

The background of the entire page is a close-up photograph of several bright blue flowers, likely plumbago, with visible yellow stamens and green foliage in the background.

dōTERRA™ *Share*

Organizacja prezentacji



dzielenie się PRZYCHODZI NATURALNIE

Kiedy doświadczasz czegoś cudownego, co zmieniło twoje życie, w naturalny sposób chcesz dzielić się tym z osobami, o które się troszczysz!



Dlaczego warto dzielić się dōTERRA?

☐ WZMACNIASZ INNYCH

Zorganizuj szkolenie, aby przedstawić dōTERRA swoim znajomym i rodzinie oraz pomóc im w znalezieniu naturalnych rozwiązań przydatnych w ich życiu.

☐ ZDOBYWASZ NAGRODY

Zapisując kolejne osoby, możesz otrzymać bezpłatny produkt lub prowizję. (Poproś lidera na wyższym poziomie o szczegóły.)

☐ BUDUJESZ DOCHÓD

Twórz dochód i buduj strumień finansów, dzieląc się dōTERRA i zmieniając życie.

ORGANIZUJ SZKOLENIA GRUPOWE LUB INDYWIDUALNE

Możesz poprowadzić szkolenie grupowe lub indywidualne, osobiście lub przez internet. Zaplanuj swoje wydarzenie z liderem lub skorzystaj ze szkolenia dōTERRA™ Class in a Box, będącego pomocą w prezentacji. Sporządź listę osób, które chcesz zaprosić na spotkanie.

Czyje życie chcesz zmienić? (Zaznacz najlepszą opcję)

KTO	1 NA 1	GRUPOWO	KTO	1 NA 1	GRUPOWO
1			11		
2			12		
3			13		
4			14		
5			15		
6			16		
7			17		
8			18		
9			19		
10			20		

3 KROKI DO *zaproszenia*

Wykonaj te proste kroki, aby skutecznie zapraszać przyjaciół i krewnych na prezentacje produktów lub biznesu i pomóc im w pogłębieniu wiedzy na temat dōTERRA.



1 *Dziel się* DOŚWIADCZENIEM *Czy chciałbyś spróbować czegoś naturalnego?*

- Spraw, aby twoje dzielenie się było odpowiednie, zadając pytania, dzięki którym podczas zwyczajnej rozmowy, poznasz priorytety zdrowotne swojego rozmówcy
- Dziel się swoim doświadczeniem. Opowiedz, w jaki sposób produkty pomogły tobie: *Używamy olejków eterycznych dōTERRA i jesteśmy bardzo zadowoleni z tego, jak pomogły nam one w wielu przypadkach!*
- Zapytaj, czy możesz wręczyć próbkę oraz czy rozmówca obiecuje ją wypróbować. *Jestem ciekawa, czy chciałabyś spróbować czegoś naturalnego? Spróbujesz, jeśli dam ci próbkę?*
- Poproś o zgodę na kontakt w ciągu 48 godzin i uzyskaj dane kontaktowe. *Czy będzie w porządku, jeśli za parę dni odezwę się do ciebie, żeby zapytać, czy produkt się sprawdził? Pod jaki numer mogę dzwonić lub pisać?*

2 *Zaproś* NA SPOTKANIE *Czy chciałbyś dowiedzieć się więcej?*

- Zaproś na prezentację lub na szkolenie na żywo bądź online lub na spotkanie indywidualne ze swoim upline.
- Zwracaj się bezpośrednio (używaj imienia; zaproszenia składaj osobiście, przez telefon lub poprzez spersonalizowaną wiadomość). *Czy chcesz dowiedzieć się więcej na temat olejków eterycznych i naturalnych sposobów dbania o siebie i rodzinę? (Zatrzymaj się i słuchaj) Organizuję szkolenie _____ (data) o godzinie _____ lub możemy spotkać się razem w przyszłym tygodniu. Co ci bardziej odpowiada?*
- Poproś o zgodę na przypomnienie: *Lubię dostawać przypomnienia, a Ty? Czy mogę do ciebie zadzwonić przed szkoleniem?*
- Unikaj zaproszeń wysyłanych w masowych mejlach, SMS-ach lub przez Facebooka.

3 *Przypomnij* O OBECNOŚCI *Cieszę się, że się spotkamy! Przygotuj się na nową wiedzę.*

- Zadzwoń lub napisz do zaproszonych osób na 48 godzin przed prezentacją, aby przypomnieć im o udziale. Podziel się swoją radością i co wartościowego wyniosą z tego spotkania. *(To tylko przypomnienie; już się zobowiązali do przyjścia) Cieszę się, że się spotkamy! Jestem pewna, że spodobać ci się sposoby naturalnego dbania o siebie i rodzinę! Możesz przyprowadzić znajomego i otrzymać bezpłatny upominek!*
- Wyślij wiadomość do uczestników na 2–4 godziny przed prezentacją. Ponownie wyraż swoją radość. Udziel informacji. *Możesz zaparkować na podjeździe lub wzdłuż ulicy. Zakochasz się w smakołykach z olejkami!*

DZIEL SIĘ BIZNESEM

- Zaczynaj komunikować się z osobą online lub przez telefon, aby podtrzymać znajomość.
- W odpowiednim czasie zapytaj: *Czy chciałabyś mieć dodatkowe źródło dochodu?*
- Podziel się swoją wizją.
- Powiedz, dlaczego pomyślałaś właśnie o tej osobie i dlaczego chciałabyś z nią pracować.

- Zaproś rozmówcę, żeby dowiedział się więcej na temat możliwości dōTERRA. *Czy chciałabyś dowiedzieć się więcej, jak uzyskać dodatkowy dochód z dōTERRA? Zaoferuj opcje: Jaki czas jest najlepszy na kontakt? Poniedziałek czy środa? Rano czy wieczorem?*
- Zaplanuj spotkanie i poproś rozmówcę o zobowiązanie się: *Widzimy się zatem (data) _____ o (godzina) _____?*

- Przypomnij się 4–24 godziny przed prezentacją: Zadzwoń lub napisz: *Cieszę się, że się spotkamy i będę mogła opowiedzieć ci o tylu możliwościach!*

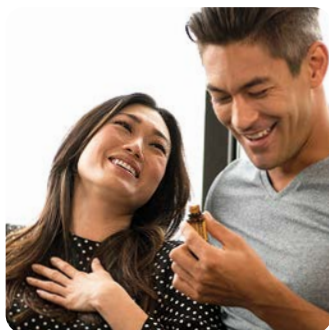
Zawsze, kiedy to możliwe, zaplanuj prezentację (osobiście, online lub przez telefon) ze swoim liderem oraz z potencjalnymi budowniczymi. Zaangażowanie twojego lidera nadaje ofercie i zaproszeniu do współpracy wiarygodności i pewności.

dziel się ZAWSZE, WSZĘDZIE

Używanie produktów dōTERRA™ i wprowadzenie ich jako stałych elementów życia może pomóc ci dzielić się doświadczeniem z innymi i być lepiej przygotowanym, aby pomóc im znaleźć własne naturalne rozwiązania.

dōTERRA to biznes oparty na relacjach. Poświęć czas na nawiązanie i pielęgnowanie relacji, gdy zaczynasz dzielić się swoim doświadczeniem. W odpowiednim czasie zapytaj rozmówcę, jakie są jego priorytety zdrowotne oraz podziel się próbkami. Staraj się służyć – wtedy inni odczują naturalną potrzebę otrzymania tego, co chcesz im zaoferować.

Podziel się swoją historią



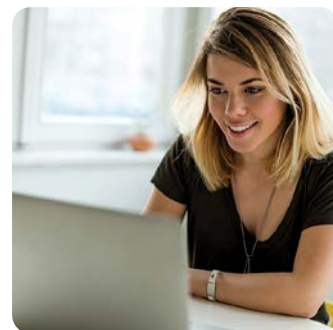
Dziel się doświadczeniem z olejkami



Podziel się próbką



Dziel się przez Internet



GDZIE I KIEDY NALEŻY SIĘ DZIELIĆ

Najlepszym sposobem, aby zachęcić innych do zdobywania wiedzy na temat olejków eterycznych jest dzielenie się doświadczeniami. Wybierz metodę najlepszą dla siebie. Wiele możliwości dzielenia się wiedzą pojawia się naturalnie podczas codziennych zajęć (podczas spotkań towarzyskich, wydarzeń sportowych, w mediach społecznościowych, w kolejce w sklepie itp.). Opowiedz krótko o swoim doświadczeniu z olejkami w zawsze kiedy wydaje Ci się to naturalne. Im więcej doświadczeń będzie dana osoba miała z olejkami i z tobą, tym więcej będzie chciała się dowiedzieć i wyrazi wolę rejestracji. Skorzystaj z możliwości dzielenia się.

MIEJ PRZY SOBIE PRÓBKI

PRZYKŁADOWE POMYSŁY



Podziel się kroplą olejku, który nosisz w torebce lub breloczku.

Popularne próbki: dzika pomarańcza, dōTERRA Balance™, mięta pieprzowa, lawenda, PastTense™.



Korzystaj z gotowych próbek dōTERRA lub przygotuj własne: Umieść 10–15 kropli olejku eterycznego, w buteleczce 1/4 dram lub we flakoniku roll-on o pojemności 5 ml z frakcjonowanym olejem kokosowym. (Daj tylko tyle, aby wystarczyło, by zrobić pozytywne wrażenie).

DZIEL SIĘ ONLINE



Skorzystaj z przewodnika po olejkach lub z aplikacji mobilnej kiedy dzielisz się próbką olejku. Zaznacz instrukcję stosowania danego olejku. Poproś o zgodę czy możesz za kilka dni poznać opinię rozmówcy.



Kiedy dzielisz się przez Internet, wspominaj raczej o układach organizmu aniżeli o problemach zdrowotnych lub chorobach.

SourceToYou.com

Zwiększaj ilość (zakupy przez dōTERRA)

skuteczne PRÓBKİ

WSKAZÓWKI DOTYCZĄCE PRÓBEK:

- Spersonalizuj próbki, aby odpowiadały one konkretnym obszarom zdrowia, w których możesz z łatwością pomóc.
- Wybierz olejki, które dają szybki efekt (np. dōTERRA On Guard™, Deep Blue™, dōTERRA Air™, lawenda, mięta pieprzowa).
- Ogranicz liczbę próbek do 1–2 fiolek na osobę. W każdej fiolece umieść 10–15 kropli olejku.
- Podaj instrukcje stosowania.
- Zapytaj, czy możesz skontaktować się z rozmówcą i umów się na rozmowę w ciągu 72 godzin, aby zapytać o jego doświadczenie.

WSPIERAJ ICH DOŚWIADCZENIE

Pozytywne doświadczenie:

- Zaprosz na szkolenie, podczas którego rozmówca dowie się więcej (postępuj według wskazówek i skryptów na str. 3).

Negatywne doświadczenie/brak rezultatu:

- Zaprosz do skorzystania z innej próbki.
- Bądź cierpliwa i zaangażowana we wspólne poszukiwanie rozwiązania, które pomoże rozmówcom samodzielnie przekonać się do produktu, dzięki czemu będą chcieli dowiedzieć się czegoś więcej podczas prezentacji.

Osoba nigdy nie próbowała olejku:

- Zachęć do spróbowania.
- Poproś o zgodę na kontakt za kilka dni.

Podziel się swoją historią

Przygotuj się, aby opowiedzieć własną historię, dlaczego olejki eteryczne są ważne dla Ciebie. Postaraj się mówić krótko, aby mieć czas dowiedzieć się czegoś o rozmówcy.

Co przyciągnęło Cię do dōTERRA? Z jakimi problemami zmagasz się Ty lub zmagali się Twoi najbliżsi? Co Ciebie martwiło w związku z tymi problemami?

Jakie są Twoje pozytywne doświadczenia z olejkami eterycznymi? Produktami?

Jak produkty dōTERRA zmieniły Twoje życie? Jak było Twoje życie wcześniej? Jak wygląda Twoje życie teraz?

organizuj PREZENTACJE

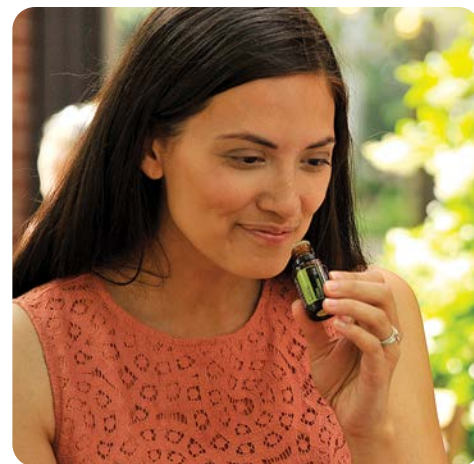
Zaproś znajomych na prezentację produktu lub prezentację biznesową. Wybierz format, który będzie dla nich odpowiedni.

Indywidualnie: osobiście, telefonicznie (najlepiej 3 kroki) lub online (zoom).

- Osoba mieszka poza twoim obszarem; prześlij próbkę, aby poznała olejek
- Osoba nie jest zbyt dostępna; musisz dostosować się do jej harmonogramu
- Osoba woli prywatne, indywidualne relacje
- Osoba jest potencjalnym budowniczym

Przygotowanie:

- Zaproś na spotkanie, które odbędzie się w miejscu i o czasie dogodnym dla rozmówcy.
- Poznaj prezentera; dowiedz się, kim jest, skąd pochodzi i dlaczego warto go posłuchać.
- Wykonaj ćwiczenie „Podziel się swoją historią” na stronie 5, aby przygotować się na opowiadanie o własnych doświadczeniach.
- Zapytaj, czego uczestnik spotkania najbardziej chciałby się dowiedzieć.
- Przed prezentacją prześlij prezenterowi informacje o zainteresowaniach/potrzebach, dzięki czemu będzie on gotowy odpowiedzieć na potrzeby uczestnika.



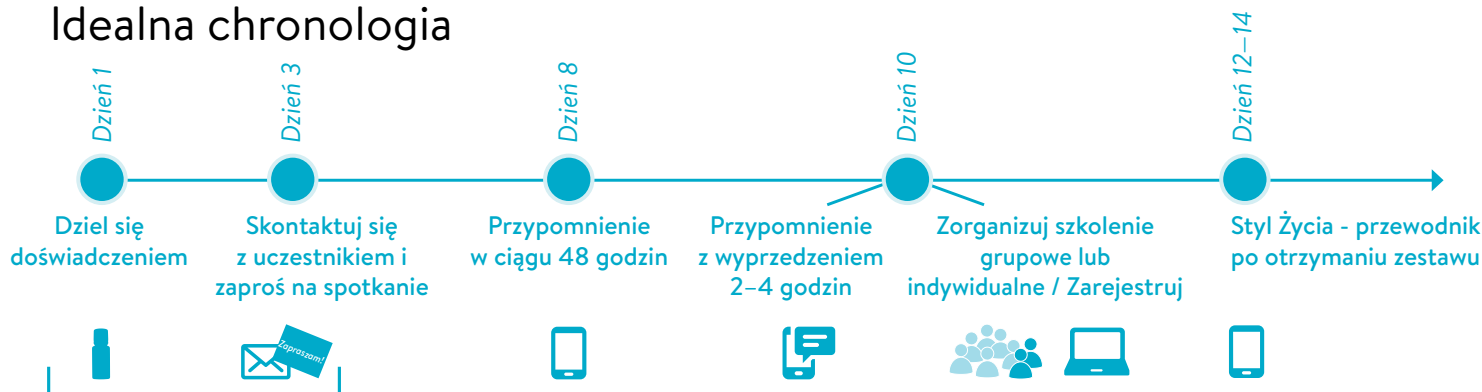
Szkolenie: na żywo lub online



Przygotowanie:

- Choć szkolenie może zostać zorganizowane w dowolnym czasie, najlepsza frekwencja jest zwykle we wtorki, środy i czwartki.
- Zaproś 12 osób. Idealna liczba uczestników szkolenia wynosi od 4 do 6. Nie każdy, kogo zaprosisz, będzie mógł przyjść.
- Poznaj prezentera; dowiedz się, kim jest, skąd pochodzi i dlaczego warto go posłuchać.
- Stwórz atmosferę sprzyjającą nauce, z wygodnym miejscem do siedzenia i przyjemną temperaturą. Wyeliminuj czynniki rozpraszające uwagę. Nauce najbardziej sprzyja czyste otoczenie, w którym nie ma dzieci.
- Wykonaj ćwiczenie „Podziel się swoją historią” na stronie 5.
- Stwórz prezenterowi miejsce do rozłożenia materiałów i zaprezentowania produktów.
- Rozpyl olejki poprawiające humor.
- Przygotuj długopisy lub ołówki.
- Pod koniec szkolenia podaj wodę i poczęstunek, aby goście mogli się poznać kiedy prezenter odpowiada na pytania i pomaga w rejestracji. Wejdź na bloga dōTERRA™, gdzie znajdziesz pomysły i przepisy.

Idealna chronologia



JAKA JEST *twoja rola?*

Przyprowadzenie przyjaciół i rodziny na prezentację jest twoim najważniejszym priorytetem! Zadbaj o dobrą frekwencję na swoim spotkaniu, korzystając z „3 kroków do zaproszenia” na stronie 3.

TWOJA ROLA W PREZENTACJI



PRZEDSTAWIAJ I DZIEL SIĘ —————> ZACHĘĆ DO REJESTRACJI —————> NADAL WSPIERAJ

Prezentacje produktów

- Poświęć 1–2 minuty na przedstawienie prezentera*.
- Przez 2 minuty opowiadaj o swoim doświadczeniu z olejkami lub produktem.

**Jeżeli ty jesteś prezenterem, dowiedz się, jak uczyć innych o produktach doTERRA.*

- Pomóż gościom w rejestracji i wyborze zestawu, dzięki któremu otrzymają duże zniżki i najlepszą wartość.
- Aby zarejestrować gości, wejdź na mydoterra.com/Application/index.cfm, wybierz język i kraj, a następnie Wholesale Customer („Klient hurtowy”).

- Skontaktuj się w ciągu 48 godzin z gośćmi, którzy się nie zarejestrowali. Przypomnij im o ofertach specjalnych.
Tak się cieszę, że udało ci się do nas dołączyć! Co podobało ci się najbardziej?
Jak, twoim zdaniem, olejki mogłyby pomóc tobie i twojej rodzinie? Który zestaw najbardziej odpowiada twoim potrzebom? Czy masz do mnie jakieś pytania? Czy chcesz, żebym pokazała ci jak zacząć?
- Gdy otrzymają już swój zestaw zaplanuj spotkanie n.t. Stylu Życia - przewodnik. Skorzystaj ze wsparcia swojego lidera lub obejrzyj filmy na doterra.com > **Empowered Success**.

Prezentacje biznesowe

- Poświęć 1–2 minuty na przedstawienie prezentera*.
- Poświęć 2–3 minuty na opowiedzenie o doświadczeniu z produktem oraz wyjaśnij, dlaczego chcesz podzielić się doTERRA.

**Jeżeli jesteś prezenterem, dowiedz się, jak uczyć innych o produktach i możliwościach biznesowych doTERRA.*

- Zaproś potencjalnych uczestników do współpracy z tobą.
- Zainteresuj ich „3 krokami do startu”.
- Zachęć ich do zarejestrowania się jako Konsultanci Wellness Advocate, z zestawem budowniczego biznesu. (Zestaw Naturalne rozwiązania lub wyższy, wystarczający na użytek osobisty oraz dzielenie się próbkami.)

- Skontaktuj się w ciągu 48 godzin z gośćmi, którzy nie zobowiązali się do budowania.
- Zachęć ich do partnerstwa i zaoferuj im wsparcie w osiągnięciu ich celów finansowych.
- Zainteresuj ich „3 krokami do startu” opisanymi w Przewodniku *Build*.

zmieniaj ŻYCIE WIELU OSÓB

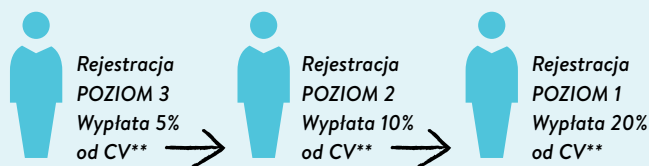
Dzielenie się jest satysfakcjonujące! W miarę wzmacniania innych dzięki naturalnym rozwiązaniom, wzmacniasz siebie. Z czasem zapracujesz na bezpłatne produkty, zbudujesz własny strumień finansów i uzyskasz dochód!

OTRZYMUJ BEZPŁATNE PRODUKTY

PREMIA SZYBKİ START

Wyplacana na podstawie wolumenu nowo zarejestrowanych osób przez ich pierwsze 60 dni. Aby uzyskać tę premię, każdy rejestrujący musi złożyć zamówienie o wartości 100 PV LRP i stale utrzymywać co najmniej 100 PV na swoim szablonie LRP.

Otrzymaj prowizję natychmiast!



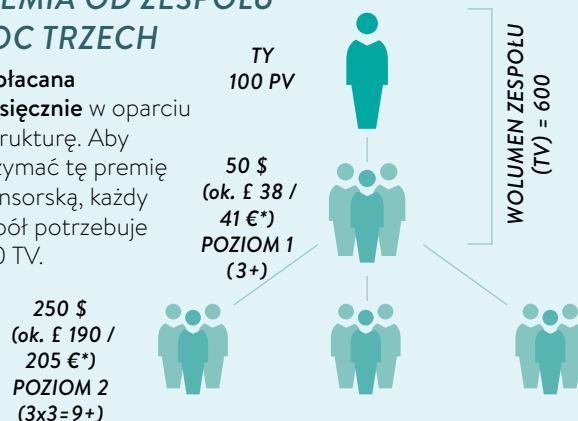
Otrzymaj 20% od osób, które dokonują zakupów za twoim pośrednictwem.



UZYSKUJ DOCHÓD REZYDUALNY Z BIEGIEM CZASU DZIĘKI PREMII „MOC TRZECH”

PREMIA OD ZESPOŁU MOC TRZECH

Wyplacana miesięcznie w oparciu o strukturę. Aby otrzymać tę premię sponsorską, każdy zespół potrzebuje 600 TV.



Otrzymuj bezpłatne produkty, a nawet więcej, wspierając nowo zarejestrowane osoby w życiu, dzieleniu się i budowaniu dōTERRA.

Wejdź na doterra.com > Empowered Success, aby poznać wszystkie sposoby otrzymywania wynagrodzenia od dōTERRA.

ZMIEŃ SWOJĄ PRZYSZŁOŚĆ

Zaplanuj spotkanie biznesowe (Przewodnik Biznesowy)

- W wolnym czasie uzyskuj większy dochód do dyspozycji*
- Zyskaj więcej wolności i zwiększ dobrobyt w swoim życiu*
- Rozpocznij swój biznes dōTERRA, korzystając ze sprawdzonego szkolenia i silnego wsparcia

*Suma wynagrodzenia może się różnić. Prowizje zależą od kursu wymiany dolara amerykańskiego. Osobisty dochód może być mniejszy. Zobacz bieżące podsumowanie Opportunity and Earnings Disclosure na doterra.com > Our Advocates > Flyers.

**Prowizja jest wyplacana od wartości prowizyjnej każdego produktu (CV). Informacje te można znaleźć w Cenniku Budowniczego.

