



BACK TO *Basics*

EL MODELO DE DUPLICACIÓN BÁSICA + LIDERAZGO AVANZADO



bienvenido a back to basics

Querido Distribuidor Independiente,

ESTAMOS MUY EMOCIONADOS DE QUE HAYAS DECIDIDO UNIRTE A NOSOTROS EN ESTE CAMINO.

Los productos **dōTERRA®** no sólo han cambiado la salud de nuestra familia en formas significativas; su modelo de negocio, a su vez, ha cambiado para siempre nuestro futuro financiero, al igual que el de muchas otras personas alrededor del mundo. Los aceites esenciales son algo que amamos, que usamos, y que promovemos. Estamos muy agradecidos con toda la gente que entrena, y de una manera muy poderosa, educa en torno a los aceites esenciales. Esto nos ha permitido enfocarnos, y dedicar nuestro entrenamiento completo, en enseñarte maneras efectivas de construir un negocio dōTERRA®.

Somos afortunados de tener la increíble oportunidad de construir este negocio por todo el mundo, y trabajar con cientos de miles de personas. Algo muy importante que hemos aprendido en el camino, es que hay una manera efectiva de construir este negocio, y una manera errónea al construirlo. Al seguir y replicar cada paso de este cuaderno de ejercicios (las llamadas diarias *Daily Mentor Calls*, nuestros retiros, y nuestros entrenamientos) tendrás la confianza de construir tu negocio de la manera más efectiva; no importa en qué parte del mundo estés. La buena noticia es que: este proceso es MUY SENCILLO. No hay razón para complicarlo; cualquiera puede construir este negocio con las habilidades adecuadas.

¡ASÍ QUE HAGÁMOSLO!

Allyse & Patrick Sedivy



TABLA DE CONTENIDOS

1.	Dar muestras de manera efectiva	5
2.	Invitaciones efectivas	11
3.	Introducción a una Clase de aceites esenciales	15
	• Guión para Clase Introductoria a los aceites esenciales	17
	• Guión para una Introducción Básica del Negocio	25
4.	Consultas de Bienestar	27
5.	Educación Continua	29
6.	Encontrar Constructores	33
	• Estudios de aceites esenciales	34
	• Llamada de árbol	36
	• Referidos	39
	• Llamada de Tres-Vías para prospectos Constructores	40
7.	Lanzar nuevos Constructores	45
	• El Ciclo Elite	46
	• Seis semanas para ser Elite	47
	• Plan de Compensación	49
	• Colocaciones	52
8.	El Modelo de Duplicación	55
	• Programa de Éxito Semanal	56
	• El Poder de la Consistencia y el Modelo de Duplicación	61
	• Hojas de trabajo del Constructor de Negocio	63

Comenzar

1. Descarga el libro de trabajo *Back to Basics* de www.allysesedivy.com/retreat-workbook
2. Escucha las *Llamadas Daily Mentor* como acompañamiento de este cuaderno www.dailymentorcalls.com
3. Síguenos en nuestras redes sociales para estar al tanto de nuestros entrenamientos facebook.com/allysesedivy instagram.com/allyse_sedivy
4. Escucha la **LLAMADA #1 DE DAILY MENTOR**

SEGUIMIENTO DE TAREAS

Tarea #1:

Tarea #2:

Tarea #3:

Tarea #4:

Tarea #5:

Tarea #6:

Fecha de mi semana de lanzamiento:

Primeras cosas a implementar:

PARTE 1: DAR MUESTRAS DE MANERA EFECTIVA



CREA TU LISTA DE NOMBRES

El inicio de tu negocio tiene que estar lleno de entregas de muestras que resulten exitosas; es por esto que necesitas a muchas personas para darles a conocer esas muestras.

Intenta tener una lista con al menos 100 personas. Si estás teniendo problemas para recordar nombres, piensa en tu lugar de trabajo; en el gimnasio; tu comunidad religiosa; tus interacciones con otras familias; piensa en las personas que tienes en tus redes sociales; aquellas que escriban sobre salud/dinero/tiempo.

Vas a utilizar un sistema de 7 puntos/estrellas, para filtrar los nombres de tu lista. Los atributos de este sistema son características comunes de los Líderes exitosos en dōTERRA®.

En ocasiones, las personas te pueden sorprender, pero este sistema de puntuación te da la base para un buen inicio.

La mayoría de tus inscritos serán Clientes Mayoristas; por eso filtrar nombres en tu lista te ayudará a poner atención en encontrar:

Constructores **comprometidos** y **capaces**.

ESCUCHA LA LLAMADA #2 DE DAILY MENTOR

Crea tu lista de nombres

- Éste será uno de tus mejores aliados en dōTERRA®. Una buena lista de nombres, es lo que necesitas al empezar tu negocio, o al generar un nuevo *momentum*.
- Utiliza la forma *Expande tus Contactos* de dōTERRA® <https://media.doterra.com/mx/es/forms/memory-jogger.pdf>
- Mantén todo en un sólo lugar. Utiliza un cuaderno específico para dōTERRA®. También puedes utilizar recursos digitales como Google Docs, o Evernote.
- Escribe tantos nombres como puedas recordar. No olvides que estarás añadiendo nombres a la lista, mientras sigas construyendo tu negocio dōTERRA®.

ESCUCHA LA LLAMADA #3 DE DAILY MENTOR

Categoriza cada nombre en tu lista

1. Mujer.
2. Tiene dinero/tiempo/ propósito/necesidad.
3. Edad 30-55.
4. Interesada en cosas naturales.
5. Tiene experiencia en negocios/ventas.
6. Socialmente influyente.
7. Su pareja la apoya.

ESCUCHA LA LLAMADA #4 DE DAILY MENTOR

Crea un plan para cada nombre en la lista

- Decide qué forma de contactar es la más efectiva: hablarles en persona; hacerles una llamada; enviarles un mensaje de texto, email o red social.
- Decide si quieres tener un primer acercamiento con el producto, o con el negocio dōTERRA®.

ESCUCHA LA LLAMADA #5 DE DAILY MENTOR

Contacta a tu lista de manera efectiva

Acercamiento al producto si ya conoces sus malestares:

“He estado pensando en ti últimamente, y quiero decirte que me he enamorado de los aceites esenciales. He tenido experiencias increíbles con ellos”. [cuéntales sobre una experiencia simple, pero significativa, que hayas tenido, o que alguien más haya tenido, con los aceites esenciales].

“Me encantaría darte una muestra de aceites esenciales para que los puedas probar. Son más seguros, más baratos, y suelen ayudar de mejor manera que las medicinas. Creo que vas a tener una gran experiencia; así como la tuve yo. ¿Estarás mañana cerca para que te la pueda [dejar en tu casa/ dártela] ?”.

Acercamiento al producto si NO conoces sus malestares:

“He estado pensando en ti últimamente, y quiero decirte que me he enamorado de los aceites esenciales. He tenido experiencias increíbles con ellos”. [cuéntales sobre una experiencia simple, pero significativa, que hayas tenido, o que alguien más haya tenido, con los aceites esenciales].

“Sé que todas las familias atraviesan múltiples contratiempos y enfermedades. Me encantaría darte una muestra de aceites esenciales, para que los puedas probar. Son más seguros, más baratos, y suelen ayudar de mejor manera que las medicinas. Creo que vas a tener una gran experiencia; así como la tuve yo. ¿Estarás mañana cerca para que

te la pueda [dejar en tu casa/ dártela] ?”.

Acercamiento al negocio:

“He estado pensando en ti últimamente, y me gustaría que supieras que estoy vendiendo el producto más increíble por haber: Aceites esenciales. Son más seguros, más baratos, y suelen actuar de manera más efectiva, que otras cosas que solemos usar para nuestra salud. Los aceites esenciales, no tienen efectos secundarios, ni generan adicción. Me he enamorado de los aceites esenciales, y he tenido experiencias realmente maravillosas con ellos. Han cambiado por completo la salud de mi familia” [habla sobre una experiencia que hayas tenido, o de algún miembro de tu familia que haya experimentado con los aceites esenciales]. “Compartir aceites esenciales también ha cambiado mi situación financiera, pues muchas personas están buscando soluciones naturales. Estaba buscando a alguien a quien dedicarle mi tiempo, mis talentos, mis recursos; todo para poder compartirle el poder de los aceites esenciales, y pensé en ti. ¿Estás familiarizado con los aceites esenciales?”.

Acercamiento al negocio con personas con las que no has hablado en mucho tiempo:

A nadie le gusta sentirse usado. Cuando alguien te habla, o te escribe, después de mucho tiempo, es realmente emocionante; especialmente si se tiene una buena conversación.

Sin embargo, al final de la conversación, si se habla sobre una oportunidad de negocio, la otra persona suele sentirse utilizada, e incómoda. Así que recomiendo, simplemente, empezar la conversación diciendo: *“Ha pasado mucho tiempo desde la última vez que hablamos. Tengo algo de lo que me gustaría hablarte en específico, pero primero dime qué ha pasado contigo y tu familia”.* Habla hasta que se sientan cómodos. Después de un rato, la persona a la que llamaste dirá: *“Dime de qué me querías hablar”.* No te preocupes si te quedas sin tiempo, y cortas la llamada. Casi siempre la persona dirá: *“Tenías algo que me querías decir”.* Así que puedes contestar: *“Gracias por esta conversación, puedo llamarte mañana y contarte lo que te quiero compartir”.*

Tips para llamar la atención de personas que no responden:

Mensaje de texto:

“Tengo grandes noticias— llámame”.

Correo:

“He estado pensando en ti últimamente, y tengo algo realmente emocionante que quiero compartirte. ¿Cuándo podemos reunirnos?”.

Redes Sociales:

“He estado pensando en ti últimamente, y tengo algo realmente emocionante que quiero compartirte. ¿Cuándo podemos quedar?”.

Cómo dar una muestra de manera efectiva

ESCUCHA LA LLAMADA #6 DE DAILY MENTOR

¿Por qué damos muestras de aceites esenciales?

dōTERRA® es una compañía con una de las redes de crecimiento más rápidas en el mercado y en el mundo. Nuestro enfoque en el producto, le da a las personas, la gran experiencia de vivir el poder de los aceites esenciales, incluso, antes de que se les ofrezca una venta. Este factor es lo que nos diferencia de otras compañías de la industria. Toda madre debería tener acceso a un llavero con aceites esenciales, que le permitan ayudarla en el día a día.

Toma tu tiempo durante la etapa de preparación.

Mientras más contactos tengas con una persona antes de que tome una decisión de compra, más posibilidades tienes de que la venta sea exitosa, e incluso, de que quieran construir el negocio dōTERRA® contigo.

ESCUCHA LA LLAMADA #7 DE DAILY MENTOR

Preparación de las muestras

Existen métodos efectivos para ofrecer, y dar una muestra. También existen maneras de gastar tu tiempo y dinero.

Sigue este método **al pie de la letra** (NO TRATES DE MODIFICAR NADA), y podrás anticipar hasta el 80% de asistencias a tus Clases, mayores inscripciones, y ¡más gente que se inscriba a LRP! También vas a poder encontrar Constructores mucho más rápido.

- Las muestras que damos SIEMPRE son gratuitas.
- Sólo ofrece una muestra, por UN problema de salud.
- Elige aquellas necesidades de salud con síntomas agudos, y situaciones con las que puedan percibir resultados inmediatos.
- Ofrece UNA muestra de aceite esencial a la vez (esto es algo que funciona bien cuando necesitas ofrecer más muestras).
- Plantea expectativas realistas para la experiencia.
- Da de 10 a 20 gotas de un aceite esencial. Esto es suficiente para unas cuantas aplicaciones.



ESCUCHA LA LLAMADA #8 DE DAILY MENTOR

Dar la muestra y establecer expectativas

Da la muestra en persona, o mándala por correo postal —puedes incluir un par de muestras para un malestar en concreto, y si los vas a mandar por correo, reitera que utilicen uno a la vez.

Qué necesitas:

- Una muestra del aceite esencial, que sabes, funcionará mejor.
- Dales una copia gratis del libro "A quick reference essential oil book (A-Z guide)".

Establece expectativas:

"Los aceites esenciales son similares al medicamento en éste sentido. Cuando tienes un padecimiento, y vas al doctor, te dan una prescripción. Si utilizas el medicamento y no te funciona, no es común que pienses: "Nunca más voy a tomar medicina, no sirve". Lo que sueles pensar a su vez, es: "Esa medicina no me sirvió, le preguntaré al doctor por algo diferente". Hemos sido programados de esta manera: entendemos que la medicina reacciona diferente en cada paciente. Los aceites esenciales son similares en este sentido: para cada organismo tendrán una reacción diferente. Así que si pruebas un aceite esencial y el resultado no era lo que esperabas, está bien, podemos intentar con otro. Si tienes paciencia con esta nueva alternativa, así como la tienes con los viejos medicamentos, encontraremos una solución más segura, más económica, y más efectiva para ti. Te llamo mañana en la mañana, para saber cómo te fue".

Diles cómo usarlo y qué buscar:

"Esto es lo que vas a hacer: Cuando hoy por la noche te vayas a dormir, aplica dos gotas de esta mezcla de aceites esenciales, llamada Serenity®, en tus sienes. Con las llemas de tus dedos, esparce un poco de la mezcla sobre tu almohada. Mientras te acuestas, toma respiros lentos y profundos. Sentirás cómo una maravillosa calma llega a ti. Esto te hará sentir más relajada, y dormirás mejor. Y recuerda: si no consigues los resultados que deseas, siempre podemos intentar con otro aceite, u otra mezcla. Te voy a llamar en dos días, para ver cómo te fue y cómo te sientes. ¿A qué hora te va mejor para llamarte?"

Dales una guía de referencia rápida en donde expliques qué contiene, y cómo usar el aceite.

ESCUCHA LA LLAMADA #9 DE DAILY MENTOR

Llamada de seguimiento a los dos días.

Haz una llamada de seguimiento a los dos días de haber entregado la muestra. ¡DEBES HACER UNA LLAMADA! Un email, o un mensaje, no sirven para éste paso.

“¡Hola! ¿Has tenido oportunidad de utilizar la muestra?”.

Si es SÍ: (dirígete a la columna “Cuando YA HAN usado la muestra”).

Si es NO: *“¡Esta bien! Esto es lo que vamos a hacer: Cuando llegues a casa y te prepares para dormir, [repetir las instrucciones de uso]. Creo y confío que tendrás una gran experiencia. Y de no ser así, no pasa nada. Te puedo dar otra muestra, de otro aceite esencial. Si tienes paciencia con esta alternativa, así como la tienes con los medicamentos, encontraremos una solución más segura, más económica, y más efectiva para ti. Te llamo en la mañana para saber cómo te fue”.*

**(Si es que no utilizaron la muestra)
Llamada de seguimiento a la mañana siguiente:**

“¡Hola! ¿Has tenido oportunidad de utilizar la muestra?”.

Si es SÍ: (dirígete a la columna “Cuando YA HAN usado la muestra”).

Si es NO: *“¡Esta bien! Esto es lo que vamos a hacer: Ve por (la muestra de aceite) en este momento. ¡Te voy a guiar para que tengas una experiencia con los aceites esenciales mientras hablamos!”.*

Dales instrucciones sobre cómo utilizar los aceites, y dales unos minutos para que puedan percibir los efectos; todo mientras les dices algunas cosas sobre los aceites esenciales.

Cuando YA HAN usado la muestra

“¿Cómo fue tu experiencia?”.

Si fue MENOS QUE INCREÍBLE:

- No reacciones o hagas comentarios como si estuvieras sorprendido. Tan sólo escucha su experiencia.
- Reafirma su experiencia. *“Esto es lo que haremos: Tú seguirás siendo paciente con éste proceso; yo seguiré buscando opciones que te funcionen. (Nuevo aceite esencial) es otra opción de la que pienso, vas a obtener mejores resultados. Te voy a dar una muestra de éste, y evaluaremos si es lo mejor para tu (necesidad de salud). Cuando hayamos encontrado el aceite esencial correcto para ti, tendrás algo más seguro, efectivo, y asequible, para ayudarte con (necesidad de salud)”.*
- Ofrece la nueva muestra y repite el proceso.

Si tuvieron una experiencia INCREÍBLE: Sigue con el paso ¡Invitaciones Efectivas!

PARTE 2: INVITACIONES EFECTIVAS



ESCUCHA LA LLAMADA #10 DE DAILY MENTOR

Quando hayan tenido una GRAN experiencia con los aceites esenciales. . . invítalos a una clase.

ESCUCHA LA LLAMADA #11 DE DAILY MENTOR

¿Cómo hago para que la gente realmente venga a mis Clases?

ESCUCHA LA LLAMADA #12 DE DAILY MENTOR

¿Qué tan importante es la invitación a una Clase?

ESCUCHA LA LLAMADA #13 DE DAILY MENTOR

¿Cómo hago una Invitación Efectiva a una clase?

Quando tuvieron una experiencia INCREÍBLE:

- ¡Ahora es cuando los invitas a una clase!
- *“Si piensas que (el aceite esencial de la muestra) es increíble, ¡eso es sólo la punta del iceberg! Sigo sin creer todas las cosas y situaciones en las que puedes utilizar los aceites esenciales”.* (Comparte una o dos experiencias que tú, o tu familia, hayan tenido con los aceites esenciales) *“Esto es lo que vamos a hacer: Hay una Clase Intro que es maravillosa, porque habla de _____ y otra clase de _____. Y sé que aprenderás a cambiar tu vida. Me encantaría si pudieras venir. ¿En cuál de estos horarios quisieras venir, que te quede mejor?”.*
- Agenda el día, la hora, y hazles saber que les llamarás, dos días antes de la clase, para contarles más detalles.

ESCUCHA LA LLAMADA #14 DE DAILY MENTOR

Llamada de recordatorio dos días antes y mensaje de texto de recordatorio dos horas antes.

Siempre haz la llamada de recordatorio dos días antes, y siempre manda el mensaje de texto de recordatorio, dos horas antes. Esto hace que tu porcentaje de asistencia incremente drásticamente ¡siempre y cuando hagas lo que has aprendido! —**no cambies o retoques los recordatorios**, pues están comprobados de ser la manera más efectiva, para ayudar a tus prospectos a cruzar la puerta, e ir a tu clase.

- LLÁMALES dos días antes de la cita y dáles más información sobre la clase. No les preguntes si piensan venir a la clase o no, asume que vendrán: *“Hola, ¡Estoy emocionado de verte! En la clase del martes vamos a*

hablar sobre aceites esenciales y ansiedad. Creo que realmente le podría ayudar a tu hija. Siempre hay lugar para estacionarse, busca un lugar cerca”.

- ESCRIBE un mensaje de texto dos horas antes. ESTE DEBE DE SER UN MENSAJE DE TEXTO:
- *“Estoy emocionada de verte. Tengo una sorpresa para ti”.*
- *“No puedo esperar para verte. Tengo un regalo para ti”.*

Si te contestan y te preguntan qué es la sorpresa, tú simplemente respondes:

- *“Ven y sabrás qué es. Es una sorpresa”.*

Puede ser cualquier sorpresa, aunque sea pequeña, que les espere en la clase o la cita. Puede ser tan simple como una muestra de aceite esencial de Limón, o rebanadas de manzana bañadas de On Guard®. El factor sorpresa siempre pica a la curiosidad e incrementa la asistencia.

ESCUCHA LA LLAMADA #15 DE DAILY MENTOR

Dales seguimiento a aquellos que no asistieron.

DAR MUESTRAS DE MANERA EFECTIVA

Dar muestras de manera efectiva ofrece la oportunidad y experiencia que el prospecto necesita para justificar su inscripción y uso de dōTERRA® en su vida.

Este método de dar muestras se trata sobre el contacto y la exposición. Cada contacto incrementa la confianza y añade valor a su experiencia con dōTERRA®. Cuando alguien ha dado una muestra de manera efectiva, la gente va a la clase, no para aprender sobre los aceites, sino para decidir qué es lo que quieren obtener.

Introduce cada muestra de la siguiente manera:

“Utilizar aceites esenciales es similar a utilizar remedios tradicionales. Si algo no funciona, no decides quedarte estancado; pruebas diferentes cosas hasta que encuentras aquello que te funciona. Y cuando encontremos aquello que funcione para ti, habremos encontrado una solución más segura, más natural, y con un costo benéfico para ayudarte con...”



CLAVES PARA DAR MUESTRAS

- Da una muestra para UNA necesidad.
- Suficiente para dos días (15 gotas).
- Prueba con su prioridad de salud más fácil.
- Enséñales cómo usarlo.
- Diles que los llamarás en dos días.

DEBE SER UNA LLAMADA TELEFÓNICA

“¿Tuviste oportunidad de utilizar la muestra?”.

Continúa en la siguiente página >>

INVITAR A UNA CLASE

"Si piensas que (el aceite esencial de la muestra) es increíble, ¡eso es sólo la punta del iceberg! Sigo sin creer todas las cosas y situaciones en las que puedes utilizar los aceites esenciales. Hay una Clase Intro y me gustaría que pudieras venir, una es de _____ y la otra clase es de _____. ¿Cuál te funciona mejor?"



Llama dos días antes
"¡Estoy emocionada de verte!"



Manda un mensaje dos horas antes
"Te tengo una sorpresa".

"¿Cómo fue tu experiencia?"

FUE GENIAL

SÍ LA USARON

?

NADA BIEN

FUE GENIAL

"Cuéntame cómo fue"

- Escucha qué fue lo que pasó.
- Reafirma su experiencia.
- *"Esto es lo que haremos: Tú seguirás siendo paciente con este proceso, y juntos buscaremos opciones que te funcionen. Cuando hayamos encontrado el aceite esencial correcto para ti, tendrás algo más seguro, efectivo, y asequible, para ayudarte con _____".*
- Dales una nueva muestra.

"¿Cómo fue tu experiencia?"

?

SÍ LA USARON

NO LA USARON

!

REDIRIGE

"Esto es lo que vamos a hacer."

(Dales instrucciones de cómo usar la muestra ese día/noche, y hazles saber que llamarás en la mañana).

UNA LLAMADA EN LA MAÑANA

DEBE ser una llamada por teléfono.

"¿Ya pudiste usar la muestra?"

NO LA USARON

"Esto es lo que vamos a hacer"

Haz que vayan por la muestra, y haz que la utilicen en ese momento.

PARTE 3: INTRODUCCIÓN A UNA CLASE DE ACEITES ESENCIALES



ESCUCHA LA LLAMADA #16 DE DAILY MENTOR

Mi Clase más loca

ESCUCHA LA LLAMADA #17 DE DAILY MENTOR

Visión general de los aceites esenciales.

Tu introducción a la presentación de los aceites esenciales, es la base de toda la educación de tu negocio. No importa qué es lo que quieras enseñar en concreto. Ya sea de manera previa, o en Educación Continua, tu introducción es la base.

Vas a aprender los componentes de una introducción exitosa, a una Clase de aceites esenciales. Puedes utilizarlos conforme a tu técnica de enseñanza —por ejemplo, utilizando los folletos de la empresa.

Tendrás la oportunidad de aprender una manera específica, dar una presentación de Introducción a los aceites esenciales. ¡Esta no es una clase de Introducción ordinaria! ¡Esta es la clase que ha sido duplicada con mayor éxito, y que tiene el índice de inscripción más alto! Te recomiendo ampliamente que domines esta clase.

Toma en cuenta que los folletos, hojas, o copias, se dan al finalizar la clase; de esta manera los asistentes no se distraen durante la presentación.

Suministros:

- Aceites esenciales: Menta, Naranja, Deep Blue®, On Guard® (y el LLV®, si lo consideras necesario).
- 10 o 15 muestras de aceites esenciales. Viales para regalar. Se recomienda que tengas muestras de los 10 más vendidos.
- Descarga el material de apoyo de dōTERRA®.

- Si no usas el material de apoyo, vas a necesitar hojas en blanco para que puedan escribir sus 3 prioridades de salud, y tendrás que imprimir los diferentes Kits que están disponibles para compra.
- Lápices/Bolígrafos.
- 8-llaveros de viales (incentivos para que los asistentes agenden una clase).
- 8-10 Libros de aceites esenciales como referencia.
- Ligeros refrigerios (para la introducción básica al negocio, y al final de la clase). NO OFREZCAS REFRIGERIOS EN ESTA CLASE. Para la Clase sólo ofrece agua, con aceites como Limón, Lima, Naranja, y Smart & Sassy®.

Tips de eventos exitosos:

- Da la presentación o clase, en ambientes libres de distracciones (sin niños, ni mascotas que corran por ahí).
- Mantén la duración de la clase alrededor de 45 minutos (nunca más de una hora) con 15-20 minutos para que la gente se inscriba.

Componentes de una Clase

Intro a los aceites esenciales:

1. Bienvenida e intenciones (1 minuto).
2. Cuenta tu historia (2 minutos).
3. Tres cosas sobre los aceites esenciales (natural, efectivo, y seguro (CPTG®) (10 minutos).

4. Tres maneras de usar los aceites esenciales (Aromático, Tópico, e Interno) (10 min).
5. Experiencias de los asistentes sobre el o los productos (10 minutos).
6. Transición a la venta mayorista y a los Kits: Tres maneras de comprar (5 minutos).
7. Transición al negocio: Tres tipos de personas (2 minutos).
8. Tu experiencia más poderosa con los aceites esenciales, explica el proceso de inscripción (5 minutos).

Esta parte de la clase debe durar 45 minutos.

9. Ayuda a los asistentes a inscribirse, agendar clases para que las impartan, concretar Consultas de Bienestar, e invitarlos a que se queden para una fantástica Introducción al Negocio (15-20 minutos)
10. Después de la clase, una introducción básica al negocio empezará 20 minutos después de que termines de presentar, inmediatamente después de que los ayudes a inscribirse (15-20 min)

Si se quedan a la introducción del negocio, tu evento durará entre 1h y 15 min a 1h y 25 min.

Guión para la Clase *Introducción a los aceites esenciales*

ESCUCHA LA LLAMADA #18 DE DAILY MENTOR

Introducción.

- Introduce quién eres, cuánto tiempo has estado usando los aceites esenciales, y cuánto tiempo has estado enseñando a las personas sobre el poder de éstos.
- Si has empezado a utilizar los aceites de manera reciente, o a compartirlos, puedes decirles qué fue lo que te atrajo de los aceites esenciales.
- Tu intención es ayudarlos a entender el poder de los aceites esenciales y cómo pueden cambiar su salud, y la de su familia.

“Puedo dar mi trabajo por hecho, si sales de aquí sabiendo tres cosas espectaculares de los aceites esenciales”.

- Da un testimonio breve de cómo los aceites esenciales dōTERRA® han cambiado tu vida. No te debería de tomar más de un minuto y NO debe de ser tu testimonio más poderoso. Usarás tu testimonio más poderoso al final de la Clase.

ESCUCHA LA LLAMADA #19 DE DAILY MENTOR

3 cosas geniales de los aceites esenciales.

La primera: es que son 100% Naturales y Seguros.

“La primer cosa genial que debes saber sobre los aceites esenciales dōTERRA® es que son 100% naturales y seguros. No tienen nada añadido, ni han sido diluidos. Simplemente, son aceites esenciales puros, sin efectos secundarios que causen adicción. Son seguros para los bebés, niños, adultos, adultos mayores. Los aceites esenciales son extraídos de diversas plantas que poseen beneficios inigualables para la salud. Un aceite esencial puro, es de 50 a 70 veces más poderoso que las hierbas. Una sola gota de Menta equivale a 28 tazas de té. ¡Así que son realmente potentes!”.

“Para que sientas qué tan poderosos son los aceites esenciales dōTERRA®, permíteme brindarte una experiencia con uno de los aceites más importantes: Menta”.

(Haz que todos se pongan una gota de Menta en sus manos).

“Okay, todos toquen la gota con la punta del dedo y pónganselo en el ojo. ¡NO ES CIERTO, ES BROMA! Hubo alguien en una clase que se sintió intrigado, y lo hizo, pero no se sintió nada bien. Si alguna vez se aplican aceite esencial por accidente en áreas sensibles del cuerpo, utilicen Aceite Fraccionado de Coco, y aplíquenlo directamente en el área afectada. Pero nunca, nunca apliques aceite en los ojos.

El AFC te eliminará el malestar. Puedes utilizar otros aceites como

aceite de girasol o aceite de oliva. Aunque es preferible utilizar AFC porque es bueno para la piel y no deja residuo oleoso”.

“No tengan miedo de tocar la gota con el dedo y colocarla en el paladar. Otra forma en la que podemos utilizar el aceite es frotar la gota entre las manos, e inhalar profundamente de ellas. Asegúrate de no acercarlo a los ojos, o te arderán. Trata de respirar inhalando el aceite por unos 30 segundos ¿Cómo se siente? [Espera las respuesta.] Esa gota de Menta equivale a 28 tazas de té. Así de poderosos son estos aceites”.

“Lo que amo de los aceites esenciales es su estándar CPTG®. Significa que tienen un Certificado de Garantía Total del Proceso; lo que quiere decir que estos aceites son completamente puros y potentes. Puro significa que no tiene aditivos, o está adulterado. Potente significa que cada planta ha crecido en una zona específica del mundo, en donde la planta se da de mejor forma, lo que resulta en la perfecta composición bioquímica para esa planta. Cuando sabes cuál es la bioquímica natural ideal, el aceite esencial nos beneficia exactamente como queremos”.

“Así que esa es la primer cosa genial que debes saber de los aceites esenciales, que son 100% naturales y seguros”.

“¿Quién me puede decir cuál es la primera cosa genial sobre los aceites esenciales?”

ESCUCHA LA LLAMADA #19 DE DAILY MENTOR CONTINUACIÓN

3 cosas geniales de los aceites esenciales.

(Dale a la primera persona que levante la mano la oportunidad de que responda.) *Eso es correcto, tengo algo para ti*".

"... Esta es una muestra de aceite esencial de Menta dōTERRA®. Es energizante y te ayuda a respirar mejor; ayuda cuando se tiene fiebre porque enfría el cuerpo además de ser maravilloso para los dolores de cabeza".

¡Recompensa a quien sea que conteste; un vial de Menta!

Segunda cosa genial: Más efectivo que algunos medicamentos.

"La segunda cosa genial sobre los aceites esenciales es que son más efectivos que muchos de los procedimientos contemporáneos para la salud".

"Antes de continuar, ¿tenemos algún especialista de la salud aquí? (Levantar la mano.) Okay, lo que voy a compartir va a sonar muy elemental para ti (ustedes). La mayoría de nosotros no tenemos el entrenamiento que ustedes tienen sobre la salud, así que voy a simplificar las cosas para que esto les haga sentido a todos. ¿Eso está bien? (Esto previene objeciones.) Regresemos a una clase básica de biología".

"Digamos que ésta es una célula de tu cuerpo (levanta tu puño), ya sabemos que las células tienen membranas aceitosas. La membrana celular, que protege a la célula, hace que todas las cosas buenas se queden

adentro y todas las malas fuera. Ahora, dos de los agentes que son dañinos para las células, son las bacterias y los virus. La bacteria normalmente se forma fuera de la célula y los virus duplican el ADN dentro de la célula. Todo lo que tienen que recordar es que la bacteria está por fuera y los virus dentro de ella. Digamos que fuiste al doctor porque tienes una infección bacteriana. ¿Qué te recomendaría?. (Te da un antibiótico). Y después de tomarlo entre 7 y 10 días en la mayoría de los casos, puede que alivie la infección—pero normalmente te deja estragos en el estómago, las hormonas, y el sistema inmunológico".

"Ahora, ¿Si tuvieras un virus como una gripa qué te diría? (Ve a casa, toma muchos líquidos y descansa, por supuesto)".

"La razón por la que la mayoría de los remedios contemporáneos están basados en medicamentos sintéticos base agua— que normalmente tiene muchos efectos secundarios y generan adicción. El agua y el aceite no se mezclan, así que, si el medicamento de tu doctor es a base de agua, tomará mucho tiempo en que penetre la membrana celular oleosa y detenga la duplicación del virus".

"Los aceites esenciales son diferentes. Estos son base aceite, lo que significa que pueden permear la membrana celular.

Pueden funcionar en un nivel celular sin efectos secundarios ni adicciones, y pueden combatir las bacterias en el exterior de la célula y prevenir la duplicación del virus en el interior. Eso es mucho más efectivo que la aproximación contemporánea a los problemas de salud".

"Esta es la segunda cosa genial sobre los aceites esenciales".

"¿Quién me puede decir la segunda cosa genial sobre los aceites? (Dale a la primera persona que levante la mano la oportunidad de que responda) Es correcto, tengo algo para ti".

Aquí hay una muestra de dōTERRA On Guard®. Es genial para tu sistema inmunológico, alivia el malestar de dolor de garganta, y funciona increíble como limpiador de tu casa y de tus manos".

¡Recompensa a quien haya contestado con una muestra de On Guard®!

Guión para la Clase *Introducción a los aceites esenciales*

ESCUCHA LA LLAMADA #19 DE DAILY MENTOR CONTINUACIÓN

3 cosas geniales de los aceites esenciales.

La tercer cosa genial: Más barato que los tratamientos médicos convencionales.

“La tercer cosa genial sobre los aceites esenciales es que son más económicos que los tratamientos médicos convencionales. Te explico... ¿Quién me puede indicar cuánto paga por visitar al doctor?”. (Deja que las personas solas hablen sobre su pago, hasta que encuentres el más barato; no te preocupes si alguien dice cero; parte siempre del número más bajo). “Y si tu doctor te da una receta para un antibiótico, ¿cuánto te costaría pagar por ello?”. (Permite que las personas hablen solas sobre cuánto gastan en medicamentos hasta que encuentres el más barato; no te preocupes si alguien dice cero. Los números te saldrán). “Cuando alguien en mi familia tiene una infección en el oído, aplicamos dos gotas de Lavanda y dos gotas de Tea Tree alrededor del oído, antes de dormir. 12 horas después, la infección de oído ha mejorado significativamente. Normalmente toma de 7 a 10 días cuando utilizamos antibióticos. Con nuestro remedio de aceites esenciales nos cuesta aproximadamente 0.64 centavos de dólar, contra los 20 dólares de la receta médica. Incluso si vivieras en un país en donde el servicio médico es gratuito, los aceites esenciales te saldrían más económicos que la gasolina para el coche en el que vas al doctor. No incluye el medio día de trabajo que probablemente

tendrías que tomar en una emergencia de este tipo. Tampoco hemos considerado el hecho de que los antibióticos dañan tu estómago, y que tendrías que comprar probióticos para las semanas siguientes para reparar el daño en el estómago, lo que es aún más costoso”.

“Gracias a los aceites esenciales, ahorramos cientos de dólares al año en gastos médicos. ¡Es rentable usar soluciones naturales! Y ES POR ESO que los aceites esenciales son más económicos que los tratamientos médicos convencionales”.

“Y esa es la tercera cosa genial sobre estos aceites”.

“¿Quién me puede decir la tercer cosa genial sobre los aceites esenciales?”. (Dale a la primer persona que levante la mano la oportunidad de que responda.) “Eso es correcto, tengo algo para ti. Esta es una muestra de aceite esencial de Lavanda dōTERRA®. Es increíble para calmar tu mente cuando te sientes estresado o con ansiedad; alivia el dolor de quemaduras o picaduras de insecto; es un antistamínico natural”.

¡Recompensa a quien conteste, con un vial de Lavanda!

Opcional:

“¿Quién me puede decir LAS TRES cosas geniales de los aceites esenciales?”. ¡Recompensa a quien sea que conteste, con una pequeña botella de muestra! Comparte para qué sirve ese aceite esencial.

ESCUCHA LA LLAMADA #20 DE DAILY MENTOR

3 métodos de aplicación.

En algún punto de esta sección vas a compartir otra experiencia personal. Tu testimonio debe ser rápido (no más de un minuto) y debe ser específicamente sobre el uso Aromático, Tópico o Interno de los aceites esenciales. No des un ejemplo de cómo utilizarlo de las tres formas, sólo escoge uno.

Aromático:

“Ahora que sabemos que existen tres cosas geniales sobre los aceites esenciales, hablemos sobre tres maneras de usarlos. La primera es de manera Aromática. Todos usen estos dos dedos para apretar el puente de su nariz. (Todos imitan tu gesto.) Debajo de sus dedos está su nervio olfativo. Ya pueden dejar de apretar, ¡se ven chistosos!”.

“Este nervio manda señales al sistema límbico en tu cerebro, para después mandar mensajes a todo tu cuerpo. A veces el argumento de que los aceites funcionan con sólo olerlos, suena sentimental, pero déjenme ilustrarles”.

“Cuando vas al dentista, y necesitas estar sedado, no te dan una píldora o una inyección. Muchas veces, te ofrecen gas de la risa y te piden que inhales. En menos de 30 segundos de inhalar, los componentes sintéticos se disparan mensajes en tu nervio olfativo que manda señales a tu cuerpo para ayudarte a relajarte e incluso sentirte eufórico. Es uno de los accesos más rápidos para llegar al cerebro. Esto pasa exactamente igual con

ESCUCHA LA LLAMADA #20 DE DAILY MENTOR CONTINUACIÓN

los componentes naturales de los aceites esenciales. Cuando respiramos estos componentes naturales, llegan a nuestro nervio olfativo, mandando señales al sistema límbico que manda señales al resto del cuerpo. Esto también va a pasar en menos de 30 segundos. Hay algunas formas de usar los aceites esenciales. Cuando los usas de forma Aromática, puedes olerlos directamente de las manos, como lo hicimos hace un rato con la Menta, puedes utilizarlos en un difusor o inhalarlos directamente de la botella”.

“Ahora hagamos un ejercicio con Naranja” (Dáles a todos una gota de Naranja y deja que la inhalen. Pregúntales cómo se sienten.)

“¡Es increíble, ¿no creen?!”

No sólo huele muy bien sino que la Naranja tiene componentes naturales que ayudan con el estrés y la depresión. Yo siempre llevo Naranja a donde sea que voy”.

“La primer forma de uso de los aceites esenciales es Aromático”.

“¿Quién me puede decir cuál es la primer forma de uso de los aceites esenciales? (Dale a la primer persona que levante la mano la oportunidad de que responda.) Eso es correcto, tengo algo para ti. Esta es una muestra de aceite esencial de Naranja dōTERRA®. Es energizante, vigorizante, e increíble para levantar el ánimo”.

¡Recompensa a quien conteste, con un vial de Naranja!

Tópico:

“La segunda forma de utilizar los aceites esenciales es de manera Tópica. Pueden aplicarlos directamente en la piel.

Para los niños y la gente con piel sensible, van a tener que diluirlos con Aceite Fraccionado de Coco. Y es igual de efectivo; sólo que tarda más en absorberse así que no sentirán esa sensación de hormigueo. También puedes aplicar los aceites en las plantas de los pies—incluyendo a los bebés; no les va a molestar. La piel de las plantas de los pies es menos sensible, y tiene un espectro de absorción rápido para llegar al torrente sanguíneo. Es una gran forma de que los aceites lleguen a tu sistema”.

“¿Cuáles preocupaciones de salud serían ideales para tener un uso Tópico de los aceites esenciales?”. (Permite que las personas contesten y comenten entre ellos brevemente).

“Así que el segundo uso de los aceites esenciales es Tópico”.

“¿Quién me puede decir el segundo uso de los aceites esenciales? (Dale a la primera persona que levante la mano la oportunidad de que responda.) Es correcto, tengo algo especial para ti, esta es una muestra dōTERRA® Deep Blue®. Es una mezcla de aceites esenciales que es maravillosa para aliviar el dolor muscular, de articulaciones, dolores de espalda, y de cabeza”.

¡Recompensa a quien conteste, con un vial de Deep Blue®!

Interno:

“La tercer forma de utilizar los aceites esenciales es de manera interna. Los aceites esenciales dōTERRA® no sólo son seguros para usarse de manera interna; son RECOMENDADOS para tal. El estándar CPTG® significa que tiene un grado de pureza, y que

son completamente seguros de ingerir; contrario a otras marcas. Puedes ponerlos en tu boca, o en agua. Si no te gusta el sabor los puedes poner en una cápsula vegetal, es como preparar tu propio remedio natural”.

“¿Cuáles son tus preocupaciones de salud en las que podrías hacer un uso interno?”.

(Permite que comenten entre ellos brevemente).

“Entonces la tercer forma de utilizar los aceites esenciales es la Interna”.

“¿Quién me puede decir cuál es la tercera forma de utilizar los aceites? (Dale a la primer persona que levante la mano la oportunidad de que responda.) Es correcto, tengo algo especial para ti, esta es una muestra de Limón dōTERRA®. Es increíble para usarse en una desintoxicación y para limpiar tu casa”.

¡Recompensa a quien sea que haya contestado con un vial de Limón!

“¿Alguien me puede indicar un problema de salud en el que podríamos usar los 3 métodos: Aromático, Tópico e Interno?”.

(Permite que comenten entre ellos brevemente).

(OPCIONAL) “Finalmente, ¿quién me puede decir LOS 3 USOS de los aceites esenciales? Le regalaré Easy Air® Una mezcla que ayuda a las vías respiratorias”.

¡Recompensa a quien haya contestado con un vial de Limón dōTERRA®!

Guión para la Clase *Introducción a los aceites esenciales*

ESCUCHA LA LLAMADA #21 DE DAILY MENTOR

Testimonios.

Esta es la parte más divertida y poderosa de la Clase. Sólo funciona si las personas han recibido muestras de manera efectiva antes de la clase. Si se hace de la manera correcta, tus invitados contarán testimonios poderosos que harán que otros quieran comprar.

“¡Esta es la parte más divertida de la clase! Quien quiera compartir su gran experiencia con dōTERRA®, ¡tengo una muestra para regalarles! Sólo que hay dos reglas: tiene que ser en menos de 60 segundos, y no puede ser el mismo problema que alguien más comparte”.

Si alguien se pasa del minuto, recuerda las reglas SIN que humilles a nadie, *“Gracias, te pasaste del minuto, pero me gustó tu historia, así que te daré la muestra!”.*

ESCUCHA LA LLAMADA #22 DE DAILY MENTOR

Transición de Venta mayorista y Kits: Tres maneras de comprar.

Memoriza esta transición, para que se vuelva natural en ti. No te enfoques en explicar el LRP durante la Clase. Lo veremos a detalle en la Consulta de Bienestar.

“Es maravilloso escuchar todas sus experiencias. Ahora hablemos sobre cómo pueden comprarlos. Existen tres formas en las que pueden adquirir estos aceites esenciales. La primera es a través del por menor. Nadie va a comprar de esta manera. Las únicas veces que podrías comprar, así fueras al quiropráctico, un spa, o algún otro establecimiento profesional, es la manera más cara de comprar aceites”.

“La segunda manera es al por mayor. Es como tener una membresía de un supermercado, al mayoreo, donde cuentas con una membresía anual que te da acceso a increíbles productos, con los mejores precios”.

“Con dōTERRA®, tienen una membresía de Cliente Mayorista que les permite comprar al 25% debajo del precio minorista”.

“La tercera manera—y la única manera en la que yo compro mis aceites—está debajo de la venta al por mayor. Esta es la forma más inteligente de comprar tus aceites esenciales. Van a aprender sobre esto un poco más adelante”.

“Como ya han aprendido sobre el poder de los aceites esenciales y de cómo cambian nuestra vida, puede que estén pensando: ‘Wow,

es mucho más de lo que imaginé’. dōTERRA® quiere ayudarte en este camino con los aceites esenciales, y nuestro objetivo es que no tengas nada más una botella de Tea Tree para el acné, o Deep Blue® para el dolor”.

“Nuestro objetivo es enseñarte cómo vivir un Estilo de Vida con soluciones naturales, y de cómo lidiar cuando hay dolores, alergias, gripes o resfriados, en lugar de utilizar medicina que puede tener efectos secundarios”.

dōTERRA® arma Kits que son más económicos, que si compraras los aceites de manera individual. Esta es una de las maneras en que podrías comprar por debajo del mayoreo. Pues si sumas el costo de cada aceite, el Kit siempre es más económico. Todos los Kits incluyen una membresía, así que tendrás todo lo que necesitas al alcance de tus manos. Te cuento algunas cosas sobre el Kit”.

Este es un buen momento para repartir el material de apoyo/ copias, para que muestres los diferentes kits. Introduce brevemente los kits que sean apropiados para tu clase.

“Se comienza con el Kit Soluciones Naturales Plus, después con el Kit Premium, y luego el Kit Básico de Inscripción”.

“El Kit Soluciones Naturales Plus, es mi kit favorito. Tiene casi todo lo que necesitas para reemplazar tu botiquín. Casi todos los aceites esenciales importantes, un difusor, las increíbles enzimas

ESCUCHA LA LLAMADA #22 DE DAILY MENTOR CONTINUACIÓN

digestivas, los probióticos para apoyar tu sistema digestivo, el increíble jabón para manos con la mezcla On Guard®, e incluso cápsulas blandas. Y finalmente el trío de Suplementos Alimenticios”.

(Brevemente diles los beneficios del LLV®).

“Este kit te ahorra \$250 dólares del precio al mayoreo, así que hasta ahora, es un gran movimiento costo-beneficio para empezar”.

“El siguiente es el Kit Esenciales del Hogar Premium. Este kit tiene los 10 aceites más importantes de los que hemos hablado el día de hoy, y un difusor. Con este kit te ahorras \$90 dólares del precio al mayoreo”.

“Y la tercera opción es el Kit Básico de Inscripción. Este kit tiene el precio más bajo de venta, e incluye los 10 aceites esenciales más importantes en botellas de 5 mL. Te ahorras \$25 dólares del precio al mayoreo. En breve te ayudaremos a encontrar el kit perfecto para tus necesidades”.

ESCUCHA LA LLAMADA #23 DE DAILY MENTOR

Transición al negocio: Tres tipos de personas.

Memoriza esta transición, para que se vuelva natural en ti.

“Hemos descubierto que hay tres tipos de personas que vienen a estas clases. El primer tipo está emocionado de vivir un Estilo de Vida Natural. Cuando aprenden sobre el poder de los aceites esenciales, no pueden esperar compartir los productos con sus familias. dōTERRA® apoya a este tipo de persona al brindarle educación gratuita sobre los aceites esenciales”.

“El segundo tipo de persona, está aquí, pensando: ¡Dios mío, mi madre necesita estos aceites! O quiero que mi amiga aprenda sobre esto. Estas personas quieren compartir de manera natural aquello que aman. dōTERRA® apoya a este tipo de personas a través de un generoso sistema que recompensa a quienes comparten los productos. Mientras más comparten los productos conforme pasa el tiempo, pueden recibir los aceites por los que alguna vez pagaron, pagados cada mes. Le podemos llamar a esto, un cuidado de la salud gratuito, y hay

miles y miles de personas en el mundo que están recibiendo este cuidado gratuito de dōTERRA®”.

“El tercer tipo de persona me ha visto durante la Clase y pensado para sí: ‘¡Esto es lo que quiero hacer! Quiero cambiar la vida de las personas educándolos sobre el poder de los aceites esenciales’. dōTERRA® recompensa a este tipo de personas ofreciéndoles un generoso Plan de Compensación. Conforme estas personas educan a otros sobre el poder de los aceites esenciales, ellos pueden generar ingresos que complementen, o incluso superen lo que están ganando, para ser económicamente independientes. Si eres del segundo o del tercer tipo de persona, por favor acercate a mí, al final de la clase, y te puedo ayudar a iniciar este proceso”.

Guión para la Clase *Introducción a los aceites esenciales*

ESCUCHA LA LLAMADA #24 DE DAILY MENTOR

Tu testimonio más poderoso/Técnica de cierre Parte 1.

Tu testimonio más poderoso.

“Antes de terminar, quiero compartir con ustedes la razón por la que me tomo el tiempo de enseñar a otros sobre el poder de los aceites esenciales”.

Termina la clase compartiendo tu testimonio más poderoso. Ésta debe de ser tu experiencia con aceites esenciales más emotiva, y con el mayor impacto. Quieres mostrar tu autenticidad.

Técnica de cierre Parte 1.

Necesitarás:

- Formas de inscripción para Clientes Mayoristas (CM) y formas de inscripción para Distribuidores Independientes (DI).
- Papel y bolígrafos.
- Hojas de kits de inscripción.
- Guías de referencia y/o libros de aceites esenciales.

Necesitas conseguir 20 minutos para que tú y otros DI ayuden a todos a escoger sus kits. Aquí es cuando das las hojas de kits de Inscripción y otros recursos. Haz que todos escriban sus problemáticas de salud en su forma o material.

Aliéntalos a que compartan sus problemas de salud (algunas personas van a tener dificultades para mencionar sus necesidades). Recuérdales incluir sus necesidades emocionales.

“Esta es una de mis partes favoritas de la clase, en donde puedes escribir tus necesidades y problemas y cuando descubras las soluciones que te ayudarán

a resolverlas. Primero te compartiré cuáles fueron mis mayores preocupaciones de salud, en donde fui introducida a los aceites esenciales”.

(Da algunos ejemplos. Después enséñales cómo usar el libro para que encuentren sus malestares, protocolos de uso y aceites que quieran probar).

“Ahora pasaremos, les ayudaremos a escoger el kit que mejor les vaya, y resolveremos cualquier duda que tengan”.

“Quiero hablarles de algo increíble. Ya han visto esto antes. Es mi llavero que contiene 8 aceites para llevar a donde sea. Es ideal porque siempre llevas aceites contigo. Si un niño está llorando en el coche, le puedes poner Lavanda. Si alguien come algo que no le sentó bien, le puedes ofrecer DigestZen®. Todos necesitan uno de estos llaveros para que tengan acceso a los aceites cuando y donde sea que los necesiten. ¿Quién quiere uno de estos?”. (Todos levantan la mano).

“Esta es la situación—no me lo comprarás a mí. Te lo ganarás como una recompensa. Si alguien de ustedes quiere que de una clase como la que tuvimos hoy, le mandaré a casa uno de estos. Así es como funciona; recibes uno de estos llaveros vacíos, y cuando agendes tu clase, en

el calendario, podremos decidir qué día funciona para ambos, y cuando tengamos el día de la clase, por cada persona que venga, pondré un aceite en tu llavero. Así que si asisten 4 personas te daré 4 viales con aceite esencial, si llegan 8 te llenaré todo el llavero. Adelante, escribe tus 3 prioridades de salud en las que te gustaría trabajar”.

Atención Individual.

La primer persona que quieres ayudar, es la que se tiene que ir primero de la clase. Ponte en cuclillas a lado de ella, o él (no seas hostigante) y pregúntale: “¿En qué estamos trabajando?”. Revisa sus prioridades de salud, y ayúdale a escribir los productos que necesita a partir de sus necesidades. Asegúrate de incluir los aceites comunes para cada malestar.

Sugierele el kit que se ajusta mejor a sus necesidades. “Esto es lo que vamos a hacer: Sugiero que empieces con el kit _____. Contiene (nombra los productos) necesarios para ayudarte con tu problema. Voy a ayudarte a que llenes este formato de inscripción (enséñale dónde escribir). Voy a ayudar a otras personas, y en seguida vuelvo”.

Da por hecho la venta. Recomienda un set de soluciones con confianza. Llegaron bien preparados y dispuestos a comprar. No vendas de más o quieras vender kits más grandes sin razón; recomienda lo que realmente creas que necesitan.

ESCUCHA LA LLAMADA #25 DE DAILY MENTOR

Técnica de cierre, parte 2: agenda Consultas de Bienestar/clases adicionales.

- Necesitarás 8 llaveros de viales.

Agenda Consultas de Bienestar.

Cuando alguien se haya inscrito, agenda su Consulta de Bienestar. Planéala para unos días después de que su kit haya llegado.

“¿Cómo vamos? Veo que ya has llenado tu forma. Excelente. Porque estás invirtiendo en tu salud, y yo quiero que tú inviertas en ti. Sé que estás emocionada por los aceites, pero te prometo que para el día que recibas los aceites te habrás olvidado de algunas cosas de las que hablamos. Estoy dispuesta a ir a tu casa después de que los aceites te hayan llegado, para enseñarte exactamente cómo usarlos”.

“Vamos a crear un protocolo de mañana, tarde y noche, incluso podemos incluir a los miembros de tu familia. Esto se llama una Consulta de Bienestar, y estoy dispuesta a hacerlo gratuitamente porque quiero que obtengas los mejores resultados posibles. Siempre es mejor si lo hacemos en tu casa, pues de esta manera te puedo enseñar cómo usarlos ahí también”.

“Tu kit podría llegar en (martes), así que agendaremos tu Consulta de Bienestar (jueves) y durará de 30-40 minutos, ¿qué horario te va mejor? Súper, estoy emocionada por esto”.

Agenda clases adicionales.

“¿Estás emocionado por irte a casa con este llavero? Decidamos una fecha juntos para que les cuentes a tus amistades el poder de los aceites esenciales, y así te llevarás

un llavero. Agendemos la clase ahora mismo. Por cada persona que venga pondré un aceite en tu llavero. Así que si asisten 4 personas te daré 4 viales con aceite esencial, si llegan 8 te llenaré todo el llavero. ¿Cómo suena eso?”

Agenda la Clase mientras ayudas a otros a inscribirse. Agenda la Clase al menos dos semanas después, así te dará tiempo de dar una Consulta de Bienestar, dar muestras de manera efectiva y un seguimiento. Apártalo en tu calendario, y te enviaré a casa un llavero vacío y una Clase de anfitrión. El objetivo es agendar dos clases por clase que des. Así es como mantienes tu mercado creciendo.

Lo más probable es que la próxima vez que hables con ellos, sea en la Consulta de Bienestar. Los prepararás para que den su clase y asegurarte de que sepan dar muestras de manera efectiva antes del evento. Si alguien sólo está interesado en dar una clase pero no quiere dar muestras ni seguimiento, no te preocupes, lo revisaremos en la página 48, o puedes escuchar la llamada #41 de *Daily Mentor*, que habla sobre “Cómo preparar a los anfitriones”.

Invita a una introducción Básica de Negocio.

Finalmente, antes de que todos se vayan, invítalos a la introducción Básica de Negocio. NO dejes de comentar esto en tus clases.

“Para todos aquellos que quieran quedarse y disfrutar de un snack a

base de aceites esenciales, primero tendremos una discusión sobre la alegría de compartir aceites esenciales. Durará 15 minutos. Empezaremos en 5 o 10 minutos, tan pronto como terminemos de ayudar a todos aquí”.

Introducción Básica al Negocio

ESCUCHA LA LLAMADA #26 DE DAILY MENTOR

Introducción Básica del Negocio.

Esta es la segunda exposición que tus Clientes tienen al negocio. Que su duración sea de 15-20 minutos (ya han absorbido mucha información).

- Refrigerios simples y pequeños: gajos de manzana rociados con On Guard® o brownies con un betún de Menta.
- Si quieres usar visuales, apóyate en la *Guía Construye* de la compañía para explicar el Plan de Compensación.

Esta es la estructura de la Introducción:

1. Comparte la historia de construir una tubería vs acarrear cubetas (poder del ingreso residual).
2. Habla de por qué dōTERRA® es una gran empresa y habla de lo básico del Plan de Compensación (este NO es el momento para dibujar círculos o ponerse elegante).
3. Comparte historias de negocio exitosas; manténlas simples para que los asistentes empaticen (Si no conoces alguna, lee y copia una historia de éxito de la revista Leadership).

Cuando las personas muestren interés en el negocio, puedes agendar otra cita, o una llamada de Tres Vías con ellos, y tu Líder Upline. El guión para esta llamada se encuentra en este libro de trabajo, en la sección "Lanzar a nuevos Constructores". Si no tienes un Upline comprometido, puedes hacer esta llamada tú mismo.

NO TRATES DE EXPLICAR DE MÁS, DESPUÉS DE LA INTRODUCCIÓN BÁSICA AL NEGOCIO. LOS SATURARÁS. YA TIENEN DEMASIADA INFORMACIÓN PARA PROCESAR.

GUIÓN: INTRODUCCIÓN BÁSICA AL NEGOCIO

Pudes referir la *Guía Construye*, como una herramienta de educación.

"Me complace que hayan decidido aprender más sobre la alegría de compartir aceites esenciales, y que se hayan quedado para unos snacks. Les quiero compartir una historia sobre un hombre que acarreó cubetas de agua para vivir. Él vivía muy lejos de la toma de agua más cercana, y todos los días iba y venía acarreando sus cubetas de agua para la gente de la comunidad. Si quería ganar más dinero, debía de trabajar más duro y por más tiempo. Después de muchos años se cansó y quería un estilo de vida diferente. Entonces un día le llegó la inspiración. Si usaba su tiempo extra en construir una tubería de agua, sería libre de acarrear cubetas. Así que diligentemente trabajó unos cuantos años para construir su tubería de agua. Se extendía desde la fuente de agua hasta el pueblo. El día que encendió la llave, todo cambió. Ya no tenía que arrastrar cubos para ganarse la vida. Creó con éxito un suministro ilimitado de agua, mejoró el estilo de vida de la comunidad y de sí mismo, y creó un ingreso residual".

"Finalmente se sintió libre. Muchos de nosotros pasamos la vida intercambiando horas por dólares y no tenemos sentido de propósito. Con dōTERRA®, cualquiera puede optar por tener mejor salud, más tiempo con la familia, libertad financiera al compartir aceites esenciales, y construir un duradero ingreso residual".

GUIÓN: INTRODUCCIÓN BÁSICA AL NEGOCIO CONTINUACIÓN

“La misión de dōTERRA® es llevar los aceites esenciales de la más alta calidad al mundo. Hay millones de personas en todo el mundo que están cambiando sus vidas y las de sus familias con los aceites esenciales dōTERRA®. Debido a que los aceites funcionan tan bien, nuestra tasa de retención es casi 4.5 veces el promedio de la industria. Las compañías de venta directa típicas lideran con una oportunidad de negocio, y debido a que el producto no es su enfoque cuando las personas ya no están interesadas en la oportunidad, dejan de comprar el producto. dōTERRA® es muy diferente; lideramos con productos poderosos que cambian vidas y las personas compran estos productos independientemente de la oportunidad de negocio. dōTERRA® fue nombrada la compañía de aceites esenciales más grande del mundo y actualmente está bendiciendo a personas en más de 110 países.

La gran mayoría de todos los productos de dōTERRA® son exclusivos y únicos. Están dirigidos por un equipo ejecutivo con más de 150 años combinados de experiencia en esta industria. Una de las cosas que más significa para mí, es cómo dōTERRA® crea oportunidades económicas en todo el mundo en los países en desarrollo. Retribuyen a las comunidades desfavorecidas,

pagan a los productores de manera justa, y les enseñan cómo preservar la agricultura”.

Comparte una experiencia sobre la fundación dōTERRA Healing Hands® que te haya conmovido.

“Hay tantas posibilidades con dōTERRA®. Hablamos un poco antes sobre tres tipos de personas que vienen a estas clases.

Al primer tipo le encanta vivir este estilo de vida natural y también quiere que su propia familia viva de esta manera. El segundo tipo no puede esperar para compartir esta información con personas que saben se beneficiarán. A medida que comparta con otros, recibirán comisiones y podrán pagar todos los productos que desee en su hogar. Si comparten constantemente con otras personas podrán generar un ingreso suplementario. Conozco personas que han podido pagar la matrícula universitaria, obtener un segundo automóvil o pagar una deuda. El tercer tipo de persona que viene a estas clases quiere hacer exactamente lo que yo hago, que es enseñar a las personas sobre el poder de los aceites esenciales. Estas personas que desean construir un negocio dōTERRA® tienen un potencial financiero ilimitado”.

- Comparte algunas historias de negocio exitosas; tuyas y de otros.
- Pregúntales a otros DI sus experiencias de éxito contigo.

- Mantén las historias de manera corta y empática.
- No necesitas compartir tus ganancias exactas, pero sí puedes hablar de cómo ha cambiado tu vida.
- Es ideal compartir de 4 a 5 testimonios de negocio.

“Al igual que el hombre que estaba cansado de transportar cubetas de agua, si estás interesado en aprender a construir una tubería dōTERRA® y cambiar tu vida financieramente, ven y habla conmigo después de la clase para mostrarte cómo comenzar. Muchas gracias por venir ... y ahora es el momento de disfrutar de algunos refrigerios de aceites esenciales”.

Deja que la gente se mezcle y coma bocadillos todo el tiempo que quiera. Si alguien parece particularmente interesado en el negocio, puedes hablar brevemente y hacerle saber que puede discutirlo más en la *Consulta de Bienestar*. No les des mucha información en este momento sobre el negocio. Ellos ya tienen mucho en qué pensar sobre esto.

PARTE 4: CONSULTAS DE BIENESTAR



ESCUCHA LA LLAMADA #28 DE DAILY MENTOR

El objetivo final de tu negocio es tener un ingreso residual. Los Clientes que regresan, es el lugar de donde proviene ese cheque residual. Aprenderás a hacer y dar una *Consulta de Bienestar*, en la que te sentirás cómodo, y con la cual producirás más órdenes LRP.

Las *Consultas de Bienestar* son fáciles de dar cuando sigues esta fórmula. Y estarás satisfecho con lo fácil que será la transición de establecer órdenes LRP con tu nuevo Cliente.

Necesitarás:

- Una forma de *Consulta de Bienestar* (*Guía Vive dōTERRA®*)—tú y el cliente tomarán notas.
- Una pluma.
- Regálales un libro de aceites esenciales, si hacen una orden mayor a 100 PV en LRP (opcional).

Los Referidos son la manera más simple de hacer que tu negocio crezca, y que siempre tengas personas para hablar de los aceites esenciales.

Intenta decir algo por el estilo:

“No te puedo decir qué tan feliz estoy de que hayas decidido incorporar estos aceites a tu vida. Conozco a muchas personas que tienen problemas de salud, y los quieren solucionar con herramientas naturales. ¿A quién conoces que debería de contactar? Me encantaría ayudar a cualquiera que lo necesite”.

ESCUCHA LA LLAMADA #29 DE DAILY MENTOR

Cómo hacer una Consulta de Bienestar.

1. Problemas de salud y Soluciones Naturales.
 - Busca sus retos de salud en el libro *“The Essential Life”*. Escribe sus problemas de salud y los aceites que les puedan ayudar. Incluye aceites que ya tengan y otros que puedan probar. No les des más de tres aceites por problema de salud (¡no los quieres abrumar!).
2. Protocolo diario.
 - Investiga cuáles son los malestares que les aquejan. Ayúdalos a que escriban la cantidad de veces en el día que deben consumir los productos, y también cómo deben usarlos. Éste es el protocolo de mañana, tarde, y noche, del que hablaste.
3. *“Si estuviéramos en una isla desierta, y pudiera tener un producto conmigo, absolutamente—sería el LLV®. Muchas personas han dejado sus medicinas de botiquín tomando LLV®. Deja que te cuente cómo ayuda...”*
 - Reduce dolor e inflamación.
 - Nos da más energía.
 - Nos ayuda con nuestro humor.
 - *“dōTERRA® está tan seguro del producto, que incluso, si lo usaste todo, y después de 30 días no sientes menos dolor, o no sientes más energía y un mejor humor, te regresa tu dinero. No hay riesgo en este negocio, yo siempre empiezo con LLV®”.* (Puedes hablar más a detalle de los componentes si quieres).
4. Enseñar el LRP.
 - Es como un programa de viajero frecuente, pero recibes del 10–30% de vuelta, en lugar del 2%.
 - La manera más inteligente de seguir un protocolo consistente.
 - Gran forma de probar nuevos productos.
 - Puedes personalizar tu orden cada mes.
 - Consigue el Producto del Mes, GRATIS (hasta el día 15 del mes, por una orden LRP de 125 PV).
5. Pon un ejemplo de orden LRP.
 - Enséñales exactamente dónde y cómo hacer una orden LRP.
 - *“Te voy a ayudar a hacer tu primera orden del mes LRP, y después te voy a enseñar cómo cambiarla”.*
 - Apartir del Plan de Bienestar de 90 días, establecer la primera orden LRP.
 - *“Dime cuáles son tus prioridades. LLV® podría ser una; ¿qué más?”.* (Utiliza los Kits LRP si es que cumplen sus necesidades).
 - Dáles un libro si hacen una orden LRP (opcional).
6. Invita a Educación Continua.
 - Agrégalos a tus equipos y grupos de Facebook y los programas de educación continua.
 - Si son anfitriones de una clase, deja que hablen de eso ahí.

PARTE 5: EDUCACIÓN CONTINUA



Una vez que un nuevo Cliente se ha inscrito y ha tenido una *Consulta de Bienestar*, es momento de conectarlos con la Educación Continua.

La Educación Continua (EC) es cuando a los nuevos Clientes, se les exponen las vastas posibilidades de los aceites esenciales, y los productos inspirados en estos. Quieres que los clientes participen en la Educación Continua porque ahí es donde se vuelven clientes de por vida.

El objetivo de la Educación Continua es ayudar a los Clientes a encontrar 5 productos con los que nunca querrían vivir sin ellos.

Tu equipo ya tiene un aspecto de Educación Continua en proceso. Aprovecha los recursos disponibles antes de que inviertas tiempo, y energía, creando el propio.

Los programas más comunes de Educación Continua, suelen ser una rotación de clases en tópicos especializados.

ESCUCHA LA LLAMADA #30 DE DAILY MENTOR

Invitar a un Cliente a Educación Continua.

“Estás haciendo un trabajo increíble al invertir en un Estilo de Vida natural, y quiero que aproveches todo de esto. Tenemos un programa especial de Educación Continua y tendrás acceso a él. Hay posibilidades infinitas: Essential Oils 101, The Power Behind Proper Health and LLV, Healthy Weight Lifestyle, Emotional Wellness, Hormone Balance and Mood Management, Body Balance with AromaTouch Technique, Skin Care, Essential Science, Pain Management, y mucho más”.

“La buena noticia es que recibirás esto gratis. Vas a querer participar mientras se guarda, mientras está fresco. Todo lo que quiero que tengas es diversión y aprendizaje. Mira cuántas áreas de tu vida vas a poder mejorar gracias al conocimiento de uso de los aceites esenciales”.

¡No los abandones en la puerta!

Si estás incorporando a nuevos Clientes y Constructores a los programas de Educación Continua, ¡no sólo los introduces y los dejas! Participa. Si tu equipo tiene clases en vivo de Educación Continua, asiste a ellas con tus nuevos clientes.

ESCUCHA LA LLAMADA #31 DE *DAILY MENTOR*

Ocho semanas de rotación de ideas para Educación Continua (EC).

La manera más simple de tener Educación Continua, es si rotas los tópicos cada semana, por ocho semanas. Puedes encontrar clases pre-escritas para todos los tópicos en *Oil Life*. Puedes hacer todas las *Clases bonus* que quieras (chakras, regreso a clases, aceites de la biblia, etc). Estos son los tópicos que han demostrado enganchar a nuevos clientes al *Estilo de Vida de Bienestar Total* de dōTERRA®:

1. Aceites Esenciales 101.
2. El poder detrás de la salud adecuada y LLV®.
3. Estilo de vida saludable.
4. Bienestar emocional, equilibrio hormonal y manejo del estado de ánimo.
5. Equilibrio corporal con técnica AromaTouch.
6. Protección de la piel.
7. Ciencia esencial.
8. Manejo del dolor.

Reconocimiento en la EC.

Encuentra maneras creativas de felicitar a las personas que han participado en la EC.

El reconocimiento tiene un largo camino, y las personas aman sentirse parte de algo importante.

Posibilidades de reconocimiento:

- Certificado de graduación después de concluir las clases.
- Tarjeta de sellos con un premio, después de cierto número de sellos.
- Reconocimiento en un grupo de Facebook.
- Regalo de reconocimiento —puede ser un difusor, por completar la EC.

Entrenamiento de Negocio.

Una EC efectiva incluye un entrenamiento básico de negocio después de cada evento de EC. *"¿Por qué después? ¡Porque todos están ahí!"*.

Si haces una rotación de clases de 8 semanas; esas son 8 exposiciones más que los Clientes tienen al negocio. Las exposiciones repetidas hacen que los consumidores se adentren más en las posibilidades del negocio dōTERRA®.

Qué hacer en un entrenamiento de negocio semanal:

- Hazlo de 60 minutos o menos.
- Habla sobre las partes del Modelo Básico de Duplicación cada semana.
 1. Empezando (Listas, muestras, invitaciones a clases).
 2. Plan de Compensación.
 3. Cómo enseñar una Clase de aceites esenciales.
 4. Seis Semanas para ser Elite.



PARTE 6: ENCONTRAR CONSTRUCTORES



La gran mayoría de los Líderes exitosos dōTERRA®, reclutan socios de negocio, de alto calibre, al inicio. Es verdad que la mayoría de Constructores emergen de forma natural al probar los productos. Es inteligente que quieras encontrar intencionalmente Constructores poderosos.

ESCUCHA LA LLAMADA #34 DE DAILY MENTOR

Estudios de aceites esenciales.

Los estudios científicos son la forma más fácil y efectiva de tener inscripciones con índices crecientes. Proporcionan una manera simple, y no amenazante, de introducir los aceites esenciales a muchas personas nuevas y ayudarles en el proceso de inscripción.

A través de la explicación del estudio, los participantes utilizarán los aceites y tendrán la oportunidad de registrar e informar su experiencia; además de recibir Educación Continua. Los participantes también serán parte de una comunidad de estudio y de la comunidad de aceites esenciales en su equipo.

El esquema de proceso (que se mostrará a continuación) tiene una efectividad comprobada; una y otra vez.

NO MODIFIQUES nada de este proceso. ¡Ajustar rompe el proceso probado!

Elementos clave para el estudio.

- Los estudios se desarrollan en un lapso de 14 días.

- Este NO es un estudio médico. Este estudio se utiliza para encontrar individuos que aún no han utilizado aceites esenciales, u otros productos dōTERRA®, y ayudarlos a que se enamoren y empiecen a utilizar los productos.
- Los estudios funcionan mejor cuando reúnes participantes a fin de mes y comienzas el estudio a principios del mes siguiente.
- Cada participante recibirá:
 - Cuestionario inicial.
 - Un calendario para las dos semanas de estudio y clases.
 - Aceites esenciales para el estudio (28 gotas por vial).
 - Libro de aceites esenciales.
 - Cuestionario final.
- Necesitas crear un grupo de Facebook para TODOS los participantes.
- Ten un cuestionario inicial y uno final para todos los participantes.
- Ten un incentivo para que se inscriban al final del estudio.
- Tópicos del estudio (en orden de efectividad):
 - Digestión: DigestZen®, Limón, Menta.
 - Dolor: Deep Blue Rub®, Menta, Copaiba.

- Sueño: Lavanda, Serenity®, Manzanilla Romana.
- Estrés y Humor: Balance®, Naranja, Adaptiv®
- Cada Distribuidor necesita mantenerse en contacto regular con sus participantes
- Consulta a los participantes.

Paso 1: Identifica a los participantes del estudio.

- Una o dos semanas antes de que empiece el estudio, busca e invita personas a participar (personas que no estén inscritas en dōTERRA®).
- Considera a los influencers que estás invitando: ¿es probable que construyan? (4-7 estrellas).
- Busca e invita personas que se ocupen de problemas específicos relacionados con el tema de estudio que se va a realizar.
- Haz múltiples estudios a la vez, para así construir una red más amplia.
- Haz que la mayor cantidad de personas en tu equipo inviten a otras personas a participar.
- Cada miembro del equipo debe invitar entre 10 y 20 participantes (resulta difícil trabajar con más de 20 personas).

ESCUCHA LA LLAMADA #34 DE *DAILY MENTOR* CONTINUACIÓN

Paso 2: Antes de una Clase Vive.

El estudio comienza con una Clase Vive. Esto es crítico para tener tasas altas de inscripción. Seguir esta fórmula crea una tasa de inscripción de más del 85% (15-30% para una clase en línea).

- Bienvenida y explicación.
- Explica que este no es un estudio médico.
- Explica que el objetivo del estudio es comparar los resultados personales de cada participante de una semana a la otra.
- 3 cosas geniales sobre los aceites esenciales.
- 3 maneras de usar los aceites esenciales.
- Recuérdale a todos que cada cuerpo es diferente y que encontrarán una solución que funcione para ellos.
- Habla sobre los productos que se utilizarán durante el estudio.
- Demuéstrales exactamente cómo usar los productos.
- Muestra los productos para los cuatro estudios a la vez.
- Repasa el horario y las expectativas.
- Pasa las copias físicas del cuestionario inicial (usa los formularios de Google para hacerlo en línea).
- Proporciona aceites y un libro de aceites esenciales (A-Z guide) para el estudio.

Paso 3: Revisa.

Llama a cada participante dos días después de la Clase Vive para averiguar cómo fue

su experiencia. “¿Has tenido oportunidad de utilizar tus aceites?”. Utiliza el método de manera efectiva. Hazlo hasta que alguien tenga una GRAN experiencia.

Paso 4: Agregar al grupo de Facebook.

Agrégalos al grupo de Facebook para el estudio. Recuerda hacer UN grupo para todos los estudios a la vez (las personas verán experiencias de otros estudios que querrán tener ellos mismos).

Paso 5: Grupo de Facebook.

- Ten un video corto sobre un aceite esencial diferente todos los días.
- Piensa con anticipación qué incentivos ofrecerás con las inscripciones; asegúrate de compartir videos sobre esos incentivos para generar emoción antes de revelar los incentivos.
- Considera usar Facebook Live para testimonios cortos o presentaciones.
- Ten una sección de preguntas y respuestas.
- Invita a que alguien especial presente un tema relevante (de cinco a diez minutos).
- Ofrece regalos para aquellos que comparten sus historias y participan cada día. Se creativo: usa aceites, botellas de muestra, llaveros, etc.
- Haz diferentes premios cada día, que tengan diversas limitaciones en cada premio (ofrece algunos premios más grandes de manera ocasional y premios ilimitados

más pequeños con mayor frecuencia), y ten regalos que más gente pueda ganar.

- Ejemplo: “Si publicas cinco formas de usar tu _____, obtendrás _____”.
- Ejemplo: “¡Publica una captura de pantalla de un mensaje de texto que le enviaste a alguien diciéndole cuán geniales son tus aceites para ganar _____!”

Paso 6: Al final del estudio ten una Clase Vive.

¡La Clase final del estudio es donde todos se inscriben! Aquí es, exclusivamente, donde se entregan todos los premios (¡tienen que asistir para obtener sus premios!). Es donde compartes los premios especiales de inscripción y es donde tu estudio produce resultados.

- Bienvenidos y gracias a todos por participar.
- Testimonios (¡aquí se comparte la experiencia posterior a la primera Clase!).
- Comparte tu testimonio más poderoso.
- Ofrece incentivos de inscripción.
- Los incentivos solo duran 48 horas desde el momento de la clase final.
- Utiliza incentivos corporativos tanto como sea posible.
- Ejemplos de lo que yo ofrezco: Kit Healthy Start = Deep Blue Rub®. Kit Healthy Home = Manzanilla Romana. Kit Natural Solutions = Incienso.
- Cierra la clase como lo harías con una Clase Intro normal.

ESCUCHA LA LLAMADA #34 DE DAILY MENTOR CONTINUACIÓN

Agenda clases a partir de esta clase.

Formularios de inscripción.

- Agenda clases de esta clase.
- Introducción Básica del Negocio (IBN).
- Cuestionario final.
- Regalos del estudio.

¿Qué pasa si no puedes hacer las Clases Vive? Házlas en línea. Se conciente que las tasas de inscripción son drásticamente más altas cuando las clases son en vivo.

¿Qué pasa si las personas no viven en la misma zona o área que yo? Haz una Clase online.

¿Qué pasa si las personas no van a la Clase Vive por su premio? Es tu decisión, pero es más efectivo si haces que vayan a recoger su premio.

ESCUCHA LA LLAMADA #35 DE DAILY MENTOR

Llamada de Árbol.

El propósito de hacer un “árbol de llamadas” (también conocido como depurar la organización), es conectarse con personas en su línea descendente y dar oportunidades para que aquellos que no están en LRP, se inscriban; y para que aquellos que no están construyendo el negocio, al menos organicen una clase y tal vez incluso comiencen a construir. En el proceso de hacer todo esto se puede producir una gran cantidad de volumen adicional que normalmente no tendrías. Tu objetivo será llegar a todas las personas de tu organización, y utilizar el guión de la llamada de árbol, que se proporciona a continuación.

Para llegar de manera efectiva a toda tu organización, necesitas saber cómo imprimirla.

Aquí están los pasos:

1. Entra a www.mydoterra.com ingresa nombre de usuario y contraseña. Pasa el cursor sobre tu nombre y este se desplazará hacia *Mi Oficina Virtual*.
2. Selecciona la pestaña “Línea descendente” y navega por “Genealogía Detallada”.
3. Tendrás acceso a toda tu organización. Imprímela, pero asegúrate de dividirla en partes manejables. Recomendamos ir a los Elite que son el Rango base en una organización. Dependerá de quién participará contigo en la actividad del árbol de llamadas.

Tipos de clientes.

- Gente que esta generando

compras mensuales pero no están en LRP:

Lo más seguro es que no saben sobre el LRP y tendrás que dar un repaso.

- Gente que está en tu organización, en LRP y con compras constantes: Todos los amamos ¿cierto? Hagámoslos sentir bien de la lealtad que tienen como Cliente. Quién sabe e igual quieren ser anfitriones de una Clase.
- Gente en tu organización, con LRP sin una tarjeta: Dales una oportunidad de empezar y recibir los beneficios otra vez.
- Gente que no ha ordenado nada en mucho tiempo: Lo más probable es que no sepan cómo aprovechar, ni usar los productos. Agenda una *Consulta de Bienestar*.

Utiliza el guión para la *Llamada de Árbol*, presentando a continuación, de acuerdo al tipo de cliente que tú y tus Constructores están llamando.

Gente comprando, no en LRP.

“Hola, estoy llamando a _____. Yo soy Líder dōTERRA®. En realidad estamos en la misma organización y soy parte de tu equipo de soporte. Estaba buscando en el sistema y noté que realmente disfrutas los aceites. Los compras con regularidad”.

“Dime, ¿qué aceites son tus favoritos? ¿Qué te involucró con los aceites esenciales? Sabes, hay una promoción increíble y no quería que te la perdieras. Es una promoción que cada persona que se inscribe a dōTERRA® puede recibir”.

ESCUCHA LA LLAMADA #35 DE DAILY MENTOR CONTINUACIÓN

“La mejor parte es que es absolutamente gratis porque ya lo has ganado. Cuando te inscribes en dōTERRA®, puedes solicitar tener una Consulta de Bienestar. Las Consultas de Bienestar son increíbles. A veces, cuando las personas reciben sus aceites por primera vez, todavía no están muy seguras de cómo usarlos. En una Consulta de Bienestar, alguien te visita durante media hora por lo general, en tu casa; y si eso no es posible, pueden hacerlo por teléfono”.

“Primero, analizamos qué productos tienes y qué dolencias u objetivos de salud quieres tratar. Luego, elaboramos un plan de bienestar exacto para que tú y tu familia obtengan el mayor beneficio de los aceites que has pedido. De hecho, te ofrecemos una rutina de mañana, tarde y noche, sobre cómo puedes usar los aceites para lograr tus objetivos de salud. La mejor parte es que es gratis porque ya eres un miembro dōTERRA®”.

“Me encantaría programar un horario en el que podamos reunirnos. ¿Tienes tiempo _____ o _____? Déjame darte mis datos. Si tienes alguna pregunta, no dudes en llamarme. Mi número es _____ y mi correo electrónico es _____. Espero verte en tu Consulta de Bienestar”.

Gente con LRP

“Hola, estoy llamando a _____. Yo soy Líder dōTERRA®. En realidad estamos en la misma organización y soy parte de tu equipo de soporte. Estaba buscando en el sistema y noté que realmente disfrutas los aceites. Los compras con regularidad”.

“Dime, ¿qué aceites son tus favoritos? ¿Qué te involucró con los aceites esenciales? Es increíble que estés aprovechando el Programa de Recompensas por Lealtad (LRP); pero hay una promoción increíble en curso que no creo que conozcas, y no quería que te lo perdieras. Es una promoción que cada persona que se inscribe a dōTERRA® puede recibir. La mejor parte es que es absolutamente gratis porque ya lo has ganado. Cuando te inscribes en dōTERRA® puedes solicitar tener una Consulta de Bienestar”.

“Las Consultas de Bienestar son increíbles. A veces, cuando las personas reciben sus aceites por primera vez, todavía no están muy seguras de cómo usarlos. En una Consulta de Bienestar, alguien te visita durante media hora por lo general, en tu casa; y si eso no es posible, pueden hacerlo por teléfono. Primero, analizamos qué productos ya tienes y qué dolencias u objetivos de salud quieres tratar. Luego, elaboramos un plan de bienestar exacto para que tú y tu familia obtengan el mayor beneficio de los aceites que has pedido. En realidad te damos una rutina de mañana, de tarde, y noche, para que sepas cómo usar los aceites para lograr tus objetivos de salud. La mejor parte es que es gratis porque ya eres miembro dōTERRA®”.

“Me encantaría programar un horario en el que podamos reunirnos. ¿Tienes tiempo _____ o _____? Déjame darte mis datos. Si tienes alguna pregunta, no dudes en llamarme. Mi número es _____ y mi correo electrónico es _____. Espero verte en tu Consulta de Bienestar”.

Gente que están inscritos en LRP pero su tarjeta no está procesada.

“Hola, soy _____. Yo soy Líder dōTERRA®. En realidad estamos en la misma organización y soy parte de tu equipo de soporte. Ya sabes, hay una promoción increíble y no quería que te la perdieras. Es una promoción que cada persona que se inscribe a dōTERRA® puede recibir. La mejor parte es que es absolutamente gratis porque ya lo has ganado. Cuando te inscribes en dōTERRA® puedes solicitar tener una Consulta de Bienestar. Las Consultas de Bienestar son increíbles. A veces, cuando las personas reciben sus aceites por primera vez, todavía no están muy seguras de cómo usarlos. En una Consulta de Bienestar, alguien te visita durante media hora por lo general, en tu casa; y si eso no es posible, pueden hacerlo por teléfono. Primero, analizamos qué productos tienes y qué dolencias u objetivos de salud quieres tratar. Luego, elaboramos un plan de bienestar exacto para que tú y tu familia obtengan el mayor beneficio de los aceites que has pedido. De hecho, te damos una rutina de mañana, tarde y noche, para que sepas cómo usar tus aceites esenciales y así lograr tus objetivos de salud. La mejor parte es que es gratis porque ya eres un miembro dōTERRA®. Me encantaría agendar una cita para que nos podamos reunir”.

“Tienes tiempo _____ o _____? Noté que en un momento habías hecho un pedido LRP; todavía está configurado y guardado en el sistema pero no se está procesando, por lo que quiero

ESCUCHA LA LLAMADA #35 DE DAILY MENTOR CONTINUACIÓN

“darte un par de razones por las que puede que no se haya procesado en algún momento; algunas personas siguen esperando su producto y se preguntan por qué no se ha enviado”.

“Tal vez una de las razones por las que no se ha enviado es porque tienes una tarjeta de crédito antigua o vencida en el archivo. Y una vez que la tarjeta de crédito haya caducado, ya no podrán cobrarla y enviarte lo que desees. O tal vez es una tarjeta que ya no estás usando. En cualquier caso, si es algo que te gustaría arreglar, puedo ayudarte con tu Consulta de Bienestar”.

“Déjame darte mis datos. Si tienes alguna pregunta, no dudes en llamarme. Mi número es _____ y mi correo electrónico es _____. Espero verte en tu Consulta de Bienestar”.

Gente que no ha comprado en mucho tiempo.

“Hola, soy _____. Yo soy Líder dōTERRA®. En realidad estamos en la misma organización y soy parte de tu equipo de soporte. Estaba mirando el sistema y noté que no has hecho órdenes en un tiempo, y quería saber si tenías alguna duda sobre los aceites”.

“Dime qué kit compraste y qué fue lo que te involucró en los aceites esenciales. Existe una promoción increíble y creo que la vas a disfrutar. No me gustaría que te la perdieras”.

“Es una promoción que cada persona que se inscribe a dōTERRA® puede recibir. La mejor parte es que es absolutamente gratis porque ya lo has ganado. Cuando te inscribes en dōTERRA® puedes solicitar tener una Consulta de Bienestar”.

“Las Consultas de Bienestar son increíbles. A veces, cuando las personas reciben sus aceites por primera vez, todavía no están muy seguras de cómo usarlos. En una Consulta de Bienestar, alguien te visita durante media hora por lo general, en tu casa; y si eso no es posible, pueden hacerlo por teléfono. Primero analizamos qué productos tienes y qué dolencias u objetivos de salud quieres tratar. Luego, elaboramos un plan de bienestar exacto para que tú y tu familia obtengan el mayor beneficio de los aceites que has pedido. De hecho, te damos una rutina de mañana, tarde y noche, para que sepas cómo usar tus aceites esenciales y así lograr tus objetivos de salud. La mejor parte es que es gratis porque ya eres un miembro dōTERRA®”.

“Me encantaría programar un horario en el que podamos reunirnos. ¿Tienes tiempo _____ o _____? Déjame darte mis datos. Si tienes alguna pregunta, no dudes en llamarme. Mi número es _____ y mi correo electrónico es _____. Espero verte en tu Consulta de Bienestar”.



ESCUCHA LA LLAMADA #36 DE DAILY MENTOR

Referidos

Paso 1:

Haz una lista de las 100 Personas más Influyentes que conozcas o que hayas conocido. Utiliza la forma *Expande tus Contactos* de dōTERRA® <https://media.doterra.com/mx/es/forms/memory-jogger.pdf>

Paso 2:

Para cada persona en tu lista decide si vas a utilizar un acercamiento de PRODUCTO o de NEGOCIO.

Paso 3:

Llama a cada persona influyente que conozcas.

Acercamiento de Producto.

“Hola Lisa. ¿Tienes un par de minutos para hablar conmigo? Excelente. Lisa, eres una de las personas más influyentes que conozco. Y realmente valoro tu opinión. Cuando estás emocionada por algo, todos te escuchan. Me he enamorado de los aceites esenciales; han cambiado mi vida y la de mi familia también. Compartir aceites esenciales se ha convertido en un negocio muy exitoso para mí. Me encantaría traerte un producto gratis; algunas muestras para que pruebes. Creo que te enamorarás de ellos como yo. Sé que cuando realmente crees en algo, naturalmente hablas con otras personas al respecto y la gente te escucha. Realmente espero correr la voz sobre los aceites esenciales. Me encantaría entregarte algunas muestras gratis y obtener tu opinión, porque realmente eres una de

las personas más influyentes que conozco. Si tienes un minuto, ¿podríamos hablar sobre algunas dolencias o problemas de salud que tú y tu familia tienen? De esta manera podría traerte las muestras más beneficiosas para tus necesidades”.

Si no contestan, pueden enviarles el siguiente mensaje:

“He estado pensando en ti últimamente. Eres una de las personas más influyentes que conozco. Confío en tu opinión. Me encantaría hablar contigo y hacerte una pregunta”. Déjales el producto y haz un seguimiento para ver cómo les gustó. Pregúntales si conocen a otros a quienes les encantaría compartir este producto o les encantaría algún producto gratuito.

Si conocen a personas a las que les encantaría compartir o aman productos gratis, di:

“¿Te importa llamarlos o enviarles mensajes de texto, y hacerles saber que voy a contactarlos?”.

Acercamiento de Negocio.

“Hola Lisa. Estoy tan agradecida de que hayas respondido la llamada. Me encuentro muy emocionada de hablar contigo hoy.

He estado pensando mucho en ti últimamente; eres una de las personas más influyentes que conozco. La gente realmente te escucha y confía en tu opinión. Me he enamorado totalmente de los aceites esenciales; han cambiado mi vida y la de mi familia también. Hemos sido muy

bendecidos financieramente por compartir aceites esenciales y nuestro negocio ha funcionado muy bien. Estoy buscando un tipo específico de persona que parezca increíblemente bueno al compartir aceites esenciales. Quiero poner mi tiempo, talento y recursos en ellos, para que puedan tener un éxito similar como yo. Quería llamarte y explicarte exactamente a quién estoy buscando; ojalá que alguien pueda encajar perfectamente. Supuse que conocerías a alguien con el tipo de persona que estoy buscando. Estoy buscando mujeres, de unos 30 a 55 años, que realmente les gusten las cosas naturales. Que tienen una necesidad de dinero, por lo que estén motivadas para ganar dinero, y sean muy influyentes; que básicamente las personas las escuchen”.

“¿Conoces a alguien que tenga estas cualidades?”.

- Mujer.
- 30-55 años de edad.
- Interesada en cosas naturales.
- Necesita dinero.
- Influyente.

Si es que conocen personas con estas características, díles:

“¿Te importa llamarlos o enviarles mensajes de texto y hacerles saber que voy a contactarlos?”.

Incluso podrías escribirle lo que podrían decirle a la persona o enviarle un mensaje de texto para que se entusiasme de hablar contigo.

ESCUCHA LA LLAMADA #36 DE DAILY MENTOR CONTINUACIÓN

Tu conocido influyente podría decirle o enviarle un mensaje de texto a la persona a la que se refiere:

"Tengo un amigo que quiere dedicar algo de tiempo y recursos a un tipo específico de persona, y cuando me lo describieron, inmediatamente pensé en ti. Creo que sería beneficioso para ti hablar con esta persona; podría conducir a algo fantástico".

Paso 5:

Define qué incentivo darles por cada referido (productos o un incentivo económico).

Paso 6:

¡LLAMA A LAS PERSONAS A LAS QUE ESTÁN REFIRIENDO!

Acercamiento al Producto.

Podrías decir:

"Hola Jen estaba hablando con Lisa el otro día, y ella me dijo que podrías estar interesada en probar algunos aceites esenciales gratuitos. Me encantaría ir y dejarte un poco".

Acercamiento al Negocio.

Tú puedes decir:

"Hola Jen estaba hablando con Lisa el otro día y le expliqué de esta persona increíble que estaba buscando, y en la que quería dedicar mi tiempo y recursos; y ella dijo que tú eres exactamente lo que estaba describiendo. Lisa realmente piensa muy bien de ti..."

ESCUCHA LA LLAMADA #37 DE DAILY MENTOR

Llamada de Tres-Vías para prospectos Constructores.

La magia de presentar la oportunidad es que no tienes que conocerla por dentro y por fuera. En realidad, es una serie de preguntas mágicas que son más efectivas para ayudar a los prospectos Constructores a entrar en el negocio.

Este proceso agrega credibilidad a tu propuesta comercial. Aprovecha la influencia social y el éxito de su Upline. Puedes hacer esta presentación por tu cuenta; se recomienda encarecidamente que tengas un Plata o Superior para ser el Líder en esta llamada (así como la llamada de seguimiento).

Cuándo utilizar la llamada.

¡En cualquier momento que alguien se interese en el negocio!

Cuanto antes puedas hacerles esta llamada, podrás hacer que participen y se inscriban en el negocio lo antes posible.

GUIÓN PARA UNA LLAMADA DE TRES VÍAS

1. El Constructor edifica al Upline.
 - Antes de la llamada de tres vías (y de nuevo en el principio), los Constructores necesitan edificar de manera correcta al Líder Upline, para construir confianza entre su prospecto y tú. Una vez hecho esto, DEBEN permanecer en silencio y darte el control de la conversación.
2. Tómate el tiempo para hacer preguntas de Descubrimiento.
 - Cuéntame sobre. . . .
 - Por cuánto tiempo has. . . .
3. Haz preguntas de necesidad/ problemas.
 - ¿Cómo ves los próximos 5 años? (Estás buscando lo que necesitas cambiar).
 - ¿Qué es lo más frustrante? (trabajo, situación financiera, vida en el hogar, etc).
 - ¿Qué te gustaría cambiar? (trabajo, situación financiera, vida en el hogar, etc).
 - ¿Qué objetivos financieros quieres lograr?
4. Haz preguntas sobre el dolor.
 - ¿Qué impacto tiene esto en tu familia?
 - ¿Qué impacto tiene esto en tu trabajo?
 - ¿Cuáles son las consecuencias de no resolver este problema?
5. Haz preguntas de beneficios y soluciones.
 - ¿Qué tan valioso sería para ti? . . .
 - ¿Qué beneficios ves de...?
 - Si pudieras agitar tu varita mágica, y dōTERRA® fuera exactamente lo que quisieras en tu vida, ¿cómo sería?
6. Cómo encontrar el mejor apoyo en tu negocio dōTERRA®.
 - ¿Te gustaría complementar o reemplazar tus ingresos?
 - ¿Qué significa para ti complementar / reemplazar tus ingresos? (\$ 1,000, \$2,000, \$ 5,000, \$ 10,000 / mes).
 - ¿Para cuándo te gustaría alcanzar esta meta de ingresos? (3, 6, 12, 24 meses).
 - ¿Cuántas horas a la semana serías capaz de comprometerte con tu negocio dōTERRA® para alcanzar tu objetivo?
7. Responde las preguntas.
 - *“Creo que entiendo más claramente cuáles son tus objetivos y cómo puedo apoyarte en esos objetivos. ¿Hay algo más que necesites saber para sentirte cómodo construyendo un ingreso residual con dōTERRA®?”.* (Si tienen más preguntas, respóndelas).
8. Call to Action.
 - *“Lo que me gustaría hacer es programar otra llamada en unos días. Eso me dará tiempo para reflexionar sobre lo que has compartido conmigo y así puedo elaborar un plan de negocios específico. Revisaremos un plan de 30, 60 y 90 días para ayudarte a alcanzar tus objetivos. ¿Eso suena bien? ¿A qué hora te funciona mejor?”.*
9. Edifica al Constructor al final de la llamada.
 - Si estuvieras presentando la Oportunidad para prospectos Constructores; Edifica a tu Constructor antes de finalizar la llamada.

ESCUCHA LA LLAMADA #38 DE DAILY MENTOR

Llamada de Tres Vías, seguimiento (Plan diario 30, 60 y 90)

Comienza la llamada haciendo referencia a algo que dijeron en la llamada anterior. Esto genera mucha confianza y credibilidad, y te permite volver al mismo lugar donde te quedaste en la primera llamada.

En esta llamada necesitas hablar, no sólo escuchar.

Establece metas del negocio.

“Bien, he estado pensando en ti y en las metas y sueños que compartiste conmigo. Estoy realmente entusiasmada con lo que me has dicho, y tengo una pregunta que hacerte: ¿Quieres que sea realista contigo hoy o que te diga lo que quieres escuchar?”.

“Hemos visto a muchas personas construir este negocio, y hemos visto a muchas personas tener éxito en este negocio. Hemos podido reunir promedios con miles de personas que construyen el negocio para ver cuánto tiempo lleva, cuánto tiempo dedican semanalmente, y cuánto dinero ganan como resultado”.

“Ahora, no creo que yo sea promedio, y no creo que tú seas promedio; juntos definitivamente estaremos por encima del promedio. Pero es bueno tener estos promedios; así que tenemos un buen punto de partida”.

“Veamos tus objetivos. Me dijiste que te gustaría ganar \$ ____ en (fecha) _____. Si vemos una tabla con los promedios de la compañía, eso es el Rango _____. Esta tabla también nos dice que (su Rango objetivo) generalmente tarda (x número de meses) en alcanzarse. Entonces, uno de estos números debe cambiar...”.

“Podrías aumentar las horas que trabajas, o el tiempo que llevarás llegar allí o reducir tu meta de ingresos. ¿Qué estarías dispuesta a ajustar?”. (Dales oportunidad de responder).

Ajusta los números hasta que tengas algo realista. *“Quieres hacer 35 horas a la semana y quieres ganar \$1,000. ¿Estaría bien si hiciéramos la meta seis meses en lugar de tres?”.*

Si alguien quiere trabajar menos de 15 horas, diles: *“Nunca he visto a alguien tener un ingreso residual sustancial trabajando menos de 15 horas; ese es el tiempo mínimo para obtener el momentum que necesitas”.*

Hay gente que puede tener dificultades comprometiéndose con un horario; si ese es el caso, revisa el *Modelo de Duplicación Básica* para el manejo del tiempo (muchas actividades de negocio pueden estar dentro de las actividades del día a día).

Establece una meta y marco de tiempo realista y positivo. Luego dile que ambos intentarán sobrepasar el objetivo. (¡la mayoría de la gente estará muy feliz!)

Plan diario 30, 60 y 90.

“Ya sabemos tus metas, hagámos un calendario estratégico de 30, 60 y 90 días para que comiences”.

- A partir de la fecha que quieran comenzar; programarás su lanzamiento y calendario (la semana en que hacen sus primeras cuatro clases).
- Asegúrate que tengan dos semanas antes de la fecha de lanzamiento para dar muestras de manera efectiva.

Línea del tiempo para un plan de negocios (Seis semanas para ser Elite).

- **Semanas 1–2:** Lista de nombres, muestras efectivas e invitaciones.
- **Semana 3:** Semana de lanzamiento (cuatro Clases a la semana).
- **Semana 4:** Consultas de Bienestar y llamadas de Tres Vías posibles Constructores.
- **Semana 5–6:** Enseña Clases que se agendaron en otras clases, y empieza lanzando nuevos Constructores.

La línea de tiempo *Seis Semanas para ser Elite* mostrada arriba debería ser el estándar. Si se hace más lento es difícil mantener el momentum.

Si alguien tiene objetivos más contundentes, ¡simplemente comprime la línea de tiempo! La forma de acelerar el tiempo para clasificar es encontrar Constructores comprometidos y capaces desde el principio (aprovechando las llamadas de 3 vías) y lanzarlos simultáneamente.

Una vez que hayas mostrado el *Modelo de Duplicación Básica* y programado la fecha de lanzamiento, configura otra llamada telefónica para enseñarles cómo clasificar su Lista de Nombres y un muestreo efectivo (el Constructor, no el Upline, puede manejarlo desde aquí). ¡Este es el comienzo de tus negocios!

Importante: ¡Los constructores son consumidores! Asegúrate que hayan visto una Clase; que se hayan inscrito con un kit y hayan tenido una Consulta de Bienestar.

TIEMPO PARA LLEGAR A UN RANGO Y SUS INGRESOS PROMEDIO

RANGO	TIEMPO SEMANAL DEDICADO A CADA RANGO	TIEMPO PARA LLEGAR AL RANGO	TIEMPO DEDICADO SEMANALMENTE	INGRESO MENSUAL PROMEDIO EN DÓLARES	INGRESO ESPERADO, NUEVO RANGO
ELITE	8 horas 15 horas 20 horas	6 meses 2 meses 1 mes	8 horas	\$357	\$300-\$800
PREMIER	15 horas	3-6 meses	10-15 horas	\$876	\$600-\$1,000
PLATA	25 horas	13 meses	15-20 horas	\$2,350	\$1,200
ORO	35 horas	15 meses	25-35 horas	\$4,958	\$3,500
PLATINO	35 horas	23 meses	25-40 horas	\$9,626	\$6,000
DIAMANTE	40-60 horas	24 meses	40-60 horas	\$17,006	\$8,500
DIAMANTE AZUL	40-60+ horas	36 meses	20-30 horas	\$38,796	\$22,000
DIAMANTE PRESIDENCIAL	40-60+ horas	48 meses	10-20 horas	\$107,988	\$60,000

Nota: Los ingresos promedio se obtuvieron del documento doTERRA 2018 Opportunity and Earnings Disclosure Summary (Ejemplo de ganancia promedio en EUA.)



PARTE 7: LANZAR NUEVOS CONSTRUCTORES



EL CICLO ELITE

ESCUCHA LA LLAMADA #39 DE DAILY MENTOR

Muchas personas gastan tiempo y recursos y no llegan muy lejos en el negocio.

Su energía se gasta en actividades ineficientes y a menudo terminan desanimados. Estos esquemas muestran la forma ineficaz y efectiva de construir el negocio.

ELIJAMOS DE MANERA EFECTIVA.

INEFECTIVO



EFFECTIVO



ESCUCHA LA LLAMADA #40 DE DAILY MENTOR

Seis semanas para ser Elite.

La forma más efectiva de lanzar nuevos Constructores es a través de Seis semanas para ser Elite. Esto genera el mayor impulso, le da al Constructor una mejor oportunidad de encontrar sus propios Constructores desde el principio, y les permite ubicar de manera más estratégica tener muchas inscripciones, todas en la misma ventana de colocación de 14 días.

Tiempo requerido.

- 20 horas a la semana (15 es el mínimo para generar el momentum necesario).
- Dos semanas para dar muestras efectivas.
- Una semana para que puedan ser anfitriones de Clases.

Preparación Semana 1-2

- Crea una Lista de Nombres.
- Clasifica la lista con el Sistema de calificación de siete estrellas.
- Empieza a dar muestras efectivas, y a invitar a la gente a partir de las estrellas que les otorgaste.
- Dale muestras al menos a 45 personas (¡quieres que tus Clases se llenen!).
- Acelera el proceso de construcción al agendar una llamada de Tres Vías con tu Upline, previamente.

Semana 1.

- ¡Semana de lanzamiento! Imparte 4 clases esta semana.
- Trata de dar un par de clases nocturnas y un par el fin de semana.
- Establece una meta para reservar dos nuevas clases de cada Clase que enseñes.
- Programa llamadas de Constructor de Tres Vías con los interesados en la introducción básica al negocio (al final de cada clase).

Semana 2.

- Consultas de Bienestar con los inscritos desde la Semana 1.
- Llamadas de Tres Vías con los prospectos.
- Ayuda a los anfitriones a que preparen la Clase, den muestras, den seguimiento e inviten a Clases Intro.

Semana 3-6

- Imparte clases agendadas en las clases que diste previamente.
- Continúa agendando clases de clases.
- Continúa encontrado nuevos Constructores.

¿Cómo llegas a Diamante? Llevas a cabo el plan de Duplicación Básica con 12 Constructores en tu segundo nivel. Lo mismo aplica para cualquier Rango al que quieras llegar.

Sólo necesitas saber tres cosas para alcanzar CUALQUIER Rango en dōTERRA®:

1. Cómo alcanzar Elite.
2. Cómo enseñar a que otros lleguen a Elite.
3. Cómo enseñarles a que enseñen a otros a alcanzar el Rango Elite.

PREPARACIÓN SEMANA 1	PREPARACIÓN SEMANA 2	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4	SEMANA 5	SEMANA 6
Muestra Seguimiento Invitación	Muestra Seguimiento Invitación	4 Clases	Preparación	2 Clases	2 Clases	2 Clases	2 Clases

ESCUCHA LA LLAMADA #41 DE DAILY MENTOR

Trabajar con anfitriones.

Cómo trabajar con anfitriones.

- Agenda una Clase que otros organizarán al final de tu Clase de Introducción a los aceites esenciales.
- Si ponen una fecha en el calendario para su clase, dales un llavero de 8 viales vacío para llevar a casa.
- Por cada persona que venga a la clase, entréales un vial de muestra de aceite esencial para poner en su llavero.

Existen tres tipos de personas:

1. El primer tipo de persona sólo quiere compartir información con sus amigos y familiares, pero no quiere ganar dinero.
2. El segundo tipo quiere compartir el producto y posiblemente pagar los aceites que compran.
3. El tercer tipo quiere ser anfitrión de una Clase Intro porque quiere construir un negocio.

Habla sobre tu clase en la Consulta de Bienestar, no en la Clase Intro porque es demasiado abrumador.

Guión para usar en una *Consulta de Bienestar*:

“Tenemos una fecha de clase establecida para [una hora específica] y me gustaría hacer que esa Clase sea tan exitosa como la clase que acabamos de tener. Me gustaría que todos tus amigos que vinieran a la clase tengan una experiencia poderosa con los aceites antes de la clase, como lo hiciste tú. Voy a escribir para ti todas las cosas que hice para asegurarme de que hayan tenido una buena experiencia. Cuando nos preparamos de esta manera, la experiencia en la clase puede cambiar la vida”.

1. Llama y pregunta si estarían interesados en una muestra.
2. Entrega la muestra.
3. Haz un seguimiento con esa muestra; posiblemente entregarás otra muestra hasta que tengan una buena experiencia con los aceites.
4. Invita a una Clase Intro.
5. Llama dos días antes de la clase.
6. Manda un mensaje de texto dos horas antes de la clase.

La anfitriona necesita mirar, estar lista y decidir qué cosas le gustaría hacer y qué cosas le gustaría que hiciera el Líder.

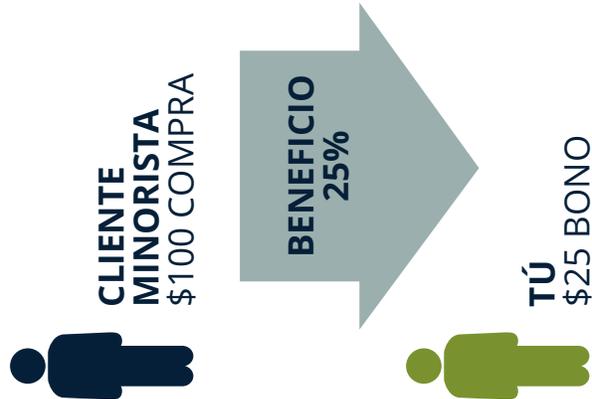
- La anfitriona necesita decidir con qué nivel de participación se preparará para la clase con la que se sienta cómoda.
- Ésta es una excelente manera de saber con qué tipo de persona está tratando, ya sea un colaborador o un Constructor.
- Si estás tratando con anfitriones o Compartidores, que no están interesados en ganar dinero; deberás proporcionar los viales de muestra, aceites, stickers y las guías de referencia de aceites esenciales.

ESCUCHA LA LLAMADA #27 DE DAILY MENTOR

PLAN DE COMPENSACIÓN

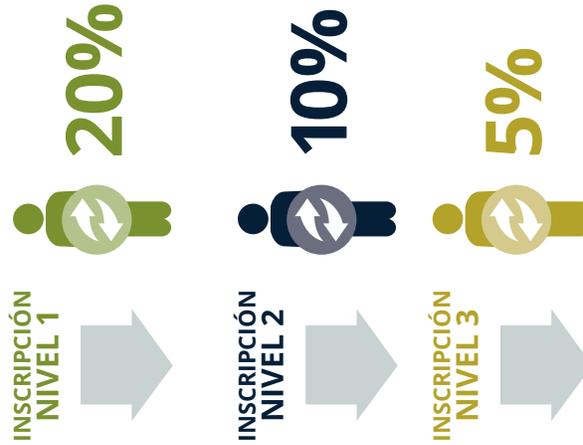
BENEFICIO MINORISTA *pagado mensualmente*

Los Distribuidores Independientes obtienen un 25 % de ganancia en las compras realizadas por sus clientes minoristas ...



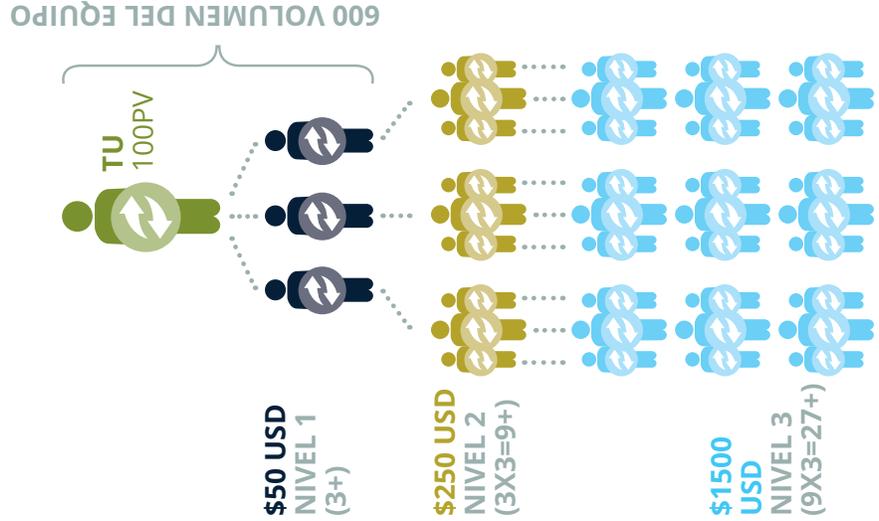
BONO DE INICIO RÁPIDO *pagado semanalmente*

Pagado en el PV de un nuevo inscrito durante sus primeros 60 días. Cada participante debe tener una plantilla de pedido de Recompensas de lealtad de 100 PV para participar.



BONO PODER DE 3 *pagado mensualmente*

Consulta la página de detalles del Bono de Poder de 3, para obtener una descripción completa de las reglas y requisitos.



PLAN DE COMPENSACIÓN: INGRESOS RESIDUALES

Bono de organización uninivel (pagado mensualmente).

PAGADO POR TÍTULO	DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE	MANAGER	DIRECTOR	EJECUTIVO	ELITE	PREMIER	PLATA	ORO	PLATINO	DIAMANTE	DIAMANTE AZUL	DIAMANTE PRESIDENCIAL
PV MENSUAL	50	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
VO MENSUAL	*	500	1,000	2,000	3,000	5,000	*	*	*	*	*	*
PIERNAS CALIFICADAS	*	*	*	*	*	2	3	3	3	4	5	6
REQUERIMIENTOS DE PIERNAS	*	*	*	*	*	Ejecutivo	Elite	Premier	Plata	Plata	Oro	Platino
NIVEL 1	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
NIVEL 2	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
NIVEL 3		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
NIVEL 4				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
NIVEL 5					6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
NIVEL 6						6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
NIVEL 7							7%	7%	7%	7%	7%	7%

PLAN DE COMPENSACIÓN: BONOS PARA LOS LÍDERES

Fondo de Rendimiento Infinito (se paga mensualmente sobre el volumen total de la empresa)

PAGADO POR TÍTULO	PREMIER	PLATA	ORO	PLATINO	DIAMANTE	DIAMANTE AZUL	DIAMANTE PRESIDENCIAL
PV Mensual	100	100	100	100	100	100	100
VO Mensual	5,000	*	*	*	*	*	*
Piernas calificadas*	2	3	3	3	4	5	6
Requerimientos de pierna	Ejecutivo	Elite	Premier	Plata	Plata	Oro	Platino
	FONDO POR DESEMPEÑO DE LIDERAZGO				FONDO DE RENDIMIENTO PARA DIAMANTE		
Número de acciones	1	5	10	1	2	3	
	1+	1+	1+	1+	1+	1+	1+
		2%			1%		
	BONO DE EMPODERAMIENTO^o			Fondo para Diamante	Fondo para Diamante Azul	Fondo para Diamante Presidencial	
	1 Inscripción		Número de acciones	3	3	3	
	1%			1+	1+	1+	
				1%	1%	1%	

Al calificar en los primeros Rangos, los Distribuidores Independientes tienen la oportunidad de beneficiarse del Volumen Global de la Empresa. Las acciones se ganan cada mes que se logra y se mantiene el Rango de Calificación.

Obtén acciones adicionales ayudando a tus Distribuidores Independientes Inscritos Personalmente* a avanzar:

Por cada nuevo Elite (Fondo por Desempeño de Liderazgo), por cada nuevo Premier (Fondo de Rendimiento para Diamante y Diamante Azul) y por cada nuevo Plata (Fondo de Rendimiento para Diamante Presidencial)

Bono de Empoderamiento: los Rangos Plata y Premier que inscriban personalmente a un Cliente Mayorista o Distribuidor Independiente con 100 PV o más, y que califiquen con el Rango Plata o Premier durante ese mes, podrán recibir una acción en el mes de

la calificación. No se ganan acciones adicionales en este grupo.

Bono por Desempeño de Liderazgo: los Rango Plata ganan una acción, los Rango Oro ganan cinco acciones y cada Rango Platino gana diez acciones.

Fondo de Rendimiento para Diamantes: cada vez que un Rango Diamante gana una acción, un Diamante Azul ganará dos acciones, y cada Diamante Presidencial gana tres acciones.

Fondo para Diamantes: cada Rango Diamante o superior, recibe tres acciones.

* (Los nuevos Rangos deben de ser Inscritos Personales) Las piernas deben estar inscritas personalmente. Deben haber calificado en ese Rango por primera vez, el número de acciones es ilimitado. Consulta las políticas de la empresa para más detalles.

ESCUCHA LA LLAMADA #43 DAILY MENTOR

Colocaciones.

Si deseas tener un ingreso a largo plazo, sostenible y residual de verdad, que dure años y décadas, debes tener UN OBJETIVO cuando se trata de hacer colocaciones: LIBERTAD DE TIEMPO.

Si colocas de manera irresponsable, apresurándote para obtener bonificaciones del Bono Poder de 3, o para alcanzar el Rango Premier prematuramente, puedes crear un desastre para ti más adelante.

La estructura empresarial más sostenible es donde tus socios clave están comprometidos y son capaces. Cuando tus piernas están construidas por debajo de Constructores comprometidos y capaces (en lugar de Constructores, Clientes que comparten, y Clientes menos comprometidos / capaces), el impulso de todos aumentará exponencialmente.

Estructura ideal del equipo.

- *Nivel 1:*
Constructores comprometidos y capaces.
- *Nivel 2:*
Constructores comprometidos o capaces.
- *Nivel 3:*
Clientes y Clientes que comparten.

Comprometido

significa que hacen lo que dicen que harán. Tú determinarás su compromiso basandote en cómo tratan sus primeros compromisos con dōTERRA®. ¿Mantienen en pie sus citas? ¿Cuando les pides que vean videos, material, y revisen su mail, lo hacen?

Capaz

significa que pueden traer a más personas a la mesa. Saben cómo resolver las cosas. Entienden cómo Inscribir a las personas. Determinan la capacidad de una persona al notar si lleva personas a las clases, te contactan con personas o las inscriben ellos mismos. Y las herramientas que utilizan para aprender por ellos mismos.

Usa la ventana de 14 días de colocación para determinar si tu Constructor es comprometido y capaz. No adivines. Dales la oportunidad de demostrarlo.

¿Qué pasa si alguien es Comprometido, Capaz, pero no ambos?

Alguien que no demuestre compromiso y capacidad es excelente para el segundo nivel. Estos son Constructores valiosos que probablemente requerirán más tiempo y energía, por lo que no van a estar en la línea de en frente.

Al mantener un estándar alto para sus socios de negocio más cercanos, te presentas como un profesional que puede atraer al tipo de socios que estás buscando. Esto no significa que vas a ignorar a las personas que no se ajusten perfectamente a tu molde. Les darás la bienvenida a todos en tu equipo y también tomarás decisiones inteligentes sobre tus recursos de tiempo y energía.

ESCUCHA LA LLAMADA #44 DAILY MENTOR

Los mayores errores que cometemos con las colocaciones.

1. Los usuarios y los que comparten al frente.
 - Una mejor solución es enseñar a los Constructores cómo invitar y celebrar clases adecuadamente para que encuentren a las personas adecuadas rápidamente y puedan ubicarlos a todos al mismo tiempo.
2. Colocar familia (que no sean Constructores Clave) al frente.
 - No puedes responsabilizar a tu familia.
 - No querrás generar ese estrés y presión en tus relaciones. No quieres que piensen que dōTERRA® es más importante que tu relación con ellos.
3. No los clasifiques por su ubicación.
 - Coloca a las personas donde serán apoyadas por el Líder Constructor Clave correcto debajo de ti.
4. No colocarlos por su ubicación.
 - Mantén a las personas unidas por relaciones tanto como puedas, para que las personas que normalmente interactúan juntas puedan trabajar juntas.
 - La colocación por relaciones siempre triunfa por encima de la colocación por ubicación.

ESCUCHA LA LLAMADA #45 DAILY MENTOR

Cómo resolver problemas de colocación.

1. Forma una nueva pierna.
 - ¡Es mucho más fácil dar a luz, que revivir a alguien muerto!
 - Solemos evitar hacer esto, porque es doloroso, cuando lo hacemos mal. Pero AHORA, que ya sabemos cómo hacerlo de manera correcta, es mucho más fácil.
 - Suele ser MUCHO más fácil y rápido tratar de reconstruir una pierna nueva que resucitar una muerta.
2. Coloca a un Constructor Clave debajo de una pierna existente.
 - Tu meta es tener a todos tus calificables como Constructores.
3. Transferencia de Cuentas.
 - Siempre prueba a las personas antes de transferirlas.
("¿Puedes obtener tres prospectos de Líderes reales en una llamada 3 vías conmigo esta semana?").
4. Cambio de inscripción.
5. Intercambio de Colocación.
6. Cuentas terminadas.
7. Excepciones donde el comité dirá que no:
 - Un movimiento que te haga moverte a un nuevo Rango.
 - Un movimiento que completa el Poder de 3.
 - Un movimiento sobre 1,000 VO.
 - Siempre deja que tu línea descendente solicite sus propias excepciones. De lo contrario, esto te contará como si fueran tuyas (ellos están limitados a tres excepciones).



PARTE 8: DUPLICACIÓN



EL PODER DEL MODELO DE DUPLICACIÓN BÁSICA / SI NO DUPLICA, ¡NO IMPORTA!

Programa de Éxito Semanal.

¿Cuál es el camino más seguro para el Éxito Semanal?

Es ser inquebrantablemente consistente con las actividades centrales de creación de negocios. Estas actividades se complementan una a la otra cuando suceden en una modalidad dedicada.

Siete actividades semanales que son cruciales para el éxito.

1. Clase Intro a los aceites esenciales.
2. Negocio Básico.
3. Consultas de Bienestar.
4. Clase de Educación Continua.
5. Llamada de equipo.
6. Sesiones de estrategia con Constructores Clave.
7. Contacta y da seguimiento.

Adjuntaremos un ejemplo de Programa de Éxito Semanal. Contiene todas las actividades básicas de creación de negocios para hacer crecer tu negocio. Observa todo el espacio en blanco y también cuántas actividades pueden encajar fácilmente entre otras prioridades (familia, trabajo, otros, etc). ¡Comprométete a construir seriamente y en tus resultados se verá reflejado!

Hacer este programa de Éxito Semanal, todas las semanas durante 12 meses, es la forma más segura de llegar a Diamante en 1 año.

ESCUCHA LA LLAMADA #46 DAILY MENTOR

Clase Intro a los Aceites Esenciales.

- Debes tener la misma Clase, a la misma hora, el mismo día de la semana, en el mismo lugar.
- Esto acelera la duplicación porque cada vez que alguien quiere traer a un prospecto a una Clase, saben que hay una para llevarlos.
- Muy pronto, tendrás 100 personas duplicando la misma Clase cada semana con miles de nuevas inscripciones.
- Cuando tengas una semana con poca o ninguna asistencia, no te preocupes, sólo mantente constante.
- La Clase semanal es crítica para la duplicación masiva.

Entrenamiento Básico de Negocio.

- Esto sucede directamente después de tu Clase de aceites cada semana.
- ¡Esto debe suceder justo después de tu clase de aceites porque la gente ya está allí en la sala!
- ¡Esto les da una exposición adicional al negocio!
- Habla sobre tres cosas:
 1. Construir una tubería (ingreso residual).
 2. Por qué dōTERRA® es una gran compañía con un plan de compensación básico.
 3. Historias de negocio exitosas (no compartas la cantidad de dinero; comparte el cómo ha cambiado la vida de persona y su experiencia).

Al final de la clase puedes ofrecer los snacks de aceites esenciales. Muchas personas se quedarán por los snacks, y entonces tendrán la oportunidad de exponerse al negocio.

Consultas de Bienestar.

Al ofrecer varias *Consultas de Bienestar* cada semana, la gente tiene la oportunidad de agendar y tú tendrás la oportunidad de ser consistente.

ESCUCHA LA LLAMADA #47 DAILY MENTOR

Clase de Educación Continua.

El 85% de nuestras ganancias son de usuarios del producto. Si no apoyamos continuamente a nuestros usuarios de productos, estamos desechando la mayor parte de nuestro negocio.

La intención de la Educación Continua es que al final de su experiencia se hayan enamorado de al menos cinco productos y nunca dejen de ordenar por el resto de sus vidas. Es mucho más efectivo presencialmente porque las personas tienen la experiencia física de estar allí y no pueden simplemente cerrar sesión.

- Educación de Producto (cámbiala cada 8 semanas)
 1. Aceites Esenciales 101.
 2. El poder detrás de la salud adecuada y LLV®.
 3. Estilo de vida saludable.
 4. Bienestar emocional, equilibrio hormonal y manejo del estado de ánimo.
 5. Equilibrio corporal con técnica AromaTouch.
 6. Protección de la piel.
 7. Ciencia esencial.
 8. Manejo del dolor.

- Educación de negocio (rotar cada cuatro semanas; justo después de la sesión del producto).
 1. Empezar (Hacer un lista, Muestras, Invitar a una Clase).
 2. Plan de compensación.
 3. Cómo enseñar una Clase de Aceites Esenciales.
 4. Seis Semanas para ser Elite.
- ¡Ten tarjetas y una graduación de Educación Continua! Funciona en Malasia, México, Tennessee y en todas partes.
- La comida sale al final de la sección de negocios.
- Cada clase de Educación Continua incluye educación LRP.

ESCUCHA LA LLAMADA #48 DAILY MENTOR

Llamada de equipo.

- Hacer llamadas durante 30 minutos como máximo los lunes por la noche.
- Esto lo tienen Diamantes y superiores (su equipo debe ser lo suficientemente grande).
- Las llamadas de equipo funcionan mejor el lunes por la noche al comienzo de la semana.
- Estas llamadas son importantes para que nadie se quede atrás.

Agenda:

- Bienvenida (**2 minutos**).
- Entrenamiento de producto (**5 minutos**).
- Entrenar una herramienta de negocio (lo que sea que aparezca en las llamadas de estrategia) (**15 minutos**).
- Reconocimiento o testimonios (**5 minutos**) Encuentra cosas únicas para reconocer, como alguien que hace todo lo posible para asistir a un evento o se inscribe con un Kit grande.
- Recordatorios y cierre (eventos y promociones) (**3 minutos**).

ESCUCHA LA LLAMADA #49 DAILY MENTOR

Sesiones de Estrategia.

- Las sesiones de estrategia deberían de ocurrir cada semana hasta que lleguen al Rango Diamante.
- Asegurate que están agendadas para el mismo día y la misma hora.
- Haz que te llamen para que no los tengas que perseguir.
- Si alguien está metido de tiempo completo en el negocio, agenda una hora completa con ellos cada semana. Si alguien está metido de medio tiempo, agenda una media hora cada semana.
- Trata de tener todas las sesiones de estrategia en el mismo bloque de tiempo. Esto será más fácil para ti y hará que no extiendan el tiempo si hay alguien detrás de ellos.
- Puedes hacer estas sesiones en persona o por teléfono.
- Si alguien no acepta la llamada de estrategia, es porque no le estás ofreciendo valor.
- Tu objetivo número uno es hacer un seguimiento con ellos de sus tres objetivos de la semana siguiente, y establecer tres objetivos más para la próxima semana.
- Asegúrate de que se comprometan el día en que lograrán todas sus metas y responsabilízalos enviándoles mensajes de texto durante toda la semana preguntándoles si han logrado sus metas.

- Por ejemplo: Si Sally, tu Líder, dice que uno de sus objetivos es contactar a cuatro personas en su Lista de nombres, tú le preguntarás cuándo completará esta tarea. Ella puede decir el jueves por la noche. Lo anotarás en tu teléfono, con un recordatorio para que puedas enviarle un mensaje de texto el jueves y preguntarle si logró su objetivo.

Tenemos ejemplos de hojas de trabajo con llamadas de estrategia que puedes usar cada semana.

Acostúmbrate a preguntar y rectificar a qué se compromete tu Constructor. No asumas que pasar por alto actividades importantes significa que comprende completamente su importancia. Siempre pregunta y rectifica.

Contactar y dar seguimiento.

- Cuatro horas a la semana: agrupa las llamadas de Cierre, juntas en un bloque de tiempo.
- Independientemente del número de creadores de Constructores Clave que creas que necesitas para un objetivo, encuentra cuatro personas que quieran construir. Por lo general, uno no hace nada y resulta ser más partícipe; uno quiere ir a su propio ritmo; y generalmente uno de cada cuatro es un Líder comprometido y capaz.
¡REGLA 1 DE CADA 4!

Tiempo usado para varios.

- Viaje (2 horas).
- Consultas de Bienestar (2 horas).
- Preguntas y respuestas, aquí y ahí (2 horas).

MUESTRA DE UN PROGRAMA DE ÉXITO SEMANAL

	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
9am							
10am	Sesiones Estratégicas				C&F	Educación Continua	
11am							
MEDIO DÍA					C&F	Consulta de Bienestar	
1pm							
2pm		Consulta de Bienestar					
3pm							
4pm			C&F				
5pm							
6pm		C&F					
7pm				Clases de aceites esenciales			
8pm				ENTRENAMIENTO DE NEGOCIO BÁSICO			
9pm	Llamada de equipo						

HOJA DE TRABAJO PARA ÉXITO SEMANAL

Para uso de Upline

Paso 1: Reconectar y hacer preguntas de descubrimiento

- Cuéntame sobre. . . (tu semana, tu familia, tu trabajo)
- ¿Cómo te sientes acerca de dōTERRA®?
- ¿Cuál es la mejor cosa que te ha pasado en el negocio esta semana?
- ¿Cuál es la cosa más frustrante que te ha pasado en el negocio esta semana?

Paso 2: Revisa tu objetivo/prioridades y acciones de la semana pasada

Paso 3: Cosas a revisar:

- ¿Quién estará dando las clases?
- ¿Cuántas clases necesitan ser programadas por equipo clasificatorio?
- ¿Has escogido tus incentivos/promociones de este mes para las piernas que califican, y has discutido las promociones e incentivos con tus líderes?

Paso 4: Identifica tres metas para esta semana

Objetivo 1 _____

- ¿Cómo lo lograrás?
- ¿Cuándo lo finalizas?
- ¿Cómo te puedo ayudar con esto?

Objetivo 2 _____

- ¿Cómo lo lograrás?
- ¿Cuándo lo finalizas?
- ¿Cómo te puedo ayudar con esto?

Objetivo 3 _____

- ¿Cómo lo lograrás?
- ¿Cuándo lo finalizas?
- ¿Cómo te puedo ayudar con esto?

Paso 5: Ambos Upline y Downline, escriban los objetivos

Paso 6: Recordatorios importantes (ejemplo: llamada de equipo, promociones de producto, etc.)

EL PODER DE LA CONSISTENCIA

ESCUCHA LA LLAMADA #50 *DAILY MENTOR*

Hay un puñado de decisiones importantes que debes tomar en tu negocio. La mayoría de las personas que complican el negocio, se bloquean y abruman. Mi objetivo siempre ha sido hacer que las cosas sean lo más simples posible. Una vez que hayas dominado los conceptos básicos del negocio, todo lo que tienes que hacer es hacerlo de manera **REALMENTE** consistente. ¡Puedes crear el tipo de negocio que deseas! Las personas exitosas toman las decisiones correctas y administran esas decisiones diariamente. Cuanto antes tomes decisiones correctas, y más tiempo las administres, más exitoso podrás ser. **¡DECIDE AHORA!**

EL MODELO DE DUPLICACIÓN

La base, el común denominador más bajo para construir un negocio sustentable, dōTERRA®.

PARA CONSUMIDORES (TODOS)



PARA CONSTRUCTORES DEL NEGOCIO



HOJA DE TRABAJO CONSTRUCTOR ELITE

UNA ORGANIZACIÓN ELITE CONSISTE DE 3,000 VO

1. Número de clases que necesitas impartir el próximo mes para llegar a Elite.

- Suma el volumen de TODAS las plantillas de LRP de tu equipo y pon el total en la Casilla 1. 
- Ingresas a mydoterra.com y da click a My Office -> Línea descendente -> Árbol gráfico.
 - Para ver las etiquetas inteligentes de las órdenes pendientes de LRP, pasa el mouse en los círculos y cuadrados.
- Círculo = Plantilla LRP + 100 PV | Cuadrado = Plantilla LRP - 100 PV | Cuadro blanco = No hay LRP (no se puede predecir el volumen)
- Suma todas las órdenes LRP del siguiente mes. (si la plantilla no ha cambiado, usa el monto del mes actual.)

1

Divide Casilla 2 entre 500 (el volumen promedio de clase) para saber el # de clases requeridas. (Redondéalo al número más cercano.)

2

Resta Casilla 1 menos 3,000 para saber el VO restante para llegar a Elite. Si es negativo, coloca 0.

3

2. Identifica a los Constructores y Compartidores que colaborarán contigo para las clases del siguiente mes.

- | | |
|----|----|
| 1. | 5. |
| 2. | 6. |
| 3. | 7. |
| 4. | 8. |

3. Agenda el número de clases del Paso 1. Casilla 3 cada 3^{er} viernes del siguiente mes.

Día _____ Hora _____	Día _____ Hora _____	Día _____ Hora _____
Anfitrión _____	Anfitrión _____	Anfitrión _____
Presenta _____	Presenta _____	Presenta _____
Día _____ Hora _____	Día _____ Hora _____	Día _____ Hora _____
Anfitrión _____	Anfitrión _____	Anfitrión _____
Presenta _____	Presenta _____	Presenta _____

4. Establece los incentivos para los Constructores y Compartidores para motivarlos a alcanzar sus metas

- | | |
|----|----|
| 1. | 5. |
| 2. | 6. |
| 3. | 7. |
| 4. | 8. |

Notas.

HOJA DE TRABAJO CONSTRUCTOR PREMIER

UNA ORGANIZACIÓN PREMIER CONSISTE DE (2) PIERNAS EJECUTIVAS CALIFICADAS DE 2,000 VO Y UN TOTAL DE 5,000 VO

Crea un plan de acción para alcanzar el Rango de Premier durante 1 mes completando los pasos para cada cuadro numerado debajo

Pierna 1 Líder:

Suma el volumen de TODAS las plantillas de LRP de la Pierna 1 y pon el total en la Casilla 1. \longrightarrow	1
Resta Casilla 1 menos 2,000 para saber el VO que requiere tu Ejecutivo. Si es negativo, escribe 0.	2
Divide Casilla 2 entre 500 (el volumen promedio de clase) para saber el # de clases requeridas. (Redondéalo al número más cercano.)	3
Si la Casilla 3 = 0, ingresa la cantidad de la Casilla 1. Si Casilla 3 es mayor a 0, ingresa 2,000.	4

Pierna 2 Líder:

Suma el volumen de TODAS las plantillas de LRP de la Pierna 2 y pon el total en la Casilla 5. \longrightarrow	5
Resta Casilla 5 menos 2,000 para saber el VO que requiere tu Ejecutivo. Si es negativo, escribe 0.	6
Divide Casilla 6 entre 500 (el volumen promedio de clase) para saber el # de clases requeridas. (Redondéalo al número más cercano.)	7
Si la Casilla 7 = 0, ingresa la cantidad de la Casilla 1. Si Casilla 7 es mayor a 0, ingresa 2,000.	8

Volumen extra

Suma el volumen programado LRP fuera de la Pierna 1 & Pierna 2 y pon el total en la Casilla 9. \longrightarrow	9
Calcula 5,000 - Casilla 4 - Casilla 8 - Casilla 9 para saber el VO requerido para ser Premier. Si es negativo, pon 0.	10
Divide Casilla 10 entre 500 (el volumen promedio de clase) para saber el # de clases requeridas. (Redondéalo al número más cercano.)	11

Actividad Construcción Pierna 1 Actividad Construcción Pierna 2 Actividad Construcción Pierna 3

Enlista a los 3 Constructores Top y Compartidores de la Pierna 1	Enlista a los 3 Constructores Top y Compartidores de la Pierna 2	Enlista a los 3 Constructores Top y Compartidores fuera de las Piernas 1 y 2
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.

Agenda el número de clases en la **Casilla 3** para el 3^{er} viernes del mes Agenda el número de clases en la **Casilla 7** para el 3^{er} viernes del mes Agenda el número de clases en la **Casilla 11** para el 3^{er} viernes del mes

Día _____ Hora _____ Anfitrión _____ Presenta _____	Día _____ Hora _____ Anfitrión _____ Presenta _____	Día _____ Hora _____ Anfitrión _____ Presenta _____
Día _____ Hora _____ Anfitrión _____ Presenta _____	Día _____ Hora _____ Anfitrión _____ Presenta _____	Día _____ Hora _____ Anfitrión _____ Presenta _____
Día _____ Hora _____ Anfitrión _____ Presenta _____	Día _____ Hora _____ Anfitrión _____ Presenta _____	Día _____ Hora _____ Anfitrión _____ Presenta _____
Día _____ Hora _____ Anfitrión _____ Presenta _____	Día _____ Hora _____ Anfitrión _____ Presenta _____	Día _____ Hora _____ Anfitrión _____ Presenta _____

Establece incentivos para cada Constructor o compartidor en la Pierna 1	Establece incentivos para cada Constructor o compartidor en la Pierna 2	Establece incentivos para cada Constructor o compartidor fuera de las Piernas 1 y 2
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.

PARTE 8 / DUPLICACIÓN

HOJA DE TRABAJO CONSTRUCTOR PLATA

UNA ORGANIZACIÓN DE PLATA CONSISTE DE (3) PIERNAS ELITE CALIFICADAS CON 3,000 VO

Crea un plan de acción para alcanzar el Rango Plata durante un mes completando los pasos para cada cuadro numerado a continuación.

Pierna Líder 1:

Suma todo el volumen mensual programado en LRP para la Pierna 1, e ingresa el total en el Cuadro 1. → **1**

Resta la casilla 1 menos 3,000 para encontrar el VO restante requerido para Elite. Si es negativo, ingresa 0. **2**

Divide la casilla 2 entre 500 (el volumen promedio por clase) para saber el # de clases. (Redondea al número entero más cercano). **3**

Pierna Líder 2:

Suma todo el volumen mensual programado en LRP para la Pierna 2, e ingresa el total en el Cuadro 4. → **4**

Resta la casilla 4 de 3,000 para encontrar el VO restante requerido para Elite. Si es negativo, ingresa 0. **5**

Divide la casilla 5 entre 500 (el volumen promedio por clase) para saber el # de clases. (Redondea al número entero más cercano). **6**

Volumen extra

Suma todo el volumen mensual programado en LRP para la Pierna 3 e ingresa el total en el Cuadro 7. → **7**

Resta la casilla 7 de 3,000 para encontrar el VO restante requerido para Elite. Si es negativo, ingresa 0. **8**

Divide la casilla 8 entre 500 (el volumen promedio por clase) para saber el # de clases. (Redondea al número entero más cercano). **9**

Actividad Construcción Pierna 1 Actividad Construcción Pierna 2 Actividad Construcción Pierna 3

Enlista a los 3 Constructores Top y Compartidores de la Pierna 1.

- 1.
- 2.
- 3.

Enlista a los 3 Constructores Top y Compartidores de la Pierna 2.

- 1.
- 2.
- 3.

Enlista a los 3 Constructores Top y Compartidores de la Pierna 3

- 1.
- 2.
- 3.

Agenda el número de clases en la **Casilla 3** para el 3^{er} viernes del mes.

Día _____ Hora _____
Anfitrión _____
Presenta _____

Agenda el número de clases en la **Casilla 6** para el 3^{er} viernes del mes.

Día _____ Hora _____
Anfitrión _____
Presenta _____

Agenda el número de clases en la **Casilla 9** para el 3^{er} viernes del mes.

Día _____ Hora _____
Anfitrión _____
Presenta _____

Establece incentivos para cada Constructor o compartidor en la Pierna 1.

- 1.
- 2.
- 3.

Establece incentivos para cada Constructor o compartidor en la Pierna 2.

- 1.
- 2.
- 3.

Establece incentivos para cada constructor o compartidor en la Pierna 3.

- 1.
- 2.
- 3.



BACK TO *Basics*

THE BASIC DUPLICATION MODEL + ADVANCED LEADERSHIP

