



dōTERRA™
Launch

Business-Leitfaden

Starten Sie Ihren Erfolg

Diese Startanleitung soll Ihnen als Leitfaden auf dem Weg zur Elite-Stufe dienen. Diese bildet das Fundament für alle Ränge bei dōTERRA™. Ihr Erfolg liegt in Ihren Händen. Vertrauen Sie dem Prozess und seien Sie erfolgreich!



+ Massnahme

- Teilen Sie mit mindestens 45 Personen
- Registrieren Sie mindestens 15 Personen
- Bringen Sie 1-3 Builder auf den Weg

= Ergebnisse

- Verändern Sie Leben
- Wachsen Sie über sich hinaus
- Schaffen Sie die Grundlage für passives Einkommen

P

VORBEREITEN (PREPARE)

- Für einen erfolgreichen Start (S. 4)
- Planen Sie Ihren Erfolg (S. 6)
- Optimieren Sie die Namensliste (S. 7)

1-2 Wochen vor dem Geschäftsstart

I

EINLADEN (INVITE)

- Treten Sie in Kontakt und teilen Sie ganz natürlich (S. 8)
- Laden Sie mindestens 45 Personen dazu ein, mehr zu erfahren (S. 9)

P

PRÄSENTIEREN (PRESENT)

- Präsentieren Sie bei mindestens 30 Personen (S. 10)
- Buchen Sie Kurse (S. 10)



Erfolgsplaner



Natürliche Lösungen
Schulungsmaterialien

EINFACHE SCHRITTE ZUM ERFOLG



E

REGISTRIEREN (ENROL)

- Registrieren Sie mindestens 15 Personen (S. 11)
- Führen Sie Lifestyle-Übersichten durch (S. 12)

S

UNTERSTÜTZEN (SUPPORT)

- Mitgliederbetreuung (S. 13)
- Finden Sie Ihre Builder (S. 15)

Der Monat des Geschäftsstarts



Live, Share,
Build Anleitungen



Launch Anleitung

*Die angegebenen Zahlen sind Durchschnittswerte für das Jahr 2016. Provisionsverdienste basieren auf dem USD-Wechselkurs. Persönliche Einnahmen mögen niedriger sein. Die persönlichen Einnahmen können geringer sein. Siehe Zusammenfassung der Opportunity and Earnings Disclosure 2016 unter doterra.com > *Our Advocates > Flyer*.

Für einen erfolgreichen Start

Ihre Überzeugung, dass die Produkte und finanziellen Möglichkeiten von dōTERRA Leben verändern können - auch Ihr eigenes - ist die größte Energiequelle für den Start Ihres Geschäftes. Je stärker Ihre Überzeugung ist, desto leichter ist es, das zu teilen, was Sie lieben.

ERFOLG BEGINNT MIT IHNEN



- Stellen Sie Ihre LRP-Vorlage auf 100 PV+, um Provisionen zu erhalten.
- Setzen Sie den täglichen Wellnessplan um, den Sie auf Seite 16 der *Live-Anleitung* erstellt haben.
- Erweitern Sie Ihr Wissen, indem Sie regelmäßig ein Öl-Referenzhandbuch verwenden und an Fortbildungen teilnehmen.

TEILEN VERÄNDERT LEBEN



- Teilen Sie Ihre Leidenschaft für den Wellness-Lifestyle von dōTERRA™ und inspirieren Sie die Menschen in Ihrer Umgebung dazu, demgegenüber aufgeschlossen zu sein.
- Nutzen Sie die Anleitung zum *Teilen* als Hilfe für das erfolgreiche Einladen und Teilen.
- Machen Sie sich mit Ihren Interessenten vertraut und beginnen Sie damit, Ihre Pipeline zu bauen. Besuchen Sie doterra.com > Empowered Success für Arbeitsmittel und Videos.

VERWIRKLICHEN SIE IHRE TRÄUME



- Setzen Sie sich mit Ihrem Upline-Team-Support in Verbindung:
 Hauptansprechpartner: _____
 E-Mail: _____
 Telefon: _____
 Teamanruf/Webseite/Facebook-Gruppe(n): _____
- dōTERRA ist ein mächtiges Werkzeug, das Ihnen dabei helfen kann, dorthin zu gelangen, wo Sie sein wollen. Gehen Sie im Folgenden genauer auf das Ziel ein, das Sie sich in der *Build Anleitung* gesetzt haben.

Ziele setzen und Massnahmen ergreifen

Ziel für das Erreichen der Elite-Stufe (Erster Kreis)

30 Tage
Ideal

60 Tage
Ziel

90 Tage
Standard



90-Tage-Ziel

€/Mo.

Rang



1-Jahres-Ziel

€/Mo.

Rang

Wenn Sie sich Geschäftsziele setzen und engagiert handeln, verbinden Sie Ihre Bemühungen mit Ihrer Vision für eine bessere Zukunft. Diese bewusste Verbindung treibt Sie immer wieder an, auch wenn Sie sich außerhalb Ihrer Komfortzone befinden.

Werden Sie ein Lösungsanbieter

Ein dōTERRA™ Berater teilt eine neue Art der Gesundheitsfürsorge. Wir lehren "mit einem Buch und einer Box" (Öl-Referenzhandbuch und eine Box mit dōTERRA CPTG™ ätherischen Ölen). Sie können viele Ihrer gesundheitlichen Prioritäten zu Hause lösen. Für alles Weitere empfehlen wir Ihnen, mit Ärzten zusammenzuarbeiten, die Ihren Wunsch nach natürlichen Lösungen unterstützen.



Indem Sie sich dafür entscheiden, der Problemlöser in Ihrem eigenen Heim zu sein, schaffen Sie Begeisterung, die Sie mit anderen teilen können. Vermitteln Sie bei jeder Interaktion mit potentiellen Mitgliedern den Gedanken des selbstgesteuerten Wohlbefindens.

Das dōTERRA Empowered Success Programm gibt Ihnen die Möglichkeit, andere in die Lage zu versetzen, ihr Leben zu verändern.



Planen Sie und halten Sie sich an Ihre PIPES-Aktivitäten. In dieser Anleitung erfahren Sie, wie Sie sich effektiv in die Grundlagen Ihrer Geschäftsgründung einbringen können.

TIPPS

- Seien Sie authentisch und teilen Sie ganz natürlich Ihre Erfahrungen, um andere mit den Möglichkeiten vertraut zu machen.
- Laden Sie Ihre Interessenten mit dieser positiven Haltung dazu ein, in einem Kurs oder bei einer Einzelpräsentation mehr zu erfahren, wobei Sie ihnen die Möglichkeit geben, sich zu registrieren.

Gründungsgrundlagen:

- 1 LADEN SIE** zu Produkt- und Geschäftspräsentationen ein
- 2 VERMITTELN SIE** Produkt- und Geschäftspräsentationen
- 3 BEHALTEN SIE DEN ÜBERBLICK** mit Lifestyle-Übersichten
- 4 LEITEN & UNTERSTÜTZEN SIE** Ihre neuen Builder

Erfolg ist planbar

Startmonat: 15 Registrierungen x 200 PV durchschn. Registrierung = 3.000 OV Elite

Sonntag	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Sonnabend
		13.00 Uhr 1:1 mit Marcia				
			19.00 Uhr Öl-Kurs			15.00 Uhr 1:1 Elena 16.00 Uhr 1:1 James
		18.00 Uhr Kurs zu natürlichen Lösungen		Mittag: Minikurs bei der Saftbar		
	12.00 Uhr 1:1 mit Karl					

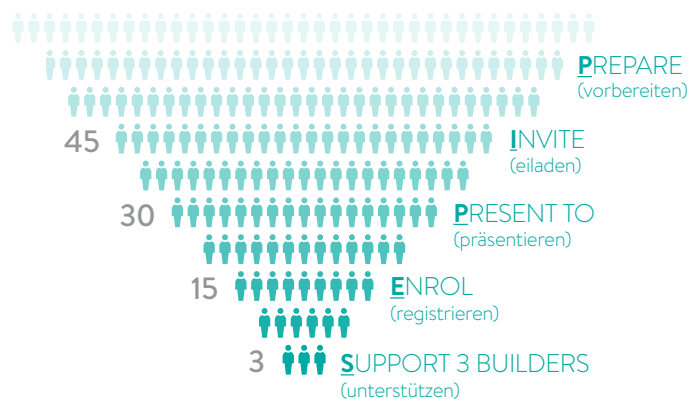
Erweitern Sie Ihren Einfluss

Je mehr Menschen Ihre Botschaft hören, desto mehr Menschen melden sich an und desto mehr Leben verändern Sie, einschließlich Ihres eigenen. Teilen Sie zu Beginn mit Ihrem eigenen "warmen Markt" (vertraute/etablierte persönliche Beziehungen). Wenn diese Personen sich für dōTERRA begeistern, werden sie zu einer dauerhaften Quelle neuer Kontakte.

WÄHREND DES STARTMONATS:

1. Laden Sie 45 Personen ein
2. Planen Sie entweder 3 Kurse oder 15 Einzelsitzungen (oder eine Kombination daraus)
3. Nehmen Sie sich Zeit für Ihr Geschäft
4. Stellen Sie sich folgende Fragen und planen Sie:
 - Wer benötigt eine Einführung in natürliche Lösungsansätze mit Ölen?
 - Wer braucht ein Folgetreffen, um sich zu registrieren?
 - Wer benötigt eine Lifestyle-Übersicht?
 - Wer benötigt einen Geschäftsüberblick?
 - Wer ist bereit, einen Kurs zu geben?

ARBEITEN SIE MIT IHREN INTERESSENTEN



Erfolgsplaner

Optimieren Sie Ihre Namensliste (von den *Build-* und *Share Anleitungen*) und verfolgen Sie Ihre PIPES-Aktivitäten mit Ihren 45 wichtigsten Interessenten nach. Durchsuchen Sie Ihre Telefonkontakte und Social Media-Freunde nach Anhaltspunkten, wer Gesundheit, Ziele und Freiheit schätzt. Wann immer Ihnen neue Personen einfallen oder diese in Ihr Leben treten, fügen Sie sie Ihrer Liste hinzu, um für einen konstanten Strom zu sorgen. Identifizieren Sie potenzielle Builder, die sich durch höhere Erfolgchancen auszeichnen (siehe Seite 15).

Tor: 45+ 30+ 15+ 15+ 3+

Name	Anmerkungen	P	I	P	E	S
		Teilen & Einladen	Präsentieren	Registrieren	Lifestyle-Übersicht	Geschäftsüberblick
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						
7.						
8.						
9.						
10.						
11.						
12.						
13.						
14.						
15.						
16.						
17.						
18.						
19.						
20.						
21.						
22.						
23.						
24.						
25.						
26.						
27.						
28.						
29.						
30.						
31.						
32.						
33.						
34.						
35.						
36.						
37.						
38.						
39.						
40.						
41.						
42.						
43.						
44.						
45.						

Verbinden, teilen und einladen

dōTERRA™ ist ein Beziehungsgeschäft. Verankern Sie Ihre Einstellung in der Überzeugung, dass Fürsorge das wichtigste Geschenk ist, das Sie jedem geben können, mit dem Sie in Kontakt treten. Bauen Sie bei jeder Interaktion Vertrauen auf, egal ob es sich um einen bestehenden oder einen neuen Kontakt handelt. Streben Sie stets danach, Leben zu verändern, indem Sie teilen, was Sie lieben, egal wo Sie sind oder mit wem Sie zusammen sind.

1 TRETEN SIE AUTHENTISCH UND AUFRICHTIG MIT MENSCHEN IN KONTAKT

Sprechen Sie die Menschen mit ihrem Namen an. Stellen Sie Fragen und hören Sie zu, um ihre Interessen und Bedürfnisse kennenzulernen. Seien Sie authentisch und bauen Sie vertrauensvolle Beziehungen auf. Verbinden Sie sich auf einzigartige Weise mit neuen Freunden und denen, die Sie bereits kennen.

Jemand, den Sie bereits kennen:



Wie geht es dir? Wie geht es deiner Familie? ODER Bring mich auf den neuesten Stand. Was ist bei dir gerade los? Ich habe deinen Post gesehen, in dem du sagst, dass es deinem Kind nicht gut geht. Wie geht es euch beiden? (An bestehende Kontakte anpassen.)



Ein neuer Kontakt:

Menschen sprechen gerne über sich selbst. Stellen Sie Fragen über Bereiche ihres Lebens, von denen Sie denken, dass sie darüber gerne reden. Suchen Sie nach Gemeinsamkeiten und seien Sie zugänglich, wenn Sie jemand neues kennenlernen.

2 BRINGEN SIE DIESEN MENSCHEN IHRE LÖSUNGSANSÄTZE NAHE

Teilen Sie eine Lösung, indem Sie nach Möglichkeiten suchen, Mehrwert zu schaffen und Ihre Produkt- oder Unternehmenslösungen natürlich auf ihre Bedürfnisse abzustimmen.

Jemand, den Sie bereits kennen:



Findest du nicht auch, dass jetzt immer mehr Menschen auf einen natürlichen Lebensstil achten? Es scheint immer wichtiger zu werden, sich besser zu ernähren, mehr Sport zu treiben, gut zu schlafen und giftige Produkte im Haushalt loszuwerden. Ist das bei dir auch so? Was machst du mit deiner Familie? Was weißt du über ätherische Öle?



Ätherische Öle verändern wirklich meine Welt, ich kann das nicht für mich behalten! Du musst dir das mal anschauen. Hast du jemals welche ausprobiert? Das hat jemand für uns getan. Wir würden dir gerne eine kleine Probe für ein gesundheitliches Ziel geben, das dir wichtig ist. Dann melden wir uns in ein paar Tagen wieder, um zu sehen, wie es für euch funktioniert.



Ein neuer Kontakt:



Lernen Sie jemand neues kennen. Stellen Sie Fragen zu ihrer Arbeit, damit Sie Ihre Antworten anpassen und zugänglich sein können. Versuchen Sie das, was auch immer sie sagen, als etwas anzunehmen, womit Sie arbeiten können oder bereits gearbeitet haben. Ich arbeite mit Müttern und bringe ihnen bei, wie sie ihre Familie auf natürliche Weise mit ätherischen Ölen und anderen Produkten pflegen können. ODER Ich arbeite mit Chiropraktikern und zeige ihnen, wie sie eine zusätzliche Einnahmequelle in ihrer Praxis schaffen, indem sie mit ihren Kunden teilen, wie man einen Wellness-Lebensstil mit ätherischen Ölen lebt. FALLS Sie zuerst sprechen müssen, Es ist wirklich ziemlich erstaunlich. Ich liebe meine Arbeit ... Was machen Sie?



Laden Sie dazu ein, Leben zu verändern

Sie müssen kein Experte sein, um erfolgreich Menschen dazu einzuladen, Lösungen für sich selbst zu finden. Entdecken Sie, was für jede Person am wichtigsten ist, indem Sie ein echtes Interesse daran zeigen, wer sie ist, was sie empfindet und wie Sie ihr helfen können.

3 LERNEN SIE VON EINER PRÄSENTATION

Hier sind einige Möglichkeiten, um Personen einzuladen, bei unterschiedlichen Veranstaltungen mehr zu erfahren. Weitere Anregungen finden Sie in der „Teilen“-Anleitung.

WEBINAR

“ Du hast gesagt, du interessierst dich für _____ (Thema). Wenn ich dir eine Einladung zu einem Webinar über _____ (Thema) senden würde, würdest du es dir anschauen? ”

SCHULUNG

“ Ich habe mich mit ätherischen Ölen beschäftigt und sie haben einiges für mich und meine Familie verändert. Wir verwenden sie für alles. Ich weiß, dass ihr Probleme mit _____ hattet (z.B. Probleme mit den Kindern, jahreszeitliche Schwierigkeiten, Anspannung) und ich habe an dich gedacht! Ich gebe kurze Gesundheits-Workshops und ich würde mich freuen, wenn du mein persönlicher Gast wärest. Das findet am Donnerstag um 19.00 Uhr bei mir zu Hause statt oder wir können uns nächste Woche treffen. Was passt dir besser? ”

EINZELGESPRÄCHE

“ Hallo _____, hast du einen Moment Zeit? Super, ich habe auch nur einen Augenblick Zeit und rufe meine gesundheitsbewussten Freunde an, um einen 30-minütigen Besuch zu planen, bei dem ich mit ihnen ihre gesundheitlichen Ziele durchgehe und ein paar coole Tipps zu ätherischen Ölen und anderen natürlichen Produkten vorschlage und die beliebtesten Optionen aufzeige. Wenn du dabei Dinge findest, die du für dich oder deine Familie ausprobieren willst, ist das toll. Wenn nicht, dann ist das auch okay. Wäre das etwas, das du mal ausprobieren möchtest? Super! Passt dir morgen um 13.00 Uhr oder Donnerstagabend um 19.00 Uhr besser? ”

LIFESTYLE-ÜBERSICHT

“ Ich möchte sicherstellen, dass Sie wissen, wie Sie Ihre neuen Produkte einsetzen und Ihre Belohnungen maximieren können. Unser nächster Schritt ist ein kurzer Anruf, Ihre Wunschliste zu erstellen, Ihnen zu zeigen, wie Sie bestellen können, und Ihnen die besten Tipps und Tricks zu geben, wie Sie die meisten kostenlosen Produkte erhalten. Es dauert etwa 30-40 Minuten. Das Ziel ist, dass Sie in der Lage sind, jederzeit selbst zu bestellen, wenn Sie möchten. Wie klingt das? Super! Ich habe Mittwoch um 13.00 Uhr oder Donnerstagabend nach dem Abendessen Zeit. Was passt Ihnen besser? ”

GESCHÄFTSÜBERSICHT

“ Es gibt drei Möglichkeiten, wie ich meine Kunden auf Ihrem Weg mit dōTERRA unterstütze. Die erste Möglichkeit besteht darin, Ihnen zu helfen, zu lernen, wie man die Produkte benutzt, mehr zu erfahren und Freunde zu werben, die daran interessiert sind, eine Schulung zu besuchen.

Die zweite Möglichkeit ist, Ihnen zu helfen, Ihre Produkte zu finanzieren und vielleicht sogar ein nettes Nebeneinkommen zu bekommen, indem Sie dōTERRA mit denen teilen, die Sie lieben.

Die dritte Möglichkeit richtet sich an jene, die sagen: Ich weiß, dass es wichtig ist, mehrere Einkommensquellen zu haben und ich habe eine Leidenschaft für natürliche Gesundheit. Ich würde mich gerne selbstständig machen und diese Arbeit in Teilzeit von zuhause aus machen.

Durch welche dieser drei Möglichkeiten kann ich Sie am besten unterstützen?

Wenn sie sagen, Nummer zwei oder drei, sagst du, ich nehme mir jede Woche die Zeit, um zu erklären, wie das aussieht. Ich habe am Dienstag um 7.00 Uhr und Donnerstagsmittags Zeit. Was passt dir besser? ”

Helfen Sie den Menschen dabei, ja zu sagen:

- Sagen Sie deutlich, wozu Sie die Menschen einladen (z.B. Schulung zum Kennenlernen von Lösungen für gesundheitliche Probleme)
- Lassen Sie sie wissen, wie gut ihre Zeit investiert ist
- Geben Sie Ihnen zwei Optionen, die für sie funktionieren (z.B. Schulung oder Einzelgespräch)
- Stärken Sie Beziehungen, bauen Sie durch zahlreiche Treffen Vertrauen auf und halten Sie Wort

Präsentieren Sie die Botschaft

Nachdem Ihre Interessenten dazu eingeladen wurden, mehr zu erfahren, ist der nächste Schritt, die Botschaft über die lebensverändernden Produkte und Einkommensmöglichkeiten von dōTERRA zu erfahren.

PRÄSENTATIONEN KÖNNEN AUF UNTERSCHIEDLICHE WEISE STATTFINDEN. TUN SIE, WAS FÜR SIE AM BESTEN FUNKTIONIERT.




Schulung, Einzelgespräch oder Dreiergespräch Webinar, Video oder soziale Medien




Bei Ihnen zu Hause oder bei Freunden In einer Saftbar oder einem Café Bei einem Chiropraktiker oder in einem professionellen Büro

WÄHLEN SIE IHRE PRÄSENTATION



PRODUKT (40-50 MIN.)
Ziel:

- 1 Menschen versammeln, ihre Bedürfnisse anhören, sie spielerisch die Öle entdecken lassen. Sorgen Sie für eine lockere Atmosphäre.
- 2 Gehen Sie auf die Bedürfnisse der Teilnehmer ein und teilen Sie die besten Lösungen.



GESCHÄFTLICHES (20-30 MIN.)
Ziel:

- 1 Menschen versammeln, ihre Bedürfnisse anhören, ihnen die Möglichkeiten von dōTERRA™ vorstellen.
- 2 Gehen Sie auf die Bedürfnisse der Teilnehmer ein. Verstehen und teilen Sie, wie diese Möglichkeiten ihnen zugute kommen können.

- 5 Minuten: Bauen Sie eine Verbindung auf/Erzählen Sie Ihre Geschichte (1-2 Minuten)
- 1 Minute: Erklären Sie Ihre Absicht
- 10 Minuten: Warum ätherische Öle/Warum dōTERRA (S. 1)
- 5 Minuten: Gesundheitliche Prioritäten (S. 3)
- 10-20 Minuten: Informieren Sie über ätherische Öle und LLV (S. 2-3)
- 9 Minuten: Erklären Sie die verschiedenen Mitgliedschaftsarten und die nächsten Schritte (restliche Unterlagen)
- Servieren Sie Erfrischungen und beantworten Sie Fragen
- Helfen Sie den Gästen bei der Registrierung

- 2-5 Minuten: Bauen Sie eine Verbindung auf/Erzählen Sie Ihre Geschichte (1-2 Minuten)
- 1 Minute: Erklären Sie Ihre Absicht
- 2-5 Minuten: Lernen Sie ihre Situation kennen (Eimer vs. Pipeline - S. 2)
- 2-5 Minuten: Warum dōTERRA (S. 3)
- 2 Minuten: Was dazu nötig ist (S. 4-5)
- 2 Minuten: Vergütungsplan (S. 6-7)
- 4-5 Minuten: Stellen Sie sich einen Pfad vor und wählen Sie ihn aus (S. 8-9)
- 5 Minuten: Nächste Schritte (S. 10-11)
- Frage-Antwort-Runde: Gibt es noch etwas, das sie wissen möchten?

BUCHEN SIE KURSE

Erweitern Sie Ihr Netzwerk, indem Sie Teilnehmer dazu ermutigen, selbst eine Schulung zu veranstalten. Bringen Sie ein paar preisgünstige Geschenke (z.B. Schlüsselanhänger) als Buchungsanreize mit.



Bestimmt haben Sie schon mal an Leute gedacht, die Sie kennen, die von dieser Erfahrung profitieren würden. Wenn Sie Ihre eigene Schulung veranstalten möchten, wenden Sie sich nachher an eine(n) von uns. Und wenn Sie heute Abend buchen, bekommen Sie auch diesen Schlüsselanhänger!
(Zeigen Sie den Schlüsselanhänger.)



Registrieren Sie erfolgreich neue Partner

Die Anmeldung ist der Höhepunkt der Präsentation, an dem sich die Teilnehmer entscheiden, ihr Leben zu ändern! Finden Sie während des Kurses heraus, warum die Kursteilnehmer da sind und seien Sie bereit, Lösungen anzubieten, die ihren Bedürfnissen entsprechen. Beraten Sie die Neueinsteiger bei der Auswahl der für sie am besten geeigneten Mitgliedschaftsart und des Kits.

“ DER ABSCHLUSS

Zu Beginn habe ich Ihnen versprochen, Ihnen zu zeigen, wie Sie diese Öle zu sich nach Hause holen. Lassen Sie uns Ihre Möglichkeiten durchgehen. Erzählen Sie ihnen von den Mitgliedschaftsoptionen.”

Erste Option

“ Jetzt zeige ich Ihnen die zwei beliebtesten Kits, um Ihnen den Einstieg zu erleichtern. Das ist das Home Essentials Kit, das die beliebtesten 10 Öle enthält, von denen viele gerade besprochen wurden. Dazu gehört auch ein schöner Diffusor für nur 225 €. Der große Favorit ist jedoch das Natural Solutions Kit. Es enthält buchstäblich alles, was Sie im Badezimmerschrank sehen (blättern Sie die Seite um und zeigen Sie darauf). Es ist ein echtes Lifestyle-Kit, das alle drei Grundbereiche abdeckt: Vorbereitung, Selbstpflege und tägliche Gesundheitsgewohnheiten. Zum Kit gehört unser feinsten Diffusor sowie eine Box, in der Sie Ihre Öle aufbewahren können, und nachdem Sie Ihre erste Loyalty Rewards Bestellung aufgegeben haben, haben Sie automatisch 100 Gratispunkte, die Sie für einige neue Lieblingsprodukte verwenden können. Und Bonus! Schon erreichen Sie die 15-Prozent-Marke für Ihre Loyalty Rewards Punkte. Sie sehen, warum dies unser Lieblingskit ist! ”

Zweite Option

“ Jetzt zeige ich Ihnen zwei unserer beliebtesten Kits, um Ihnen den Einstieg zu erleichtern. Das ist das Family Essentials Kit. Es handelt sich um ein Muster- oder Reisekit mit 85 Tropfen pro Flasche und es kostet 115 €. Das Home Essentials Kit enthält dieselben Öle, jedoch mit 250 Tropfen pro Flasche und einem Diffusor für nur 225 €. Verdreifachen Sie die Ölmenge für weniger als das Doppelte des Preises. Zu beiden Kits gehört auch Weihrauch, der sonst für 80 € pro Flasche verkauft wird. ”

“ NÄCHSTE SCHRITTE

- Erwähnen Sie jegliche Registrierungsangebote und wie man sich dafür qualifiziert, diese zu erhalten. Drücken Sie sich klar und deutlich aus.
- Lassen Sie sie wissen, dass sie einzelne Artikel für bestimmte Prioritäten hinzufügen können. Halten Sie ein Referenzhandbuch bereit, damit sie nachlesen können.
- Erinnern Sie sie daran, dass Sie ein kostenloses Geschenk erhalten können, wenn sie sich heute registrieren.

Wählen Sie das Kit, das für Sie und Ihre Familie am besten ist.

- Laden Sie sie ein, sich die Anmeldeformulare anzusehen. Erklären Sie den Unterschied zwischen Großhandelskunde und Berater. Erklären Sie ihnen, wie man die Formulare ausfüllt.

Genießen Sie die mit ätherischen Ölen verfeinerten Erfrischungen. Wenn Sie Fragen haben, können (Gastgeber) und ich diese nun beantworten.”

TIPPS ZUR REGISTRIERUNG:

- Ermuntern Sie die Interessenten zum Kauf eines Kits, damit sie mehrere Produkte zur Hand haben und nicht nur ein oder zwei Dinge.
- Teilen Sie, was Ihnen an dem Kit gefällt und Ihrer Meinung nach das Beste für sie ist.
- Verbinden Sie alles mit ihren gesundheitlichen Prioritäten und erklären Sie, dass die Kits so konzipiert sind, dass sie spezifische Unterstützung bieten.
- Der verwirrte Geist sagt nein. Vermeiden Sie es, zu viele Artikel zu präsentieren. Präsentieren Sie wenige Artikel, machen Sie ein Spezialangebot und halten Sie es einfach.
- Registrieren Sie fast alle als Vorteilskunden. Registrieren Sie diejenigen, die gerne teilen und aufbauen möchten, als Berater.

EINWÄNDE ÜBERWINDEN:

- **Unsicherheit darüber, welches Kit bestellt werden soll:** "Woran arbeiten Sie?" Schauen Sie ihre gesundheitlichen Prioritäten durch, laden Sie sie dazu ein, im Referenzhandbuch Lösungen zu finden. "Welches Kit würde Ihre Bedürfnisse am besten erfüllen?" Machen Sie Vorschläge. "Wenn ich Sie wäre, würde ich ..."
- **Unsicherheit über die Art der Mitgliedschaft:** "Welche Faktoren sind Ihnen wichtig?" Hören Sie zu und gehen Sie auf ihre Wünsche oder Sorgen ein. Bieten Sie Lösungsvorschläge an.
- **Finanzielle Bedenken:** "Würden Sie gerne eine Schulung veranstalten, damit Sie das Geld für das Kit verdienen können, das Sie wirklich haben möchten?"
- **Ich weiß nicht, wo ich anfangen soll:** "Würde es Ihnen helfen, ein paar Öle für eine gesundheitliche Priorität auszuwählen, und dann können Sie in einer Woche mit etwas Erfahrung Ihr Kit besser aussuchen?"

Lifestyle-Übersicht

Bemühen Sie sich, die Bedürfnisse Ihrer Teilnehmer zu befriedigen und sich so das Recht zu verdienen, sie auch künftig als Kunden zu behalten. Neue Mitglieder registrieren sich zuerst mit einem Kit und anschließend im Loyalty Rewards Programm (LRP). Diese zweite Registrierung ist es, was Ihre finanzielle Pipeline ausmacht.



DER ZWECK DER LIFESTYLE-ÜBERSICHT

Helfen Sie JEDEM neuen Mitglied:

- Die Produkte zu verwenden, die sie haben
- Einen täglichen Wellnessplan zu erstellen
- Ihre Mitgliedschaft durch das LRP voll auszuschöpfen
- Auf Ressourcen zuzugreifen
- Dazu einzuladen, Leben zu verändern

CHECKLISTE ZUR LIFESTYLE-ÜBERSICHT

- Planen Sie eine Lifestyle-Übersicht bald nach dem erwarteten Eintreffen ihres Kits ein
- Es ist empfehlenswert, das Live-Anleitungsvideo unter dōTERRA.com > Empowered Success anzusehen

1 Stellen Sie die dōTERRA Lifestyle- & Wellness-Pyramide vor

- Lassen Sie sie sich selbst bewerten (S. 3)
- Machen Sie sie mit dem dōTERRA-Lifestyle bekannt (S. 4-12)
- Laden Sie sie dazu ein, ihre Wunschliste zu erstellen (S. 13-15)



2 Wellness-Fragebogen

- Füllen Sie den Wellness-Fragebogen aus (S. 16)
- Brainstormen Sie einen 90-Tage-Plan und die nächsten drei Treuebestellungen mit ihnen
- Berichten Sie Ihnen vom LRP und helfen Sie ihnen bei ihrer ersten Online-Bestellung



3 Beschäftigen Sie sich mit Bildung und mit der Gemeinde

- Empfehlen Sie Ihr Lieblingsreferenzhandbuch und Ihre Lieblingsapp
- Stellen Sie Werkzeuge vor, die helfen zu lernen, wie Produkte sie dabei unterstützen, ihre 90-Tage-Ziele zu erreichen
 - Serie über selbstbestimmtes Leben (ausführlich)
 - dōTERRA Daily Drop® App (für unterwegs)
 - Living Magazine.
- Treten Sie im ersten Monat 2-3 mal in Kontakt, schauen Sie auch danach regelmäßig vorbei



4 Folgetreffen mit neuen Mitgliedern

- ☑ Laden Sie dazu ein, dōTERRA zu teilen oder aufzubauen

Sie haben ein 14-tägiges Zeitfenster, um den besten Einsatzbereich für neue Mitglieder, die Sie registrieren, festzustellen. Ihr frühzeitiges Engagement für Ihre Teilnehmer ist entscheidend für deren langfristigen Erfolg. Verwenden Sie den folgenden Prozess als Leitfaden für Ihre Betreuungsmaßnahmen. Um wirklich Leben zu verändern, stellen Sie sich diese ersten 14 Tage der Mitgliedschaft als Ihre Investition vor, um den Erfolg für Sie beide zu sichern - und alles, was Sie dafür brauchen, ist ein wenig Zeit. Indem Sie diese Form der Unterstützung vorleben, erhöhen Sie die Wahrscheinlichkeit, dass Ihre Builder es später genauso machen.



Platzierungsstrategie

Die erfolgreiche Platzierung Ihrer registrierten Teilnehmer ist von kritischer Bedeutung für Ihr Wachstum, das Aufsteigen in den Rängen und die Qualifizierung für Provisionen und Bonuszahlungen. Machen Sie ihre Erwartungen deutlich, um Beziehungen zu sichern und eine optimale Platzierung zu gewährleisten. Manche wählen Ihren Pfad sofort, andere brauchen etwas Zeit, um sich dazu zu entscheiden, mehr als nur Kunde zu sein. Nutzen Sie die ersten 14 Tage neuer Teilnehmer, um so viel wie möglich über sie zu lernen und dann die besten Platzierungsentscheidungen zu treffen.

PLATZIERUNGSTIPPS

Alle neu Registrierten:

- Platzieren Sie sie jeweils dort, wo sie sich am besten entfalten können und unterstützt werden. Stellen Sie die langfristige Vision und den Erfolg über kurzfristige Bedürfnisse.
- Die Sponsorenschaft kann während der ersten 14 Tage einmal geändert werden.
- Beraten Sie sich mit Ihrem Upline-Mentor oder dōTERRAs. Geschäftstelefon unter +49 3056796808 (DE), +43 720115368 (AT), +41 (43) 508 28 78 (CH) für Unterstützung bezüglich Platzierungsstrategien.

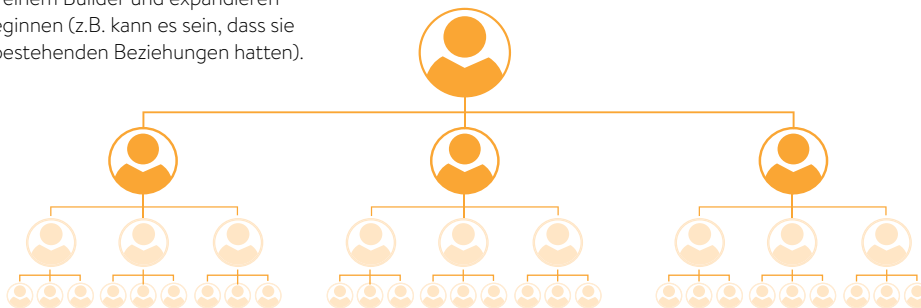
TEAMEINTEILUNG UND -STRUKTUR

Die Geschwindigkeit beim Aufbau einer Teamstruktur kann abweichen. Der Zeitpunkt, wann Ihre Builder oder Geschäftspartner registriert werden und sich engagieren, bestimmt die Geschwindigkeit, mit der Sie jede neue Etappe starten. Manche beginnen zum Beispiel mit einem Builder und expandieren von dort aus, während andere mit dreien beginnen (z.B. kann es sein, dass sie von Anfang an ein größeres Netzwerk aus bestehenden Beziehungen hatten).

Stufe 1: Ihre Geschäftspartner

Stufe 2: Builder und Teiler

Stufe 3+: Kunden+



ROLLEN VERSTEHEN

Registrierer:

- Die Person, die den neuen Teilnehmer zu dōTERRA™ gebracht hat. (Wessen Kontakt ist es? Wer hat sie eingeladen?)
- Erhält Schnellstart-Bonuszahlungen für die Käufe seiner neuen Mitglieder während der ersten 60 Tage nach der Registrierung.
- Arbeitet mit Sponsor zusammen (falls abweichend), um festzustellen, wer sich um Lifestyle-Übersicht, Folgebetreuung und andere Unterstützungsaufgaben kümmert.
- Ein neuer Teilnehmer zählt für das Aufsteigen auf höhere Ränge (einer pro Bereich).
- Der Registrierer kann den Sponsor eines neu Registrierten während der ersten 14 Tage der Anmeldung einmalig über das Backoffice wechseln.

Behalten Sie immer die Anmeldungen Ihrer Teilnehmer, bis es Sinn macht, sie an ihren Sponsor oder einen anderen Builder zu übertragen, um in den Rängen aufzusteigen.

Umsetzung nach 6 Monaten Inaktivität:

Ein Berater kann den Wechsel eines Sponsors und/oder eines Teilnehmers nach 6 Monaten Inaktivität einfordern (Inaktivität ist als das Ausbleiben von Bestellungen auf allen Konten und keine Provisionen für sechs Monate definiert). Die Person, die anders eingeteilt werden möchte, muss diese Änderung selbst unter der bei ihnen vorliegenden E-Mail-Adresse anfragen.

Alle Fragen zur Einteilung und Anfragen zur Neueinteilung können an europelacements@doterra.com gesendet werden.

VORTEILSKUNDEN

WEITERENTWICKELN ODER UMSETZEN

Vorteilskunden:

- Können innerhalb der ersten 14 Tage nach der Registrierung umgesetzt werden, wenn sie anderswo besser platziert werden können.
- Können sich selbst dazu entscheiden, in Heimarbeit als Berater fortzufahren.
- Wenn sie sich nach Ablauf der ersten 14 Tage dazu entscheiden, Berater zu werden, so bleibt ihre Sponsoringplatzierung unverändert.
- Wenn Sie ihre Platzierung oder Einteilung verändern möchten (nach Ablauf der ersten 14 Tage), so muss der Schritt zum Berater 90 Tage nach der Registrierung erfolgen. Dann haben Sie 14 Tage Zeit zu entscheiden, wo Sie sie einteilen möchten.
- Teilen Sie Kunden in Teams ein, in denen die anderen Mitglieder, die sie bereits kennen, ähnliche Interessen wie sie haben.



Um innerhalb der ersten 14 Tage den Sponsor zu wechseln: Back Office > Downline > Sponsor Changes

Finden Sie Ihre Builder

WO FINDE ICH SIE?

Die Identifizierung Ihrer Geschäftspartner ist entscheidend für den Aufbau eines erfolgreichen Geschäfts. Beginnen Sie, indem Sie unter Ihren bestehenden Kunden und Interessenten nach Buildern Ausschau halten. Viele fangen entweder als Nutzer von Produkten an oder teilen nur mit wenigen. Ermöglichen Sie Erfahrungen mit den Produkten, führen Sie angemessene Folgemaßnahmen durch und verdeutlichen Sie die Möglichkeiten. Mit der Zeit kristallisieren sich Builder heraus.

Wenn Sie nicht sofort auf Builder stoßen, registrieren Sie einfach weitere Mitglieder. Statistisch gesehen sind 1-2 von 10 Personen früher oder später daran interessiert, sich ein Geschäft mit dōTERRA™ aufzubauen. Setzen Sie sich das Ziel, innerhalb Ihrer ersten 30-90 Tage drei Builder zu finden. Wenn Ihre Teammitglieder andere registrieren und sich entscheiden, Aufbauarbeit zu leisten, ändern sich weitere Leben und Ihr Team wächst schneller!

Engagierte und fähige Builder

Engagiert = Schließt drei Schritte aus der "Aufbau"-Anleitung ab

Fähig = Registriert innerhalb der ersten 14 Tage ab der Entscheidung zum Aufbauen selbst jemanden

WEN KENNEN SIE, DER FOLGENDE EIGENSCHAFTEN HAT ...

- Beziehungsorientiert oder einflussreich
- Offen gegenüber oder hat selbst einen natürlichen, gesunden und aktiven Lebensstil
- Zielstrebig, motiviert, ehrgeizig
- Positiv, leidenschaftlich, inspirierend
- Unternehmerisch, mit Verkaufserfahrung
- In einem Lebensabschnitt, der für eine Geschäftsgründung förderlich ist
- Wünscht Verbesserungen im finanziellen Bereich oder eine bessere Zukunft

Potenzielle Geschäftspartner



_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Gehen Sie zu Ihrem Erfolgsanzeiger (S. 7). Bewerten Sie Ihre Interessenten, indem Sie ihnen Punkte für jede der oben genannten Eigenschaften geben. Schreiben Sie die Namen mit den meisten Punkten auf.

"Um jemanden zu beeinflussen, muss man wissen, was sie bereits beeinflusst."

– Tony Robbins

WAS ZU PRÄSENTIEREN IST

Menschen entscheiden sich aus verschiedenen Gründen für die dōTERRA-Chance. Manche kommen wegen des zusätzlichen Einkommens, andere wegen der Mission. Richten Sie den Geschäftsüberblick darauf aus, was ihnen wichtig ist. Lassen Sie entsprechend der Build Anleitung die richtigen Gespräche entstehen. Ihre Wünsche zu kennen hilft Ihnen, ihre Ziele zu verstehen und diese mit den Lösungsansätzen von dōTERRA zu verbinden.

Schritt 1: Präsentieren Sie in Gruppen oder Einzelgesprächen

Schritt 2: Laden Sie Ihre qualifizierten Interessenten dazu ein, Ihre Geschäftspartner zu werden

Schritt 3: Bringen Sie mit den drei Schritten neue Builder an den Start (Build S. 10)



WIE GEHT ES WEITER

Stellen Sie jedem Ihrer neuen Builder eine Startübersicht zur Verfügung und erklären Sie, wie dieser bewährte Weg sie für den langfristigen Erfolg vorbereitet. Ermutigen Sie sie, sich vor ihrem Startmonat auf das Einladen vorzubereiten.

Wöchentliche Erfolgsprüfbesuche sorgen dafür:

- Dass Erfolgsschritte gemessen werden
- Dass sie sich verbunden und unterstützt fühlen
- Dass Sie fortlaufend wissen, wie Sie sie am besten unterstützen können

Während Sie weiterhin Personen registrieren, sollten Sie es in Erwägung ziehen, einige neu Registrierte engagierten Buildern zuzuweisen, die selbst aktiv registrieren und ihr Team unterstützen. Letztendlich hilft es Ihnen beim Erreichen Ihrer eigenen Ziele, wenn Sie sie dabei unterstützen, ihre zu erreichen.



Wir *verwenden* Öle,
wir *teilen* Öle, und wir
bringen anderen bei,
das Gleiche zu tun.

-Justin Harrison, Master-Vertriebspartner

Mehr erfahren:



dōTERRA.com > Empowered Success

v2 EU DE 60205173



Alle Wörter mit Marken oder eingetragenen Markensymbolen sind
Marken oder eingetragene Marken von dōTERRA Holdings, LLC.