



APOSTILA INÍCIO
FORTE
O MÉTODO
DIAMANTE+

Tudo que você precisa
saber sobre
nosso método de
trabalho e duplicação



In Connect
IC

CHECKLIST ✓

PRIMEIROS PASSOS DE UM NOVO LÍDER

MÉTODO DIAMANTE - NOSSO MODO DE TRABALHAR

P (PREPARE/PREPARAR)

I (INVITE/COMPARTILHAR E/OU CONVIDAR)

P (PRESENT/APRESENTAR)

E (ENROLL/CADASTRAR)

S (SUPPORT/APOIAR)

- ✓ ✓ ROTINA DA LÍDER DIAMANTE 2H POR DIA
- ✓ RESULTADOS ESPERADOS DO LÍDER DIAMANTE 500:4
- ✓ ESTABELECENDO E ORGANIZANDO METAS
- ✓ EXTRA: MONTAGEM E ENTREGA DE AMOSTRAS
- ✓ EXTRA: DICA DOS TOP CADASTRADORES

PRIMEIROS PASSOS DE
UM
NOVO LÍDER



In Connect
IC

CHECKLIST

PRIMEIROS 15 DIAS DE OURO

- ✓ PROGRAMAR UM PEDIDO DE LRP 100PV OU MAIS PARA O
- ✓ PRÓXIMO MÊS (COMO ENSINADO NA APOSTILA PARTE 1)
- ✓ COMEÇAR LISTA DE NOMES E ADICIONAR NOVOS NOMES
- ✓ TODOS OS DIAS USANDO AS ESTRATÉGIAS ENSINADAS PARA
 - ✓ MANTER A LISTA VIDA
- ✓ CONVIDAR PESSOAS NA LISTA PARA CONHECEREM MAIS
 - ✓ SOBRE OS ÓLEOS E/OU OPORTUNIDADE
- ✓ APRESENTAR A OPORTUNIDADE PELA PRIMEIRA VEZ O
- ✓ QUANTO ANTES. APRESENTAR PELO MENOS 4 VEZES
 - ✓ NESSES 15 DIAS
- ✓ CADASTRAR SEUS 3 QUALIFICADORES
- ✓ APOIAR SEUS CADASTRADOS ENSINANDO A FAZEREM ESSE
 - ✓ PASSO A PASSO INICIAL TAMBÉM
- ✓ DEPOIS DE TER FEITO ESSES 4 PRIMEIROS ITENS:

VOCÊ ACABOU DE COMEÇAR SUA JORNADA COM DOTERRA E QUER CRESCER... JÁ LEU A PRIMEIRA PARTE DESSA APOSTILA E ENTENDEU DE FORMA GERAL O NEGÓCIO, MAS AGORA QUER ENTENDER COMO CONSEGUIR VENDER, CADASTRAR E CRESCER SUA REDE, CERTO?



TUDO O TRABALHO EM DOTERRA NA NOSSA ORGANIZAÇÃO GIRA EM TORNO DO PIPES. "PIPE" É "CANO/TUBO" EM INGLÊS. É JUSTAMENTE COM ESSE PASSO A PASSO QUE VAMOS CONSTRUIR OS "CANOS" DA NOSSA ADUTORA FINANCEIRA COM DOTERRA. É ATRAVÉS DO PIPES QUE VAMOS TRABALHAR TODOS OS DIAS E CRESCER NOSSA REDE. A ÚNICA FORMA DE TER UM NEGÓCIO SÓLIDO E SUSTENTÁVEL NO MARKETING DE REDE É DESENVOLVER A HABILIDADE DE RECRUTAR, DE FORMAR SUA REDE.

NAS PRÓXIMAS PÁGINAS DESSA APOSTILA, VAMOS ENTENDER CADA UM DOS PASSOS PIPES DO MÉTODO DIAMANTE, PASSO A PASSO TOTALMENTE FOCADO NO RECRUTAMENTO, E EM SEGUIDA, ORGANIZÁ-LOS DENTRO DE UMA ROTINA DE UM LÍDER DE SUCESSO NA DOTERRA.



PREPARAR

Prepare-se para o sucesso ao experimentar os benefícios dos produtos dTERRA e do seu sistema de treinamento comprovado.

[Você](#)

P

(PREPARE)

PREPARAR SUA LISTA DE
NOMES

LISTA VIVA = CRESCIMENTO SÓLIDO

A PRIMEIRA COISA QUE VOCÊ PRECISA FAZER É COMEÇAR SUA LISTA DE NOMES. NÃO EXISTE MARKETING DE RELACIONAMENTO SEM LISTA DE NOMES. SEM UMA LISTA, NÃO TEMOS PARA QUEM VENDER, PARA QUEM APRESENTAR. TUDO COMEÇA POR ELA E NA VERDADE, ELA É O MAIOR PONTO DE DOR E DIFICULDADE DE QUEM COMEÇA NO NOSSO MODELO DE NEGÓCIO.

JUSTAMENTE POR SER UM DOS PONTOS DE MAIOR DIFICULDADE, QUEM APRENDE A NÃO SÓ CRIAR UMA LISTA DE NOMES, MAS A ALIMENTÁ-LA SEMPRE COM NOVOS NOMES, A MANTÊ-LA VIVA, CRESCE COM MAIS VELOCIDADE, SOLIDEZ E ALCANÇA OS RANKINGS MAIS ALTOS.

VOU UNIR TUDO QUE APRENDI, TESTEI E VALIDEI SOBRE CRIAÇÃO E MANUTENÇÃO DA LISTA PARA QUE VOCÊ FAÇA PARTE DO GRUPO DE PESSOAS DE SUCESSO DENTRO DESSE MODELO DE NEGÓCIO.

COMO PENSAR EM NOMES? COMO EXPANDIR MINHA LISTA?

VOU SEPARAR ESSA PARTE EM 3 ESTRATÉGIAS QUE DEVEM
COMEÇAR A FAZER PARTE DA SUA ROTINA PARA CONSTANTEMENTE
ALIMENTAR SUA LISTA:

1 CONTATOS DA VIDA/ TRABALHO/ AMIGOS/ REDES SOCIAIS

2 INDICAÇÕES

3 AÇÕES GERADORAS DE CONTATOS

A PARTIR DESSAS 3 ESTRATÉGIAS VOCÊ SERÁ CAPAZ NÃO SÓ DE CRIAR
UMA LISTA DE NOMES, MAS TAMBÉM DE MANTÊ-LA VIVA, E
EXPANDI-LA DIARIAMENTE

1. CONTATOS DA VIDA/ TRABALHO/ AMIGOS/ REDES SOCIAIS

PENSANDO PRIMEIRO EM PESSOAS AO SEU REDOR, PENSE EM:

COM QUEM POSSO ME CONECTAR

FACILMENTE?

QUEM ME TEM COMO EXEMPLO?

QUEM SÃO MEUS AMIGOS PRÓXIMOS?

QUAIS AS PESSOAS QUE ME INFLUENCIAM?

**QUEM ESTÁ EM MEU MERCADO
AQUECIDO?**

CONTATOS TELEFÔNICOS

AGENDA DE ENDEREÇOS

CARTÕES DE VISITA

CONTATOS NA IGREJA

VIZINHOS

GRUPO/AMIGOS NO FACEBOOK/INSTAGRAM

COLEGAS DE TRABALHO

CLUBES E ASSOCIAÇÕES

AMIGOS ATUAIS

AMIGOS DE ESCOLA E FACULDADE

VIZINHOS E PESSOAS DO BAIRRO

QUEM É MEU/MINHA:

CONTADOR

ARQUITETO/DECORADOR DE INTERIORES

ADVOGADO

BABÁ

PADEIRO

GERENTE DO BANCO BARBEIRO

CABELEIREIRO

MOTORISTA DE ÔNIBUS

MARCENEIRO/PINTOR

DENTISTA/NUTRICIONISTA/MÉDICO

MASSAGISTA/FISIOTERAPEUTA

PSICÓLOGO/FARMACÊUTICO

PROFESSOR DE INSTRUMENTO MUSICAL

ELETRICISTA/ENCANADOR

ENGENHEIRO

JARDINEIRO/DIARISTA

VETERINÁRIO

INSTRUTOR DE YOGA



PENSE TAMBÉM EM:

QUEM TE SEGUE NO INSTAGRAM?

QUEM VÊ SEUS STORIES?

QUEM CURTE SUAS PUBLICAÇÕES?

QUEM É SEU AMIGO NO FACEBOOK?

QUEM ESTÁ SALVO NOS SEUS CONTATOS DO CELULAR?

DICA: SE VOCÊ GOSTA DE USAR REDES SOCIAIS E SE SENTE CONFORTÁVEL, COMECE A MOSTRAR SUA ROTINA COM ÓLEOS E COM DOTERRA NOS STORIES. ISSO PODE FAZER COM QUE VOCÊ IDENTIFIQUE PESSOAS QUE ESTÃO ACOMPANHANDO ESSA SUA NOVA JORNADA, ALÉM DE DESPERTAR INTERESSE PELOS ÓLEOS. DEIXE UMA BIO BEM DEFINIDA, DESTAQUES SOBRE ROTINA COM OS ÓLEOS E COM O TRABALHO COM DOTERRA E UM FEED QUE MOSTRA SUA VIDA PESSOAL + ÓLEOS E OPORTUNIDADE. SUA LISTA DEVE CONTER TODOS QUE TE SEGUEM. TODOS DEVERÃO SER CONTATADOS NO MÉTODO.

2. INDICAÇÕES - WHATSAPP DE OURO

UMA OUTRA FERRAMENTA INCRÍVEL PARA NÃO SÓ CRIAR SUA LISTA, MAS MANTÊ-LA VIVA SÃO AS INDICAÇÕES. COM ESSA ESTRATÉGIA, VOCÊ PODE FAZER SEU WHATSAPP SER UMA MÁQUINA DE CONTATOS. GOSTO MUITO DESSA ESTRATÉGIA EM ESPECIAL PARA PESSOAS QUE ESTÃO EM MOMENTOS DE VIDA QUE NÃO CONSEGUEM SAIR MUITO DE CASA (COMO NO PUERPÉRIO, FILHOS DOENTES, ETC).

A IDEIA É QUE VOCÊ USE TODA A SUA LISTA DE CONTATOS DO ITEM 1 PARA CONSEGUIR INDICAÇÕES DE PESSOAS E AINDA TER AS PESSOAS DO ITEM 1 TE RECOMENDANDO.

GOSTO MUITO DE USAR DOIS TIPOS DE ABORDAGENS PARA A ESTRATÉGIA DE INDICAÇÕES:

ABORDAGEM SUPER INDIRETA: PARA CONSEGUIR CONTATOS QUENTES PARA O NEGÓCIO

ABORDAGEM DIRETA: PARA CONSEGUIR CONTATOS PARA POSSÍVEIS CLIENTES NUM MOMENTO INICIAL.

SCRIPT EXEMPLO PARA ABORDAGEM SUPER INDIRETA:

"OI (NOME DA PESSOA), TUDO BEM?? OLHA, EU ADMIRO MUITO SUA MATURIDADE E JEITO DE LIDAR COM PESSOAS (OU QUALQUER OUTRA COISA QUE VOCÊ POSSA/QUEIRA ELOGIAR) E POR ISSO QUERIA MUITO QUE VOCÊ ME AJUDASSE COM ALGO BEM IMPORTANTE... PROMETO QUE NÃO VAI TE DAR TRABALHO, E VOCÊ ME AJUDARIA DEMAIS.

EU ESTOU ME ENVOLVENDO COM UM NOVO PROJETO INCRÍVEL E QUE DECIDI MERGULHAR DE CABEÇA. É TUDO QUE EU SEMPRE BUSQUEI PRA MIM... UM PROJETO QUE ENVOLVE SAÚDE E BEM ESTAR E QUE VAI ME PERMITIR ALCANÇAR A LIBERDADE FINANCEIRA QUE EU TANTO BUSCO... EU SEI QUE VOCÊ NÃO ESTÁ INTERESSADA EM NOVOS PROJETOS, MAS QUERIA SABER SE VOCÊ CONHECE 5 PESSOAS QUE PODEM ESTAR INTERESSADAS FAZER UMA RENDA EXTRA TRABALHANDO EM TEMPO PARCIAL. EU QUE TE PRESENTEAR COM (UM ÓLEO QUE TEM ME AJUDADO MUITO A.....; UM DOCE; ETC) POR ME DAR ESSAS INDICAÇÕES".

A IDEIA AQUI NÃO É QUE VOCÊ MANDE ESSE TEXTO DE UMA VEZ NUMA MENSAGEM. A IDEIA É QUE VOCÊ DESENVOLVA UMA CONVERSA NESSA LINHA, SEJA POR TELEFONE, MENSAGEM OU PESSOALMENTE. VOCÊ ELOGIA A PESSOA, PORQUE AUTOMATICAMENTE VOCÊ DESPERTA NELA A RECIPROCIDADE, A VONTADE DE TE RETRIBUIR DE ALGUMA FORMA, VOCÊ MOSTRA NECESSIDADE SEM INTERESSE PORQUE ESTÁ PEDINDO AJUDA DELA MAS NÃO PEDINDO PARA QUE ELA EMPREENDA COM VOCÊ, OU SEJA, TEM O GATILHO DO DESAPEGO, E AINDA OFERECE UM PRESENTE.

A PESSOA NORMALMENTE DIZ QUE PODE TE INDICAR SIM, E ENTÃO EU GOSTO DE PROPOR:



NOSSA, MUITO OBRIGADA POR TOPAR ME AJUDAR! SIGNIFICA MUITO PRA MIM. EU REALMENTE ACREDITO MUITO NESSE PROJETO E SEI QUE ELE VAI MUDAR MINHA VIDA. NUNCA ESTIVE TÃO COMPROMETIDA COM ALGO NA MINHA VIDA. SE NÃO FOR ABUSAR MUITO DA SUA BOA VONTADE, EU TENHO UM VÍDEO DE UNS 40 MINUTINHOS QUE FALA MAIS SOBRE O PROJETO... SE VOCÊ CONSEGUIR ASSISTIR, TALVEZ CONSIGA ME DAR INDICAÇÕES AINDA MAIS CERTEIRAS". A IDEIA É QUE ALÉM DE CONSEGUIR AS INDICAÇÕES DESSA PESSOA, VOCÊ AINDA CONSIGA QUE ELA TAMBÉM ASSISTA A APRESENTAÇÃO.

3. AÇÕES PRESENCIAIS

EU AMO PODER TRABALHAR DE CASA EM ALGUNS MOMENTOS, COM MEU FILHO NO COLO... MAS EU PERCEBI QUE PARA O MEU NEGÓCIO CHEGAR EM UM NOVO PATAMAR EU PRECISAVA FAZER DO TERRA "NA RUA" TAMBÉM. NÃO BASTAVA APENAS CONTATAR PESSOAS PELO WHATSAPP, PEDIR INDICAÇÕES PARA OS MEUS CONTATOS PARA EXPLORAR OS "CONTATOS DE CONTATOS", USAR O INSTAGRAM, ETC. CLARO QUE TUDO ISSO É MUITO IMPORTANTE E DEVE SER FEITO, MAS NÓS COMO ORGANIZAÇÃO ENCONTRAMOS UM JEITO DE EXPANDIR MUITO MAIS RÁPIDO NOSSA REDE DE CONTATOS, AUMENTAR NÚMERO DE CLIENTES E TAMBÉM DE CADASTROS DE NOVOS CONSULTORES: AÇÕES PRESENCIAIS.

NOSSA ORGANIZAÇÃO COMEÇOU A CRESCER EM UMA VELOCIDADE MUITO MAIS ACELERADA DEPOIS QUE COMEÇAMOS A IMPLEMENTAR AS AÇÕES PRESENCIAIS.

AO LONGO DO NOSSO PASSO A PASSO PIPES VOCÊ VAI ENTENDER COMO CADASTRAR CLIENTES E CONSULTORES TODOS OS MESES. É ATRAVÉS DO CADASTRO QUE EXPANDIMOS NOSSA REDE, MAS NEM SEMPRE UM CADASTRO ACONTECE LOGO DE PRIMEIRA. POUCAS PESSOAS CONSEGUEM CADASTRAR PESSOAS TODO DIA. SE VOCÊ BASEIA SEU NEGÓCIO SOMENTE EM CADASTRAR GENTE, VAI DESANIMAR. É MESMA COISA QUE TER UMA LOJA DE ROUPA QUE SÓ VENDE 3X NO MÊS. DESANIMA. FORA QUE O LEMA DO LÍDER QUE QUER CRESCER É “PONTO NO SISTEMA TODO DIA”. A PONTUAÇÃO PRECISA SUBIR TODO DIA, OU SEJA, VOCÊ PRECISA MOVIMENTAR 'ÓLEOS TODO DIA, SEU AVANÇO PRECISA ACONTECER UM POUQUINHO TODO DIA. ISSO VAI TE DEIXAR COM MAIS CONFIANÇA E AUTOESTIMA E VAI ATÉ FAVORECER CADASTROS, MAS PONTO SÓ SOBE TODOS OS DIAS PARA QUEM ESTÁ VENDENDO E EXPANDINDO DE REDE DE CONTATOS E AÇÕES PRESENCIAIS SÃO EXCELENTES PARA ISSO.

O QUE SÃO AÇÕES PRESENCIAIS?

SÃO IDAS EM SALÕES DE BELEZA, ACADEMIAS, RESTAURANTES,
CLÍNICAS, FEIRAS DE EMPREENDEDORISMO, EVENTOS EM
CONDOMÍNIOS, OU QUALQUER LUGAR QUE TENHAMOS
ABERTURA, PARA
ENTREGAR AMOSTRAS E PROPORCIONAR EXPERIÊNCIAS (O
FAMOSO
"PINGAR ÓLEO NA MÃO") PARA CONSEGUIRMOS NOVOS

CONTATOS (AMPLIAR NOSSA LISTA) E ATÉ MESMO VENDER (AÇÕES SÃO EXCELENTE RECURSO PARA RODAR O LRP QUANDO UM CONSULTOR ESTÁ COMEÇANDO O NEGÓCIO.



EU SEMPRE RECOMENDO IR PARA LUGARES QUE TEM UM PÚBLICO MAIS "QUALIFICADO", OU SEJA, PESSOAS COM INCLINAÇÃO PARA UMA VIDA MAIS SAUDÁVEL, QUALIDADE DE VIDA, CUIDADO PESSOAL ETC. POR ISSO GOSTO TANTO DE ACADEMIAS E SALÕES DE BELEZA. ALÉM DISSO, ESSES LUGARES TAMBÉM COSTUMAM TER MUITO MOVIMENTO DE PESSOAS. MAS AO MESMO TEMPO, SEMPRE ACHO VÁLIDO TESTAR LUGARES. ATÉ TER IDO LÁ UMAS 2X E TESTADO NÃO DÁ PRA DIZER QUE “O LUGAR NÃO É BOM PRA CONTATOS E VENDAS”.

COMO CONSEGUIR ENTRAR NA ACADEMIA/SALÃO ETC?

PENSE EM AMIGOS, FAMILIARES OU CONHECIDOS DE AMIGOS QUE TRABALHEM EM ACADEMIAS, SALÕES DE BELEZA, QUE TENHAM EVENTOS NO CONDOMÍNIO EM QUE MORAM, E PEÇA O CONTATO DO RESPONSÁVEL POR ORGANIZAR EVENTOS.

A IDEIA AQUI É "DAR A CARA A TAPA" E SAIR DA ZONA DE CONFORTO MESMO: MUITAS VEZES VOCÊ TEM QUE PEDIR MAIS DE UMA VEZ PARA O DONO/DIRETOR DA ACADEMIA/SALÃO ETC. INCLUSIVE, MINHA

CORECOMENDAÇÃO É QUE VOCÊ VÁ PRESENCIALMENTE LÁ
CONVERSAR.

PENSA SÓ, A PESSOA NÃO TE CONHECE. SE ELA VER VOCÊ, VER QUE É
ALGO SÉRIO, TEM MUITO MAIS CHANCES DE CONSEGUIR.
NÃO TENHA VERGONHA DE FAZER ISSO PORQUE NOS EVENTOS VOCÊ
VAI PODER EXPANDIR MUITO SUA REDE DE CONTATOS, E COMEÇAR
UM PROCESSO DE MULTIPLICAÇÃO DE CONTATOS -> ESSAS PESSOAS
GOSTANDO, VÃO TE INDICAR PARA OUTROS, E ASSIM SEU LEQUE DE
CONTATOS E CLIENTES AUMENTA MUITO.

SCRIPT MODELO PARA CONTATO COM ACADEMIAS:

"OI, TUDO BEM? SOU A BIANCA (SEU NOME), CONSULTORA DE BEM ESTAR DA DOTERRA NO BRASIL. A DOTERRA É A MAIOR EMPRESA DE ÓLEOS ESSENCIAIS DO MUNDO. OS ÓLEOS ESSENCIAIS PODEM AJUDAR MUITO A MELHORAR A PERFORMANCE NO EXERCÍCIO E A TRATAR DORES PÓS TREINO SEM PREJUDICAR A RECUPERAÇÃO MUSCULAR, ALÉM DE TRAZEREM MUITOS OUTROS BENEFÍCIOS PARA QUEM USA. A DOTERRA TEM EXPANDIDO CADA VEZ MAIS A SUA PRESENÇA NO MERCADO BRASILEIRO. NOSSA IDEIA É ESPALHAR PELO PAÍS COMO É POSSÍVEL TER UMA VIDA MAIS SAUDÁVEL E NATURAL COM OS ÓLEOS E ACHO QUE NOSSOS PRODUTOS TEM TUDO A VER COM O PÚBLICO DE ALUNOS DAQUI. SERIA MUITO LEGAL FAZER UMA AÇÃO PARA PROPORCIONAR EXPERIÊNCIAS COM OS ÓLEOS PARA OS ALUNOS AQUI DA ACADEMIA, E AINDA OFERECER A OPORTUNIDADE DE COMPRAREM ÓLEOS QUE MAIS GOSTAREM. ACREDITO MUITO QUE UMA AÇÃO ASSIM AGREGARIA AINDA MAIS PARA A EXPERIÊNCIA DO ALUNO NA VINDA PARA A ACADEMIA. O QUE ACHA DA IDEIA? JÁ PODEMOS MARCAR UMA PRIMEIRA AÇÃO E TENHO CERTEZA QUE O FEEDBACK DOS ALUNOS SERÁ MUITO POSITIVO!".



SCRIPT MODELO PARA CONTATO COM LOCAIS EM GERAL:

"OI, TUDO BEM? SOU A BIANCA (SEU NOME), CONSULTORA DE BEM ESTAR DA DOTERRA NO BRASIL. A DOTERRA É A MAIOR EMPRESA DE ÓLEOS ESSENCIAIS DO MUNDO. OS ÓLEOS ESSENCIAIS PODEM AJUDAR MUITO NO CRESCIMENTO E FORTALECIMENTO DO CABELO E UNHAS, CUIDADO COM A PELE, LIBIDO, QUESTÕES RESPIRATÓRIAS, DIGESTIVAS, INSÔNIA, ANSIEDADE, ESTRESSE... ALÉM DE TRAZEREM MUITOS OUTROS BENEFÍCIOS PARA QUEM USA. A DOTERRA TEM EXPANDIDO CADA VEZ MAIS A SUA PRESENÇA NO MERCADO BRASILEIRO. NOSSA IDEIA É ESPALHAR PELO PAÍS COMO É POSSÍVEL TER UMA VIDA MAIS SAUDÁVEL E NATURAL COM OS ÓLEOS E ACHO QUE NOSSOS PRODUTOS TEM TUDO A VER COM O PÚBLICO DE MULHERES DAQUI. SERIA MUITO LEGAL FAZER UMA AÇÃO PARA PROPORCIONAR EXPERIÊNCIAS COM OS ÓLEOS PARA O PÚBLICO DAQUI, E AINDA OFERECER A OPORTUNIDADE DE COMPRAREM ÓLEOS QUE MAIS GOSTAREM. ACREDITO MUITO QUE UMA AÇÃO ASSIM AGREGARIA AINDA MAIS PARA A EXPERIÊNCIA DO PESSOAL. O QUE ACHA DA IDEIA? JÁ PODEMOS MARCAR UMA PRIMEIRA AÇÃO E TENHO CERTEZA QUE O FEEDBACK SERÁ MUITO POSITIVO!".



ORGANIZAÇÃO DA AÇÃO PRESENCIAL:

GOSTO DE DIZER QUE O SIMPLES É O MAIS EFICIENTE. O SUCESSO NAS AÇÕES PRESENCIAIS É UMA SOMATÓRIA DE 3 COISAS: MESA COM PRODUTOS EXPOSTOS + BANNER (SE POSSÍVEL)/GUIAS DOTERRA/MESA + SUA SIMPATIA E OUSADIA DE FAZER ACONTECER.

PRODUTOS: NA DOTERRA VOCÊ NÃO PRECISA TER PRONTA ENTREGA, MAS SEU NEGÓCIO VAI ALAVANCAR MUITO SE VOCÊ TIVER. NÃO ADIANTA, AS PESSOAS SÃO IMEDIATISTAS E AMAM VER O PRODUTO. COM PRONTA ENTREGA VOCÊ CONSEGUE GERAR EXPERIÊNCIAS QUANDO EXPLICA SOBRE OS ÓLEOS, VENDER MUITO MAIS, PORQUE A PESSOA VÊ O PRODUTO E DESEJA LEVAR E JÁ COMEÇAR A USAR. ALÉM DISSO, VOCÊ CONSEGUE FAZER ESSAS AÇÕES PRESENCIAIS SOMENTE SE TIVER PRODUTOS. NÃO PRECISA SER UM ESTOQUE GRANDE, MAS NÃO ADIANTA IR PARA ACADEMIAS, SALÕES ETC SEM PRODUTO PARA PROPORCIONAR EXPERIÊNCIAS E/OU VENDER. POR ISSO CONSIDERAMOS IMPORTANTE TER PRODUTO À PRONTA ENTREGA. RECOMENDO TAMBÉM TER VIDRINHOS PARA AMOSTRAS (LOGO VOCÊ APRENDERÁ A MONTÁ-LAS).

O FOCO DOS EVENTOS É FAZER VOCÊ CONHECIDO E A DOTERRA LIGADA À VOCÊ! PROPORCIONAR EXPERIÊNCIAS, OFERECER VENDA E CASO A PESSOA NÃO SE TORNE UM CLIENTE, DAR AMOSTRA, E EM MEIO A TUDO ISSO, O MAIS IMPORTANTE: PEGAR O CONTATO DA PESSOA PARA ADICIONÁ-LA A SUA LISTA.

**PEPPERMINT: PESSOAS AMAM INALAR E JÁ SENTEM VIAS
AÉREAS MAIS LIVRES.**

LAVANDA: ÓLEO MUITO VERSÁTIL E POPULAR

KIT APRESENTAÇÃO: AS PESSOAS COSTUMAM GOSTAR MUITO

E SÃO 3 ÓLEOS POR UM PREÇO BE ACESSÍVEL

MINI KITS QUE NÓS MESMOS MONTAMOS COMO:

KIT SONO (LAVANDA + WILD ORANGE)

KIT IMUNIDADE (LEMON + ON GUARD)

**KIT EMAGRECIMENTO (PEPPERMINT + LEMON + SMART
AND SASSY)**

KIT INTESTINO (WILD ORANGE + ZENGEST)

BREATHE

BALANCE

**WHISPER TOUCH (AS MULHERES AMAM PORQUE É UM
PERFUME 100% NATURAL E É EXCELENTE PARA LIBIDO)**

ÓLEOS DO KIT KIDS/ KIT KIDS

**KIT LIVING BRASIL (OU OS ÓLEOS DELE AVULSOS PORQUE TEM
VÁRIOS QUE A VERSÃO 5ML SÓ EXISTE NO KIT LIVING)**

PRODUTOS INDICADOS PARA AÇÕES:

COMO COMPRAR PRONTA ENTREGA PARA LEVAR NAS AÇÕES?



VOCÊ COMPRA ESSES PRODUTOS PELO SEU LRP PARA LEVAR NAS AÇÕES! VOCÊ COMPRA PELO PREÇO DE MEMBROS (25% DE DESCONTO SOBRE O PREÇO REGULAR).

O PRODUTO QUE VOCÊ MAIS VENDE É O QUE VOCÊ MAIS SABE FALAR A RESPEITO! MINHA MÃE VENDE MUITO TANGERINA PORQUE ELA AMA O ÓLEO E FALA MUITO, TRANSMITE A CRENÇA E PAIXÃO POR ELE. EU VENDENDO MUITO BALANCE PORQUE AMO O ÓLEO! MEU ESPOSO MOVIMENTA MUITO DEEP BLUE PORQUE FALA COMO É BOM PARA ELE... FEZ SENTIDO? APRENDA A FALAR COM PAIXÃO SOBRE OS ÓLEOS E VOCÊ VAI CONSEGUIR VENDER QUALQUER UM QUE ESTIVER NA SUA FRENTE!

BANNER/GUIAS DOTERRA/MESA: A ORGANIZAÇÃO DO PRODUTO AJUDA MUITO NA VENDA! SE PUDER, IMPRIMA OS USOS DO ÓLEO E DEIXE PERTO DELE, ASSIM COMO OS KITS. AS PESSOAS VEEM OS PRINCIPAIS USOS E ISSO TANGIBILIZA O BENEFÍCIO DO ÓLEO, AUMENTANDO AS VENDAS! TAMBÉM GOSTO MUITO DE LEVAR O GUIA "ÓLEOS NATURAIS PARA SUA CASA" PARA EXPLICAR BENEFÍCIO E DIFERENCIAL DOS ÓLEOS ESSENCIAIS.

VOCÊ NÃO PRECISA TER UM BANNER, MAS SE DESEJAR FAZER, NOSSOS GRUPOS TEM ARTES PRONTAS NA PARTE DE "MÍDIAS" (SE NÃO ACHAR, PEÇA AJUDA PARA SEU UPLINE. UM BANNER 80X120 FUNCIONA MUITO BEM).

Exemplos de montagens de mesa em ações:



PERCEBEU AS DICAS APLICADAS? MESA ORGANIZADA E COM IMAGENS DOS ÓLEOS/KITS EXPLICANDO USOS. O QUE ACHO INCRÍVEL É QUE VOCÊ PODE FAZER COM AS CONDIÇÕES QUE TEM. TEMOS DESDE MESAS SUPER ARRUMADAS, ATÉ UM BANCO COM ALGUNS ÓLEOS, SEM DETALHES OU SUPER ORGANIZAÇÃO, MAS EXECUTANDO, QUE É O QUE MAIS IMPORTA.

SUA POSTURA: UM GRANDE DIFERENCIAL NA AÇÃO É SUA POSTURA E ATITUDE. A IDEIA É QUE VOCÊ SORRIA CONSTANTEMENTE, ABORDE PESSOAS COM GENTILEZA OFERECENDO UMA EXPERIÊNCIA COM OS ÓLEOS, ETC.

SCRIPT MODELO PARA ABORDAR PESSOAS CHEGANDO NA ACADEMIA:

**"OI, TUDO BEM? POSSO PINGAR UMA GOTA DE PEPPERMINT NA SUA MÃO?
INALAR ESSE ÓLEO ANTES DO TREINO AJUDA MUITO A MELHORAR DISPOSIÇÃO E
PERFORMANCE" - PINGUE A GOTA E ENSINE A PESSOA A INALAR
COLOCANDO AS MÃOS EM CONCHA NO NARIZ E BOCA.**

SCRIPT MODELO PARA ABORDAR PESSOAS NAS AÇÕES:

"OI, TUDO BEM? VOCÊ JÁ CONHECE OS ÓLEOS ESSENCIAIS? TEMOS ÓLEOS QUE PODEM AJUDAR EM DIVERSAS QUESTÕES DE SAÚDE FÍSICA E EMOCIONAL. ME CONTA, VOCÊ TEM ALGUMA NECESSIDADE DE BEM ESTAR COMO DOR DE CABEÇA CONSTANTE, RETENÇÃO DE LÍQUIDO, REFLUXO, ANSIEDADE... ALGUMA COISA QUE GOSTARIA DE TRATAR DE FORMA MAIS NATURAL? ESCUTE A PESSOA E PROPONHA ALGUM ÓLEO OU KIT SE ENCAIXE NAS NECESSIDADES DELA E QUE VOCÊ TENHA DISPONÍVEL! LEMBRE-SE DE OFERECER SEMPRE ALGUMA COISA! PENSE NO QUE VOCÊ TEM ALI DISPONÍVEL QUE MAIS PODERIA AJUDAR E OFEREÇA.

PASSO A PASSO
PARA MONTAR
AMOSTRAS
NO APÊNDICE NO
FINAL DA APOSTILA



JÁ LEVE TODOS OS PRODUTOS COM PREÇO EM PLAQUINHA OU FOLHA DE PAPEL. PODE SER NA MESMA FOLHA QUE COLOCOU O NOME E FORMAS DE USO NA MONTAGEM DA MESA. LEMBRE-SE DE PENSAR “QUAIS MATERIAIS IREI LEVAR? O LOCAL PODE ME FORNECER MESA PARA COLOCAR OS ÓLEOS À MOSTRA? TEM TOMADA PERTO PARA LIGAR O DIFUSOR? PRECISA DE CABO EXTENSOR? DE QUE HORAS ATÉ QUE HORAS POSSO FICAR NO EVENTO? VOU LEVAR MAQUININHA DE CARTÃO? SE PUDER, LEVE MAQUININHA DE CARTÃO! É UM INVESTIMENTO QUE VALE A PENA! ALGUMAS MAQUININHAS PAGAM JÁ NO DIA SEGUINTE, E MUITOS CLIENTES GOSTAM DE PARCELAR. SE TIVER UM DIFUSOR, LEVE! CHAMA MUITO A ATENÇÃO E PESSOAL PARA PORQUE SENTE O CHEIRO. RECOMENDO COLOCAR PEPPERMINT.

CONSIDERAÇÕES EXTRAS SOBRE AÇÕES:

In Connect
IC

SCRIPT MODELO PARA PEGAR CONTATO NAS AÇÕES,

SE PESSOA COMPROU ALGO:

"PARABÉNS POR INVESTIR EM VOCÊ E EM CUIDAR DA SUA SAÚDE DE FORMA MAIS NATURAL! PODE ME PASSAR SEU WHATSAPP? ASSIM CONSIGO TE ENVIAR RECEITAS E PROTOCOLOS AINDA MAIS COMPLETOS PARA VOCÊ TIRAR O MÁXIMO DE PROVEITO DO SEU ÓLEO, POSSO TE AJUDAR COM DÚVIDAS SOBRE O USO E TAMBÉM DE AVISAR CASO SURJA UMA NOVA PROMOÇÃO".

**SCRIPT MODELO PARA PEGAR CONTATO NAS AÇÕES,
SE PESSOA NÃO COMPROU NADA:**

"POSSO TE PRESENTEAR COM UMA AMOSTRA DE UM ÓLEO ESSENCIAL QUE EU AMO E QUE ACHO QUE PODE DE AJUDAR MUITO? O PEPPERMINT É INCRÍVEL PARA DORES DE CABEÇA, PARA USAR ANTES DO TREINO, PARA FOCO E CONCENTRAÇÃO... ME PASSA SEU WHATSAPP? ASSIM CONSIGO TE ENVIAR RECEITAS E PROTOCOLOS AINDA MAIS COMPLETOS PARA VOCÊ TIRAR O MÁXIMO DE PROVEITO DO ÓLEO, POSSO TE AJUDAR COM DÚVIDAS SOBRE O USO". A IDEIA AQUI É QUE A PESSOA TE PASSE O CONTATO DELA PORQUE VOCÊ ATIVOU O GATILHO DA RECIPROCIDADE QUANDO PRESENTEOU ELA COM UMA AMOSTRA.

CONTATOS EM GERAL (TRABALHO, VIDA, REDES SOCIAIS, ETC)
INDICAÇÕES (WHATSAPP DE OURO)
AÇÕES PRESENCIAIS (O OBJETIVO DE OBTER CLIENTES OU
ENTREGAR AMOSTRAS É CONSEGUIR CONTATOS PARA SUA LISTA)
FALAMOS SOBRE

**3 FORMAS CHAVE PARA CRIAR E MANTER SUA LISTA
CONSTANTEMENTE VIVA:**

AGORA VOCÊ PRECISA PREENCHER ESSA LISTA PARA PODER ORGANIZAR
OS PRÓXIMOS PASSOS.

AINDA VAMOS FALAR SOBRE AS OUTRAS ETAPAS DO PASSO A PASSO
PIPES, MAS NESSA LISTA ELAS JÁ IRÃO CONSTAR PARA QUE DEPOIS DE
ENTENDER TODAS AS ETAPAS VOCÊ POSSA MANTER O CONTROLE DA
LISTA

HORA DE ATUALIZAR SUA LISTA!



P

PREPARAR

Preparar-se para o sucesso ao experimentar os benefícios dos produtos dōTERRA e do seu sistema de treinamento comprovado.

Você

I

CONVIDAR

Convide outras pessoas para aprender sobre as soluções naturais dōTERRA e sobre a oportunidade

I

(INVITE)

COMPARTILHE OS ÓLEOS E/OU
CONVIDE PARA APRESENTAR A
OPORTUNIDADE

In Connect
IC

VOCÊ JÁ TEM SUA LISTA E JÁ SABE COMO MANTÊ-LA VIDA. CHEGOU A HORA DE COMEÇAR A TRABALHAR COM ESSES CONTATOS.

A PRIMEIRA COISA QUE VOCÊ DEVE FAZER, É DECIDIR QUEM IRÁ ABORDAR PRIMEIRO PARA COMPARTILHAR SOBRE OS ÓLEOS (VISÃO DO ESTILO DE VIDA) E QUEM IRÁ CONVIDAR DIRETAMENTE PARA UMA APRESENTAÇÃO DA OPORTUNIDADE (VISÃO DO NEGÓCIO)

VISÃO DO ESTILO DE VIDA OU NEGÓCIO

COMPARTILHAR SOBRE OS ÓLEOS

QUEM? PESSOAS QUE VOCÊ NÃO CONHECE BEM OU QUE NÃO TE CONHECEM BEM., COMO CONTATOS QUE VOCÊ CONSEGUIU POR INDICAÇÃO E NAS AÇÕES, PESSOAS QUE TE SEGUEM NAS REDES SOCIAIS, ETC. PESSOAS QUE AINDA NÃO TIVERAM EXPERIÊNCIA COM OS ÓLEOS.

QUAL O OBJETIVO? EXPLICAR SOBRE OS BENEFÍCIOS DOS ÓLEOS ESSENCIAIS E INTRODUIZIR PESSOA NO ESTILO DE VIDA PARA QUE EM BREVE VOCÊ APRESENTE TAMBÉM A OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO. LEMBRE-SE QUE A IDEIA SEMPRE É AUMENTAR NOSSA REDE, TRAZER NOVOS CONSTRUTORES, LOGO, O OBJETIVO É QUE O COMPARTILHAR FUTURAMENTE SE TORNE COM CONVITE.

QUAL O FORMATO? VOCÊ NÃO PRECISA NECESSARIAMENTE DE UMA CLASSE DE ÓLEOS OU CALL PARA COMPARTILHAR SOBRE OS ÓLEOS. GOSTO DO FORMATO DE CONVERSA:

✓ COMEÇAR UM CONTATO

✓ COMPARTILHAR EXPERIÊNCIA

✓ OFERECER CONSULTA DE BEM ESTAR/AJUDA PARA ENTENDER QU

✓ ÓLEOS PODERIAM AJUDÁ-LA

✓ INDICAR E EXPLICAR SOBRE OS ÓLEOS

✓ VENDER/ENTREGAR AMOSTRA
(MANTER CONTATO)

✓ CONVIDAR PARA APRESENTAÇÃO DA OPORTUNIDADE

**SCRIPT PARA COMPARTILHAR UMA EXPERIÊNCIA SUA E
FALAR SOBRE OS BENEFÍCIOS DOS ÓLEOS:**

**"EU REALMENTE ESTOU APAIXONADA PELOS ÓLEOS ESSENCIAIS! NUNCA
IMAGINEI QUE CONSEGUIRIA TROCAR MEU CORTICOIDE QUE USAVA PARA
ENXAQUECA PELO PEPPERMINT. OS ÓLEOS TEM MUDADO A MINHA VIDA E
RELAÇÃO COM A SAÚDE. QUERO TE CONTAR MAIS SOBRE COMO ELES
FUNCIONAM! ELES SÃO UM JEITO MAIS SEGURO, BARATO E EFICAZ DE CUIDAR
DA SAÚDE"**

TUDO CONVITE COMEÇA COM O COMPARTILHAR DE UMA
EXPERIÊNCIA!

VOCÊ COMPARTILHA O QUE TEM VIVIDO E CONTA UM
POUCO MAIS SOBRE OS ÓLEOS ESSENCIAIS.

GOSTO DOS 3 FATOS

INTERESSANTES: ÓLEOS SÃO MAIS BARATOS, MAIS SEGUROS E MAIS
EFICAZES. NA PARTE SOBRE APRESENTAÇÃO DA OPORTUNIDADE
NESTA APOSTILA, DESCREVO COMO VOCÊ PODE EXPLICAR ESSES 3
FATOS.

SCRIPT PARA OFERECER CONSULTA DE BEM ESTAR GRATUITA:

"QUERO MUITO TE AJUDAR A IDENTIFICAR SOLUÇÕES NATURAIS QUE PODEM TE AJUDAR! SOU UMA CONSULTORA DE BEM ESTAR DA DOTERRA, A MAIOR EMPRESA DE ÓLEOS ESSENCIAIS DO MUNDO E QUERO TE PRESENTEAR COM UMA CONSULTA DE BEM ESTAR! VOU TE MANDAR UMA FOTO PARA TE AJUDAR A IDENTIFICAR NECESSIDADES E BEM ESTAR QUE OS ÓLEOS PODEM TE AJUDAR A SUPRIR. ESTOU COMPROMETIDA EM TE AJUDAR E ENCONTRAR JEITOS MAIS NATURAIS DE CUIDAR DA SUA SAÚDE"

SCRIPT PARA INDICAR ÓLEOS E VENDER APÓS CONSULTA:

"OS ÓLEOS ESSENCIAIS PODEM AJUDAR MUITO EM TODAS ESSAS QUESTÕES QUE VOCÊ FALOU". EU INDICARIA COMEÇAR PELO (NOME DO ÓLEO OU KIT) PORQUE ELE É BEM VERSÁTIL E VAI PODER TE AJUDA EM TUDO QUE VOCÊ MENCIONOU. O LEMON, POR EXEMPLO VAI SER INCRÍVEL PARA COMBATERMOS SUA RETENÇÃO DE LÍQUIDO... SÓ HOJE ESTOU COM UMA PROMOÇÃO LIMITADA..."

**SCRIPT PARA ENTREGA DE ENTREGA DE AMOSTRAS PARA
QUEM NÃO COMPROU:**

"OLHA, EU REALMENTE ESTOU APAIXONADA PELOS ÓLEOS E QUERO MUITO QUE VOCÊ VIVA UMA EXPERIÊNCIA COM ELES. QUERO TE PRESENTEAR COM UMA AMOSTRA DE (NOME DO ÓLEO QUE MAIS SE ENCAIXA NA NECESSIDADE DA PESSOA). VOU TE ENSINAR A USAR E TENHO CERTEZA QUE VOCÊ VAI SE SURPREENDER. QUANDO POSSO TE ENTREGAR/DEIXAR NA SUA PORTARIA?"

DICA: SE VOCÊ ESTÁ GEOGRAFICAMENTE LONGE DA PESSOA, SE A PESSOA NÃO COMPRAR, VOCÊ PODE DECIDIR SE ENVIA UMA AMOSTRA POR CORREIO OU SE APENAS CONTINUA MANTENDO CONTATO COM ELA E COMPARTILHANDO O QUE VOCÊ TEM VIVIDO COM OS ÓLEOS ATÉ O PONTO DE PODER CONVIDAR PARA UMA APRESENTAÇÃO DE ÓLEOS E DO NEGÓCIO.

PASSO A PASSO PARA MONTAR AMOSTRAS
NO APÊNDICE NO FINAL DA APOSTILA



SCRIPT CONVITE PARA UMA APRESENTAÇÃO DO NEGÓCIO:

"TEM SIDO INCRÍVEL VER VOCÊ USANDO OS ÓLEOS E TENDO EXPERIÊNCIAS POSITIVAS COM ELES! FOI EXATAMENTE ASSIM QUE ACONTECEU COMIGO TAMBÉM! MUITAS PESSOAS NÃO TEM DIMENSÃO DE QUE POR TRÁS DESSES ÓLEOS EXISTE UM NEGÓCIO COM POTENCIAL INCRÍVEL, E EU ME SINTO NO DEVER DE COMPARTILHAR SOBRE ESSE NEGÓCIO PORQUE ELE ESTÁ MUDANDO MINHA VIDA. EU NUNCA ESTIVE TÃO COMPROMETIDA COM UM PROJETO ANTES, TÃO CERTA DE QUE ESSE PROJETO É O CAMINHO PARA REALIZAR SONHOS QUE SEI QUE NÃO CONSEGUIRIA REALIZAR EM QUALQUER OUTRO TRABALHO. ISSO ENQUANTO DESFRUTO DE LIBERDADE GEOGRÁFICA E FAÇO MEUS HORÁRIOS. QUERIA TE CONTAR MAIS A RESPEITO. PROMETO QUE VOCÊ VAI SE SURPREENDER MUITO COM O QUE TENHO PARA FALAR! E AINDA TENHO UM SURPRESA PRA VOCÊ! QUANDO PODEMOS FALAR? CONSIGO NA TERÇA 20H OU QUARTA 12H... QUAL FUNCIONA PRA VOCÊ?"

IMPORTANTE: LEMBRE-SE QUE NOSSO NEGÓCIO É SOBRE CONSTRUIR UMA REDE! O PROCESSO DE COMPARTILHAR OS ÓLEOS PRECISA TERMINAR SEMPRE EM UM CONVITE PARA UMA APRESENTAÇÃO DA OPORTUNIDADE. POR ISSO O "COMPARTILHAR" ESTÁ NESSA ETAPA DO CONVITE. CLARO QUE ESSES SCRIPTS SERÃO USADOS AO LONGO DE DIAS, ENQUANTO VOCÊ DESENVOLVE UMA CONVERSA, COMPARTILHA DOS ÓLEOS, OFERECE A CONSULTA... VOCÊ PRECISA SEMPRE MANTER CONTATO PARA QUE O CONVITE ACONTEÇA. TODOS PRECISAM ESCUTAR DA OPORTUNIDADE. O "NÃO" PRECISA VIR DA PESSOA E NÃO TE DE VOCÊ! NÃO EXCLUA NINGUÉM POR ACHAR QUE "A PESSOA NÃO TEM INTERESSE"

QUEM? PESSOAS QUE VOCÊ VOCÊ JÁ CONHECE E SABE QUE TEM UMA NECESSIDADE FINANCEIRA; PESSOAS QUE VOCÊ JÁ PROPORCIONOU EXPERIÊNCIA COM OS ÓLEOS; CLIENTES SATISFEITOS
QUAL O OBJETIVO? EXPLICAR SOBRE O MODELO DE NEGÓCIO E TRAZER UM NOVO CONSULTOR PARA SUA REDE.

QUAL O FORMATO? VOCÊ NÃO DEVE NUNCA APRESENTAR DURANTE O CONVITE. O CONVITE PRECISA SER BREVE, DESPERTAR MUITO INTERESSE E CURIOSIDADE. VOCÊ PRECISA FAZER COM QUE A PESSOA DESEJE SABER MAIS, COM QUE ELA FIQUE ANSIOSA AO VER SUA CRENÇA E EMPOLGAÇÃO. PODE SER FEITO PESSOALMENTE, POR ÁUDIO OU MENSAGEM.

CONVITE PARA UMA APRESENTAÇÃO

In Connect
IC

SCRIPT PARA CONVIDAR
CLIENTES/QUEM RECEBEU AMOSTRA
PARA UMA APRESENTAÇÃO:
USE O SCRIPT DA PÁGINA ANTERIOR
PARA CONVIDAR PARA UMA
APRESENTAÇÃO DO NEGÓCIO.

**SCRIPT PARA CONVIDAR QUEM NÃO COMPROU/RECEBEU
AMOSTRA, MAS JÁ COMPARTILHEI SOBRE OS ÓLEOS:**



"OI, TUDO BEM (NOME DA PESSOA)? JÁ COMPARTILHEI COM VOCÊ UM POUCO SOBRE OS ÓLEOS ESSENCIAIS E O QUE ELES TEM FEITO NA MINHA VIDA, MAS AINDA NÃO COMPARTILHEI SOBRE COMO ALÉM DE TER SAÚDE FÍSICA E EMOCIONAL COM OS ÓLEOS, EU ESTOU DESFRUTANDO DE SAÚDE FINANCEIRA. EU NUNCA IMAGINEI QUE POR TRÁS DESSES ÓLEOS EXISTISSE UMA OPORTUNIDADE TÃO INCRÍVEL DE EMPREENDER. EU ESTOU APAIXONADA POR ESSE NOVO PROJETO COMO NUNCA ESTIVE ANTES POR NENHUM OUTRO E VISUALIZO QUE ATRAVÉS DELE VOU CONQUISTAR A REALIDADE FINANCEIRA E DE VIDA QUE EU SEMPRE BUSQUEI. EU QUERIA TE CONTAR UM POUCO MAIS A RESPEITO DELE PORQUE TALVEZ VOCÊ, ASSIM COMO EU, IRIA GOSTAR DE GERAR UMA RENDA EXTRA, SEM RISCO E EM TEMPO PARCIAL. EU TENHO DISPONIBILIDADE NA TERÇA 20H E NA QUARTA 12H, QUANDO FICA MELHOR PRA VOCÊ? AHH E VOU TE DAR UMA SUPRESA TAMBÉM QUANDO NOS REUNIRMOS".

**SCRIPT PARA CONVIDAR CONHECIDOS SE VOCÊ ESTÁ
COMEÇANDO SEU NEGÓCIO AGORA:**

"OI (NOME DA PESSOA), TUDO BEM?

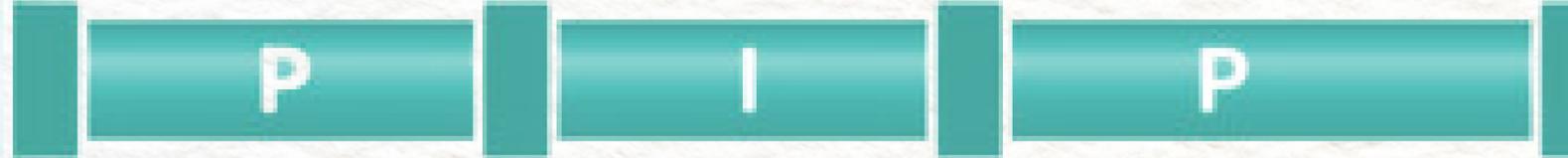
(DESENVOLVA UMA CONVERSA E SE INTERESSE PELA PESSOA)

**ENTÃO, QUERIA MUITO COMPARTILHAR COM VOCÊ SOBRE UM NOVO PROJETO
QUE ESTOU COMEÇANDO. EU ESTOU APAIXONADA POR ESSE NOVO PROJETO
COMO NUNCA ESTIVE ANTES POR NENHUM OUTRO E VISUALIZO QUE ATRAVÉS
DELE VOU CONQUISTAR A REALIDADE FINANCEIRA E DE VIDA QUE EU SEMPRE
BUSQUEI. EU QUERIA TE CONTAR UM POUCO MAIS A RESPEITO DELE PORQUE
PENSEI QUE VOCÊ, ASSIM COMO EU, IRIA GOSTAR DE GERAR UMA RENDA
EXTRA, SEM RISCO E EM TEMPO PARCIAL. EU TENHO DISPONIBILIDADE NA
TERÇA 20H E NA QUARTA 12H, QUANDO FICA MELHOR PRA VOCÊ? AHH E VOU
TE DAR UMA SUPRESA TAMBÉM QUANDO NOS REUNIRMOS".**

IC
In Connect

IMPORTANTE: SE A PESSOA PEDIR MAIS INFORMAÇÕES OU PEDIR PARA QUE VOCÊ EXPLIQUE SOBRE O PROJETO POR ÁUDIO, EDUCADAMENTE FALE QUE REALMENTE É ALGO IMPORTANTE DE MAIS PARA VOCÊ E COM MUITO POTENCIAL, E OPORTUNIDADES ASSIM NÃO TEM COMO APRESENTAR EM 5 MINUTOS. GARANTA QUE VOCÊ VAI HONRAR O TEMPO DA PESSOA E QUE VAI VALER A PENA ESCUTAR O QUE VOCÊ TEM PARA FALAR.

A "SURPRESA" PODE SER UM DOCE COM ÓLEO ESSENCIAL, UMA AMOSTRA QUE VOCÊ VAI PRESENTEAR, UM ÓLEO DE 5 ML. POUCO IMPORTA O QUE VOCÊ ESCOLHER, AS PESSOAS SEMPRE FICAM FELIZES EM GANHAR ALGO. A IDEIA É GERAR CURIOSIDADE E MAIS UM MOTIVO PARA ESTAR NA SUA APRESENTAÇÃO.



PREPARE
PREPARAR

Prepare-se para o sucesso ao experimentar os benefícios dos produtos dōTERRA e do seu sistema de treinamento comprovado.

Você

INVITE
CONVIDAR

Convide outras pessoas para aprender sobre as soluções naturais dōTERRA e sobre a oportunidade

PRESENT
APRESENTAR

Apresente a mensagem de bem-estar e prosperidade financeira da dōTERRA.

Suas Perspectivas

P

(PRESENT)
APRESENTE OS ÓLEOS E A
OPORTUNIDADE

CHAMAMOS DE "APRESENTAR" UMA APRESENTAÇÃO SOBRE ÓLEOS ESSENCIAIS E OPORTUNIDADE VOLTADA PARA O RECRUTAMENTO DE NOVOS CONSULTORES. ESSA É A BASE DO CRESCIMENTO NO MARKETING DE REDE.

COMO JÁ FALAMOS NA APOSTILA, A LÓGICA É QUE VOCÊ NÃO PRECISA NECESSARIAMENTE APRESENTAR POR VÍDEO CHAMADA OU NUMA REUNIÃO QUANDO A IDEIA É PRIMEIRO PROPORCIONAR UMA EXPERIÊNCIA COM OS ÓLEOS (SEJA VENDENDO OU ENTREGANDO UMA AMOSTRA). VOCÊ PODE USAR A ESTRATÉGIA DE AÇÕES PRESENCIAIS (QUE EXPANDEM A LISTA E JÁ MOVIMENTAM VENDAS, OU SEJA, CONTATOS COM EXPERIÊNCIAS COM OS ÓLEOS), DE OFERECER UMA CONSULTA DE BEM ESTAR GRATUITA, MANDAR ÁUDIOS... O IMPORTANTE É SEMPRE COMPARTILHAR/PROPORCIONAR EXPERIÊNCIAS PARA QUE A VENDA ACONTEÇA DE FORMA NATURAL. JÁ FALAMOS SOBRE TUDO ISSO EM "COMPARTILHAR SOBRE OS ÓLEOS".
CHEGOU A HORA DE APRESENTAR!



APRESENTAR É SEMPRE POSITIVO PARA SEU NEGÓCIO!

AO FINAL DE UMA APRESENTAÇÃO, SEU PROSPECTO:

✓ **MINIMAMENTE VAI TER CONHECIDO MAIS SOBRE OS ÓLEOS E SOBRE A DOTERRA, E PORTANTO VAI ESTAR MAIS PREPARADO E INTERESSADO EM COMPRAR OS ÓLEOS - VOCÊ GANHOU UM CLIENTE FIEL**

✓ **POSSIVELMENTE VAI ESTAR INTERESSADO NO NEGÓCIO - VOCÊ GANHOU UM CONSTRUTOR NA SUA REDE**

DESCUBRA SUA CONVERSÃO:

APRESENTAR DEVE SER ATIVIDADE CONSTANTE DO LÍDER EM CRESCIMENTO. VOCÊ PRECISA APRESENTAR MUITAS VEZES PARA RECEBER UM "SIM" E DESCOBRIR SUA "CONVERSÃO", ISTO É, QUANTAS VEZES VOCÊ PRECISA APRESENTAR PARA CONSEGUIR CADASTRAR ALGUÉM. SE SUA CONVERSÃO É, POR EXEMPLO, É 1:5, A CADA 5 PESSOAS QUE APRESENTA, FAZ 1 CADASTRO, ENTÃO PARA CADASTRAR 4 PESSOAS NO MÊS, PRECISA TER APRESENTADO PARA 20 PESSOAS.

1:1 OU GRUPO?
PRESENCIAL OU
VIDEOCONFERÊNCIA?

VOCÊ JÁ FEZ SEUS CONVITES, MAS COMO ACONTECERÁ A APRESENTAÇÃO? INDIVIDUALMENTE? EM UM GRUPO PEQUENO? NA SUA CASA? EM UM CAFÉ? POR VIDEOCONFERÊNCIA? A VERDADE É QUE TODAS ESSAS FORMAS FUNCIONAM E APRESENTAM UM BOM RESULTADO. MAIS IMPORTANTE DO QUE O FORMATO É APRESENTAR CONSTANTEMENTE (NA PARTE SOBRE ROTINA DE UM LÍDER DIAMANTE VAMOS ENTENDER A FREQUÊNCIA INDICADA DE APRESENTAÇÕES POR SEMANA.

QUAL O FORMATO QUE MAIS PERCEBEMOS CONVERSÃO?

APRESENTAÇÕES PRESENCIAIS INDIVIDUAIS, E LOGO EM SEGUIDA APRESENTAÇÕES INDIVIDUAIS POR VIDEOCONFERÊNCIA.

COMO ORGANIZAR
UMA APRESENTAÇÃO
PRESENCIAL?



1 DEFINA O LOCAL (UM CAFÉ? SALÃO DE FESTAS DO SEU PRÉDIO?

SUA CASA?) - O LOCAL PRECISA SER ADEQUADO AO NÚMERO DE PESSOAS QUE VOCÊ CONVIDOU. GOSTO DAS CHAMADAS

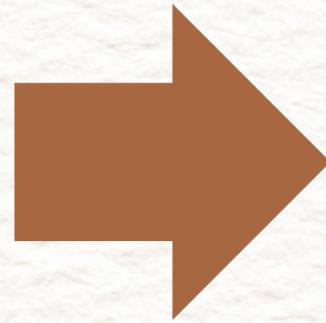
"CASEIRAS" QUE SÃO CLASSES EM CASA PARA 1-8 PESSOAS.

CONVIDE COM UMA SEMANA DE ANTECEDÊNCIA.

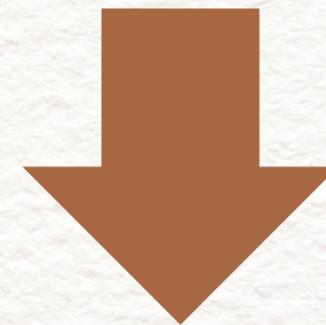
2 DIAS ANTES - LIGUE PARA A PESSOA RELEMBRANDO SOBRE A CLASSE PRESENCIAL. NÃO PERGUNTE SE ELA VAI, ELA JÁ DISSE QUE SIM. APENAS CONFIRME ENDEREÇO E REFORCE QUE PREPAROU UMA SURPRESA ESPECIAL.

2 HORAS ANTES - MANDE UMA MENSAGEM DIZENDO QUE ESTÁ MUITO EMPOLGADA E OFERECENDO ALGUM TIPO DE AJUDA, COMO ESPERAR NA FRENTE DO LOCAL PARA FACILITAR LOCALIZAÇÃO. NA CLASSE: OFEREÇA ALGUMA COISA COMO UM BOLO E CHÁ. NÃO PRECISA SER NADA CARO OU SUPER ELABORADO, MAS APENAS MOSTRAR CUIDADO.

CONVIDE UMA
SEMANA ANTES



LIGUE
2 DIAS ANTES



MENSAGEM
2 HORAS ANTES

**MATERIAIS NECESSÁRIOS SE VOCÊ
NÃO TEM LOCAL PARA PASSAR
SLIDES: GOSTO MUITO DO CLASS IN A
BOX, UM MATERIAL VENDIDO
NO SITE DA DOTERRA. NELE VOCÊ
RECEBE O GUIA "ÓLEOS NATURAIS
PARA SUA CASA", RECURSO
EXCELENTE PARA APRESENTAR OS
ÓLEOS, O
"GUIA CONSTRUA", PERFEITO PARA
FALAR DO NEGÓCIO, ALÉM DE
TABELAS DE PREÇOS.**



💧 Class in a Box - Classe em uma Caixa

O kit Class in a Box foi elaborado para ajudar você a dar aulas eficazes e economizar tempo e dinheiro ao mesmo tempo. Esse kit é um jeito eficaz de permitir que clientes em potencial tenham experiências com óleos essenciais antes das aulas. O kit inclui: 30 convites para o seu evento, 1 Guia Viva, 1 Guia Compartilhe, 5 Guias Construa, 10 Guias Ser Saudável pode Ser Simples, 50 Listas de Preços/Kits Cadastramento, 50 Formulários de Cadastramento Membro, 50 Formulários Óleos Naturais para sua Casa e 3 frascos de Wild Orange de 15 ml!



Ampliar 

DICA: QUANDO FOR RECEBER A PESSOA, DEIXE ÓLEOS À MOSTRA E O DIFUSOR LIGADO. NÃO DEIXE DE PINGAR PEPPERMINT NA MÃO DE TODAS AS PESSOAS ANTES DA CLASSE COMEÇAR E ENSINE TODOS A INALAR PARA QUE POSSAM TER ENERGIA, FOCO E CONCENTRAÇÃO PARA ESSE MOMENTO.

In Connect
IC

COMO ORGANIZAR UMA APRESENTAÇÃO ONLINE?

DEFINIR DATA.

CONVIDAR COM ATÉ 3 DIAS DE ANTECEDÊNCIA.

NO DIA ANTERIOR: MANDAR MENSAGEM MOSTRANDO MUITA EMPOLGAÇÃO E DIZENDO QUE PREPAROU UMA SURPRESA.

2 HORAS ANTES: MANDAR MENSAGEM COM O LINK DA VIDEOCONFERÊNCIA E REFORÇANDO QUE ESTÁ EMPOLGADA.

ESTRUTURA DA APRESENTAÇÃO

BOAS VINDAS

AGRADEÇA O TEMPO DA PESSOA E REFORCE COMO ESTÁ FELIZ EM COMPARTILHAR MAIS SOBRE ÓLEOS ESSENCIAIS E SOBRE A OPORTUNIDADE INCRÍVEL DE EMPREENDER COM ELES/COMO ESTÁ FELIZ EM COMPARTILHAR SOBRE ESSE NOVO PROJETO QUE ESTÁ

ENVOLVIDA E MERGULHANDO DE CABEÇA.
SE A APRESENTAÇÃO POR PRESENCIAL, OFEREÇA A COMIDA QUE PREPAROU, COMO UMA PEDAÇO DE BOLO E CHÁ.

IC
In Connect

ANCORAGEM

EXPLIQUE QUE ACREDITA QUE TODO BOM PROJETO PRECISA DE 3 PILARES FUNDAMENTAIS: PRODUTO INCRÍVEL, EMPRESA SÓLIDA E ÉTICA, E MODELO DE NEGÓCIO ESCALÁVEL E PROMISSOR.

ADIANTE QUE VOCÊ VAI MOSTRAR COMO ESSE PROJETO É INCRÍVEL NESSES 3 PILARES

PRODUTO

**EXPLIQUE O QUE SÃO ÓLEOS ESSENCIAIS:
SUBSTÂNCIAS NATURAIS CRIADAS POR PLANTAS**

**PRODUTO DO MECANISMO DE DEFESA NATURAL DAS PLANTAS:
SÃO COMO OS "ANTICORPOS" DA PLANTA
NÃO SÃO APENAS AROMAS, MAS SIM RICOS EM
PROPRIEDADES TERAPÊUTICAS**

**SÃO TÃO COMPROVADAMENTE EFICAZES QUE O SUS INDICA
AROMATERAPIA COMO TERAPIA INTEGRATIVA.**

**EXPLIQUE OS 3 FATOS INTERESSANTES SOBRE OS ÓLEOS ESSENCIAIS.
AQUI VOCÊ PRECISA QUE A PESSOA ENTENDA QUE ELES SÃO
MAIS SEGUROS, BARATOS E EFICAZES QUE OS ALOPÁTICOS.**

**MAIS SEGUROS: SÃO 100% NATURAIS ENTÃO NÃO TEM
ASSOCIAÇÃO DE EFEITO COLATERAL (NÃO VEM COM BULA)
SÃO MAIS BARATOS: SAÚDE COM GOTAS QUE CUSTAM
CENTAVOS.**

**FAÇA AS CONTAS DE QUANTO CUSTA TRATAR UMA
INFECÇÃO COM MEDICAMENTOS X ÓLEOS. NÃO TEM VALIDADE
(OE ACHADOS NAS PIRÂMIDES DO EGITO AINDA SÃO
VOLÁTEIS)**

**SÃO MAIS PODEROSOS: COMPOSIÇÃO DA MEMBRANA DA
CÉLULA TEM MAIS AFINIDADE COM OS OE QUE COM
ALOPÁTICOS**

IC
In Connect

EXPLIQUE AS 3 FORMAS DE USO ENQUANTO DÁ EXEMPLO DO USO DE ALGUNS ÓLEOS EM CADA UMA DAS FORMAS:

AROMÁTICO: VIAS RESPIRATÓRIAS E SAÚDE EMOCIONAL (ASSOCIAÇÃO DO NERVO OLFATIVO COM O SISTEMA LÍMBICO): PEPPERMINT E LAVANDA

**TÓPICO: APLICAÇÃO NO LOCAL DA NECESSIDADE OU PONTOS DE ALTA PULSAÇÃO E POROSIDADE: MELALEUCA E DEEP BLUE
INTERNO: INGESTÃO (INTELIGÊNCIA LOCALIZADORA NATURAL DA PLANTA PARA SABER ONDE AGIR NO CORPO): LEMON E ON
GUARD**

SUA HISTÓRIA

ANTES DE APRESENTARMOS O MODELO DE NEGÓCIO, VOCÊ
PRECISA COMPARTILHAR SUA HISTÓRIA. ESSA PARTE NÃO PODE
FALTAR DE FORMA ALGUMA.

MESMO QUE VOCÊ TENHA ACABADO
DE COMEÇAR SUA TRAJETÓRIA COM DOTERRA. VOCÊ NÃO PRECISA
FALAR SOBRE RESULTADOS, ATÉ PORQUE ISSO NÃO É DUPLICÁVEL.
VOCÊ PRECISA COMPARTILHAR QUAL ERA A SUA DOR E O QUE
VOCÊ VISUALIZOU EM DOTERRA QUE RESOLVERIA SUA DOR.

ESSA É A "ABERTURA" PARA ENTÃO FALAR COMO O MODELO DE
NEGÓCIOS RESOLVERÁ SUA DOR.



MODELO DE NEGÓCIO

EXPLIQUE SOBRE O QUE ROBERT KIYOSAKI, AUTOR DO LIVRO "PAI RICO, PAI POBRE" FALA SOBRE NOSSO MODELO DE NEGÓCIO EM "O NEGÓCIO DO SÉCULO XXI" - SE ELE PERDESSE TODA SUA FORTUNA E TIVESSE QUE COMEÇAR DO ZERO, ESCOLHERIA O MARKETING DE REDE PARA ISSO.

O SUCESSO É SIMPLES: VIVER, COMPARTILHAR E ENSINAR OUTROS A FAZEREM O MESMO - ASSIM VOCÊ FORMA SUA REDE.

POTENCIAL DE RENDA RESIDUAL - UM DIA SUA REDE CONTINUARÁ CRESCENDO SEM DEPENDER DE VOCÊ.

COMPARTILHAR PLANO DE BONIFICAÇÃO E EXPLICAR DE FORMA SIMPLES: "TUDO GIRA EM TORNO DOS ÓLEOS. CADA ÓLEO TEM UMA PONTUAÇÃO ATRELADA A SI. QUANDO VOCÊ MOVIMENTA 3.000 PONTOS, VOCÊ SE TORNA UM ELITE, QUE COSTUMA TER GANHOS MÉDIOS DE R\$760,00. ACONTECE QUE A MEDIDA QUE

In Connect
IC

EXP

VOCÊ COMPARTILHA SOBRE OS ÓLEOS E FAZ RENDA EXTRA COM ELES, ALGUMAS PESSOAS VÃO SE INTERESSAR EM FAZER O MESMO QUE VOCÊ. EU APOSTO QUE VOCÊ CONHECE PELO MENOS DUAS PESSOAS QUE PRECISAM DE DINHEIRO... QUE TALVEZ NÃO ESTEJAM FELIZES NO TRABALHO ATUAL... QUE GOSTARIAM DE FAZER UM RENDA EXTRA EM TEMPO PARCIAL... E SE NÃO CONHECE, APOSTO QUE NÃO SERÁ DIFÍCIL ALGUM CONTATO SEU TE INDICAR ALGUÉM ASSIM.

QUANDO VOCÊ TEM DUAS PESSOAS COMPARTILHANDO OS ÓLEOS COM VOCÊ, VOCÊ PODE SE TORNAR UM PREMIER, QUE GANHA EM MÉDIA MAIS DE R\$2.000 REAIS POR MÊS.

IC
In Connect

USE A EXPLICAÇÃO SOBRE OS RANKINGS QUE CONSTA NA PARTE 1 DESSA APOSTILA, NA EXPLICAÇÃO SOBRE O NEGÓCIO.

SE ATENTE A QUEM VOCÊ ESTÁ DIRECIONANDO A FALA. SE

ESTÁ FALANDO COM ALGUÉM QUE JÁ É BEM SUCEDIDO, FOCHE MAIS NA EXPLICAÇÃO DOS RANKINGS MAIS ALTOS. SE

ESTÁ FALANDO COM ALGUÉM QUE NUNCA TEVE UMA RENDA

MAIOR **QUE R\$4.000**, POR EXEMPLO, FOCHE MAIS NOS

RANKINGS MAIS INICIAIS. MAIORIA DAS PESSOAS NÃO CONSEGUE NEM TANGIBILIZAR OS VALORES DOS RANKINGS

MAIS ALTOS. COM O TEMPO ESSA PESSOA ENTENDERÁ QUE

ELA PODE CHEGAR LÁ, MAS NO MOMENTO INICIAL É MAIS

INTELIGENTE IR AOS POUCOS

DICAS PARA COMPARTILHAR O PLANO DE BONIFICAÇÃO:



QUEBRA DE OBJEÇÕES

VOCÊ NÃO PRECISA:

ABANDONAR SEU EMPREGO ATUAL OU TER MUITO TEMPO DISPONÍVEL: NA DOTERRA VOCÊ PODE EMPREENDER EM TEMPO PARCIAL. O IMPORTANTE É SE DEDICAR E TRABALHAR DE FORMA PROFISSIONAL NAS HORAS QUE VOCÊ TIVER DISPONÍVEL.

TER EXPERIÊNCIA EMPREENDENDO: NA DOTERRA, VOCÊ VAI EMPREENDER DA FORMA MAIS SIMPLES POSSÍVEL, CONTANTO COM TODA ESTRUTURA LOGÍSTICA DA EMPRESA. VOCÊ NÃO PRECISA TER EXPERIÊNCIA OU "SABER" EMPREENDER, PORQUE VOCÊ NÃO VAI TER QUE LIDAR COM QUESTÕES BUROCRÁTICAS QUE NORMALMENTE ENVOLVEM O EMPREENDEDORISMO: A DOTERRA É RESPONSÁVEL POR TUDO.

USAR AS REDES SOCIAIS: O QUE MUITAS PESSOAS PENSAM QUANDO FALAMOS "COMPARTILHAR" É QUE TER SEGUIDORES OU SABER FAZER CONTEÚDO NAS REDES SOCIAIS É NECESSÁRIO, MAS ISSO NÃO É VERDADE. NOSSO MÉTODO TANTO DE VENDAS QUANTO DE RECRUTAMENTO DE EQUIPE NÃO EXIGE NENHUMA REDE SOCIAL. VOCÊ VAI TER ACESSO AO PASSO A PASSO DO QUE DEVE FAZER (LITERALMENTE UM MÉTODO) E USAR AS REDES SOCIAIS VAI SER UMA OPÇÃO.

TER MUITOS CONTATOS: TEMOS UM MÉTODO QUE VAI TE FAZER SER CAPAZ DE EXPANDIR SUA REDE DE CONTATOS TODOS OS DIAS, SAINDO OU NÃO DE CASA.



MOSTRE QUE A PESSOA RECEBERÁ TODO SUPORTE E ACESSO AO
NOSSO MÉTODO



BAIXO INVESTIMENTO INICIAL E RISCO ZERO:

"EU COSTUMO DIZER QUE NA DOTERRA O INVESTIMENTO INICIAL NO NEGÓCIO É ZERO E O RISCO TAMBÉM É ZERO! VOU EXPLICAR! A DOTERRA NÃO TE PEDE PARA COMPRAR COTAS, FRANQUIA, FAZER ESTOQUE... NADA DISSO! VOCÊ COMEÇA APENAS SE COMPROMETENDO A VIVER O ESTILO DE VIDA! E NÃO TEM COMO VIVER UM ESTILO DE VIDA NATURAL SEM TER SEUS ÓLEOS! POR ISSO, A DOTERRA É A ÚNICA EMPRESA QUE TE PERMITE ABRIR SEU NEGÓCIO CUIDANDO DA SUA SAÚDE E DA SUA FAMÍLIA. VOCÊ PRECISA APENAS TER UM KIT DE ÓLEOS PARA USO PESSOAL E PARA CONSEGUIR TAMBÉM PROPORCIONAR EXPERIÊNCIAS PARA OUTRAS PESSOAS. É INVESTIR NA SUA SAÚDE. NÃO NO NEGÓCIO. E O RISCO É ZERO: SE VOCÊ DECIDIR NÃO CONTINUAR EMPREENDENDO (O QUE ACHO DIFÍCIL ACONTECER), VOCÊ SIMPLEMENTE TEM SUA FARMÁCIA NATURAL EM CASA E CONTINUA A VIVER AS SOLUÇÕES NATURAIS. NÃO TEM PREJUÍZO NENHUM, NÃO PAGA TAXA, MULTA, NADA!"

FECHEAMENTO

**APRESENTE OS KITS DE CADASTRAMENTO MOSTRANDO
DIFERENCIAIS DE CADA UM
REFORCE QUE VOCÊ VAI CRESCER. QUE ESTÁ 100%
COMPROMETIDA E NÃO VAI PARAR.**

**"VOCÊ JÁ CONHECE SUA VIDA SEM DOTERRA, PORQUE NÃO DESCOBRIR O
QUE ELA PODE SER COM DOTERRA?"**

IC
In Connect



E (ENROLL) CADASTRE

VOCÊ FEZ SUA LISTA, APRENDEU A
COMPARTILHAR/CONVIDAR, FEZ SUA
APRESENTAÇÃO E AGORA CHEGOU A
HORA DE CADASTRAR! ESSE
MOMENTO É CRUCIAL E ALGUNS
PRINCÍPIOS PODEM TE AJUDAR A TER
RESULTADOS MELHORES:

DICAS

RESERVE UM TEMPO DA SUA VIDEOCONFERÊNCIA OU REUNIÃO PRESENCIAL PARA O FECHAMENTO/CADASTRO ASSIM QUE TERMINAR DE APRESENTAR OS KITS, JÁ PERGUNTE "COM QUAL KIT FAZ SENTIDO PARA VOCÊ COMEÇAR SEU NEGÓCIO HOJE?".

VOCÊ PRECISA "PEDIR O CADASTRO". SE VOCÊ APRESENTA MAS NÃO "PEDE O CADASTRO" SUA TAXA DE CONVERSÃO CAI MUITO. SE A PESSOA ESTIVER CONFUSA, INDIQUE PARA ELA UM KIT QUE VOCÊ ACHA QUE VAI ATENDER BEM ÀS NECESSIDADES DELA.

REFORCE QUE NÃO IMPORTA QUAL KIT ELA ESCOLHER, O IMPORTANTE É QUE NÃO DEIXE DE COMEÇAR.

TENHA SEU LINK DE CADASTRAMENTO JÁ "FÁCIL". RECOMENDO DEIXAR SEMPRE NO BLOCO DE NOTAS DO CELULAR, JUNTO COM UM PEQUENO PASSO A PASSO DE CADASTRAMENTO.

TENTE ESTAR COM A PESSOA NO MOMENTO DO CADASTRO. ABRA SEU LINK NO COMPUTADOR/TABLET E VÁ PREENCHENDO COM ELA. ISSO EVITA QUE A PESSOA DESISTA DO CADASTRO PORQUE ENCONTROU DIFICULDADES NA PLATAFORMA.



**SE A PESSOA TIVER DÚVIDAS OU COMEÇAR A APRESENTAR OBJEÇÕES,
LEMBRE DE RECONHECER QUE SUA PREOCUPAÇÃO É VÁLIDA. AS
PESSOAS TÊM UMA NECESSIDADE PSICOLÓGICA DE SEREM OUVIDAS.
EDUCADAMENTE SORRIA, MOSTRE-SE CUIDADOSA E CONDUZA A
CONVERSA PARA ACABAR COM AS INSEGURANÇAS.**

SCRIPT PARA FECHAMENTO E CONDUÇÃO PARA O CADASTRO:

**"COM QUAL KIT FAZ MAIS SENTIDO VOCÊ COMEÇAR SEU NEGÓCIO HOJE? COM
QUALQUER UM DESSES KITS VOCÊ COMEÇA HOJE ESSA NOVA JORNADA E EU
TE GARANTO QUE ESTOU 100% COMPROMETIDA COM VOCÊ. VOCÊ MERECE
SE DAR ESSA CHANCE DE CONSTRUIR LIBERDADE FINANCEIRA DE VERDADE.
SUA FAMÍLIA MERECE ESSA CHANCE. ME DIZ O KIT E ABRIMOS JÁ SEU
NEGÓCIO COM DOTERRA".**



SCRIPT PARA OBJEÇÃO: NÃO TENHO DINHEIRO

"A DOTERRA NÃO TE PEDE PARA COMPRAR COTAS, FRANQUIA, FAZER ESTOQUE... NADA DISSO! VOCÊ COMEÇA APENAS SE COMPROMETENDO A VIVER O ESTILO DE VIDA! E NÃO TEM COMO VIVER UM ESTILO DE VIDA NATURAL SEM TER SEUS ÓLEOS! POR ISSO, A DOTERRA É A ÚNICA EMPRESA QUE TE PERMITE ABRIR SEU NEGÓCIO CUIDANDO DA SUA SAÚDE E DA SUA FAMÍLIA: VOCÊ PRECISA APENAS TER UM KIT DE ÓLEOS PARA USO PESSOAL E PARA CONSEGUIR TBM PROPORCIONAR EXPERIÊNCIAS PARA OUTRAS PESSOAS. É INVESTIR NA SUA SAÚDE. NÃO NO NEGÓCIO.

TALVEZ VOCÊ JÁ TENHA FEITO OUTROS INVESTIMENTOS MUUUITO MAIORES (FACULDADE, CURSOS DE IDIOMAS, TÉCNICOS, OUTROS NEGÓCIOS ETC) QUE NÃO TINHAM O POTENCIAL DE RETORNO QUE A DOTERRA TEM! EU ENTENDO QUE ABRIR SEU NEGÓCIO HOJE PODE SIGNIFICAR UM SACRIFÍCIO, MAS EU CONFIO TANTO NESSA OPORTUNIDADE QUE EU TE ENCORAJO A TALVEZ ABRIR MÃO DE COISAS BOAS, PARA CONQUISTAR COISAS EXTRAORDINÁRIAS. MUITAS PESSOAS COMEÇARAM SEM RESERVAS, CUMPRINDO AVISO PRÉVIO,

COM DINHEIRO CONTATO OU ATÉ DEVENDO, MAS PORQUE ENTENDERAM QUE ALGO PRECISAVA SER FEITO PARA SAÍREM DESSA SITUAÇÃO.

O QUE QUERO DIZER É QUE A MAIORIA DAS PESSOAS DE SUCESSO HOJE EM DOTERRA COMEÇARAM EM MOMENTOS DA VIDA QUE ESTAVAM MAL FINANCEIRAMENTE, MAS TIVERAM ESSA OUSADIA DE MESMO CONTRA TODAS AS CIRCUNSTANCIAS, BUSCAR UMA MUDANÇA. TE GARANTO QUE DOTERRA É A FERRAMENTA PARA QUE VOCÊ NUNCA MAIS FIQUE NESSA SITUAÇÃO. EU JAMAIS TE FARIA INVESTIR UM DINHEIRO QUE FAZ FALTA PRA VOCÊ SE NÃO TIVESSE TANTA CRENÇA QUE ESSE É O NEGÓCIO QUE VAI MUDAR A SUA VIDA. TENTAR PODE PARECER "CARO", MAS NÃO TENTAR TAMBÉM É CARO, O PREÇO DE NÃO MUDAR DE VIDA É AINDA MAIOR"



SCRIPT OBJEÇÃO: TENHO QUE FALAR COM MEU MARIDO

"ENTENDO QUE VOCÊ QUEIRA CONVERSAR COM ELE ANTES. O QUE ACHA DE MARCARMOS MAIS UMA REUNIÃO E VOCÊ TRAZER ELE? VAI SER UM PRAZER EXPLICAR TUDO PARA ELE TAMBÉM"

DICA: QUANDO VOCÊ NOTAR QUE A MULHER DEPENDE EMOCIONALMENTE DO MARIDO OU QUE O CASAL PRECISA ESTAR ALINHADO PARA QUE ELA ENTRE NO NEGÓCIO, JÁ CHAME OS DOIS PARA A PRIMEIRA APRESENTAÇÃO.

GERALMENTE A ESPOSA NÃO CONSEGUE EXPLICAR MUITO BEM SOBRE O NEGÓCIO (O QUE É NORMAL JÁ QUE ELA ACABOU DE OUVIR) E VOCÊ PODE PERDER ESSE FECHAMENTO

SCRIPT OBJEÇÃO: É PIRÂMIDE?

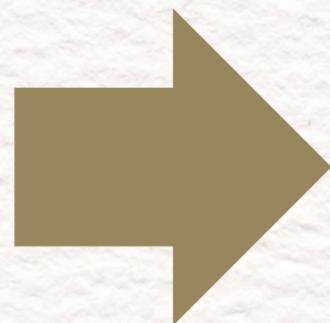
"MUITAS PESSOAS CONFUNDEM MULTINIVEL COM PIRÂMIDE! ALGUMAS EMPRESAS DISFARÇAM MULTINIVEL E FAZEM PIRÂMIDE, MAS NÃO É O CASO DA DOTERRA! DOTERRA NÃO É UM ESQUEMA DE PIRÂMIDE. PIRÂMIDES SÃO FRAUDULENTOS E ILEGAIS. O CNPJ DA DOTERRA É PÚBLICO, A EMPRESA É SÉRIA E 100% DENTRO DA LEI! VOCÊ NÃO GANHA POR INDICAÇÃO.

A EMPRESA É CONTRUÍDA EM MARKETING DE REDE/RELACIONAMENTO (QUE ACREDITO SER O TIPO DE MARKETING MAIS PROMISSOR PARA O FUTURO). VOCÊ CONVIDA PESSOAS PARA FAZEREM PARTE DA SUA ORGANIZAÇÃO NÃO PORQUE VOCÊ GANHA POR INDICAÇÃO, MAS PORQUE QUANDO MAIS PESSOAS, MAIS VOLUME SUA ORGANIZAÇÃO E MAIS POTENCIAL DE BATER RANKINGS E TER RENDA RESIDUAL PORQUE NA DOTERRA VOCÊ GANHA 2-7% DE TODO FATURAMENTO DA SUA EQUIPE ATÉ O 7º NÍVEL! É ISSO QUE TORNA POSSÍVEL TER RENDA RESIDUAL E DEIXAR DE DEPENDER DE VENDAS SEMPRE! VOCÊ AJUDA PESSOAS A CRESCEREM PORQUE ASSIM VOCÊ CRESCE POR CONTA DE PERFORMANCE, NÃO INDICAÇÃO! ACHO INCRÍVEL ESSE MODELO! VOCÊ SAI DA CORRIDA DE RATOS DE TODO MÊS PARTIR DA ESTACA ZERO.



A DOTERRA É UMA EMPRESA BILIONÁRIA QUE NÃO INVESTE EM PROPAGANDAS NA TV, INTERNET, INFLUENCERS... ELA FOCA 100% DOS SEUS RECURSOS EM REMUNERAR MUITO BEM SEUS CONSULTORES PARA QUE ELES PROMOVAM O ESTILO DE VIDA! NÃO VENDEMOS ÓLEOS! NÃO TEMOS QUE TER ESTOQUE, NADA DISSO! APRESENTAMOS O ESTILO DE VIDA E EDUCAMOS SOBRE O USO DOS ÓLEOS! NOS TORNAMOS LITERALMENTE, CONSULTORAS DE BEM ESTAR! A DOTERRA QUE CUIDA DE TODA LOGÍSTICA, QUE VENDE, ENTREGA...

ESSE VÍDEO AJUDA A ENTENDER A DIFERENÇA:



In Connect
IC



- REGISTRADA NO BRASIL
- ÓRGÃO FEDERAL VINCULADA ANVISA
- PIRÂMIDE VOCÊ NUNCA PASSA QUEM TÁ ACIMA DE VOCÊ
- NOTA FISCAL EMITIDA SOBRE TODA MOVIMENTAÇÃO"

SCRIPT OBJEÇÃO: TENHO MEDO DE NÃO CONSEGUIR!

TENHO MEDO DE TENTAR E DAR ERRADO!

"VOCÊ NÃO PRECISA FICAR COM MEDO! NINGUÉM COMEÇA UM NEGÓCIO OU UMA PROFISSÃO SABENDO TUDO. VOCÊ PROVAVELMENTE NESSE MOMENTO JÁ SABE MAIS SOBRE DOTERRA DO QUE EU SABIA QUANDO DECIDI COMEÇAR, ACREDITE! E NÃO PRECISA TER MEDO DE DAR ERRADO PORQUE VOCÊ NÃO ESTÁ ABRINDO MÃO DE NADA! VOCÊ VAI FAZER DOTERRA NAS SUAS HORAS LIVRES, E VAI CONSTRUIR SUA LIBERDADE FINANCEIRA ENQUANTO TEM SUA SEGURANÇA ATUAL, ATÉ QUE VAI ESTAR CONFORTÁVEL PARA VIVER SÓ DE DOTERRA (SE VOCÊ DESEJAR ASSIM)"

SCRIPT OBJEÇÃO: NÃO TENHO TEMPO!

"DOTERRA É PARA PESSOAS COMO VOCÊ, QUE TEM AGENDA CONCORRIDA! MÃES, PESSOAS COM ROTINA INTENSA DE TRABALHO. ISSO PORQUE É VOCÊ QUEM FAZ SEUS HORÁRIOS E QUEM DECIDE QUANTAS HORAS VAI COLOCAR NO NEGÓCIO. É MELHOR COLOCAR POUCAS HORAS MAS ESTAR EM MOVIMENTO DO QUE NÃO ESTAR, NÃO ACHA? MAIORIA DAS PESSOAS DE SUCESSO NA DOTERRA COMEÇARAM EM MOMENTOS DE VIDA EXTREMAMENTE CORRIDOS... ACREDITO MUITO QUE PARA QUEM JÁ ESTÁ EM MOVIMENTO É MAIS FÁCIL. AQUELA FAMOSA FRASE "QUER UMA TAREFA FEITA? DÊ A ALGUÉM OCUPADO".

LEMBRE-SE DAS DUAS PALAVRAS CHAVES DO FECHAMENTO:
"CRENÇA E OUSADIA". A PESSOA NÃO TEM CRENÇA AINDA. ELA
PRECISA ENCONTRAR O QUE FALTA NELA EM VOCÊ! VOCÊ PRECISA
FAZÊ-LA SE SENTIR SEGURA DE QUE VAI TER VOCÊ EM TODO
PROCESSO, DE QUE A EQUIPE É INCRÍVEL E DE QUE DOTERRA É PARA
ELA!

P

PREPARAR

Prepare-se para o sucesso ao experimentar os benefícios dos produtos dōTERRA e do seu sistema de treinamento comprovado.

Você

I

CONVIDAR

Convide outras pessoas para aprender sobre as soluções naturais dōTERRA e sobre a oportunidade.

P

APRESENTAR

Apresente a mensagem de bem-estar e prosperidade financeira da dōTERRA.

Suas Perspectivas

E

CADASTRAR

Cadastre e apoie outras pessoas com soluções naturais e convide-as a mudar vidas.

S

APOIAR

Apoie seus Clientes e Líderes rumo ao sucesso.

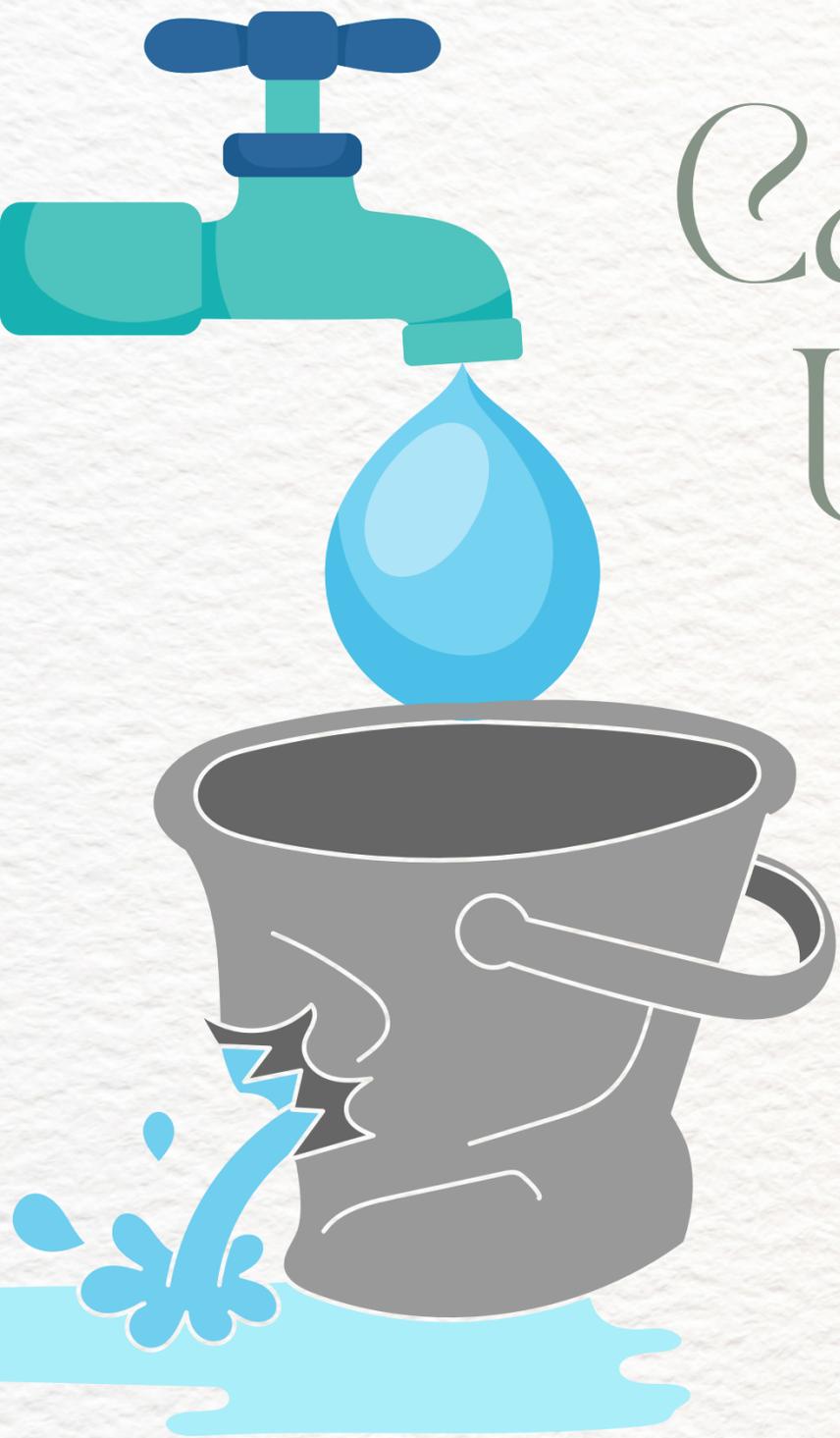
Sua Equipe + Comunidade

S
(SUPPORT)
APOIE NOVOS CLIENTES E
LÍDERES



APOIAR NOVOS CLIENTES E CONSULTORES É
FUNDAMENTAL PARA QUE
VOCÊ AUMENTE A RETENÇÃO NA SUA REDE.

GOSTO DE ILUSTRAR QUE O MARKETING DE REDE É COMO UM BALDE
COM FUROS, RECEBENDO ÁGUA DE UMA TORNEIRA.



CADA GOTTA DE ÁGUA É
UM MEMBRO DA SUA
REDE, SEJA UM
CLIENTE OU UM
CONSULTOR.

QUANDO VOCÊ TEM MUITOS FUROS NO BALDE, TEM MUITAS GOTAS, ISTO É, MUITAS PESSOAS SAINDO (CONSULTORES QUE DEIXAM DE DESENVOLVER O NEGÓCIO E CLIENTES QUE DEIXAM DE COMPRAR).

MESMO QUE VOCÊ MANTENHA UM FLUXO MUITO GRANDE NA TORNEIRA, NA TENTATIVA DE MANTER O BALDE CHEIO, CONCORDA QUE SERÁ UM ESFORÇO MUITO GRANDE MANTÊ-LO? E SE EM ALGUM MOMENTO O FLUXO DA TORNEIRA DIMINUIR (ISSO É, A ENTRADA DE NOVOS CONSULTORES E CLIENTES), O BALDE COMEÇARÁ A ESVAZIAR, ATÉ O PONTO DE TER POUQUÍSSIMA ÁGUA SE MANTENDO DENTRO DELE. MUITO ESFORÇO E POUCO RESULTADO. O BALDE, OU SEJA, SUA REDE, ESTÁ COM PROBLEMAS.

QUAL O SEGREDO DE UMA REDE FORTE E EM CRESCIMENTO? MENOS FUROS E MAIS FLUXO. ESSA COMBINAÇÃO É A CHAVE PARA FORMAR UMA ORGANIZAÇÃO DIAMANTE, BLUE E PRESIDENTIAL DIAMOND.

AUMENTAR FLUXO DA TORNEIRA = PIPE (FORTALECER NOSSO "CANO"), MANTENDO LISTA VIVA, COMPARTILHANDO E CONVIDANDO, APRESENTANDO E CADASTRANDO. TUDO QUE VIMOS ATÉ AQUI DO NOSSO MÉTODO.



TAPAR OS FUROS = S (O SUPORTE E APOIO À NOVOS CONSULTORES E CLIENTES PARA AUMENTAR A RETENÇÃO).



IC
In Connect

REDE CRESCENDO,
AVANÇOS DE
RANKING E SOLIDEZ
NO NEGÓCIO.
PIPES

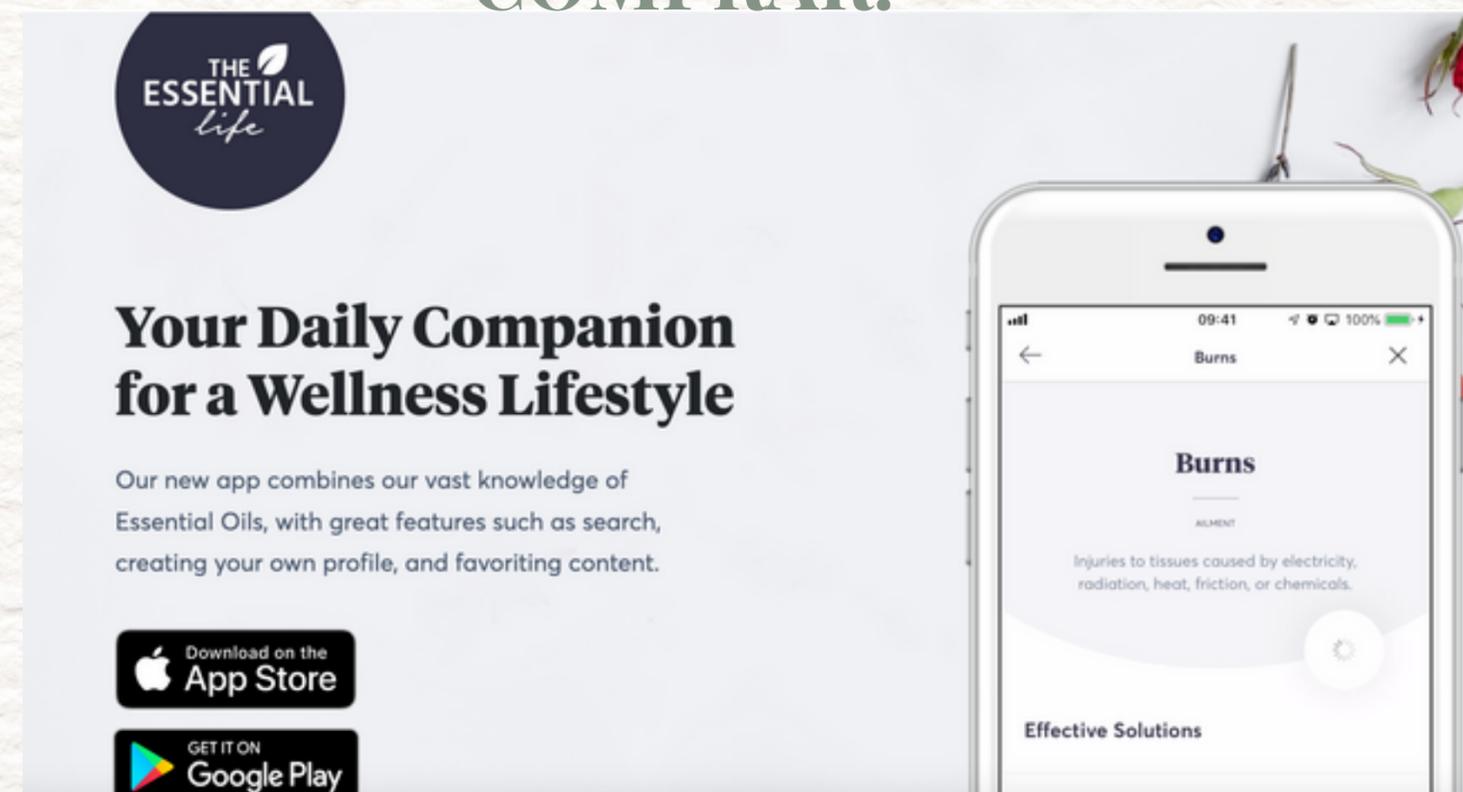
COMO APOIAR CLIENTES?

ENVIE UM PROTOCOLO DE USO DOS ÓLEOS E/OU FAÇA UMA CONSULTA DE BEM ESTAR: INSIRA A CLIENTE NO ESTILO DE VIDA! ASSIM QUE VOCÊ CADASTROU UM NOVO CLIENTE OU FEZ UMA VENDA AVULSA, ALGUNS PASSOS SÃO MUITO IMPORTANTES PARA A RETENÇÃO DELE:

1. QUANDO A CLIENTE COMPRA APENAS 1 OU 2 ÓLEOS, É MAIS DIFÍCIL FAZER UMA CONSULTA DE BEM ESTAR, MAS GARANTA QUE VOCÊ SEMPRE ENVIE PROTOCOLOS DE USO PARA QUE ELA POSSA TIRAR O MÁXIMO DE PROVEITO DOS ÓLEOS. A DICA É ENSINAR COMO PODE SER O USO (TÓPICO, AROMÁTICO, INTERNO) E INDICAÇÕES DE USO DO ÓLEO. NO CASO DE CLIENTES QUE COMPRAM MAIS ÓLEOS OU UM KIT, USE A FOLHA DE CONSULTA DE BEM ESTAR DISPONÍVEL NESSE MATERIAL PARA ENTENDER AS NECESSIDADES DA PESSOA E MONTAR UMA ROTINA DE USO DOS ÓLEOS.
2. COLOQUE A CLIENTE NA SUA LISTA DE TRANSMISSÃO OU GRUPO DE CLIENTES: É UMA FORMA DE MANDAR NOVAS PROMOÇÕES E DICAS.

3. CONVIDE A CLIENTE PARA PARTICIPAR DE AULAS DE EDUCAÇÃO CONTINUADA SOBRE ÓLEOS SEMANALMENTE OFERECIDAS PELA SUA EQUIPE OU POR VOCÊ DIRETAMENTE PARA SUAS CLIENTES

4. ORIENTE QUE BAIXEM O APLICATIVO "ESSENTIAL LIFE" E INDIQUE LEITURAS. FAZER ISSO VAI DAR MAIOR AUTONOMIA PARA SUAS CLIENTES E ELAS N'ÃO VÃO PRECISAR TE BUSCAR A CADA MINUTO PARA TIRAREM DÚVIDAS SOBRE OS ÓLEOS. ALÉM DISSO, AO NAVEGAREM PELO APLICATIVO E LIVROS, VÃO CONHECER MAIS ÓLEOS E VOLTAR A COMPRAR.



THE ESSENTIAL life

**Your Daily Companion
for a Wellness Lifestyle**

Our new app combines our vast knowledge of Essential Oils, with great features such as search, creating your own profile, and favoriting content.

Download on the
App Store

GET IT ON
Google Play

Burns

ALIMENT

Injuries to tissues caused by electricity, radiation, heat, friction, or chemicals.

Effective Solutions

IC
In Connect

COMO APOIAR
NOVOS
CONSULTORES?

- 1. ASSIM QUE CADASTRAR UM NOVO CONSULTOR, CONECTE ELE COM ESSA APOSTILA DO INÍCIO FORTE, PARA QUE ELE ENTENDA O BÁSICO SOBRE O NEGÓCIO E ENTENDA TAMBÉM SOBRE O MÉTODO.**
- 2. FAÇA COM ELE O CHECKLIST DOS PRIMEIROS 15 DIAS DE OURO (NO INÍCIO DESSA APOSTILA)**
- 3. ACOMPANHE SEU NOVO CADASTRADO NO INDIVIDUAL, PELO MENOS 3X POR SEMANA NO PRIMEIRO MÊS. É UM MOMENTO MUITO IMPORTANTE PARA COLOCAR SEU LÍDER EM MOVIMENTO**

**4. MARQUE UMA REUNIÃO/CALL PARA TIRAR DÚVIDAS SOBRE O
NEGÓCIO E MÉTODO**

**5. CONECTE SEU NOVO CONSULTOR COM OS ALINHAMENTOS DA SUA
LINHA ASCENDENTE DIAMOND E ACIMA**

O MAIS FUNDAMENTAL É QUE O NOVO CONSULTOR ENTENDA O PASSO
A PASSO PIPES E COMECE A EXECUTÁ-LO PARA FORMAR SUA REDE.

ESTABLECEENDO
METAS

QUAL RANKING VOCÊ DESEJA ALCANÇAR ESSE
MÊS?

VOCÊ PRECISA DE QUALIFICADORES PARA
ESSE RANKING? (PREMIER E ACIMA PRECISAM)

SIM NÃO

QUEM SÃO OS QUALIFICADORES E QUANTOS PONTOS PRECISA EM CADA UM?

QUALIFICADORES NA 1A LINHA E 2A LINHA:



_____ PV



_____ _____ _____

_____ PV _____ PV _____ PV

META POR SEMANA POR PESSOA

(CADA QUALIFICADOR DEVE TER ESSE CONTROLE DE META SEMANAL)

QUANTOS PONTOS POR SEMANA EU PRECISO PARA A PONTUAÇÃO

DO MEU RANKING? (PONTUAÇÃO:4)

SEMANA 1: _____ PONTOS

SEMANA 2: _____ PONTOS

SEMANA 3: _____ PONTOS

SEMANA 4: _____ PONTOS

**PARA ESSA PONTUAÇÃO, QUAL SERÁ MINHA META DE CONTATOS,
CLASSES DE OPORTUNIDADE E CADASTROS POR SEMANA?**

SEMANA 1: _____ CONTATOS

SEMANA 2: _____ CONTATOS

SEMANA 3: _____ CONTATOS

SEMANA 4: _____ CONTATOS

SEMANA 1: _____ CLASSES

SEMANA 2: _____ CLASSES

SEMANA 3: _____ CLASSES

SEMANA 4: _____ CLASSES

SEMANA 1: _____ CADASTROS

SEMANA 2: _____ CADASTROS

SEMANA 3: _____ CADASTROS

SEMANA 4: _____ CADASTROS

EXTRA: MONTAGEM E
ENTREGA DE
AMOSTRAS

VOCÊ VAI PRECISAR DE VIDRINHOS PARA AMOSTRAS DE 1 OU 2ML.
VOCÊ PODE COMPRAR ESSES VIDRINHOS NO MERCADO LIVRE,
SHOPEE, ETC. BASTA PROCURAR NO GOOGLE "VIDRO AMOSTRA OLEO
ESSENCIAL"
COMO MONTAR AMOSTRAS?



QUANTIDADE E DILUIÇÃO: COLOQUE CERCA DE 10 GOTAS DO ÓLEO ESSENCIAL ESCOLHIDO: SEMPRE COMECE COM AS PREOCUPAÇÕES DE SAÚDE MAIS SIMPLES (NÃO TENHA AJUDAR ALGUÉM A TRATAR DE CÂNCER, CROHNS, ETC. COM UMA AMOSTRA DE ÓLEO). VOCÊ NÃO PRECISA DILUIR, AMOSTRA PRECISA SER CONCENTRADA PORQUE FOI FEITA PARA DAR CERTO.

SE DESEJAR

DILUIR (PARA ÓLEOS QUE VAI INDICAR USO TÓPICO), USE A DILUIÇÃO CRÔNICA DE 1 GOTA DE ÓLEO ESSENCIAL PARA 1 GOTA DE ÓLEO VEGETAL CARREADOR, COMO O ÓLEO DE COCO FRACIONADO DA DOTERRA.

USE OS ÓLEOS MAIS BARATOS PARA FAZER AS SUAS AMOSTRAS (AMO O PEPPERMINT, POR EXEMPLO)

EXEMPLO ABORDAGEM NA ENTREGA DE AMOSTRA:

"Oi, queria muito te contar uma coisa" "Você sabia que estou trabalhando com óleos essenciais? Bem, estou tendo a oportunidade de te dar um pouco DE GRAÇA. Eu tenho 20 amostras para compartilhar e gostaria de dar uma para você. Eu sei que ... (p.ex. seu marido tem dores de coluna), então quando consegui as amostras pensei em você. Vou distribuir elas rápido, e sei que você gostaria de uma. Por você, tudo bem se eu levasse uma amostra para ele experimentar? Eu posso levar uma amostra do Deep Blue com as instruções de uso. O Deep Blue é perfeito para dores nas costas."



"EU VOU DEIXAR UMA AMOSTRA COM VOCÊ, MAS GOSTARIA DE TE DIZER QUE, ASSIM COMO OS REMÉDIOS DE FARMÁCIA, TALVEZ VOCÊ TENHA QUE EXPERIMENTAR ALGUNS ÓLEOS ESSENCIAIS ANTES DE A GENTE ENCONTRAR O QUE VAI TE AJUDAR MAIS. CADA PESSOA É DIFERENTE, E UM ÓLEO QUE FUNCIONA PARA UMA PESSOA PODE NÃO FUNCIONAR DA MESMA FORMA PARA OUTRA.

EU VOU DEIXAR COM VOCÊ O ÓLEO MAIS COMUM PARA ESTE TIPO DE MAL, E SE VOCÊ NÃO TIVER OS RESULTADOS ESPERADOS, EU TE DOU OUTRO. SE VOCÊ FOR PACIENTE COM OS ÓLEOS ESSENCIAIS DA MESMA FORMA QUE É COM OS REMÉDIOS DE FARMÁCIA, NÓS VAMOS ENCONTRAR PARA VOCÊ UM MEDICAMENTO NATURAL QUE SEJA MAIS SEGURO E MAIS BARATO. O QUE VOCÊ ACHA?"

ENSINE A PESSOA A USAR O ÓLEO:

É USO AROMÁTICO? TÓPICO?

INTERNO? QUANTAS VEZES POR DIA ELA DEVE PASSAR?

REFORCE OS 3 FATOS INTERESSANTES SOBRE ÓLEOS ESSENCIAIS:

SÃO MAIS BARATOS, MAIS SEGUROS E MAIS EFICAZES

DIGA À PESSOAS QUE VOCÊ VAI LIGAR PARA ELA DENTRO DE DOIS

DIAS

IMPORTANTE AO ENTREGAR UMA AMOSTRA

DIGA APENAS ESTAS PALAVRAS: "VOCÊ JÁ TEVE A OPORTUNIDADE DE EXPERIMENTAR O ÓLEO?".

ESTA LINGUAGEM

DEIXA A PESSOA MAIS À VONTADE PARA DIZER UM "AINDA NÃO" SINCERO, AO INVÉS DE SE SENTIR ACUADA DEVIDO A PERGUNTAS COMO "A AMOSTRA FUNCIONOU?"

SE A PESSOA RESPONDER NÃO, DIGA: "ENTÃO VAMOS FAZER ASSIM, HOJE À NOITE (DIGA A ELA EXATAMENTE O QUE FAZER COM A AMOSTRA)" "EU TE LIGO AMANHÃ DE MANHÃ".

LIGUE PARA ELA DE NOVO E, SE NOVAMENTE ELA DISSER NÃO QUANDO VOCÊ PERGUNTAR SE ELA EXPERIMENTOU USAR A AMOSTRA, ENTÃO DIGA "NÃO TEM PROBLEMA, VAMOS FAZER O SEGUINTE. PEGUE O ÓLEO AGORA QUE EU VOU TE ORIENTAR A USÁ-LO. EU SEI QUE AS SUAS COSTAS ESTÃO DOENDO, E EU QUERO QUE VOCÊ SE SINTA MELHOR."

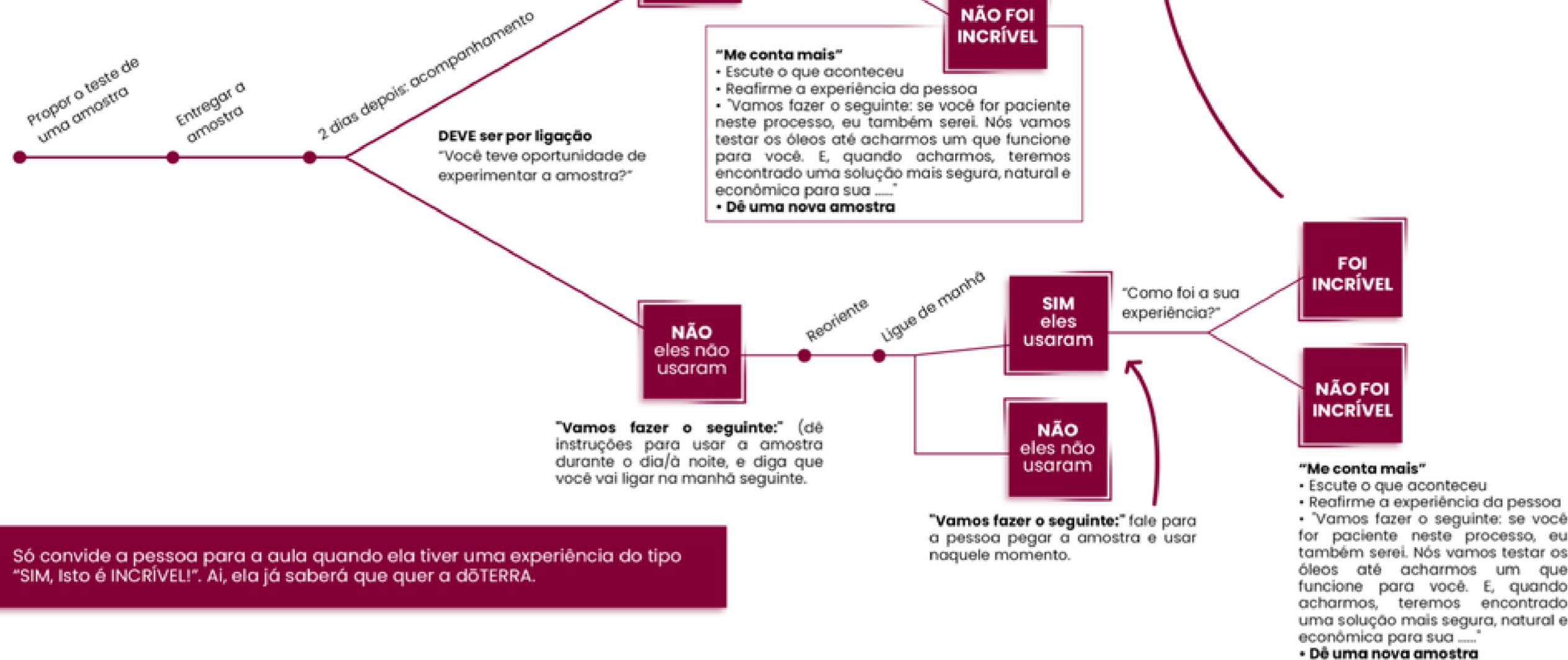
2 DIAS APÓS A ENTREGA DA AMOSTRA

Fluxograma de entrega de amostras

A entrega adequada de amostras fornece a experiência que as pessoas precisam para justificar sua inscrição que as pessoas precisam para justificar sua inscrição e ter a doTERRA nas suas vidas.

Este método de entrega de amostras tem tudo a ver com o trato e a orientação. O trato aumenta a confiança da pessoa e se torna às suas experiências na doTERRA. Quando alguém recebeu uma mostra adequadamente, ela vem para a aula não para aprender sobre os óleos, mas para decidir o que ela quer comprar.

Introduza a entrega de uma amostra assim: "Testar produtos naturais é parecido com testar remédios de farmácia. Se um não funciona, você não fica parado, você testa outro até achar um que funcione. E, quando nós acharmos um que seja bom para você, nós vamos ter encontrado uma forma mais segura, natural e econômica para te ajudar com a sua _____."



Só convide a pessoa para a aula quando ela tiver uma experiência do tipo "SIM, Isto é INCRÍVEL!". Ai, ela já saberá que quer a doTERRA.