менеджер	Директор	Руководитель	Элит	Премьер	Серебро	Золото	Платина	Бриллиант	Голубой Бриллиант	Президентский Бриллиант
Месячный Личный объем продаж (PV)	50	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Месячный Объем продаж Организации (OV)	-	500	1000	2000	3000	5000	-	-	-	-	-	-
Квалифицированные участники*	-	-	-	-	-	2	3	3	3	4	5	6
Требования к квалифицированным участникам	-	-	-	-	-	Руководитель	Элит	Премьер	Серебро	Серебро	Золото	Платина
Уровень 1	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %
Уровень 2		3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %
Уровень 3			5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
Уровень 4				5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
Уровень 5					6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %
Уровень 6						6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %
Уровень 7							7 %	7 %	7 %	7 %	7 %	7 %
Компрессия												

Документ можно копировать для использования в работе Велнес Консультантов dOTERRA.

©2020 dOTERRA International LLC, Compensation Plan_US_EN_052220 7732010001.6

Лидерские фонды

Участвуя в процессе квалификации для получения более высоких статусов, Велнес Консультанты могут заработать проценты в общем объеме вознаграждений dōTERRA. Доли можно зарабатывать ежемесячно с помощью фондов в случае получения и сохранения полученной квалификации.

Лидерский фонд (выплачивается ежемесячно на основании сжатого объема продаж организации)

Статус получателя бонуса	Премьер	Серебро	Золото	Платина	Бриллиант	Голубой Бриллиант	Президентский Бриллиант
	Фонд лидерской активности						
Количество долей	1	5	10		1	2	3
Дополнительные доли	1+	1+	1+		1+	1+	1+
	Фонд расширения возможностей						
		2 %			1 %		
	Фонд расширения возможностей						
1 доля за регистрацию на сумму 100 RV			Количество долей		Бриллиантовый Фонд	Голубой Бриллиантовый Фонд	Президентский Бриллиантовый Фонд
1	1	2	Дополнительные доли		1+	1+	1+
	1,25 %				1 %	1 %	1 %

Фонд расширения возможностей: Каждый участник со статусом Серебро или Премьер, который лично регистрирует Привилегированного покупателя с заказом на 100 RV, получит в этом месяце одну долю. Каждый участник со статусом Золото имеет право получить до двух долей. Участники со статусом Золото получают по одной доле, когда они лично регистрируют одного оптового покупателя с заказом на сумму 100 RV, и две доли — при регистрации двух или более человек.

Лидерский фонд: Каждый участник со статусом Серебро зарабатывает по одной доле, каждый участник со статусом Золото — по пять долей, а каждый участник со статусом Платина — по десять долей.

Бриллиантовый фонд активности: Каждый участник со статусом Бриллиант получает по одной доле, каждый участник со статусом Голубой Бриллиант — по две доли, а каждый участник со статусом Президентский Бриллиант — по три доли.

Бриллиантовый фонд: Каждый участник со статусом Бриллиант получает по три доли.

Голубой Бриллиантовый фонд: Каждый участник со статусом Голубой Бриллиант получает по три доли.

Президентский фонд: Каждый участник со статусом Президентский Бриллиант получает по три доли.

Дополнительные доли: Велнес Консультанты могут заработать дополнительные доли фонда, для участия в которых они получили квалификацию, помогая своим Велнес Консультантам, которых они зарегистрировали получить статус Элит (Фонд лидерской активности), Премьер (Бриллиантовый фонд активности, Бриллиантовый фонд и Голубой Бриллиантовый фонд) и Серебро» (Президентский Бриллиантовый фонд). Лично зарегистрированные Велнес Консультанты должны получить необходимый статус впервые. Нет ограничений на количество дополнительных долей, которые можно заработать.

*Участники должны быть зарегистрированы лично.

Роли dōTERRA

Каждый участник может выбрать, как выстроить максимально эффективные взаимоотношения с dōTERRA. Ниже представлены четыре основные роли.

Используйте представленную на этой странице информацию, чтобы:

Получить ясное представление о том, в чем состоит суть каждой роли, чтобы вы могли оправдать свои собственные ожидания и ожидания других людей. Помните, что на целеустремленность людей влияют сделанный выбор и совершенные действия, а не их позиция или место в команде. Уважайте их выбор. Проводите встречи, чтобы разъяснить условия и обязанности в рамках отношений рекрутера и спонсора.

Следите за ситуацией. В дополнение к отчетам в личном кабинете следите за тем, что происходит за пределами первой группы или вне видимости квалифицированных лидеров. Оцените прогресс и потенциал, наблюдая за количеством зарегистрированных участников, объемом продаж и повышением статуса, чтобы понять, куда направить свое время и внимание.

Ищите корень проблемы. Во время оценки исполнения ролей вашими, посмотрите на бизнес-партнеров, которым требуется больше подготовки и внимания. В некоторых случаях можно сменить рекрутера, чтобы добиться максимальной пользы для каждого участника. Ваша забота и признание могут изменить ситуацию и обеспечить прогресс, какое бы место в вашей команде не занимали заинтересованные бизнес-партнеры.

Клиент
Привилегированный покупатель

- Я хочу использовать средства dōTERRA по поддержанию здоровья.
- Я хочу и дальше узнавать об эфирных маслах.
- Если друзья и члены семьи захотят, я буду рад(-а) познакомить их с моим Велнес Консультантом dōTERRA.
- За поддержкой я обращаюсь к справочнику, форумам, в службу обслуживания клиентов dōTERRA и к своему Велнес Консультанту.
- Я получаю все продукты по оптовым ценам — со скидкой 25 %.
- Я могу зарабатывать баллы за лояльность, благодаря этому возвращаю до 10–30 % стоимости в виде бесплатных продуктов.
- Я могу:
 - получить бесплатный продукт месяца при размещении заказа на 125 PV и более в рамках LPR до 15^{-го} числа каждого месяца.
 - воспользоваться специальным предложением, чтобы зарабатывать скидки и награды.

Кроме того, что я клиент dōTERRA . . .

Распространитель
Велнес Консультант

- Я хочу узнать больше о том, как масла помогают мне идти к целям и расставлять приоритеты для улучшения здоровья и многое другое.
- Я люблю помогать людям находить надежду и возвращать здоровье вместе с dōTERRA.
- Я с радостью организую одно или два мероприятия и делюсь своим опытом, чтобы помогать другим находить решения по укреплению здоровья вместе с dōTERRA.
- У меня легко получается поддерживать тех, с кем я делюсь своими знаниями.
- Я хочу иметь заработок, с которым смогу позволить себе оплачивать мой ежемесячный заказ.
- Когда люди, которым я предлагаю продукцию, размещают заказ в течение первых 60 дней, я могу заработать бонус «Быстрый старт» в виде скидки в 20 %, когда у меня есть заказ LRP от 100 PV и когда я сохраняю за собой право рекрутера.
- Когда я поддерживаю тех, кому предлагаю продукцию, я могу ежемесячно зарабатывать бонус «Сила трех» в размере 250 долларов США, правильно распределяя своих клиентов.

Кроме того, что я распространитель dōTERRA . . .

Бизнес-партнер
Велнес Консультант

- Я люблю рассказывать другим о dōTERRA.
- Я хочу активно узнавать новое о маслах, чтобы еще больше помогать другим.
- Я настроен развиваться и учиться строить свой бизнес.
- Я постоянно выполняю задачи ПОТОКА.
- Я корректирую свой подход, чтобы эффективнее поддерживать интерес людей к образу жизни dōTERRA.
- Я ищу помощи наставника и поддержки от лидеров команды и dōTERRA.
- Я принимаю советы от dōTERRA, наставника и команды и участвую в тренингах.
- Я провожу занятия, чтобы другие могли познакомиться с dōTERRA.
- Я предоставляю продукты для показа, пробники, учебные пособия и другие материалы, необходимые для проведения занятий.
- Я работаю с клиентами, которых зарегистрировал(-а), тепло принимаю их в команду и предоставляю консультации по здоровому образу жизни.
- Я стараюсь внимательно распределять каждого зарегистрированного участника, чтобы обеспечить наше общее развитие.
- С опытом я начинаю увереннее обучать других, рассказывая им, как приглашать, учить и поддерживать новых участников.
- Я посвящаю все свое время — или только его часть — развитию успешного бизнеса.
- Я делаю все необходимое для получения стабильного ежемесячного дохода.
- По мере продвижения я получаю одноуровневые бонусы и бонусы фондов активности.

Кроме того, что я бизнес-партнер dōTERRA . . .

Лидер
Велнес Консультант

- Я стремлюсь исполнять свои мечты.
- Я транслирую свою собственную миссию и свое видение жизни.
- Я интересуюсь темами здоровья и здорового образа жизни и использую свое влияние и свою речь, чтобы передать всем свои идеи.
- У меня есть желание постоянно учиться и развиваться.
- Я преодолеваю внутренние ограничения и с каждым днем становлюсь все более сильным лидером.
- Я принимаю помощь наставника, поддержку по стратегии, и необходимость отчитываться о результатах.
- Я эффективно использую свое время и энергию, благодаря системе, проверенной на практике, чтобы сосредоточиться на самом главном.
- Я хочу инвестировать деньги в развитие бизнеса.
- Я выполняю обязательства и держу свое слово.
- Я уверенно учу людей и эффективно налаживаю связи с другими.
- Я поддерживаю деятельность своей команды, постоянно предлагая необходимую поддержку, привлекая новых бизнес-партнеров и вдохновляя их стать лидерами.
- У меня доверительные отношения со всеми членами команды, я поддерживаю их на пути к успеху.
- Я помогаю членам своей команды и обучаю их с помощью регулярных тренингов.
- Я стремлюсь помогать другим получать дополнительный доход.
- Я отмечаю достижения членов моей команды и вдохновляюсь их успехом.
- Я ценю достижения моей команды, даже когда они превосходят мои собственные.
- Я знаю, что у меня есть статус Бриллиант (и выше), и я верю в свой план достижения успеха.
- Я верю в возможность стабильно получать вознаграждения.
- Я нацелен на создание финансового потока.
- Я наслаждаюсь плодами своего труда.



Черная ель

Черная ель олицетворяет рост и продвижение, ведь она сама растет в суровых условиях boreальных лесов Арктики.

Именно по этой причине черная ель стала символом пути Велнес Консультантов dōTERRA: они также развиваются, пополняют свою команду и стремятся к постоянному совершенствованию и обучению, чтобы обрести уверенность, не отклоняться от цели и преодолеть внутренние ограничения.



Черная ель показывает, как важно дарить знания потенциальным участникам и заботу наших лидеров, которые знают, что повторение — это ключ к достижению невероятного успеха.

Лучший способ предсказать будущее — создать его.

Питер Друкер



Поздравляем! Вы создали свой бизнес. Ваш следующий шаг Руководство по обучению!

Благодарим лидеров Велнес Консультантов, которые помогли написать руководство, а также многих других участников, которые внесли свой вклад в создание пособия «Вдохновляя на успех».

