

## CLASE 5: "SEMANA DE BIENESTAR"

Aquí encontrarás una guía de actividades que te ayudarán a llevar a tus prospectos a un formato diferente, donde podrán aprender sobre los productos o negocio de dōTERRA de forma más concisa e inmediata, usando Whatsapp o Telegram.

Es importante aclarar que eres libre de usar el formato con el que te sientas más comod@. Puede ser impartir una clase, la Semana de Bienestar o simplemente una conservación casual donde compartas sobre los productos o negocio de dōTERRA. Cualquier forma es válida siempre y cuando vaya acorde a tus valores y obtengas buenos resultados.

Ante cualquier duda, por favor comunícate con la persona que te inscribió en dōTERRA o con algún otro distribuidor de tu línea ascendente.

### Checklist de Actividades

#### De Distribuidor Independiente hasta Premier

#### PREPARACIÓN

##### Semana 1

#### 01 Descargar los archivos de la carpeta de recursos.

(Página 7), los siguientes artes:

- Plantilla con la invitación a la SDB
- Plantilla con la Agenda de la Semana
- Plantillas con los Programas de Recompensas por referidos
- Hojas informativas de cada aceite
- Guías de uso aromático, tópico e interno
- PDF de los 3 caminos

#### 02 Tener a la mano lo siguiente:

- Link de inscripción internacional con tu ID
- Kits de inscripción por mercado
- Pasos para inscribirse (por mercado)
- Plantilla personalizada de tu correo de Bienvenida

#### 03 Unirte al grupo de Whatsapp/Telegram que está organizando tu próximo líder Plata+.

#### 04 Grabar uno de los videos que se van a compartir.

(tu próximo líder Plata se comunicará contigo en caso de necesitarlo)



**05 Invitar uno a uno a tus prospectos para la SDB.**

(revisa los tips del curso INVITAR). Recuerda que la recomendación es invitar mínimo 20 personas, ya que probablemente asisten menos de la mitad.

**06 Organizar tu lista de prospectos en Excel.**

**07 El día antes de que comience la SDB, agregar a tus invitados al grupo de Whatsapp/Telegram.**

**EJECUCIÓN**

**Semana 2 - SDB 1**

**01 Seguimiento a tus clientes:**

- Preguntarles qué les ha parecido lo que han aprendido y si tienen dudas.
- Lunes y martes: enviarles por privado las hojas informativas de los aceites del día.
- Miércoles: enviarles por privado los kits de inscripción de su país + las promociones de su mercado, el PRR que escogiste y recordarle la invitación al negocio.
- Jue-vie-sab-dom: cierres.

**Semana 3**

**01 Cierre prospectos de la semana anterior.**

**02 Invitación a nuevos prospectos para la SDB 2.**

(seguir los pasos 3,5,6 y 7 de la página anterior)

**Semana 4 - SDB 2**

**01 Seguimiento a tus clientes:**

- Preguntarles qué les ha parecido lo que han aprendido y si tienen dudas.
- Lunes y martes: enviarles por privado las hojas informativas de los aceites del día.
- Miércoles: enviarles por privado los kits de inscripción de su país + las promociones de su mercado, el PRR que escogiste y recordarle la invitación al negocio.
- Jue-vie-sab-dom: cierres.

**Semana 5**

Sólo aplica si el mes tiene 5 semanas, si únicamente tiene 4, estas actividades deben hacerse simultáneamente en la semana 4.

**01 Cierre prospectos de la semana anterior.**

**02 Revisar tu volumen para avanzar de rango** -si estás comenzando, la meta mínima es EJECUTIVO (2.000 PVs)-



**03 Revisar con tu Patrocinador (Inscripción y/o Colocación) las estrategias para colocar correctamente a tus nuevos miembros.**

**04 Enviar correos de bienvenida.**

**05 Tener a la mano todo lo que necesitas para el Open Box y Consulta de Bienestar de tus nuevos miembros (Curso 6).**

## **Checklist de Actividades (Rangos Plata+ )**

La Semana de Bienestar es un programa que ha demostrado tener muy buenos resultados ya que es una manera fácil para los nuevos líderes de acercarse a sus primeros prospectos a los productos, sin sentir la presión de que ellos deben darles una clase. En el programa ITN hemos incluido 2 semanas de “Semana de Bienestar” para que tus nuevos líderes puedan tener al menos 1 resultado en el comienzo de este emprendimiento (aunque la meta realmente es que alcancen mínimo el rango de Ejecutivo).

Tu labor durante el desarrollo de la SDB es muy importante. Aparte de ejecutar las mismas actividades que ellos (prospectar, tener al menos 20 invitados por cada SDB, cerrar esas ventas, etc.) te compartimos una lista de tus responsabilidades como Líder de Equipo.

- Crear el grupo de Whatsapp / Telegram.
- Repartir las responsabilidades de cada día entre los miembros del equipo.
- Quien graba los videos.
- Quien publica (videos, artes y textos).
- Quien abre y cierra el chat.
- Quien promueve la conversación.
- Organizar el contenido en una carpeta (videos, artes y textos predeterminados) y compartir el link con los miembros de tu equipo.
- Crear las llamadas de Zoom (en caso que decidas impartir la clase de negocio). Puedes crear 2 horarios (opcional).
- Coordinar la logística de las rifas (qué se va a rifar, quien la paga, quien la envía, etc.)

