

Lanzamiento de dōTERRA®

Guía del negocio

Lanza tu éxito

Esta Guía de Lanzamiento es tu mapa para lograr Élite: el fundamento de todos los rangos de dōTERRA®. Tu éxito depende de ti ¡Confía en el proceso para experimentar el éxito!



+ Acción

- Habla con 45 o más
- Inscribe a 15 o más
- Patrocina de 1–3 constructores

= Resultados

- Cambia vidas
- Crece personalmente
- Crea ingreso residual

P I P

PREPÁRATE

- Energiza tu lanzamiento (pág. 4)
- Programa tu éxito (pág. 6)
- Refina tu lista de nombres (pág. 7)

INVITA

- Conéctate y comparte naturalmente (pág. 8)
- Invita a 45 personas o más a obtener más información (pág. 9)

PRESENTA

- Presenta dōTERRA a 30 personas o más (pág. 10)
- Programa clases en tus clases

Prelanzamiento: 1-2 semanas



Rastreador del éxito



Ser saludable puede ser sencillo



Volante de la clase sobre solucions naturales

PASOS SENCILLOS HACIA EL ÉXITO

Élite

LÁNZATE A ÉLITE

Élite: *3000 PV*
*$304 al mes**

Plata

LANZA TUS 3
CONSTRUCTORES A ÉLITE

E E E

*$2,198 al mes**

Platino

CADA UNO DE TUS
CONSTRUCTORES LANZA 3 A ÉLITE

P P P
E E E E E E E E E

*$9,392 al mes**

I A

INSCRIBE

- Inscribe 15 o más (pág. 11)
- Haz las evaluaciones de estilo de vida (pág. 12)

APOYA

- Seguimiento de miembros (pág. 13)
- Encuentra a tus constructores (pág. 15)

Mes de lanzamiento



Guías Vive, Comparte, Construye



Guía de Lanzamiento

*Los números mostrados son promedios anuales de 2016. Las ganancias personales podrían ser menores. Lee la Divulgación Sumaria de Oportunidades ye Ganancias en doterra.com/ourAdvocates/Flyers.

Energiza tu lanzamiento

Tu convicción de que los productos y la oportunidad financiera que ofrece dōTERRA pueden cambiar vidas —incluso la tuya— es la principal fuente de energía para lanzar tu negocio. Entre más alto sea tu nivel de convicción, más fácil te será compartir lo que te encanta.

EL ÉXITO COMIENZA CONTIGO



- ☑ Crea tu Autoenvío (LRP) con 100 VP o más para recibir comisiones.
- ☑ Implementa el Plan de Bienestar Diario que creaste en la guía Vive, en la página 16.
- ☑ Aprende más usando regularmente una guía de referencia de aceites y participando en actividades de educación continua.

COMPARTIR CAMBIA VIDAS



- ☑ Comparte tu pasión por vivir el estilo de vida de bienestar dōTERRA® e inspira a quienes te rodean a abrirse a la posibilidad de aprender a hacer lo mismo.
- ☑ Utiliza la guía Comparte para hablar con otros e invitarlos con éxito.
- ☑ Comienza conectándote con tus prospectos y construyendo tu tubería. Visita doterra.com > Éxito Empoderado donde encontrarás herramientas y vídeos.

CONSTRUYE TUS SUEÑOS



- ☑ Conéctate con el apoyo de tu línea ascendente:

Apoyo clave: _____
Correo electrónico: _____
Teléfono: _____

Llamadas de equipo/sitio web/grupos de Facebook: _____
_____

- ☑ dōTERRA es un poderoso vehículo para llevarte de donde estás a donde quieres estar. Expande la meta que fijaste en la guía Construye:

Fija metas y actúa

Meta para lograr Élite
(encierra uno en un círculo)

30 días *ideal* | **60 días** *sobresaliente* | **90 días** *promedio*

Meta de 90 días

$_____/mes

_____
Rango

Meta de 1 año

$_____/mes

_____
Rango

Al fijar metas de negocios y actuar con compromiso, conectarás tus esfuerzos con tu visión para un mejor futuro. Esta conexión consciente te da energía repetidamente, aunque te encuentres fuera de tu zona de confort.

Sé un proveedor de soluciones

Un Distribuidor Independiente de dōTERRA comparte un nuevo tipo de cuidado de la salud. Enseñamos que "con un libro y una caja" (la guía de referencia de aceites y una caja de aceites esenciales CPGT® dōTERRA) estarás preparada para atender el 80% de tus prioridades de salud en casa. El resto de las veces te invitamos a que te asocies con proveedores de servicios médicos que apoyen tu compromiso con el uso de soluciones naturales.





Si decides ser el proveedor de soluciones de tu hogar, tus experiencias crearán entusiasmo para compartir con otros. Durante toda interacción con posibles miembros, proyecta una imagen de bienestar autodirigido.

El programa Éxito Empoderado de dōTERRA te permite empoderar a otros para cambiar sus vidas.



Comprométete y programa tus actividades de PIPIA. Esta guía te da detalles de la manera en que puedes prepararte eficazmente en los aspectos esenciales del lanzamiento de tu negocio.

SUGERENCIAS

- Sé tú mismo y comparte con naturalidad tus experiencias para que otros puedan visualizar las posibilidades.
- Después de esta exposición positiva, invita a tus candidatos a aprender más en una clase o entrevista privada, donde puedas ofrecerles la oportunidad de inscribirse.

Esenciales para el lanzamiento:

1. **INVITA** a presentaciones de productos y negocio
2. **ENSEÑA** a dar presentaciones de productos y negocio
3. **HAZ SEGUIMIENTO** con entrevistas de estilo de vida
4. **LANZA Y APOYA** a tus nuevos constructores

El éxito se programa

Mes de lanzamiento: 15 inscripciones X 200 VP promedio por inscripción = 3000 VO Élite

Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
		1 pm 1:1 con Marcia				
			7 pm clase sobre aceites			3 pm 1:1 con Elena 4 pm 1:1 con James
		6 pm Clase de soluciones naturales		Mediodía: Miniclase en barre de jugos		
	12 pm 1:1 con Karl					

No juzgues el día por lo que cosechaste sino por las semillas que plantaste.
–Robert Louis Stevenson

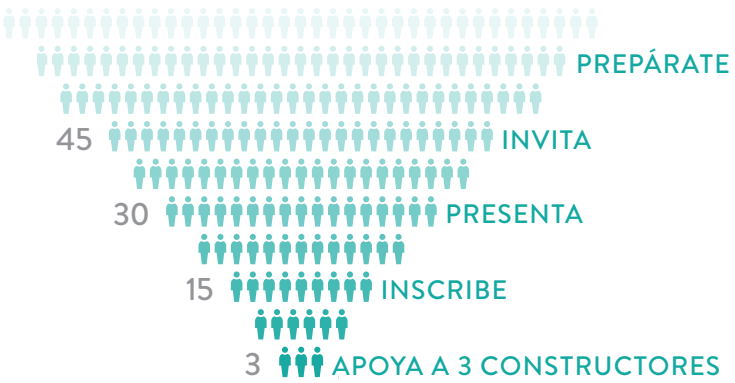
Expande tu influencia

Entre más personas experimenten tu mensaje, más se inscribirán; y más vidas cambiarán, incluso la tuya. Comienza compartiendo con tu mercado cálido (relaciones de confianza ya establecidas). A medida que se enamoren de dōTERRA, serán una fuente continua de contactos.

DURANTE TU MES DE LANZAMIENTO:

1. Programa 3 clases o 15 reuniones de persona a persona (o una combinación)
2. Aparta tiempo para invertirlo en tu negocio
3. Pregúntate y programa:
   - ¿Quién necesita una introducción a las soluciones que ofrecen los aceites?
   - ¿Quién necesita seguimiento para inscribirse?
   - ¿Quién necesita una entrevista de estilo de vida?
   - ¿Quién necesita una explicación del negocio?
   - ¿Quién está listo para tener una clase?

REFINA TUS PROSPECTOS



Rastreador del éxito

Refina tu lista de nombres (de las guías Construye y Comparte) y lleva control de tus actividades de PIPIA con tus 45 candidatos principales.Busca en tus contactos telefónicos y amigos de redes sociales a aquellas personas que valoren la salud, el propósito y la libertad. Cuando nuevas personas entren en tu mente y en tu vida, agrégalas a tu lista para mantener el flujo de candidatos. Identifica a posibles constructores que sobresalgan por ser personas con una mayor capacidad para lograr el éxito (ver la página 15).

			Meta: 45+	30+	15+	15+	3+
			P	I	P	I	A	
	Nombre	Notas		Comparte e invita	Presenta	Inscribe	Entrevista de estilo de vida	Resumen del negocio
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.								

Conecta, comparte e invita

dōTERRA® es un negocio de relaciones. Cimienta tu actitud en la creencia de que interesarte en él o ella es el mejor regalo que puedes darle a cualquier persona con quien te conectes. Tanto con tus relaciones existentes como nuevas, desarrolla la confianza en cada interacción. Procura cambiar vidas al compartir lo que amas, sin importar dónde estés o con quién estés.

1 CONÉCTATE CON LA GENTE AUTÉNTICA Y SINCERAMENTE

Llámalos por su nombre. Haz preguntas y escucha para descubrir sus intereses y necesidades. Sé auténtico y construye relaciones de confianza. Conéctate singularmente con nuevos amigos y con quienes ya conoces.

Alguien a quien ya conoces:

¿Cómo estás? ¿Cómo está tu familia? O ponme al tanto. ¿Qué está pasando en tu vida? Leí tu publicación de que tu hija no se siente bien. ¿Cómo están afrontando esto? (Personaliza tus preguntas para tus contactos existentes)

Alguien nuevo:

A las personas les encanta hablar de sí mismas. Haz preguntas acerca de áreas de su vida de las cuales pienses que a ellos les encanta hablar. Encuentra áreas comunes y procura establecer relaciones cuando conozcas a alguien.

2 CONECTA A ESAS PERSONAS CON TUS SOLUCIONES

Comparte soluciones procurando agregar valor y emparejar naturalmente tales soluciones de producto o negocio con sus necesidades.

Alguien a quien ya conoces:

¿Has notado que mucha gente anda en busca de soluciones naturales en estos días?" Cada vez parece más importante comer mejor, hacer más ejercicio, dormir mejor y evitar productos tóxicos en el hogar. ¿A ti te interesan esas cosas? ¿Qué tipo de cosas haces con tu familia? ¿Qué sabes de los aceites esenciales?

En serio, lo aceites esenciales están revolucionando el mundo, ¡y no puedo parar de hablar de esto! Tienes que enterarte. ¿Has probado alguno? Esto es lo que alguien hizo por nosotros. Nos encantaría darte algo para que probaras con alguna prioridad de salud que desees atender. Luego te llamaremos en unos días para ver cómo te ha ido."

Alguien nuevo:

Conoce a una persona nueva. Haz preguntas acerca de su trabajo para que puedas personalizar tus respuestas y relacionarte mejor. Sin importar lo que digan, visualiza a la persona como alguien con quien puedes trabajar o con quien ya has trabajado. "Yo trabajo con madres y les enseño a cuidar a sus familias naturalmente usando aceites esenciales y otros productos." O "yo trabajo con quiroprácticos y les enseño a crear una fuente de ingresos adicionales en sus clínicas enseñando a sus pacientes a vivir un estilo de vida saludable con aceites esenciales." Si te toca hablar primero: "mi trabajo es maravilloso. Me encanta... Y tú ¿qué haces?"

Invita a cambiar vidas

No necesitas ser un experto para invitar con éxito a otras personas para que se conviertan en sus propios proveedores de soluciones. Descubre qué es lo más importante para cada persona, interesándote genuinamente en quién es, qué está experimentando y cómo puedes servirle.

3 CONÉCTALOS A UNA PRESENTACIÓN

Estas son algunas maneras de invitar a aprender más en eventos differentes. Consulta directrices adicionales en la guía Comparte.

UNA A UNO

Hola _____, ¿tienes un segundo? Fantástico, yo también tengo poco tiempo; pero estoy llamando a mis amigos que se interesan en asuntos de salud para concertar una visita de 30 minutos en la cual repasaremos sus metas de salud, les daré un par de sugerencias sobre el uso de aceites esenciales y otros productos naturales, y luego les mostraré las opciones más populares. Si encuentras cosas que deseas probar para ti y tu familia, fantástico. Si no es así, no a ningún problema. ¿Te gustaría explorar algo así? ¡Excelente! ¿Qué hora te conviene más, mañana a la 1:00 de la tarde o el jueves a las 7:00 de la noche?

CLASE

He estado aprendiendo acerca de los aceites esenciales y mi familia y yo nos estamos beneficiando enormemente. Los usamos para todo; dormir mejor, gozar de más energía, fortalecer el sistema inmunitario, crear limpiadores atóxicos, en fin ¡para todo! Sé que en tu familia han tenido problemas con (por ejemplo: retos de cambio de estación, tensión) ¡y pensé en ustedes! Voy a enseñar un pequeño taller de salud y me encantaría que fueras mi invitado personal. Va a ser en mi casa el jueves a las 7:00 p.m. o podemos reunirnos la próxima semana. ¿Qué te conviene más?

WEBINAR

Sé que te interesa _____ (tema). Si te envío las claves de acceso a un webinar acerca de _____ (tema), ¿lo verías?

ENTREVISTA DE ESTILO DE VIDA

Me gustaría cerciorarme de que sepas usar los productos y que obtengas las máximas recompensas. Nuestro siguiente paso es concertar una llamada rápida para crear una lista de cosas que deseas, mostrarte cómo ordenar y darte las mejores sugerencias y trucos para obtener el máximo de producto gratis. Todo eso toma de 30 a 40 minutos. La meta es que puedas ordenar por ti mismo cuando quieras. ¿Qué te parece? ¡Excelente! Tengo abiertas las horas del miércoles a la 1:00 p.m. y el jueves por la noche después de la cena. ¿Cuál te conviene más?

RESUMEN DEL NEGOCIO

Hay tres maneras en que apoyo a mis clientes en su viaje con dōTERRA. La primera manera es ayudándoles a aprender a usar los productos, obtener más educación y referir amigos que se interesen en asistir a una clase.

La segunda manera es ayudándoles a obtener productos gratis y quizás hasta obtener un poco de dinero extra al compartir dōTERRA con sus seres queridos.

Y la tercera es para quienes dicen "yo sé que es importante tener múltiples formas de ingreso y me encanta todo lo que tenga que ver con métodos naturales para cuidar la salud. Me encantaría desarrollar un negocio haciendo esto en mi tiempo libre desde mi casa.

"Entonces, ¿cuál de estas tres es la mejor manera en que podría apoyarte? Si la persona escoge la manera dos o tres, dile "yo aparto tiempo cada semana para demostrar cómo se hace eso. Tengo disponibles las horas del martes a las 7:00 p.m. y el jueves a mediodía. ¿Cuál sería mejor para ti?

Ayuda a la gente a decir sí:

- Sé claro en tu invitación (por ejemplo: una clase para descubrir soluciones para problemas de salud)
- Expresa el valor que tiene el tiempo que van a invertir
- Dales dos opciones que puedan funcionar para ellos (por ejemplo: clase o entrevista de uno a uno)
- Fortalece la relación, genera confianza a través de múltiples interacciones, y cumple tu palabra

Presenta el mensaje

El siguiente paso para tus candidatos, después de haberlos invitado a aprender más, es experimentar el mensaje acerca de los transformadores productos y oportunidad generadora de ingresos de dōTERRA.

LAS PRESENTACIONES PUEDEN HACERSE DE MANERAS DIFERENTES. HAZ LA QUE TE DE MEJORES RESULTADOS.

cómo

Clase, uno a uno o llamada tripartita
Webinar, video o redes sociales

dónde

En tu casa o en la casa de un amigo
Barra de jugos o cafetería
Clínica de quiropráctico u otro profesional

ESCOGE TU PRESENTACIÓN

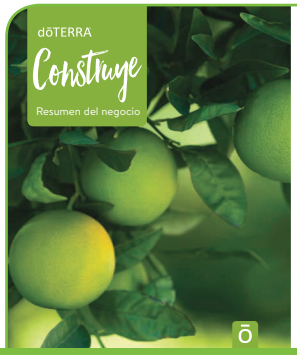


PRODUCTOS (40–50 MIN.)

Propósito:

1. Reunir personas, escuchar sus necesidades, dejarlas probar los aceites. Hazlo divertido..
2. Concéntrate en las necesidades de los asistentes; comparte las soluciones principales.

- 5 min: Haz conexiones / cuenta tu historia (1–2 min)
- 1 min: Declara tu intención
- 10 min: Por qué usar aceites esenciales / por qué escoger a dōTERRA (p. 1)
- 5 min: Prioridades de salud (p. 3)
- 10–20 min: Presenta los aceites esenciales y el paquete vitalidad vitalicia (LLV) (p. 2–3)
- 9 min: Explica las opciones de afiliación y los pasos siguientes (resto del volante)
- Sirve refrigerios y contesta preguntas
- Ayuda a los invitados a inscribirse



NEGOCIO (20–30 MIN.)

Propósito:

1. Reunir personas, escuchar sus necesidades, explicarles la oportunidad que ofrece dōTERRA®.
2. Concéntrate en las necesidades de los asistentes; conoce y comparte la manera en que la oportunidad puede ayudarles.

- 2–5 min: Haz conexiones / cuenta tu historia (1–2 min)
- 1 min: Declara tu intención
- 2–5 min: Averigua cuál es su situación (cubetas versus tubería – p. 2)
- 2–5 min: Por qué escoger a dōTERRA (p. 3)
- 2 min: Lo que se necesita para hacer esto (p. 4–5)
- 2 min: Plan de remuneración (p. 6–7)
- 4–5 min: Visualiza y escoge una ruta (p. 8–9)
- 5 min: Pasos siguientes (p. 10–11)
- PyR: ¿Hay algo más que desean saber?

PROGRAMA CLASES EN TUS CLASES

Haz crecer tus contactos invitando a los asistentes a tener una clase propia. Trae algunos regalos de bajo costo (por ejemplo: llaveros) como incentivos para que programen las clases.

> *"Posiblemente hayas pensado en personas que conoces y podrían beneficiarse de esta misma experiencia. Si quieres tener tu propia reunión, habla con uno de nosotros después de esta reunión. Y si programas tu reunión hoy, ¡te regalaremos este llavero! (muestra el llavero)"*

Inscribe exitosamente

Inscribir es el clímax de la presentación, ¡es cuando los asistentes deciden cambiar sus vidas! Durante la clase, averigua las razones que hicieron llegar a cada invitado y llega preparado para ofrecerles soluciones según sus necesidades. Guía a los nuevos inscritos para que escojan el tipo de afiliación y kit que mejor se adapte a sus necesidades.

EL CIERRE

Al comienzo les prometí mostrarles cómo usar estos aceites en sus hogares. Veamos las opciones. Explica las opciones de afiliación.

Primera opción

Ahora voy a mostrarles los kits de inicio más populares. Este es el Kit Esenciales para el Hogar, que trae 10 de los principales aceites, muchos de los cuales acabamos de explicar. También incluye un maravilloso difusor por solo $275. El más popular de todos, sin embargo, es el Kit Soluciones Naturales. Literalmente trae todo lo que vemos en el botiquín del baño (da vuelta a la página y señala). Es verdaderamente un kit de estilo de vida que cubre todas las tres áreas básicas de interés: preparación, autocuidado y hábitos de salud diarios. Trae nuestro mejor difusor y una caja para almacenar aceites, y te da la oportunidad de ganar 100 puntos de productos gratis (después de que hagas tu primera orden de autoenvío (LRP)) para que puedas obtener sin costo algunos de tus productos preferidos. Y te ofrece otro bono! ¡Pasas directamente al nivel del 15% de premios en tus órdenes de autoenvío (LRP)! ¡Puedes ver por qué este es el kit más popular!

Segunda opción

Ahora voy a mostrarles dos de nuestros kits de inicio más populares. Este es el Kit Esenciales para la Familia. Es más bien un kit creado con productos de muestra y tamaño viajero con 85 gotas por botella y un costo de $150. El Kit Esenciales para el Hogar trae los mismos aceites pero con 250 gotas por botella y un difusor por solo $275. El triple de aceites por menos del doble de dinero. Ambos kits vienen con Frankincense (incienso), cuyo precio al por menor es de $92 por botella.

PASOS SIGUIENTES

- Menciona cualquier oferta especial de inscripción y cómo calificar para recibirla. Se claro y conciso.
- Hazles saber que pueden agregar artículos individuales para prioridades específicas. Ten a la mano una guía de referencia para que puedan buscar artículos.
- Recuérdales que pueden recibir un premio gratis si se inscriben hoy.

Escoge el kit que más te convenga a ti y a tu familia.

- Invítalos a entregar sus formularios de inscripción, explícales la diferencia entre Cliente al por Mayor y Distribuidor Independiente, enséñales a llenar el formulario.

Disfruten de los refrigerios infundidos con aceites esenciales. Si tienen alguna pregunta, _____ (el anfitrión) y yo podemos contestarlas ahora.

SUGERENCIAS DE INSCRIPCIÓN:

- Alienta a los candidatos a comprar un kit para que puedan tener a la mano varios productos, no solo uno o dos.
- Diles lo que más te gusta del kit que crees que es el mejor para ellos.
- Conéctalo todo con sus prioridades de salud y la manera en que los kits están diseñados para brindar apoyo específico.
- La mente confusa dice que no. Evita mostrar un número excesivo de artículos. muestra unos pocos, haz una oferta especial y mantenlo simple.
- Inscribe a la mayoría de personas como Clientes al por Mayor. Inscribe a quienes desean compartir o desarrollar el negocio como Distribuidores Independientes.

CÓMO CONTESTAR OBJECIONES:

- **No sabe qué kit ordenar:** *¿En qué estás trabajando?" Mira sus prioridades de salud; invítalos a encontrar soluciones en la guía de referencia. "¿Cuál de los kits te serviría mejor?" Ofrece tus sugerencias. "Si yo fuera tú, ordenaría…"*
- **No sabe cuál afiliación escoger:** *¿Qué factores estás considerando?" Escucha y considera sus deseos o preocupaciones. Ofrece sugerencias:*
- **Preocupaciones financieras:** *"¿Te gustaría tener una clase para ganar dinero y obtener el kit que realmente deseas?"*
- **No está segura por dónde comenzar:** *"¿Sería mejor para ti escoger un par de aceites para atender una prioridad de salud y luego, con experiencia, escoger el kit en una semana?"*

Entrevista sobre el estilo de vida

Procura atender las necesidades de tus inscritos y gánate el derecho de mantenerlos como clientes en el futuro. Los nuevos miembros se inscriben primero con un kit y luego en el programa de autoenvío (LRP). Esta segunda inscripción es lo que construye tu tubería financiera.

La fortuna está en el seguimiento

PROPÓSITO DE LA ENTREVISTA SOBRE EL ESTILO DE VIDA

Ayuda a CADA miembro nuevo:

- A usar los productos que tiene
- A crear un plan de bienestar diario
- A aprovechar al máximo su membresía a través del autoenvío (LRP)
- A conectarse con recursos
- Invita a cambiar vidas

LISTA DE VERIFICACIÓN PARA LA ENTREVISTA SOBRE EL ESTILO DE VIDA

- ☑ Programa la entrevistada para poco después de que haya llegado el kit
- ☑ Recomienda que el nuevo inscrito vea el video de la guía Vive en dōTERRA.com > Éxito empoderado



1 Introduce la pirámide de estilo de vida y bienestar de dōTERRA

- ☑ Haz que se califiquen así mismos (pág. 3)
- ☑ Explícales el estilo de vida dōTERRA (pág. 4–12)
- ☑ Invítalos a crear su lista de artículos deseados (pág. 13–15)



2 Consulta de bienestar

- ☑ Realiza la consulta de bienestar (pág. 16)
- ☑ Haz lluvia de ideas para crear un plan de 90 días y las próximas tres órdenes de autoenvío (LRP)
- ☑ Enséñales acerca del autoenvío (LRP) y ayúdales a hacer su primera orden en línea



3 Conéctalos con la educación y la comunidad

- ☑ Recomiéndales tu guía de referencia y aplicación favoritas
- ☑ Muestra herramientas que les ayuden a aprender la manera en que los productos pueden apoyar sus metas de 90 días
  - Serie Vida Empoderada (a profundidad)
  - Aplicación Daily Drop® (gota diaria) (al paso)
  - *Living Magazine* (revista Viviendo dōTERRA)
- ☑ Comunícate 2–3 veces en su primer mes; continúa comunicándote periódicamente

4 Seguimiento a miembros nuevos

☑ Invita a compartir o construir dōTERRA

Tienes un período de 14 días para descubrir el mejor lugar para colocar a cada miembro nuevo que inscribas. Tu interacción temprana con tus inscritos es crítica para su éxito a largo plazo. Usa el proceso que damos a continuación para guiar tus actividades de seguimiento. Para cambiar vidas verdaderamente, piensa en estos 14 días de su membresía como tu inversión para asegurar el éxito tanto tuyo como de tus inscritos — todo lo que toma es un poco de tu tiempo. Si tú modeladas este apoyo, tus constructores se verán más inclinados a hacer lo mismo.

INSCRIBE



ENTREVISTA SOBRE ESTILO DE VIDA



CLIENTE

- Uso los productos para su salud
- Inscribe a un Cliente al por Mayor
- Puede o no tener autoenvío (LRP)

COMPARTIDOR

- Desea compartir con otras personas en clases o presentaciones de uno a uno
- Se inscribe como Cliente al por Mayor o Distribuidor Independiente (para inscribir a otros y recibir comisiones)

CONSTRUCTOR

- Desea generar ingresos
- Se inscribe como Distribuidor Independiente
- Se compromete a hacer una orden mensual de autoenvío (LRP) de 100 VP o más para recibir comisiones
- Considera estos factores para identificar el potencial (pág. 15)

GUÍA PARA HACER CLASES



ANFITRIÓN



RESUMEN DEL NEGOCIO



GUÍA DE LANZAMIENTO





Estrategia de colocación

La colocación correcta de tus inscritos es crítica para tu crecimiento, avance de rangos y calificación para recibir comisiones. Establece expectativas claras para salvaguardar las relaciones y asegurar la mejor colocación. Algunos escogen su ruta inmediatamente, otros toman tiempo para escoger ser más que un cliente. Usa sus primeros 14 días para aprender todo lo que puedas y luego tomar las mejores decisiones de colocación.

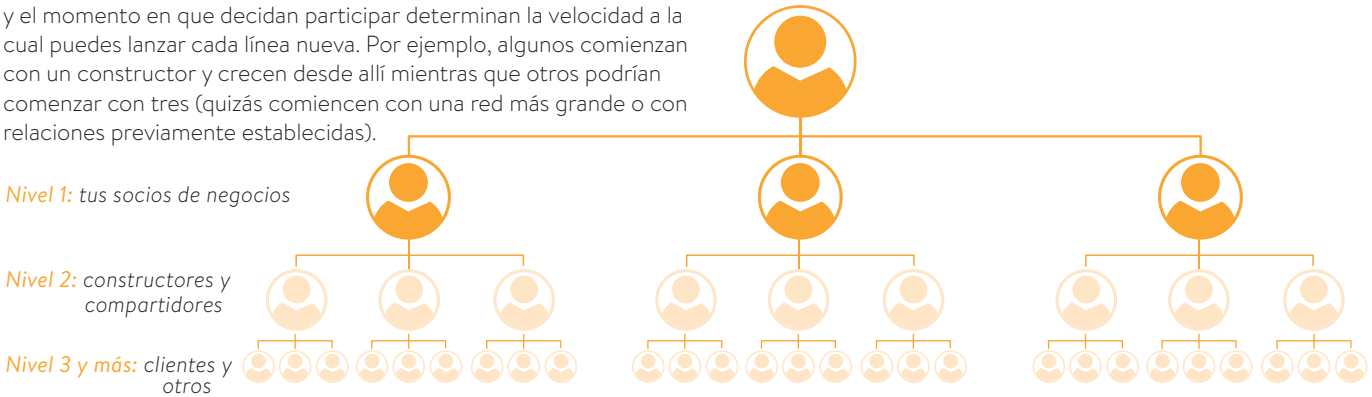
SUGERENCIAS DE COLOCACIÓN

Todos los nuevos inscritos:

- Coloca a cada persona donde pueda desarrollarse mejor y recibir apoyo. Escoge la visión y el éxito a largo plazo en lugar de las necesidades a corto plazo.
- Se puede cambiar el patrocinio una vez dentro de los primeros 14 días.
- Consulta con tu líder ascendente mentor o con la línea de negocios de dōTERRA (801-370-2140) para recibir apoyo sobre tu estrategia de colocación.

COLOCACIÓN Y ESTRUCTURA DE EQUIPOS

La velocidad de construcción de estructuras de equipos varía. El momento de inscripción de tus constructores o socios de negocios y el momento en que decidan participar determinan la velocidad a la cual puedes lanzar cada línea nueva. Por ejemplo, algunos comienzan con un constructor y crecen desde allí mientras que otros podrían comenzar con tres (quizás comiencen con una red más grande o con relaciones previamente establecidas).



MEJORAR O TRASLADAR LAS CUENTAS DE CLIENTES AL POR MAYOR

Un Cliente al por Mayor:

- Puede ser trasladado dentro de 14 días a partir de su fecha de inscripción si su colocación es más favorable en otro lugar.
- Puede decidir mejorar su cuenta y convertirse en Distribuidor Independiente de Productos en su oficina virtual.
- Si decide convertirse en Distribuidor Independiente después de sus primeros 14 días, su patrocinador por colocación sigue siendo el mismo.
- Si deseas cambiar su colocación (después de sus primeros 14 días), su cambio a Distribuidor Independiente tiene que ocurrir 90 días después de la inscripción. Entonces tendrás 14 días para decidir dónde colocarlo.
- Coloca a los clientes en un equipo donde puedan tener intereses similares con otras personas que ya conocen.

ENTENDER LAS FUNCIONES

Inscriptor:

- La persona que trajo al inscrito a doTerra®. (¿De quién es este contacto?) ¿Quién lo invitó?)
- Recibe Bonos de Inicio Rápido sobre las compras de sus nuevos inscritos durante los primeros 60 días después de las inscripciones.
- Trabajar con el patrocinador (si es diferente) para determinar quién hará la Entrevista Sobre el Estilo de Vida, el seguimiento y otras actividades de apoyo.
- El inscrito cuenta para el avance de rango del inscriptor (uno por línea física).
- El inscriptor puede cambiar al patrocinador de un nuevo inscrito una vez durante sus primeros 14 días a partir de la inscripción a través de la oficina virtual.

Retén siempre el derecho de inscripción de tus inscritos hasta que tenga sentido transferirlo a su patrocinador u otro constructor para que avance de rango.

Patrocinador:

- Persona bajo la cual está colocado directamente el inscrito (también se conoce como líder inmediato en línea ascendente).
- Beneficios de los Bonos Poder de 3 y Uninivel.
- Asiste con la Entrevista sobre el Estilo de Vida y otras necesidades de seguimiento (según los arreglos hechos).

cómo

Para cambiar el patrocinador en los primeros 14 días: Oficina virtual > Equipo > Cambio de patrocinador.

Encuentra a tus constructores

¿DÓNDE LOS ENCUENTRO?

Identificar a tus socios en el negocio es vital para construir un negocio exitoso. Comienza a buscar constructores entre tus clientes y candidatos ya existentes. Muchos comienzan como usuarios de productos o compartiendo con unos pocos. Alienta experiencias con productos, haz el seguimiento apropiado y crea una visión de lo que es posible. Con el tiempo surgirán los constructores.

Si no encuentras constructores inmediatamente, sigue inscribiendo. Estadísticamente, tarde o temprano 1–2 de cada 10 se interesarán en construir un negocio dōTERRA. Fíjate una meta de encontrar a tres constructores durante tus primeros 30–90 días. Cuando los miembros de tu equipo inscriban a otras personas que decidan construir, ¡más vidas cambiarán y tu equipo crecerá más rápidamente!

Constructores comprometidos y capaces

Comprometido = completa los tres pasos de la guía Construye

Capaz = inscribe a alguien por sí solo en los primeros 14 días a partir de su compromiso de construir

A QUIÉN CONOCES QUE ES...

- Centrado en relaciones o persona de influencia
- Vive un estilo de vida natural, saludable y activo (o está abierto a ello)
- Trabaja con metas, es automotivado, es ambicioso
- Es positivo, apasionado, inspirador
- Es emprendedor, tiene experiencia en ventas
- Está en una etapa de la vida apta para desarrollar un negocio
- Anda en busca de mejorar sus finanzas o asegurar su futuro

Posibles socios en el negocio



_____ _____ _____

_____ _____ _____

_____ _____ _____

Observa tu Rastreador del Éxito (pág. 7). Califica a tus candidatos con marcas para cada calidad arriba enumerada. Escribe los nombres que tengan más marcas.

"Para poder influir en alguien, necesitas saber lo que ahora tiene influencia en ellos."
– Tony Robbins

QUÉ PRESENTAR

La gente escoge la oportunidad dōTERRA por diferentes razones. Algunos vienen en busca de ingresos adicionales, otros por la misión. Durante el Resumen del Negocio, concéntrate en lo que les interesa a ellos. Usa las páginas de la guía Construye para dirigirte a las conversaciones correctas. Conocer sus deseos te ayudará a conectar sus metas con las soluciones de dōTERRA.

Paso 1: Presenta uno a uno o en grupos
Paso 2: Invita a tus candidatos calificados a convertirse en socios en el negocio
Paso 3: Ayuda a tus nuevos constructores a seguir los 3 pasos (guía Construye pg. 10)



QUÉ HACER SEGUIDAMENTE

Provee una Reseña de Lanzamiento a cada uno de tus constructores, enseñándoles la manera en que esta ruta comprobada los preparará para el éxito a largo plazo. Invítalos a prepararse para invitar antes de su mes de lanzamiento.

Los contactos semanales asegurarán:

- Que se midan los pasos hacia el éxito
- Que se sientan conectados y apoyados
- Que tú sepas constantemente cómo apoyar de la mejor manera

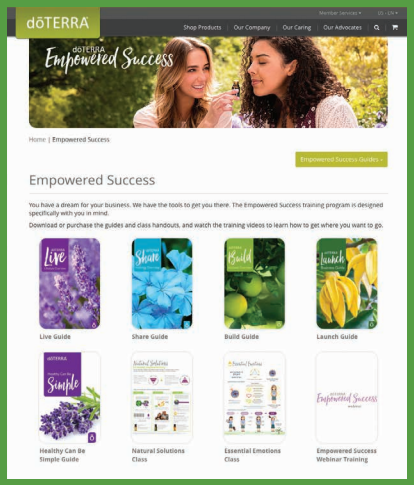
A medida que continúes inscribiendo personas, considera colocar algunas de ellas bajo constructores comprometidos que activamente inscriban y apoyen a su equipo. Finalmente, apoyarlos en el logro de sus metas te ayudará a lograr las tuyas.



Usamos aceites, *compartimos* aceites y *enseñamos* a otros a hacer lo mismo.

–Justin Harrison, Primer Distribuidor

Más detalles:



dōTERRA.com > Éxito empoderado

Paso siguiente:



Todas las palabras con símbolos de marca comercial o registrada son marcas comerciales o registradas de dōTERRA Holdings, LLC.

v1 60203836