

dōTERRA®

Comparte

Guía del anfitrión



Compartir ES ALGO NATURAL

Cuando experimentas algo maravilloso que ha hecho la diferencia en tu propia vida, ¡naturalmente deseas compartirlo con tus seres queridos!



¿Por qué compartir dōTERRA?

<p><input type="checkbox"/> EMPODERAR A OTROS</p> <p>Da una clase a tus amigos y parientes, para presentar los productos dōTERRA y ayudarles a encontrar soluciones naturales.</p>	<p><input type="checkbox"/> GANAR PREMIOS</p> <p>Cuando tus contactos hacen compras tú ganas productos gratis o comisiones. (Pide detalles a tu líder de línea ascendente.)</p>	<p><input type="checkbox"/> CREAR INGRESOS</p> <p>Crea ingresos residuales y construye una tubería financiera mientras cambias vidas al compartir los productos y la oportunidad financiera de dōTERRA.</p>
---	--	--

TEN CLASES O REUNIONES UNO A UNO

Haz una lista de las personas que deseas invitar a tu evento (por ejemplo: parientes, amigos, vecinos, asociados). Programa tu evento con tu líder ascendente y usa el Kit Clase en una Caja de dōTERRA® para apoyar tu presentación. Puedes dar las clases en persona o en línea.

¿Qué vidas deseas cambiar? (Marca la mejor manera de enseñarle.)

QUIEN	1 A 1	CLASE	QUIEN	1 A 1	CLASE
1			11		
2			12		
3			13		
4			14		
5			15		
6			16		
7			17		
8			18		
9			19		
10			20		

3 PASOS PARA *invitar*

Sigue estos pasos sencillos para invitar eficazmente a tus amigos y parientes a una presentación de productos o negocios para ayudarles a aprender más acerca de dōTERRA.



1 *Comparte* UNA EXPERIENCIA *¿Está dispuesto a probar algo natural?*

- Dale relevancia a tus palabras haciendo preguntas para descubrir sus prioridades de salud durante la conversación ordinaria.
- Comparte tu experiencia. Comparte la manera en que los productos te han ayudado:
*Ustedes saben que batallamos con...
¿Nos encanta la manera en que los aceites esenciales dōTERRA no están ayudando con tantas cosas diferentes!*
- Pide permiso para compartir una muestra o experiencia.
Me pregunto si estarías dispuesto a usar algo natural para eso. Si te diera una muestra, ¿la probarías?
- Obtén permiso de hacer seguimiento dentro de 48 horas y pide la información de contacto.
*¿Te parece bien si me comunico contigo en un par de días para ver qué resultados tuviste?
¿Cuál es el mejor número para llamarte o textearte?*

2 *Invita* A UNA PRESENTACIÓN *¿Te gustaría aprender más?*

- Invita a una presentación.
- Personaliza tus invitaciones.
- Preguntar en una de las formas siguientes, luego pausa y escucha.
Si previamente experimentaron los aceites esenciales:
¿están abiertos a aprender más acerca de los aceites esenciales?
Si los aceites esenciales son algo nuevo para ellos: *¿están abiertos a métodos naturales para el cuidado de la salud?
¿Qué saben de los aceites esenciales?
¿Les gustaría aprender más?*
Voy a tener una clase el ____ o podemos reunirnos el ____ ¿Qué día es mejor para ustedes?
- Obtén permiso para enviarle un recordatorio:
Si son como yo, les gustará recibir un recordatorio. ¿Puedo mandarles un recordatorio rápido antes de la clase?
- Evita invitar a través de correos electrónicos y textos masivos o con invitaciones por Facebook.

3 *Recuérdales* QUE VAN A VENIR *¿Me dará gusto verte! Ven listo para aprender.*

- Llama o textea a tus candidatos invitados 48 horas antes de la presentación para recordarles que van a asistir. Comparte tu emoción y los beneficios que ellos recibirán. (Esto es sólo un recordatorio; ellos ya se comprometieron a venir.)
¡Será un placer verte! ¡Te encantará aprender algunas maneras excelentes de cuidar a tu familia en forma natural! Siéntete en libertad de traer a un amigo ¡y recibirás un regalo!
- Textéales 2-4 horas antes de la presentación. Reitera tu entusiasmo. Dale un trozo de información nueva.
Siéntete en libertad de estacionar frente a mi casa o al lado, en la calle. ¡Estoy emocionado con lo divertido que la pasaremos y lo mucho que aprenderemos juntos!

COMPARTE EL NEGOCIO

- Comienza a comunicarte en persona, en línea o por teléfono para nutrir tu relación.
- Cuando el momento sea correcto, pregunta:
¿Estás interesado en nuevas maneras de generar ingresos?
- Comparte tu visión.
- Diles por qué pensaste en ellos y por qué te encantaría trabajar con ellos.

- Invítalos a aprender más acerca de la oportunidad de dōTERRA.
¿Te gustaría aprender cómo puedes crear ingresos adicionales con dōTERRA? Ofrece opciones: *¿Cuál es la mejor hora para comunicarnos? ¿Lunes o miércoles? ¿Mañana o noche?*
- Programa la cita y obtén un compromiso: *Entonces, ¿nos vemos el (fecha)_____ a las (hora)_____?*

- Recuérdales 4-24 horas antes de la presentación: Llama o textea:
¡Estoy emocionado por conectarnos y explorar las posibilidades contigo!

Crea experiencias

Usar e integrar los productos dōTERRA® en tu vida naturalmente genera el deseo de compartir tus experiencias con otros y te ayuda a estar mejor equipado para ayudarles a encontrar sus propias soluciones naturales.

dōTERRA es un negocio de relaciones. Toma tiempo para crear y nutrir relaciones a medida que comiences a compartir. Cuando el momento sea oportuno, pregunta por el estado de salud de las personas y comparte muestras. Procura servir, y entonces los demás naturalmente desearán lo que tú tienes para ofrecer.

Comparte tu historia **Comparte una experiencia con los aceites** **Comparte una muestra** **Comparte en línea**



DÓNDE Y CUÁNDO COMPARTIR

La mejor manera de ayudar a otros a desear aprender más es compartiendo experiencias. Escoge el método que más te convenga. Muchas oportunidades de compartir se presentan naturalmente durante actividades de la vida diaria (en reuniones sociales, eventos deportivos, redes sociales, al hacer fila en la tienda, etc.) Comparte rápidamente una experiencia con los aceites esenciales siempre y cuando lo sientas natural. Entre más experiencias tenga una persona con los aceites y tú, más deseará aprender. Aprovecha las oportunidades de compartir que se te presenten.

LLEVA MUESTRAS CONTIGO

IDEAS DE MUESTRAS



Comparte una gota de aceite que lleves en tu bolsa o llavero

Aceites esenciales populares: Wild Orange (naranja silvestre), dōTERRA Balance,[®] Peppermint (menta), Lavender (lavanda), PastTense[®]



Usa las muestras preparadas por dōTERRA



La guía de introducción *Estar saludable puede ser algo sencillo* es la compañera perfecta para una experiencia con los aceites. Anota las instrucciones de uso de la muestra en la parte dorsal. Pide permiso de hacer seguimiento en un par de días para saber qué experiencia tuvo la persona.

COMPARTIR EN LÍNEA



Cuando compartas en línea, menciona sistemas del cuerpo en lugar de problemas de salud o declaraciones de enfermedades.

DoTerra.com > Distribuidores > Descubre soluciones

SUGERENCIAS PARA DAR MUESTRAS:

- Personaliza muestras para atender necesidades o intereses específicos. Enfócate en cosas con las que puedes ayudar fácilmente.
- Da muestras de aceites que causen un impacto rápidamente (por ejemplo: Wild Orange (Naranja Silvestre), Deep Blue®, Lavender (lavanda), Peppermint (menta).
- Provee instrucciones de uso (en la parte dorsal del folleto Estar saludable puede ser sencillo).
- Pide permiso para hacer seguimiento y haz una cita para tener una llamada de seguimiento dentro de 48 horas para preguntarles qué experiencia tuvieron.

APOYA SU EXPERIENCIA

Experiencia positiva:

- Invita a la persona a aprender más en una clase (sigue las instrucciones y el guion de la página 3).
- Considera ofrecer una muestra como incentivo para asistir a una clase.

Experiencia negativa/ningún resultado:

- Invita a la persona a probar una muestra diferente.
- Sé paciente y mantente dispuesto a invertir en ayudarlo a encontrar una solución que le permita desarrollar su propia creencia en el producto para que pueda desear aprender más en una presentación.

No probó la muestra:

- Invita a la persona a probarla.
- Pide permiso de hacer seguimiento en un par de días.

Comparte tu historia

Está preparado para compartir manteniendo fresca en tu mente tu propia historia acerca de las razones porque los aceites esenciales son importantes para ti. Toma tiempo para escribir y recordar las respuestas a las siguientes preguntas.

¿Qué problemas tenías? ¿Por cuánto tiempo tuviste los problemas? ¿Qué retos creaba esto para ti?

¿Qué probaste? ¿Qué resultados obtuviste? ¿Cuánto te costó esto?

¿Cómo llegaste a dōTERRA? ¿Qué te pareció diferente en estas soluciones?

¿Qué resultados comenzaste a experimentar? ¿Cómo han cambiado tu vida los productos y/o la oportunidad?

¿Cómo es tu vida ahora?

Comienza compartiendo conversaciones mediante preguntas poderosas como las de arriba. La meta es marcar la diferencia. Sé paciente al escuchar. Luego comparte tu historia y soluciones en el momento correcto. Puesto que tendrás memorizados los conceptos básicos de tu propia historia, te sentirás libre para escuchar verdaderamente a las necesidades del que habla y para personalizar las soluciones en forma relevante para él o ella.

¿Cuál es tu parte?

Invita a tus amigos a una presentación de productos o negocios. Escoger el formato que sea mejor para ellos.

Uno a uno: en persona, en una llamada (preferiblemente de tres líneas), o en línea (Zoom).

- Si vive fuera de tu área (*enviar muestra por correo para que experimente los aceites*)
- Si está muy ocupado; necesitas acomodar su horario
- Si prefiere una conexión más privada de uno a uno
- Es un posible constructor

Preparación:

- Invita al candidato a reunirse contigo a la hora y en el lugar que más le convenga.
- Prepárate para presentar al expositor: quién es, de donde viene, y por qué vale la pena escuchar su presentación.
- Haz el ejercicio Comparte Tu Historia
- Pregúntale al individuo qué es lo que más le interesa saber.
- Informa al presentador acerca de los intereses y necesidades de tu candidato antes de la presentación para que pueda prepararse para atender esas necesidades.



Clase: En vivo o en línea

Preparación:

- Aunque cualquier hora es perfecta para tener una clase, típicamente la asistencia mejora los martes, miércoles y jueves.
- Invita a 12 personas para tener una clase de tamaño ideal (4 a 6 personas). No todos tus invitados asistirán.
- Prepárate para presentar al expositor: quién es, de dónde viene, y por qué vale la pena escuchar su presentación.
- Crea un ambiente apto para el aprendizaje, con temperatura y asientos cómodos. Elimina las distracciones. Un ambiente limpio y sin niños es más propicio para el aprendizaje.
- Haz el ejercicio Comparte Tu Historia (página 5) para estar preparado para compartir tus experiencias personales.
- Crea un espacio para que el presentador ponga sus materiales y exhiba productos.
- Difunde aceites esenciales edificantes (por ejemplo: Wild Orange (naranja silvestre) o Citrus Bliss®).
- Ten lápices o plumas disponibles.
- Prepara agua y refrescos sencillos para el final de la clase para que los invitados puedan socializar mientras tú y el expositor contestan preguntas y ayudan con las inscripciones.

Línea de tiempo ideal



TU PARTE EN UNA PRESENTACIÓN

¡Hacer que lleguen tus amigos y parientes a una presentación es tu prioridad principal! Lograrás mayor asistencia a tu evento siguiendo los Tres Pasos para Invitar que aparecen en la página 3.



EDIFICAR Y COMPARTIR

INVITARLOS A INSCRIBIRSE

HACER SEGUIMIENTO PARA APOYAR

Presentaciones de productos

- Introduce y edifica al presentador* por 1 a 2 minutos.
 - Comparte una experiencia personal (2 minutos) sobre un aceite o producto.
- *Si tú eres el presentador, aprende a enseñar a otros sobre los productos dōTERRA.

- Apoya a los invitados en el proceso de inscripción con un kit que les permita recibir grandes descuentos y la mayor valía.
- Inscribe a los invitados usando el sitio doTerra.com; haz clic en “Inscribir Cliente al por Mayor”.

- Haz seguimiento (dentro de 48 horas) con los invitados que no se inscribieron. Recuérdales cualquier oferta especial. *¡Gracias por haber venido a la reunión! ¿Qué fue lo que más te gustó? ¿Cómo crees que los aceites podrían ayudarte a ti y a tu familia? ¿Cuál de los kits te serviría mejor? ¿Tienes alguna pregunta? ¿Te gustaría que te muestre cómo iniciar?*
- Programa una Consulta de Bienestar para después que reciba el kit. Habla con tu líder de línea ascendente para obtener apoyo o mira los videos en doterra.com > **Éxito Empoderado para prepararte.**

Presentaciones de negocios

- Introduce y edifica al presentador* por 1 a 2 minutos.
 - Comparte una experiencia personal (2 minutos) sobre un aceite o producto.
- *Si tú eres el presentador, aprende a enseñar a otros sobre los productos dōTERRA..

- Invita a los candidatos a asociarse contigo.
- Compromételos a seguir los Tres Pasos del Lanzamiento que aparecen en la Guía Construye.
- Invítalos a inscribirse como Distribuidores Independientes de Productos con un kit de negocios de constructor. (Kit Soluciones Naturales o más grande para su uso personal y que además puedan compartir.)

- Haz seguimiento (dentro de 48 horas) con los invitados que no se inscribieron.
- Aliéntalos a asociarse contigo y ofréciles apoyo para lograr sus metas financieras.

Cambia MÁS VIDAS

Compartir es satisfactorio. Con el auténtico modelo de ventas directas y remuneración de dōTERRA, al continuar empoderando a otros con soluciones naturales también te empoderas a ti mismo. Con el tiempo, puedes ganar lo suficiente para costear tus productos, desarrollar una tubería financiera y ¡crear ingresos residuales!

ADQUIERE TUS PRODUCTOS GRATIS

BONO DE INICIO RÁPIDO

Pagado semanalmente sobre el volumen de los nuevos inscritos por sus primeros 60 días. El inscriptor tiene que tener un autoenvío (LRP) de 100 VP para recibir este bono de inscriptor.

¡Gana comisiones inmediatamente!



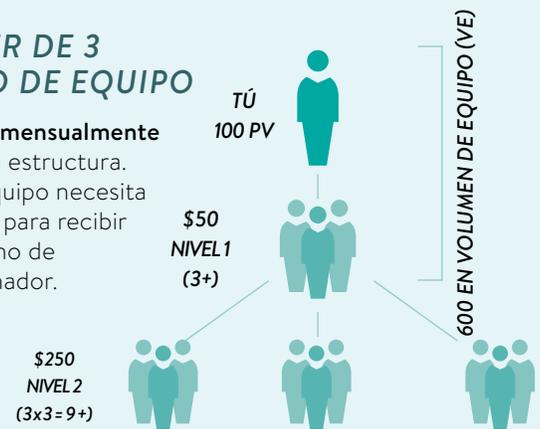
Gana 20% de quienes compren a través de ti.



CONSTRUYE TU INGRESO RESIDUAL CON EL TIEMPO

PODER DE 3 BONO DE EQUIPO

Pagado mensualmente según la estructura. Cada equipo necesita 600 VE para recibir este bono de patrocinador.



Gana productos gratis y más por apoyar a tus nuevos inscritos para que vivan, compartan y construyan dōTERRA. Visita doterra.com > Empodera para el éxito para aprender más en cuanto a las maneras de recibir pagos de dōTERRA.



CAMBIA TU FUTURO

Programa tu Reseña del Negocio

- Crea ingresos residuales en tu tiempo libre.*
- Logra mayor libertad y prosperidad en tu vida.*
- Lanza tu negocio dōTERRA con capacitación comprobada y apoyo poderoso.

*Los resultados no son típicos. Las ganancias promedio son menores. Ver la Divulgación Sumaria de Oportunidad y Ganancias en doterra.com > Nuestros Distribuidores > Volantes

2017 dōTERRA Holdings, LLC. Todos los derechos son reservados.

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