

dōTERRA®

Decole

Desenvolva seu Negócio

ō

Decole o seu Su

Este Guia *Decole* é o seu mapa para chegar a Elite, a base de todas as classificações na dōTERRA®. Confie no processo e experimente o sucesso: ele depende somente de você!



Acredite no Poder do Result

- Compartilhe com +45
- Cadastre +15
- Treine 1-3 Líderes

- Mude vidas
- Cresça como Pessoa
- Crie Renda Residual



Registro do Sucesso



Ser Saudável Pode Ser Simples



Folheto da Aula Soluções Naturais

PASSOS SIMPLES PARA O SUCESSO



E

ENROLL CADASTRAR

- Cadastre +15 (pá g. 11)
- Apresente o Estilo de Vida (pág. 12)

S

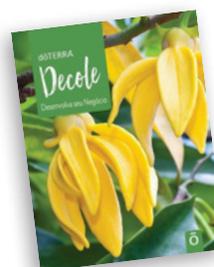
SUPPORT APOIAR

- Acompanhe sua Equipe (pá g. 13)
- Encontre os seus Líderes (pág. 15)

Mês de Lançamento



Guias
**Viva,
Compartilhe
e
Construa**



Guia **Decole**

* Os números apresentados são baseados na média dōTERRA Brasil.

Turbine o seu n

Acreditar que os produtos e a oportunidade financeira dōTERRA® podem mudar vidas — incluindo a sua — é a maior força para decolar o seu negócio. Quanto mais você acreditar, mais fácil será compartilhar aquilo que você ama.

O SUCESSO COMEÇA COM VOCÊ



- Configure seu modelo de Fidelidade de 100 PV ou mais para qualificar-se para receber bônus.
- Implemente o Plano de Bem-estar Diário que criou no guia *Viva* na página 16.
- Aprenda mais ao utilizar, regularmente, um guia de referência de óleos e ao participar da educação contínua.

COMPARTILHAR MUDA VIDAS



- Compartilhe a sua paixão em viver o estilo de vida e bem-estar dōTERRA® e inspire aqueles à sua volta a estarem abertos a aprender e fazer o mesmo.
- Utilize o guia *Compartilhe* para ajudá-lo a compartilhar e convidar com sucesso.
- Comece a se conectar com os seus convidados e a construir o seu canal.

CONSTRUA OS SEUS SONHOS



- Conecte-se com sua linha de apoio:

Apoio: _____
 Email: _____
 Telefone: _____
 Ligação em grupo com a equipe/Website/
 Grupo(s) de Facebook: _____

- A dōTERRA® é um veículo poderoso para levá-lo aonde você quer chegar. Expanda seu objetivo definido no guia *Construa* abaixo:

Defina Objetivos e Tome At

Objetivo de 90 Dias

Tenha **objetivo Elite** **como** **chegar a** **gatilho** **(m)**

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

R\$ _____ /mê
 S _____
 Classificação _____

Objetivo 1 Ano

R\$ _____ /mê
 S _____
 Classificação _____

Ao definir seus objetivos de negócio e traçar um plano de ação para atingi-los, conecte seus esforços à sua visão para um futuro melhor. Essa conexão consciente continuará a alimentá-lo mesmo quando você estiver fora de sua zona de conforto.

Seja um Provedor

A missão do Consultor de Bem-estar dōTERRA® é compartilhar uma nova maneira de cuidados de bem-estar. Com um “livro e uma caixa” (guia de referência de óleos e um kit de óleos essenciais dōTERRA® CPTG®), nós ensinamos e apresentamos alternativas que podem resolver muitas das prioridades de bem-estar em casa.

E se você não é um Consultor de Bem-estar dōTERRA®, nós te convidamos a fazer parceria com profissionais que compartilhem o seu interesse na utilização de soluções naturais.



Quando você escolhe ser um provedor de soluções em seu lar, o entusiasmo gerado por suas experiências faz com que você queira compartilhá-las com outros. Em cada interação com possíveis membros, transmita a imagem de bem-estar através de si mesmo.

O programa dōTERRA® Empowered Success ajuda você a capacitar outras pessoas para que elas mudem 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

- Ao apresentar as possibilidades a outras pessoas, seja autêntico e compartilhe sua experiência com naturalidade.
- Com exposição positiva, convide as pessoas para aprender mais na aula ou na apresentação individual onde você poderá oferecer-lhes a oportunidade de se inscrever.

Pontos Essenciais para o seu Negócio:

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

2 **FAÇA** apresentações de produto e negócios

3 **ACOMPANHE** com a Visão do Estilo de Vida.

4 **TREINE e APOIE** os seus novos líderes

O Sucesso está

Objetivo do Primeiro Mês: 15 cadastros x 200 PV média de cadastros = 3.000 OV Elite.

Domingo Segunda Terça Quarta Quinta Sexta

Sábado

| | | | | | | |
|--|-----------------------|------------------------------|------------------------------|--------------------|--|----------------------------|
| | | 13:00 - 1 a 1 com Márcia | | | | |
| | | | 19:00 Aula Soluções Naturais | | | 15:00 Elena 16:00 Tiago |
| | | 18:00 Aula Soluções Naturais | | Meio-dia Mini Aula | | |
| | Meio-dia Carlos 1 a 1 | | | | | |

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

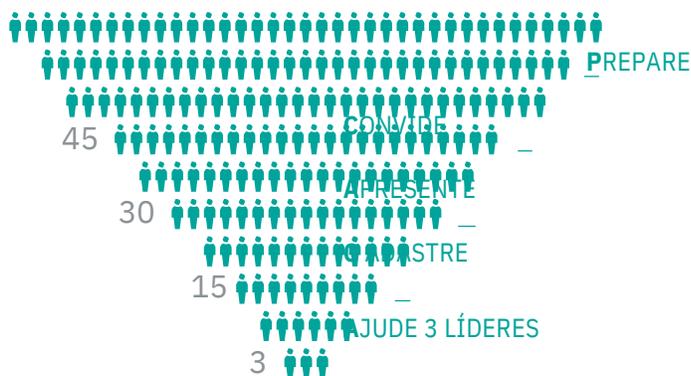
Expanda a Sua Influência

Quanto mais pessoas tiverem acesso à sua mensagem, mais se inscreverão e mais vidas você poderá mudar, incluindo a sua. Compartilhe com o seu círculo pessoal (seus relacionamentos confiáveis e consolidados). À medida que forem cativadas pela dōTERRA®, essas pessoas se tornarão uma fonte contínua de contatos.

DURANTE O SEU PRIMEIRO MÊS:

1. Convide 45 pessoas;
2. Programe 3 aulas ou 15 sessões individuais (ou uma combinação);
3. Estabeleça um calendário para desenvolver seu negócio;
4. Questione e programe:
 - Quem precisa de uma introdução aos óleos com a Aula Soluções Naturais?
 - Quem precisa de ajuda para se cadastrar?
 - Quem precisa de uma Visão do Estilo de Vida?
 - Quem precisa de uma Visão da Oportunidade?
 - Quem está preparado para organizar uma aula?

FILTRE OS SEUS CANDIDATOS



Registro do Sucesso

Filtre a sua Lista de Nomes (a partir dos Guias *Construa* e *Compartilhe*) e registre as suas atividades do Filtro (acima) com os candidatos do seu top 45. Procure os contatos em seu telefone e os amigos nas redes sociais para ter uma ideia de quem valoriza bem-estar, propósito e liberdade. À medida que lembrar-se de novas pessoas ou à medida que conhecê-las, adicione-as à sua lista para manter a corrente. Identifique líderes que se destacam por terem uma maior capacidade para o sucesso (veja a página 15). **Meta: 45+30+15+15+3+**

| Nome | Notas | Compartilhe & Convide | Apresente | Cadastre | Visão do Estilo de Vida | Visão do Negócio |
|------|-------|-----------------------|-----------|----------|-------------------------|------------------|
| 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, Comparti

A dōTERRA é um negócio de relacionamentos. Ancore sua atitude no princípio de que importar-se é o presente mais importante que você pode dar a todos com quem tem contato. Seja em um relacionamento já existente ou em um novo, empenhe-se para desenvolver confiança em cada interação. Procure mudar vidas ao compartilhar o que você ama, não importa onde ou com quem esteja.

1 ESTABELEÇA CONEXÕES SINCERAS E AUTÊNTICAS COM AS PESSOAS

Trate as pessoas pelo nome. Faça perguntas e escute-as para descobrir os seus interesses e necessidades. Seja autêntico e construa relacionamentos de confiança. Conecte-se de forma inovadora com novos amigos e com aqueles que vier a conhecer.

Alguém que você já conhece:

Como vai? Como vai sua família? OU Me conte as novidades. Como vai a vida? Vi sua postagem sobre seu filho não estar se sentindo bem. Como vocês estão? (Personalizar para contatos existentes.)

Alguém Novo:

Faça perguntas sobre aspectos de suas vidas que você acredita que elas gostariam de compartilhar. Encontre interesses em comum e, ao conhecer uma nova pessoa, procure identificar-se com ela.

2 CONECTE ESSAS PESSOAS ÀS SUAS SOLUÇÕES

Ao compartilhar uma solução, procure maneiras de agregar valor a ela e, de forma natural, procure acrescentar soluções de produtos ou de negócios às necessidades das pessoas.

Alguém que já conhece:

Parece que hoje em dia todos querem soluções naturais de bem-estar. É cada vez mais importante se alimentar melhor, fazer mais exercícios, ter um sono de qualidade e libertar-se de produtos tóxicos em casa. Você também se sente assim? O que tem feito com sua família? O que você sabe sobre os óleos essenciais?

Sério mesmo. Os óleos essenciais estão mudando minha vida e eu não posso deixar de compartilhar. Você tem que experimentar. Já usou óleos alguma vez? Alguém também nos apresentou o produto. Gostaríamos que você experimentasse algo e tentasse colocar seu bem-estar em primeiro lugar. Daqui a alguns dias, gostaríamos de saber como foi sua experiência.

Alguém Novo:

Conheça pessoas novas. Faça perguntas com relação ao trabalho que elas fazem para que você 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 as ensino a cuidarem de suas famílias de forma natural com o uso de óleos essenciais e outros produtos." OU "Trabalho com profissionais de Bem-estar e os ensino a criar um fluxo de renda adicional por meio do compartilhamento, com seus clientes, de um estilo de vida de bem-estar com o uso de óleos essenciais." Se precisar falar primeiro, "É muito interessante. Gosto do que faço ... O que você faz?"

Convide para Mudar Vidas

Você não precisa ser um especialista para ter sucesso ao convidar pessoas e transformar-se em sua própria fonte de soluções. Você pode descobrir o que é mais importante para cada pessoa demonstrando interesse genuíno por elas, pelo que estão vivenciando e pela forma como você pode ajudá-las.

3 CONECTE-SE A UMA APRESENTAÇÃO

Aqui estão algumas formas de convidar as pessoas para aprender mais em eventos diferentes. Consulte o guia *Compartilhe* para mais dicas.

WEBINAR

Sei que você disse que tinha interesse em assistir ao webinar sobre _____ (assunto), você teria interesse em assistir?

VISÃO DO ESTILO DE VIDA

Quero ter a certeza de que você está usando adequadamente seus novos produtos de forma a potencializar seus benefícios. O nosso próximo passo é agendar uma ligação rápida para criar uma lista do que você quer, demonstrar como fazer pedidos e lhe dar as melhores dicas e truques para você conseguir mais produtos gratuitos. Leva cerca de 30-40min. O objetivo é que você seja capaz de fazer seus próprios pedidos, a qualquer momento, sempre que desejar. O que você acha? Fantástico!
Tenho disponibilidade quarta-feira às 13h ou na quinta-feira à noite depois do jantar.
O que fica melhor para você?

AULA

Tenho aprendido sobre óleos essenciais e estou pensando em fazer uma apresentação para tudo. Sei que você tem lidado com _____

(exemplo: ameaças sazonais, tensão) e pensei em você. Estou fazendo uma pequena apresentação sobre bem-estar e gostaria de convidá-lo. Vai ser em minha casa na quinta-feira às 19h, ou no leão dos encontros na próxima semana. O que for melhor para você.

FACE-A-FACE

Olá _____, você tem um minuto? Ótimo, também só tenho um minutinho, mas estou fazendo uma visita de 30 min. e saber um pouco mais sobre seus objetivos de bem-estar, dar algumas dicas sobre óleos essenciais e outros produtos naturais e depois apresentar as soluções mais populares. Se você achar que tem algo que você ou sua família quer experimentar, seria ótimo. Seria não há problema. Seria algo que você gostaria de conhecer? Fantástico!
Amanhã às 13h ou na quinta-feira às 19h seria bom para você?

VISÃO DA OPORTUNIDADE

Existem três formas que possam ter interesse em fazer o mesmo.

O segundo passo é ajudá-los a pagar por seus produtos e talvez até conseguir algum extra compartilhando dōTERRA com aqueles que amam. E o terceiro passo é para aqueles que dizem, "Sei que é importante ter várias fontes de renda e sou apaixonado por produtos de bem-estar natural. Gostaria de ser capacitado para criar um negócio próprio, trabalhando em casa, no meu tempo livre."

Qual dessas três maneiras é a melhor para que eu possa ajudá-lo?

Quando responderem as perguntas número dois ou três, diga: eu sempre reservo um horário todas as semanas para poder compartilhar minha experiência. Tenho a terça-feira às 19h e a quinta-feira ao meio-dia. Qual o melhor horário para você?

Ajude as Pessoas a Aceitar:

- Seja claro sobre o motivo do convite (ex.: aula para conhecer soluções para questões de bem-estar);
- Ajude-os a entender a importância de investir seu tempo;
- Dê duas opções que funcionem para eles (apresentação ou encontro individual);
- Fortaleça relacionamentos, crie vínculos de confiança por meio de várias conversas e mantenha sempre a sua palavra.

Apresente a Me

Depois de aprender mais sobre os inovadores produtos doTERRA, o próximo passo para seus convidados será passar a sua mensagem e, assim, criar oportunidades de produzir mais rendimentos.

AS APRESENTAÇÕES PODEM SER DIFERENTES. FAÇA AQUILO QUE MELHOR SE ADEQUE A VOCÊ.



Como: encontro individual, ligações em grupo, webinar, vídeo, ou redes sociais.



Onde: em sua casa ou na dos seus amigos, bares ou cafés, escritórios, espaços alugados ou onde mais você julgar apropriado.

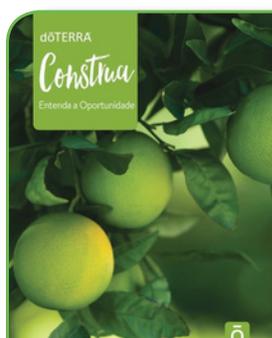
ESCOLHA A SUA APRESENTAÇÃO



PRODUTO (40-50 MIN.)

Propósito:

- 1 Junte pessoas, ouça as suas necessidades, incentive-as a utilizar os óleos. Torne a aula divertida e interessante.
- 2 Foque nas necessidades dos participantes; compartilhe as melhores soluções.



OPORTUNIDADE (20-60 MIN.)

Propósito:

- 1 Junte pessoas, ouça as suas necessidades, deixe-as conhecer a oportunidade dōTERRA®.
- 2 Foque nas necessidades dos participantes; compartilhe o modo 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: Por que óleos essenciais/Por que dōTERRA (pág. 1).
- 5 min: Prioridades de bem-estar (pág. 3).
- 10-20 min: Eduque os participantes a respeito dos óleos essenciais (págs. 2-3).
- 9 min: Explique sobre os tipos de cadastro e instrua-os sobre os próximos passos (lembre-se do folheto).
- Sirva um lanche leve e responda as perguntas.
- Ajude os convidados a se cadastrar.

- 2-5 min: Conecte-se/Conte a sua história (1-2 min).
- 1 min: Defina o objetivo.
- 2-5 min: Compreenda a situação (Balde x Canal - pag. 2).
- 2-5 min: Por que dōTERRA (pág. 3)?
- 2 min: O que é necessário (págs. 4-5)?
- 2 min: Plano de Bonificação (págs. 6-7).
- 4-5 min: Prepare e escolha um caminho (págs. 8-9).
- 5 min: Próximos passos (págs. 10-11).
- Perguntas e Respostas: Mais alguma coisa que vocês gostariam de saber?

MARQUE AULAS A PARTIR DAS AULAS

Faça crescer a sua rede ao convidar os presentes a organizar sua própria aula. Traga alguns brindes acessíveis como incentivo pelo agendamento.



Ainda bem que você pensou em pessoas que podem se beneficiar dessa experiência. Se você preferir organizar sua própria reunião, fale com um de nós mais tarde. E se você deixar a reunião agendada ainda hoje, você recebe um brinde!



Recrute com Su

O cadastramento é o momento mais importante da apresentação, pois é quando os participantes decidem mudar suas próprias vidas! Durante a aula, descubra porque as pessoas estão presentes e esteja preparado para oferecer soluções que atendam às suas necessidades. Oriente os novos cadastrados na escolha do plano que melhor se adequa a cada um deles.

A CONCLUSÃO

No início da apresentação, eu prometi mostrar a vocês como levar os óleos para as suas casas. Vamos revisar nossas opções. Fale sobre as opções de cadastro.

Opção Um

Tenho algumas sugestões de produtos para ajudar você a começar. Este é o Brasil Living Kit, que vem com os óleos mais populares da dōTERRA®, além de Copaíba e Tangerina, que são extraídos aqui mesmo, no Brasil. Além disso, também tenho o difusor Petal 2.0, que é um difusor fácil e conveniente de usar.

Opção dois

Tenho também outras opções! Esse é o Kit Essencial para Família, que contém os 10 óleos mais populares da dōTERRA®. Ele é ótimo para levar em uma viagem! Cada frasco rende 85 gotas. Também tenho o Kit Essencial para o Lar, que tem os mesmos óleos, mas cada frasco rende 250 gotas. O triplo de produto por menos do dobro do valor. Os dois conjuntos possuem o Frankincense, que é um óleo valioso e que custa R\$ 338 por frasco de 15 ml.

PRÓXIMOS PASSOS

- Faça referência a eventuais promoções de cadastro e a forma de ter direito a elas. Seja claro e direto.
- Deixe-os saber que podem combinar produtos individuais para atender a necessidades específicas. Tenha um guia de referência disponível para que e les possam consultar.
- Relembre-os de que podem ganhar ofertas ao fazer o cadastro no mesmo dia.

Escolha o kit que mais se adequa à sua família.

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

Se tiver alguma pergunta, _____ (organiz ador) e eu podemos tentar responder agora.

DICAS DE CADASTRO:

- Incentive os convidados a comprar um kit para que possam ter múltiplos produtos disponíveis, e não apenas uma ou duas coisas.
- Compartilhe aquilo que você mais gosta acerca do Kit e que você acredita que é mais indicado para eles.
- Sempre leve em consideração as prioridades de bem-estar dos seus convidados e como os kits são criados para oferecer um tipo de apoio específico.
- Pessoas confusas podem acabar recusando. Evite apresentar muitos produtos. Apresente alguns, faça promoções especiais e mantenha as coisas simples.
- Cadastre a maioria como Cliente Preferencial. Cadastre aqueles que queiram compartilhar ou trabalhar como Consultores de Bem-estar.

SUPERANDO AS OBJEÇÕES:

- **Não tem certeza de qual kit encomendar:** "Em que você está trabalhando?" Verifique suas prioridades de bem-estar; convide-os a encontrar soluções no guia de produtos. "Qual kit se adequa melhor às suas necessidades?" Apresente soluções. "Nesse caso, eu escolheria..."
- **Não tem certeza sobre o tipo de cadastro:** "Que fatores você está considerando?" Escute e responda aos desejos e preocupações das pessoas. Ofereça sugestões.
- **Preocupações financeiras:** "Você gostaria de organizar uma aula para conseguir o kit que você realmente deseja?"
- **Não tem certeza por onde começar:** "Você gostaria de escolher alguns óleos para definir suas prioridades de bem-estar e depois, com mais experiência, escolher melhor o seu kit daqui a uma semana?"

Visão do Estilo

A recompensa está no acompanhamento

Procure atender às necessidades de seus membros e ganhe o direito de mantê-los como clientes a partir desse momento. Primeiro os membros se cadastram com um kit e, depois, no Programa de Fidelidade. Esse segundo cadastro é o que constrói o seu canal.

RESUMO DO PROPÓSITO DE ESTILO DE VIDA

Ajude CADA novo membro:

- A usar os produtos que eles têm.
- A definir um plano diário de bem-estar.
- A acumular pontos através do Programa de Fidelidade.
- A potencializar seus recursos.
- A mudar suas vidas.

CHECKLIST DA APRESENTAÇÃO DO ESTILO DE VIDA

- Marque uma Visão do Estilo de Vida assim que seu Kit chegar.
- Recomende ver o vídeo de orientação *Live* em dōTERRA.com > Empowered Success

1 Apresente o gráfico de Estilo de Vida e Bem-estar dōTERRA®

Deixe que cada um se avalie (pág. 3).

- Apresente-lhes o estilo de vida dōTERRA (págs. 4-12).
- Convide-os a criar sua lista de produtos (págs. 12-13).



2 Avaliação de Bem-estar

Complete a Avaliação de Bem-estar (pág. 11).

- Ajude-os com seu plano de 90 dias e com seus próximos três Pedidos de Fidelidade.
- Informe-os sobre o Programa de Fidelidade e ajude-os a configurar o primeiro pedido on-line.



3 Conecte-os com Educação e Comunidade

Recomende o seu guia de referência e app favorito.

- Introduza ferramentas para saber como os produtos ajudam com o plano de 90 dias.

Acompanhe por 2 a 3 vezes no primeiro mês e, depois, continue a fazer acompanhamentos periódicos.



4 Acompanhamento de Novo Membro

Convide-o para compartilhar ou trabalhar com dōTERRA®.

Há um período inicial de 14 dias para você descobrir a melhor colocação para cada membro novo. O contato inicial com seus cadastrados é essencial para o sucesso a longo prazo. Utilize o processo abaixo para ajudá-lo com suas atividades de acompanhamento. Para realmente mudar vidas, pense que esses primeiros 14 dias de membro asseguram o sucesso de ambos — e tudo o que você precisa é de algum tempo. Ao utilizar esse modelo de apoio, os seus consultores estarão mais dispostos a fazer o mesmo.



Estratégia de Organização

A organização bem-sucedida dos seus cadastros é essencial para o seu crescimento, avanço em classificação e qualificação para os bônus. Definir objetivos claros ajuda a manter relacionamentos e assegurar uma melhor organização. Enquanto alguns escolhem rapidamente o seu caminho, outros levam algum tempo para decidir se querem ou não ser Consultores de Bem-estar. Utilize os primeiros 14 dias de cada um para aprender tudo o que puder e depois tomar as melhores decisões com relação à sua organização.

DICAS DE ORGANIZAÇÃO

Para Todos os Novos Cadastros:

- 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 o apoio de seu líder direto na linha ascendente para ter suporte na estratégia de organização.

ORGANIZAÇÃO DE EQUIPE E ESTRUTURA

O ritmo de construção da estrutura da equipe varia. Esse ritmo vai depender de quando e como seus consultores e parceiros de negócios se cadastram e do nível de envolvimento deles. Por exemplo, alguns começam com um consultor e crescem sua equipe a partir daí, enquanto outros podem começar com três (talvez tenham começado com um grupo maior ou relacionamentos já existentes).

PROMOVER OU MOVIMENTAR CLIENTES PREFERENCIAIS

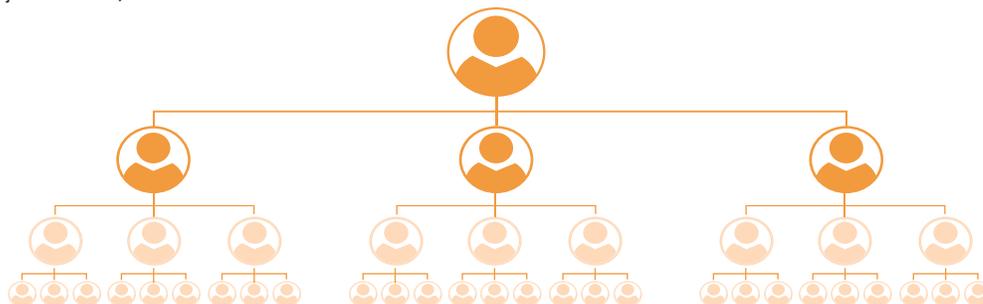
Um Cliente Preferencial:

- Pode ser movido na organização dentro de 14 dias a partir de seu cadastro se seu posicionamento for melhor em outro lugar da mesma organização.
- Podem ser convertidos para Consultores de Bem-estar no Escritório Virtual, se decidirem.
- Se você decidir alterar o posicionamento deles (depois dos primeiros 14 dias), essa mudança só pode ocorrer após 90 dias a partir da data de cadastro e ao fazer a mudança o membro que upgrade terá 14 dias para fazer um cadastro com 100 PV. O cadastrador então terá 14 dias para decidir onde posicioná-lo.
- Coloque os clientes em uma equipe em que eles tenham interesses em comum com outros que já conheçam.

Nível 1: Os Seus Parceiros de Negócio

Nível 2: Líderes e Compartilhadores

Nível +3: +Clientes



COMPREENDER RESPONSABILIDADES

Cadastrador:

- Pessoa que o cadastrou na dōTERRA®. (De quem é o contato? Quem os convidou?)
- Recebe bônus de Início Rápido nas compras dos recém cadastrados pelos seus primeiros 60 dias depois do cadastro.
- Trabalha com o patrocinador (se for diferente) para determinar quem faz as Apresentações do Estilo de Vida, acompanhamentos e outros tipos de apoio.
- O cadastrado conta para o avanço de classificação do cadastrador (um por linha física).
- No escritório virtual, o cadastrador pode alterar o patrocinador do novo cadastrado de uma vez durante os primeiros 14 dias de cadastro.

Mantenha-se sempre como cadastrador de seus cadastrados, até que faça sentido transferi-lo(os) para o patrocinador ou para outro construtor para que ele possa avançar.

Mudança por 6 meses de Inatividade:

Um Consultor de Bem-Estar pode pedir a mudança de patrocinador e/ou cadastrador ao final de 6 meses de inatividade (definida como ausência de pedidos em todas as contas, e ausência de bônus ganhos nos últimos seis meses). Quem desejar as alterações tem que pedi-las pessoalmente, usando o e-mail que está registrado em seu cadastro.

Todas as perguntas com relação a posicionamentos e pedidos de alteração devem ser enviadas para posicionamento@doterra.com

Patrocinador:

- Pessoa sob quem o cadastrado é diretamente colocado (também conhecido como linha ascendente direta).
- Recebe os benefícios do bônus Poder de Três e bônus Unilevel.
- Ajuda com a Apresentação de Estilo de Vida e outras necessidades de acompanhamento (dependendo dos acordos feitos).



Para alterar o patrocinador nos primeiros 14 dias: Escritório Virtual > Equipes > Troca do Patrocinador.

Encontre Seus Líderes

ONDE POSSO ENCONTRÁ-LOS?

Identificar os seus parceiros de negócio é vital para construir um negócio próspero. Procure líderes entre os seus clientes e candidatos. Muitos começam como usuários de produtos ou apenas compartilhando com outras pessoas. Reforce a utilização de produtos, acompanhamentos apropriados e apresente um plano daquilo que é possível. Com o passar do tempo, os líderes começam a se destacar.

Se não conseguir encontrar líderes rapidamente, continue a cadastrar.

Estatisticamente, de 1 a 2 em cada 10 cadastrados estão interessados em construir um negócio dōTERRA®, mais cedo ou mais tarde. Defina como objetivo encontrar 3 líderes durante os primeiros 30-90 dias. Quando os membros da equipe cadastrarem outros e escolherem construir, mais vidas mudarão e a sua equipe crescerá mais rápido!

Líderes Empenhados e Capazes

Empenhados = Completam 3 Passos do guia *Construa*

Capazes = Cadastram alguém por conta própria nos primeiros 14 dias depois de comprometerem a trabalhar.

QUEM VOCÊ CONHECE QUE SEJA OU ESTEJA...

- Orientado para os relacionamentos ou com influência sobre eles. • Vivendo ou aberto a 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 o seu Acompanhamento do Sucesso (pág. 7). Classifique os seus candidatos colocando marcas correspondentes para cada qualidade listada acima. Anote os nomes que tenham mais marcas.

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

- Tony Robbins

O QUE APRESENTAR

As pessoas escolhem a Oportunidade dōTERRA® por diferentes motivos. Alguns se encantam pela missão, outros desejam aumentar seus rendimentos. Durante a Apresentação do Negócio, focalize naquilo que interessa mais aos convidados. Deixe que as páginas do guia *Construa* iniciem as conversações adequadas. Conheça o que as pessoas desejam ajuda você a alinhar os objetivos dessas pessoas com as soluções dōTERRA®.

Passo 1: Faça sua apresentação em sessões individuais ou em grupo.

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

Passo 3: Ajude novos líderes a começar com os 3 Passos (*Construa* pág. 10).



PRÓXIMOS PASSOS

Ofereça um Resumo do Guia *Decole* para cada um dos novos líderes, compartilhando a forma como este percurso pode ajudá-los em sua jornada a longo prazo. Convide-os a começar a compartilhar mesmo antes do seu mês de lançamento.

As Verificações de Sucesso Semanais asseguram que:

- Os passos para o sucesso seja m medidos.
- Seus Líderes se sintam conectados e apoiados.
- Você saiba, constantemente, como oferecer um melhor apoio.

À medida que continuar a cadastrar, considere colocar alguns cadastrados sob a supervisão dos líderes que cadastram ativamente e apoiam sua equipe. Por fim, ajudar a equipe a atingir os seus objetivos, ajuda você a atingir os seus.

Usamos compartilhamos ensinamos

óleos,
óleos e
os outros
a fazer o mesmo.

- Justin Harrison, Distribuidor Responsável

Saiba Mais:



dōTERRA.com.br > Empowered Success

