

The background of the entire page is a soft-focus photograph of purple lupine flowers. In the upper half, there are several vertical stems of these flowers, with small, bell-shaped blossoms. Behind the flowers, there are numerous out-of-focus, warm-toned circular lights, creating a bokeh effect. The overall color palette is a mix of deep purples, blues, and warm yellows/whites.

7 PASSOS PARA O SUCESSO

dōTERRA®

QUAL É O SEU MOTIVO?

Neste guia você aprenderá quais são os 7 passos que precisa seguir para ter sucesso na dōTERRA.

Mas antes de começar, pegue um papel e uma caneta e responda as seguintes perguntas:

1. Qual é o seu motivo?
2. Onde você quer chegar?
3. Por que dōTERRA?

Lembre-se:

Você **PODE FAZER** dōTERRA em **TEMPO INTEGRAL**

Você **PODE FAZER** dōTERRA em **TEMPO PARCIAL**

Mas você **NÃO PODE FAZER** dōTERRA **QUANDO DER**

1º PASSO:

Classe de introdução aos Óleos Essenciais

Utilize o Guia Soluções Naturais

Cada aula deve durar cerca de 45min + 15min para o fechamento, mais do que isso acaba sendo cansativo para quem assiste.

Essas classes devem acontecer toda semana, no mesmo dia e horário, como uma igreja, assim fica muito mais fácil de as pessoas lembrarem, e também convidarem outras pessoas.

Faça no mínimo uma classe por semana. E não precisa ser sempre você a apresentar a classe, poder ser um rodízio entre as pessoas da equipe.

Não desperdice o momento caso não apareça ninguém. Isso pode acontecer e está tudo bem, você pode aproveitar esse momento para ter uma reunião de negócios com seu downline, ou uma "aula particular" se a pessoa ainda não for cadastrada.

A missão da classe de introdução aos óleos essenciais é ensinar sobre 3 a 5 óleos de modo que as pessoas não saibam mais viver sem eles.

O objetivo dessa classe é cadastrar!



2º PASSO

Falar sobre o negócio

Você tem medo de falar sobre o negócio?

Tenha em mente que o negócio dōTERRA é tão poderoso quanto os óleos!

As pessoas tem problemas de saúde e também problemas financeiros e nós podemos ajudar os dois.

Fazer o negócio é muito mais do que vender óleos, você vai mudar a vida das pessoas ao introduzir os óleos essenciais nas vidas delas.

Para falar sobre o negócio, você deve contar histórias simples e inspiradoras, histórias muito grandiosas podem assustar, conte sua história, o que você fez com a sua primeira comissão?

Mostre a dōTERRA como uma forma de renda extra, nesse momento de pandemia em que estamos vivendo, todo mundo está precisando de uma renda extra. E tem algo melhor do que ajudar pessoas a ter uma vida melhor e ainda ganhar dinheiro?

Dica: Para classes presenciais, ofereça lanchinhos para as pessoas que ficarem até o final. Para classes online você pode oferecer um e-book, ou sortear um óleo essencial.



3º PASSO

Consultas de Bem Estar

Utilize o Guia Viva
Seja um coaching de Bem Estar

Cuide de cada pessoa cadastrada. Separe em média 2h por semana.

Ninguém deve abrir um óleo essencial pela primeira vez sozinho. Assim que a pessoa receber os óleos marque uma reunião, seja presencial ou online, para abrir a caixa junto com ela.

Crie uma rotina com os óleos essenciais para cada cliente, um protocolo de uso, oriente a pessoa a deixar os óleos em lugares em que ela vai lembrar de usar, na mochila, perto da cama, na cozinha...

Faça acompanhamento semanal com os novos clientes. Ajude-os a criar sua própria história com os produtos.

O propósito das consultas de bem estar é ensinar sobre o LRP.



4º PASSO

Educação continuada

Além das classes de introdução aos óleos essenciais, é importante você criar um programa de educação continuada. Como funciona:

8 Aulas com duração de 1h, semanalmente, sempre no mesmo dia e horário.

30 min para falar sobre produto. Você pode separar essas aulas por temas, por exemplo: Controle de peso, cuidados com a pele, saúde emocional, óleos essenciais e bebês...

30 min para falar sobre o negócio. Aqui você não precisa falar sempre sobre o programa de fidelidade LRP ou plano de bonificação, você pode ensinar a como fazer uma lista de prospects, como dar uma aula de óleos essenciais...

Você pode criar um "cartão fidelidade" para incentivar as pessoas a participarem de todas as aulas e dar uma recompensa para quem concluir todas as aulas, pode ser um certificado, um óleo, um difusor...



5° PASSO

Ligação com o time

O Objetivo desse passo é manter ou aumentar o engajamento da equipe.

Faça ligações semanais de 30 minutos com toda a equipe para que todos fiquem alinhados com as estratégias da equipe.

Fale sobre o que está acontecendo, promoções, lançamento de novos produtos...

É muito importante que os novos consultores de bem estar sintam que fazem parte de algo.

Dê as boas vindas aos novos, reconheça quem se destacou, faça metas, incentive para que sempre queiram fazer mais.

Dê dicas sobre o negócio, treinamentos sobre liderança, motivação, desenvolvimento pessoal...



6° PASSO

Ligação de estratégia com seus principais líderes

É mais fácil manter seu líder do que ter que reativá-lo, mantenha seu relacionamento saudável.

Essa ligação é importante para planejar a próxima semana, colocar as ações necessárias no calendário, rever metas e alinhar estratégias.

Mas cuidado para não parecer que está cobrando algo da sua equipe, é importante que todos sintam que é um trabalho em parceria. Seus líderes não trabalham para você, eles trabalham com você.

Lembre-se também de que eles seguem o seu exemplo, então sempre faça sua parte. Mostre a eles o que você faz.

**Juntos
somos
mais
fortes!**



7º PASSO

Contate pessoas

Separe um tempo na agenda para contatar pessoas.

Sabemos que nem todos ficam no negócio, então pense no número de líderes que você precisa formar e multiplique por 4. Esse é o número de pessoas que você vai acompanhar toda semana.

Convide pessoas para as classes de introdução aos óleos essenciais.

Esteja sempre em contato com os clientes preferenciais.

Tenha um lista de nomes, coloque nessa lista todas as pessoas que você conhece, peça indicação para clientes que você já cadastrou.

Faça com que essa lista se torne infinita e você tenha sempre a quem contatar.

E então voltamos para a primeira questão: O que te motiva? O que te faz fazer doTERRA? Tenha sempre em mente os seus motivos! Se as coisas parecerem difíceis e você achar que não é capaz, lembre-se do motivo por ter começado!



Espero que esse guia te ajude e te inspire a sempre fazer mais e buscar os melhores resultados!

Lembre-se: O negócio dōTERRA é tão poderoso quanto os óleos.

Use - Compartilhe - Enxine

Baseado no treinamento de Callie Steuer.
E-book desenvolvido por: Viviane Bernal e Andréa Príncipe
Gerentes de Contas Silver - dōTERRA Brasil