

Allyse Sedivy's

Calendário de Sucesso Semanal

*Construindo atividades de negócios
fundamentais com **Callie Steuer***

Mantendo Ação Intensa

CAPÍTULO 01

Sete atividades essenciais para o sucesso



7 Atividades Essenciais para o Sucesso *(20 horas)*

1. Classe de Introdução ao Óleos Essenciais
2. Treinamento básico de negócios
3. Como fazer as Consultas sobre Bem Estar
4. Classes de educação continuada
5. Chamadas para o Time
6. Sessões de Estratégia com os Líderes chaves
7. Contatando e fazendo acompanhamento

7 Atividades Essenciais para o Sucesso *(20 horas)*

	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday	Sunday
8am							
9am	Strategy Sessions						
10am			C&F	W.C			
11am			W.C.	C&F			
Noon							
1pm					C&F		
2pm	C&F						
3pm							
4pm							
5pm							
6pm	Team Call	Oils Class		CE:Prod.			
7pm		BBT		CE: Bus.			
8pm							
9pm							

Por que essas 7 atividades?

- Fazendo isto toda a semana por 12 meses ***é a maneira mais garantida de chegar a Diamante*** em 12 meses.
- Se voce esta tentando ser Diamante...Siga este calendário consistentemente!
- Se comprometa-se a fazer seriamente e ***seus resultados serão sérios!***

1. Introdução aos Óleos Essenciais



1. Introdução aos Óleos Essenciais

- Vocês tem que *ter a classe, no mesmo horário, no mesmo dia e no mesmo local*;
- Isto aumenta a velocidade da duplicação, porque qualquer um que deseja trazer um convidado para a classe, *sabe exatamente quando e onde será a próxima classe de óleos*;
- Depois de um tempo voce terá centenas de pessoas duplicando a mesma classe toda a semana com milhares de novos cadastrados;

1. Introdução aos Óleos Essenciais

- Quando tiver uma semana com pouca ou nenhuma pessoa, mantenha fazendo, seja consistente, isto valerá a pena;
- Esta classe semanal *é fundamental para duplicação em massa.*

2. Treinamento Básico de Negócio

20 minutos



2. Treinamento Básico de Negócio (20 minutos)

- Isto acontece *diretamente após a classe de óleos todas as semanas*;
- Precisa acontecer logo após a classe de óleos porque as pessoas já estarão lá, no local!
- Isto dá a eles exposição adicional!
- *Dê a eles uns brindes de OE* após o treinamento de negócios;

2. Treinamento Básico de Negócio (20 minutos)

- Fale sobre 3 assuntos:
 - *Construindo uma Pipeline* - Aduutora (renda residual 5 min.);
 - *Plano de Compensação Simplificado* - Quais as possibilidades a dōTERRA pode ter para eles? Este não é um momento para ser complexo e muito detalhes. (5min);
 - *Histórias de sucesso nos negócios* - Não é sobre dinheiro, mas sobre a mudança da vida de alguém e experiência (10 min).

3. Consulta do Novo Cadastrado



3. Consulta do Novo Cadastrado

- *Marque uma visita sempre que uma pessoa comprar óleos e de uma classe de Óleo;*
- Deve ter de 45 a 60 minutos de duração;
- Realizando *na residência da pessoa é a melhor opção;*
- *A meta desta visita de bem estar é que o novo cadastrado faça o LRP e que frequente a aula de educação continuadas.*

4. Educação Continuada (1h Produto e 1h Negócios)



4. Educação Continuada (1h de Produto 1h de Negócio)

- *85% dos nossos ganhos são de compradores regulares.* Se não apoiamos as pessoas que só usam produtos, nós estamos jogando fora grande parte do nosso negócio;
- *O propósito da educação continuada é que no final desta experiencia, eles tenham se apaixonados pelo menos por 5 produtos e que eles nunca mais parem de comprar eles pelo resto de suas vidas;*

4. Educação Continuada

*(1h de Produto
1h de Negócio)*

- *É muito mais efetivo pessoalmente porque as pessoas tem experiência pessoal de estar lá e irão prestar muito mais atenção;*
- Se fizer online, então use 30 min em produtos e 30 min em negócio.

Série de Educação de Produtos *(Rodízio a cada 8 Semanas)*

1

Óleos Essenciais
101 (Básico)

2

O Poder por Trás
da Saúde e LLV (nutrientes)

3

Estilo de Vida com
Peso Saudável

4

Equilíbrio do Corpo com a
Técnica Aromatouch

5

Cuidados
da Pele

6

Ciência dos
Óleos Essenciais

7

Gerenciamento
de Dores

Série de Educação de Negócios

(Troque a cada 4 Semanas depois da Sessão de Produtos)

1

Iniciando- faça uma lista,
amostras de óleos,
convidando para as classes

2

Plano de
Compensação

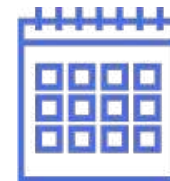
3

Como ensinar
uma Classe de
Óleos Essenciais

4

Elite em 6
Semanas

Dicas de Educação no Negócio



Dê aos participantes cartas de Educação continuada! Providencie certificado. Isto funciona muito bem em vários Países, na Malásia, Mexico, Tenesse, enfim em todos os lugares

Sábado é o ideal. Colocar um lanchinho simples após a sessão de negócios.

Dicas de Educação no Negócio



Toda a classe de Educação continuada inclui educação no LRP.



Dê um brinde após a conclusão do curso - um difusor seria ótimo ou algo que simples que tiver

5. Chamadas para o Time *30 minutos*



5. Chamadas para o Time (30 minutos)

- 30 minutos;
- Isto é feito por Diamantes e acima (*o seu time precisa ser grande o bastante*);
- Estas chamadas funcionam melhor na segunda a noite ou no início da semana;
- É importante que *ninguém seja deixado para trás*.

Agenda da Chamada para o Time

Boas-Vindas

2 minutos

Treinamento
de Produtos

5 minutos

Treinar sobre alguma
habilidade específica
de negócios

Algum assunto que
esteja surgindo -
15 minutos

Agenda da Chamada para o Time

Reconhecimento e Testemunhos

- Ache alguém único para reconhecer (elogiar);
- Como alguém que faça um enorme esforço para ir a um evento;
- Alguém que cadastrou com um kit grande;

Lembretes e Fechamentos

Eventos que terão e promoções -
03 minutos

6. Sessão Estratégica com Líderes Chaves (30-60min cada)



Sessão Estratégica com Líderes Chave *(30-60min cada)*

PASSO 01

Reconecte e
faça perguntas
para descobrir

PASSO 02

Revise as metas/
prioridades/
ações e itens da
semana passada

PASSO 03

Faça um plano
de ação para a
próxima semana

Sessão Estratégica com Líderes Chave *(30-60min cada)*

PASSO 04

Coloque estas tarefas do plano de ação para a próxima semana

PASSO 05

Lembretes importantes:

- Agende horários semanais para eles te ligarem;
- Valorize eles, se realmente valoriza, nunca deixe de atender um telefonema.

7. Contatar e Acompanhar

4h por Semana



7. Contatar e Acompanhar (4h por semana)

Qualquer um que você fala ou faz acompanhamento que ainda NÃO é cadastrada com a doTERRA.

- Tente contactar e acompanhe em diferentes horários em dias diferentes, para alcançar pessoas diferentes quando eles estiverem disponíveis;
- Ligações em grupos próximos é um bloco de tempo;
- Qualquer que seja o número de líderes que ache que precisa, multiplique por 4.

Resumo de Horas para ter Sucesso Semanal



Resumo de Horas para ter Sucesso Semanal

1. Classe de Introdução ao Óleos Essenciais **1h**
2. Treinamento básico de negócios **30min**
3. Como fazer as Consultas sobre Bem Estar **1h-2h**
4. Classes de educação continuada **2h**
5. Chamadas para o Time **30min**
6. Sessões de Estratégia com os Líderes chaves **4h**
7. Contatando e fazendo acompanhamento **4h**

HORAS EXTRAS 6H

- Deslocamento **2h**
- Respondendo perguntas pessoalmente ou por telefone **2h**
- Horário Administrativo **2h**

Atingir Diamante com 20h por Semana

	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday	Sunday
8am							
9am	Strategy Sessions						
10am			C&F	W.C			
11am			W.C.	C&F			
Noon							
1pm					C&F		
2pm	C&F						
3pm							
4pm							
5pm							
6pm	Team Call	Oils Class		CE:Prod.			
7pm		BBT		CE: Bus.			
8pm							
9pm							

CAPÍTULO 02

Tornando-se ELITE



O que é Pedra Angular?




cor·ner·stone
'kôrnər ,stōn/
noun

1. *An important quality or feature on which a particular thing depends or is based.*

"The cornerstone (or foundation stone) concept is derived from the first stone set in the construction of a masonry foundation, important since all other stones will be set in reference to this stone, thus determining the position of the entire structure."

Qual base você
quer ter?



An aerial view of a construction site, showing a large concrete slab being prepared. Several workers in safety gear are visible, along with construction equipment like a generator and a wheelbarrow. The scene is overlaid with a blue and green color gradient.

***A fundação é a parte
mais importante
do seu Negócio***

A base da doTERRA *cornerstone* é o rank **ELITE**



Foco em Compartilhar com as Pessoas



A base de todo sucesso:

- Aprender a formar Elites;
- Ensinar o time Elite a construir Elites.

ELITE

3.000 Pt

SILVER

```
graph TD; SILVER[SILVER] --- ELITE1[ELITE]; SILVER --- ELITE2[ELITE]; SILVER --- ELITE3[ELITE];
```

ELITE

ELITE

ELITE

Ganho médio anual \$26,000 (USD)



Ganho médio anual \$112,000 (USD)

DIAMOND

SILVER

SILVER

SILVER

SILVER

3X ELITE

3X ELITE

3X ELITE

3X ELITE

Ganho médio anual \$200,000 (USD)

PRESIDENTIAL DIAMOND

```
graph TD; A[PRESIDENTIAL DIAMOND] --- B[SILVER]; A --- C[SILVER]; A --- D[SILVER]; A --- E[SILVER]; A --- F[SILVER]; A --- G[SILVER];
```

SILVER

SILVER

SILVER

SILVER

SILVER

SILVER

Ganho médio anual \$1,321,000 (USD)

Por que ELITE é a base do Negócio?

- *Líderes precisam de Elites* para avançar;
- Pratas precisam de 3 Elites;
- Platinums precisam de 9 Elites ;
- Diamantes precisam de 12 Elites;
- Presidential Diamonds precisam de 54 Elites.

CAPÍTULO 03

Iniciando a Semana do seu Negócio



Iniciando a Semana do seu Negócio

1. Sistema para se tornar Elite em 6 semanas;
2. Ajudar 3 de seus Líderes a tornarem-se ELITE;
3. Ensine seus Líderes a ensinar os outros a tornarem-se ELITE;

Semana de Início em 5 Passos



Semana de Início

1. Agende a semana de lançamento;
2. Faça uma lista de 100 pessoas;
3. Agende 4 aulas em 1 semana;
4. Garanta uma boa frequência;
5. Convide outros a serem os anfitriões para outras aulas .

PASSO 01: Agende a Semana de Lançamento

- Escolha a data de semana de início:
 - Com antecedência de 2 a 8 semanas;
 - Lei of diminishing intent - Quanto mais demora menos chance de fazer;
 - Lei de Newton sobre movimento — Objetos em movimento ficam se movimentando;
 - “Você quer construir um negócio de SUCESSO ou NÃO?”

PASSO 02:

Amostras Corretas

- Faça uma lista e envie amostras:
 - 100 + pessoas na lista;
 - Avalie as pessoas baseadas em 7 critérios:
 - Sexo Feminino;
 - Idade 30-55;
 - Precisa ganhar dinheiro;
 - Tem influência;
 - Interesse em assuntos Naturais;
 - Empreendedor;
 - Companheiro que apoie.

PASSO 02: Amostras Corretas

- Priorize as pessoas na lista com maior pontuação nas 7 categorias de sucesso (slide anterior) :
 - Apenas uma amostra por pessoa;
 - Comece com uma amostra de baixo custo por pessoa (ex: Cítricos);
 - Dê uma amostra para apenas uma das preocupações que a pessoa tenha.

PASSO 03: Convidar Corretamente

- Para garantir uma boa frequência:
 - Método dos 5 contatos (começar com 100+ pessoas):
 - Primeiro contato: Ofereça a eles uma amostra;
 - Segundo: Acompanhe a entrega da amostra;
 - Terceiro: Ligue 2 dias depois;
 - Depois de uma boa experiência CONVIDE
 - Quarto: Ligue 2 dias antes;
 - Quinto: Mande uma mensagem de Whats 2hs antes do evento.

A Média em todos os Mercados do Mundo

- De uma lista de 100+ pessoas:
 - 20 amostras por classe (por classe);
 - Convide 10 (por classe);
 - 8 comparecem;
 - 6 vão se cadastrar;
 - 4 farão LRP;
 - 2 agendarão suas próprias classes.

PASSO 04: A Semana do Lançamento

- Programe 4 classes em uma semana:
 - Dê as pessoas opções para escolher;
 - Garantia de ter algum sucesso;
 - Placements;
 - Líderes aprendem a ensinar uma classe em uma semana.

MON	TUES	WED	THUR	FRI	SAT	SUN
			12 - 1		10-11	
			7-8	7-8		

PASSO 05: Agende Classe a partir das Classes

- *Planeje classes futuras no seu calendário* (agende 2 classes adicionais cada semana);
- Dê um *presente para aqueles que concordarem em ser ANFITRIÃO* de uma classe.



Agenda para ser ELITE em 6 Semanas

- O ideal é **se preparar por 1-2 semanas antes** da semana de lançamento;
- **Agende 2 classes por semana**, depois da segunda semana que será de preparação (precisa de tempo para dar amostras).

WEEK 1	WEEK 2	WEEK 3	WEEK 4	WEEK 5	WEEK 6
4 Classes	Prep	2 Classes	2 Classes	2 Classes	2 Classes

ELITE em 6 Semanas

- Novos membros no time!
- Seus *novos Consultores estarão treinados* e ensinando classes;
- Vocês ganharão *ótimos BÔNUS de Início Rápido!*
- Você estará preparado para ter um *NEGÓCIO DE SUCESSO*;
- Com classes futuras agendada vai manter seu negócio andando;
- *DUPLICAÇÃO* - ensine os outros a fazer o mesmo.

Agora Você Sabe Como

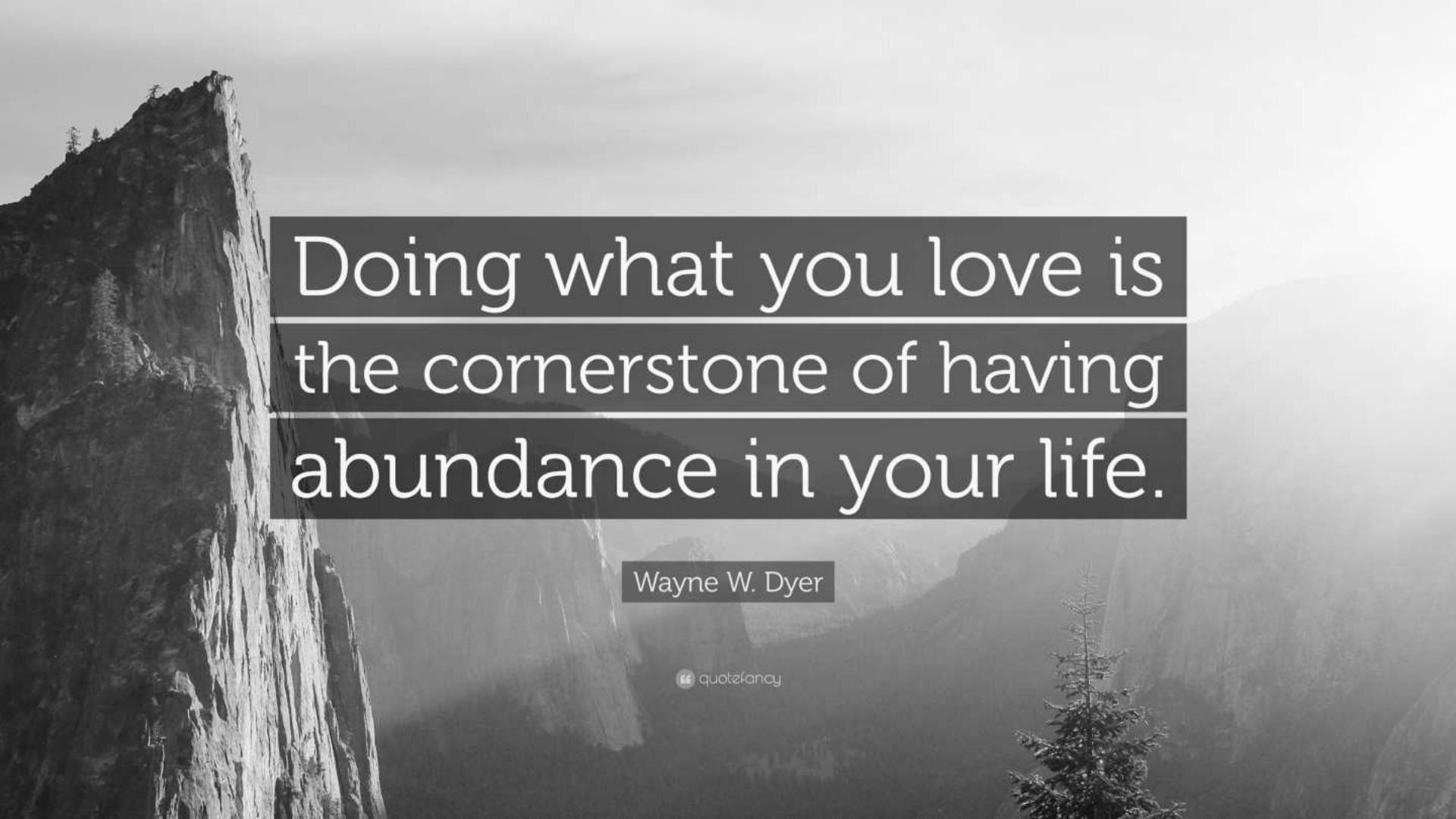


Agora você sabe como!

1. Contruir uma BASE sólida;
2. Como ser ELITE;
3. Ajudar seus Líderes a tornarem-se ELITE;
4. Ensinar seus Líderes a ajudarem outros a serem ELITE;
5. DUPLICAR!

The background image shows a construction site at dusk or dawn. Several vertical concrete columns are under construction, each topped with a dense network of rebar. In the center, three workers are silhouetted against a bright, glowing light source, possibly the sun setting or rising. The overall color palette is a gradient from deep blue on the left to a lighter, greenish-blue on the right.

***Bases Sólidas
dependem de
Fundações Fortes***



Doing what you love is
the cornerstone of having
abundance in your life.

Wayne W. Dyer

“ quote fancy



Love and work are the
cornerstones of our humanness.

Sigmund Freud

**AMOR
TRABALHO E
DUPLICAÇÃO**

**"FAÇA o que
você AMA
AME o que
você FAZ"**

**Como nós criamos
ELITES?**

**FAÇA O
QUE VOCÊ
AMA!**



Modelo de Duplicação

- Faça uma Lista;
- Dê uma nota para as pessoas;
- Planeje/ Se conecte;
- Amostras;
- Acompanhe;
- Convide para uma Classe;
- 2 Dias *Follow up* antes da Classe;
- Mensagem 2 horas antes da Classe ;
- Classe;
- Consultor/ Anfitrião de uma classe;
- LRP;
- Educação continuada.

A hand in a dark suit jacket points forward from the left side of the frame. The background is a dark blue gradient with a semi-transparent overlay of various business and financial diagrams. These include a circular flowchart with 'Plan', 'Do', 'Check', and 'Act' stages; a bar chart with 'Success' written below it; a lightbulb icon with 'IDEA' next to it; a pie chart with currency symbols like '€', '\$', and '¥'; a line graph with a rising trend; a network diagram with a central 'Key' node; and a bar chart with 'Team' written above it. The word 'OBRI' is partially visible on the left side of the hand.

OBRI
GRIGADO!