

dōTERRA®

Compartilhe

Apresente os Óleos

ō

Compartilhar Acontece Naturalmente

Quando você experimenta algo maravilhoso que fez a diferença em sua vida, você naturalmente quer compartilhar isso com as pessoas que mais importam para você.



Por que compartilhar dōTERRA?

EMPODERAR OUTROS

Organize uma aula para apresentar seus parentes e amigos à dōTERRA e ajudá-los a encontrar soluções naturais para a vida deles.

GANHAR RECOMPENSAS

Com o cadastro de seus contatos, você pode ganhar produtos grátis ou bônus (procure o seu líder de linha ascendente para mais detalhes).

GERAR RENDA

Gere uma renda e construa um fluxo financeiro ao compartilhar dōTERRA e mudar vidas.

ORGANIZE UMA AULA OU FALE COM AS PESSOAS INDIVIDUALMENTE

Faça uma lista com os nomes das pessoas que você quer convidar para o seu evento (família, amigos, vizinhos, colegas). Agende o evento com seu líder de linha ascendente e use o kit dōTERRA Class in a Box para sua apresentação. Você pode organizar uma apresentação ou receber pessoas individualmente, seja pessoalmente ou on-line.

Quais vidas você quer ajudar a mudar? (Marque a melhor opção).

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

TRÊS PASSOS PARA CONVIDAR

Siga estes três passos simples para convidar, de forma eficiente, seus amigos e sua família para uma apresentação sobre o produto ou sobre a oportunidade de negócios e, também, para ajudá-los a aprender mais sobre a dōTERRA.



1 *Compartilhe* UMA EXPERIÊNCIA

Você está disposto(a) a experimentar algo natural?

- Durante uma conversa informal, faça perguntas para descobrir as prioridades de bem-estar de cada pessoa e torne sua experiência de compartilhamento relevante.
- Compartilhe sua experiência e como os produtos ajudaram você:
Estamos usando os óleos essenciais dōTERRA e adorando a forma como eles, de tantas maneiras, têm nos ajudado!
- Peça permissão para compartilhar um produto com a pessoa e peça a ela que se comprometa a usar o produto.
Será que você teria interesse em utilizar algo natural para isso? Se eu lhe der um pouco do produto, você experimenta?
- Peça permissão para entrar em contato com a pessoa dentro das próximas 48 horas e guarde sua informação de contato.
Será que eu posso entrar em contato com você daqui a alguns dias para saber como o produto funcionou? Qual o seu melhor número para contato?

2 *Convide* PARA UMA APRESENTAÇÃO

Você está disposto(a) a aprender mais?

- Convide a pessoa para uma apresentação.
- Personalize os seus convites.
- Faça uma das seguintes perguntas; depois, pause e escute a resposta com interesse:
Se a pessoa já experimentou óleos essenciais anteriormente: *Você está disposto(a) a conhecer mais sobre óleos essenciais?*
Vou dar uma aula no dia ____ ou podemos nos encontrar no dia ____ . O que fica melhor para você?
- Peça permissão para mandar um lembrete: *Se você é como eu, você vai gostar de um lembrete. Posso lhe mandar um antes da aula?*
- Evite convidar por meio de e-mails ou mensagens em massa, ou por convites no Facebook.

3 *Lembre* AS PESSOAS DE COMPARECER

Vai ser muito bom! Venha pronto(a) para aprender.

- Ligue ou mande uma mensagem de texto 48 horas antes da apresentação para lembrar as pessoas de comparecer. Compartilhe seu entusiasmo e o valor que elas vão agregar. (Este é somente um lembrete; elas já se comprometeram a vir).
Você vai amar aprender algumas ótimas maneiras de cuidar de sua família de forma natural! Fique à vontade para trazer um(a) amigo(a) e ganhe um brinde!
- Mande uma mensagem para elas de 2 a 4 horas antes de sua apresentação. Demonstre novamente o seu entusiasmo. Repasse algum detalhe se necessário.
Fique à vontade para estacionar seu carro na garagem. Você vai amar as dicas sobre os óleos essenciais!

COMPARTILHE O NEGÓCIO

- Para nutrir um relacionamento com seu(sua) convidado(a), comece o contato pessoalmente, on-line ou pelo telefone.
- Quando a hora certa chegar, pergunte: *Você tem vontade de conhecer novas oportunidades de gerar renda?*
- Compartilhe sua visão.
- Diga à pessoa por que você pensou nela e por que você gostaria de trabalhar com ela.

- Convide-os a aprender mais sobre a oportunidade dōTERRA.
Você gostaria de aprender como gerar renda adicional com a dōTERRA?
Ofereça opções: *Qual o melhor horário para entrar em contato com você? Segunda ou quarta-feira? Pela manhã ou à noite?*
- Agende um horário e confirme o compromisso: *Então vejo você no dia ____ às ____?*

- Envie um lembrete de 4 a 24 horas antes da sua apresentação. Ligue ou mande uma mensagem de texto:
Vai ser muito bom conversar e explorar as muitas possibilidades com você!

Proporcione Experiências

O uso e a integração de produtos dōTERRA® em sua vida podem ajudá-lo(a) a compartilhar suas próprias experiências com outras pessoas e a estar melhor preparado(a) para ajudá-las a encontrar suas próprias soluções naturais.

A dōTERRA é um negócio baseado em relacionamentos. Dedique seu tempo a criar e nutrir relacionamentos quando começar a compartilhar. Quando for a hora certa, pergunte às pessoas sobre suas prioridades de bem-estar e compartilhe amostras. Procure ajudar, e naturalmente elas vão querer o que você tem a oferecer.

Compartilhe sua história



Compartilhe uma experiência com um óleo



Compartilhe um produto



Compartilhe on-line



ONDE E QUANDO COMPARTILHAR

Compartilhar experiências é a melhor maneira de ajudar os outros a aprender mais sobre óleos essenciais. Escolha o método que funciona melhor para você. Muitas oportunidades de compartilhamento acontecem naturalmente, durante atividades diárias (em um evento social, evento esportivo, redes sociais, na fila de uma loja etc.). Compartilhe uma experiência rápida com um óleo onde e quando sentir que seja algo espontâneo e natural. Quanto mais experiências uma pessoa tiver com os óleos e com você, mais ela vai querer aprender e, eventualmente, se cadastrar. Aproveite as janelas de oportunidades para compartilhar.

COMPARTILHE UMA AMOSTRA

IDEIAS



Compartilhe uma gota do óleo que você tiver em sua bolsa ou chaveiro.

Exemplos de óleos populares são: Lemon, On Guard®, Peppermint, Lavender.



O Guia Ser Saudável Pode Ser Simples é o companheiro perfeito para uma experiência com óleos. Anote maneiras de usar os óleos no verso. Peça permissão para, dentro de alguns dias, entrar em contato e saber como foi a experiência da pessoa.

DICAS ÚTEIS PARA COMPARTILHAR PRODUTOS:

- Personalize os produtos para que atendam rapidamente às necessidades de bem-estar de cada um (ex: tensão, desconforto estrutural etc.).
- Distribua produtos que tenham um impacto rápido (ex: On Guard®, dōTERRA Deep Blue®, dōTERRA Breathe®, Lavender, Peppermint).
- Forneça instruções de uso no verso do Guia *Ser Saudável Pode Ser Simples*.
- Peça permissão para entrar em contato e agende uma ligação em até 72 horas para perguntar sobre a experiência da pessoa.

APOIE AS EXPERIÊNCIAS COM OS ÓLEOS

A Pessoa Teve uma Experiência Positiva:

- Convide-a a aprender mais em uma aula (siga as instruções e o script da página 3).

A Pessoa teve uma Experiência Negativa/Sem Resultados:

- Convide-a a experimentar um produto diferente.
- Seja paciente e dedicado ao ajudá-la a encontrar uma solução que a ajude a construir sua própria crença no produto, e que desperte sua curiosidade para aprender mais durante a apresentação.

A Pessoa não Experimentou o Produto:

- Convide-a a experimentar.
- Peça permissão para entrar em contato dentro de poucos dias.

COMPARTILHE SUA HISTÓRIA

Esteja preparado(a) para compartilhar sua história e experiência com os óleos essenciais e o(s) motivo(s) de eles serem tão importantes para você. Procure pensar previamente nos seus argumentos e, se for o caso, anote-os.

○ que não estava funcionando para você? Há quanto tempo isso vinha acontecendo? Que problemas você teve como resultado disso?

○ que você experimentou antes de conhecer e usar os óleos essenciais? Que tipo de resultados você obteve? Quanto isso lhe custou?

○ que levou você até a dōTERRA? ○ que havia de diferente nessas soluções?

Que tipo de resultados você começou a perceber? Como os produtos e a oportunidade mudaram a sua vida?

Como é a vida para você agora?

Comece conversando e fazendo perguntas relevantes, como as acima. O objetivo é fazer a diferença. Seja paciente ao escutar as pessoas. Então, quando for o momento certo, compartilhe sua história e as soluções encontradas. Já que você estará com a base de sua história memorizada, terá a liberdade de escutar com interesse as necessidades das pessoas e personalizar suas perguntas de uma maneira que elas se sintam ouvidas e compreendidas.

Qual é o Seu Papel?

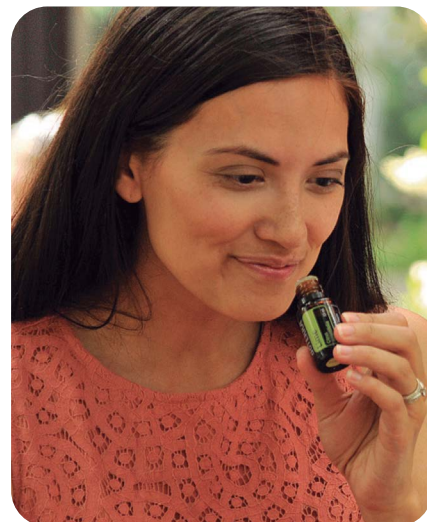
Escolha o formato que melhor se adequa aos seus amigos e família e convide-os para uma apresentação de produtos ou de uma oportunidade de negócio.

Individual: Convide pessoalmente, por ligação (chamada em conferência, preferivelmente) ou on-line.

- A pessoa mora fora de sua área geográfica (envie amostra para a pessoa experimentar).
- Tem menos disponibilidade; precisa adequar-se à agenda da pessoa.
- Prefere uma conversa mais privada.
- É um líder em potencial.

Preparação:

- Convide a pessoa para um encontro em hora e local mais convenientes para ela.
- Procure saber mais sobre o apresentador para que você possa compartilhar quem ele é, de onde vem e por que vale a pena escutá-lo.
- Faça o exercício “Compartilhe Sua História” descrito na página 5 para que você esteja preparado(a) para compartilhar sua experiência pessoal.
- Pergunte à pessoa sobre o que ela está mais interessada em aprender.
- Repasse ao apresentador os interesses e as necessidades dos convidados para que ele esteja preparado para atender a essas necessidades.



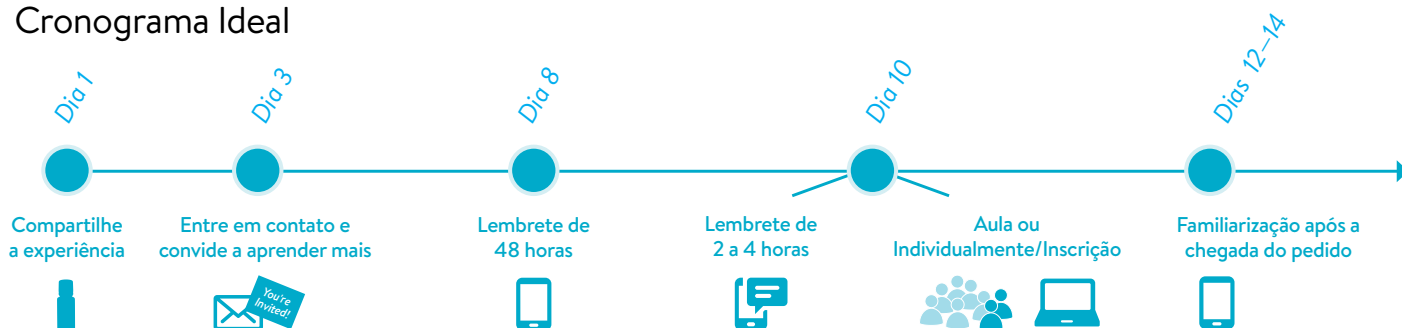
Aula: Ao Vivo ou On-line



Preparação:

- Apesar de qualquer dia ser um bom dia para a organização de uma aula, geralmente as terças, quartas e quintas-feiras são os dias mais frequentados pelas pessoas.
- Convide 12 pessoas e espere receber um grupo de 4 a 6, que é uma quantidade ideal. Nem todo mundo que você convidar vai poder comparecer.
- Procure saber mais sobre o apresentador para que você possa compartilhar quem ele é, de onde ele vem e por que vale a pena escutá-lo.
- Crie um ambiente de aprendizado com assentos e temperatura confortáveis. Elimine as distrações. Um ambiente limpo e sem crianças é o melhor ambiente para se aprender.
- Faça o exercício “Compartilhe Sua História” descrito na página 5.
- Crie um espaço para que o apresentador possa colocar seu material e expor os produtos.
- Difunda óleos revigorantes (ex: Wild Orange ou Citrus Bliss®).
- Tenha lápis e canetas à disposição.
- Ofereça água e aperitivos leves ao final da aula para que os convidados possam ficar por mais tempo, enquanto o apresentador responde a perguntas e auxilia com os cadastros.

Cronograma Ideal



SEU PAPEL NA APRESENTAÇÃO

Fazer com que seus amigos e familiares compareçam ao evento é sua principal prioridade! Para garantir um bom número de comparecimentos ao seu evento, siga os “3 Passos para Convidar” descritos na página 3.



EDIQUE E COMPARTILHE → CONVITE À INSCRIÇÃO → ENTRE EM CONTATO PARA DAR APOIO

Apresentação de Produtos

- Apresente e edifique o apresentador (1 a 2 minutos).
- Compartilhe uma experiência pessoal de uso de um óleo ou produto (2 minutos).
- * Se você for o apresentador, aprenda a ensinar aos outros sobre os produtos dōTERRA.

- Ajude os convidados a se inscreverem com um kit para que recebam bons descontos e o melhor valor.
- Visite o site dōTERRA e inscreva seus convidados escolhendo a opção "Cadastro de Membro".

- Fale com aqueles convidados que não se inscreveram dentro de 48 horas. Lembre-os das ofertas e promoções especiais que possam estar disponíveis.
Que bom que você pôde estar conosco! Do que você gostou mais? De que maneira você acha que os óleos poderiam ajudar você e sua família? Qual dos kits melhor atende às suas necessidades? Você tem alguma pergunta para mim? Será que posso mostrar a você como começar?
- Agende uma reunião para ajudar a pessoa a familiarizar-se com os óleos. Recorra ao seu líder ascendente como apoio.

Apresentação da Oportunidade de Negócio

- Apresente e edifique o apresentador* (1 a 2 minutos).
- Compartilhe uma experiência explicando por que você decidiu compartilhar os produtos dōTERRA (2 a 3 minutos).
- * Se você for o apresentador, aprenda a ensinar aos outros sobre os produtos e sobre a oportunidade de negócio dōTERRA.

- Convide os potenciais candidatas a fazer parceria com você.
- Estimule-os a cumprir os “3 Passos para Lançar”.
- Convide-os a inscreverem-se como Consultores de Bem-Estar com a aquisição de um Kit.

- Fale com aqueles convidados que não se interessaram a construir dentro de 48 horas.
- Encoraje-os a fazer parceria com você e ofereça apoio para que eles alcancem seus objetivos financeiros.

Mude Mais Vidas

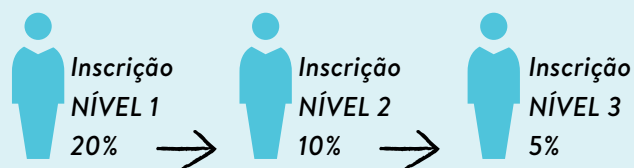
Compartilhar é recompensador! Ao empoderar os outros com soluções naturais, você empodera a si mesmo. Com o tempo você vai ganhar produtos grátis, construir seu fluxo de renda e gerar mais receita!

RECEBA PRODUTOS GRÁTIS

BÔNUS DE INÍCIO RÁPIDO

Pago semanalmente sobre vendas feitas a novos inscritos pelos seus primeiros 60 dias. O Cadastrador deve manter um Modelo de Fidelidade de 100 PV ou mais para poder receber este bônus.

Ganhe bônus imediatamente!



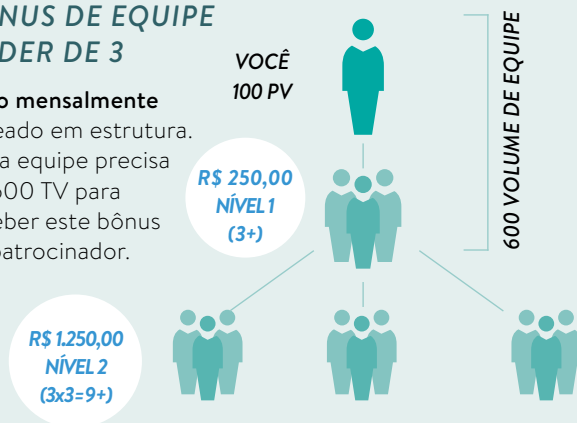
Ganhe 20% sobre aqueles que compram o produto com você.



AUMENTE SUA RENDA RESIDUAL GRADUALMENTE

BÔNUS DE EQUIPE PODER DE 3

Pago mensalmente baseado em estrutura. Cada equipe precisa de 600 TV para receber este bônus de patrocinador.



Receba produtos grátis e muito mais ao ajudar novos inscritos a viver, compartilhar e construir um negócio dōTERRA.



MUDE O SEU FUTURO

Agende seu Resumo de Negócios

- Gere renda residual em seu tempo livre*.
- Consiga maior autonomia e prosperidade em sua vida*.
- Comece o seu negócio dōTERRA com treinamento comprovado e suporte poderoso.

*Os resultados não são típicos. Média de ganhos é menor. Vide versão atualizada de nossa Divulgação de Oportunidades e Ganhos no site doterra.com.br > Recursos > Folhetos

