



# CLASE INTRODUCTORIA A LOS ACEITES ESENCIALES

PRESENTAR SOLUCIONES  
NATURALES

SISTEMA DE EMPRENDIMIENTO *esencial*



A woman with curly hair is shown in profile, smiling and holding a small, dark bottle towards a woman with long, straight hair. The woman with long hair is looking down at the bottle with a slight smile. The background is a soft-focus indoor setting, possibly a bedroom or living area. There are decorative floral illustrations in the top left and bottom right corners. A dark green wavy shape is in the bottom left corner.

**¿Qué es vender?**

Escuchar es vender

# El doctor de la venta



Requiere práctica



# Tipos de presentaciones

Después de tener una experiencia positiva con los productos de dōTERRA invitamos a que tengan una visión de cómo estos productos cambian la vida y las oportunidades para generar ingresos que les ofrece dōTERRA.



# Opciones de presentación

Presencial

Uno a uno



Clase para varias personas

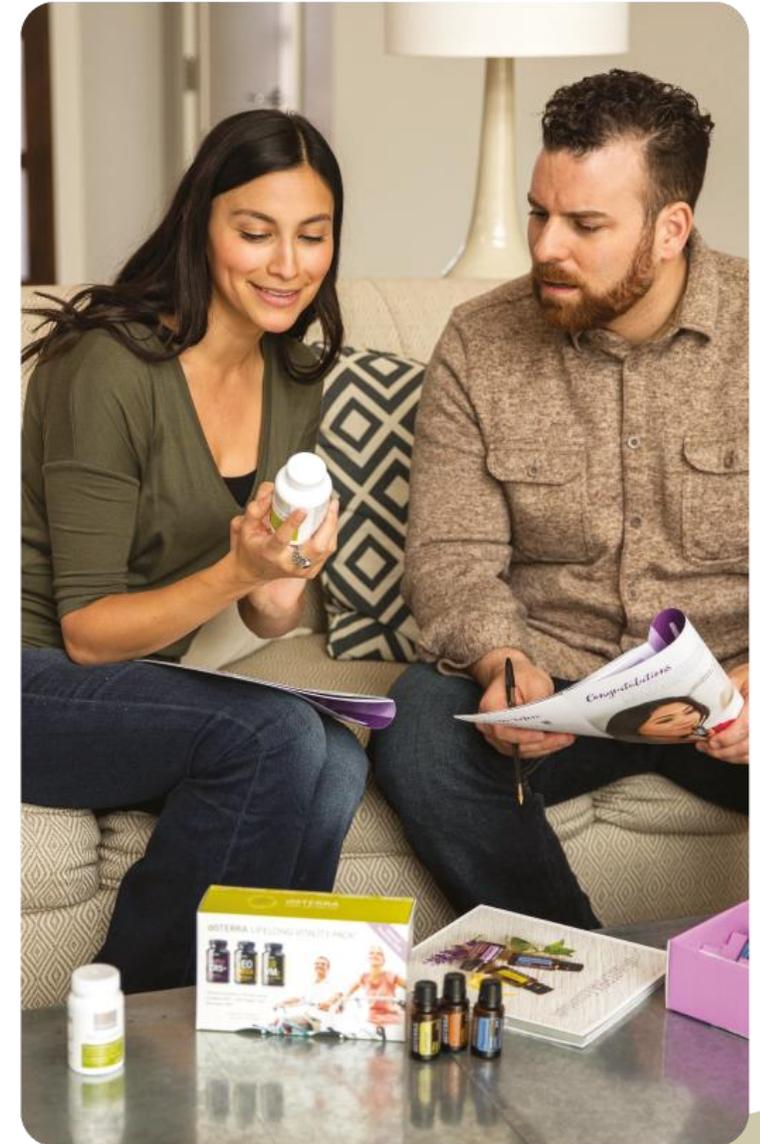


En línea



# Tipos de Clase

- Clase Intro  
"Soluciones Naturales" y "Comparte el Negocio".
- Clase Negocio  
"Emprende con Propósito".
- Plan de compensación.
- Clases de educación continua y temáticas.





# Tips generales

- Escucha.
- Conoce lo básico.
- Habla con fluidez.
- Sé empático con los demás.
- Cuida tu lenguaje corporal.
- Clase participativa e interactive.
- La clase debe ser sencilla y duplicable.



- Compartan testimonio.
- Tener apoyo de 1 a 4.
- No dependas de tu Up line, este es tu negocio.
- Puede no llegar nadie o menos de las esperadas.
- La práctica hace al maestro.
- Cada persona tiene su tiempo, es posible que nadie se inscriba en tu clase.





# Lo que crees lo creas

- Ten objetivos claros.
- Visualiza y da órdenes a tu cerebro:
  - ✓ "Soy buenísima dando clases de aceites esenciales".
  - ✓ "Lo que estoy compartiendo puede cambiar la vida de los que están aquí ya sea por el producto o el negocio".
  - ✓ "Las personas que vinieron son las que tenían que estar".



# La importancia de llegar con una experiencia

## Sin muestra:

- De cada 10 personas que invite van 3 y 1 se inscribe.

## Con muestra:

- De cada 10 personas 8 asisten y 6 se inscriben.



# Prepara la clase

- Invita y confirma (2 semanas antes). 15 invitados = 7 a 10 asistentes.
- Preparar asistentes: Indispensable experiencia positiva (muestra).
- Preparar lugar: sin distracciones, sillas, iluminación, ventilación, etc.
- Establece metas: asistentes, inscripciones, clases agendadas, etc.
- Programa que no dure más de 45 min.
- Elige un lugar sin distracciones.



# Material para la clase

## Básico

- Aceites esenciales: Menta y Naranja.
- Frascuitos de 10 ml con los 10 aceites básicos.
- Ten apoyos de enseñanza: Guías de referencia, libros (esenciales modernos, la vida esencial), guías de la A a la Z y/o tabla de referencia rápida.
- Papelería: Contrato de cliente mayorista, hojas blancas, lapiceros o plumas, kits de inscripción impresos 4 a 5 (encimados), hojas de Clases .
- Lunch: agua natural con gotas de aceites esenciales.
- 8 llaveros.

# Material para la clase

## Extras

- Aceites esenciales: Past Tense, LLV.
- Ten apoyos de enseñanza: Difusor.
- Prepara refrigerio: Con aceites, sacar hasta el final.
- App Esenciales modernos.
- Roll ons (se puede hacer al final una mezcla).
- Aceite de coco fraccionado.
- Regalito de bienvenida para los miembros que se inscriban.
- Presentación PPT o PDF.
- Regalito para el anfitrión.



# Componentes de una buena clase

## PRESENTACIÓN 45 A 50 MIN.

1. Bienvenida e introducción (5 min).
2. Qué son los aceites esenciales y cómo se usan (10 min).
3. Testimonios (5 min).
4. Descubre soluciones naturales (10 min).
5. Tres formas de comprar (8 min).
6. Testimonio poderoso (2 min).
7. Invita a cambiar vidas (5 min).
8. Invita a inscribirse (5 min).



# 1.- Bienvenida e intención (5 min).

- El anfitrión (quien invita a la clase) presenta al expositor
- Se comentan algunos datos de trayectoria en dōTERRA.
- Es importante hacer ver que es una persona con experiencia a la que vale la pena escuchar.

## 2. ¿Qué son los aceites esenciales y cómo se usan? (10 a 15 minutos).

- Recalcar que es FÁCIL lo que van a escuchar.
- Los Aceites Esenciales:
  - Son Seguros (CPTG, lavanda e incienso).
  - Son Efectivos (liposolubles, orégano y OnGuard).
  - Son Económicos (versátil, menta y árbol de te).
- Explica: Cómo usar los Aceites Esenciales dōTERRA.
  - Aromático (Easy air, serenity y naranja).
  - Tópico (copaiba y deepblue).
  - Interno (digetzen y limón).
- La clase es más exitosa cuando podemos interactuar con los asistentes.





### **3. Testimonios (5 min).**

- **Cuenta tu experiencia personal TESTIMONIO.**
  - **Invita a 3 personas a compartir su testimonio.**
  - Explica e invita: ¿Cuáles son tus principales prioridades de bienestar?
  - Dales tiempo para anotar sus prioridades.
- 

## 4. Descubre Soluciones (10 min)

- Enséñales cómo pueden encontrar soluciones fácilmente ahora que entienden lo que representa cada repisa.
- Enséñales a usar la guía de referencia, buscando alguna de las prioridades mencionadas por alguien.
- Ahora, enséñales a buscar los aceites que les dan curiosidad y a encontrar protocolos.
- En esta parte de la clase, pasa los aceites sugeridos y tú, u otra persona, pueden compartir brevemente una **historia de éxito**.





## 5. Tres formas de comprar (8 min).

- Explica las tres maneras de comprar: al por menor, como Cliente Mayorista o como Distribuidor Independiente.
- Presenta los diferentes kits de inscripción y sus ventajas.



\*\*Ten impresos los kits de inscripción (varias copias enmicadas)



# 6.- Mi Testimonio PODEROSO (2 min).

- Mete emoción.
- Muéstrate vulnerable.





## **7.- Invita a cambiar vidas (5 min).**

- Identifica los tres tipos de personas: Clientes, Compartidores y Constructores .
- Comparte la misión de dōTERRA® de cambiar al mundo (Cō-Impact Sourcing® y dōTERRA Healing Hands®).



## 8.- Inscribe (5 min).

- Identifica los tres tipos de personas: Clientes, Compartidores y Constructores.
- Comparte la misión de dōTERRA® de cambiar al mundo (Cō-Impact Sourcing® y dōTERRA Healing Hands®).



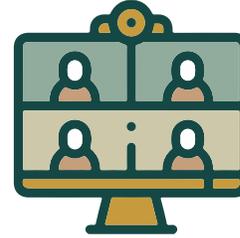
# TRANSICIÓN



## PRESENCIAL

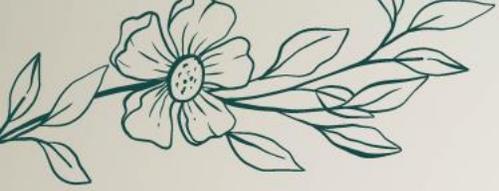
- Se busca retener a los invitados con un aliciente. Alisse una el llavero de 8 viales.
- Cierre de los invitados.
- Se invita a conocer que significa compartir dōTERRA y se les explica que después se les invitará a probar unos bocadillos hechos con aceites.

Serán 20 min en total para apoyar a cerrar.



## EN LÍNEA

- Se invita a quedarse 15 min más para explicarles que es "compartir dōTERRA".
- Se les explica que al final habrá una rifa para las personas que permanezcan.



# Estructura clase intro de negocio

15 MINUTOS



# Tips generales

1.- Es importante que hasta este momento solo haya pasado una hora (45 min de exposición y 15 min de apoyo a inscripción).

2.- La explicación del negocio no debe durar más de 20 min.

3.- Necesitarás:

- Bocaditos fáciles y rápidos de hacer, como: manzanas salpicadas con On Guard, Brownies de chocolate con menta... etc.
- Si quieres tener materiales de clase, puedes tener la guía Construye dōTERRA.
- Puedes presentar esta parte diciendo lo siguiente:

“Para todos los que gustarían quedarse y tener unos bocaditos hechos con Aceites Esenciales, en los siguientes 15 minutos tendremos una conversación acerca de “el gozo de compartir Aceites Esenciales... esperamos que la disfruten.”

## TIPS GENERALES

# ¿Sabes la diferencia ingreso lineal e ingreso residual?



# ¿Por qué dōTERRA?

- CPTG: Certificación de pureza de grado comprobado
- Altos estándares de calidad en la extracción
- Agricultura ecológica y sustentable
- Conciencia social
- Compañía privada con casi 4 billones de \$ en ventas y sin deudas
- Presencia en más de 120 países y más de 4 millones de distribuidores a nivel mundial
- Plan de Compensación generoso
- Inversión MÍNIMA
- Equipo, apoyo y educación
- Alta Retención

dōTERRA  
cō•impact  
sourcing

source  
to you®

dōTERRA  
healing hands  
FOUNDATION®



# RANGOS Y SALARIOS

RANGO	HORAS SEMANALES PROMEDIO	MESES PROMEDIO PARA ALCANZAR EL RANGO	MESES
Distribuidor Gerente Ejecutivo Elite	de 8 a 20 horas	1-6 meses	\$300
Premier	15 horas	3-12 meses	\$800
Plata	25 horas	12-18 meses	\$1,300-\$2,200
Oro	30-40 horas	18-24 meses	\$3,500-\$4,800
Platino	30-40 horas	24-38 meses	\$6,000-\$9,400
Diamante	40-60 horas	38-42 meses	\$8,500-16,400
Diamante azul	30-40 horas	42-58 meses	\$22,00-\$37,700
Diamante presidencial	20-30 horas	+58 meses (5 años)	\$60,000-\$110,00

# HISTORIAS DE ÉXITO



¿Quieres ser  
**ANFITRIÓN**  
de una clase?





**A QUIEN MUESTRE INTERÉS**



# Innovación

1 Foro chat, Telegram, whats.

Puede ser uno a uno o a un grupo.

Grabar videos cortos.

Misma estructura de la clase de soluciones naturales pero más concisa.

Imágenes predeterminadas.

Textos cortos.

Notas de voz personalizadas (para dar seguimiento al avance).|

Espacio para preguntas y respuestas.

# Materiales a incluir en el drive

- Guía construir el negocio.
- Guía de la clase.
- Kits de inscripción de varios países.
- Guía de la A a la Z.
- Guía Soluciones naturales.
- Guía construye.

