

dōTERRA™
Share

Gastgeber–Leitfaden

Teilen KOMMT VON SELBST

Wenn Sie etwas Wunderbares erleben, das Ihr eigenes Leben verändert hat, wollen Sie es natürlich mit denen teilen, die Ihnen wichtig sind!



Warum sollten Sie dōTERRA teilen?

ANDERE STÄRKEN

Veranstalten Sie eine Schulung, um Ihre Freunde und Verwandten mit dōTERRA vertraut zu machen und ihnen dabei zu helfen, natürliche Lösungen für ihr Leben zu finden.

BELOHNUNGEN VERDIENEN

Wenn sich Ihre Kontakte registrieren, können Sie kostenlose Produkte oder Provisionen verdienen. (Fragen Sie Ihren Upline-Mentor nach Einzelheiten.)

EINKOMMEN GENERIEREN

Schaffen Sie ein Einkommen und bauen Sie eine Finanz-Pipeline auf, indem Sie dōTERRA teilen und Leben verändern.

VERANSTALTEN SIE SCHULUNGEN ODER EINZELGESPRÄCHE

Sie können Schulungen und Einzelgespräche sowohl persönlich als auch online veranstalten. Planen Sie Ihre Veranstaltung mit Ihrem Upline-Mentor oder nutzen Sie die dōTERRA™ Class in a Box zur Unterstützung Ihrer Präsentation. Erstellen Sie eine Liste derjenigen, die Sie zu Ihrer Veranstaltung einladen möchten.

Wessen Leben möchten Sie verändern? (Wählen Sie die beste Option)

WER	EINZELGESPRÄCH	SCHULUNG	WER	EINZELGESPRÄCH	SCHULUNG
1			11		
2			12		
3			13		
4			14		
5			15		
6			16		
7			17		
8			18		
9			19		
10			20		

3 SCHRITTE DER *Einladung*

Folgen Sie diesen einfachen Schritten, um Ihre Freunde und Familie effektiv zu einer Produkt- oder Geschäftspräsentation einzuladen, damit sie mehr über dōTERRA erfahren.



1 *Teilen* SIE EINE ERFahrung

Sind Sie offen für etwas Natürliches?

- Machen Sie das Teilen relevant, indem Sie Fragen stellen, um ihre gesundheitlichen Prioritäten während eines entspannten Gesprächs kennenzulernen.
- Teilen Sie Ihre Erfahrung.
Teilen Sie mit, wie die Produkte Ihnen geholfen haben: Wir haben dōTERRA ätherische Öle verwendet, und wir lieben es, dass sie uns bei so vielen verschiedenen Dingen helfen!
- Bitten Sie um die Erlaubnis, ein Muster zu verteilen und die Zusicherung, dass es angewendet wird.
Ich bin nur neugierig, sind Sie bereit, es mit etwas Natürlichem zu versuchen? Würden Sie es ausprobieren, wenn ich Ihnen eine Probe gebe?
- Holen Sie sich die Erlaubnis, innerhalb von 48 Stunden nachzufragen, und lassen Sie sich Ihre Kontaktdaten geben.
Wäre es in Ordnung, wenn ich mich in ein paar Tagen bei Ihnen melden würde, um zu hören, wie es bei Ihnen funktioniert hat? Unter welcher Nummer soll ich Sie am besten anrufen oder Ihnen eine SMS schicken?

2 *Laden* Sie dazu ein, MEHR ZU ERFahren

Möchten Sie gerne mehr erfahren?

- Laden Sie zu einer Präsentation per Live- oder Onlinekurs oder zu einem Einzelgespräch mit Ihrem übergeordneten Ansprechpartner ein.
- Seien Sie persönlich (verwenden Sie Vornamen; laden Sie persönlich, am Telefon oder über einen personalisierten Text ein).
Sind Sie offen dafür, mehr über ätherische Öle und natürliche Möglichkeiten der Fürsorge für sich und Ihre Familie zu erfahren? (Innehalten & Zuhören) Ich habe eine Schulung am _____ (Datum), um _____ (Uhrzeit) oder wir können uns nächste Woche treffen. Was funktioniert für Sie am besten?
- Holen Sie sich die Erlaubnis, daran zu erinnern:
Wenn Sie so sind wie ich, würden Sie sich sicher über eine Erinnerung freuen. Kann ich Sie vor der Schulung kurz anrufen?
- Vermeiden Sie Einladungen in Form von Massen-E-Mails, SMS oder Facebook-Einladungen.

3 *Erinnern* Sie sie daran ZU KOMMEN

Ich freue mich darauf, Sie zu sehen! Seien Sie bereit etwas zu lernen.

- Rufen Sie Ihre eingeladenen Interessenten 48 Stunden vor der Präsentation an, um sie an die Teilnahme zu erinnern. Teilen Sie Ihre Begeisterung und den Nutzen, den sie daraus ziehen werden mit. *(Das ist nur eine Erinnerung. Sie haben bereits zugestimmt, dass sie kommen.) Ich freue mich so, Sie wiederzusehen! Sie werden es lieben, einige tolle Möglichkeiten kennenzulernen, wie Sie sich auf natürliche Weise um Ihre Familie kümmern können! Sie können gerne einen Freund oder eine Freundin mitbringen und ein kostenloses Geschenk erhalten!*
- Schreiben Sie ihnen 2-4 Stunden vor Ihrer Präsentation eine SMS. Drücken Sie erneut Ihre Vorfreude aus. Übermitteln Sie eine neue Information.
Sie können in der Einfahrt oder an der Straße parken. Sie werden die mit ätherischen Ölen verfeinerten Erfrischungen lieben!

TEILEN SIE DAS GESCHÄFT

- Beginnen Sie damit, sich persönlich, online oder über das Telefon in Verbindung zu setzen und Ihre Beziehungen zu pflegen.
- Wenn die Zeit reif ist, fragen Sie:
Sind Sie offen für zusätzliche Einkommensmöglichkeiten?
- Teilen Sie Ihre Vision.
- Erzählen Sie ihnen, warum Sie an sie gedacht haben und warum Sie gerne mit ihnen zusammenarbeiten würden.

- Laden Sie sie dazu ein, mehr über die Chancen, die dōTERRA bietet, zu erfahren.
Sind Sie offen dafür zu erfahren, wie man sich mit dōTERRA ein zusätzliches Einkommen schaffen kann? Bieten Sie Optionen an: *Wann ist eine passende Zeit, um darüber zu reden? Montag oder Mittwoch? Morgens oder abends?*
- Vereinbaren Sie einen Termin und lassen Sie sich eine Zusage geben: *Also sehe ich Sie am (Datum)_____ um (Uhrzeit)_____?*

- Erinnern Sie die Person 4-24 Stunden vor der Präsentation durch einen Anruf oder eine SMS:
Ich freue mich darauf, Sie wiederzusehen und die Möglichkeiten mit Ihnen zu besprechen!

Planen Sie so oft wie möglich eine Präsentation (persönlich, online oder per Telefon) mit Ihrem Upline-Mentor und Ihren Builder-Kandidaten. Das Einbeziehen Ihres Upline-Mentors verleiht Ihrer Einladung zur Zusammenarbeit Glaubwürdigkeit und Sicherheit.

Teilen Sie JEDERZEIT UND ÜBERALL

Die Verwendung und Integration von dōTERRA™ Produkten in Ihren Alltag kann Ihnen helfen, Ihre eigenen Erfahrungen mit anderen zu teilen und besser gerüstet zu sein, um ihnen dabei zu helfen, ihre eigenen natürlichen Lösungen zu finden.

dōTERRAs Geschäftsmodell basiert auf Beziehungen. Nehmen Sie sich die Zeit, Beziehungen aufzubauen und zu pflegen, während Sie anfangen zu teilen. Wenn sich die Gelegenheit dazu bietet, fragen Sie nach gesundheitlichen Prioritäten und verteilen Sie Proben. Bemühen Sie sich, zu helfen, dann werden andere ganz von selbst daran interessiert sein, was Sie zu bieten haben.

Teilen Sie Ihre Geschichte



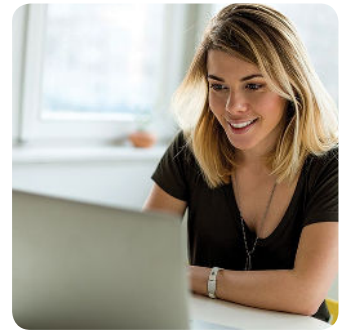
Teilen Sie eine Erfahrung mit Ölen



Teilen Sie eine Probe



Online teilen



WANN UND WO TEILEN

Der beste Weg, anderen zu helfen, mehr über ätherische Öle zu erfahren, ist der Austausch von Erfahrungen. Wählen Sie die für Sie beste Methode. Viele Austauschmöglichkeiten ergeben sich auf natürliche Weise während ganz normaler täglicher Aktivitäten (beim geselligen Beisammensein, bei einer Sportveranstaltung, in den sozialen Medien, in der Warteschlange eines Ladens usw.). Teilen Sie eine kleine Erfahrung mit Ölen, wann und wo immer es sich natürlich anfühlt. Je mehr Erfahrungen eine Person mit den Ölen und mit Ihnen hat, desto mehr will sie lernen und sich registrieren. Nutzen Sie gute Gelegenheiten zum Teilen.

HABEN SIE PROBEN DABEI

IDEEN FÜR PROBEN



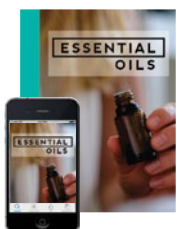
Teilen Sie einen Tropfen Öl, das Sie in Ihrer Tasche oder an Ihrem Schlüsselbund dabei haben.

Beliebte Öle für Proben: Wildorange, dōTERRA Balance™, Pfefferminze, Lavendel, PastTense™



Verwenden Sie entweder die von dōTERRA bereits abgepackten Proben oder fertigen Sie Ihre eigenen an: Geben Sie 10-15 Tropfen ätherisches Öl in eine 5 ml Rollerflasche mit fraktioniertem Kokosnussöl. (Geben Sie ihnen nur genug für eine positive Erfahrung.)

ONLINE TEILEN



Nutzen Sie ein Öl-Handbuch oder eine App, um die Erfahrung mit Ölen zu begleiten. Notieren Sie Nutzungsanweisungen für die Probe. Bitten Sie um die Erlaubnis, sie in ein paar Tagen nach ihrer Erfahrung zu fragen.



Wenn Sie online teilen, beziehen Sie sich besser auf Körpersysteme, anstatt auf gesundheitliche Probleme oder Krankheitsbilder.

SourceToYou.com

Verstärken (Kaufen Sie über dōTERRA)

Probieren

SIE DAS ERFOLGSGEHEIMNIS

TIPPS ZUR PROBEVERGABE:

- Wählen Sie Proben individuell und passend für ein bestimmtes gesundheitliches Ziel der Person aus, bei dem Sie leicht helfen können.
- Wählen Sie für die Proben Öle aus, die schnell eine Wirkung zeigen (z.B. dōTERRA On Guard™, Deep Blue™, dōTERRA Air™, Lavendel, Pfefferminze).
- Beschränken Sie sich auf 1-2 Probefläschchen pro Person. Verwenden Sie 10-15 Tropfen je Probefläschchen.
- Geben Sie Anweisungen für den Gebrauch.
- Bitten Sie um Erlaubnis, innerhalb von 72 Stunden einen Folgeanruf zu tätigen, um sich über ihre Erfahrungen zu informieren.

UNTERSTÜTZEN SIE IHRE ERFAHRUNG

Positive Erfahrung:

- Laden Sie dazu ein, im Rahmen einer Schulung mehr zu erfahren (Folgen Sie den Anweisungen und dem Skript auf Seite 3).

Negative Erfahrung/Kein Ergebnis:

- Laden Sie dazu ein, eine andere Probe auszuprobieren.
- Seien Sie geduldig und helfen Sie ihnen, eine Lösung zu finden, die ihnen hilft, ihren eigenen Glauben an das Produkt aufzubauen, so dass sie bei einer Präsentation mehr darüber erfahren möchten.

Die Probe wurde nicht probiert:

- Laden Sie dazu ein, sie auszuprobieren.
- Bitten Sie um die Erlaubnis, in ein paar Tagen noch einmal nachzufragen.

Teilen Sie Ihre Geschichte

Seien Sie bereit, Ihre eigene Geschichte darüber zu erzählen, warum ätherische Öle für Sie wichtig sind. Fassen Sie sich kurz, damit Sie Zeit haben, sie kennenzulernen.

Was hat Sie zu dōTERRA geführt? Welche Bedenken hatten Sie oder Ihre Lieben? Welche Frustrationen haben Sie aufgrund dieser Bedenken erlebt?

Welche positiven Erfahrungen haben Sie mit den Ölen gemacht? Produkte?

Wie haben die Produkte von dōTERRA Ihr Leben verändert? Wie war Ihr Leben vorher? Wie ist Ihr Leben jetzt?

Seien Sie GASTGEBER FÜR PRÄSENTATIONEN

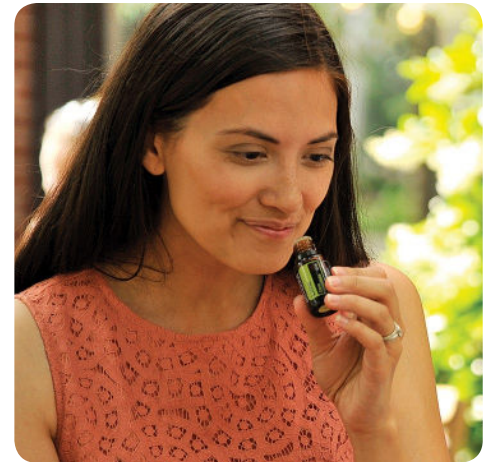
Laden Sie Ihre Freunde zu einer Produkt-oder Geschäftspräsentation ein. Wählen Sie das Format, das für sie passend ist.

Einzelgespräch: persönlich, per Anruf (am besten als Dreiergespräch) oder online (Zoom).

- Für jemanden, der außerhalb Ihrer Umgebung lebt, können Sie die Probe per Post verschicken.
- Für jemanden, der nicht viel freie Zeit zur Verfügung hat, planen Sie entsprechend des Zeitplans der Person.
- Zieht eine privatere Einzelbeziehung vor.
- Ist ein potenzieller Builder.

Vorbereitung:

- Laden Sie zu einer für die Person passenden Zeit an einem für sie passenden Ort zu einem Treffen ein.
- Lernen Sie die präsentierende Person kennen, damit Sie berichten können, wer sie ist, woher sie kommt und warum es sich lohnt, ihr zuzuhören.
- Machen Sie die Übung "Teilen Sie Ihre Geschichte" auf Seite 5, damit Sie darauf vorbereitet sind, ihre persönliche Erfahrung zu teilen.
- Fragen Sie sie, was sie am meisten interessiert und was sie lernen möchten.
- Geben Sie der Person, die die Präsentation durchführt, vorher diese Interessen weiter, damit sie sich darauf vorbereiten kann, diese Bedürfnisse anzusprechen.



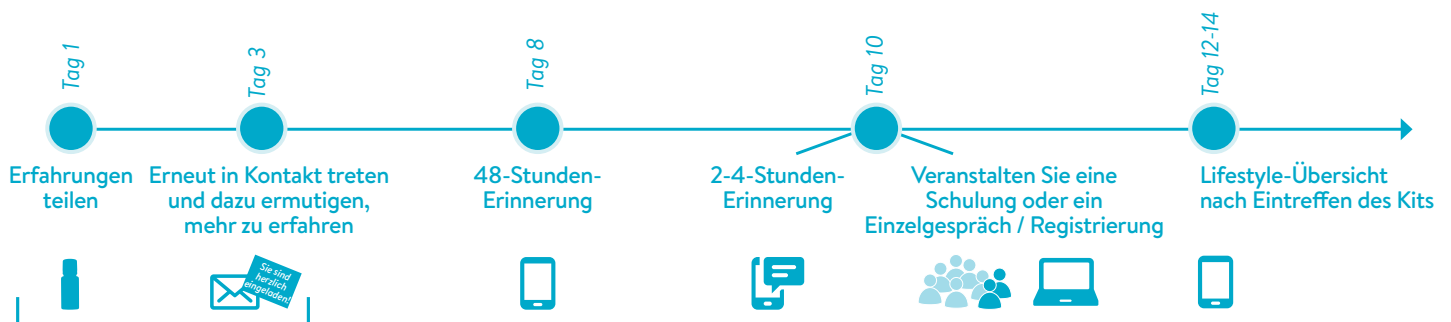
Schulung: vor Ort oder online



Vorbereitung:

- Obwohl jederzeit eine perfekte Zeit ist, um eine Schulung zu veranstalten, ziehen Dienstag, Mittwoch und Donnerstag normalerweise die meisten Besucher an.
- Laden Sie 12 Personen für eine ideale Gruppengröße zwischen 4 bis 6 Personen ein. Nicht jeder, den Sie einladen, wird es schaffen zu kommen.
- Lernen Sie die präsentierende Person kennen, damit Sie berichten können, wer sie ist, woher sie kommt und warum es sich lohnt ihr zuzuhören.
- Schaffen Sie eine förderliche Lernatmosphäre mit bequemen Sitzgelegenheiten und einer angenehmen Temperatur. Sorgen Sie dafür, dass es keine Ablenkung gibt. Eine saubere, kinderfreie Umgebung ist am besten zum Lernen geeignet.
- Machen Sie die Übung "Teilen Sie Ihre Geschichte" von Seite 5.
- Schaffen Sie Platz für den Vortragenden, um Materialien unterzubringen und Produkte auszustellen.
- Vernebeln Sie stimmungsaufhellende Öle.
- Halten Sie Stifte oder Bleistifte bereit.
- Stellen Sie Wasser und einfache Erfrischungen für das Ende der Schulung bereit, damit die Gäste sich untereinander austauschen können, während der Moderator Fragen beantwortet und bei der Registrierung hilft. Schauen Sie für Anregungen und Rezepte in den dōTERRA™ Blog.

Idealer Zeitplan



WAS IST Ihre Rolle?

Ihre Freunde und Familie davon zu überzeugen, zu einer Präsentation zu kommen, ist Ihre oberste Priorität! Sorgen Sie für eine erfolgreiche Teilnahme an Ihrer Veranstaltung, indem Sie die "3 Schritte der Einladung" auf Seite 3 befolgen.

IHRE ROLLE IN EINER PRÄSENTATION



ERMUTIGEN UND TEILEN SIE

LADEN SIE ZUR REGISTRIERUNG EIN

FÜHREN SIE NACHGESPRÄCHE ZUR UNTERSTÜTZUNG

Produktpräsentationen

- Stellen Sie den Präsentierenden* für 1-2 Minuten vor und erzählen Sie etwas Positives über ihn.
- Teilen Sie für 2 Minuten eine persönliche Erfahrung mit einem Öl oder einem anderen Produkt.

**Wenn Sie der Präsentierende sind, lernen Sie, wie Sie anderen etwas über dōTERRA Produkte beibringen können.*

- Unterstützen Sie Ihre Gäste dabei, sich mit einem Kit anzumelden, um großzügige Rabatte und die besten Preise zu erhalten.
- Registrieren Sie Gäste, indem Sie mydoterra.com/Application/index.cfm besuchen, Sprache und Land auswählen und dann "Vorteilskunde" auswählen.

- Treten Sie mit Gästen in Kontakt, die sich nicht innerhalb von 48 Stunden registriert haben. Erinnern Sie sie an besondere Angebote. *Ich habe mich so gefreut, dass Sie dabei waren! Was hat Ihnen am besten gefallen? Was meinen Sie, wie die Öle Ihnen und Ihrer Familie helfen könnten? Welches Kit entspricht Ihren Bedürfnissen am besten? Haben Sie irgendwelche Fragen an mich? Wäre es okay, wenn ich Ihnen zeige, wie Sie anfangen können?*
- Planen Sie das Anfertigen einer Lifestyle-Übersicht für die Zeit, nachdem sie das Kit erhalten haben. Wenden Sie sich für Unterstützung an Ihren Upline-Mentor oder sehen Sie sich Videos unter doterra.com > **Empowered Success** an.

Geschäftspräsentationen

- Stellen Sie den Präsentierenden für 1-2 Minuten vor und erzählen Sie etwas Positives über ihn.
- Teilen Sie für 2 Minuten eine persönliche Erfahrung mit einem Produkt und erzählen Sie, warum Sie sich entschieden haben, dōTERRA zu teilen.

**Wenn Sie der Präsentierende sind, lernen Sie, wie Sie anderen etwas über dōTERRA Produkte und die geschäftlichen Möglichkeiten beibringen können.*

- Laden Sie Interessenten dazu ein, mit Ihnen zusammenzuarbeiten.
- Bitten Sie sie, die "3 Schritte zum Start" durchzuführen.
- Laden Sie sie ein, sich als Berater mit einem Business-Builder-Kit anzumelden. (Natural Solutions-Kit oder höher zur Unterstützung des persönlichen Gebrauchs und zum Teilen.)

- Treten Sie mit Gästen in Kontakt, die sich nicht innerhalb von 48 Stunden registriert haben.
- Ermutigen Sie sie zu einer Partnerschaft mit Ihnen und bieten Sie Unterstützung bei der Erreichung ihrer finanziellen Ziele an.
- Bitten Sie sie, die "3 Schritte zum Start" aus der *Build Anleitung* durchzuführen.

Verändern Sie NOCH MEHR LEBEN

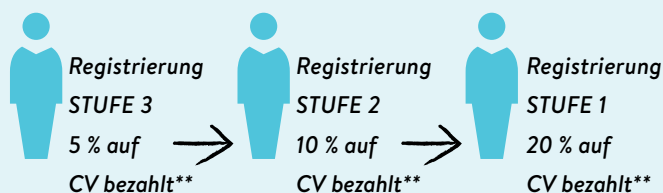
Teilen lohnt sich! Während Sie kontinuierlich andere mit natürlichen Lösungen unterstützen, stärken Sie auch sich selbst. Im Laufe der Zeit werden Sie Ihre Produkte kostenlos verdienen, Ihre eigene Finanz-Pipeline aufbauen und Einnahmen erzielen!

VERDIENEN SIE IHRE PRODUKTE KOSTENLOS

SCHNELLSTARTBONUS

Wird während der ersten 60 Tage auf das Volumen der neu Registrierten bezahlt. Ein Registrierter muss eine Bestellung über 100 PV LRP erteilen und jederzeit mindestens 100 PV auf seiner LRP-Vorlage behalten, um teilnehmen zu können.

Verdienen Sie sofort Provisionen!



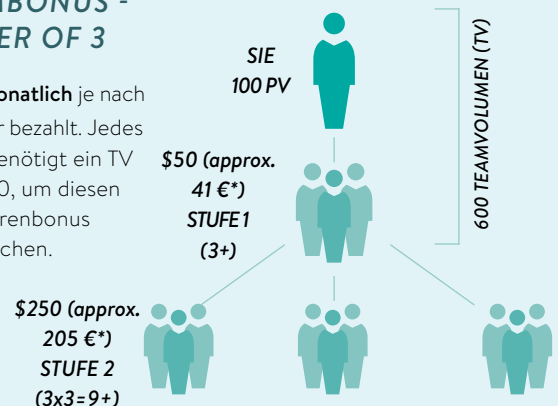
Verdienen Sie 20 % von denen, die durch Sie kaufen.



BAUEN SIE SICH MIT DER ZEIT UND MITHILFE DES "POWER OF 3"-BONUSSES EIN PASSIVES EINKOMMEN AUF

TEAMBONUS - POWER OF 3

Wird monatlich je nach Struktur bezahlt. Jedes Team benötigt ein TV von 600, um diesen Sponsorenbonus zu erreichen.



Verdienen Sie kostenlose Produkte und mehr, wenn Sie neue Teilnehmer beim Leben, Teilen und Ausbauen von dōTERRA unterstützen.

Gehen Sie zu [doterra.com](https://www.doterra.com) > Empowered Success, um zu erfahren, wie Sie bei dōTERRA bezahlt werden.

VERÄNDERN SIE IHRE ZUKUNFT

Planen Sie Ihren Geschäftsüberblick

- Erschaffen Sie in Ihrer Freizeit zusätzliches Einkommen*
- Erreichen Sie mehr Freiheit und Wohlstand in Ihrem Leben*
- Starten Sie Ihr Geschäft mit dōTERRA mit bewährtem Training und umfangreicher Unterstützung

*Keine typischen Ergebnisse. Der durchschnittliche Verdienst ist geringer. Provisionsverdienste basieren auf dem USD-Wechselkurs. Persönliche Einnahmen mögen niedriger sein. Siehe aktuelle Zusammenfassung der Opportunity and Earnings Disclosure unter [doterra.com](https://www.doterra.com) > Our Advocates > Flyer.

**Die Provision wird auf den Provisionswert für jedes Produkt (CV) gezahlt. Dieser Wert findet sich auf der Builder's Preisliste.

