

A close-up photograph of several bright yellow vanilla flowers hanging from a dark brown branch. The flowers have a distinctive shape with long, curved petals. The background is a soft-focus green, suggesting lush foliage.

dōTERRA™
Lancement
Guide Business

Lancer votre succès

Ce Guide Lancement est votre atout pour atteindre le rang Elite, la base de tous les rangs à dōTERRA™. Votre succès dépend de vous. Faites confiance au processus pour atteindre le succès !



+ Action

- Partager avec plus de 45 personnes
- Inscrire plus de 15 personnes
- Lancer de 1 à 3 bâtisseurs d'entreprise

= Résultats

- Changer des vies
- Se développer personnellement
- Créer un revenu résiduel

P

PRÉPARER

- Préparer votre lancement (p. 4)
- Programmer votre succès (p. 6)
- Affiner la liste de noms (p. 7)

1-2 semaines de pré-lancement

I

INVITER

- Connecter et partager naturellement (p. 8)
- Inviter plus de 45 personnes à en apprendre davantage (p. 9)

P

PRÉSENTER

- Présenter à plus de 30 personnes (p. 10)
- Planifier des dates de présentations lors de vos soirées d'animation (p. 10)



Suivi du succès



Solutions naturelles
Documents de classe

LES ÉTAPES SIMPLES POUR RÉUSSIR



E

ENRÔLER

- Inscrire plus de 15 personnes (p. 11)
- Faire des Consultations Bien-être (p. 12)

S

SOUTENIR

- Suivi de membre (p. 13)
- Trouver vos bâtisseurs d'entreprise (p. 15)



Mois de lancement



Guides
**Vivre, Partager et
Construire**



Guide **Lancement**

Préparer votre lancement

Votre certitude que les produits et l'opportunité financière de dōTERRA peuvent changer des vies – y compris la vôtre – est la plus grande source de carburant pour lancer votre entreprise. Plus vous êtes convaincus, plus il est facile de partager ce que vous aimez.

LE SUCCÈS COMMENCE AVEC VOUS



- ☒ Prévoyez votre modèle LRP à plus de 100 PV pour recevoir des commissions.
- ☒ Mettez en place le plan de bien-être quotidien que vous avez créé à la page 16 du guide Vivre.
- ☒ Développez vos connaissances en utilisant régulièrement le guide de référence des huiles et en participant à la formation continue.

LE PARTAGE CHANGE DES VIES



- ☒ Communiquez votre passion en vivant le style de vie bien-être de dōTERRA™ et inspirez les personnes vous entourant à s'ouvrir à l'apprentissage de ce mode de vie sain.
- ☒ Utilisez le guide Partager pour vous aider à partager et inviter avec succès.
- ☒ Commencez à entrer en contact avec vos clients potentiels et planifiez votre ressource. Visitez doterra.com > Empowered Success pour des outils et des vidéos.

CONSTRUIRE VOS RÊVES



- ☒ Entrez en contact avec votre équipe de soutien en amont :
Soutien clé : _____
Courriel : _____
Téléphone : _____
Appel/site Web/groupe(s) Facebook de l'équipe : _____
- ☒ dōTERRA est en mesure de vous amener d'où vous êtes actuellement jusqu'à la position où vous voulez être. Élargissez l'objectif de parcours que vous avez établi dans le guide Construire ci-dessous :

Établir des objectifs et agir

Objectif pour atteindre Elite (En encercler un)

30 jours
idéal

60 jours
cible

90 jours
standard



Objectif de 90 jours

€/mois

Rang



Objectif d'1 an

€/mois

Rang

Alors que vous établissez des objectifs de business et vous engagez dans des actions déterminées, vous connectez vos efforts à votre vision pour un avenir meilleur. Cette connexion consciente vous alimente en continu, même lorsque vous vous trouvez en dehors de votre zone de confort.

Soyez un fournisseur de solutions

Un Conseillers Bien-Être (Wellness Advocate) de dōTERRA™ partage un nouveau genre de soins. Nous expliquons avec "un livre et une boîte" (guide de référence des huiles et boîte d'huiles essentielles dōTERRA CPTG™), comment vous pouvez résoudre la plupart de vos problèmes de santé courant à la maison. Pour le reste, nous vous invitons à vous associer à des professionnels de la santé qui soutiennent votre engagement d'utiliser des solutions naturelles.



En choisissant d'être le fournisseur de solutions, et vous basant sur vos expériences vous trouverez de l'enthousiasme à partager avec les autres des solutions qui fonctionnent pour vous. Au cours de chaque interaction avec des nouveaux membres potentiels, parlez-leur des effets positifs de dōTERRA sur votre santé.

Le programme Empowered Success de dōTERRA vous permet de donner la possibilité à d'autres personnes de changer leur vie.



Restez engagé et programmez votre succès grâce à la méthode PIPES. Ce guide vous fournira des détails sur comment vous engager efficacement dans les points fondamentaux du lancement de votre entreprise.

CONSEILS

- Soyez authentique et partagez de manière naturelle vos expériences.
- Adoptez une attitude positive et invitez vos clients potentiels à en apprendre davantage lors d'un cours ou d'une présentation personnalisée, durant lesquels vous leur offrirez l'opportunité de s'inscrire.

Points fondamentaux du lancement :

- 1 INVITER** à vos présentations sur les produits et le business
- 2 DONNER** les présentations sur les produits et le business
- 3 SUIVRE** en proposant une consultation Bien-être
- 4 LANCER & AIDER** vos nouveaux bâtisseurs d'entreprise

Le succès se programme

Mois de lancement : 15 enrôlements x 200 PV en moyenne par enrôlement = 3 000 OV Elite.

Dimanche	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
		13 h 1:1 avec Marcia				
			19 h cours sur les huiles			15 h 1:1 Elena 16 h 1:1 James
		18 h Cours solutions naturelles		Midi : Mini cours au Juice Bar		
	12 h 1:1 avec Karl				"Ne jugez pas chaque jour par la moisson que vous récoltez mais par les graines que vous plantez." —Robert Louis Stevenson	

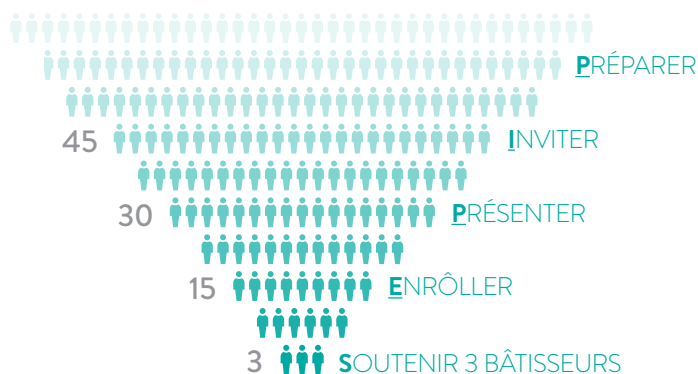
Élargir votre influence

Plus de personnes découvrent votre message, plus de personnes s'inscrivent et plus vous changez de vies, y compris la vôtre. Commencez à partager avec votre propre marché acquis (relations de confiance/de longue date). Alors qu'ils tombent amoureux de dōTERRA, ils deviennent une source continue de contacts.

AU COURS DE VOTRE MOIS DE LANCEMENT :

1. Invitez 45 personnes
2. Programmez 3 cours ou 15 rencontres individuelles (ou une combinaison)
3. Prévoyez du temps à investir dans votre entreprise
4. Demandez-vous et programmez :
 - Qui a besoin d'une présentation des solutions naturelles avec les huiles ?
 - Qui a besoin d'un suivi pour s'inscrire ?
 - Qui a besoin d'une consultation Bien-être ?
 - Qui a besoin d'une consultation business ?
 - Qui est prêt à accueillir un cours ou une présentation ?

AFFINER VOS CLIENTS POTENTIELS



Suivi vers le succès

Affinez votre liste de noms (des guides *Construire* et *Partager*) et suivez vos activités PIPES avec vos 45 meilleurs clients potentiels. Recherchez parmi vos contacts téléphoniques et amis de réseaux sociaux, qui porte de l'importance à la santé, la raison d'être et la liberté. Lorsque de nouvelles personnes vous viennent à l'esprit ou arrivent dans votre vie, ajoutez-les à votre liste au fur et à mesure. Identifiez les potentiels bâtisseurs d'entreprise qui se démarquent comme étant ceux avec la plus grande capacité pour le succès (voir page 15).

Objectif: 45+ 30+ 15+ 15+ 3+

		P	I	P	E	S	
		Partager & Inviter	Présentateur	Inscrit	Consultation Bien-être	Consultation Business	
Nom	Remarques						
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.							

Connectez, partagez et invitez

dōTERRA™ est un business de relations. Ayez la certitude que de prendre soins des besoins des autres est le plus beau cadeau que vous puissiez leur faire. Que ce soit avec une personne que vous connaissez déjà ou avec quelqu'un de nouveau, établissez un lien de confiance dans chaque interaction. Cherchez à changer des vies en partageant ce que vous aimez, peu importe où vous êtes ou bien avec qui vous vous retrouvez.

1 ÉTABLISSEZ DES CONNEXIONS DE MANIÈRE AUTHENTIQUE ET SINCÈRE

Référez-vous aux personnes par leur nom. Posez des questions et écoutez pour découvrir leurs intérêts et besoins. Soyez authentique et établissez des relations de confiance. Connectez de façon unique avec de nouveaux amis ainsi qu'avec les personnes que vous connaissez d'auparavant.

Quelqu'un que vous connaissez déjà :



Comment vas-tu ? Comment va ta famille ? **OU** Dis-moi tout. Quoi de neuf dans ta vie ? J'ai vu ton message concernant ton enfant qui n'allait pas bien. Comment vous tenez le coup tous les deux ? (Personnalisez pour les contacts existants.)



Une nouvelle personne :

Les gens adorent parler d'eux. Posez des questions sur des domaines de leur vie qui leur donneront envie de discuter. Trouvez des points communs et créer une affinité lorsque vous rencontrez une nouvelle personne.

2 CONNECTEZ CES PERSONNES À VOS SOLUTIONS

Partagez avec eux les solutions de dōTERRA (les produits et le business) en cherchant à l'associer à leurs besoins.

Quelqu'un que vous connaissez déjà :



Tu as remarqué comme de plus en plus de gens s'intéressent au bien-être naturel ? Ça semble de plus en plus important de bien manger, de faire plus de sport, de mieux dormir et de se débarrasser des produits toxiques de la maison. Est-ce que toi aussi tu fais attention à cela ? Qu'est-ce que tu aimes faire avec ta famille ? As-tu déjà entendu parler des huiles essentielles ?



Sérieusement, les huiles essentielles ont changé ma vie, que je t'en parle ! Il faut que tu te renseignes. En as-tu déjà essayé ? C'est ce que quelqu'un a fait pour nous. Nous aimerions te donner quelque chose à essayer pour un problème santé courant que tu aimerais cibler. Puis nous te demanderons dans quelques jours comment ça marche."



Une nouvelle personne :



Apprenez à connaître une nouvelle personne. Posez des questions concernant son travail afin de pouvoir personnaliser vos réponses et de créer une affinité. Quoi qu'elle dise, voyez-la comme quelqu'un avec qui vous pouvez ou avez déjà travaillé. "Je travaille avec des mamans et je leur apprend comment prendre soin de leur famille de manière naturelle en utilisant des huiles essentielles et d'autres produits." **OU** "Je travaille avec des chiropracteurs et je leur apprend à créer un revenu supplémentaire dans leur cabinet en partageant avec leurs clients comment vivre un style de vie de bien-être avec les huiles essentielles." **SI vous devez commencer :** "C'est en fait assez incroyable. J'adore ce que je fais... Qu'est-ce que vous faites ?"



Invitation à changer des vies

Vous n'avez pas besoin d'être un expert pour réussir à inviter les gens à devenir leur propre fournisseur de solutions. Découvrez ce qui est important pour chaque personne en vous intéressant sincèrement à qui elle est, ce qu'elle vit et comment vous pouvez l'aider.

3 CONNECTEZ-VOUS LORS D'UNE PRÉSENTATION

Voici quelques façons d'inviter à en apprendre davantage lors de différents événements. Consultez le guide *Partager* pour d'autres lignes directrices.

WÉBINAIRE

“ Je sais que vous avez dit être intéressé par _____ (sujet). Si je vous envoyais l'accès à un webinaire sur _____ (sujet), aimeriez-vous le regarder ? ”

COURS

“ J'ai beaucoup appris sur les huiles essentielles et elles nous ont beaucoup apporté, à moi et à ma famille. Nous les utilisons pour tout. Je sais que vous avez eu quelques soucis avec _____ (par exemple difficultés passagères des enfants, tension) alors j'ai pensé à vous ! J'anime un petit atelier sur la santé et j'aimerais beaucoup que vous soyez mon invité ! C'est chez moi jeudi à 19 h ou alors on peut se donner rendez-vous les deux la semaine prochaine. Qu'est-ce qui vous convient le mieux ? ”

ENTRETIEN INDIVIDUEL

“ Bonjour _____, vous avez une minute ? Génial, je n'ai qu'une minute moi aussi, mais j'appelle mes amis soucieux de leur santé et j'organise une visite de 30 minutes pour discuter de leurs objectifs en matière de santé, suggérer quelques conseils utiles impliquant les huiles essentielles et d'autres produits naturels, puis présenter les options les plus populaires. Si vous y trouvez des choses que vous aimeriez essayer pour vous ou votre famille, c'est super. Sinon, il n'y a aucun problème. Est-ce quelque chose que vous aimeriez découvrir ? Génial ! Est-ce que vous préférez demain à 13 h ou jeudi soir à 19 h ? ”

CONSULTATION BIEN-ÊTRE

“ Je veux m'assurer que vous sachiez comment utiliser vos nouveaux produits et comment maximiser vos récompenses. Notre prochaine étape est de programmer un court appel téléphonique pour établir votre liste de souhaits, vous montrer comment passer commande et vous donner les meilleurs conseils et astuces sur comment obtenir le plus de produits gratuits. Cela prendra entre 30 et 40 minutes. L'objectif est que vous soyez capable de passer vous-même commande lorsque vous le souhaitez. Qu'en pensez-vous ? Génial ! Je suis disponible mercredi à 13 h ou jeudi après-midi. Qu'est-ce qui vous arrange le mieux ? ”

CONSULTATION BUSINESS

“ J'aide mes clients à travers leur expérience dōTERRA de trois manières. La première manière est de vous montrer comment utiliser les produits, développer vos connaissances et parrainer des amis qui seraient intéressés à suivre un cours.

La seconde manière est de vous aider à obtenir vos produits gratuitement et peut-être même à gagner un peu d'argent en partageant dōTERRA avec ceux que vous aimez.

Et la troisième manière est pour ceux qui déclarent : "Je sais que c'est important d'avoir plusieurs sources de revenus et je suis passionné par la santé naturelle. J'aimerais pouvoir créer une entreprise en faisant cela à temps partiel depuis chez moi."

Alors, laquelle de ces trois manières est celle que je devrais utiliser pour vous aider ?

Quand la personne dit la manière deux ou la manière trois, dites : Je consacre un peu de mon temps chaque semaine pour montrer à quoi ça ressemble. Je suis disponible mardi à 19 h ou jeudi midi. Qu'est-ce qui vous convient le mieux ? ”

Aider les gens à dire oui :

- Soyez clair sur ce à quoi vous les invitez (par exemple cours pour découvrir des solutions pour des soucis en matière de santé)
- Expliquez-leur l'intérêt d'investir leur temps
- Proposez deux options qui peuvent leur convenir (par exemple cours ou rendez-vous individuel)
- Renforcez les relations, établissez la confiance à travers de nombreuses interactions et tenez votre parole

Présenter le message

La prochaine étape pour vos clients potentiels, après avoir été invités à en apprendre davantage, est de découvrir le message concernant les produits incroyables et l'opportunité de revenu supplémentaire de dōTERRA.

LES PRÉSENTATIONS PEUVENT SE FAIRE DE DIFFÉRENTES MANIÈRES. FAITES CE QUI VOUS CONVIENT LE MIEUX.



Cours, rencontre individuelle, ou appel téléphonique à trois
Wébinaire, vidéo
ou réseaux sociaux



Chez vous ou chez un ami Au café
Dans votre cabinet de chiropractie
ou professionnel

CHOISIR VOTRE PRÉSENTATION

 PRODUIT (40-50 MIN) Objectif :	 BUSINESS (20-30 MIN) Objectif :
1 Rassembler des personnes, découvrir leurs besoins, les laisser essayer les huiles. Il faut que ce soit amusant. 2 Se focaliser sur les besoins des participants ; partager les meilleures solutions.	1 Rassembler des personnes, découvrir leurs besoins, leur présenter l'opportunité dōTERRA™. 2 Se focaliser sur les besoins des participants ; savoir et partager comment l'opportunité peut fonctionner pour eux.
• 5 min : Établir un contact / Raconter votre histoire (1-2 min) • 1 min : Déclarer l'intention • 10 min : Pourquoi les huiles essentielles / Pourquoi dōTERRA (p. 1) • 5 min : Propriétés au niveau de la santé (p. 3) • 10-20 min : Expliquer les huiles essentielles et LLV (p. 2-3) • 9 min : Expliquer les options d'adhésion et les prochaines étapes (rappel du prospectus) • Servir des boissons et répondre aux questions • Aider les invités à s'inscrire	• 2-5 min : Établir un contact / Raconter votre histoire (1-2 min) • 1 min : Déclarer l'intention • 2-5 min : Découvrir leur situation (Seaux vs source et canalisation – p. 2) • 2-5 min : Pourquoi dōTERRA (p. 3) • 2 min : Ce que ça implique de faire ça (p. 4-5) • 2 min : Plan de rémunération (p. 6-7) • 4-5 min : Envisager et choisir un chemin (p. 8-9) • 5 min : Prochaines étapes (p. 10-11) • Questions & Réponses : Souhaitent-ils en savoir davantage ?

RÉSERVER DES PRÉSENTATIONS DEPUIS DES PRÉSENTATION

Développez votre réseau en invitant des participants à organiser une présentation eux-mêmes. Apportez quelques cadeaux peu onéreux (par exemple un porte-clé) comme incitation à l'inscription.



Vous avez sûrement pensé à des personnes que vous connaissez qui pourraient bénéficier de cette même expérience. Si vous aimeriez organiser votre propre réunion, venez me voir après. Et si vous réservez ce soir, ce porte-clé est à vous ! (montrer le porte-clé)



Inscrire avec succès

L'inscription est l'apogée de la présentation, lorsque les participants décident de changer leurs vies ! Pendant la présentation, découvrez pourquoi les participants sont là et soyez prêt à offrir des solutions qui répondent à leurs besoins. Guidez les nouveaux inscrits vers les choix d'adhésion et de kit qui leur conviennent le mieux.

LA VENTE

En début de séance, je vous ai promis de vous montrer comment obtenir ces huiles chez vous. Passons en revue vos options. Expliquez-leur les options d'adhésion.

Option Un

Je vais maintenant vous montrer les deux kits les plus populaires pour démarrer. Voici le kit des Indispensable pour la famille, qui comprend les 10 meilleures huiles. Nous venons de parler de plusieurs d'entre elles. Il inclut également un joli diffuseur pour seulement 225 €. Le grand favori est cependant le kit Solutions Naturelles. Il comprend tout ce que vous voyez dans l'armoire de la salle de bain (tournez la page et pointez). C'est réellement un kit de style de vie, couvrant les 3 domaines de bases: être prêt au cas où, les soins personnels et les habitudes quotidiennes concernant la santé. Il est vendu avec notre meilleur diffuseur, une boîte pour conserver vos huiles, et après avoir passé votre première commande Loyalty Rewards Programme (LRP), vous recevrez automatiquement 100 points gratuits à utiliser sur certains de nos produits préférés. Et en bonus ! Vous avancez directement au niveau des 15 pour cent pour vos points Loyalty Rewards Programme (LRP). Vous comprenez pourquoi c'est notre kit préféré !

Option Deux

Je vais maintenant vous présenter deux de nos kits les plus populaires pour démarrer. Voici le kit des Indispensable pour la famille. C'est plus un kit d'échantillons ou de voyage avec 85 gouttes par flacon et il coûte 115 €. Le kit Indispensables maison comporte les mêmes huiles mais avec 250 gouttes par flacon et un diffuseur pour seulement 225 €. Triplez la quantité d'huiles pour moins que deux fois son prix. Les deux kits contiennent l'huile essentielle d'encens qui à lui seul coûte normalement 80 €.

PROCHAINES ÉTAPES

- Mentionnez toute les remises lors de l'inscription et comment y avoir droit. Soyez clair et concis.
- Dites-leur qu'ils peuvent pour des problèmes spécifiques à leur commande. Ayez un guide de référence disponible pour qu'ils puissent le consulter.
- Rappelez-leur qu'ils peuvent gagner un cadeau gratuit s'ils s'inscrivent aujourd'hui.

Choisissez le kit qui vous convient le mieux, à vous et à votre famille.

- Invitez-les à consulter les formulaires d'inscriptions, expliquez Wholesale Customer (Client premium) vs Wellness Advocate (Conseiller Bien-être), aidez-les à bien remplir leurs formulaires.

Goûtez les boissons infusées aux huiles essentielles. Si vous avez des questions, _____ (animateur) et moi pouvons vous aider à y répondre.

CONSEILS POUR LES INSCRIPTIONS :

- Encouragez les clients potentiels à acheter un kit afin d'avoir plusieurs produits à leur disposition, plutôt qu'uniquement un ou deux produits.
- Partagez ce que vous aimez concernant le kit que vous pensez être le mieux pour eux.
- Mettez en lien leurs problèmes et les kits en leur expliquant le soutien optimal que ceux-ci pourront leur apporter.
- Si ils sont trop confus, certains risquent de refuser. Évitez de présenter un trop grand nombre de produits. Montrez-en quelques-uns, offrez une remise spéciale et restez simples.
- Inscrivez presque tout le monde en tant que Wholesale Customer (client Premium). Inscrivez ceux qui veulent partager ou construire en tant que Wellness Advocate (conseiller bien-être).

SURMONTER LES OBJECTIONS :

- **Indécis sur le kit à commander :** "Sur quoi travaillez-vous ?" Étudiez leurs priorités en matière de santé ; invitez-les à trouver des solutions dans un guide de référence. "Quel kit répondrait le mieux à vos besoins ?" Offrez vos suggestions. "Si j'étais vous, je..."
- **Indécis sur l'adhésion à choisir :** "Quels facteurs prenez-vous en compte ?" Ecoutez et répondez à leurs désirs et inquiétudes. Offrez des suggestions.
- **Inquiétudes au niveau financier :** "Aimeriez-vous donner une présentation pour gagner l'argent nécessaire pour obtenir le kit que vous souhaitez vraiment ?"
- **Ne sait pas par où commencer :** "Cela vous serait-il utile de ne choisir que quelques huiles pour répondre à un problème spécifique puis, avec plus d'expérience, vous pourrez mieux choisir votre kit dans une semaine ?"

Consultation style de vie / bien-être

Cherchez à répondre aux besoins de vos inscrits et fidélisez-les. Les nouveaux membres s'inscrivent tout d'abord avec un kit puis invitez-le à bénéficier du programme Loyalty Rewards (LRP). Ce programme de fidélité représente ce qui développera votre ressource financière.

L'avenir est dans le suivi

OBJECTIF DE LA CONSULTATION

Aider CHAQUE nouveau membre à :

- Utiliser chacun de leurs produits
- Mettre en place un plan de bien-être quotidien
- Maximiser leur adhésion grâce au LRP
- Entrer en contact avec toutes les ressources
- Invitation pour changer des vies lors d'une présentation

LISTE DE CONTRÔLE DE LA CONSULTATION

- ☒ Prévoir une consultation bien-être vie rapidement après que leur kit est censé
- ☒ Recommander le visionnage de la vidéo du guide Vivre sur dōTERRA.com > Empowered Success (succès renforcé)

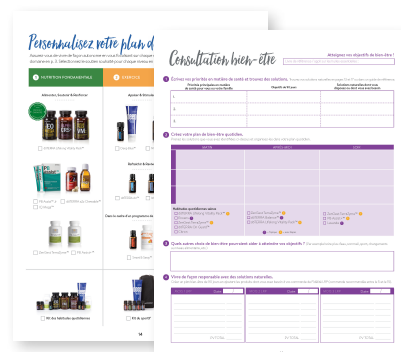
1 Introduire la pyramide Style de vie et Bien-être de dōTERRA

- ☒ Demandez-leur de se noter (p. 3)
- ☒ Exposez-les au style de vie dōTERRA (p. 4-12)
- ☒ Invitez-les à créer leur liste de souhaits (p. 13-15)



2 Consultation de bien-être

- ☒ Remplissez la consultation de bien-être (p. 16)
- ☒ Explorez leur plan de 90 jours et les trois prochaines commandes LRP
- ☒ Expliquez-leur le programme LRP et aidez-les à passer leur première commande en ligne



3 Montrer l'éducation et la communauté

- ☒ Recommander votre guide de référence préféré
- ☒ Introduire des outils pour apprendre comment les produits soutiennent leurs objectifs de 90 jours
 - Série Empower series sur www.doterra.com
 - Application dōTERRA Daily Drop®
 - Le magazine Living
- ☒ Discuter 2-3 fois le premier mois ; puis continuer à faire le point périodiquement



4 Suivi du nouveau membre

✓ Invitez à partager ou à construire avec dōTERRA

Vous avez une fenêtre de 14 jours pour découvrir le meilleur placement pour chaque nouveau membre que vous inscrivez. Votre engagement précoce avec vos inscrits est primordial pour leur succès à long terme. Utilisez le processus ci-dessous pour guider vos activités de suivi. Pour vraiment changer des vies, pensez à ces 14 premiers jours de leur adhésion comme votre investissement pour garantir le succès de tout le monde — et ça ne prend qu'un tout petit peu de votre temps. En imitant ce soutien, vos bâtisseurs d'entreprise seront beaucoup plus enclins à faire la même chose.



Stratégie de placement

Un placement réussi de vos nouveaux inscrits est essentiel pour votre croissance, votre avancement de rang et votre qualification pour des bonus de commission. Mettez en place des attentes claires pour protéger la relation et garantir le meilleur placement. Certaines personnes choisissent tout de suite le chemin, d'autres prennent le temps de choisir pour aller au-delà du statut de client. Utilisez leurs 14 premiers jours pour apprendre tout ce que vous pouvez, puis prenez les meilleures décisions de placement.

CONSEILS DE PLACEMENT

Tous les nouveaux inscrits :

- Placez chacun d'eux où il prospérera le plus et sera soutenu. Choisissez une vision et un succès à long-terme plutôt que des besoins à court-terme.
- Le placement ne peut être modifié qu'une seule fois lors de leurs 14 premiers jours.
- Consultez votre parrain ou la ligne commerciale de dōTERRA au +33 182888834 pour obtenir de l'aide concernant la stratégie de placement.

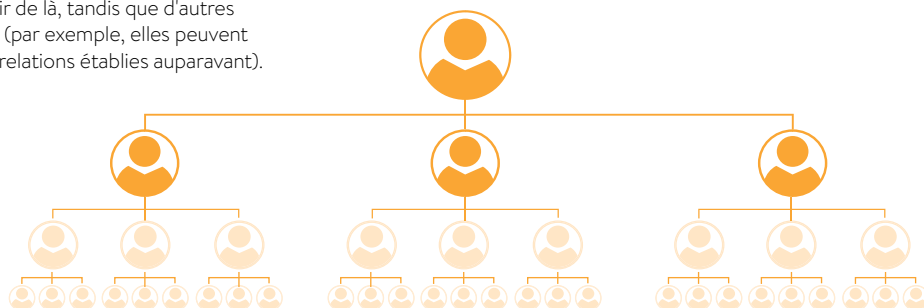
PLACEMENT ET STRUCTURE DE L'ÉQUIPE

La cadence pour développer la structure d'une équipe est variable. Le moment quand les créateurs d'entreprise ou partenaires commerciaux sont enrôlés et s'impliquent détermine la vitesse à laquelle vous lancez chaque nouvelle étape. Par exemple, certaines personnes commencent avec un bâtisseur d'entreprise et se développent à partir de là, tandis que d'autres personnes commencent avec trois d'entre eux (par exemple, elles peuvent commencer avec un plus grand réseau ou des relations établies auparavant).

Niveau 1 : Vos partenaires commerciaux

Niveau 2 : Bâtisseurs d'entreprise et partageurs

Niveau 3+ : Clients +



PROMOUVOIR OU DÉPLACER DES CLIENTS PREMIUM

Un client premium :

- Peut être déplacé pendant les 14 jours suivant son inscription si son placement est plus approprié ailleurs.
- Peut décider de se promouvoir lui-même à un Wellness Advocate (conseiller bien-être) (WA) depuis leur bureau de gestion (back office).
- Si après ses 14 premiers jours il décide de se promouvoir comme conseiller Bien-être, son placement d'adhésion reste identique.
- Si vous décidez de changer son placement (après ses 14 premiers jours), sa promotion en Conseiller Bien-être doit avoir lieu 90 jours après son inscription. Vous avez alors 14 jours pour décider où le placer.
- Placez les clients dans une équipe où ils peuvent avoir des intérêts communs avec d'autres personnes qu'ils connaissent déjà.

COMPRENDRE LES RÔLES

Enroleur ou Parrain :

- La personne qui a amené le nouvel inscrit à dōTERRA™. (À qui appartient ce contact ? Qui l'a invité ?)
- Reçoit des bonus Fast Start sur les achats des nouveaux inscrits au cours des 60 jours suivant leur inscription.
- Travaille avec le sponsor (si différent) pour déterminer qui effectue la consultation Bien-être, le suivi et l'aide.
- L'inscrit compte pour l'avancement du rang de son enrôleur/parrain.
- La personne qui inscrit le nouveau membre peut changer de celui-ci une fois seulement au cours des 14 jours suivant l'inscription via leur bureau de gestion (back office).

Conservez toujours le rôle d'enrôleur pour vos inscrits jusqu'à ce qu'il soit logique de transférer ce rôle à leur sponsor ou à un autre Bâtisseur d'entreprise pour l'avancement de rang.

Sponsor :

- Personne sous laquelle l'enrôlé est directement placé (également appelé le parrain direct).
- Bénéficie des bonus puissance 3 et unilevel.
- Aide avec l'aperçu de style de vie et d'autres besoins de suivi (en fonction des arrangements pris).



Pour changer de sponsor au cours des 14 premiers jours : Back office > Downline > Sponsor Changes.

Changement après 6 mois d'inactivité :

Un conseiller bien-être (Wellness Advocate) peut demander un changement de sponsor et / ou d'enrôleur/Parrain après 6 mois d'inactivité (l'inactivité est définie comme aucune activité de commande et aucune commission pendant six mois). La personne désirant être déplacée doit en effectuer elle-même la demande en utilisant l'adresse courriel enregistrée.

Toute question de placement et toute demande de déplacement et tout changement doivent être envoyés à europeplacements@doterra.com

Trouvez vos bâtisseurs d'entreprise

OÙ PUIS-JE LES TROUVER ?

Identifier vos partenaires commerciaux est primordial pour développer une entreprise prospère. Commencez par rechercher des bâtisseurs d'entreprise parmi vos clients actuels et potentiels. Beaucoup commencent en étant utilisateurs de nos produits ou en ne les partageant qu'avec quelques personnes. Encouragez l'expérience des produits, réalisez un suivi approprié et créez une vision de ce qui est possible. Avec le temps, des bâtisseurs d'entreprise émergent.

Si vous ne trouvez pas de bâtisseurs d'entreprise tout de suite, continuez les inscriptions. Statistiquement, 1 à 2 personnes sur 10 sont intéressées à créer une entreprise dōTERRA™ à un moment donné. Ayez pour objectif de trouver 3 bâtisseurs d'entreprise au cours de vos 30 à 90 premiers jours. Lorsque des membres de votre équipe inscrivent d'autres personnes et choisissent de créer, plus de vies changent et votre équipe grandit plus vite !

Bâtisseurs d'entreprise engagés et compétents

Engagé = Effectue 3 étapes dans le guide *Construire*
Compétent = Enrôle une personne de lui-même au cours des 14 premiers jours de son engagement à bâtir

QUI CONNAISSEZ-VOUS QUI EST...

- Doué pour les relations ou influent
- Ouvert à ou vit un style de vie naturel, sain et actif
- Axé sur ses objectifs, auto-motivé, ambitieux
- Positif, passionné, une source d'inspiration
- Entreprenant, avec de l'expérience en vente
- Dans une phase de sa vie qui permet de créer une entreprise
- En recherche d'amélioration de ses revenus ou d'un avenir meilleur

Partenaires commerciaux potentiels



Allez à votre Suivi de succès (p. 7). Évaluez vos clients potentiels en indiquant chaque qualité listée ci-dessus. Notez les noms ayant le plus de qualités ci-dessus.

"Afin d'influencer quelqu'un, vous devez savoir ce qui l'influence déjà."

– Tony Robbins

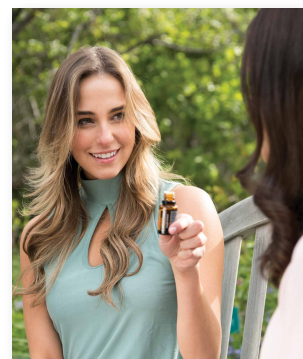
QUE PRÉSENTER

Les personnes choisissent l'opportunité dōTERRA pour diverses raisons. Certaines pour le revenu supplémentaire, d'autres pour la mission. Au cours de la consultation business, focalisez-vous sur ce qui leur importe le plus. Laissez les pages du guide *Construire* vous aider à initier les bonnes conversations. Connaître leurs désirs vous aide à associer leurs objectifs aux solutions de dōTERRA.

Étape 1 : Présentez lors de rencontres individuelles ou en groupe

Étape 2 : Invitez vos prospects qualifiés à devenir des partenaires commerciaux

Étape 3 : Obtenez de nouveaux Bâtisseurs d'entreprise avec les 3 étapes (*Construire* p. 10)



QUE FAIRE ENSUITE

Offrez une consultation de lancement à chacun des nouveaux Bâtisseurs d'entreprise, expliquant comment ce chemin établi et fiable les guide vers un succès à long terme. Invitez-les à préparer des invitations avant leur mois de lancement.

Une vérification hebdomadaire du succès garantit que :

- Les étapes du succès soient mesurées
- Ils se sentent connectés et soutenus
- Vous sachiez systématiquement comment les aider au mieux

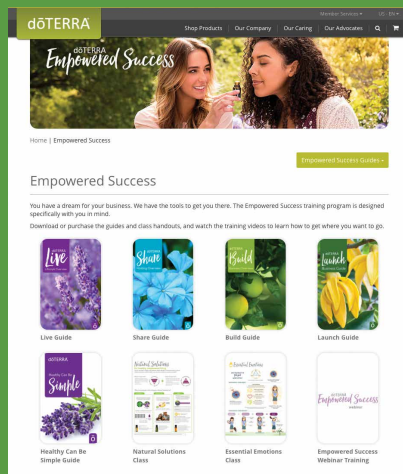
Tout en continuant à enrôler, pensez à placer certains de vos inscrits sous des bâtisseurs d'entreprise engagés qui inscrivent activement et soutiennent leur équipe. Enfin, les soutenir à atteindre leurs objectifs vous aide à atteindre les vôtres.



Nous *utilisons* des
huiles, nous *partageons*
des huiles, et nous
apprenons aux autres
à faire la même chose.

Justin Harrison, Distributeur en chef

Pour plus d'informations :



dōTERRA.com > Empowered Success

