**ESTRUCTURA Consulta de Bienestar**

La Consulta de Bienestar es CLAVE para la consolidación de nuestros negocios. Nuestro emprendimiento está basado en la educación de nuestros clientes, en enseñarles cómo usar los productos correctamente y por supuesto, esto permitirá la creación de clientes frecuentes que construirán nuestros ingresos residuales.

La Consulta de Bienestar debe darse, preferiblemente, cuando nuestro nuevo miembro haya recibido su primera órden y no debería durar más de 30-45 minutos. Puede ser online o presencial e impartida por el Patrocinador de Inscripción y/o Colocación. La recomendación es que sea individual para que puedas prestarle ayuda personalizada a tu nuevo cliente. Los objetivos son:

**01.** Ayudar a nuestro cliente con un protocolo de usos personalizado, en base a las necesidades de salud que nos manifestó (las 3 prioritarias)

**02.** Explicarle los beneficios de comprar a través del LRP y ayudarlo a crear su primera orden

**03.** Enseñarle nuestro sistema de educación y a navegar por él

**04.** Ahondar en su interés por hacer el negocio.

Como nuestro trabajo es ser Consultores (pero muchos de nosotros no somos especialistas de la salud), los protocolos que les recomendaremos deben extraerse de bibliografía veraz, y por eso es importante que durante la Consulta de Bienestar tengan a la mano al menos 1 libro (The Essential Life, Modern Essentials, Advanced Oil Magic, etc.). Es fundamental hacer la acotación de que en caso de padecer alguna enfermedad crónica, el nuevo miembro debe comunicarse con su médico, ya que nosotros no podemos asegurar que los aceites esenciales previenen o curan enfermedades.

A continuación, te presentamos la estructura correcta de una buena Consulta de Bienestar

**Estructura Consulta de Bienestar**

1. Confimar que recibió (y leyó) el correo de bienvenida, preguntarle qué lo motivó a buscar aceites esenciales y cuáles son sus 3 necesidades prioritarias. Otra opción es enviarle un pequeño Google Form antes de la consulta para que estas preguntas ya las tengas resueltas para la reunión.
2. Relacionar sus necesidades con el kit que adquirió y darle otras recomendaciones fuera de su kit (hablar del LLV)
3. Explicar el LRP (y los Programas de Bienestar -si aplica-).
4. Si la persona muestra interés, pedirle que inicie sesión y enseñarle a montar su primera orden del LRP mientras comparte su pantalla (vía Zoom)
5. Hablarle del o los Incentivo(s) por inscribirse en el LRP (opcional -si tu equipo lo ofrece-)
6. Comentarle sobre el Plan de 3 meses para cubrir sus 3 necesidades prioritarias (con incentivo -opcional-)
7. Orientar al nuevo miembro para que pida acceso a la Comunidad Educativa y hacer un recorrido breve para que aprenda a navegar bien en ella
8. Contarle sobre los 3 tipos de persona (clase Comparte dōTERRA) para conocer su interés en el negocio
9. Explicarle los próximos pasos:

· Recibirás un correo con un protocolo personalizado para 3 meses

· Te pondré en contacto con tu Pat. de Colocación (en caso que no sea él/ella quien da la clase)

· Recordatorio de aclarar dudas por el Grupo de Whatsapp/Telegram y luego con el Pat. de Colocación. En caso de no encontrar respuesta allí, ir con el Pat. de Inscripción.

**Correo Post Consulta de Bienestar**

Protocolos recomendados para 3 necesidades (AM, PM y dosis)

Plan de compras de 3 meses a través del LRP

Link a video de cómo iniciar sesión Link a PDF de cómo hacer la plantilla del LRP

Recordar incentivo (si tu equipo lo ofrece) y recordar que tiene que avisarte una vez que procese su LRP para que se lo hagas llegar

Link de registro a la Comunidad Educativa (y calendario de las próximas clases)

**Adjuntar:**

- PDF sobre el LRP

- PDF Guía A-Z - PDF Incentivo (opcional)

- PDF de Preguntas Comunes sobre dōTERRA en caso de que haya mostrado interés en hacer el negocio