

## Semana 7:

# SUMAR SOCIOS A TU NEGOCIO dōTERRA

## Bienvenidos a la semana 7 Sumar Socios a tu negocio dōTERRA

En este PDF de trabajo encontrarás una guía de actividades que te ayudarán a atraer a tu equipo distribuidores capaces y comprometidos; con el verdadero deseo de construir un negocio abundante contigo.

El negocio de dōTERRA **es su mejor producto** y con él podemos ayudar a miles de familias a cambiar su realidad financiera. Entender la importancia de hablar del negocio es fundamental, ya que para crecer, necesitamos contar con un equipo de distribuidores dispuestos a trabajar con **amor y servicio** para compartir estos regalos de la naturaleza. Para eso, debemos trabajar nuestras creencias sobre el potencial de esta oportunidad, porque **creamos lo que creemos**. Ante cualquier duda, por favor comunícate con la persona con quien te inscribiste en dōTERRA o con algún otro distribuidor de tu línea ascendente.

**¡Muchas gracias por compartir el estilo de vida dōTERRA!**

### Checklist de Actividades EDUCACIÓN DE PRODUCTO

- 01 Ver una clase de Educación Continua o Taller Temático de nuestro equipo.
- 02 Extraer, guardar y tener a la mano al menos 3 protocolos de app o libro con los que creo que puedo apoyar a algún amigo o familiar con sus necesidades físicas, mentales o emocionales.
- 03 Abrir un aceite o producto dōTERRA que todavía no haya usado e incorporarlo a mi rutina, ya sea de forma tópica, aromática o interna.
- 04 Comenzar a crear mi propio recetario con mezclas para el difusor.

### Checklist de Actividades EDUCACIÓN DE NEGOCIO

- 01 Definir las características de mi socio ideal.
- 02 Practicar mi historia de negocio y ganar seguridad para hablar de ella.
- 03 Definir por cual vía voy a hablar del negocio (redes sociales, boca a boca o ambas).
- 04 Agendar en mi calendario mínimo 5 horas a la semana para prospectar distribuidores y hacer el seguimiento correspondiente (1 hora al día - Power Hour).
- 05 Crear mi "Formulario Filtro" para que los aspirantes que deseen trabajar conmigo (o clientes mayoristas con deseo de hacer el negocio) puedan completar su perfil e intenciones.
- 06 Entender las diferencias entre los 3 Caminos y aprender a identificarlos.
- 07 Bloquear varios espacios a la semana para tener "Llamadas Pre-inducción" con mis futuros distribuidores (pedir apoyo de mi upline Plata+ para hacer estas llamadas).
- 08 Entender cómo guiar a mi nuevo distribuidor para que inicie su entrenamiento de negocio.
- 09 Hablar de mi historia de negocio por mis redes sociales. Contar mi experiencia, por qué decidí emprender y todos los beneficios de trabajar en una compañía como dōTERRA.

