

Classe de Solucoes Naturais

with **NATALIE GODDARD**
Double Diamond, US Founder

dōTERRA®

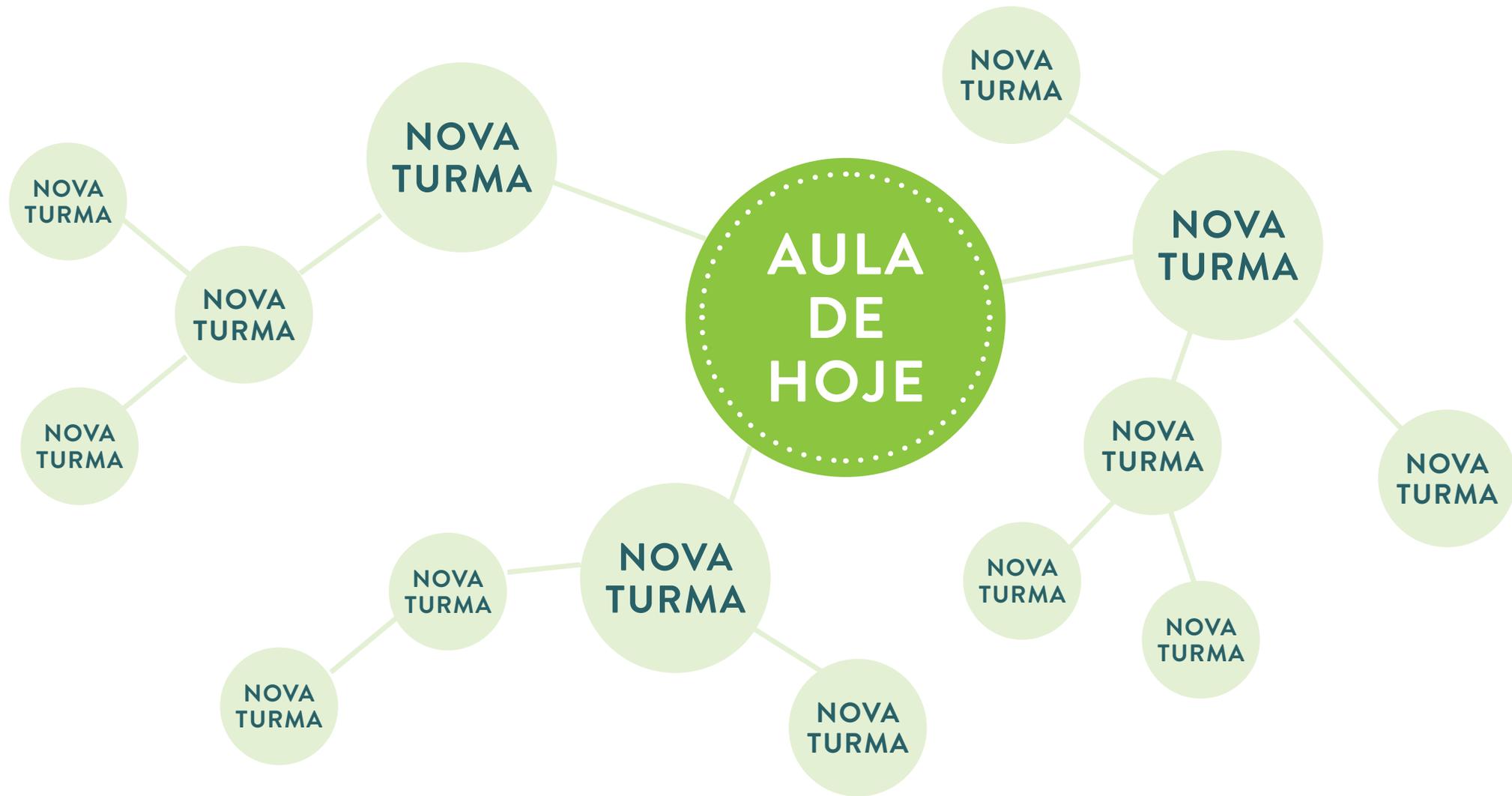
Brazil

“Eu posso fazer isso!”



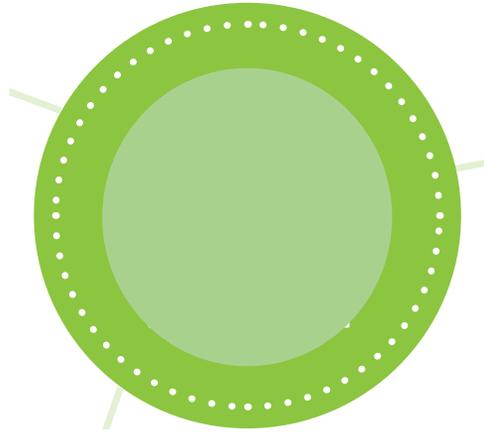
Em todo o mercado...

Reunioes caseiras



Fundação de duplicação

ou um grande reunião



Criado pelo campo para o campo.

Oferecido pelo do TERA.

Concentrar-se
no indivíduo

Trabalhe de forma
inteligente

Ampliar

Multiplicar a mensagem

Clarificar

TÍTULOS DO TRABALHO:

Partilhar e convidar



Healthy Can Be Simple

Cadastrar prospetos



Natural Solutions Class Handout

Registrar LRP
Comprometer-se a hospedar
Comprometer-se a construir



Live, Share, Build Guides

Lançar para a Elite



Launch Guide

Soluções Naturais

Para uma vida saudável e independente

Você precisa de soluções de bem-estar simples e acessíveis?

VOCÊ TEM OPÇÕES

Abordagem Moderna de Mercado

- Criada para atenuar sintomas;
- Uso de agentes sintéticos isolados;
- Efeitos Colaterais (conhecidos e desconhecidos);
- R\$ 22.75 trilhões/ano gastos com bem-estar global;
- Estamos mais saudáveis?

OU

Abordagem Natural

- Utiliza-se de extratos de plantas que ajudam a melhorar o bem-estar físico e mental;
- Menos tempo e menos dinheiro gastos com médicos em seu uso tópico.



ÓLEOS ESSENCIAIS FUNCIONAM



AMPLIADO
Bolsa de Óleo da folha de Hortelã-pimenta

Naturais, Eficientes e Seguros

• Compostos naturais aromáticos extraídos e destilados de plantas para benefícios de bem-estar.



Óleos Essenciais passam pelo membrana celular

• Contêm centenas de diferentes compostos, oferecendo habilidades complexas e versáteis, sem a criação de resistência.



28 xícaras
Chá de Hortelã-pimenta

= 1 gota de Óleo Peppermint

• Acessíveis. Centavos por dose.

ÓLEOS dōTERRA SÃO SEGUROS E 100% PUROS

Por que um novo padrão de qualidade?



Graus de Óleos Essenciais

Os mais testados. Os mais confiáveis.

- Plantas colhidas em seu habitat natural
- Pureza garantida; livres de agentes de enchimento ou de contaminantes prejudiciais
- Rigorosos testes de qualidade asseguram sua autenticidade e potência

COMO USAR OS ÓLEOS ESSENCIAIS dōTERRA



AROMÁTICO

Inspire ou difunda para:

- Abrir as vias respiratórias;
- Melhorar o humor;
- Refrescar o ar.



PEPPERMINT

- Ajude a refrescar o corpo;
- Fique alerta e diminua a tensão na cabeça;
- Melhore o humor;
- Refresque o ar.



TÓPICO

Aplique na planta dos pés ou em áreas afetadas para suprir necessidades específicas.



dōTERRA DEEP BLUE™

- Aplique antes e depois de se exercitar;
- Use para uma massagem calmante e confortante;
- Aplique nos músculos depois de um dia de trabalho pesado ou de carregar peso.

Natural Solutions BR 080218



FLAVORIZANTE

Adicione às suas bebidas e receitas favoritas.



LEMON

- Coloque algumas gotas em sua água para um sabor refrescante;
- Adicione algumas gotas às suas receitas favoritas.



60207451

TÍTULO DO TRABALHO:
Cadastrar prospectos

Preparado para
saber como ensinar
a classe?

Soluções Naturais

Para uma vida saudável e independente

Você precisa de soluções de bem-estar simples e acessíveis?

VOCÊ TEM OPÇÕES

Abordagem Moderna de Mercado

- Criada para atenuar sintomas;
- Uso de agentes sintéticos isolados;
- Efeitos Colaterais (conhecidos e desconhecidos);
- R\$ 22.75 trilhões/ano gastos com bem-estar global;
- Estamos mais saudáveis?

OU

Abordagem Natural

- Utiliza-se de extratos de plantas que ajudam a melhorar o bem-estar físico e mental;
- Menos tempo e menos dinheiro gastos com médicos em seu uso tópico.



ÓLEOS ESSENCIAIS FUNCIONAM



Naturais, Eficientes e Seguros

- Compostos naturais aromáticos extraídos e destilados de plantas para benefícios de bem-estar.



- Contêm centenas de diferentes compostos, oferecendo habilidades complexas e versáteis, sem a criação de resistência.



- Acessíveis. Centavos por dose.

ÓLEOS dōTERRA SÃO SEGUROS E 100% PUROS

Por que um novo padrão de qualidade?



Os mais testados. Os mais confiáveis.

- Plantas colhidas em seu habitat natural
- Pureza garantida; livres de agentes de enchimento ou de contaminantes prejudiciais
- Rigorosos testes de qualidade asseguram sua autenticidade e potência

COMO USAR OS ÓLEOS ESSENCIAIS dōTERRA



AROMÁTICO

- Inspire ou difunda para:
- Abrir as vias respiratórias;
- Melhorar o humor;
- Refrescar o ar.



TÓPICO

- Aplique na planta dos pés ou em áreas afetadas para suprir necessidades específicas.



FLAVORIZANTE

- Adicione às suas bebidas e receitas favoritas.



PEPPERMINT

- Ajude a refrescar o corpo;
- Fique alerta e diminua a tensão na cabeça;
- Melhore o humor;
- Refresque o ar.



dōTERRA DEEP BLUE™

- Aplique antes e depois de se exercitar;
- Use para uma massagem calmante e confortante;
- Aplique nos músculos depois de um dia de trabalho pesado ou de carregar peso.



LEMON

- Coloque algumas gotas em sua água para um sabor refrescante;
- Adicione algumas gotas às suas receitas favoritas.



Vamos cobrir 3 coisas:
 1. O que é um óleo essencial?
 2. Como usa-los
 3. Como te-los em casa

Partilha como tornaste o

Fornecedor de soluções

em tua casa



Soluções Naturais

Para uma vida saudável e independente

Você precisa de soluções de bem-estar simples e acessíveis?

VOCÊ TEM OPÇÕES

Abordagem Moderna de Mercado

- Criada para atenuar sintomas;
- Uso de agentes sintéticos isolados;
- Efeitos Colaterais (conhecidos e desconhecidos);
- R\$ 22.75 trilhões/ano gastos com bem-estar global;
- Estamos mais saudáveis?

OU

Abordagem Natural

- Utiliza-se de extratos de plantas que ajudam a melhorar o bem-estar físico e mental;
- Menos tempo e menos dinheiro gastos com médicos em seu uso tópico.

dōTERRA® *O que*
1. *é um óleo*
essencial?



ÓLEOS ESSENCIAIS FUNCIONAM



Bolsa de Óleo da folha de Hortelã-pimenta



Óleos Essenciais
passam pela
membrana
celular



Chá de Hortelã-pimenta

=



1 gota de Óleo Peppermint

Naturais, Eficientes e Seguros

- Compostos naturais aromáticos extraídos e destilados de plantas para benefícios de bem-estar.
- Contêm centenas de diferentes compostos, oferecendo habilidades complexas e versáteis, sem a criação de resistência.
- Acessíveis. Centavos por dose.

ÓLEOS dōTERRA SÃO SEGUROS E 100% PUROS

Por que um novo padrão de qualidade?



Graus de Óleos Essenciais

Os mais testados. Os mais confiáveis.

- Plantas colhidas em seu habitat natural
- Pureza garantida; livres de agentes de enchimento ou de contaminantes prejudiciais
- Rigorosos testes de qualidade asseguram sua autenticidade e potência

2. Como usa-los

COMO USAR OS ÓLEOS ESSENCIAIS dōTERRA



AROMÁTICO

Inspire ou difunda para:

- Abrir as vias respiratórias;
- Melhorar o humor;
- Refrescar o ar.



PEPPERMINT

- Ajude a refrescar o corpo;
- Fique alerta e diminua a tensão na cabeça;
- Melhore o humor;
- Refresque o ar.



TÓPICO

Aplique na planta dos pés ou em áreas afetadas para suprir necessidades específicas.



dōTERRA DEEP BLUE™

- Aplique antes e depois de se exercitar;
- Use para uma massagem calmante e confortante;
- Aplique nos músculos depois de um dia de trabalho pesado ou de carregar peso.



FLAVORIZANTE

Adicione às suas bebidas e receitas favoritas.



LEMON

- Coloque algumas gotas em sua água para um sabor refrescante;
- Adicione algumas gotas às suas receitas favoritas.

Viva com Autonomia



QUAIS SÃO SUAS PRIORIDADES COM RELAÇÃO A BEM-ESTAR?



Quero me sentir menos:

1

2

3

Quero me sentir mais:

1

2

3

VOCÊ ESTÁ PRONTO PARA DESCOBRIR SOLUÇÕES SIMPLES?

1

LEMON

ÓLEO ESSENCIAL

Um favorito da dōTERRA, o Limão Siciliano é conhecido como um purificante tópic e aromático que pode ser usado com muitos outros óleos. Para uso aromático e tópico.

2

LAVENDER

ÓLEO ESSENCIAL

O óleo essencial de Lavanda é valorizado por seu aroma inconfundível e por seus benefícios. Lavanda é conhecido por suas qualidades calmantes e relaxantes. Para uso aromático e tópico.

3

PEPPERMINT

ÓLEO ESSENCIAL

Hortelã-pimenta como óleo essencial, é útil para facilitar o respirar e para ajudar você a manter o ritmo durante o dia. Para uso aromático e tópico.

4

ON GUARD™

MIX DE ÓLEOS ESSENCIAIS

Mix proprietário que quando difundido, pode promover uma alternativa natural e segura contra as ameaças sazonais. Para uso aromático e tópico.

5

dōTERRA DEEP BLUE™

MIX DE ÓLEOS ESSENCIAIS

O mix de óleos essenciais dōTERRA Deep Blue™ promove um efeito confortante e refrescante e é ideal para fazer parte de uma massagem. Somente para uso tópico.

6

dōTERRA BREATHE™

MIX DE ÓLEOS ESSENCIAIS

Mix marcante de óleos essenciais que ajuda a promover sensação de vias aéreas livres e facilita o respirar, enquanto minimiza os efeitos de ameaças sazonais. Para uso aromático e tópico.

7

OREGANO

ÓLEO ESSENCIAL

O Orégano tem sido usado por séculos por suas propriedades purificantes. O Orégano contém ácidos fenólicos, além de flavonoides e antioxidantes. Para uso aromático e tópico.

8

ZENGEST™

MIX DE ÓLEOS ESSENCIAIS

Mix para ser aplicado topicamente no abdômen antes de voar ou de fazer uma viagem de carro para um aroma calmante. Para uso aromático e tópico.

9

MELALEUCA

ÓLEO ESSENCIAL

Contém muitas propriedades, especialmente para a pele. Composta por mais de 90 compostos diferentes, a Melaleuca tem aplicações ilimitadas. Para uso aromático e tópico.

10

FRANKINCENSE

ÓLEO ESSENCIAL

Talvez o mais precioso dos óleos antigos, o Olíbano é muito procurado por seus muitos usos, incluindo relaxamento e efeito positivo sobre o humor. Para uso aromático e tópico.

VIVA BEM COM HÁBITOS DIÁRIOS.

CRIE O HÁBITO DE DIFUNDIR ÓLEOS ESSENCIAIS DIARIAMENTE EM SEU LAR

O olfato é um dos nossos sentidos mais poderosos, e você provavelmente já notou, em sua própria experiência, que alguns aromas são mais positivamente associados em nossa mente do que outros. Nossos corpos contêm mais de mil receptores olfativos – mais receptores do que em qualquer outro sentido.

Ao difundirmos óleos essenciais diretamente no ar que respiramos, podemos influenciar as sensações ao nosso redor, e mais importante, nossas próprias emoções. Óleos essenciais como Lavanda ou dōTERRA Balance™ possuem propriedades calmantes e equilibrantes.



QUAIS SÃO SUAS PRIORIDADES COM RELAÇÃO A BEM-ESTAR?



Quero me sentir menos:

①

②

③

Quero me sentir mais:

①

②

③

VOCÊ ESTÁ PRONTO PARA DESCOBRIR SOLUÇÕES SIMPLES?

1

LEMON ÓLEO ESSENCIAL

Um favorito da dōTERRA, o Limão Siciliano é conhecido como um purificante tópico e aromático que pode ser usado com muitos outros óleos. Para uso aromático e tópico.

4

ON GUARD™ MIX DE ÓLEOS ESSENCIAIS

Mix proprietário que quando difundido, pode promover uma alternativa natural e segura contra as ameaças sazonais. Para uso aromático e tópico.

7

OREGANO ÓLEO ESSENCIAL

O Orégano tem sido usado por séculos por suas propriedades purificantes. O Orégano contém ácidos fenólicos, além de flavonoides e antioxidantes. Para uso aromático e tópico.

10

FRANKINCENSE ÓLEO ESSENCIAL

Talvez o mais precioso dos óleos antigos, o Olíbano é muito procurado por seus muitos usos, incluindo relaxamento e efeito positivo sobre o humor. Para uso aromático e tópico.

2

LAVENDER ÓLEO ESSENCIAL

O óleo essencial de Lavanda é valorizado por seu aroma inconfundível e por seus benefícios. Lavanda é conhecido por suas qualidades calmantes e relaxantes. Para uso aromático e tópico.

5

dōTERRA DEEP BLUE™ MIX DE ÓLEOS ESSENCIAIS

O mix de óleos essenciais dōTERRA Deep Blue™ promove um efeito confortante e refrescante e é ideal para fazer parte de uma massagem. Somente para uso tópico.

8

ZENGEST™ MIX DE ÓLEOS ESSENCIAIS

Mix para ser aplicado topicamente no abdômen antes de voar ou de fazer uma viagem de carro para um aroma calmante. Para uso aromático e tópico.

3

PEPPERMINT ÓLEO ESSENCIAL

Hortelã-pimenta como óleo essencial, é útil para facilitar o respirar e para ajudar você a manter o ritmo durante o dia. Para uso aromático e tópico.

6

dōTERRA BREATHE™ MIX DE ÓLEOS ESSENCIAIS

Mix marcante de óleos essenciais que ajuda a promover sensação de vias aéreas livres e facilita o respirar, enquanto minimiza os efeitos de ameaças sazonais. Para uso aromático e tópico.

9

MELALEUCA ÓLEO ESSENCIAL

Contém muitas propriedades, especialmente para a pele. Composta por mais de 90 compostos diferentes, a Melaleuca tem aplicações ilimitadas. Para uso aromático e tópico.

VIVA BEM COM HÁBITOS DIÁRIOS.

CRIE O HÁBITO DE DIFUNDIR ÓLEOS ESSENCIAIS DIARIAMENTE EM SEU LAR

O olfato é um dos nossos sentidos mais poderosos, e você provavelmente já notou, em sua própria experiência, que alguns aromas são mais positivamente associados em nossa mente do que outros. Nossos corpos contêm mais de mil receptores olfativos – mais receptores do que em qualquer outro sentido.

Ao difundirmos óleos essenciais diretamente no ar que respiramos, podemos influenciar as sensações ao nosso redor, e mais importante, nossas próprias emoções. Óleos essenciais como Lavanda ou dōTERRA Balance™ possuem propriedades calmantes e equilibrantes.



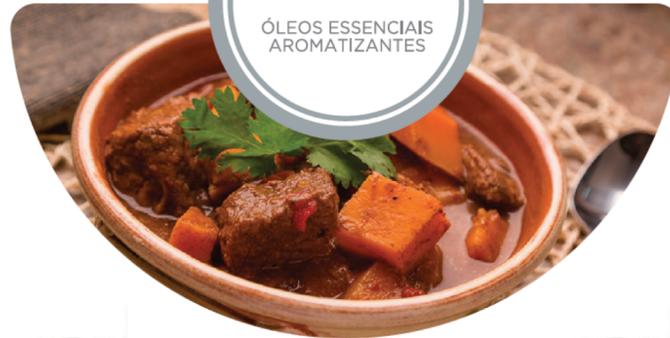
Seu alimento saudável e com mais *Sabor*

Que tal experimentar sabores inusitados e diferentes em suas bebidas e alimentos? Os óleos aromatizantes dōTERRA adicionam um toque especial às suas receitas.

Os óleos aromatizantes são: Manjericão, Lavanda, Limão Siciliano, On Guard™, Orégano, Hortelã-pimenta, Alecrim e ZenGest™.

FOOD FLAVORINGS

ÓLEOS ESSENCIAIS AROMATIZANTES



BASIL
ÓLEO ESSENCIAL



LAVENDER
ÓLEO ESSENCIAL



LEMON
ÓLEO ESSENCIAL



ON GUARD™
MIX DE ÓLEOS ESSENCIAIS



OREGANO
ÓLEO ESSENCIAL



PEPPERMINT
ÓLEO ESSENCIAL



ROSEMARY
ÓLEO ESSENCIAL



ZENGEST™
MIX DE ÓLEOS ESSENCIAIS

Brasil LIVING KIT



LEMON
ÓLEO ESSENCIAL

LAVENDER
ÓLEO ESSENCIAL

PEPPERMINT
ÓLEO ESSENCIAL

ON GUARD™
MIX DE ÓLEOS ESSENCIAIS

dōTERRA DEEP BLUE™
MIX DE ÓLEOS ESSENCIAIS

dōTERRA BREATHE™
MIX DE ÓLEOS ESSENCIAIS

TANGERINE
ÓLEO ESSENCIAL

COPAÍBA
ÓLEO ESSENCIAL

MELALEUCA
ÓLEO ESSENCIAL

FRANKINCENSE
ÓLEO ESSENCIAL

O Brasil Living Kit oferece a maravilhosa oportunidade de se experimentar os óleos mais vendidos da dōTERRA. Além dos óleos mais populares: dōTERRA Deep Blue™, On Guard™, dōTERRA Breathe™, Lavender, Limão Siciliano, Hortelã-pimenta, Melaleuca e Olíbano, o Kit também conta com os óleos de Tangerina e Copaíba, dois óleos de alto valor que são extraídos aqui mesmo, no Brasil. Aproveite a chance de experimentar os benefícios incríveis dos óleos essenciais dōTERRA e de desfrutá-los com sua família.

BRASIL LIVING KIT
KIT DE ÓLEOS ESSENCIAIS
ECONOMIZE
R\$ 149,00
NA INSCRIÇÃO



60205345 | Kit de Óleos Essenciais
Regular R\$ 665,00 | Cons./Cliente* R\$ 499,00 | PV 120

3. Como te-los em casa

LEMON
ÓLEO ESSENCIAL

LAVENDER
ÓLEO ESSENCIAL

PEPPERMINT
ÓLEO ESSENCIAL

ON GUARD™
MIX DE ÓLEOS ESSENCIAIS

dōTERRA DEEP BLUE™
MIX DE ÓLEOS ESSENCIAIS

dōTERRA BREATHE™
MIX DE ÓLEOS ESSENCIAIS

TANGERINE
ÓLEO ESSENCIAL

COPAÍBA
ÓLEO ESSENCIAL

MELALEUCA
ÓLEO ESSENCIAL

FRANKINCENSE
ÓLEO ESSENCIAL

BRASIL LIVING KIT
KIT DE ÓLEOS
ESSENCIAIS
ECONOMIZE
R\$ 149,00
NA INSCRIÇÃO



| | |
|--------------------|------------------------------------|
| 60205345 | Kit de Óleos Essenciais |
| Regular R\$ 665,00 | Cons./Cliente* R\$ 499,00 PV 120 |

A MANEIRA INTELIGENTE DE COMPRAR:

Programa de Recompensas de Fidelidade (LRP)

- Faça um pedido mensal LRP de 50 ou mais PV para acumular pontos para produtos grátis.
* Mude ou cancele a qualquer hora.
- A porcentagem para produtos GRÁTIS aumenta em 5% a cada 3 meses podendo atingir até 30%!



Receba o Produto do Mês grátis com um pedido de 125 ou mais PV processado até o dia 15 de cada mês.

Porcentagem
inicial de Pontos
para Produtos:

10%

15%

20%

25%

30%

Garantia do Produto: Vide política de trocas e devoluções dōTERRA para mais detalhes.

*Pontos para produtos serão computados no mês seguinte ao processamento do pedido LRP de 50 ou mais PV. Desconto sobre o preço de consultor.

Mudando *Vidas*

QUE VIDAS VOCÊ QUER MUDAR?

MUDAR MINHA VIDA!



viva COM
BEM-ESTAR

Adquira seu Guia *Live* e agende seu resumo de estilo de vida.

- Obtenha os melhores resultados com produtos ideais para você e sua família.
- Maximize seus benefícios como Cliente Preferencial.

MUDAR A VIDA DE OUTROS!



compartilhe
COM OUTROS

Adquira seu Guia *Share* e agende sua apresentação.

- Organize uma classe e ajude seus amigos e família a encontrar soluções naturais.
- Ganhe produtos grátis e muito mais.

MUDAR MEU FUTURO!



construa UMA RENDA
& CAUSE UM IMPACTO

Adquira seu Guia *Build* e agende sua apresentação sobre o negócio.

- Comece seu negócio dōTERRA com treinamento e suporte poderosos.
- Crie renda residual de longo prazo e obtenha liberdade em sua vida! †



Cada vez que você compra um frasco de óleos essenciais dōTERRA você está mudando a vida de alguém.

Emily Wright

MUDE O MUNDO:

Cada compra ajuda a melhorar a vida dos produtores e de suas comunidades por meio do Fornecimento Co-Impacto dōTERRA e das iniciativas da Fundação dōTERRA Healing Hands.
doterra.com.br > **Nosso Porquê**

† Resultados variam. Consulte a Divulgação de Oportunidades e Ganhos dōTERRA de 2017 no site doterra.com

*A dōTERRA melhora vidas ao redor do mundo diariamente.
Junte-se a nós para fazer desse mundo um lugar mais feliz e mais saudável.*

Mudando *Vidas*

QUE VIDAS VOCÊ QUER MUDAR?

MUDAR MINHA VIDA!



viva COM
BEM-ESTAR

Adquira seu Guia *Live* e agende seu resumo de estilo de vida.

- Obtenha os melhores resultados com produtos ideais para você e sua família.
- Maximize seus benefícios como Cliente Preferencial.

MUDAR A VIDA DE OUTROS!



Adquira seu Guia *Share* e agende sua apresentação.

- Organize uma classe e ajude seus amigos e família a encontrar soluções naturais.
- Ganhe produtos grátis e muito mais.

compartilhe
COM OUTROS



Cada vez que você compra um frasco de óleos essenciais dōTERRA você está mudando a vida de alguém.

Emily Wright

MUDE O MUNDO:

Cada compra ajuda a melhorar a vida dos produtores e de suas comunidades por meio do Fornecimento Co-Impacto dōTERRA e das iniciativas da Fundação dōTERRA Healing Hands.

doterra.com.br > Nosso Porquê

MUDAR MEU FUTURO!



construa UMA RENDA
& CAUSE UM IMPACTO

Adquira seu Guia *Build* e agende sua apresentação sobre o negócio.

- Comece seu negócio dōTERRA com treinamento e suporte poderosos.
- Crie renda residual de longo prazo e obtenha liberdade em sua vida! †

† Resultados variam. Consulte a Divulgação de Oportunidades e Ganhos dōTERRA de 2017 no site [doterra.com](https://www.doterra.com)

*A dōTERRA melhora vidas ao redor do mundo diariamente.
Junte-se a nós para fazer desse mundo um lugar mais feliz e mais saudável.*

| Quantidade | Produto | Tamanho | Preço Regular | Preço Consultor | PV |
|---|--------------------------------|---------|---------------|-------------------|-----|
| Óleos Essenciais Individuais | | | | | |
| | Cedarwood | 15 mL | R\$ 77,00 | R\$ 58,00 | 15 |
| | Cypress | 15 mL | R\$ 92,00 | R\$ 69,00 | 18 |
| | Eucalyptus | 15 mL | R\$ 83,00 | R\$ 62,00 | 16 |
| | Frankincense | 15 mL | R\$ 399,00 | R\$ 299,00 | 76 |
| | Grapefruit | 15 mL | R\$ 95,00 | R\$ 71,00 | 18 |
| | Lavender | 15 mL | R\$ 124,00 | R\$ 93,00 | 24 |
| | Lemon | 15 mL | R\$ 59,00 | R\$ 44,00 | 11 |
| | Lemongrass | 15 mL | R\$ 59,00 | R\$ 44,00 | 11 |
| | Lime | 15 mL | R\$ 77,00 | R\$ 58,00 | 15 |
| | Marjoram | 15 mL | R\$ 112,00 | R\$ 84,00 | 21 |
| | Melaleuca | 15 mL | R\$ 112,00 | R\$ 84,00 | 21 |
| | Oregano | 15 mL | R\$ 141,00 | R\$ 106,00 | 27 |
| | Peppermint | 15 mL | R\$ 121,00 | R\$ 91,00 | 23 |
| | Rosemary | 15 mL | R\$ 83,00 | R\$ 62,00 | 16 |
| | Siberian Fir | 15 mL | R\$ 119,00 | R\$ 89,00 | 23 |
| | Wild Orange | 15 mL | R\$ 63,00 | R\$ 47,00 | 12 |
| | Ylang Ylang | 15 mL | R\$ 208,00 | R\$ 156,00 | 40 |
| | Clary Sage | 15 mL | R\$ 216,00 | R\$ 162,00 | 41 |
| | Hawaiian Sandalwood | 5 mL | R\$ 364,00 | R\$ 273,00 | 70 |
| | Juniper Berry | 5 mL | R\$ 112,00 | R\$ 84,00 | 21 |
| | Patchouli | 15 mL | R\$ 175,00 | R\$ 131,00 | 33 |
| | Roman Chamomile | 5 mL | R\$ 265,00 | R\$ 199,00 | 51 |
| | Spikenard | 5 mL | R\$ 292,00 | R\$ 219,00 | 56 |
| Óleos Essenciais Aromas Naturais - Flavorizantes | | | | | |
| | Basil | 5 mL | R\$ 48,00 | R\$ 36,00 | 09 |
| | Lavender | 5 mL | R\$ 49,00 | R\$ 37,00 | 10 |
| | Lemon | 5 mL | R\$ 24,00 | R\$ 18,00 | 04 |
| | On Guard™ | 5 mL | R\$ 76,00 | R\$ 57,00 | 14 |
| | Oregano | 5 mL | R\$ 56,00 | R\$ 42,00 | 11 |
| | Peppermint | 5 mL | R\$ 48,00 | R\$ 36,00 | 09 |
| | Rosemary | 5 mL | R\$ 33,00 | R\$ 25,00 | 06 |
| | ZenGest™ | 5 mL | R\$ 73,00 | R\$ 55,00 | 14 |
| Mix de Óleos Essenciais | | | | | |
| | dōTERRA Balance™ | 15 mL | R\$ 119,00 | R\$ 89,00 | 23 |
| | dōTERRA Breathe™ | 15 mL | R\$ 119,00 | R\$ 89,00 | 23 |
| | Citrus Bliss™ | 15 mL | R\$ 88,00 | R\$ 66,00 | 17 |
| | dōTERRA Deep Blue™ | 5 mL | R\$ 189,00 | R\$ 142,00 | 36 |
| | On Guard™ | 15 mL | R\$ 189,00 | R\$ 142,00 | 36 |
| | Purify™ | 15 mL | R\$ 107,00 | R\$ 80,00 | 20 |
| | dōTERRA Serenity™ | 15 mL | R\$ 177,00 | R\$ 133,00 | 34 |
| | ZenGest™ | 15 mL | R\$ 183,00 | R\$ 137,00 | 35 |
| | dōTERRA AromaTouch™ - Em breve | 15 mL | R\$ 153,00 | R\$ 115,00 | 29 |
| Kits de Óleos Essenciais e Acessórios | | | | | |
| | Brasil Living Kit | Unidade | R\$ 665,00 | R\$ 499,00 | 120 |
| | Óleo de Coco Fracionado | 115 mL | R\$ 71,00 | R\$ 53,00 | 14 |
| | dōTERRA Kit de Apresentação | Unidade | R\$ 101,00 | R\$ 76,00 | 13 |
| | Difusor Petal | Unidade | R\$ 265,00 | R\$ 199,00 | 20 |
| | Kit Essencial para Família | Unidade | R\$ 665,00 | R\$ 499,00 | 120 |

PARTE 1 Dados Pessoais

| | |
|-----------------------------|--|
| Nome do Requerente | Nome do Cadastrador |
| Número do CPF | ID dōTERRA do Cadastrador |
| Data de Nascimento | Nome do Patrocinador (se diferente do Cadastrador) |
| Endereço | ID dōTERRA do Patrocinador (se diferente do Cadastrador) |
| Complemento | Nome do Co-Requerente (se aplicável) |
| Bairro, Cidade, Estado, CEP | Data de Nascimento do Co-Requerente (se aplicável) |
| Número do Telefone | E-mail |

PARTE 2 Escolha uma Opção de Inscrição

| Quantidade | Produto | Quantidade | Produto |
|------------|---------|------------|---------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

 Taxa de Inscrição: R\$ 80,00
Escolha seus produtos (opcional):

 Envie para o endereço acima Retirar na loja

PARTE 3 Programa Mensal de Recompensas de Fidelidade (LRP) - Opcional

Pontos de Recompensas de Fidelidade: Como participante no LRP, você pode receber até 30% de sua compra de volta em **PONTOS** que podem ser trocados por produtos grátis.

| Meses 1 a 3 | Meses 4 a 6 | Meses 7 a 9 | Meses 10 a 12 | Meses 13+ |
|-------------|-------------|-------------|---------------|-----------|
| 10% | 15% | 20% | 25% | 30% |

| Quantidade | Produto |
|------------|---------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

Clube do Produto do Mês: Programe seu pedido LRP de 125 PV ou mais para ser processado até o dia 15 de cada mês e receba grátis o Produto do Mês.

Data de envio do pedido LRP (os dias __, __, __ não estão disponíveis): ____
(seu primeiro pedido LRP será enviado no mês seguinte à sua inscrição).

 Envie para o endereço acima Retirar na loja

PARTE 4 Assine para Concordar com os Termos e Condições (Assine abaixo e no verso deste formulário)

Sim! Quero ser um Consultor de Bem-Estar dōTERRA. Li e aceito os termos e condições encontrados na frente e no verso deste formulário. Atesto que não tenho interesse em nenhuma outra conta dōTERRA, e que se eu tenho ou já tive tal interesse, minha solicitação para esta conta não viola as normas da dōTERRA.

| | | |
|--|---|------|
| Assinatura do Requerente (aqui e no verso) | Assinatura do Co-Requerente (aqui e no verso) | Data |
|--|---|------|

Dados do cartão de crédito devem ser submetidos através da inscrição online no www.mydoterra.com e serão armazenados pela dōTERRA. Os dados são criptografados para sua segurança. Após aprovação do pedido, os dados do cartão de crédito devem ser removidos deste formulário e destruídos.

| | | | |
|-----------------------------|-----------------------|----------------------|-----|
| Número do Cartão de Crédito | Código de Verificação | Endereço de Cobrança | |
| Nome como escrito no cartão | Data de Validade | Cidade / Estado | CEP |

 Mesmo endereço acima

PARTE 1 Dados Pessoais

| | |
|-----------------------------|--|
| Nome do Requerente | Nome do Cadastrador |
| Número do CPF | ID dōTERRA do Cadastrador |
| Data de Nascimento | Nome do Patrocinador (se diferente do Cadastrador) |
| Endereço | ID dōTERRA do Patrocinador (se diferente do Cadastrador) |
| Complemento | Nome do Co-Requerente (se aplicável) |
| Bairro, Cidade, Estado, CEP | Data de Nascimento do Co-Requerente (se aplicável) |
| Número do Telefone | E-mail |

PARTE 2 Escolha uma Opção de Inscrição

| Quantidade | Produto | Quantidade | Produto |
|------------|---------|------------|---------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Taxa de Inscrição: R\$ 80,00
Escolha seus produtos (opcional):

Envie para o endereço acima Retirar na loja

PARTE 3 Programa Mensal de Recompensas de Fidelidade (LRP) - Opcional

Pontos de Recompensas de Fidelidade: Como participante no LRP, você pode receber até 30% de sua compra de volta em **PONTOS** que podem ser trocados por produtos grátis.

| Meses 1 a 3 | Meses 4 a 6 | Meses 7 a 9 | Meses 10 a 12 | Meses 13+ |
|-------------|-------------|-------------|---------------|-----------|
| 10% | 15% | 20% | 25% | 30% |

| Quantidade | Produto |
|------------|---------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

Clube do Produto do Mês: Programe seu pedido LRP de 125 PV ou mais para ser processado até o dia 15 de cada mês e receba grátis o Produto do Mês.

Data de envio do pedido LRP (os dias __, __, __ não estão disponíveis): ____
(seu primeiro pedido LRP será enviado no mês seguinte à sua inscrição).

Envie para o endereço acima Retirar na loja

PARTE 4 Assine para Concordar com os Termos e Condições (Assine abaixo e no verso deste formulário)

Sim! Quero ser um Cliente Preferencial dōTERRA. Li e aceito os termos e condições encontrados na frente e no verso deste formulário. Atesto que não tenho interesse em nenhuma outra conta dōTERRA, e que se eu tenho ou já tive tal interesse, minha solicitação para esta conta não viola as normas da dōTERRA.

Assinatura do Requerente (aqui e no verso) _____ Assinatura do Co-Requerente (aqui e no verso) _____ Data _____

Dados do cartão de crédito devem ser submetidos através da inscrição online no www.mydoterra.com e serão armazenados pela dōTERRA. Os dados são criptografados para sua segurança. Após aprovação do pedido, os dados do cartão de crédito devem ser removidos deste formulário e destruídos.

| | | |
|-----------------------------|-----------------------|------------------------|
| Número do Cartão de Crédito | Código de Verificação | Endereço de Cobrança |
| Nome como escrito no cartão | Data de Validade | Cidade / Estado CEP |

Mesmo endereço acima

A vertical photograph of a lavender field. The foreground shows several lavender spikes in sharp focus, with small purple flowers and buds. The background is a soft, out-of-focus field of more lavender, creating a bokeh effect with warm, golden light filtering through. The overall mood is peaceful and natural.

TUDO O QUE PRECISAMOS
PODE SER
ENCONTRADO NA

Natureza



dōTERRA®
Brasil

NATALIE GODDARD

Double Diamond, Fundadora EUA

*Lançando
Seu Negócio*



TÍTULO DO TRABALHO:
Lance para a Elite

7 Passos para *Lançar*

1. Visão e Metas
2. Agende o Sucesso
3. Compartilhe e Convide
4. Apresente e Inscreva
5. Acompanhe
6. Posicionamento e Compensação
7. Encontre Construtores

Passo 1:

Visão e Metas

Lance o seu Sucesso

Este Guia Launch é o seu mapa para chegar a Elite, a base de todas as classificações na dōTERRA®. O seu sucesso depende somente de você. Confie no processo e experimente o sucesso!



+ Ação

- Compartilhe com +45
- Inscreva +15
- Lance 1-3 Construtores

= Resultados

- Mude vidas
- Cresça como Pessoa
- Crie Renda Residual

PASSOS SIMPLES PARA O SUCESSO



Registro de Sucesso



Soluções Naturais
Material de Apoio



Live - Compartilhando Estilo de Vida
Share - Compartilhando Encontros
Build - Construindo seu Negócio



Launch - Guia de Negócios

Lance o seu Sucesso

Este Guia Launch é o seu mapa para chegar a Elite, a base de todas as classificações na dōTERRA®. O seu sucesso depende somente de você. Confie no processo e experimente o sucesso!



+ Ação

- Compartilhe com +45
- Inscreva +15
- Lance 1-3 Construtores

= Resultados

- Mude vidas
- Cresça como Pessoa
- Crie Renda Residual

PASSOS SIMPLES PARA O SUCESSO

Elite

ALCANCE A CLASSIFICAÇÃO ELITE

Elite:3000 PV
R\$ 1.220,00/mês*



Silver

AJUDE SEUS 3 CONSTRUTORES
A CHEGAREM A ELITE

E E E
R\$ 7.693,00/mês*



Platinum

CADA UM DE SEUS CONSTRUTORES
AJUDAM MAIS 3 A CHEGAREM A ELITE

S S S
E E E E E E E E E
R\$ 31.536,00/mês*



PREPARAR

- Alimente o Seu Lançamento (pg. 4)
- Programe o Seu Sucesso (pg. 6)
- Escolha a Lista de Nomes (pg. 7)

1-2 Semanas de Pré-Lançamento

CONVIDAR

- Conecte-se e Compartilhe Naturalmente (pg. 8)
- Convide +45 para Saber Mais (pg. 9)

APRESENTAR

- Apresente a +30 (pg. 10)
- Marque Aulas a partir de Aulas (pg. 10)

Mês de Lançamento



Registro de Sucesso



Soluções Naturais
Material de Apoio

C

CADASTRAR

- Inscreva +15 (pg. 11)
- Faça Resumos do Estilo de Vida (pg. 12)

A

APOIAR

- Acompanhe os Membros (pg. 13)
- Encontre os seus Construtores (pg. 15)

Mês de Lançamento



Live - Compartilhando Estilo de Vida
Share - Compartilhando Encontros
Build - Construindo seu Negócio



Launch - Guia de Negócios

Impulsione o seu negócio

Acreditar que os produtos e a oportunidade financeira dōTERRA® podem mudar vidas — incluindo a sua — é a maior força para lançar o seu negócio. Quanto mais você acreditar, mais fácil será compartilhar aquilo que ama.

O SUCESSO COMEÇA COM VOCÊ



- Configure seu modelo LRP de 100 PV ou mais para qualificar-se para receber bônus.
- Implemente o Plano de Bem-Estar Diário que criou no guia Live na página 16.
- Aprenda mais ao utilizar regularmente um guia de referência de óleos e participando na educação contínua.

COMPARTILHAR MUDA VIDAS



- Compartilhe a sua paixão por viver o estilo de vida e bem-estar dōTERRA® e inspire aqueles à sua volta a estarem abertos a aprender e fazer o mesmo.
- Utilize o guia Share para ajudá-lo a ter sucesso ao compartilhar e convidar.
- Comece a se conectar com os seus convidados e a construir o seu canal.

CONSTRUA OS SEUS SONHOS



- Conecte-se com sua linha de apoio:
Apoio: _____
Email: _____
Telefone: _____
Chamada de equipe/Website/Grupo(s) de Facebook: _____
- A dōTERRA® é um veículo poderoso para levá-lo aonde você quer chegar. Expanda seu objetivo definido no guia Build abaixo:

Defina Objetivos e Tome Atitudes

Tenha como objetivo chegar a Elite (Circule um)

30 dias ideal 60 dias objetivo 90 dias padrão



Objetivo de 90 Dias

R\$ _____ /mês
Classificação



Objetivo 1 Ano

R\$ _____ /mês
Classificação

Ao definir seus objetivos de negócio e traçar um plano de ação para os atingir, conecte seus esforços à sua visão para um futuro melhor. Essa conexão consciente continuará a alimentá-lo mesmo quando você estiver fora de sua zona de conforto.

Seja um Provedor de Soluções

Um Consultor de Bem-Estar dōTERRA® compartilha uma nova maneira de cuidados de bem-estar. Ensinamos com um "livro e uma caixa" (guia de referência de óleos e um kit de óleos essenciais dōTERRA® CPTG®), o que pode resolver muitas de suas prioridades de bem-estar em casa. Para o restante, convidamos você a fazer parceria com profissionais de bem-estar que compartilhem o seu interesse na utilização de soluções naturais.



Quando você escolhe ser um provedor de soluções em seu lar, suas experiências geram entusiasmo para que você possa compartilhar com outros. Em cada interação com possíveis membros, transmita a imagem de bem-estar através de si mesmo.

O programa dōTERRA® Empowered Success ajuda você a capacitar outros para que mudem suas vidas.



Empenhe-se e programe as suas atividades LAMCE. Este guia fornece detalhes em como empenhar-se efetivamente no lançamento do seu negócio.

DICAS

- Seja autêntico e compartilhe sua experiência naturalmente para apresentar as possibilidades a outros.
- Com exposição positiva, convide os seus candidatos a aprender mais na aula ou na apresentação individual onde você pode oferecê-los a oportunidade de se inscrever.

Pontos Essenciais para o seu Negócio:

- 1 **CONVIDE** para apresentações de produto e negócios
- 2 **ENSINE** apresentações de produto e negócios
- 3 **ACOMPANHE** com Resumos do Estilo de Vida.
- 4 **LANÇE e APOIE** os seus novos construtores

Impulsione o seu negócio

Acreditar que os produtos e a oportunidade financeira dōTERRA® podem mudar vidas — incluindo a sua — é a maior força para lançar o seu negócio. Quanto mais você acreditar, mais fácil será compartilhar aquilo que ama.

O SUCESSO COMEÇA COM VOCÊ



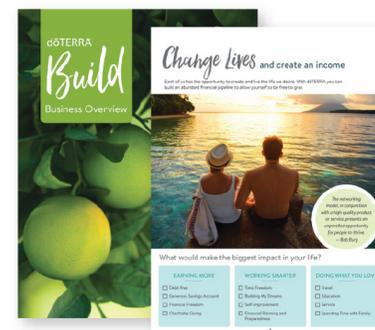
- Configure seu modelo LRP de 100 PV ou mais para qualificar-se para receber bônus.
- Implemente o Plano de Bem-Estar Diário que criou no guia *Live* na página 16.
- Aprenda mais ao utilizar regularmente um guia de referência de óleos e participando na educação contínua.

COMPARTILHAR MUDA VIDAS



- Compartilhe a sua paixão por viver o estilo de vida e bem-estar dōTERRA® e inspire aqueles à sua volta a estarem abertos a aprender e fazer o mesmo.
- Utilize o guia *Share* para ajudá-lo a ter sucesso ao compartilhar e convidar.
- Comece a se conectar com os seus convidados e a construir o seu canal.

CONSTRUA OS SEUS SONHOS



- Conecte-se com sua linha de apoio:
Apoio: _____
Email: _____
Telefone: _____
Chamada de equipe/Website/Grupo(s) de Facebook:

- A dōTERRA® é um veículo poderoso para levá-lo aonde você quer chegar. Expanda seu objetivo definido no guia *Build* abaixo:

Defina Objetivos e Tome Atitudes

Tenha como objetivo
chegar a Elite (Circule um)

30 dias
ideal

60 dias
objetivo

90 dias
padrão



Objetivo de 90 Dias

R\$ _____/mês

Classificação



Objetivo 1 Ano

R\$ _____/mês

Classificação

Ao definir seus objetivos de negócio e traçar um plano de ação para os atingir, conecte seus esforços à sua visão para um futuro melhor. Essa conexão consciente continuará a alimentá-lo mesmo quando você estiver fora de sua zona de conforto.



Impulsione o seu negócio

Seja um Provedor de Soluções

Um Consultor de Bem-Estar dōTERRA® compartilha uma nova maneira de cuidados de bem-estar. Ensinamos com um "livro e uma caixa" (guia de referência de óleos e um kit de óleos essenciais dōTERRA® CPTG®), o que pode resolver muitas de suas prioridades de bem-estar em casa. Para o restante, convidamos você a fazer parceria com profissionais de bem-estar que compartilhem o seu interesse na utilização de soluções naturais.



Quando você escolhe ser um provedor de soluções em seu lar, suas experiências geram entusiasmo para que você possa compartilhar com outros. Em cada interação com possíveis membros, transmita a imagem de bem-estar através de si mesmo.

O programa dōTERRA® Empowered Success ajuda você a capacitar outros para que mudem suas vidas.



Empenhe-se e programe as suas atividades LAMCE. Este guia fornece detalhes em como empenhar-se efetivamente no lançamento do seu negócio.



Descubra

a Necessidade Não Atendida:

1. Alívio da Dor
2. Conexão
3. Limpeza
4. Energia
5. Foco
6. Financeiro

Conecte-se com soluções

para atender a necessidade



DICAS

- Seja autêntico e compartilhe sua experiência naturalmente para apresentar as possibilidades a outros.
- Com exposição positiva, convide os seus candidatos a aprender mais na aula ou na apresentação individual onde você pode oferecê-los a oportunidade de se inscrever.

Pontos Essenciais para o seu Negócio:

1

CONVIDE para apresentações de produto e negócios

2

ENSINE apresentações de produto e negócios

3

ACOMPANHE com Resumos do Estilo de Vida.

4

LANCE e APOIE os seus novos construtores

PREPARE

Passo 1:

Agende o Sucesso

O Sucesso está Programado

Lançamento Mensal: 15 inscrições x 200 PV média de inscrições = 3.000 OV Elite.

| Domingo | Segunda | Terça | Quarta | Quinta | Sexta | Sábado |
|---------|-----------------------|--------------------------------|-----------------|----------------------|-------|----------------------------|
| | | 13:00 - 1 a 1 com Márcia | | | | |
| | | | 19:00 óleo aula | | | 15:00 Elena 16:00 Tiago |
| | | 18:00 Classe Soluções Naturais | | Meio-dia Mini Classe | | |
| | Meio-dia Carlos 1 a 1 | | | | | |

"Não julgue cada dia pela colheita, mas pelas sementes que planta."
- Robert Louis Stevenson

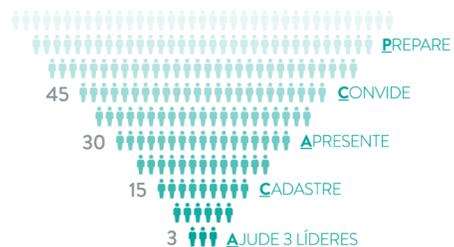
Expanda a Sua Influência

Quanto mais pessoas tiverem acesso à sua mensagem, mais se inscreverão e mais vidas você poderá mudar, incluindo a sua. Compartilhe com o seu próprio mercado (seus relacionamentos confiáveis e consolidados). À medida que se vai lembrando de novas pessoas ou à medida que os conhece, adicione-os à sua lista para manter a corrente. Identifique candidatos construtores que se destacam como aqueles que têm capacidade superior para o sucesso (veja a página 15).

DURANTE O SEU MÊS DE LANÇAMENTO:

1. Convide 45 pessoas;
2. Programe 3 aulas ou 15 sessões individuais (ou uma combinação);
3. Estabeleça um calendário para desenvolver seu negócio;
4. Questione e programe:
 - Quem precisa de uma introdução de Soluções Naturais aos óleos?
 - Quem precisa de ajuda para se inscrever?
 - Quem precisa de um Resumo de Estilo de Vida?
 - Quem precisa de um Resumo de Negócios?
 - Quem está preparado para organizar uma aula?

FILTRE OS SEUS CANDIDATOS



Registro de Sucesso

Filtre a sua Lista de Nomes (a partir dos Guias Build e Share) e registre as suas atividades do Filtro (acima) com os candidatos do seu top 45. Procure os contatos em seu telefone e os amigos nas redes sociais para ter uma ideia de quem valoriza bem-estar, propósito e liberdade. À medida que se vai lembrando de novas pessoas ou à medida que os conhece, adicione-os à sua lista para manter a corrente. Identifique candidatos construtores que se destacam como aqueles que têm capacidade superior para o sucesso (veja a página 15).

Meta: 45+ 30+ 15+ 15+ 3+

| Nome | Notas | Meta: 45+ 30+ 15+ 15+ 3+ | | | | |
|------|-------|--------------------------|-----------|----------|-----------------------------|-----------------------|
| | | L | A | M | C | E |
| | | Convide & Convide | Apresente | Inscruva | Resumo de Estilo de Vida | Resumo de Negócios |
| 1. | | | | | | |
| 2. | | | | | | |
| 3. | | | | | | |
| 4. | | | | | | |
| 5. | | | | | | |
| 6. | | | | | | |
| 7. | | | | | | |
| 8. | | | | | | |
| 9. | | | | | | |
| 10. | | | | | | |
| 11. | | | | | | |
| 12. | | | | | | |
| 13. | | | | | | |
| 14. | | | | | | |
| 15. | | | | | | |
| 16. | | | | | | |
| 17. | | | | | | |
| 18. | | | | | | |
| 19. | | | | | | |
| 20. | | | | | | |
| 21. | | | | | | |
| 22. | | | | | | |
| 23. | | | | | | |
| 24. | | | | | | |
| 25. | | | | | | |
| 26. | | | | | | |
| 27. | | | | | | |
| 28. | | | | | | |
| 29. | | | | | | |
| 30. | | | | | | |
| 31. | | | | | | |
| 32. | | | | | | |
| 33. | | | | | | |
| 34. | | | | | | |
| 35. | | | | | | |
| 36. | | | | | | |
| 37. | | | | | | |
| 38. | | | | | | |
| 39. | | | | | | |
| 40. | | | | | | |
| 41. | | | | | | |
| 42. | | | | | | |
| 43. | | | | | | |
| 44. | | | | | | |
| 45. | | | | | | |

O Sucesso está Programado

Lançamento Mensal: 15 inscrições x 200 PV média de inscrições = 3.000 OV Elite.

| Domingo | Segunda | Terça | Quarta | Quinta | Sexta | Sábado |
|---------|-----------------------|--------------------------------|-----------------|----------------------|-------|----------------------------|
| | | 13:00 - 1 a 1 com Márcia | | | | |
| | | | 19:00 óleo aula | | | 15:00 Elena 16:00 Tiago |
| | | 18:00 Classe Soluções Naturais | | Meio-dia Mini Classe | | |
| | Meio-dia Carlos 1 a 1 | | | | | |

"Não julgue cada dia pela colheita, mas pelas sementes que planta."
-Robert Louis Stevenson



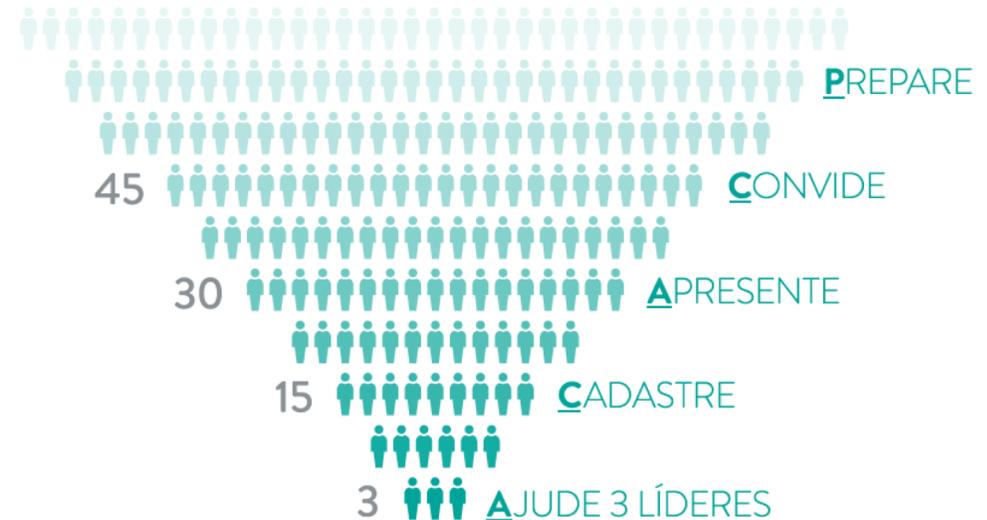
Expanda a Sua Influência

Quanto mais pessoas tiverem acesso à sua mensagem, mais se inscreverão e mais vidas você poderá mudar, incluindo a sua. Compartilhe com o seu próprio mercado (seus relacionamentos, confiáveis e consolidados). À medida que forem cativadas pela dōTERRA®, essas pessoas se tornarão uma fonte contínua de contatos.

DURANTE O SEU MÊS DE LANÇAMENTO:

1. Convide 45 pessoas;
2. Programe 3 aulas ou 15 sessões individuais (ou uma combinação);
3. Estabeleça um calendário para desenvolver seu negócio;
4. Questione e programe:
 - Quem precisa de uma introdução de Soluções Naturais aos óleos?
 - Quem precisa de ajuda para se inscrever?
 - Quem precisa de um Resumo de Estilo de Vida?
 - Quem precisa de um Resumo de Negócios?
 - Quem está preparado para organizar uma aula?

FILTRE OS SEUS CANDIDATOS



Registro de Sucesso

Filtre a sua Lista de Nomes (a partir dos Guias *Build* e *Share*) e registre as suas atividades do Filtro (acima) com os candidatos do seu top 45. Procure os contatos em seu telefone e os amigos nas redes sociais para ter uma ideia de quem valoriza bem-estar, propósito e liberdade. À medida que se vai lembrando de novas pessoas ou à medida que os conhece, adicione-os à sua lista para manter a corrente. Identifique candidatos construtores que se destaquem como aqueles que têm capacidade superior para o sucesso (veja a página 15).

Registro de Sucesso
Filtre a sua Lista de Nomes (a partir dos Guias *Build* e *Share*) e registre as suas atividades do Filtro (acima) com os candidatos do seu top 45. Procure os contatos em seu telefone e os amigos nas redes sociais para ter uma ideia de quem valoriza bem-estar, propósito e liberdade. À medida que se vai lembrando de novas pessoas ou à medida que os conhece, adicione-os à sua lista para manter a corrente. Identifique candidatos construtores que se destaquem como aqueles que têm capacidade superior para o sucesso (veja a página 15).

| | L | A | M | C | E | |
|------|---|---|---|---|---|--|
| Nome | | | | | | |
| 1 | | | | | | |
| 2 | | | | | | |
| 3 | | | | | | |
| 4 | | | | | | |
| 5 | | | | | | |
| 6 | | | | | | |
| 7 | | | | | | |
| 8 | | | | | | |
| 9 | | | | | | |
| 10 | | | | | | |
| 11 | | | | | | |
| 12 | | | | | | |
| 13 | | | | | | |
| 14 | | | | | | |
| 15 | | | | | | |
| 16 | | | | | | |
| 17 | | | | | | |
| 18 | | | | | | |
| 19 | | | | | | |
| 20 | | | | | | |
| 21 | | | | | | |
| 22 | | | | | | |
| 23 | | | | | | |
| 24 | | | | | | |
| 25 | | | | | | |
| 26 | | | | | | |
| 27 | | | | | | |
| 28 | | | | | | |
| 29 | | | | | | |
| 30 | | | | | | |
| 31 | | | | | | |
| 32 | | | | | | |
| 33 | | | | | | |
| 34 | | | | | | |
| 35 | | | | | | |
| 36 | | | | | | |
| 37 | | | | | | |
| 38 | | | | | | |
| 39 | | | | | | |
| 40 | | | | | | |
| 41 | | | | | | |
| 42 | | | | | | |
| 43 | | | | | | |
| 44 | | | | | | |
| 45 | | | | | | |

Meta: 45+ 30+ 15+ 15+ 3+

| L | A | M | C | E | |
|---|-----------------------|-----------|----------|--------------------------|--------------------|
| | Compartilhe & Convide | Apresente | Inscreva | Resumo de Estilo de Vida | Resumo de Negócios |
| | | | | | |
| | | | | | |

Passo 3:

Compartilhe e Convide

Ligue, Compartilhe e Convide

A dōTERRA® é um negócio de relacionamentos. Ancore sua atitude no princípio de que importar-se é o presente mais importante que você pode dar a todos com quem tem contato. Seja um relacionamento existente ou alguém novo, procure desenvolver confiança em cada interação. Procure mudar vidas ao compartilhar o que você ama, não importa onde ou com quem esteja.

1 ESTABELEÇA CONEXÕES SINCERAS E AUTÊNTICAS COM AS PESSOAS

Trate as pessoas pelo nome. Faça perguntas e ouça-as para descobrir os seus interesses e necessidades. Seja autêntico e construa relacionamentos de confiança. Conecte-se de forma inovadora a novos amigos e àqueles que já conhece.

Alguém que já conhece:

Como vai? Como vai sua família? OU Me conte as novidades. Como vai a vida? Vi sua postagem sobre seu filho não estar se sentindo bem. Como vocês estão? (Personalizar para contatos existentes.)

Alguém Novo:

As pessoas gostam de falar sobre si mesmas. Faça perguntas sobre aspectos de sua vida que você ache que eles gostariam de compartilhar. Encontre interesses em comum e procure identificar-se com aquela nova pessoa ao conhecê-la.

2 CONECTE ESSAS PESSOAS ÀS SUAS SOLUÇÕES

Compartilhe uma solução procurando maneiras de acrescentar valor e naturalmente acrescentar soluções de produtos ou negócios às necessidades.

Alguém que já conhece:

Parece que hoje em dia todos querem soluções naturais de bem-estar. É cada vez mais importante se alimentar melhor, fazer mais exercícios, ter um sono de qualidade e libertar-se de produtos tóxicos em casa. Você também se sente assim? O que tem feito com sua família? O que você sabe sobre os óleos essenciais?

Séria mesmo. Os óleos essenciais estão mudando minha vida e eu não posso deixar de compartilhar. Você tem que experimentar. Já usou óleos alguma vez? Alguém também nos apresentou o produto. Gostariamos que você experimentasse algo e tentasse colocar seu bem-estar em primeiro lugar. Depois gostaríamos de saber como foi sua experiência daqui a alguns dias.

Alguém Novo:

Conheça pessoas novas. Faça perguntas com relação ao trabalho que elas fazem para que você possa personalizar a sua resposta. Independentemente do que digam, encare como alguém com quem possa trabalhar ou com quem já tenha trabalhado. "Trabalho com mães e ensino-as a tomarem conta da sua família de forma natural utilizando óleos essenciais e outros produtos." OU "Trabalho com profissionais de bem-estar e ensino-os a criar um fluxo de renda adicional ao compartilhar um estilo de vida de bem-estar com seus clientes, usando óleos essenciais." Se precisar falar primeiro, "É muito interessante. Gosto do que faço ... O que você faz?"

Convide para Mudar Vidas

Você não precisa ser um especialista para ter sucesso ao convidar pessoas e transformar-se em seu próprio provedor de soluções. Descubra o que é mais importante para cada pessoa demonstrando interesse genuíno nelas, o que estão vivenciando e como você pode ajudá-las.

3 CONECTE-SE A UMA APRESENTAÇÃO

Aqui estão algumas formas de convidar a aprender mais em eventos diferentes. Consulte o guia Share para mais dicas.



Ajude as Pessoas a Aceitar:

- Seja claro para o que vai convidar (exemplo: aula para descobrir soluções para questões de bem-estar);
- Faça com que eles entendam a importância de investir seu tempo;
- Dê duas opções que funcionem para eles (apresentação ou encontro individual);
- Fortaleça relacionamentos, crie confiança através de várias conversas e mantenha a sua palavra.

Ligue, Compartilhe e Convide

A dōTERRA® é um negócio de relacionamentos. Ancore sua atitude no princípio de que importar-se é o presente mais importante que você pode dar a todos com quem tem contato. Seja um relacionamento existente ou alguém novo, procure desenvolver confiança em cada interação. Procure mudar vidas ao compartilhar o que você ama, não importa onde ou com quem esteja.

1 ESTABELEÇA CONEXÕES SINCERAS E AUTÊNTICAS COM AS PESSOAS

Trate as pessoas pelo nome. Faça perguntas e ouça-as para descobrir os seus interesses e necessidades. Seja autêntico e construa relacionamentos de confiança. Conecte-se de forma inovadora a novos amigos e àqueles que já conhece.

Alguém que já conhece:



Como vai? Como vai sua família? OU Me conte as novidades. Como vai a vida? Vi sua postagem sobre seu filho não estar se sentindo bem. Como vocês estão? (Personalizar para contatos existentes.)



Alguém Novo:

As pessoas gostam de falar sobre si mesmas. Faça perguntas sobre aspectos de sua vida que você ache que eles gostariam de compartilhar. Encontre interesses em comum e procure identificar-se com aquela nova pessoa ao conhecê-la.

2 CONECTE ESSAS PESSOAS ÀS SUAS SOLUÇÕES

Compartilhe uma solução procurando maneiras de acrescentar valor e naturalmente acrescentar soluções de produtos ou negócios às necessidades.

Alguém que já conhece:



Parece que hoje em dia todos querem soluções naturais de bem-estar. É cada vez mais importante se alimentar melhor, fazer mais exercícios, ter um sono de qualidade e libertar-se de produtos tóxicos em casa. Você também se sente assim? O que tem feito com sua família? O que você sabe sobre os óleos essenciais?



Sério mesmo. Os óleos essenciais estão mudando minha vida e eu não posso deixar de compartilhar. Você tem que experimentar. Já usou óleos alguma vez? Alguém também nos apresentou o produto. Gostaríamos que você experimentasse algo e tentasse colocar seu bem-estar em primeiro lugar. Depois gostaríamos de saber como foi sua experiência daqui a alguns dias.



Alguém Novo:



Conheça pessoas novas. Faça perguntas com relação ao trabalho que elas fazem para que você possa personalizar a sua resposta. Independentemente do que digam, encare como alguém com quem possa trabalhar ou com quem já tenha trabalhado.
"Trabalho com mães e ensino-as a tomarem conta da sua família de forma natural utilizando óleos essenciais e outros produtos." OU
"Trabalho com profissionais de bem-estar e ensino-os a criar um fluxo de renda adicional ao compartilhar um estilo de vida de bem-estar com seus clientes, usando óleos essenciais."
Se precisar falar primeiro, "É muito interessante. Gosto do que faço ... O que você faz?"



Convide para Mudar Vidas

Você não precisa ser um especialista para ter sucesso ao convidar pessoas e transformar-se em seu próprio provedor de soluções. Descubra o que é mais importante para cada pessoa demonstrando interesse genuíno nelas, o que estão vivenciando e como você pode ajudá-las.

3 CONECTE-SE A UMA APRESENTAÇÃO

Aqui estão algumas formas de convidar a aprender mais em eventos diferentes. Consulte o guia Share para mais dicas.

WEBINAR

// Sei que você disse que tinha interesse em (assunto). Se eu lhe enviasse acesso ao webinar sobre (assunto), você gostaria de assistir? //

RESUMO DO ESTILO DE VIDA

// Quero ter a certeza de que você sabe utilizar os seus novos produtos e potencializar seu retorno. O nosso próximo passo é agendar uma ligação rápida para criar uma lista do que você quer, demonstrar como fazer pedidos e lhe dar as melhores dicas e truques para você conseguir mais produtos gratuitos. Leva cerca de 30-40 minutos. O objetivo é que você seja capaz de fazer pedidos a qualquer momento que desejar. O que você acha? Fantástico! Tenho disponibilidade quarta-feira às 13:00 ou quinta-feira à noite depois do jantar. O que fica melhor pra você? //

AULA

// Tenho aprendido sobre óleos essenciais e eles estão fazendo uma grande diferença para mim e para a minha família. Nós os usamos para tudo. Sei que você tem lidado com (exemplo: ameaças sazonais, tensão) e pensei em você. Estou fazendo uma pequena apresentação sobre bem-estar e gostaria de convidá-lo. Vai ser em minha casa na quinta-feira às 19:00, ou podemos nos encontrar na próxima semana. O que for melhor pra você. //

FACE-A-FACE

// Olá você tem um minuto? Ótimo, eu também só tenho mesmo um minuto, mas estou ligando para todos os meus amigos para marcar uma visita de 30 minutos e saber um pouco mais sobre seus objetivos de bem-estar, dar algumas dicas sobre óleos essenciais e outros produtos naturais e depois apresentar as soluções mais populares. Se você achar que tem algo que você ou sua família queiram experimentar, seria ótimo. Senão, não há problema. Seria algo que você gostaria de explorar? Fantástico! Amanhã às 13:00 ou quinta-feira à noite às 19:00 seria bom pra você? //

RESUMO DE NEGÓCIOS

// Existem três formas de apoiar os meus clientes durante sua jornada com a dTERRA. O primeiro passo é ajudá-los a compreender como utilizar esses produtos, aprender mais e recomendar amigos que possam ter interesse em aprender mais.

O segundo passo é ajudá-los a pagar por seus produtos e talvez até conseguir algum extra compartilhando dTERRA com aqueles que amam.

E o terceiro passo é para aqueles que dizem, "Sei que é importante ter várias fontes de renda e sou apaixonado por produtos de bem-estar natural. Gostaria de ter a capacidade de criar um negócio próprio trabalhando em meu tempo livre e trabalhando de casa."

Qual dessas três maneiras é a melhor pra que eu possa ajudá-lo?

Quando responderem número dois ou três, diga, eu sempre reservo um horário todas as semanas para poder compartilhar minha experiência. Tenho a terça-feira às 19:00 e a quinta-feira ao meio-dia. Qual o melhor horário pra você? //

Ajude as Pessoas a Aceitar:

- Seja claro para o que vai convidar (exemplo: aula para descobrir soluções para questões de bem-estar);
- Faça com que eles entendam a importância de investir seu tempo;
- Dê duas opções que funcionem para eles (apresentação ou encontro individual);
- Fortaleça relacionamentos, crie confiança através de várias conversas e mantenha a sua palavra.

Passo 4:

Apresente e Inscreva

Apresente a Mensagem

O próximo passo para seus convidados é passar a mensagem dos produtos inovadores dōTERRA® depois de aprender mais sobre eles, e assim criar mais oportunidades de produzir rendimentos.

AS APRESENTAÇÕES PODEM SER DIFERENTES. FAÇA AQUILO QUE MELHOR SE ADEQUE A VOCÊ.



Aula, Individual, ou Ligações em Grupo, Webinar, Vídeo, ou Redes Sociais



Na sua Casa ou na dos seus Amigos, Bares ou Cafés, Escritórios, Espaços alugados

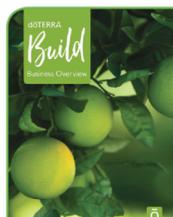
ESCOLHA A SUA APRESENTAÇÃO



PRODUTO (40-50 MIN.)

Propósito:

- 1 Junte pessoas, ouça as suas necessidades, deixe-as utilizar os óleos. Torne a aula divertida.
- 2 Foque nas necessidades dos participantes; compartilhe as melhores soluções.



NEGÓCIO (20-30 MIN.)

Propósito:

- 1 Junte pessoas, ouça as suas necessidades, deixe-as conhecer a oportunidade dōTERRA®.
- 2 Foque nas necessidades dos participantes; conheça e compartilhe o modo como a oportunidade pode ser benéfica para eles.

- 5 min: Relacione-se/Conte a sua história (1-2 min)
- 1 min: Defina o objetivo
- 10 min: Por que óleos essenciais/Por que dōTERRA (pg. 1)
- 5 min: Prioridades de bem-estar (pg. 3)
- 10-20 min: Eduque os participantes a respeito dos óleos essenciais (pg. 2-3)
- 9 min: Explique sobre os tipos de inscrição e instrua-os sobre os próximos passos (lembre-se do folheto)
- Sirva um lanche leve e responda a questões
- Ajude os convidados a se inscrever

- 2-5 min: Conecte-se/Conte a sua história (1-2 min)
- 1 min: Defina o objetivo
- 2-5 min: Compreenda a situação (Balde vs Canal - pg. 2)
- 2-5 min: Por que dōTERRA (pg. 3)
- 2 min: O que é necessário (pg. 4-5)
- 2 min: Plano de compensação (pg. 6-7)
- 4-5 min: Prepare e escolha um caminho (pg. 8-9)
- 5 min: Próximos passos (pg. 10-11)
- PeR: Mais alguma coisa que queiram saber?

MARQUE AULAS A PARTIR DAS AULAS

Faça crescer a sua rede ao convidar os presentes a organizar uma aula própria. Traga alguns brindes acessíveis como incentivos pelo agendamento.



Ainda bem que você pensou em pessoas que podem se beneficiar dessa experiência. Se você preferir organizar sua própria reunião, fale com um de nós mais tarde. E se você deixar a reunião agendada ainda hoje, você recebe um brinde!



Inscriva com Sucesso

A inscrição é o momento mais importante da apresentação, quando os participantes decidem mudar suas vidas! Durante a aula, descubra porque as pessoas estão presentes e esteja preparado para oferecer soluções que atendam às suas necessidades. Oriente novos inscritos na escolha do plano que melhor se adequa a cada um deles.



A CONCLUSÃO

No início da apresentação, eu prometi mostrar a vocês como levar os óleos para as suas casas. Vamos revisar nossas opções. Fale sobre as opções de inscrição.



Opção Um



Tenho algumas sugestões de produtos para ajudar você a começar. Este é o Brasil Living Kit, que vem com os óleos mais populares da dōTERRA®, além de Copaliba e Tangerina, que são extraídos aqui mesmo no Brasil. Além disso, também tenho o difusor Petal, que é um difusor fácil e conveniente de usar.



Opção dois



Tenho também outras opções! Esse é o Kit Essencial para Família, que contém os 10 óleos mais populares da dōTERRA®. Ele é ótimo para levar em uma viagem! Cada frasco rende 85 gotas. Também tenho o Kit Essenciais para o Lar, que tem os mesmos óleos, mas cada frasco rende 250 gotas. O triplo de produto por menos do dobro do valor. Os dois conjuntos possuem o Olibano, que é um óleo valioso e que custa R\$ 299 por frasco de 15 ml.



PRÓXIMOS PASSOS

- Faça referência a eventuais promoções de inscrição e como ter direito a elas. Seja claro e direto.
- Deixe-os saber que podem combinar produtos individuais para atender a necessidades específicas. Tenha um guia de referência disponível para que possam consultar.
- Relembre-os que podem ganhar ofertas ao fazer a inscrição no mesmo dia.

Escolha o kit que mais se adequa à sua família.

- Convide-os a consultar o formulário de inscrição, explique a diferença entre Cliente Preferencial e Consultor de Bem-Estar e ajude-os a preencher os formulários.

Se tiver alguma pergunta, (organizador) e eu podemos tentar responder agora.



DICAS DE INSCRIÇÃO:

- Incentive os clientes a comprar um kit para que possam ter múltiplos produtos disponíveis, não apenas uma ou duas coisas.
- Compartilhe aquilo que gosta acerca do Kit que você acha que é mais indicado para eles.
- Sempre leve em consideração as prioridades de bem-estar do cliente e como os kits são criados para oferecer um tipo de apoio específico.
- Pessoas confusas podem acabar recusando. Evite apresentar muitos produtos. Apresente alguns, faça promoções especiais e mantenha as coisas simples.
- Inscreva a maioria como Cliente Preferencial. Inscreva aqueles que querem compartilhar ou construir como Consultores de Bem-Estar.

SUPERANDO AS OBJEÇÕES:

- **Não tem certeza de qual kit encomendar:** "Em que você está trabalhando?" Verifique suas prioridades de bem-estar; convide-os a encontrar soluções no guia de produtos. "Qual kit se adequa melhor às suas necessidades?" Apresente soluções. "Nesse caso, eu escolheria..."
- **Não tem certeza sobre o tipo de inscrição:** "Que fatores você está considerando?" Escute e responda aos desejos e preocupações das pessoas. Ofereça sugestões.
- **Preocupações financeiras:** "Você gostaria de organizar uma aula para conseguir o kit que você realmente deseja?"
- **Não tem certeza por onde começar:** "Você gostaria de escolher alguns óleos para definir suas prioridades de bem-estar e depois, com mais experiência, escolher melhor o seu kit daqui a uma semana?"

Apresente a Mensagem

O próximo passo para seus convidados é passar a mensagem dos produtos inovadores dōTERRA® depois de aprender mais sobre eles, e assim criar mais oportunidades de produzir rendimentos.

AS APRESENTAÇÕES PODEM SER DIFERENTES. FAÇA AQUILO QUE MELHOR SE ADEQUE A VOCÊ.



Aula, Individual, ou Ligações em Grupo,
Webinar, Vídeo, ou Redes Sociais



Na sua Casa ou na dos seus Amigos,
Bares ou Cafés, Escritórios,
Espaços alugados

ESCOLHA A SUA APRESENTAÇÃO

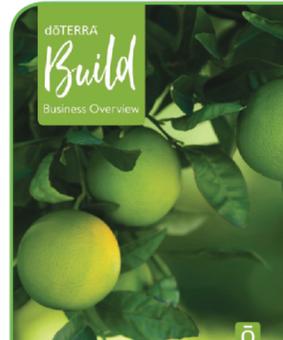


PRODUTO (40-50 MIN.)

Propósito:

- 1 Junte pessoas, ouça as suas necessidades, deixe-as utilizar os óleos. Torne a aula divertida.
- 2 Foque nas necessidades dos participantes; compartilhe as melhores soluções.

- 5 min: Relacione-se/Conte a sua história (1-2 min)
- 1 min: Defina o objetivo
- 10 min: Por que óleos essenciais/Por que dōTERRA (pg. 1)
- 5 min: Prioridades de bem-estar (pg. 3)
- 10-20 min: Eduque os participantes a respeito dos óleos essenciais (pg. 2-3)
- 9 min: Explique sobre os tipos de inscrição e instrua-os sobre os próximos passos (lembre-se do folheto)
- Sirva um lanche leve e responda a questões
- Ajude os convidados a se inscrever



NEGÓCIO (20-30 MIN.)

Propósito:

- 1 Junte pessoas, ouça as suas necessidades, deixe-as conhecer a oportunidade dōTERRA®.
- 2 Foque nas necessidades dos participantes; conheça e compartilhe o modo como a oportunidade pode ser benéfica para eles.

- 2-5 min: Conecte-se/Conte a sua história (1-2 min)
- 1 min: Defina o objetivo
- 2-5 min: Compreenda a situação (Balde vs Canal - pg. 2)
- 2-5 min: Por que dōTERRA (pg. 3)
- 2 min: O que é necessário (pg. 4-5)
- 2 min: Plano de compensação (pg. 6-7)
- 4-5 min: Prepare e escolha um caminho (pg. 8-9)
- 5 min: Próximos passos (pg. 10-11)
- PeR: Mais alguma coisa que queiram saber?

Inscruera com Sucesso

A inscrição é o momento mais importante da apresentação, quando os participantes decidem mudar suas vidas! Durante a aula, descubra porque as pessoas estão presentes e esteja preparado para oferecer soluções que atendam às suas necessidades. Oriente novos inscritos na escolha do plano que melhor se adequa a cada um deles.

” A CONCLUSÃO

No início da apresentação, eu prometi mostrar a vocês como levar os óleos para as suas casas. Vamos revisar nossas opções. Fale sobre as opções de inscrição. ”

Opção Um

” *Tenho algumas sugestões de produtos para ajudar você a começar. Este é o Brasil Living Kit, que vem com os óleos mais populares da dōTERRA®, além de Copaíba e Tangerina, que são extraídos aqui mesmo no Brasil. Além disso, também tenho o difusor Petal, que é um difusor fácil e conveniente de usar.* ”

Opção dois

” *Tenho também outras opções! Esse é o Kit Essencial para Família, que contém os 10 óleos mais populares da dōTERRA®. Ele é ótimo para levar em uma viagem! Cada frasco rende 85 gotas. Também tenho o Kit Essenciais para o Lar, que tem os mesmos óleos, mas cada frasco rende 250 gotas. O triplo de produto por menos do dobro do valor. Os dois conjuntos possuem o Olíbano, que é um óleo valioso e que custa R\$ 299 por frasco de 15 ml.* ”

” PRÓXIMOS PASSOS

- Faça referência a eventuais promoções de inscrição e como ter direito a elas. Seja claro e direto.
- Deixe-os saber que podem combinar produtos individuais para atender a necessidades específicas. Tenha um guia de referência disponível para que possam consultar.
- Relembre-os que podem ganhar ofertas ao fazer a inscrição no mesmo dia.

Escolha o kit que mais se adequa à sua família.

- Convide-os a consultar o formulário de inscrição, explique a diferença entre Cliente Preferencial e Consultor de Bem-Estar e ajude-os a preencher os formulários.

Se tiver alguma pergunta, _____ (organizador) e eu podemos tentar responder agora. ”

DICAS DE INSCRIÇÃO:

- Incentive os clientes a comprar um kit para que possam ter múltiplos produtos disponíveis, não apenas uma ou duas coisas.
- Compartilhe aquilo que gosta acerca do Kit que você acha que é mais indicado para eles.
- Sempre leve em consideração as prioridades de bem-estar do cliente e como os kits são criados para oferecer um tipo de apoio específico.
- Pessoas confusas podem acabar recusando. Evite apresentar muitos produtos. Apresente alguns, faça promoções especiais e mantenha as coisas simples.
- Inscreva a maioria como Cliente Preferencial. Inscreva aqueles que querem compartilhar ou construir como Consultores de Bem-Estar.

SUPERANDO AS OBJEÇÕES:

- **Não tem certeza de qual kit encomendar:** *"Em que você está trabalhando?" Verifique suas prioridades de bem-estar; convide-os a encontrar soluções no guia de produtos. "Qual kit se adequa melhor às suas necessidades?" Apresente soluções. "Nesse caso, eu escolheria..."*
- **Não tem certeza sobre o tipo de inscrição:** *"Que fatores você está considerando?" Escute e responda aos desejos e preocupações das pessoas. Ofereça sugestões.*
- **Preocupações financeiras:** *"Você gostaria de organizar uma aula para conseguir o kit que você realmente deseja?"*
- **Não tem certeza por onde começar:** *"Você gostaria de escolher alguns óleos para definir suas prioridades de bem-estar e depois, com mais experiência, escolher melhor o seu kit daqui a uma semana?"*

Passo 5:

Acompanhe

Resumo do Estilo de Vida

Procure atender às necessidades dos seus inscritos e ganhe o direito de mantê-los como clientes a partir desse momento. Os membros se inscrevem primeiro com um kit, e depois no Programa de Recompensas de Fidelidade (LRP). Essa segunda inscrição é o que constrói o seu canal.

A recompensa está no acompanhamento

RESUMO DO PROPÓSITO DE ESTILO DE VIDA

Ajude CADA novo membro:

- A usar os produtos que tenham
- A definir um plano diário de bem-estar
- A acumular pontos através do LRP
- A potencializar seus recursos
- A mudar suas vidas

1 Apresente o gráfico de Estilo de Vida e Bem-Estar dōTERRA®

- ✓ Deixe que cada um se avalie (pg. 3)
- ✓ Apresente-lhes o estilo de vida dōTERRA (pg. 4-12)
- ✓ Convide-os a criar sua lista de produtos (pg. 13-15)

LISTA DE VERIFICAÇÃO DO RESUMO DO ESTILO DE VIDA

- ✓ Marque um Resumo de Estilo de Vida rapidamente depois do seu Kit chegar
- ✓ Recomende ver o vídeo de orientação Live em dōTERRA.com > Empowered Success



2 Avaliação de Bem-Estar

- ✓ Complete a Avaliação de Bem-Estar (pg. 16)
- ✓ Ajude-os com seu plano de 90 dias e com seus próximos três pedidos LRP
- ✓ Informe-os sobre os LRP e ajude-os a configurar o primeiro pedido online



3 Conecte-os com Educação e Comunidade

- ✓ Recomende o seu guia de referência e app favorito
- ✓ Introduza ferramentas para saber como os produtos ajudam com o plano de 90 dias
- ✓ Acompanhe por 2-3 vezes no primeiro mês; continue a fazer acompanhamento periodicamente



4 Acompanhamento de Novo Membro

- ✓ Convide-o para compartilhar ou construir dōTERRA®

Há um período inicial de 14 dias para você descobrir a melhor colocação para cada membro novo. O contato inicial com seus inscritos é essencial para o sucesso a longo prazo. Utilize o processo abaixo para ajudá-lo com suas atividades de acompanhamento. Para realmente mudar vidas, pense que esses primeiros 14 dias de membro asseguram o sucesso de ambos — e tudo o que você precisa é de algum tempo. Ao utilizar esse modelo de apoio, os seus construtores estarão mais dispostos a fazer o mesmo.



Resumo do Estilo de Vida

Procure atender às necessidades dos seus inscritos e ganhe o direito de mantê-los como clientes a partir desse momento. Os membros se inscrevem primeiro com um kit, e depois no Programa de Recompensas de Fidelidade (LRP). Essa segunda inscrição é o que constrói o seu canal.

A
recompensa
está no
acompanhamento

RESUMO DO PROPÓSITO DE ESTILO DE VIDA

Ajude CADA novo membro:

- A usar os produtos que tenham
- A definir um plano diário de bem-estar
- A acumular pontos através do LRP
- A potencializar seus recursos
- A mudar suas vidas

LISTA DE VERIFICAÇÃO DO RESUMO DO ESTILO DE VIDA

- Marque um Resumo de Estilo de Vida rapidamente depois do seu Kit chegar
- Recomende ver o vídeo de orientação *Live* em dōTERRA.com > Empowered Success

1 Apresente o gráfico de Estilo de Vida e Bem-Estar dōTERRA®

- Deixe que cada um se avalie (pg. 3)
- Apresente-lhes o estilo de vida dōTERRA (pg. 4-12)
- Convide-os a criar sua lista de produtos (pg. 13-15)



4 Acompanhamento de Novo Membro

✓ Convide-o para compartilhar ou construir dōTERRA®

Há um período inicial de 14 dias para você descobrir a melhor colocação para cada membro novo. O contato inicial com seus inscritos é essencial para o sucesso a longo prazo. Utilize o processo abaixo para ajudá-lo com suas atividades de acompanhamento. Para realmente mudar vidas, pense que esses primeiros 14 dias de membro asseguram o sucesso de ambos – e tudo o que você precisa é de algum tempo. Ao utilizar esse modelo de apoio, os seus construtores estarão mais dispostos a fazer o mesmo.



Passo 6:

Posicionamentos e
Compensação

Estratégia de Organização

A organização bem-sucedida dos seus inscritos é essencial para o seu crescimento, avanço em classificação e qualificação para os bônus. Definir objetivos claros ajuda a manter relacionamentos e assegurar uma melhor organização. Alguns escolhem rapidamente o seu caminho, enquanto outros levam algum tempo para escolher se querem ser Consultores de Bem-Estar. Utilize os primeiros 14 dias de cada um para aprender tudo o que puder e depois tomar as melhores decisões com relação à sua organização.

DICAS DE ORGANIZAÇÃO

Para Todos os Novos Inscritos:

- Coloque cada um onde possam prosperar e receber apoio. Prefira a visão a longo prazo e o sucesso em vez das necessidades imediatas.
- O patrocínio pode ser mudado uma vez nos primeiros 14 dias.
- Utilize o apoio de seu líder direto na linha ascendente para ter suporte na estratégia de organização.

ORGANIZAÇÃO DE EQUIPE E ESTRUTURA

O ritmo de construção da estrutura da equipe varia. Esse ritmo vai depender de quando e como seus construtores e parceiros de negócios se inscrevem e do nível de envolvimento deles. Por exemplo, alguns começam com um construtor e crescem sua equipe a partir daí, enquanto outros podem começar com três (talvez tenham começado com um grupo maior ou relacionamentos já existentes).



Nível 1: Os Seus Parceiros de Negócio

Nível 2: Construtores e Compartilhadores

Nível 3: + Clientes

COMPREENDER RESPONSABILIDADES

Cadastrador:

- A pessoa que o inscreveu na dōTERRA®. (De quem é o contato? Quem os convidou?)
- Recebe bônus de Início Rápido nas compras dos recém inscritos pelos seus primeiros 60 dias depois da inscrição.
- Trabalha com o patrocinador (se for diferente) para determinar quem faz os Resumos do Estilo de Vida, acompanhamentos e outros tipos de apoio.
- O inscrito conta para o avanço de classificação do cadastrador (um por linha física)
- O cadastrador pode alterar o patrocinador do novo cadastrado uma vez durante os primeiros 14 dias de inscrição pelo Escritório Virtual.

Mantenha-se sempre como cadastrador de seus inscritos, até que faça sentido transferi-lo para o patrocinador ou para outro construtor para que possa avançar.

Mudança por 6 meses de Inatividade:

Um Consultor de Bem-Estar pode pedir a mudança de patrocinador e/ou responsável pela inscrição ao final de 6 meses de inatividade (a inatividade é definida como ausência de pedidos em todas as contas, assim como ausência de bônus ganhos nos últimos seis meses). A pessoa que deseje as alterações tem que pedi-las pessoalmente, usando o e-mail que está registrado em seu cadastro.

Todas as perguntas com relação a posicionamentos e pedidos de alteração devem ser enviadas para posicionamento@doterra.com

PROMOVER OU MOVIMENTAR CLIENTES PREFERENCIAIS

Um Cliente Preferencial:

- Pode ser movido na organização dentro de 14 dias a partir de sua inscrição se seu posicionamento for melhor em outro lugar da mesma organização.
- Podem ser convertidos para Consultores de Bem-Estar no Escritório Virtual, se decidirem.
- Se você decidir alterar o posicionamento deles (depois dos primeiros 14 dias), essa mudança só pode ocorrer após 90 dias a partir da data de inscrição. Você então terá 14 dias para decidir onde posicioná-los.
- Coloque os clientes em uma equipe onde eles tenham interesses em comum com outros que já conheçam.



Para alterar o patrocinador nos primeiros 14 dias: Escritório Virtual > Equipes > Troca de Patrocinador.

Encontre os Seus Construtores

ONDE POSSO ENCONTRÁ-LOS?

Identificar os seus parceiros de negócio é vital para construir um negócio próspero. Procure construtores entre os seus clientes e candidatos. Muitos começam como usuários de produtos ou apenas compartilhando com outros. Reforce a utilização de produtos, acompanhamentos apropriados e apresente um plano daquilo que é possível. Com o passar do tempo, os construtores começam a destacar-se.

Se não conseguir encontrar construtores rapidamente, continue a inscrever. Estatisticamente, 1-2 em cada 10 estão interessados em construir um negócio dōTERRA® mais cedo ou mais tarde. Defina como objetivo encontrar 3 construtores durante os primeiros 30-90 dias. Quando os membros da equipe inscreverem outros e escolherem construir, mais vidas mudarão e a sua equipe crescerá mais rápido!

Construtores Empenhados e Capazes

Empenhados = Completam 3 Passos do guia Construir
Capazes = Inscrevem alguém por conta própria nos primeiros 14 dias depois de se comprometer a construir

QUEM VOCÊ CONHECE QUE SEJA OU ESTEJA...

Potenciais Parceiros de Negócio

- Orientado para os relacionamentos ou com influência
- Aberto a, ou vivendo, um estilo de vida natural, saudável e ativo
- Orientado por objetivos, motivado, ambicioso
- Positivo, apaixonado, inspirador
- Empreendedor, com experiência em vendas
- Numa fase da vida com capacidade para construir um negócio
- Que procure melhorar financeiramente ou ter um futuro melhor



Visite o seu Registro de Sucesso (pg. 7). Classifique os seus candidatos colocando marcas correspondentes para cada qualidade listada acima. Anote os nomes que tenham mais marcas.

O QUE APRESENTAR

As pessoas escolhem a Oportunidade dōTERRA® por diferentes motivos. Alguns querem aumentar o rendimento, outros pela missão. Durante o Resumo do Negócio, foque naquilo que lhes interessa mais. Deixe que as páginas do guia Build iniciem as conversações adequadas. Conhecer o que as pessoas desejam ajuda você a alinhar as metas dessas pessoas com as soluções dōTERRA®.

Passo 1: Faça sua apresentação em sessões individuais ou em grupo
Passo 2: Convide os seus candidatos mais qualificados a tornarem-se parceiros de negócios
Passo 3: Ajude novos construtores a começar com os 3 Passos (Build pg. 10)



O QUE FAZER DEPOIS

Ofereça um Resumo do Lançamento para cada um dos novos construtores, compartilhando a forma como este percurso pode ajudá-los em sua jornada a longo prazo. Convide-os a preparar o convite antes do seu mês de lançamento.

As Verificações de Sucesso Semanais asseguram que:

- Os passos para o sucesso sejam medidos
- Seus Construtores sintam-se conectados e apoiados
- Você saiba constantemente como dar melhor apoio

À medida que continuar a inscrever, considere colocar alguns inscritos sob a supervisão dos construtores que inscreverem ativamente e apoiam sua equipe. Por fim, ajudar a equipe a atingir os seus objetivos, ajuda você a atingir os seus.



Estratégia de Organização

A organização bem-sucedida dos seus inscritos é essencial para o seu crescimento, avanço em classificação e qualificação para os bônus. Definir objetivos claros ajuda a manter relacionamentos e assegurar uma melhor organização. Alguns escolhem rapidamente o seu caminho, enquanto outros levam algum tempo para escolher se querem ser Consultores de Bem-Estar. Utilize os primeiros 14 dias de cada um para aprender tudo o que puder e depois tomar as melhores decisões com relação à sua organização.

DICAS DE ORGANIZAÇÃO

Para Todos os Novos Inscritos:

- Coloque cada um onde possam prosperar e receber apoio. Prefira a visão a longo prazo e o sucesso em vez das necessidades imediatas.
- O patrocínio pode ser mudado uma vez nos primeiros 14 dias.
- Utilize o apoio de seu líder direto na linha ascendente para ter suporte na estratégia de organização.

ORGANIZAÇÃO DE EQUIPE E ESTRUTURA

O ritmo de construção da estrutura da equipe varia. Esse ritmo vai depender de quando e como seus construtores e parceiros de negócios se inscrevem e do nível de envolvimento deles. Por exemplo, alguns começam com um construtor e crescem sua equipe a partir daí, enquanto outros podem começar com três (talvez tenham começado com um grupo maior ou relacionamentos já existentes).

PROMOVER OU MOVIMENTAR CLIENTES PREFERENCIAIS

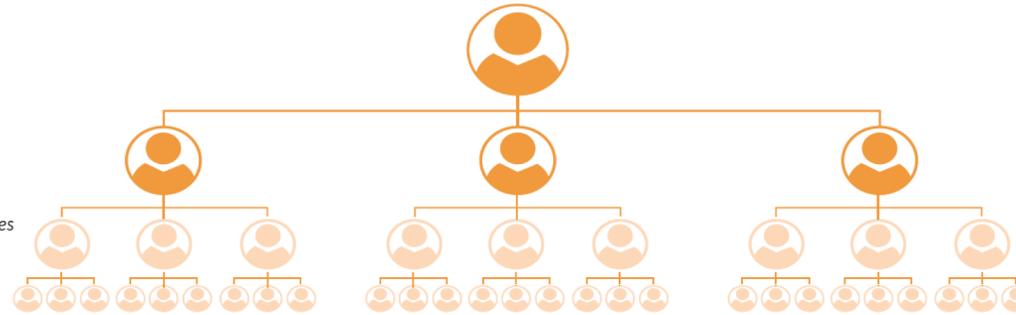
Um Cliente Preferencial:

- Pode ser movido na organização dentro de 14 dias a partir de sua inscrição se seu posicionamento for melhor em outro lugar da mesma organização.
- Podem ser convertidos para Consultores de Bem-Estar no Escritório Virtual, se decidirem.
- Se você decidir alterar o posicionamento deles (depois dos primeiros 14 dias), essa mudança só pode ocorrer após 90 dias a partir da data de inscrição. Você então terá 14 dias para decidir onde posicioná-los.
- Coloque os clientes em uma equipe onde eles tenham interesses em comum com outros que já conheçam.

Nível 1: Os Seus Parceiros de Negócio

Nível 2: Construtores e Compartilhadores

Nível +3: +Clientes



COMPREENDER RESPONSABILIDADES

Cadastrador:

- A pessoa que o inscreveu na dōTERRA®. (De quem é o contato? Quem os convidou?)
- Recebe bônus de Início Rápido nas compras dos recém inscritos pelos seus primeiros 60 dias depois da inscrição.
- Trabalha com o patrocinador (se for diferente) para determinar quem faz os Resumos do Estilo de Vida, acompanhamentos e outros tipos de apoio.
- O inscrito conta para o avanço de classificação do cadastrador (um por linha física)
- O cadastrador pode alterar o patrocinador do novo cadastrado uma vez durante os primeiros 14 dias de inscrição pelo Escritório Virtual.

Mantenha-se sempre como cadastrador de seus inscritos, até que faça sentido transferi-lo para o patrocinador ou para outro construtor para que possa avançar.

Mudança por 6 meses de Inatividade:

Um Consultor de Bem-Estar pode pedir a mudança de patrocinador e/ou responsável pela inscrição ao final de 6 meses de inatividade (a inatividade é definida como ausência de pedidos em todas as contas, assim como ausência de bônus ganhos nos últimos seis meses). A pessoa que deseje as alterações tem que pedi-las pessoalmente, usando o e-mail que está registrado em seu cadastro.

Todas as perguntas com relação a posicionamentos e pedidos de alteração devem ser enviadas para posicionamento@doterra.com

Patrocinador:

- Pessoa sob quem o inscrito é diretamente colocado (também conhecido como linha ascendente direta).
- Recebe os benefícios do bônus Poder de Três e bônus Unilevel.
- Ajuda com o Resumo de Estilo de Vida e outras necessidades de acompanhamento (dependendo dos acordos feitos).



Para alterar o patrocinador nos primeiros 14 dias: Escritório Virtual > Equipes > Troca de Patrocinador.

Passo 7:

Encontre
Construtores

Encontre os Seus Construtores

ONDE POSSO ENCONTRÁ-LOS?

Identificar os seus parceiros de negócio é vital para construir um negócio próspero. Procure construtores entre os seus clientes e candidatos. Muitos começam como usuários de produtos ou apenas compartilhando com outros. Reforce a utilização de produtos, acompanhamentos apropriados e apresente um plano daquilo que é possível. Com o passar do tempo, os construtores começam a destacar-se.

Se não conseguir encontrar construtores rapidamente, continue a inscrever. Estatisticamente, 1-2 em cada 10 estão interessados em construir um negócio dōTERRA® mais cedo ou mais tarde. Defina como objetivo encontrar 3 construtores durante os primeiros 30-90 dias. Quando os membros da equipe inscreverem outros e escolherem construir, mais vidas mudarão e a sua equipe crescerá mais rápido!

Construtores Empenhados e Capazes

Empenhados = Completam 3 Passos do guia *Construir*

Capazes = Inscrevem alguém por conta própria nos primeiros 14 dias depois de se comprometer a construir

QUEM VOCÊ CONHECE QUE SEJA OU ESTEJA...

- Orientado para os relacionamentos ou com influência
- Aberto a, ou vivendo, um estilo de vida natural, saudável e ativo
- Orientado por objetivos, motivado, ambicioso
- Positivo, apaixonado, inspirador
- Empreendedor, com experiência em vendas
- Numa fase da vida com capacidade para construir um negócio
- Que procure melhorar financeiramente ou ter um futuro melhor

Potenciais Parceiros de Negócio



| | | |
|-------|-------|-------|
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |

Visite o seu Registro de Sucesso (pg. 7). Classifique os seus candidatos colocando marcas correspondentes para cada qualidade listada acima. Anote os nomes que tenham mais marcas.

"Para poder influenciar alguém, você precisa saber o que já os influencia."
- Tony Robbins

O QUE APRESENTAR

As pessoas escolhem a Oportunidade dōTERRA® por diferentes motivos. Alguns querem aumentar o rendimento, outros pela missão. Durante o Resumo do Negócio, foque naquilo que lhes interessa mais. Deixe que as páginas do guia *Build* iniciem as conversações adequadas. Conhecer o que as pessoas desejam ajuda você a alinhar as metas dessas pessoas com as soluções dōTERRA®.

Passo 1: Faça sua apresentação em sessões individuais ou em grupo

Passo 2: Convide os seus candidatos mais qualificados a tornarem-se parceiros de negócios

Passo 3: Ajude novos construtores a começar com os 3 Passos (*Build* pg. 10)



O QUE FAZER DEPOIS

Ofereça um Resumo do Lançamento para cada um dos novos construtores, compartilhando a forma como este percurso pode ajudá-los em sua jornada a longo prazo. Convide-os a preparar o convite antes do seu mês de lançamento.

As Verificações de Sucesso Semanais asseguram que:

- Os passos para o sucesso sejam medidos
- Seus Construtores sintam-se conectados e apoiados
- Você saiba constantemente como dar melhor apoio

À medida que continuar a inscrever, considere colocar alguns inscritos sob a supervisão dos construtores que inscrevem ativamente e apoiam sua equipe. Por fim, ajudar a equipe a atingir os seus objetivos, ajuda você a atingir os seus.



APOIO

Usamos óleos,
compartilhamos óleos e
ensinamos os outros
a fazer o mesmo.

- Justin Harrison, Distribuidor Responsável

Saiba Mais:



dōTERRA.com > Empowered Success

Launch Business Guide BR 080218

v1 60207452

Todas as palavras com símbolos de marca ou de marca registrada são marcas ou marcas registradas da dōTERRA® Holdings, LLC.





1. Use produtos doTERRA



2. Compartilhe doTERRA



3. Ensine outros

Você





1. Use produtos doTERRA



2. Compartilhe doTERRA



3. Ensine outros



“Você obterá tudo o que quer na vida, se você ajudar as pessoas a conseguirem o que elas querem.”

- Zig Ziglar



