



LAUNCH

Ihr Geschäftsstart



Starten Sie Ihren Erfolg

Der **Launch Guide** begleitet Sie auf Ihrem Weg zum Rang Elite. Dieser bildet das Fundament für alle weiteren Ränge bei dōTERRA™.

Sie haben Ihren Erfolg selbst in der Hand. Vertrauen Sie dem Prozess und seien Sie erfolgreich.



Glaube

AN DAS PRODUKT

(+) Maßnahme

- Teilen Sie es mit mehr als 45 Personen
- Schreiben Sie mehr als 15 Mitglieder ein
- Starten Sie 1-3 Builder

(=) Ergebnisse

- Verändern Sie Leben
- Wachsen Sie über sich hinaus
- Schaffen Sie Ihr Residualeinkommen*



Erfolgs-Tracker



Healthy Can Be Simple



Natürliche Lösungen Schulungsmaterialien

SCHRITTE ZUM ERFOLG



Der Monat des Geschäftsstarts



Live, Share,
Build Guides



Launch
Guide

*Der persönliche Verdienst kann variieren und ist abhängig von Faktoren wie Ihrer investierten Zeit, Ihren individuellen Fähigkeiten und dem erreichten Volumen aus Produktverkäufen.

**Die angegebenen Verdienste basieren auf Jahresdurchschnittswerten aus 2022. Diese Verdienstmöglichkeiten sind nicht garantiert. Der persönliche Verdienst kann geringer oder höher ausfallen als angegeben.

Für einen erfolgreichen Start

Ihre Überzeugung, dass die Produkte und finanziellen Möglichkeiten von dōTERRA Leben verändern können – auch Ihr eigenes – ist die größte Energiequelle für den Start Ihres Geschäftes. Je stärker Ihre Überzeugung ist, desto leichter ist es, das zu teilen, was Sie lieben.

ERFOLG BEGINNT MIT IHNEN



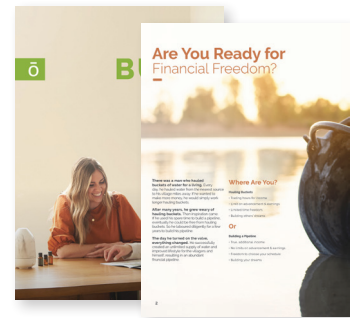
- ☐ Stellen Sie Ihre Treuevorlage (LRP) auf 100 PV+, um Provisionen zu erhalten.
- ☐ Setzen Sie Ihren täglichen Wellness-Plan um, den Sie im Live Guide erstellt haben (S. 22)
- ☐ Erweitern Sie Ihr Wissen, indem Sie regelmäßig ein Öl-Referenzhandbuch verwenden und an Fortbildungen teilnehmen.

TEILEN VERÄNDERT LEBEN



- ☐ Teilen Sie Ihre Leidenschaft für den Wellness-Lifestyle von dōTERRA™ und inspirieren Sie die Menschen in Ihrer Umgebung dazu, demgegenüber aufgeschlossen zu sein.
- ☐ Nutzen Sie den Share Guide als Hilfe für das erfolgreiche Einladen und Teilen.
- ☐ Sie doterra.com > Empowered Success für Arbeitsmittel und Videos.

VERWIRKLICHEN SIE IHRE TRÄUME



- ☐ Setzen Sie sich mit Ihrem Upline-Team-Support in Verbindung:
Hauptansprechpartner:in: _____
E-Mail: _____
Telefon: _____

Teamanruf/Webseite/Facebook-Gruppe(n): _____

- ☐ dōTERRA ist ein mächtiges Werkzeug, das Ihnen dabei helfen kann, dorthin zu gelangen, wo Sie sein wollen. Gehen Sie im Folgenden genauer auf das Ziel ein, das Sie sich im Build Guide gesetzt haben.

..... Ziele setzen und Maßnahmen ergreifen

Der Rang Elite als Ziel
(Kreisen Sie Ihr Ziel ein)

30 Tage 60 Tage 90 Tage
Ideal *Ziel* *Standard*



90-Tage-Ziel

€ _____/Monat.
Rang _____



1-Jahres-Ziel

€ _____/Monat.
Rang _____

Wenn Sie sich Geschäftsziele setzen und engagiert handeln, verbinden Sie Ihre Bemühungen mit Ihrer Vision für eine bessere Zukunft. Diese bewusste Verbindung motiviert Sie immer wieder, auch wenn Sie sich außerhalb Ihrer Komfortzone befinden.

Bieten Sie Lösungen an!

dōTERRA™ Wellness-Botschafter:innen eröffnen einen neuen Zugang zu mehr Wohlbefinden. Wir vermitteln: »Mit einem Buch und einer Box« (ein Buch über ätherische Öle & eine Box mit dōTERRA ätherischen CPTG™-Ölen von garantiert reiner, geprüfter Qualität können viele gesundheitliche Prioritäten zuhause umgesetzt werden. Für alles was darüber hinaus geht, empfehlen wir Ihnen, sich an medizinische Fachleute zu wenden, die Ihren Wunsch nach einfachen Lösungen für Ihre Gesundheit unterstützen.



Indem Sie sich dafür entscheiden in Ihrem eigenen Zuhause Lösungen anzubieten, schaffen Sie Begeisterung, die Sie mit anderen teilen können. Vermitteln Sie bei jeder Interaktion mit potentiellen Mitgliedern den Gedanken des selbstbestimmten Wohlbefindens.

Das dōTERRA Empowered Success Programm gibt Ihnen die Möglichkeit, andere dabei zu unterstützen, ihr Leben zu verändern.



Planen Sie und halten Sie sich an Ihre PIPES-Aktivitäten. In dieser Anleitung erfahren Sie, wie Sie sich effektiv in die Grundlagen Ihrer Geschäftsgründung einbringen können.

TIPPS

- Seien Sie authentisch und teilen Sie ganz natürlich Ihre Erfahrungen, um andere mit neuen Möglichkeiten vertraut zu machen.
- Laden Sie Interessierte mit dieser positiven Haltung dazu ein, an einem Öle-Abend oder bei einer Einzelpräsentation mehr zu erfahren, wobei Sie ihnen die Möglichkeit geben, sich einzuschreiben.

Wichtige Fähigkeiten zum Launchen eines Geschäfts:

- 1 LADEN SIE** zu Produkt- und Geschäftspräsentationen ein.
- 2 VERMITTELN SIE** Produkt- und Geschäftspräsentationen.
- 3 FOLLOW UP** mit Wellness-Beratung.
- 4 LEITEN & UNTERSTÜTZEN SIE** Ihre neuen Builder.

Erfolg ist planbar

1. Monat: 15 Einschreibungen x je 200 PV Einschreibungsbestellung = 3.000 OV Elite

Sonntag	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag
		13 Uhr Einzelgespräch m. Marcia				
			19 Uhr Öle-Abend			15 Uhr Einzelgespräch m. Elena 16 Uhr Einzelgespräch m. James
		18 Uhr Kurs Natürliche Lösungen		Mittag: Minikurs bei der Saftbar		
	12 Uhr Einzelgespräch m. Karl					

"Beurteile den Tag nicht nach der Ernte, die du einbringst, sondern nach den Samen, die du pflanzt."

–Robert Louis Stevenson

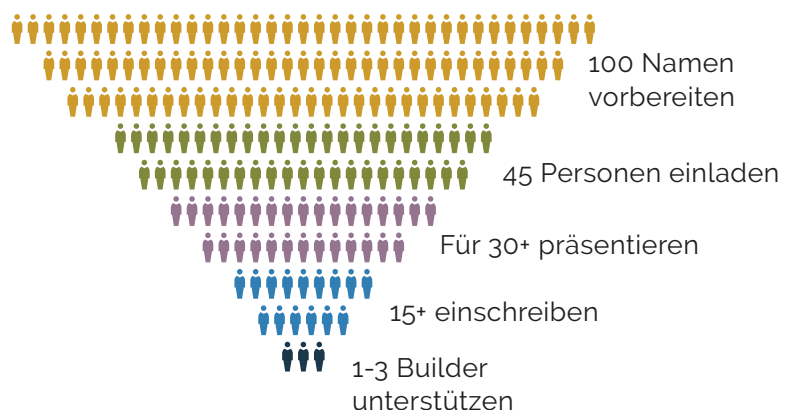
Erweitern Sie Ihren Einfluss

Je mehr Menschen Ihre Erfahrungen teilen, desto mehr Menschen schreiben sich ein und desto mehr Leben verändern Sie, einschließlich Ihres eigenen. Konzentrieren Sie sich zunächst auf Ihr persönliches Umfeld. Wenn sich Ihr Umfeld für dōTERRA begeistert, entwickeln sich daraus weitere Kontakte für Sie.

WÄHREND DES STARTMONATS:

1. Laden Sie 45 Personen zu einem Kurs ein.
2. Bieten Sie entweder 3 Öle-Abende an oder vereinbaren Sie 15 Einzelgespräche (bzw. eine Kombination aus beidem).
3. Nehmen Sie sich Zeit für Ihr Geschäft.
4. Stellen Sie sich folgende Fragen und planen Sie:
 - Wer benötigt eine Einführung in natürliche Lösungsansätze mit Ölen?
 - Wer braucht ein Folgetreffen, um sich zu registrieren?
 - Wer braucht eine Wellness-Beratung?
 - Wer braucht eine Einführung in den Geschäftsaufbau?
 - Wer ist bereit, einen Öle-Abend zu veranstalten?

ARBEITEN SIE MIT INTERESSIERTEN



Erfolgs-Tracker

Optimieren Sie Ihre Namensliste (aus den *Build* und *Share Guides*) und verfolgen Sie die PIPES-Aktivitäten mit Ihren 45 wichtigsten Interessentinnen und Interessenten. Halten Sie unter Ihren persönlichen Kontakten sowie in Ihren Social Media-Accounts nach Anhaltspunkten Ausschau, wer Wohlbefinden, Sinnhaftigkeit und Freiheit schätzt.

Wann immer Sie neue Personen finden oder diese in Ihr Leben treten, fügen Sie sie Ihrer Liste hinzu, damit diese immer gut gefüllt bleibt. Identifizieren Sie potenzielle Builder, die sich durch höhere Erfolgschancen auszeichnen (siehe S. 15).

Tracken Sie den Fortschritt Ihrer Top 45 potentiellen Builder hier.
Setzen Sie Builder an die Spitze.

					45+		30+		15+		3+	

Verbinden, teilen und einladen

dōTERRA™ ist ein Beziehungsgeschäft. Verankern Sie Ihre Haltung in der Überzeugung, dass Fürsorge das wichtigste Geschenk ist, das Sie jedem geben können, mit dem Sie in Kontakt treten. Bauen Sie bei jeder Interaktion Vertrauen auf, egal ob es sich um einen bestehenden oder einen neuen Kontakt handelt. Streben Sie stets danach, Leben zu verändern, indem Sie teilen, was Sie lieben, egal wo Sie sind oder mit wem Sie zusammen sind.

1 TRETEN SIE AUTHENTISCH UND AUFRICHTIG MIT MENSCHEN IN KONTAKT

Sprechen Sie die Menschen mit ihrem Namen an. Stellen Sie Fragen und hören Sie zu, um ihre Interessen und Bedürfnisse kennenzulernen. Seien Sie authentisch und bauen Sie vertrauensvolle Beziehungen auf. Verbinden Sie sich auf einzigartige Weise mit neuen Freundinnen und Freunden und denen, die Sie bereits kennen.

Jemand, den Sie bereits kennen:

“ Wie geht es dir? Wie geht es deiner Familie? ODER Bring mich auf den neuesten Stand. Was ist bei dir gerade los? Ich habe deinen Post gesehen, in dem du sagst, dass es deinem Kind nicht gut geht. Wie geht es euch beiden? (An bestehende Kontakte anpassen.) ”

Ein neuer Kontakt:

Menschen sprechen gerne über sich selbst. Stellen Sie Fragen über Bereiche ihres Lebens, von denen Sie denken, dass sie darüber gerne reden. Suchen Sie nach Gemeinsamkeiten und seien Sie zugänglich, wenn Sie jemand neues kennenlernen.

2 BRINGEN SIE DIESEN MENSCHEN IHRE LÖSUNGSANSÄTZE NAHE

Teilen Sie eine Lösung, indem Sie nach Möglichkeiten suchen, Mehrwert zu schaffen und Ihre Produkt- oder Unternehmenslösungen natürlich auf ihre Bedürfnisse abzustimmen.

Jemand, den Sie bereits kennen:

“ Es scheint immer wichtiger zu werden, sich besser zu ernähren, mehr Sport zu treiben, gut zu schlafen und giftige Haushaltsprodukte loszuwerden. Ist das bei dir auch so? Welche dieser Dinge machst du mit deiner Familie? Was weißt du über ätherische Öle? ”

“ Ätherische Öle verändern wirklich meine Welt. Hast du jemals welche ausprobiert? Ich würde dir gerne dieses Produkt zum Probieren geben. In ein paar Tagen melde ich mich dann nochmal, um zu erfahren, was du darüber denkst. ”

Ein neuer Kontakt:

“ Wenn Sie jemanden kennenlernen, fragen Sie nach dem Beruf, damit Sie eine passende Antwort geben können und zugänglich wirken. Unabhängig davon, um welche Arbeit es sich handelt, erzählen Sie von anderen Personen, mit denen Sie bereits gearbeitet haben: Ich arbeite mit Eltern und zeige Ihnen, wie sie mithilfe von ätherischen Ölen und anderen Produkten auf natürliche Weise für ihre Familie sorgen können. ODER Ich arbeite mit verschiedenen Chiropraktikerinnen und Chiropraktikern zusammen und bringe ihnen bei, wie in ihrer Praxis zusätzliche Einnahmen entstehen, wenn sie mit ihren Patientinnen und Patienten teilen, wie sie einen Wellness-Lebensstil mit ätherischen Ölen pflegen können*. FALLS Sie zuerst sprechen: Immer wieder bin ich erstaunt, wie sehr ich meine Arbeit liebe... Was machen Sie beruflich? ”

*De Verdienst kann variieren und ist abhängig von Faktoren wie Ihrer investierten Zeit, Ihren individuellen Fähigkeiten und dem erreichten Volumen aus Produktverkäufen.

Laden Sie dazu ein, Leben zu verändern

Sie müssen kein Experte sein, um erfolgreich Menschen dazu einzuladen, Lösungen für sich selbst zu finden. Entdecken Sie, was für jede Person am wichtigsten ist, indem Sie ein echtes Interesse daran zeigen, wer sie ist, was sie empfindet und wie Sie ihr helfen können.

3 LEBEN SIE IHREN VORTAG

So können Sie Menschen einladen, bei verschiedenen Veranstaltungen mehr zu erfahren. Weitere Anregungen finden Sie im *Share Guide*.

Einzelgespräche

Hallo _____, hast du einen Moment Zeit? Super, denn ich rufe gerade meine gesundheitsbewussten Freundinnen und Freunde an, um einen 30-minütigen Besuch zu planen, bei dem wir ihre gesundheitlichen Ziele durchgehen und ich ein paar coole Tipps zu ätherischen Ölen und anderen natürlichen Produkten gebe. Schließlich zeige ich noch die beliebtesten Optionen auf. Wenn du dabei Dinge findest, die du für dich oder deine Familie ausprobieren willst, ist das toll. Wenn nicht, ist das auch okay. Wäre das etwas, das du mal ausprobieren möchtest? Super! Passt dir morgen um 13 Uhr oder Donnerstagabend um 19 Uhr besser?

Webinar

Du hast gesagt, du interessierst dich für _____ (Thema). Wenn ich dir eine Einladung zu einem Webinar über _____ (topic), senden würde, würdest du es dir anschauen?

Öle-Abend

Ich beschäftige mich mit ätherischen Ölen, die einiges für mich und meine Familie verändert haben: Wir verwenden sie für absolut alles. Ich weiß, dass ihr Schwierigkeiten mit _____ hattet (z.B. jahreszeitenbedingte Schwierigkeiten der Kinder) und habe an dich gedacht! Am Donnerstag um 19 Uhr gebe ich bei mir zuhause einen kurzen Gesundheits-Workshop und ich würde mich freuen, wenn du mein persönlicher Gast wärst. Wir können uns auch nächste Woche treffen. Was passt dir besser?

Wellness-Beratung

Ich möchte sicherstellen, dass ihr wisst, wie ihr eure neuen Produkte einsetzen und eure Belohnungen maximieren könnt. Unser nächster Schritt ist ein kurzer Anruf, um eure Wunschliste zu erstellen. Dann zeige ich euch, wie ihr bestellen könnt. Außerdem gebe ich euch die besten Tipps, wie ihr die meisten kostenlosen Produkte erhaltet. Das alles dauert etwa 30–40 Minuten. Das Ziel ist, dass ihr jederzeit selbst bestellen könnt. Wie klingt das? Super! Ich habe am Mittwoch um 13 Uhr und Donnerstagabend nach dem Abendessen Zeit. Was passt euch besser?

Geschäftsüberblick

Es gibt drei Möglichkeiten, wie ich meine Kunden auf ihrem Weg mit dōTERRA unterstütze. Die erste Möglichkeit besteht darin, ihnen beizubringen, wie sie die Produkte benutzen und mehr darüber lernen können sowie Freundinnen und Freunde zu werben, die daran interessiert sind, einen Öle-Abend zu besuchen.

Die zweite Möglichkeit ist, ihnen zu helfen, ihre Produkte zu finanzieren und sich etwas Geld zu verdienen, indem sie dōTERRA mit denen teilen, die sie lieben.

Die dritte Möglichkeit richtet sich an jene, die sagen: Mir ist es wichtig, mehrere Einkommensquellen zu haben und ich habe eine Leidenschaft für gesundheitliches Wohlergehen. Ich würde mich gerne selbstständig machen und diese Arbeit in Teilzeit von zuhause aus machen.

Durch welche dieser drei Möglichkeiten kann ich dich am besten unterstützen?

Wenn Nummer zwei oder drei geantwortet wird, sagen Sie Ich plane jede Woche Zeit ein, um näher zu erklären, wie die jeweilige Möglichkeit aussieht. Ich habe am Dienstag um 19 Uhr und Donnerstagmittag Zeit. Welcher Zeitpunkt ist besser für dich?

Helfen Sie den Menschen dabei, »Ja« zu sagen:

- Sagen Sie deutlich, wozu Sie die Menschen einladen (z.B. Öle-Abende zum Kennenlernen von Lösungen für gesundheitliche Fragen)
- Lassen Sie sie wissen, wie gut ihre Zeit investiert ist
- Geben Sie ihnen zwei Optionen, die für sie geeignet sein könnten (z.B. Öle-Abend oder Einzelgespräch)
- Stärken Sie Beziehungen, bauen Sie durch zahlreiche Treffen Vertrauen auf und halten Sie Wort

Präsentieren Sie die Botschaft

Nachdem Interessierte dazu eingeladen wurden, mehr zu erfahren, ist der nächste Schritt, die Botschaft über die lebensverändernden Produkte und Einkommensmöglichkeiten von dōTERRA zu erfahren.

Präsentationen können auf unterschiedliche Weise stattfinden.

Tun Sie, was für Sie am Besten funktioniert.

Wie

**Öle-Abend,
Einzelgespräch, Webinar
zu dritt, Video oder soziale
Medien.**

Wo

**Bei Ihnen zuhause oder bei Freunden;
in einer Saftbar oder einem Café;
in einer Chiropraxis oder in einem
professionellen Büro.**

Wählen Sie Ihre Präsentation



PRODUKT (40-50 MIN.)

Ziel:

- 1 Menschen versammeln, ihre Bedürfnisse anhören und sie spielerisch die Öle entdecken lassen. Sorgen Sie für eine lockere Atmosphäre.
- 2 Gehen Sie auf die Bedürfnisse der Teilnehmenden ein und teilen Sie die besten Lösungen.



GESCHÄFTLICHES (20-60 MIN.)

Ziel:

- 1 Menschen versammeln, ihre Bedürfnisse anhören, ihnen die Möglichkeiten von dōTERRA™ vorstellen.
- 2 Gehen Sie auf die Bedürfnisse der Teilnehmenden ein. Verstehen und teilen Sie, wie diese Möglichkeiten ihnen zugute kommen können.

- 5 Minuten: Bauen Sie eine Verbindung auf/Erzählen Sie Ihre Geschichte (1-2 Minuten)
- 1 Minute: Erklären Sie Ihre Absicht
- 10 Minuten: Warum ätherische Öle? Warum dōTERRA? (S. 1)
- 5 Minuten: Wellness-Prioritäten (S. 3)
- 10-20 Minuten: Ätherische Öle und Nahrungsergänzungen erklären (S. 2-3)
- 9 Minuten: Erklären Sie die verschiedenen Mitgliedschaftsarten und die nächsten Schritte (restliche Unterlagen)
- Servieren Sie Erfrischungen und beantworten Sie Fragen
- Helfen Sie den Interessierten bei der Registrierung

- 2-5 Minuten: Bauen Sie eine Verbindung auf/Erzählen Sie Ihre Geschichte (1-2 Minuten)
- 1 Minute: Erklären Sie Ihre Absicht
- 2-5 Minuten: Lernen Sie ihre Situation kennen (Eimer vs. Pipeline – S. 2)
- 2-5 Minuten: Warum dōTERRA? (S. 4-5)
- 2 Minuten: Was dazu nötig ist (S. 6-7)
- 2 Minuten: Vergütungsplan (S. 8-9)
- 4-5 Minuten: Stellen Sie sich einen Pfad vor und wählen Sie ihn aus (S. 10)
- 5 Minuten: Nächste Schritte (S. 11)
- Frage-Antwort-Runde: Gibt es noch etwas, das sie wissen möchten?

VEREINBAREN SIE FOLGETREFFEN

Erweitern Sie Ihr Netzwerk, indem Sie Teilnehmende dazu ermutigen, selbst einen Öle-Abend zu veranstalten. Bringen Sie ein paar preisgünstige Geschenke (z.B. Schlüsselanhänger) als Anreize mit.

“ Ich bin sicher, euch fallen ein paar Personen ein, die von derselben Erfahrung profitieren würden. Wenn ihr gerne selbst ein Treffen organisieren möchtet, kommt am Ende einfach auf mich/uns zu. Und wenn ihr heute bucht, könnt ihr einen Schlüsselanhänger mit nach Hause nehmen! (Zeigen Sie den Schlüsselanhänger.) ”

Der persönliche Verdienst kann variieren und ist abhängig von Faktoren wie Ihrer investierten Zeit, Ihren individuellen Fähigkeiten und dem erreichten Volumen aus Produktverkäufen.

Erfolgreich Partner:innen einschreiben

Die Einschreibung ist der Höhepunkt der Präsentation, wenn Teilnehmende sich dazu entscheiden, Produkte zu kaufen und so ihr Leben verändern. Während des Kurses können Sie versuchen, herauszufinden, warum die Teilnehmenden gekommen sind; seien Sie außerdem darauf vorbereitet, ihnen Lösungen anzubieten, die zu ihren Bedürfnissen passen. Helfen Sie neuen Mitgliedern bei der Auswahl einer Mitgliedschaft und eines Kits oder bei Produkten, die am besten für sie passen.

DER ABSCHLUSS

„ Zu Beginn habe ich Ihnen versprochen, Ihnen zu zeigen, wie Sie diese Öle zu sich nach Hause holen. Lassen Sie uns Ihre Möglichkeiten durchgehen. Erzählen Sie ihnen von den Mitgliedschaftsoptionen. “

Erste Option

„ Nun zeige ich Ihnen zwei unserer beliebtesten Kits, mit denen Sie einsteigen können. Das ist das Home Essentials Kit, in dem viele der Produkte enthalten sind, über die wir gerade gesprochen haben. Der große Favorit ist das Natural Solutions Kit, das so ziemlich alles enthält, was Sie im Badschrank finden können (zurückblättern und zeigen) und mehr. Es ist wahrlich ein Lifestyle-Kit und deckt alle drei grundlegenden Interessensbereiche ab: vorbereitet sein, Selbstfürsorge und tägliche Gewohnheiten. Dazu erhalten Sie einen tollen Diffuser und eine Box zur Aufbewahrung Ihrer Öle. “

Zweite Option

„ Jetzt zeige ich Ihnen zwei unserer beliebtesten Kits, um Ihnen den Einstieg zu erleichtern. Das ist das Family Essentials Kit. Eher wie ein Probe-Kit oder ein Kit in Reisegröße mit 85 Tropfen pro Fläschchen. Das Home Essentials Einschreibungs-Kit bietet ähnliche Öle, aber mit 250 Tropfen pro Fläschchen, und enthält zusätzlich einen Diffuser. Das bedeutet die dreifache Menge an Öl für weniger als doppelt so viel Geld. Beide Kits enthalten unsere Top 10 Öle und sind eine großartige Wahl für den Anfang. “

NÄCHSTE SCHRITTE

- Sprechen Sie über Einschreibungsangebote und wie man sich für diese qualifizieren kann. Drücken Sie sich klar und deutlich aus.
- Lassen Sie sie wissen, dass sie einzelne Artikel für bestimmte Prioritäten hinzufügen können. Halten Sie ein Referenzhandbuch bereit, damit sie nachlesen können.
- Erinnern Sie sie daran, dass Sie ein kostenloses Geschenk erhalten können, wenn sie sich heute einschreiben.

Wählen Sie das Kit oder die Produkte aus, die am besten zu Ihnen und Ihrer Familie passen.

- Laden Sie sie ein, sich die Anmeldeformulare anzusehen. Erklären Sie den Unterschied zwischen Vorteilskunde/-kundin und Wellness-Botschafter:in. Erklären Sie ihnen, wie man die Formulare ausfüllt.

Genießen Sie die mit ätherischen Ölen verfeinerten Erfrischungen. Wenn Sie Fragen haben, können _____ (Gastgeber:in) und ich Ihnen helfen, diese zu beantworten.

EINSCHREIBUNGSTIPPS:

- Ermutigen Sie potentielle neue Mitglieder dazu, ein Kit oder Bundle zu kaufen, sodass sie mehrere Produkte haben statt nur eins oder zwei.
- Erklären Sie, was Sie an dem Kit oder den Produkten, von denen Sie glauben, dass sie zu ihnen am besten passen, so sehr mögen.
- Verbinden Sie alles mit Prioritäten und erklären Sie, dass die Kits so konzipiert sind, dass sie spezifische Unterstützung bieten.
- Der verwirrte Geist sagt »Nein«. Vermeiden Sie es, zu viele Artikel zu präsentieren. Präsentieren Sie wenige Artikel, halten Sie es einfach und machen Sie ein Spezialangebot.
- Schreiben Sie fast alle als Vorteilskundinnen oder -kunden ein. Schreiben Sie diejenigen, die gerne teilen und aufbauen möchten, als Wellness-Botschafter:innen ein.

EINWÄNDE ÜBERWINDEN:

- **Unsicherheit darüber, welches Kit bestellt werden soll:** »Woran arbeiten Sie?« Gehen Sie die Prioritäten durch, laden Sie dazu ein, in einem Referenzwerk Lösungen zu finden. »Welches Kit würde Ihre Bedürfnisse am besten erfüllen?« Machen Sie Vorschläge. »Wenn ich Sie wäre, würde ich ...«
- **Unsicherheit über die Art der Mitgliedschaft:** »Welche Faktoren sind Ihnen wichtig?« Hören Sie zu und gehen Sie auf ihre Wünsche oder Sorgen ein. Bieten Sie Lösungsvorschläge an.
- **Finanzielle Bedenken:** »Würden Sie gerne einen Öle-Abend veranstalten, damit Sie das Geld für das Kit verdienen können, das Sie wirklich haben möchten?«
- **Unsicher, womit angefangen werden sollte:** »Würde es helfen, ein paar Produkte auszusuchen, die auf Wellness-Prioritäten abzielen, und dann können Sie mit etwas Erfahrung Ihr Kit wählen?«

Wellness-Beratung

Unterstützen Sie die Bedürfnisse Ihrer neu eingeschriebenen Mitglieder und verdienen Sie es sich, diese weiterhin als Kundinnen bzw. Kunden zu halten. Neue Mitglieder können ihr Treueprogramm (LRP) einrichten, wenn sie sich einschreiben. Engagierte Kundinnen und Kunden sind das, was wirklich eine stabile finanzielle Pipeline bildet.

Das
Vermögen
liegt in der
Betreuung

Zweck einer Wellness-Beratung

Helfen Sie ALLEN neuen Mitgliedern:

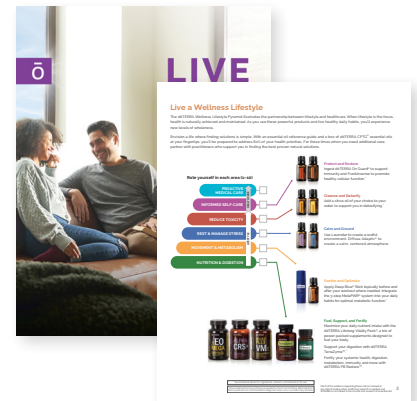
- Die Produkte zu verwenden, die sie haben
- Einen täglichen Wellness-Plan zu erstellen
- Ihre Mitgliedschaft durch das LRP voll auszuschöpfen
- Auf Ressourcen zuzugreifen
- Dazu einzuladen, Leben zu verändern

Wellness-Beratung Checkliste

- ☒ Vereinbaren Sie eine Wellness-Beratung kurz nachdem ihre Produkte geliefert werden sollen.
- ☒ Empfehlen Sie, jegliche passende dōTERRA Videos anzusehen.

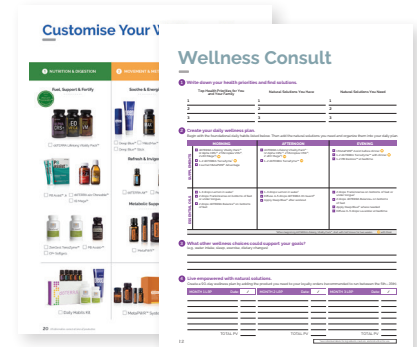
1 Präsentieren Sie den dōTERRA Lifestyle & das Wellness-Chart

- ☒ Lassen Sie sie sich selbst bewerten (S. 3).
- ☒ Machen Sie sie mit dem dōTERRA-Lifestyle bekannt (S. 4-19).
- ☒ Laden Sie sie dazu ein, ihre Wunschliste zu erstellen (S. 20-21).



2 Wellness-Fragebogen

- ☒ Helfen Sie ihnen bei der Erstellung eines täglichen Wellness-Plans (S. 22).
- ☒ Brainstormen Sie einen 90-Tage-Plan und die nächsten drei Treuebestellungen mit ihnen.
- ☒ Zeigen Sie ihnen das Treueprogramm und helfen Sie ihnen, ihre erste Bestellung aufzugeben.



3 Beschäftigen Sie sich mit Weiterbildung und Ihrer Team-Gemeinschaft

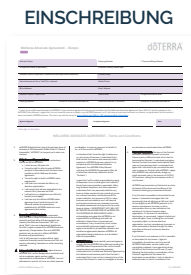
- ☒ Empfehlen Sie Ihr Lieblingsreferenzhandbuch und Ihre Lieblings-App.
- ☒ Stellen Sie Werkzeuge vor, die helfen zu lernen, wie Produkte sie dabei unterstützen, ihre 90-Tage-Ziele zu erreichen.
- ☒ Zeigen Sie ihnen das Treueprogramm und helfen Sie ihnen, ihre erste Bestellung aufzugeben.



4 Folgetreffen mit neuen Mitgliedern

☒ Laden Sie dazu ein, dōTERRA zu teilen oder aufzubauen

Sie haben bis zum 10. des Monats nach der Einschreibung Zeit, um die beste Platzierung für jedes von Ihnen eingeschriebene Mitglied zu finden. Ihr frühzeitiges Engagement für Ihre Teilnehmenden ist entscheidend für deren langfristigen Erfolg. Verwenden Sie den folgenden Prozess als Leitfaden für Ihre Betreuungsmaßnahmen. Sie verändern wahrlich Leben; stellen Sie sich diese ersten Tage ihrer Mitgliedschaft also als Ihre Investition vor, sodass Sie selbst und Ihre neuen Mitglieder erfolgreich werden – alles, was Sie brauchen, ist ein wenig Zeit. Indem Sie diese Form der Unterstützung vorleben, erhöhen Sie die Wahrscheinlichkeit, dass Ihre Builder es später genauso machen.



WELLNESS-BERATUNG



KUNDIN ODER KUNDE

- Verwendet die Produkte für die eigene Gesundheit
- Schreibt sich als Vorteilskundin oder -kunde ein
- Kann im LRP registriert sein oder auch nicht

SHARER

- Möchte durch das Veranstellen von Öle-Abenden oder Einzelgesprächen mit anderen teilen
- Schreibt sich als Vorteilskundin oder -kunde bzw. als Wellness-Botschafter:in ein (um wiederum andere einzuschreiben und Provisionen zu erhalten)

BUILDER

- Möchte ein Einkommen erwirtschaften
- Registriert sich als Wellness-Botschafter:in
- Verpflichtet sich zu einer Bestellung über 100 PV + LRP monatlich, um Provision zu erhalten
- Kennzeichen zur Identifizierung von Potenzial (S. 15)

Einführung ins Abhalten von Kursen



Schulungen Veranstalten



Einführung in den Geschäftsaufbau



Einführung in den Geschäftsstart



Bei Fragen zu Platzierungen, öffnen Sie **Team > Platzierungen** in Ihrem doTERRA Office. Kontaktieren Sie europeplacements@doterra.com für angefragte Änderungen.

Finden Sie Ihre Builder

WO FINDE ICH SIE?

Die Identifizierung Ihrer Geschäftspartner:innen ist entscheidend für den Aufbau eines erfolgreichen Business. Beginnen Sie, indem Sie unter Ihren bestehenden Kundinnen bzw. Kunden und Interessierten nach Buildern Ausschau halten. Viele nutzen Produkte anfangs selbst oder teilen sie nur mit Wenigen. Ermöglichen Sie Erfahrungen mit den Produkten, bleiben Sie in Kontakt und verdeutlichen Sie die Chancen. Mit der Zeit kristallisieren sich Builder heraus.

Wenn Sie nicht sofort auf Builder stoßen, schreiben Sie einfach weitere Mitglieder ein. Statistisch gesehen sind 1–2 von 10 Personen früher oder später daran interessiert, sich ein Geschäft mit dōTERRA aufzubauen. Setzen Sie sich das Ziel, innerhalb Ihrer ersten 30–90 Tage drei Builder zu finden. Wenn Ihre Teammitglieder andere Mitglieder einschreiben und sich entscheiden, ebenfalls ein Geschäft aufzubauen, ändern sich weitere Leben und Ihr Team wächst schneller!

Engagierte und fähige Builder

Engagiert = Führt Schritte zum Geschäftsstart aus, wie in diesem Guide angegeben.

Fähig = Schreibt innerhalb der ersten 14 Tage ab der Entscheidung zum Aufbauen selbst jemanden ein.

WER HAT FOLGENDE EIGENSCHAFTEN ...?

- Beziehungsorientiert oder einflussreich
- Offen gegenüber oder hat selbst einen natürlichen, gesunden und aktiven Lebensstil
- Zielstrebig, motiviert, ehrgeizig
- Positiv, leidenschaftlich, inspirierend
- Unternehmerisch, mit Verkaufserfahrung
- In einem Lebensabschnitt, der für eine Geschäftsgründung förderlich ist
- Wünscht Verbesserungen im finanziellen Bereich oder eine bessere Zukunft

Potenzielle Geschäftspartner:innen



Gehen Sie zu Ihrem Erfolgs-Tracker (Seite 7). Bewerten Sie Ihre Interessenten, indem Sie ihnen Punkte für jede der oben genannten Eigenschaften geben. Schreiben Sie die Namen mit den meisten Punkten auf.

"Um jemanden zu beeinflussen, muss man wissen, was sie bereits beeinflusst."
– Tony Robbins

Was können Sie präsentieren?

Die Menschen entscheiden sich für dōTERRA aus verschiedenen Gründen. Manche sind hier für ein zusätzliches Einkommen, andere wegen der Mission. Fokussieren Sie sich während einer Einführung in den Geschäftsaufbau darauf, was ihnen wichtig ist. Lassen Sie die Seiten des *Build Guides* die Unterhaltung führen. Ihre Wünsche zu kennen, hilft Ihnen dabei, ihre Ziele mit dōTERRA Lösungen zu verbinden.

Schritt 1: Präsentieren Sie in Gruppen oder Einzelgesprächen

Schritt 2: Laden Sie Ihre qualifizierten Interessenten dazu ein, Ihre Geschäftspartner:innen zu werden

Schritt 3: Helfen Sie neuen Builder mit den Schritten in diesem Guide dabei, zu starten.



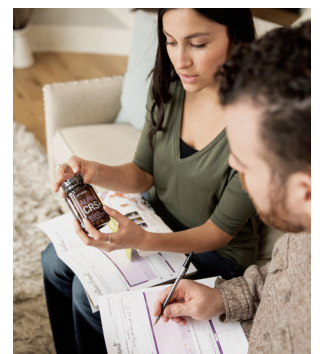
Was kommt als nächstes?

Bieten Sie eine Einführung in den Geschäftsstart für all Ihre neue Builder und teilen Sie den bewährten Weg zu langfristigem Erfolg. Laden Sie sie dazu ein, direkt mit dem Teilen und Einladen anzufangen, sogar noch bevor ihrem Launch-Monat.

Wöchentliche Strategie Check-ups garantieren:

- Dass Erfolgsschritte gemessen werden.
- Dass sie sich verbunden und unterstützt fühlen.
- Dass Sie fortlaufend wissen, wie Sie sie am besten unterstützen können.

Wenn Sie neue Mitglieder einschreiben, sollten Sie es in Erwägung ziehen, einige neue Mitglieder engagierten Buildern zuzuweisen, die selbst aktiv einschreiben und ihr Team unterstützen. Letztendlich hilft es Ihnen beim Erreichen Ihrer eigenen Ziele, wenn Sie sie dabei unterstützen, ihre zu erreichen.





“Wir verwenden Öle, wir
teilen Öle, und wir
bringen anderen bei,
das Gleiche zu tun.”

Justin Harrison
Master-Vertriebspartner

dōTERRA™
pursue what's **pure**

Bitte beachten Sie, dass die Produkte und Informationen in dieser Broschüre Änderungen unterliegen und von der Darstellung abweichen können. Die neuesten Informationen erhalten Sie auf hop.doterra.com.

Sofern nicht anders angegeben, sind alle Wörter, die als eingetragene Marke gekennzeichnet sind, eingetragene Marken der dōTERRA Holdings, LLC.

dōTERRA UK Office, Altius House, 1 North Fourth Street, Milton Keynes, MK9 1DG, Vereinigtes Königreich | doterra.eu
dōTERRA Global Limited, 32 Molesworth Street, Dublin 2, Ireland
© 2025 dōTERRA Holdings, LLC, 389 S 1300 W St. Pleasant Grove, UT 84062 USA