



natürlich
dōTERRA[®]
aufbauen

Ihr warum **HERAUSFINDEN**



Ihr WARUM stärkt Sie, um zu handeln, gibt Ihnen Kraft in schwierigen Zeiten und inspiriert Sie zum persönlichen Wachstum.

TIPPS UM IHR WARUM ZU FINDEN

Stellen Sie sich die Frage, für welchen Grund, welchen Zweck, oder welches Ziel ich das tue, was ich tue. Bestimmen Sie, welche Ursache oder Weltanschauung Sie inspiriert, um voran zu schreiten. Stoppen Sie niemals nach der ersten Antwort, die Sie bekommen. Fahren Sie fort, indem Sie sich fragen, was Sie wirklich antreibt.



Mein Warum

.....

Sobald Sie Ihr WARUM kennen, auch wenn es noch so unwahrscheinlich scheint, wird das WIE einfacher und erfreulicher.

BEISPIEL: IHR WARUM DEFINIEREN

Mir fehlte mein WARUM. Ich dachte lange und intensiv über meine Ziele nach. Mein erstes Ziel war es genug Geld zu verdienen, um mein Einkommen damit zu ersetzen. Ich notierte mir mein Ziel und warum ich es erreichen wollte.

Ziel: Einkommen ersetzen

Warum:

- Um meine Rechnungen zu bezahlen
- Um Ressourcen für die Zukunft meiner Familie zur Seite zu legen
- Um unvergessliche Aktivitäten mit meiner Familie genießen zu können

Ich glaubte an mein Ziel und meine Ausführungen, doch als ich die Vorteile der ätherischen Ölen erlebt habe, wurde mir bewusst, dass Geld nicht das war, was mich motivierte um voranzukommen. Ich begann mich zu fragen, was mich motivierte und je mehr ich fragte, desto mehr engte sich mein Fokus ein. dōTERRA hat mich befähigt, mich um die Gesundheit meiner Familie zu kümmern, was mir wiederum geholfen hat, andere zu befähigen, sich auch um die Gesundheit ihrer Familie zu kümmern. Wenn eine Person nein zu mir sagt und ich entmutigt bin, was glauben Sie ist überzeugender, dass ich mein Einkommen ersetzen will oder dass ich Müttern, wie ich es bin, das gleiche Gefühl von Befähigung gebe, welches dōTERRA mir gab.

ziele DEFINIEREN



Ziele setzen gibt Ihnen eine langfristige Vision und kurzfristige Motivation. Ein langfristiges Ziel gibt Ihnen eine klare Perspektive. Es hilft Ihnen, weit über die heutige Arbeit zu sehen und erinnert daran, dass es einen größeren Zweck gibt.

Ziel Jahresende

.....
Ein kurzfristiges Ziel hilft Ihnen dabei, Ihre Entwicklung in Richtung Ihres Langzeitzieles zu beurteilen. Kurzzeitziele bestimmen, wie Sie Ihre Zeit verbringen und die Wertigkeit der Arbeitszeit.

6 Monats Ziel

3 Monats Ziel

1 Monats Ziel

.....
Bringen Sie Ihre Ziele an einem sichtbaren Ort an, damit Sie sich jeden Tag daran erinnern. Befestigen Sie ihre Ziele an Ihrem Computer-Monitor, Badezimmerspiegel oder Kühlschrank, damit Sie erinnert werden, dass dies ein Geschäft ist und was Sie an Energie einsetzen, werden Sie zurück bekommen.

WENN SIE IHRE ZIELE SETZEN, GESTALTEN SIE DIESE KLUG:



KLARHEIT

Ein Ziel muss klar und deutlich definiert sein. Vagen Zielen fehlt eine Richtung. Machen Sie es so einfach wie möglich, damit Sie durch die klare Definition das bekommen, was Sie haben möchten.



MESSBAR

Dazu gehören genaue Informationen, wie Datum, Uhrzeit und Mengenangaben. Ohne eine Möglichkeit den Erfolg zu messen, könnten Sie bereits Erreichtes verpassen zu feiern.



DURCHFÜHRBAR

Ein aktionsorientiertes Ziel beginnt mit einem Verb, was Sie tun werden. Verwenden Sie Verben, die vorgeben etwas zu tun und nicht etwas zu wollen.



REALISTISCH

Wenn Sie ein Ziel festlegen und keine Hoffnung auf dessen Verwirklichung haben, kann es dazu beitragen, Ihr Selbstbewusstsein zu mindern. Wenn Sie realistische aber anspruchsvolle Ziele haben, erleben Sie persönliche Erfüllung



TERMINGEBUNDEN

Ihre Ziele müssen zeitgebunden sein. Wenn Sie mit einer Terminfrist arbeiten, erhöht dies das Gefühl der Dringlichkeit und man kann schneller sein Ziel erreichen.



leader AKTIVITÄTEN



MEIN dōTERRA Team

	Identifiziere Anwender, Teiler und Builder	Produkttraining bei Erstbestellung	Teilnahme im Treueprogramm	Gastgeber eines Infoabends	Engagiert in der dōTERRA Universität	Leader Training Programm vorgestellt

TÄGLICH	WÖCHENTLICH	MONATLICH
<ul style="list-style-type: none"> ◆ 2-3 Personen kontaktieren ◆ 30 Minuten Persönlichkeitsentwicklung ◆ Nachbetreuen von Kontakten oder Teilnehmern von dōTERRA Infoabenden 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Gastgeber von 1-2 Klassen pro Woche ◆ Teilnehmen an einem Mentor Call ◆ 3-5 Proben teilen 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Teilnehmen an einem monatlichen Training ◆ Am Treueprogramm teilnehmen ◆ Ziele evaluieren

einkommen ERTRAGSRECHNUNG

Die dōTERRA Geschäftsmöglichkeit ist stabil und wächst, dennoch konzentriert sich die Mehrheit der Berater auf die Verwendung von ätherischen Ölen, zum Nutzen ihrer Familie und Freunden. Für diejenigen, die ein gewinnbringendes Geschäft entwickeln wollen, indem sie aktiv am Wachstum und Erreichen von Führungsrrängen arbeiten, gibt es signifikante Einkommensgelegenheiten, wie unten aufgeführt. Natürlich wird jedes Resultat eines Beraters von der Zeit und den Mühen abhängen, die er in den Aufbau seines eigenen dōTERRA Business setzt.

Rang	Struktur	Durchschnittliches Monatseinkommen*	Durchschnittliches Jahreseinkommen*	Prozent an Leader
Silver		1760€	20.800€	62%
Gold		3840€	45.600€	22%
Platinum		7040€	84.800€	5%
Diamond		13.520€	162.400€	8%
Blue Diamond		33.280€	399.200€	2%
Presidential Diamond		91.440€	1.097.600€	1%

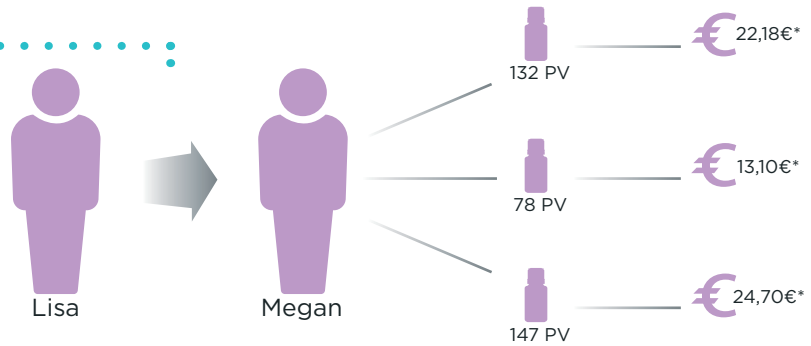
*Diese Angaben basieren auf den Einkommen Ertragsrechnungen aus dem Jahr 2013. Um Einblick in die vollständigen Ertragsrechnungen zu erhalten, besuchen Sie doterratools.com. Umrechnung in Euro mit 0,80.

Vergütung/ KOMPENSATION

SCHNELLSTART BONUS

Der Schnellstartbonus ermöglicht es den Beratern einen Bonus an Personen zu verdienen, mit denen sie die ätherischen Öle geteilt haben, der unabhängig vom Rang ist. Jeder Berater, der einen Schnellstartbonus verdienen möchte, muss eine 100PV Treuebestellung haben, um daran teilzunehmen. Der Schnellstart wird wöchentlich von den Bestellungen neuer Berater, in deren ersten 60 Tagen, ausbezahlt.

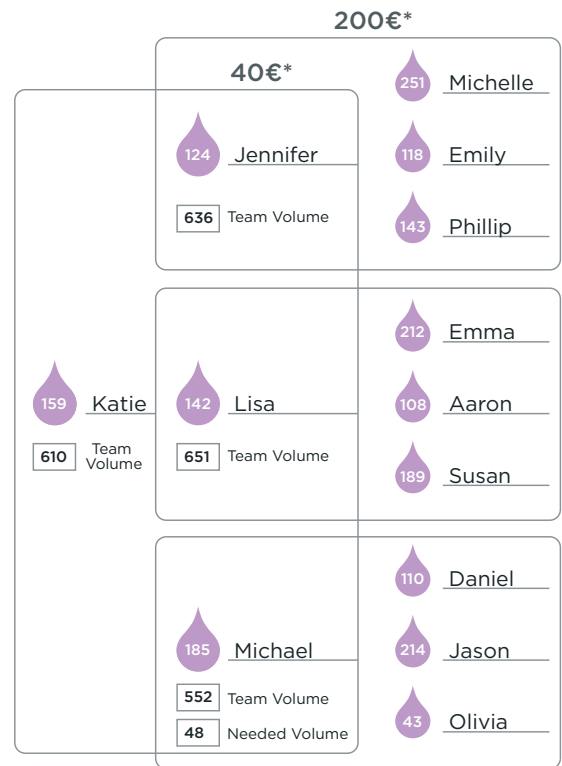
Lisa registrierte Megan. Megan platziert drei Bestellungen in ihren ersten 60 Tagen. Lisa erhält einen Bonus für jede dieser Bestellungen gleichwärtig von 20% der PV, umgerechnet in Euro.



POWER OF 3

Wenn Sie die Bedeutung der Treuebestellung erklären und die Struktur entwickelt wird, die für den Power of 3 notwendig ist, dann werden Sie die notwendige Organisation entwickelt haben, für das Erreichen der Führungsränge bei dōTERRA. Power of 3 wird monatlich ausgezahlt. Es gibt 3 Power of 3 Boni: 40€*, 200€* und 1200€*. Jeder kann durch Struktur und Team Volumen erreicht werden.

dōTERRA Leader unterstützen Personen sich in Richtung diesen Bonus zu qualifizieren, um das Power of 4 aufzubauen. Ihrer Struktur einen vierten Berater zuzufügen, erhöht das Team Volumen und verhindert, dass Sie den Bonus verfehlen, wenn ein Team-Mitglied in Ihrer Power of 3 Struktur ausfällt, während eines Monats.



*Umrechnung in Euro mit 0,80.

TIEFE VERSUS BREITE

Als Berater könnten Sie potentiell alle Ihre Neuregistrierungen sponsern. Dies würde jedoch strategisch nicht helfen, die Vergütung zu maximieren. Stattdessen platzieren Sie jeden Berater unter jemanden, der unterstützen und helfen wird, was sich positiv für Ihre Struktur auswirken wird.

Auch wenn Sie vorhaben, die primäre Unterstützung Ihrer Registrierung zu sein, werden Sie feststellen, dass die Person am besten weiter unten, unter einem Builder oder Teiler, platziert wird. Das Konzept des Power of 3 lehrt, die erforderliche Struktur in die Tiefe platzieren, statt diese in der ersten Ebenen zu behalten.

Wussten Sie, dass unsere Diamonds mit höchsten Schecks, Diamonds in der dritten und vierten Ebene haben.

200€*

Notieren Sie die Namen Ihrer Teampartner auf der entsprechenden Zeile.

Schreiben Sie das Volumen an ätherischen Ölen in diesem Monat nieder.

Fügen Sie das Volumen jedes Teams ein und die Summe in der Box genannt "Team Volumen". Team Volumen sollte wenigstens 600PV betragen

	40€*	
<input type="text"/> Team Volumen	<input type="text"/> Team Volumen	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
<input type="text"/> Team Volumen	<input type="text"/> Team Volumen	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
<input type="text"/> Team Volumen	<input type="text"/> Team Volumen	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>

*Umrechnung in Euro mit 0,80.

Teammitglieder identifizieren **UND PLATZIEREN**



Einer der wichtigsten Punkte, um ein doTERRA Business aufzubauen, ist die Strukturierung neuer Berater in Ihrem Team.



ANWENDER

- Liebt dōTERRA und möchte ein Anwender für sich und sein Zuhause sein.
- Ist daran interessiert mehr, über die Möglichkeiten von ätherischen Ölen, in der Gesundheit und Wellness, zu erfahren.
- Ist bereit, Familie und Freunde an dōTERRA Leader weiter zu empfehlen, die Interesse zeigen, mehr Informationen zu erhalten.



TEILER

- Liebt dōTERRA Produkte und möchte ungezwungen ätherische Öle mit anderen teilen.
- Ist daran interessiert soviel Bonus zu verdienen, damit die monatliche Treuebestellung damit bezahlt werden kann.
- Ist bereit Gastgeber für Klassen zu sein oder bereit andere zu Events einzuladen, die von dōTERRA Leadern gehalten werden.



BUILDER

- Liebt dōTERRA und teilt bewusst ätherische Öle mit anderen.
- Hat Interesse sein Einkommen, durch ein dōTERRA Geschäft von zu Hause aus, zu ersetzen.
- Initiiert und hält Klassen, um anderen die ätherischen Öle und die Geschäftsmöglichkeit vorzustellen.
- Lernt aktiv und verwendet das Wissen, das er erhalten hat, um sein Team zu unterstützen.

Builder sollten auf Ihrer ersten und zweiten Ebene platziert werden. Teiler sollten auf der zweiten und dritten Ebene, unter Buildern, platziert werden und Anwender sollten auf Ihren dritten und vierten Ebenen, unter Teiler, platziert werden. Oft ist es so, dass Berater die als Anwender beginnen sich schnell in die Rolle eines Teiler oder Builder entwickeln, wenn Sie die Vorteile von ätherischen Ölen erfahren haben. Kommunizieren Sie regelmäßig mit Ihrem Team, um sicherzustellen, dass es die notwendige Unterstützung erhält.

Ein Berater hat 14 Kalendertage Zeit, eine Neuregistrierung in der Organisation zu verschieben.

ENROLLER BLEIBEN

Wenn Sie einen selbst registrierten Wellness-Berater direkt unter ein anderes Team-Mitglied platzieren, ist dieses Teammitglied der Sponsor. Sponsoren ist wichtig, wenn es um das Erreichen des Power of 3 und Provisionen geht, die auf Struktur basieren. Wenn Sie selbst registrierte Wellness Berater unter einem anderen Sponsor platzieren, bleiben Sie der Enroller. Enrollership ist wichtig bei der Bestimmung des Schnell Start Bonus und der Rangstufe.

Geben Sie nur den Enroller ab, wenn der Sponsor:

- Engagement und Unterstützung dem Team gegenüber durch Training und mentoring zeigt.
- Schneller und stärker wächst, als das darunter liegende Team.
- Zur Rangentwicklung den Enroller dazu benötigt, um einen bestimmten Rang zu erreichen.