



dōTERRA™
Launch
Guia de Negócio

Lance o seu Sucesso

Este Guia de Launch é o seu mapa para chegar a Elite, a base de todas as classificações em dōTERRA™. O seu sucesso depende de si. Confie no processo para experienciar o sucesso!



+ Ação

- Partilhe com +45
- Inscreva +15
- Lance 1-3 Construtores

= Resultados

- Mude vidas
- Cresça como Pessoa
- Crie Rendimento Residual

P

PREPARE

- Alimente o Seu Lançamento (pg. 4)
- Programe o Seu Sucesso (pg. 6)
- Escolha a Lista de Nomes (pg. 7)

I

INVITE (CONVIDE)

- Ligue-se e Partilhe Naturalmente (pg. 8)
- Convide +45 para Saber Mais (pg. 9)

P

PRESENT (DIVULGUE)

- Apresente a +30 (pg. 10)
- Marque Aulas a partir de Aulas (pg. 10)

1-2 Semanas de Pré-Lançamento



Registo de Sucesso



Folheto da aula de Natural Solutions

PASSOS SIMPLES PARA O SUCESSO



E

ENROLE (INSCREVA)

- Inscreva +15 (pg. 11)
- Faça Resumos do Estilo de Vida (pg. 12)

Mês de Lançamento

S

SUPPORT (APOIE)

- Siga os Membros (pg. 13)
- Encontre os seus Construtores (pg. 15)



Guias de Live, Share e Build



Guia de Launch

*Os números apresentados são as médias anuais de 2016. Os ganhos das comissões baseiam-se na taxa de câmbio do dólar. O ganho pessoal pode ser menor. Os ganhos pessoais podem ser inferiores. Veja o resumo da Divulgação de Oportunidades e Ganhos de 2016 em doterra.com > *Our Advocates* > *Flyers*.

Alimente o Seu Lançamento

Acreditar que os produtos e a oportunidade financeira dōTERRA podem mudar vidas - incluindo a sua - é a maior força para lançar o seu negócio. Quanto mais acreditar, mais fácil será partilhar aquilo que ama.

O SUCESSO COMEÇA CONSIGO



- Defina o seu formulário LRP para +100 PV para receber comissões.
- Implemente o Plano de Bem-estar Diário que criou no guia *Live* na página 16.
- Saiba mais ao utilizar regularmente um guia de referência de óleos e participando na educação contínua.

PARTILHAR MUDA VIDAS



- Partilhe a sua paixão por viver o estilo de vida e bem-estar dōTERRA™ e inspire aqueles à sua volta a estarem abertos à aprendizagem e fazerem o mesmo.
- Utilize o guia *Share* para o ajudar a partilhar e convidar com sucesso.
- Comece a ligar-se com os seus convidados e a construir o seu canal. Visite doterra.com > Sucesso Habilitado para ferramentas e vídeos.

CONSTRUA OS SEUS SONHOS



- Ligue-se à sua linha de apoio:
 Apoio: _____
 Email: _____
 Telefone: _____
 Chamada de equipa/Website/Grupo(s) de Facebook:

- dōTERRA é um veículo poderoso para o levar de onde está para onde quer ir. Expanda o objetivo definido no guia *Build* abaixo:

Defina Objetivos e Tome Atitudes

Objetive chegar a Elite (Círculo Um)

30 dias **60 dias** **90 dias**
ideal objetivo padrão



Objetivo de 90 Dias

_____ €/mês

 Classificação



Objetivo 1 Ano

_____ €/mês

 Classificação

As definir objetivos de negócio e encetar ações para os atingir, liga os seus esforços à sua visão para um futuro melhor. Esta ligação consciente continua a alimentá-lo mesmo quando está fora da sua zona de conforto.

Seja um Fornecedor de Soluções

Um patrono de Bem-estar dōTERRA™ partilha um novo tipo de cuidados de saúde. Ensinamos "com um livro e uma caixa" (guia de referência de óleos e caixa de óleos essenciais dōTERRA CPTG™), pode resolver muitas das suas prioridades de saúde em casa. Para o restante, convidámo-lo a fazer parceria com profissionais de saúde que partilhem o seu interesse na utilização de soluções naturais.



Ao escolher ser o fornecedor de soluções na sua própria casa, as suas experiências criam entusiasmo para partilhar com outros. Em casa interação com possíveis membros, passe a imagem de bem-estar direcionado por si.

O programa de Habilitação para o Sucesso dōTERRA permite que capacite outros a mudar as suas vidas.



Empenhe-se e programe as suas atividades PIPES. Este guia fornece detalhes em como empenhar-se efetivamente no lançamento do seu negócio.

DICAS

- Seja autêntico e partilhe naturalmente a sua experiência para apresentar as possibilidades a outros.
- Com exposição positiva, convide os seus candidatos a aprender mais na aula ou na apresentação individual onde oferece a oportunidade de se inscrever.

Pontos Essenciais para o Lançamento:

1 **CONVIDE** para apresentações de produto e negócios

2 **ENSINE** apresentações de produto e negócios

3 **ACOMPANHE** com Resumos de Vida

4 **LANCE e APOIE** os seus novos construtores

O Sucesso está Programado

Lançamento Mensal: 15 inscrições x 200 PV média de inscrições= 3,000 OV Elite.

| Domingo | Segunda | Terça | Quarta | Quinta | Sexta | Sábado |
|---------|---------------------|------------------------------------------|--------------------|----------------------------------|-------|------------------------------------------|
| | | 13:00 1:1 c/Marcia | | | | |
| | | | 19:00 óleo aula | | | 15:00 1:1 Elena 16:00 1:1 James |
| | | 18:00 Aula de Natural Solutions | | Meio-dia: Mini Aula @ Sumo | | |
| | 12:00 1:1 w/Karl | | | | | |

"Não julgue cada dia pela colheita, mas pelas sementes que planta."
-Robert Louis Stevenson

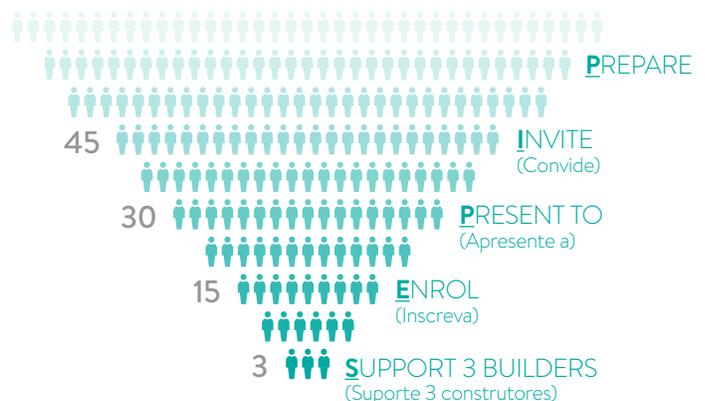
Expanda a Sua Influência

Quanto mais pessoas conhecerem a sua mensagem, mais pessoas se inscrevem, e mais vidas pode mudar, incluindo a sua. Partilhe com o seu próprio mercado (relações confiáveis/consolidadas). À medida que vão sendo cativados pela dōTERRA, tornam-se uma contínua fonte de contactos.

DURANTE O SEU MÊS DE LANÇAMENTO:

1. Convide 45 pessoas
2. Programe 3 aulas ou 15 sessões individuais (ou combinação)
3. Defina tempo para investir no seu negócio
4. Questione e programe:
 - Quem precisa de uma introdução de Natural Solutions aos óleos?
 - Quem precisa de ajuda para se inscrever?
 - Quem precisa de um Resumo de Estilo de Vida?
 - Quem precisa de um Resumo de Negócios?
 - Quem está preparado para organizar uma aula?

FILTRE OS SEUS CANDIDATOS



Registo de Sucesso

Filtre a sua Lista de Nomes (desde o guia *Build e Share*) e registre as suas atividades PIPES com os candidatos do seu top 45. Procure os contactos no seu telefone e os amigos nas redes sociais para obter ideia de quem valoriza saúde, propósito e liberdade. À medida que se vai lembrando de novas pessoas ou à medida que os conhece, adicione-os à sua lista para manter a corrente. Identifique candidatos construtores que se destaquem como aqueles com capacidade superior para o sucesso (veja a página 15).

Objetivo: 45+ 30+ 15+ 15+ 3+

| | | P | I | P | E | S |
|------|-------|-------------------------|---------|----------|--------------------------|--------------------|
| | | Compartilhar & Convidar | Ofereça | Inscruva | Resumo de Estilo de Vida | Resumo de Negócios |
| Nome | Notas | | | | | |
| 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. | | | | | | |

Ligue, Partilhe e Convide

dōTERRA™ é uma negócio de relacionamentos. Sustente a sua atitude acreditando que preocupar-se é a prenda mais importante que pode dar a a quem se liga a si. Quer seja com uma relação existente ou com alguém novo, construa confiança em todas as interações. Procure mudar vidas partilhando aquilo que ama, não importa onde está ou com quem está.

1 LIGUE-SE AUTENTICAMENTE E SINCERAMENTE ÀS PESSOAS

Trate as pessoas pelo nome. Faça perguntas e ouça-as para descobrir os seus interesses e necessidades. Seja autêntico e construa relacionamentos de confiança. Ligue-se de forma inovadora a novos amigos e àqueles que já conhece.

Alguém que já conhece:



Como estás? Como está a tua família? OU Atualiza-me. O que se passa na tua vida? Vi a sua publicação acerca da criança não se sentir bem. Como é que vocês estão? (Personalizar para contactos existentes.)



Alguém Novo:

As pessoas gostam de falar sobre si mesmas. Coloque questões sobre áreas da sua vida que ache que eles gostariam de partilhar. Encontre assuntos comuns e identifique-se quando conhece alguém novo.

2 LIGUE ESSAS PESSOAS ÀS SUAS SOLUÇÕES

Partilhe uma solução procurando maneiras de acrescentar valor e naturalmente juntar soluções de produtos ou negócios às necessidades.

Alguém que já conhece:



Parece que atualmente todos querem uma solução para bem-estar natural? É cada vez mais importante comer melhor, fazer mais exercício, ter um sono de qualidade e libertar-se de produtos tóxicos em casa. Também se sente assim? O que tem feito com a sua família? O que sabe acerca de óleos essenciais?



A sério, os óleos essenciais estão a mudar a minha vida e não posso deixar de o partilhar! Tens de experimentar. Já alguma vez usaste? Também nos apresentaram o produto. Gostaríamos que utilizasse algo para experimentar e tentar colocar primeiro a sua saúde. E depois gostaríamos de saber a sua experiência ao fim de alguns dias.



Alguém Novo:



Conheça pessoas novas. Faça perguntas acerca do trabalho para que possa personalizar a sua resposta. Independentemente do que digam, encare como alguém com quem possa trabalhar ou com quem já tenha trabalhado. "Trabalho com mães e ensino-as a tomarem conta da sua família de forma natural utilizando óleos essenciais e outros produtos." OU "Trabalho com quiropratas e ensino-os a criar um novo fluxo de rendimento no seu escritório ao partilhar um estilo de vida de bem-estar com os seus clientes, usando óleos essenciais." Se precisar de falar primeiro, "É muito interessante. Gosto do que faço ... O que fazes?"



Convide para Mudar Vidas

Não precisa de ser um especialista para convidar pessoas com sucesso e tornar-se no seu próprio fornecedor de soluções. Descubra o que é mais importante para cada pessoa demonstrando interesse genuíno em quem são, o que estão a experienciar e como os pode ajudar.

3 LIGUE-SE A UMA APRESENTAÇÃO

Onde estejam algumas formas de convidar a aprender mais em eventos diferentes. Consulte o guia *Share* para mais dicas.

WEBINAR

“Sei que disseste que estavas interessado em _____ (assunto). Se lhe enviasse acesso ao webinar acerca de _____ (assunto), gostaria de o ver?”

AULA

“Estive a aprender sobre óleos essenciais e estão a fazer uma grande diferença para mim e para a minha família. Usamos para tudo. Sei que tens tido de lidar com _____ (exemplo: problemas infantis sazonais, tensão) e pensei em ti! Estou a lecionar um pequeno workshop de saúde e gostaria que fosses o meu convidado pessoal. É em minha casa Quinta às 19:00 ou podemos encontrar-nos na próxima semana. O que será melhor.”

FRENTE-A-FRENTE

“Olá _____, tem um minuto? Fantástico, também só tenho mesmo um minuto, mas estou a ligar a todos a todos os meus amigos e a marcar uma visita de 30 minutos para verificar os seus objetivos de saúde, sugerir algumas dicas sobre óleos essenciais e outros produtos naturais, e depois apresentar as soluções mais populares. Se acabar por descobrir coisas que queira experimentar ou para a sua família, seria ótimo. Caso contrário, não há problema. Seria algo que estaria disponível a explorar? Fantástico! Amanhã pelas 13:00 ou Quinta à noite pelas 19:00 seria melhor para si?”

RESUMO DO ESTILO DE VIDA

“Quero ter a certeza que sabe utilizar os seus novos produtos e potencializar o retorno. O nosso próximo passo é agendar uma chamada rápida para criar a sua lista de desejos, demonstrar como fazer pedidos e dar as melhores dicas e truques para conseguir mais produtos gratuitos. Demora cerca de 30-40 minutos. O objetivo é ser capaz de fazer pedidos em qualquer altura que deseje. O que lhe parece? Fantástico! Tenho disponibilidade Quarta às 13:00 ou Quinta à noite depois do jantar. Qual é melhor para si.”

RESUMO DE NEGÓCIOS

“Existem três formas como posso apoiar os meus clientes na sua viagem dōTERRA. O primeiro passo é ajudar a compreender como utilizar estes produtos, aprender mais e referir amigos que possam estar interessados em assistir a aulas.

O segundo passo é ajudar a ter os seus produtos pagos e talvez até conseguir algum extra partilhando dōTERRA com aqueles que ama.

E o terceiro passo é para aqueles que dizem, "Sei que é importante ter várias fontes de rendimento e sou apaixonado por produtos de saúde natural. Gostaria de ter a capacidade de criar um negócio fazendo este part-time a partir de casa."

Portanto, qual destas três formas é a melhor para que o possa ajudar?

Quando responderem número dois ou três, diga, reserve algum tempo todas as semanas para poder partilhar a experiência. Tenho a Terça às 19:00 e Quinta ao meio-dia. Qual é a melhor altura para si?”

Ajude as Pessoas a Aceitar:

- Seja claro naquilo para que os vai convidar (exemplo: aula para descobrir soluções para questões de saúde)
- Dê-lhes a conhecer a importância de investir o seu tempo
- Dê duas opções que funcionem para eles (exemplo aula ou individual)
- Fortaleça relacionamentos, crie confiança através de várias conversas e mantenha a sua palavra

Apresente a Mensagem

O próximo passo para os seus convidados, depois de ser convidado para saber mais, é passar a mensagem dos inovadores produtos dōTERRA e criar oportunidades de produzir mais rendimento.

AS APRESENTAÇÕES PODEM SER DIFERENTES. FAÇA AQUILO QUE MELHOR SE ADEQUA A SI.

como

Aula, Individual, ou Chamadas de Grupo
Webinar, Vídeo, ou Redes Sociais

onde

Na sua Casa ou na dos seus Amigos
Bares ou Cafés Gabinetes de
Quiropratas ou Profissionais

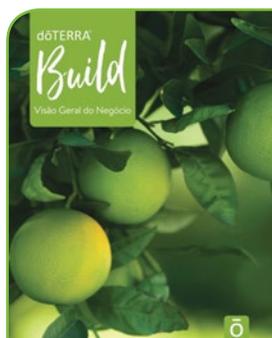
ESCOLHA A SUA APRESENTAÇÃO



PRODUTO (40-50 MIN.)

Propósito:

- 1 Junte pessoas, ouça as suas necessidades, deixe-as utilizar os óleos. Torne a aula divertida.
- 2 Foque-se nas necessidades dos participantes; partilhe as melhores soluções.



NEGÓCIO (20-30 MIN.)

Propósito:

- 1 Junte pessoas, ouça as suas necessidades, deixe-as conhecer a oportunidade dōTERRA™.
- 2 Foque-se nas necessidades dos participantes; conheça e partilhe a forma como a oportunidade pode ser benéfica para eles.

- 5 min: Relacione-se/Conte a sua história (1-2 min)
- 1 min: Defina o objetivo
- 10 min: Porquê óleos essenciais/Porquê dōTERRA (pg. 1)
- 5 min: Prioridades de Saúde (pg. 3)
- 10-20 min: Eduque acerca de óleos essenciais e LLV (pg. 2-3)
- 9 min: Explique as modalidades de inscrição e os próximos passos (lembre-se do folheto)
- Sirva refrescos e responda a questões
- Ajude os convidados a inscreverem-se

- 2-5 min: Ligue-se/Conte a sua história (1-2 min)
- 1 min: Defina o objetivo
- 2-5 min: Compreenda a situação (Balões vs Canal - pg. 2)
- 2-5 min: Porquê dōTERRA (pg. 3)
- 2 min: O que é necessário (pg. 4-5)
- 2 min: Plano de compensação (pg. 6-7)
- 4-5 min: Prepare e escolha um caminho (pg. 8-9)
- 5 min: Próximos passos (pg. 10-11)
- P&R: Mais alguma coisa que queiram saber?

MARQUE AULAS NAS AULAS

Faça crescer a sua rede ao convidar os presentes a organizar uma aula própria. Traga algumas prendas acessíveis (exemplo um porta-chaves) como incentivos de reserva.



Ainda bem que pensou em pessoas que podem beneficiar desta experiência. Se preferir organizar a sua própria reunião, fale com um de nós mais tarde. E se encomendar esta noite, leva para casa este porta-chaves! (Mostrar porta-chaves.)



Inscruva com Sucesso

Inscruver-se é o momento alto da apresentação, quando os participantes decidem mudar as suas vidas! Durante a aula, descubra por quê estão presentes e esteja preparado para oferecer soluções que cumprem com as suas necessidades. Oriente novos inscruitos na escolha de uma anuidade e o plano que melhor se adequa a cada um deles.

A CONCLUSÃO

No início, prometi demonstrar como poderiam levar este óleos para as vossas casas. Vamos rever as vossas opções. [Fale sobre as opções de anuidade.](#)

Opção Um

Agora vou apresentar os conjuntos mais populares para a vossa iniciação. Este é o Conjunto Doméstico Essencial, que vem com os 10 melhores óleos que acabamos de referir. Também inclui um fantástico difusor por apenas 225 €. O favorito no entanto, é o Conjunto de Soluções Naturais. Vem literalmente com tudo aquilo que costuma ter num armário de casa de banho ([vire a página e indique](#)). É um verdadeiro conjunto de estilo de vida que cobre todas as áreas básicas de interesse; estar preparado, cuidados pessoais e hábitos de saúde diários. Vem com o nosso melhor difusor, uma caixa para guardar os seus óleos, e depois de fazer a sua reserva, tem automaticamente 100 pontos de Recompensa gratuitos para usar em novos produtos que pode testar. E um bônus! Salta para o nível dos 15 por cento dos Pontos de Recompensa. Por isto é que este é o nosso conjunto favorito!

Opção dois

Agora vou apresentar dois dos conjuntos mais populares para que possa começar. Este é o Conjunto de Essenciais Familiar. Do tamanho de uma amostra ou conjunto de viagem com 85 gotas por garrafa e por apenas 115 €. O Conjunto de Essenciais Doméstico tem os mesmos óleos mas com 250 gotas por garrafa e um difusor por apenas 225 €. O triplo do produto por menos do dobro do valor. Ambos os conjuntos têm Incenso, vendido por 80 € cada garrafa.

PRÓXIMOS PASSOS

- Faça referência a eventuais promoções de inscrição e como ter direito a elas. Seja claro e direto.
- Deixe-os saber que podem juntar produtos individuais para prioridades específicas. Tenha um guia de referência disponível para que possam consultar.
- Relembre-os que podem ganhar ofertas ao fazer a inscrição no mesmo dia.

Escolha o conjunto que mais se adequa à sua família.

- Convide-os a consultar o formulário de inscrição, explique a diferença entre Cliente Grossista e Vendedor Bem-estar, ajude-os a preencher os formulários.

Desfrute dos refrescos de óleos essenciais. Se tiver alguma questão, _____ (organizador) e eu podemos tentar responder agora.

DICAS DE INSCRIÇÃO:

- Incentive os candidatos a comprar um conjunto para que possam ter múltiplos produtos disponíveis, não apenas uma ou duas coisas.
- Partilhe aquilo que gosta acerca do conjunto que ache que é o mais indicado para eles.
- Saliente sempre as prioridades de saúde e como os conjuntos são criados para oferecer um tipo de apoio específico.
- As pessoas confusas podem recusar. Evite apresentar demasiados produtos. Apresente alguns, faça ofertas especiais e mantenha as coisas simples.
- Inscruva a maioria como Cliente Grossista. Inscruva aqueles que querem partilhar ou construir como Patronos Bem-estar.

ULTRAPASSAR A RECUSA:

- **Não tem a certeza que conjunto encomendar:** "Em que estás a trabalhar?" Verifique as suas prioridades de saúde; convide-os a encontrar soluções no guia de referência. "Que conjunto se enquadra melhor nas suas necessidades?" Apresente soluções. "Se fosse a si, escolheria..."
- **Não tem a certeza da modalidade de inscrição:** "Que fatores está a considerar?" Ouça e responda aos desejos e preocupações. Ofereça sugestões.
- **Preocupações financeiras:** "Gostaria de orientar uma aula para conseguir angariar o valor do conjunto que realmente deseja?"
- **Não tem a certeza por onde começar:** "Gostaria de escolher alguns óleos para definir as prioridades de saúde e depois, com experiência, escolher melhor o seu conjunto numa semana?"

Resumo do Estilo de Vida

A
recompensa
está no
seguimento

Procure responder às necessidades dos seus inscritos e ganhe o direito de os manter como clientes daí em diante. Os membros são inscritos primeiro com um conjunto e depois com um Programa de Recompensas (LRP). Esta segunda inscrição é o que constrói o seu canal.

RESUMO DO PROPÓSITO DE ESTILO DE VIDA

Ajude CADA novo membro:

- Use os produtos que tenham
- Defina um plano diário de Bem-estar
- Potencie as anuidades através de LRP
- Relacione os recursos
- Convide a mudar vidas

LISTA DE VERIFICAÇÃO DO RESUMO DE VIDA

- Marque um Resumo de Estilo de Vida rapidamente depois do seu conjunto chegar
- Recomende ver o vídeo de orientação *Live* em dōTERRA.com > Empowered Success

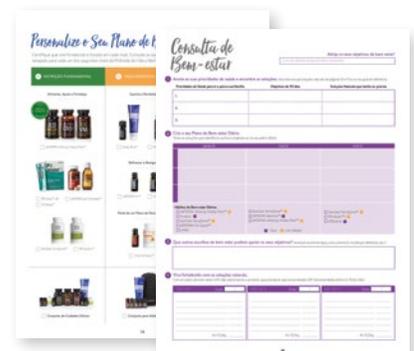
1 Apresente a Pirâmide de Estilo de Vida e Bem-estar dōTERRA

- Deixe que cada um se classifique (pg. 3)
- Apresente-lhes o estilo de vida dōTERRA (pg. 4-12)
- Convide-os a criar a sua lista de desejos (pg. 13-15)



2 Consulta de Bem-estar

- Complete a Consulta de Bem-estar (pg. 16)
- Trabalhe o plano de 90 dias e as próximas três encomendas
- Informe-os sobre os LRP e ajude-os a definir a primeira encomenda online



3 Relacione com Educação e Comunidade

- Recomende o seu guia de referência e app favorito
- Introduza ferramentas para saber como os produtos sustentam o objetivo de 90 dias
 - Série de Vidas Capacitadas (Profundidade)
 - App dōTERRA Daily Drop® (Acompanhamento)
 - Revista *Viver*
- Verifique 2-3 vezes no primeiro mês; continue a verificar periodicamente



4 Acompanhamento de Novo Membro

✓ Convide para partilhar ou construir dōTERRA

Tem um período de 14 dias para descobrir a melhor colocação para cada novo membro. O contacto inicial com os seus inscrites é essencial para o sucesso a longo prazo. Utilize o processo abaixo para orientar as suas atividades de acompanhamento. Para mudar verdadeiramente vidas, pense que estes primeiros 14 dias de membro asseguram o sucesso para ambos - e tudo o que precisa é de algum tempo. Ao utilizar este modelo de apoio, os seus construtores estarão mais inclinados a fazer o mesmo.



Estratégia de Organização

A organização bem sucedida dos seus inscritos é essencial para o seu crescimento, avanço na classificação e qualificação para os bónus de comissão. Definir expectativas claras para salvaguardar relacionamentos e assegurar o melhor organização. Alguns escolhem rapidamente o seu caminho, outros levam algum tempo a escolher ir mais além do que ser cliente. Utilize os primeiros 14 dias de cada um para aprender tudo o que puder e depois fazer as melhores decisões de organização.

DICAS DE ORGANIZAÇÃO

Para Todos os Novos Inscritos:

- Coloque cada um onde possam prosperar e receber apoio. Prefira a visão a longo prazo e o sucesso em vez das necessidades imediatas.
- O patrocínio pode ser mudado uma vez nos primeiros 14 dias.
- Utilize a linha com o seu mentor ou a linha de negócios dOTERRA através do número +35 1308800575 para ter apoio na estratégia de organização.

ORGANIZAÇÃO DE EQUIPA E ESTRUTURA

O ritmo de construção da estrutura da equipa varia. Dependendo do momento em que os seus construtores ou parceiros de negócios são inscritos e se empenham, determina o ritmo do seu crescimento. Por exemplo, alguns começam com um construtor e crescem a partir daí enquanto outros podem começar com três (exemplo talvez tenham começado com um grupo maior ou relacionamentos já existentes).

PROMOVER OU MOVIMENTAR CLIENTES GROSSISTAS

Um Cliente Grossista:

- Pode ser alterado nos primeiros 14 dias de registo se a colocação for melhor noutro lado.
- Pode decidir promovê-los a Patrono de Bem-estar (WA) no gabinete de apoio.
- Se for decidido promover a WA depois dos primeiros 14 dias, a organização de patrocínio mantém-se igual.
- Se quiser alterar a colocação (depois dos primeiros 14 dias), a promoção tem de ocorrer após 90 dias de registo. Então terá 14 dias para decidir onde os colocar.
- Coloque os clientes numa equipa onde tenham interesses semelhantes com outros que já conheçam.

Nível 1: Os Seus Parceiros de Negócio

Nível 2: Construtores e Partilhas

Nível +3: +Clientes



COMPREENDER RESPONSABILIDADES

Inscrição:

- A pessoa que o inscreveu na dOTERRA™. (De quem é o contacto? Quem os convidou?)
- Recebe bónus de Início Rápido nas compras dos recém inscritos pelos seus primeiros 60 dias depois da inscrição.
- Trabalha com o patrocinador (se for diferente) para determinar quem faz os Resumos do Estilo de Vida, acompanhamentos e outro apoio.
- O inscrito conta para a classificação de quem o inscreve (um por cada registo).
- Quem faz a inscrição pode alterar um novo patrocinador uma vez durante os primeiros 14 dias de registo através do gabinete de apoio.

Mantenha sempre registo dos seus inscritos até que faça sentido transferi-los para o patrocinador ou outro construtor para poder evoluir.

Mudar por 6 Meses de Inatividade:

Um Patrono de Bem-estar pode pedir a mudança de patrocinador e / ou responsável pela inscrição ao fim de 6 meses de inatividade (a inatividade é definida como a ausência de encomendas em todas as contas e sem comissões ganhas nos últimos seis meses). A pessoa que deseje alterações tem de pedir pessoalmente, utilizando o email que têm na inscrição.

Toda as perguntas acerca de colocações e pedidos de alteração devem ser enviadas para europaplacements@doterra.com.

Patrocinador:

- Pessoa sob quem o inscrito é diretamente colocado (também conhecido como superior direto).
- Os Benefícios dos 3 Passos e bónus uninível.
- Ajuda com o Resumo de Estilo de Vida e outras necessidades de acompanhamento (dependendo dos acordos feitos).



Para alterar o patrocinador nos primeiros 14 dias: Back Office > Downline > Sponsor Changes.

Encontre os Seus Construtores

ONDE OS POSSO ENCONTRAR?

Identificar os seus parceiros de negócio é vital para construir um negócio próspero. Procure construtores entre os seus clientes e candidatos. Muitos começam como utilizadores de produtos ou apenas a partilhar com outros. Reforce a utilização de produtos, acompanhamentos apropriados e apresentar um plano daquilo que é possível. Com o passar do tempo, os construtores começam a destacar-se.

Se não conseguir encontrar construtores rapidamente, continue a inscrever. Estatisticamente, 1-2 em cada 10 estão interessados em construir um negócio dōTERRA™ mais cedo ou mais tarde. Defina o objetivo de encontrar 3 construtores durante os primeiros 30-90 dias. Quando os elementos da equipa inscreverem outros e escolherem construir, mais vidas mudam e a sua equipa cresce mais rápido!

Construtores Empenhados e Capazes

Empenhados = Completa 3 Passos do guia *Build*

Capazes = Inscreve alguém por conta própria nos primeiros 14 dias depois de se comprometer na construção

QUEM CONHECE QUE SEJA...

- Orientado para os relacionamentos ou com influência
- Aberto a, ou a viver, um estilo de vida natural, saudável e ativo
- Orientado por objetivos, motivado, ambicioso
- Positivo, apaixonado, inspirador
- Empreendedor, com experiência em vendas
- Numa fase da vida com capacidade para construir um negócio
- Que procure melhorar financeiramente ou ter um futuro melhor

Potenciais Parceiros de Negócio



Visite a sua Linha de Sucesso (pg. 7). Classifique os seus candidatos colocando marcas correspondentes para cada qualidade listada acima. Anote os nomes que tenham mais marcas.

"Para poder influenciar alguém, precisa de saber o que já os influencia."

- Tony Robbins

O QUE APRESENTAR

As pessoas escolhem a Oportunidade dōTERRA por diferentes motivos. Alguns querem aumentar o rendimento, outros pela missão. Durante o Resumo do Negócio, foque-se naquilo que lhes interessa mais. Deixe que sejam as páginas do guia *Build* a iniciar as conversações adequadas. Conhecer os desejos ajuda a que possa ligar os seus objetivos às soluções dōTERRA.

Passo 1: Indique sessões individuais ou em grupo

Passo 2: Convide os seus candidatos mais qualificados a tornarem-se parceiros de negócios

Passo 3: Ajude novos construtores a começar com os 3 Passos (*Build* pg. 10)



O QUE FAZER DEPOIS

Ofereça um Resumo do Lançamento para cada um dos novos construtores, partilhando a forma como este percurso comprovado os orienta no sucesso a longo prazo. Convide-os a preparar o convite antes do mês de lançamento.

As Verificações de Sucesso Semanais asseguram:

- Os passos para o sucesso são medidos
- Sentem-se ligados e apoiados
- Sabe constantemente como apoiar melhor

À medida que continuar a inscrever, considere colocar alguns inscritos sob a supervisão dos construtores que inscrevem ativamente e apoiam a sua equipa. Por fim, ajudar a equipa a atingir os seus objetivos, ajuda-o a atingir os seus.



Usamos óleos,
partilhamos óleos e
ensinamos os outros
a fazer o mesmo.

- Justin Harrison, Distribuidor Responsável

Saber Mais:



dōTERRA.com > Sucesso Capacitado

v2 EU PT 60205171



Todas as palavras com símbolos de marca ou de marca registrada são marcas ou marcas registradas da dōTERRA Holdings, LLC.