

dōTERRA™
Zdieľanie

Prehľad o prezentovaní

deliť sa JE PRIRODZENÉ

Keď zažijete niečo krásne, čo zmení váš život, prirodzene sa o to chcete podeliť s ľuďmi, na ktorých vám záleží!



Prečo sa deliť o informácie o spoločnosti dōTERRA?

POSILNITE INÝCH

Usporiadajte triedu, aby ste svojim priateľom a rodine predstavili spoločnosť dōTERRA a pomohli im nájsť prírodné riešenia.

ZÍSKAJTE ODMENU

S registráciou svojich kontaktov môžete postupne získať produkt zdarma či províziu. (Na podrobnosti sa spýtajte svojho lídra.)

VYTVORTE PRÍJEM

Keď sa budete deliť o informácie o spoločnosti dōTERRA a meniť životy ľudí okolo seba, vytvoríte si príjem a vybudujete „finančné potrubie“.

ZORGANIZUJTE TRIEDY ALEBO SÚKROMNÉ STRETNUTIA

Triedu alebo súkromné stretnutie môžete naplánovať osobne či online. Naplánujte si vaše podujatie spolu s lídrom z hornej línie alebo použite dōTERRA™ Class in a Box na podporu vašej prezentácie. Vytvorte si zoznam ľudí, ktorých chcete pozvať na vaše podujatie.

Koho život chcete zmeniť? (Zaškrtnite najlepšiu možnosť)

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

3 KROKY K *pozvaniu*

Postupujte podľa týchto jednoduchých krokov a efektívne pozvite vašich priateľov a členov rodiny na produktovú či obchodnú prezentáciu, aby ste im pomohli dozvedieť sa viac o spoločnosti dōTERRA.



1 *Podelite sa* O SKÚSENOŠ *Ste ochotní vyskúšať niečo prírodné?*

- Počas bežných konverzácií kladte ľuďom otázky, ktoré vám pomôžu zistiť ich zdravotné priority, a tak budete zdieľať vhodnejším spôsobom.
- Podelte sa o svoje skúsenosti. Podelte sa o to, ako vám produkty pomáhajú: *Používame esenciálne oleje dōTERRA a úžasne nám pomáhajú s toľkými vecami!*
- Spýtajte sa, či by ste im mohli darovať vzorku a dajte im záväzok ju vyskúšať. *Som len zvedavá, či si ochotný vyskúšať niečo prírodné? Ak ti dám vzorku, vyskúšaš ju?*
- Požiadajte o súhlas s následným kontaktom do 48 hodín a zapíšte si kontaktné údaje. *Mohla by som sa ti o pár dní ozvať, aby som zistila, ako to u teba účinkovalo? Na ktoré číslo ti môžem zavolať alebo poslať správu?*

2 *Pozvite ich,* ABY SA DOZVEDELI VIAC *Chcete sa naučiť viac?*

- Pozvite ich na triedu naživo či online alebo na súkromné stretnutie s vašou líderkou.
- Majte osobný prístup (*volajte ľudí po mene; pozvite ich osobne, telefonicky alebo osobnou sms-kou.*
Chcete sa naučiť viac o esenciálnych olejoch a prírodných spôsoboch starostlivosti o seba a svoju rodinu? (Zastavte sa a počúvajte ich) Plánujem triedu _____ (dátum), o _____ (čas) alebo sa môžeme stretnúť na budúci týždeň. Čo by bolo pre teba lepšie?
- Spýtajte sa či sa im môžete pripomenúť: *Ja osobne mám rada, keď dostanem pripomienku. Môžem vám rýchlo cinknúť pred triedou a pripomenúť sa?*
- Vyhnite sa pozývaniu cez skupinové emaily, sms-ky alebo facebookové pozvánky.

3 *Pripomente im,* ŽE ICH ČAKÁTE *Rada Vás uvidím! Niečo sa spolu naučíme.*

- Zavolajte pozvaným osobám alebo im pošlite správu 48 hodín pred prezentáciou a pripomente im, aby prišli. Podelte sa o svoje nadšenie a o hodnoty, ktoré získajú. (*Toto je len pripomienka; už sa zaviazali, že prídu.*)
Veľmi rada ťa uvidím! Som si istá, že sa rád dozvieš o nových spôsoboch, ako sa môžeš prirodzene starať o svoju rodinu! Pokojne prived' so sebou aj svojich známych a dostaneš darček zdarma!
- Pošlite im správu 2 až 4 hodiny pred prezentáciou. Vyjadrite svoje nadšenie. Podelte sa o niečo dôležité. *Pokojne zaparkuj na príjazdovej ceste alebo na ulici. Určite sa ti bude páčiť občerstvenie s esenciálnymi olejmi!*

PODELTE SA O INFORMÁCIE O PODNIKANÍ

- Spojte sa s ľuďmi osobne, online či telefonicky, aby ste si s nimi upevnili vzťahy.
- V správnom čase sa spýtajte: *Chceš sa dozvedieť o nových spôsoboch vytvárania príjmu?*
- Podelte sa s vami o tú predstavu.
- Povedzte im, prečo ste si na nich spomenuli a prečo by ste s nimi radi spolupracovali.

- Pozvite ich, aby ste im povedali viac o príležitosti v spoločnosti dōTERRA. *Chceš sa dozvedieť, ako si vytvoriť extra príjem so spoločnosťou dōTERRA? Ponúknite im možnosti: Kedy ti najviac vyhovuje stretnúť sa? V pondelok alebo v stredu? Ráno alebo večer?*
- Naplánujte si stretnutie a získajte záväzok: *Takže sa uvidíme (dátum)_____ o (čas)_____?*

- Pripomente sa 4 až 24 hodín pred začatím triedy: Zavolajte alebo pošlite správu: *Teším sa, že sa uvidíme a budeme spolu hľadať nové možnosti!*

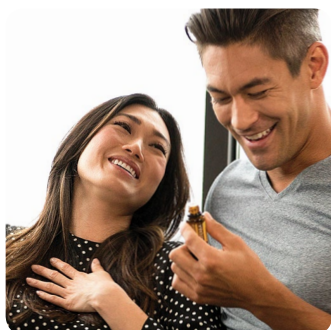
Vždy, keď je to možné, naplánujte si triedu (osobne, online alebo telefonicky) s vaším lídrom z hornej línie a s perspektívnymi budovateľmi. Účasť lídra z hornej línie pridá tejto príležitosti a pozvánke stať sa vaším partnerom na dôveryhodnosti a istote.

zdieľajte VŽDY A VŠADE

Používanie produktov dōTERRA™ a ich začlenenie do vášho života vám môže pomôcť podeliť sa o vlastné skúsenosti s ostatnými a byť lepšie pripravený, aby ste im pomohli nájsť vlastné prírodné riešenia.

dōTERRA je podnikanie založené na vzťahoch. Keď začínate zdieľanie, nájdite si čas na vytváranie a upevňovanie vzťahov. V správnom čase sa spýtajte na zdravotné priority a podelte sa o vzorky. Snažte sa ľuďom pomáhať, potom budú prirodzene chcieť to, čo im môžete ponúknuť.

Podelte sa o váš príbeh



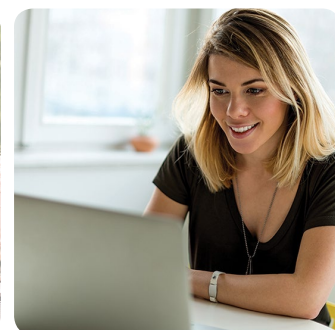
Podelte sa o skúsenosti s olejmi



Podelte sa o vzorku



Zdieľajte online



KDE A KEDY ZDIEĽAŤ

Najlepším spôsobom, ako zaujať ostatných tak, aby chceli vedieť o esenciálnych olejoch viac, je podeliť sa o skúsenosti. Vyberte si metódu, ktorá je pre vás najlepšia. Mnoho príležitostí na zdieľanie sa vyskytuje prirodzene počas existujúcich každodenných aktivít (na spoločenskom stretnutí, športovom podujatí, na sociálnych médiách, v rade v obchode a pod.). Stručne sa podelte o svoje skúsenosti s olejmi vždy a všade, kde je to prirodzené. Čím viac skúseností bude mať určitá osoba s olejmi a s vami, tým viac sa bude chcieť dozvedieť a zaregistrovať sa. Využívajte príležitosti na zdieľanie.

NOSTE SO SEBOU VZORKY

TIPY NA VZORKY



Podelte sa o kvapku oleja, ktorý máte v kabelke alebo na kľúčene.

Obľúbené vzorky olejov: divoký pomaranč, dōTERRA Balance™, mäta pieporná, levanduľa, PastTense™



Použite vopred pripravené vzorky spoločnosti dōTERRA alebo si pripravte vlastné: Pridajte 10 až 15 kvapiek esenciálneho oleja do 1 ml ampulky alebo 5 ml fľaštičky s guľôčkou s frakcionovaným kokosovým olejom. (Dajte im iba toľko, aby mali príjemnú skúsenosť.)

ZDIEĽAJTE ONLINE



Použite referenčnú príručku pre oleje alebo mobilnú aplikáciu ako sprievodcu pre zážitky s olejmi. Stručne si zapíšte pokyny na používanie vzorky. Požiadajte o povolenie následného kontaktu o niekoľko dní, aby ste zistili ich názor.



Pri zdieľaní online, zmieňujte telesné sústavy, nie zdravotné problémy či choroby.

SourceToYou.com

Amplify (zakúpite cez dōTERRA)

úspech SO VZORKAMI

ZOPÁR RÁD OHLĎADOM VZORIEK:

- Prispôbte ľuďom vzorky na mieru, aby ste sa zamerali na konkrétnu oblasť ich zdravia, s ktorou im môžete ľahko pomôcť.
- Vytvorte vzorky olejov, ktoré rýchlo zanechávajú dojem (napr. dōTERRA On Guard™, Deep Blue™, dōTERRA Air™, levanduľa, mäta pieporná).
- Obmedzte počet ampuliek so vzorkami na 1 až 2 kusy na osobu. Použite 10 až 15 kvapiek oleja na jednu ampulku so vzorkou.
- Dodajte pokyny na používanie.
- Vypýtajte si povolenie na následný kontakt a zavolajte im do 72 hodín, aby ste zistili akú mali skúsenosť.

PODPORTE ICH SKÚSENOSTI

Pozitívne skúsenosti:

- Pozvite ich, aby sa dozvedeli viac na triede (postupujte podľa pokynov a príkladov na str. 3).

Negatívne skúsenosti či žiadne výsledky:

- Pozvite ich na vyskúšanie inej vzorky.
- Majte trpezlivosť a ochotne im pomôžte nájsť riešenie, ktoré im pomôže vybudovať si dôveru v produkt, aby sa chceli dozvedieť viac na triede.

Nevyskúšali vzorku:

- Odporučte im, aby ju vyskúšali.
- Vypýtajte si povolenie zavolať a opýtať sa na ich skúsenosť o niekoľko dní.

Podel'te sa o váš príbeh

Bud'te pripravená podeli't sa o svoj vlastný príbeh o tom, prečo sú pre vás esenciálne oleje dôležitú. Bud'te stručná, aby ste mali čas niečo sa o nich dozvedieť.

Čo vás priviedlo k výrobkom dōTERRA? S akými obavami ste bojovali vy alebo vaši blízki? Aké frustrácie vám prinášali tieto obavy?

Aké pozitívne skúsenosti máte s olejmi či s inými produktmi?

Ako produkty spoločnosti dōTERRA zmenili váš život? Aký bol váš život predtým? Aký je váš život teraz?

organizácia TRIED

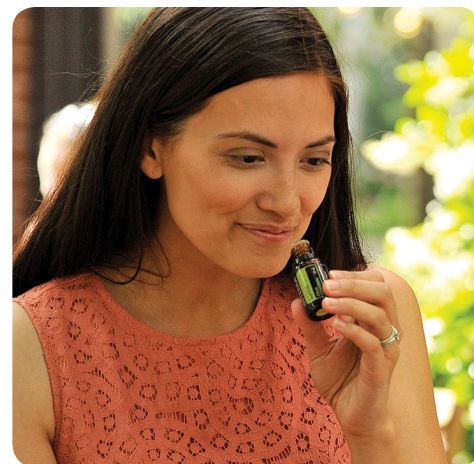
Pozvite svojich priateľov na produktovú či obchodnú prezentáciu. Vyberte čo najvhodnejší formát.

Súkromné stretnutie: naživo, telefonicky (konferenčný hovor pre 3 osoby) či online (cez Zoom)

- Ak táto osoba žije ďaleko od vás, pošlite jej predtým vzorku, nech si ju môže vyskúšať
- Má menej času, tak sa musíte prispôbiť jej harmonogramu
- Dáva prednosť súkromnejšiemu stretnutiu vo dvojici
- Je potenciálny budovateľ

Príprava:

- Vašu priateľku pozvite na stretnutie v čase a na mieste, ktoré jej najviac vyhovuje.
- Spoznajte sa s prednášateľkou, aby ste sa mohli podeliť o to, kým je, odkiaľ pochádza a prečo sa ju oplatí vypočuť.
- Urobte si aktivitu „Podelte sa o váš príbeh“ z 5. strany a pripravte sa na zdieľanie vašej osobnej skúsenosti.
- Spýtajte sa priateľky, o čom by sa chcela najviac dozvedieť.
- Prednášateľke pred prezentáciou povedzte o priateľkiných záujmoch či potrebách, aby sa mohla na ne zamerať.



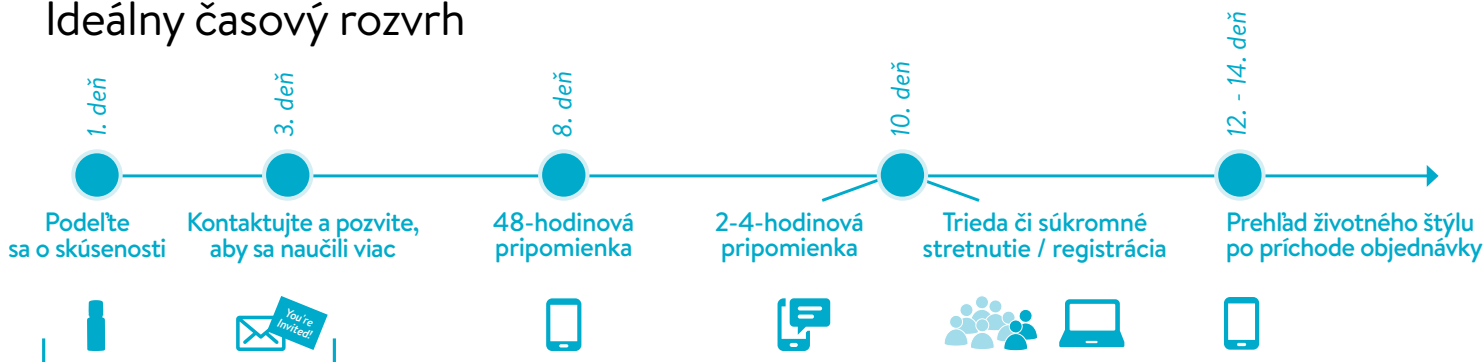
Trieda: naživo či online



Príprava:

- Zvyčajne sa tried zúčastní najviac účastníkov v utorok, stredy a štvrtky, ale triedu môžete zorganizovať kedykoľvek.
- Na ideálnu prednášku so 4 až 6 osobami pozvite 12 ľudí. Nie každý, koho pozvete, sa bude môcť zúčastniť.
- Spoznajte sa s prednášateľkou, aby ste sa mohli podeliť o to, kým je, odkiaľ pochádza a prečo sa ju oplatí vypočuť.
- Vytvorte atmosféru vhodnú na učenie s pohodlným sedením a príjemnou teplotou. Odstráňte veci, ktoré môžu triedu vyrušovať. Najlepším miestom na učenie je čisté miesto bez malých detí.
- Urobte si aktivitu „Podelte sa o váš príbeh“ z 5. strany.
- Vyhradte dostatok miesta pre prednášateľku, aby mala kde vystaviť materiály a produkty.
- Rozptýľte povzbudzujúce oleje.
- Pripravte si perá a ceruzky.
- Poskytnite ľuďom vodu a jednoduché občerstvenie na záver prednášky, aby sa ľudia mohli porozprávať, kým prednášateľka bude odpovedať na otázky a pomáhať s príhľáškami. Nápady a recepty nájdete na blogu spoločnosti dōTERRA™.

Ideálny časový rozvrh



AKÚ ÚLOHU *máte vy?*

Dostať vašich priateľov a členov rodiny na prezentáciu je vašou hlavnou prioritou! Úspešnú návštevnosť na vašom podujatí zaistíte podľa časti „3 kroky k pozvánke“ na strane 3.

VAŠA ÚLOHA NA PREZENTÁCI



VZDELÁVAŤ A ZDIELAŤ

POZVAŤ K REGISTRÁCI

NÁSLEDNÝ KONTAKT ZA ÚČELOM PODPORY

Produktové prezentácie

- Predstavte prednášateľa* a hovorte o ňom 1 až 2 minúty.
- Počas 2 minút sa podelte o osobnú skúsenosť s olejom alebo produktom.

**Ak prezentujete vy, naučte sa, ako poučiť ostatných o produktoch dōTERRA.*

- Pomôžte vašim hosťom získať čo najväčšiu zľavu a čo najhodnotejší produkt kúpou registračného balíka.
- Hostí zaregistrujete návštevou mydoterra.com/Application/index.cfm, výberom vhodného jazyka a krajiny a kliknutím na „Veľkoobchodný zákazník.“

- Hostí, ktorí sa nezaregistrovali, následne kontaktujte do 48 hodín. Pripomeňte im všetky špeciálne ponuky. *Som tak rada, že si sa k nám pridala! Čo sa ti najviac páčilo? Čo myslíš, ako môžu oleje pomôcť tebe a tvojej rodine? Ktorý balík najviac vyhovuje tvojim potrebám? Máš na mňa nejaké otázky? Nevadilo by ti, keby som ti ukázala ako začať?*
- Naplánujte si prehľad životného štýlu, keď dostanú svoj balík. Využite osoby z hornej línie ako podporu alebo si pozrite videá na adrese doterra.com > **Empowered Success**.

Obchodné prezentácie

- Predstavte prednášateľa* a hovorte o ňom 1 až 2 minúty.
- Počas 2 až 3 minút sa podelte o svoje skúsenosti s produktom a o dôvody, prečo ste sa rozhodli podeliť sa o informácie o spoločnosti dōTERRA.

**Ak prezentujete vy, naučte sa, ako poučiť ostatných o produktoch dōTERRA a podnikateľskej príležitosti v spoločnosti.*

- Pozvite perspektívnych priateľov či známych, aby s vami spolupracovali.
- Zaviazte ich, aby vykonali „3 kroky k odštartovaniu vášho podnikania“.
- Pozvite ich, aby sa zaregistrovali ako wellness konzultanti s balíkom pre budovateľov. (Balík prírodných riešení a vyššie balíky sú vhodné na osobnú spotrebu a tiež na delenie sa.)

- Hostí, ktorí sa nezaviazali k budovaniu, následne kontaktujte do 48 hodín.
- Posmeľte ich k spolupráci a ponúknite im podporu pri dosahovaní ich finančných cieľov.
- Zaviazte ich, aby vykonali „3 kroky k odštartovaniu vášho podnikania“ z brožúrky *Budovanie*.

zmeňte VIAC ŽIVOTOV

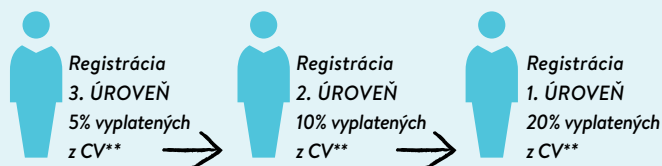
Zdieľanie je odmeňovanie! Ako budete pokračovať v obohacovaní ostatných prírodnými riešeniami, obohatíte sami seba. Postupne získate svoje produkty zadarmo, vybudujete si svoje vlastné „finančné potrubie“ a vytvoríte si príjem!

ZÍSKAJTE PRODUKTY ZDARMA

BONUS RÝCHLY ŠTART

Vypláca sa týždenne z objemu nového zaregistrovaného člena počas jeho prvých 60 dní. Každý registrátor, ktorý chce tento bonus získať, musí mať LRP objednávku za min. 100 PV a mať na svojej LRP šablóne nastavených aspoň 100 PV počas celého mesiaca.

Získajte provízie okamžite!



Zarobte 20% od tých, ktorí nakúpia cez vás.

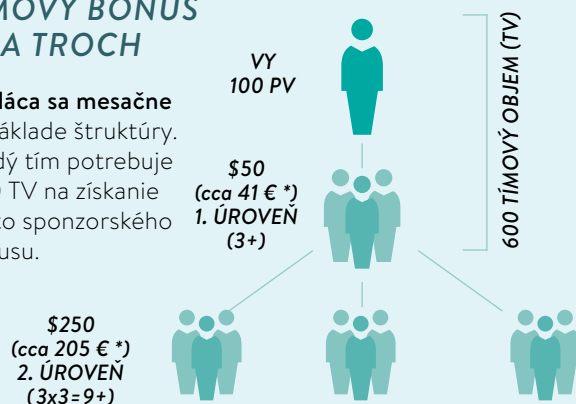
20%



POSTUPNE SI VYBUDUJTE PASÍVNY PRÍJEM S BONUSOM SILY TROCH

TÍMOVÝ BONUS SILA TROCH

Vypláca sa mesačne na základe štruktúry. Každý tím potrebuje 600 TV na získanie tohto sponzorského bonusu.



Získajte produkty zadarmo a ďalšie odmeny, keď podporíte novo zaregistrovaných členov, aby žili dōTERRA životným štýlom a tiež sa oň delili a budovali ho.

Na stránke doterra.com > Empowered Success nájdete všetky informácie o každej provízii či bonuse v spoločnosti dōTERRA.

ZMEŇTE SI BUDÚCNOSŤ

Naplánujte si kedy si urobíte podnikateľský prehľad

- Vytvorte si pasívny príjem vo voľnom čase*
- Dosiahnite väčšiu slobodu a prosperitu v živote*
- Spustite vaše podnikanie so spoločnosťou dōTERRA s osvedčeným zaškolením a silnou podporou

*Výsledky nie sú typické. Zárobky vo forme provízií závisia od výmeného kurzu amerického dolára. Osobný zárobok môže byť nižší. Viď zhrnutie 2016 Opportunity and Earnings Disclosure na stránke doterra.com > Our Advocates > Flyers.

**Provízie sú vyplácané na základe provízneho objemu každého produktu (CV). Tieto sumy nájdete v Builder's Price List (cenník pre budovateľov).

