

**THERE'S AN
OIL
FOR THAT.**

Inhaltsverzeichnis

Teil 1

Effective Sampling

1.	Daily Mentor Call	
	#2	4
	- Erstelle deine Namensliste	
2.	Daily Mentor Call	
	#3	4
	- Erstelle eine Rangliste der Namen	
3.	Daily Mentor Call	
	#4	5
	- Erstelle einen Plan für jeden Namen	
4.	Daily Mentor Call	
	#5	5
	- Kontaktiere deine Liste wirksam	
5.	Daily Mentor Call	
	#6	6
	- Wie verteile ich effektiv Proben – Warum verteilen wir Proben ätherischer Öle?	
6.	Daily Mentor Call	
	#7	6
	- Probenvorbereitung	
7.	Daily Mentor Call	
	#8	7
	- Wecke Erwartungen	
8.	Daily Mentor Call	
	#9	8
	- Wann rufe ich an, wenn ich gesampelt habe?	

Teil 2

Effektive Einladung

9.	Daily Mentor Call	
	#10	9
	- Wie bringe ich Menschen dazu, wirklich zum Intro zu kommen?	
10.	Daily Mentor Call	
	#11	9
	- Wie wichtig ist die Einladung zum Intro?	
11.	Daily Mentor Call	
	#12	9
	- Wie lade ich effektiv zum Intro ein?	

12. **Daily Mentor Call**
#13.....9
9
 - Wenn sie eine großartige Erfahrung gemacht haben
13. **Daily Mentor Call**
#14.....10
10
 - Erinnerung an Introabend
14. **Daily Mentor Call**
#15.....10
10
 - Bleibe bei denen am Ball, die nicht sofort kommen

Teil 3

Intro Klasse

15. **Daily Mentor Call**
#16.....11
11
 - Meine verrückteste Klasse
16. **Daily Mentor Call**
#17.....11
11
 - Einführung Überblick Öle
17. **Daily Mentor Call**
#18.....12
12
 - Ablauf Introklasse
18. **Daily Mentor Call**
#19.....13
13
 - Drei großartige Eigenschaften ätherischer Öle
19. **Daily Mentor Call**
#20.....15
15
 - Die 3 Arten, wie wir ätherische Öle anwenden
20. **Daily Mentor Call**
#21.....17
17
 - Testimonials
21. **Daily Mentor Call**
#22.....17
17
 - Drei Wege Doterra Öle zu kaufen
 - Das Home Essential Kit
22. **Daily Mentor Call**
#23.....18
18
 - Übergang zum Business
23. **Daily Mentor Call**
#24.....19
19
 - Dein stärkstes Testimonial
24. **Daily Mentor Call**
#25.....20
20
 - Closing Technik Part 2 Wellness Consult / nächste Klasse planen

25.	Daily Mentor Call	
	#26	
	22
-	Basic Business Intro	
26.	Skript für Basic Business	
	Intro	23
27.	Healing Hands Story	
	erzählen	
	24

Teil 4

Wellness Consults

28.	Daily Mentor Call	
	#28	
	25
29.	Daily Mentor Call	
	#29	
	26
-	Ablauf einer Wellness- Beratung	

Teil 5

Continuing Education

30.	Daily Mentor Call	
	#30	
	28
-	Einen Kunden zur Continuing Education einladen	
31.	Daily Mentor Call	
	#31	
	28
-	8 wöchentlich wechselnde Continuing Education Ideen	
-	Anerkennung für Continuing Education	
-	Business Training	

Teil 6

Business Building

32.	Daily Mentor Call	
	#34	
	.	30
-	Studie über ätherische Öle	
33.	Daily Mentor Call	
	#35	
	.	33
-	„Calling Tree“ deinen Baum aufrufen	
34.	Gespräch mit Kundentyp	
	01	34
-	Menschen die bestellen, aber nicht im Treueprogramm sind	
35.	Gespräch mit Kundentyp	
	02	34
-	Menschen im Treueprogramm	
36.	Gespräch mit Kundentyp	
	03	35
-	Menschen, die schon länger nicht mehr bestellt haben	
37.	Daily Mentor Call	
	#36	
	...	35

- Empfehlungen
- 38. **Daily Mentor Call**
#37.....
 .38
- **3-way Builder Prospect Calls**

Teil 1:

Effective Sampling

- **Erstelle deine Namensliste**

Der Anfang deines Unternehmens wird mit der effektiven Verteilung von Proben ausgefüllt sein. Du möchtest möglichst viele Menschen finden, an die du die Proben verteilen kannst.

Versuche deine Liste auf mindestens 100 Namen zu bringen. Wenn du Schwierigkeiten hast diese zu finden, denke an deinen Arbeitsplatz, Sportverein, Interaktionen mit anderen Eltern und Menschen, die in ihren sozialen Netzwerken über Gesundheits-, Geld- und Zeitprobleme schreiben.

Verwende ein 7-Punkte Bewertungssystem, um deine Namensliste zu filtern. Viele sehr erfolgreiche doTERRA Leader nutzen dieses Bewertungssystem. Manche Menschen werden dich dennoch überraschen, aber dieses Bewertungssystem gibt dir eine gute Ausgangssituation. Während viele deiner Einschreibungen Kunden werden, hilft dir das Filtern deiner Namensliste dabei, deine Aufmerksamkeit darauf zu lenken engagierte und fähige Builder zu finden.

Daily Mentor Call # 2

- **Erstelle deine Namensliste**

Dies wird eines deiner größten Vorteile bei doTERRA sein. Mit einer guten Namensliste

- fängst du immer an, wenn du ein Unternehmen gründest oder neue Impulse setzen willst.
- Benütze den doTerra memory jogger
 - Bewahre ihn an einem festen Ort auf.
 - Benütze dein doTERRA Notizbuch oder etwas Digitales wie ein Google Dokument, ein Arbeitsblatt oder ein Evernote.
 - Schreibe so viele Namen auf, wie dir einfallen.
- Denke daran, dass du diese Liste so lange ergänzen wirst wie du doTERRA aufbaust.

Daily Mentor Call # 3

- **Erstelle eine Rangliste der Namen**
 1. weiblich
 2. Hat ein Bedürfnis nach Information über Geld-, Zeit oder Grund (Zweck)
 3. Alter 30 – 55
 4. Hat Interesse an natürlichen Dingen
 5. Hat Erfahrung mit Geschäftstätigkeit und Verkauf
 6. Gesellschaftlich einflussreich
 7. Hat einen unterstützenden Ehepartner

Daily Mentor Call # 4

- **Erstelle einen Plan für jeden Namen**
Entscheide, welche Kontaktform am effektivsten ist: persönlich mit jemandem sprechen, telefonieren, schreiben, E-Mail oder Soziale Medien.

Daily Mentor Call # 5

- **Kontaktiere deine Liste wirksam**

Produktannäherung, wenn du ihre „Themen“ bereits kennst.

Ich habe an dich gedacht. Ich habe einige erstaunliche Erfahrungen mit ätherischen Ölen gemacht... (erzähle über eine einfache aber eindrucksvolle persönliche Erfahrung mit den Ölen) und (Erfahrungen von anderen Leuten). Ich dachte an dich... (wenn du ihre- oder die gesundheitlichen Probleme ihrer Familie kennst).

Ich würde dir sehr gerne eine kostenlose Probe ätherischer Öle zum Ausprobieren geben. Sie sind sicherer, billiger und sehr oft wirkungsvoller als Arzneimittel. Ich glaube, du wirst damit auch großartige Erfahrungen machen.

Bist du morgen vielleicht erreichbar, dann könnte ich dir die Probe gleich geben.

- **Produktannäherung, wenn du ihre „Themen“ nicht kennst**

Ich habe an dich gedacht. Ich hatte einige erstaunliche Erfahrungen mit ätherischen Ölen... (erzähle von einer einfachen aber eindrucksvollen persönlichen Erfahrung) und Erfahrungen von anderen). Ich weiß, dass alle Familien mit allen möglichen Krankheiten zu tun haben. Ich würde dir sehr gerne eine kostenlose Probe ätherischer Öle zum Ausprobieren geben. Sie sind sicherer, billiger und sehr oft wirkungsvoller als Arzneimittel. Ich glaube, du wirst damit auch großartige Erfahrungen machen. Bist du morgen vielleicht erreichbar, dann könnte ich dir die Probe gleich geben?

- **Businessansatz**

Ich dachte an dich und wollte dir sagen, dass ich jetzt etwas Tolles mache. Ich verkaufe ätherische Öle. Sie sind sicherer, billiger und effektiver als andere Dinge, die wir üblicherweise benutzen. Ätherische Öle haben keine Nebenwirkungen und erzeugen keine Sucht. Ich hatte einige erstaunliche Erfahrungen mit ätherischen Ölen. Sie haben die Gesundheit meiner Familie positiv völlig verändert. (Erzähle von einer Erfahrung, die du und ein Mitglied deiner Familie gemacht haben). Das Teilen von ätherischen Ölen mit anderen hat mein Leben auch finanziell verändert. Sehr viele Menschen sind daran interessiert, natürliche Alternativen zu benutzen.

Ich suche jemanden, in den ich meine Zeit, meine Talente und meine Ressourcen stecken kann. Und ich habe an dich gedacht. Kennst du dich mit ätherischen Ölen aus?

- **Businessansatz für Leute, mit denen du eine Weile nicht gesprochen hast.**

Niemand fühlt sich gerne ausgenutzt. Wenn dich jemand anruft, mit dem du schon lange nicht mehr gesprochen hast, ist das aufregend. Besonders, wenn es ein sehr schönes (gutes) Gespräch ist. Aber wenn du am Ende eines Gesprächs über eine Geschäftsmöglichkeit sprichst, fühlt sich das nie gut an und man fühlt sich normalerweise benutzt.

Also fange dein Gespräch einfach damit an zu sagen: „Es ist schon lange her, dass wir uns gehört haben, aber es gibt etwas, über das ich mit dir sprechen wollte. Aber sag‘ erst mal: wie geht es deiner Familie?“ Und dann sprich so lange, wie es angenehm ist. Nach einer Weile wird diese Person, die du angerufen hast normalerweise sagen: „Du wolltest mit mir über irgendetwas sprechen.“ Dann antwortest du einfach: „Es war so toll, wieder einmal mit dir zu sprechen. Ich kann dich morgen nochmal anrufen und dir erzählen, worüber ich mit dir sprechen wollte.“

- **Tipps, an jemanden heran zu kommen, der nicht antwortet (reagiert)**

- **Text:** Ich habe großartige Neuigkeiten – ruf mich an
- **E-Mail:** Ich habe an dich gedacht und ich habe etwas wirklich Aufregendes, das ich dir unbedingt erzählen muß. Wann können wir uns treffen?
- **Soziale Medien:** Ich habe an dich gedacht und ich habe etwas wirklich Aufregendes, das ich dir unbedingt erzählen muß. Wann können wir in Verbindung treten?

Daily Mentor Call # 6

- **Wie verteile ich effektiv Proben - Warum verteilen wir Proben ätherischer Öle?**

doTERRA ist eines der am schnellsten wachsenden Netzwerkunternehmen der Welt. Mit dem Fokus auf das Produkt zeigen wir Menschen die Kraft ätherischer Öle, bevor sie zum Kauf angehalten werden. Darin unterscheiden wir uns von anderen Unternehmen in unserer Branche.

Jede Mutter sollte einen Schlüsselanhänger mit ätherischen Ölen haben um diese nutzen zu können... wo und wann immer es notwendig ist.

Nimm dir Zeit für die Vorbereitungsphase. Je mehr Kontakt du zu einer Person hast, bevor diese zu einer Kaufentscheidung aufgefordert wird, desto wahrscheinlicher ist es, dass sie kauft. Und auch Interesse an der Businessoption bekommt.

Daily Mentor Call # 7

- **Probenvorbereitung**

Es gibt effektive Methoden der Probenverteilung und es gibt Wege, die nur Zeit und Geld kosten. Wenn du genau nach dieser Methode arbeitest, (erzwinge nichts) kannst du mit einer Teilnahmequote von 80%, mehr LRP Kunden und mehr Buildern rechnen.

- Die Proben, die wir verteilen, sind immer kostenlos
- Gib nur eine Probe für die Gesundheit
- wähle eine Probe für gesundheitliche Probleme mit akuten Symptomen (so dass ein schnelles Ergebnis gesehen werden kann).
- Gib jeweils nur eine Probe eines Öls ab.
- Du möchtest, dass sie sich auf das Ergebnis konzentrieren.
- Wecke die richtigen Erwartungen für die Erfahrung.
- 10-20 Tropfen eines Öls, damit es für ein paar Anwendungen reicht.

Daily Mentor Call # 8

Liefere die Probe persönlich oder schicke sie zu (du kannst noch einige Proben für ein spezielles Leiden hinzufügen, wenn du sie schickst: Sage aber dazu, dass sie die Proben nur einzeln verwenden sollen).

Was du brauchst:

Die Probe eines ätherischen Öls, von dem du glaubst, dass es am wirksamsten ist.
Ein schnelles Nachschlagewerk für ätherische Öle kostenlos (A-Z Führer).

- **Wecke Erwartungen**

Ätherische Öle sind gleichzusetzen mit Medikamenten in dem Sinne...: Wenn du ein Leiden hast, zum Doktor gehst, ein Rezept erhältst, du nimmst es und es wirkt nicht, so denkst du nicht: Ich werde nie wieder ein Medikament nehmen, weil alles sinnlos ist. Was du denkst ist: Dieses Medikament hat bei mir nicht

gewirkt. Also muss ich zurück zum Arzt gehen und ihn nach einer anderen Medikation fragen. Wir sind so programmiert, dass wir verstehen, dass Medikamente Menschen unterschiedlich beeinflussen. Mit ätherischen Ölen ist es gleich insofern, dass sie nicht die gleiche Wirkung auf jede Person haben. Wenn du also ein Öl benützt und bekommst nicht die Ergebnisse, nach denen du suchst, ist das OK. Wir können etwas anderes versuchen. Wenn du mit ätherischen Ölen genauso geduldig bist wie mit der ärztlichen Medikation, werden wir etwas finden, das sicherer, preisgünstiger und wirkungsvoller für dich ist.

Erkläre ihnen, wie man sie benutzt und auf was man achten muss.

Auf diese Weise wenden wir sie an: Wenn du heute Nacht ins Bett gehst, reibe ein paar Tropfen dieses Gelassenheitsöls auf deine Schläfen. Streiche es auch mit den Fingerspitzen auf dein Kissen. Wenn du dich hinlegst, und langsam und tief durchatmest wirst du fühlen, wie eine wunderbare Ruhe über dich kommt. Du solltest dich dann entspannter fühlen und besser schlafen.

***Aber denk‘ daran:** wenn du nicht das Ergebnis erfährst, das du dir wünschst, können wir etwas anderes ausprobieren. Ich rufe dich in zwei Tagen an, um zu sehen, wie es dir geht. Wann ungefähr ist die beste Zeit dich anzurufen?*

Gib ihnen eine Kurzanleitung für ätherische Öle und erkläre, wie man sie benutzt.

Daily Mentor Call # 9

- **Anruf 2 Tage danach**

Rufe sie zwei Tage nach der Lieferung der Probe an. Das **muss ein Anruf** sein.

„Hallo, hattest du schon Gelegenheit das Öl auszuprobieren?“

Wenn **ja** (siehe unten)

Wenn **NEIN**: „Das ist ok! Dann mach‘ es so: wenn du heute Abend nach Hause kommst, und machst dich bereit ins Bett zu gehen.... (wiederhole die Anweisungen zum Gebrauch)..“

Dann rufe ich dich morgen früh an, um zu hören, ob es gewirkt hat.“

- **Wenn sie es beim ersten Mal nicht benützt haben - Anruf am nächsten Morgen**

„Hallo, hattest du schon Gelegenheit die Öl Probe auszuprobieren?“

Wenn **ja** (siehe unten)

Wenn **NEIN**:“ Schon ok! Weißt du was wir machen? Nimm sie doch einfach jetzt.

Wir machen dann jetzt eine kleine Ölerfahrung zusammen“.

Gib ihnen Anweisungen, wie sie das Öl benutzen sollen, und gib ihnen ein paar Minuten Zeit, um die Auswirkungen zu spüren, während du ihnen ein paar Dinge über ätherische Öle erzählst.

- **Wenn sie ihre Probe benützt haben**

„Wie war deine Erfahrung?“

Falls sie auch nur **weniger als fantastisch** war:

- Reagiere nicht oder wirke nicht überrascht. Höre dir nur ihre Erfahrung an.

- Gib ihre Erfahrung nochmal mit deinen Worten wieder.“ Wir machen das so... wenn du ein bisschen Geduld hast das , für dich perfekte Öl zu finden, nehme ich mir sehr gerne die Zeit dich dabei zu unterstützen. Ich gebe dir nochmal eine Probe eines anderen Öls, das bei Menschen mit ähnlichen Beschwerden gute Ergebnisse gebracht hat und dann werden wir sehen, ob das auch für dich das ideale Öl ist.
- Liefere die Probe und beginne den Probenvorgang von neuem

Falls sie eine fantastische Erfahrung hatten – mach weiter mit einer effektiven Einladung

Teil 2: Effektive Einladung

Großartige Erfahrung gemacht ? Einladung zum Intro!

Daily Mentor Call # 10

- **Wie bringe ich Menschen dazu, wirklich zum Intro zu kommen?**

Daily Mentor Call # 11

- **Wie wichtig ist die Einladung zum Intro?**

Daily Mentor Call # 12

- **Wie lade ich effektiv zum Intro ein?**

Daily Mentor Call # 13

- **Wenn sie eine großartige Erfahrung gemacht haben:**

- Das ist der Zeitpunkt, sie zum Intro einzuladen.

*„Wenn du glaubst, dass ätherische Öle großartig sind, so ist das nur die Spitze des Eisbergs. Es ist unglaublich, wie viele Probleme du mit ätherischen Ölen lösen kannst.
(Teile ein oder zwei eindrucksvolle Erfahrungen, die du oder deine Familie mit ätherischen Ölen hatten mit den anderen)*

Pass auf, wir machen das so:

Am und am findet um Uhr machen wir eine „Introveranstaltung“ über diese phantastischen Öle. Das ist die perfekte Gelegenheit alles zu erfahren. Ich glaube, was du dort lernst wird dein Leben verändern. Ich fände es toll, wenn du kommen würdest. Welcher dieser Termine passt besser für dich?“

Lege Datum und Zeit fest und lasse sie wissen, dass du sie zwei Tage vor dem Intro anrufst, und ihnen dann Genaueres mitteilst.

Daily Mentor Call # 14

- **Führe immer die zweitägige Anruferinnerung und die zweistündige Texterinnerung durch.**

Dadurch erhöhst du deine Anwesenheitsrate drastisch; wenn du sie anwendest, wie du es gelernt hast. Ändere die Erinnerungen nicht. Sie sind nachweislich der effektivste Weg, um deine potenziellen Kunden dazu zu bringen aus dem Haus zu gehen und zu deiner Klasse zu kommen.

- **Rufe sie zwei Tage vor dem Termin an**, und gib ihnen noch einige Informationen über die Klasse. Frage sie nicht, ob sie noch vor haben zu kommen. Nimm einfach an, dass es so ist.

„Hi, ich freue mich schon sehr darauf, dich zu sehen! In der Klasse an diesem Donnerstag werden wir noch mehr über ätherische Öle und Ängste sprechen. Ich glaube, es wird deiner Tochter wirklich helfen. Es gibt genug Parkmöglichkeiten auf der Straße. Nimm einfach den nächstgelegenen Parkplatz.“

- **Schreibe ihnen 2 Stunden vor dem Treffen. DAS MUSS EIN TEXT SEIN:**

„Wir sehen uns in zwei Stunden. Ich habe eine Überraschung für dich!“

- **Denke daran, dass sie bei der Verabredung oder der Klasse eine kleine Überraschung erwarten können.**

Es kann etwas Einfaches sein, wie Zitronenöl oder On Guard getränkte Apfelstückchen. Die „Überraschung“ macht neugierig und steigert die Besucherzahlen.

Daily Mentor Call # 15

- **Bleibe bei denen am Ball, die nicht sofort kommen**

Teil 3:

Intro Klasse

Daily Mentor Call # 16

Meine verrückteste Klasse

Daily Mentor Call # 17

Einführung Überblick Öle

Die Intro-Klasse ist die absolute Grundlage für dein Business.
Egal über welche Spezialgebiete du in Fortgeschrittenen-klassen oder der Continuing Education sprechen möchtest, die Präsentation deiner Intro-Klasse wird immer die Basis sein!

Hier lernst du die Bausteine einer erfolgreichen Intro-Klasse kennen. Du kannst diese Bausteine, nach Belieben verwenden. (Auch in Verbindung mit doTERRA Handouts, usw.)
Du hast aber auch die Möglichkeit eine spezielle Art der Präsentation zu erlernen.
Das ist keine gewöhnliche Intro-Klasse!
Das ist die Intro-Klasse, die am erfolgreichsten duplizierbar ist und in einem Team von über einer Million Wellness-Berater die höchste Einschreibequote erzielt!
Es ist sehr empfehlenswert diese Präsentation zu beherrschen und immer weiter zu perfektionieren!

Verteile Handouts immer erst gegen Ende der Klasse um die Teilnehmer nicht abzulenken.

- **Du benötigst**
- Ätherische Öle: PEPPERMINT, WILD ORANGE, DEEP BLUE, ON GUARD (evtl. LLV)
- 10-15 Samples zum Verschenken. (Am besten aus dem Home Essential Kit)
- Handouts, Übersicht der Kits und Einschreibformulare - Download bei doTERRA
- Stifte um die Top 3 Beschwerden aufzuschreiben.
- doTERRA Schlüsselanhänger (Anreiz für Teilnehmer um eine neue Klasse zu buchen)

- 8-10 Bücher ...je schöner desto besser!
- Kleine Snacks (für Basic Business Intro nach der Intro-Klasse). **KEINE SNACKS VOR ODER WÄHREND DER INTRO-KLASSE.** Nur Wasser und Öle wie z.B.: Lemon, Lime, Wild Orange oder Smart & Sassy.

- **Tipps für eine erfolgreiche Veranstaltung**
- Wähle für deine Präsentation eine „ablenkungsfreie“ Umgebung (keine herumtollenden Kinder usw.)
- die Intro-Klasse sollte ca. 45 Minuten dauern. (Niemals über eine Stunde!!!) plus 15-20 Minuten zum Einschreiben der Leute.

- **Bausteine der Intro-Klasse**
- Begrüßung - **1 min.**
- Erzähl deine Geschichte - **2 min.**
- 3 Sachen über ätherische Öle (natürlich, effektive, safe CPTG) - **10 min.**
- 3 arten der Nutzung (aromatisch, äußerlich, innerlich) - **10 min.**
- Ölerfahrungen der Teilnehmer - **10 min.**
- Übergang zu Wholesale & Kits: 3 Wege die Öle zu kaufen. - **5 min.**
- Übergang zu Business: 3 Arten von Menschen - **2 min.**
- Dein beeindruckendstes Erlebnis mit den Ölen und Erläuterung des Einschreibeprozesses. - **5 min.**

Bis jetzt hat die Präsentation 45 Minuten gedauert

- Hilf den Leuten beim Ausfüllen der Einschreibung, Buche Termine für Wellness consults, Buche Anschluss-Klassen, Einladung zum Basic Business Intro - **15 bis 20 min.**
- Ende der Klasse.... das Basic Business Intro startet 20 Minuten nach Ende der Öl-Präsentation und direkt nachdem du bei der Einschreibung geholfen hast. Am Ende des Basic Business Intros kommen dann auch die Snacks. - **15 bis 20 min.**

Wenn Leute zum Basic Business Intro bleiben, dauert der gesamte Event 1 Stunden 15 bis 1 Stunden 25.

Daily Mentor Call # 18

Ablauf INTROKLASSE

- **Vorstellung**
- Stell dich kurz vor- wer bist du, wie lange arbeitest du schon mit den Ölen (wenn du gerade erst angefangen hast, dann sag einfach das was dich persönlich so beeindruckt an den Ölen)
- Deine Intention ist, die Menschen darin zu unterstützen zu verstehen, wie kraftvoll sie Öle sind und wie sie deren Gesundheit und Leben zum Positiven verändern können. „Ich habe meinen Job heute gut gemacht, wenn Ihr die Klasse verlasst und Euch an die drei großartigen Eigenschaften der Ätherischen Öle von doTERRA erinnern könnt!“
- Berichte von einem kurzen Testimonial wie die doTERRA Öle dein Leben verändert haben. Das sollte nicht länger als eine Minute sein und nicht das stärkste, denn das nutzen wir später am Ende der Stunde.

Daily Mentor Call # 19

- **Drei großartige Eigenschaften ätherischer Öle**

- Erstens: **Sie sind absolut rein und sicher**
*„Die doTERRA Öle sind absolut rein sind, nichts wurde hinzugefügt oder weggenommen. Wenn Du ein handelsübliches ätherisches Öl in der Hand hast und dort 100% naturreines ätherisches Öl draufsteht, bedeutet das in Deutschland, dass mindestens 8 % pures Öl in der Flasche sein müssen. Nicht 100% wie bei doTERRA. Was sind die anderen 92 %? Das können synthetische Füllstoffe oder Abfallstoffe sein oder Alkoholverbindungen die zugesetzt worden sind. Bei doTERRA bedeutet 100% 100%- es gibt keine Füllstoffe.
Dadurch haben sie weder Nebenwirkungen noch können sie Abhängigkeiten mit sich bringen.*

Sie sind sicher für Babys, Kinder und ältere Menschen.

Ätherische Öle sind Extrakte die aus Pflanzen gewonnen werden und erstaunliche, gesundheitsfördernde Eigenschaften haben.

Ein absolut reines Öl ist ca. 50-70 mal stärker als Kräuter.

Ein Tropfen Pfefferminz entspricht ungefähr 28 Tassen frischem Minztee.

Ihr könnt Euch vorstellen, wie wirksam die Öle sind.

Ist heute jemand hier der noch keine Erfahrung mit Pfefferminzöl von doTERRA gemacht habt? Wer ist das?

(Gebt diesen Menschen einen Tropfen Öl auf die Hand)

Okay, jetzt taucht einen Finger in das Öl und steckt ihn dann ins Auge- nein, das war nur ein Witz. Ich hatte mal einen in der Klasse, der hat sich das Pfefferminz Öl direkt ins Auge geschmiert und das fühlt sich gar nicht lustig an- jetzt weiß er zumindest, wie stark es ist:-))))

*Solltest du jemals Öl an sensiblen Stellen auftragen oder versehentlich reinbekommen, verdünne entweder gleich mit fraktioniertem Kokosöl oder lösche das Ganze mit **Öl- nie mit Wasser!***

Du kannst auch ein anderes Trägeröl nehmen, wie Sonnenblume oder Mandelöle, aber das fraktionierte Kokosöl von doTERRA ist leichter für die Haut und hinterlässt keinen Fettfilm.

So, jetzt für alle Mutigen- nimm einfach diesen Finger mit Öl und streich ihn über den Gaumen, dann reib die Hände gegeneinander und atme tief ein (vormachen) Schaut, dass du wirklich einige Sekunden lang tief durchatmest.

Und wie war's?

(antworten abwarten)

Ja, so kraftvoll sind die Öle.

Was mich völlig überzeugt hat ist der sogenannte CPTG standard- das steht für certified, pure therapeutic grade. Eine reine Bio Zertifizierung reicht doTERRA nicht.

In vielen Ländern auf der Welt können Bauern sich das Bio Siegel einfach kaufen und sogar in Europa gibt es völlig unterschiedliche Richtlinien. Mal darf das Feld 3 Mal gespritzt werden, in manchen Ländern 10 Mal und trotzdem darf der Hersteller ein Bio Siegel verwenden. doTERRA garantiert mit dem CPTG Zertifikat IMMER den gleichen, höchsten und absolut reinen Standard.

Überwältigend kraftvoll sind die Öle auch deshalb, weil sie aus über 50 Ländern der ganzen Welt bezogen werden und ausschließlich an den Orten, an denen die Pflanze die höchste Potenz entwickeln kann. Wenn wir die perfekte chemische Struktur haben, können wir voll und ganz auf die Ideale Wirkungsweise vertrauen.

*So, das sind die ersten beiden Eigenschaften: **sie sind absolut rein und sicher.***

Wer kann mir die ersten beiden großartigen Eigenschaft nennen?

(sample als Geschenk beim Nennen der Lösung und kurze Erklärung was dieses Öl kann)

- Zweitens: **Sie sind höchst effektiv**

Die zweite großartige Eigenschaft der Öle ist, dass Sie effektiver als die meisten konventionellen medizinischen Behandlungen sein können.

Aber vorab: haben wir Mediziner hier im Raum oder Menschen, die im medizinischen Bereich arbeiten?

(Sie heben ihre Hand)

Okay, was ich jetzt erklären werde, wird für Euch sehr vereinfacht klingen.

Die meisten von uns haben keine medizinische Ausbildung und ich will aber, dass es jeder versteht, okay?

Also Biologie fünfte Klasse:-))

Sagen wir mal- das hier ist eine Zelle: (halte die Faust hoch) und wir wissen, dass Zellen eine ölige Haut/Membran haben, die die Zelle schützt.

So kommen die guten Sachen rein und die schlechten bleiben draußen.

Zwei Dinge stören unsere Zellgesundheit: Bakterien und Viren. Bakterien schwirren meist außen um die Zellmembran herum und Viren beeinträchtigen die DNA im Inneren. Ok- merkt Euch einfach: Bakterien außen und Viren drinnen.

Jetzt hast du eine bakterielle Infektion und gehst zum Arzt- was macht der?

Verschreibt dir Antibiotikum. Nach 7-10 Tagen kann es sein, dass die Anzahl der Bakterien bekämpft wurde, aber gleichzeitig ist dein ganzes Immunsystem beeinträchtigt- auch der Darm und dein Hormonhaushalt.

Jetzt stell dir vor du hast einen Virus- wie zum Beispiel eine Grippe oder Magen-Darm. Was sagt der Arzt. Wir verringern die Symptome, gehen sie nach Hause, legen sich ins Bett und trinken viel Tee. Das liegt daran, dass die meisten konventionellen Medikamente auf Wasserbasis sind und natürlich synthetisch dazu und meistens starke Nebenwirkungen haben oder gar Abhängigkeiten erzeugen.

Wasser und Öl können nicht viel miteinander anfangen-sie stoßen sich sogar ab- also wird es wirklich hart für das Medikament durch die Zellwand durchzukommen und sich dort mit dem Virus anzulegen.

Ätherische Öle sind da ganz anders:

Dadurch, dass sie selber Ölig sind, können sie natürlich die Membran durchdringen.

Sie arbeiten im Zelleninneren ohne unerwünschte Nebenwirkungen. Sie bekämpfen sowohl die Bakterien im Äußeren als auch die Viren im Inneren.

Dadurch sind sie fast immer effektiver als konventionelle Schulmedizin.

So, was ist der zweite Punkt warum die Öle so beeindruckend sind?

(Sample wie beim ersten Punkt)

- ***Drittens: Die dritte großartige Sache ist, dass sie günstiger sind als herkömmliche medizinische Anwendungen.*** Lasst mich das erklären:

Gehen wir davon aus, dass ein 9-jähriger Junge Husten hat. Seine Mutter geht zur Apotheke und kauft ihm einen Hustensaft. Je nachdem, ob der Saft eine Pflanze vorne draufhat oder nicht, kostet dieser entweder 5 Euro oder 7. Die Mutter gibt diesem Kind den Saft und wir hoffen, dass er nach ein paar Tagen nicht mehr so stark hustet. (Außer es ist ein Virus, dann kann der Saft ja eh nicht viel ausrichten...;-))

Hustet der Junge so stark, dass sie mit ihm zum Arzt geht und dieser auf die Idee kommt, ihm Antibiotika zu verschreiben, kommen zu dem Zeitaufwand des Arztbesuchens und den Rezeptkosten auch noch die Nachsorge seiner irritierten Darmflora dazu und wir alle wissen, wie kostspielig Probiotika aus der Apotheke sind.

Behandelt die gleiche Mutter Ihren Sohn mit der Atemwegsmischung von Doterra (AIR- kurz erklären) und gibt ihm-sagen wir mal, 3 Tropfen am Tag, kostet sie das nach drei Tagen ca. 90 Cent. Sie musste weder zum Arzt, zur Apotheke, noch musste der Junge synthetische Inhaltsstoffe zu sich nehmen.

Wir können so viel Zeit und Geld sparen mit der Anwendung ätherischer Öle- übrigens die ursprünglichste Form medizinischer Versorgung.

Also- wer kann mir den dritten Punkt nennen, warum die Öle so großartig sind?

Daily Mentor Call # 20

Die 3 Arten wie wir ätherische Öle anwenden

- **Aromatisch**

*Nimm mal deine Finger und führe sie zur Nasenwurzel. (zeigen)
Direkt unter deinen Fingern ist der olfaktorische Nerv. Dieser Nerv sendet Signale zum limbischen System in deinem Gehirn, das diese wiederum an den ganzen Körper weiterleitet.*

Manchmal denken Menschen, es sei Quatsch (oder eine „Glaubensfrage“), dass Öle dem Körper helfen können, nur weil man an ihnen riecht.

Lasst mich das so erklären:

Es gibt ja 2 Arten unter Narkose versetzt zu werden- entweder mit einer Spritze oder? (Frage stellen möglich)

Genau, indem du eine Maske über die Nase bekommst und diese künstlichen Inhaltsstoffe einatmest. Das olfaktorische System ist so stark, dass es sofort Signale ans Gehirn sendet und kurz darauf bist du quasi ausgeschaltet.

Das ist der direkteste Weg, das Gehirn zu erreichen.

Genau das gleiche geschieht mit den natürlichen Inhaltsstoffen ätherischer Öle.

Wir atmen sie ein, sie treffen auf den Nerv und dieser sendet Signale an den Körper.

Das dauert nicht länger als 30 Sekunden.

Es gibt einige Möglichkeiten, die Öle aromatisch anzuwenden. Du kannst sie entweder direkt über deine Hände einatmen- so wie wir es vorhin mit Pfefferminze gemacht haben, oder du diffusierst sie, oder du riechst direkt an der Flasche.

Lasst uns das mit wilder orange ausprobieren.

(alle bekommen einen Tropfen wild orange auf die Hand)

Fantastisch, oder? Es riecht nicht nur großartig, es kann auch bei Depressionen oder Stress helfen. Ich hab wild orange immer dabei!

So, wie lautet die erste Anwendungsmöglichkeit ätherischer Öle?

Gewinner-sample

- **Äußerlich**

Die zweite Möglichkeit, ätherische Öle anzuwenden ist äußerlich.

Du kannst sie tatsächlich direkt auf die Haut auftragen. Bei Kindern oder Menschen mit empfindlicher Haut verdünnst du sie mit Kokosöl.

Ist genauso effektiv, es dauert nur etwas länger bis es vollständig eingezogen ist.

Du kannst die Öle auf den Fußsohlen auftragen-auch bei Babys.

Durch die Großporigkeit der Haut auf den Fußsohlen, verteilt sich das Öl besonders schnell im Blutkreislauf. Super Methode.

Was denkt Ihr, sind Themen, bei denen sich die äußerliche Anwendung besonders empfiehlt?

Ok, also wer weiß noch was die zweite Anwendungsmöglichkeit ist?

Gewinner-sample

- **Innerlich**

Die dritte Möglichkeit ist die innere Einnahme.

Die Öle von doTERRA sind nicht nur zur Einnahme frei gegeben, sondern ausdrücklich empfohlen- im Gegensatz zu den meisten anderen Ölen auf dem Markt.

Der CPTG Standard verbürgt sich für den therapeutischen Reinheitsgrad und der Körper kann sie gut verdauen.

Du kannst Sie direkt in den Mund tropfen (je nach Öl-manche sind nämlich echt scharf), im Wasser trinken oder in einer Veggie Kapsel einnehmen.

Bei welchen Krankheiten könnt Ihr Euch vorstellen macht es Sinn, die Öle einzunehmen?

Ok- wer erinnert sich an Punkt 3?

Und gibt es jemanden, der sich noch an alle 3 Arten erinnert?

Daily Mentor Call # 21

- **Testimonials**

Jetzt kommt der lustigste Teil des Abends- wenn jemand hier zu mir nach vorne kommt und seine erstaunlichste Erfahrung teilt, die er/sie bisher mit einem der Öle hatte, gibt es noch ein Fläschchen mit Öl von mir.

Es gibt nur 2 Regeln- ersten- die Geschichte muss kürzer sein als 60 Sekunden und ein Gesundheits-Thema das wir bisher noch nicht hatten.

Daily Mentor Call # 22

Übergang zu Wholesale & Kits

- **Drei Wege dōTERRA Öle zu kaufen**

- **Der erste Weg ist zum regulären Verkaufspreis.**

Und....NIEMAND wird heute hier auf diese Art Öle kaufen!

Diesen Preis bezahlst du nur falls du die Öle z.B. in einem Spa oder bei einer Kosmetikerin kaufst.

Das ist die teuerste Möglichkeit.

- **Der zweite Weg ist Wholesale**

Sozusagen zum Einkaufspreis.

Es ist ungefähr so, wie wenn man eine METRO-Karte besitzt und durch diese Mitgliedschaft den Zugang zu deren Produktsortiment, zum bestmöglichen Preis hat.

Die Wholesale-Option bei dōTERRA 25% unter dem regulären VK.

- **Der dritte Weg - anbei der einzige Weg wie ich meine Öle kaufe - ist unter Wholesale**

Das ist der schlaueste Weg deine Öle zu kaufen.

Wir können gerne später noch darüber reden.

Du hast heute Abend gehört wie kraftvoll diese ätherischen Öle sind und wie sie dein Leben verändern können. dōTERRA möchte dich auf deiner Reise mit den Ölen unterstützen!

Denn unser Ziel ist nicht, dass du eine Flasche Melaleuca gegen Akne und Deep Blue gegen Schmerzen hast.

Unser Ziel ist es, dich zu unterstützen gesünder zu leben.

Wenn du also Schmerzen, Allergien, eine Erkältung oder Grippe hast, kannst du statt Medikamente zu nehmen, einfach nach einer natürlichen Lösung greifen.

Eine Lösung ohne Nebenwirkungen.

dōTERRA hat **verschiedene Kits** zusammengestellt, die deutlich günstiger sind als die darin enthaltenen Öle einzeln zu kaufen.

Bei allen Kits ist die wholesale-Mitgliedschaft bereits kostenlos mit dabei und du hast alles was du brauchst zur Verfügung.

Ich erzähle euch kurz ein paar Dinge über die verschiedenen Kits.

- **Das „HOME ESSENTIAL KIT“ - die Hausapotheke von doTERRA**

Unzählige Krankheiten und Wehwehchen die in jeder Familie vorkommen, werden durch dieses Set fantastisch abgedeckt. Die meisten unserer Kunden können sich jeden Apothekengang und viele Arztbesuche dadurch sparen.

Es beinhaltet die 10 Grundöle in 15 ml und einen Diffuser. Wir empfehlen dieses Kit sehr gerne, denn du sparst dadurch über 200 Euro!

Der kleine Bruder davon ist das „FAMILY ESSENTIAL KIT“

Die gleichen Öle in 5 ml, keinen diffuser aber dazu noch die „On Guard“ und Peppermint beadlets. Hier sparst du 88,50 Euro

Das „**NATURAL SOLUTIONS KIT**“ ist eine tolle Kombination der wichtigsten Öle, einem Diffuser und einiger weiterer Produkte von doTERRA inklusive der phantastischen Nahrungsergänzungsmittel, Verdauungsenzyme und Probiotika.

Nicht zu vergessen der DEEP BLUE RUB und einiger Produkte der On Guard Serie.

Mit diesem Kit lassen sich vieler der bisherigen Produkte in deinem zu Hause durch eine natürliche, gesunde Alternative ersetzen.

Daily Mentor Call # 23

Übergang zum Business

- **Es gibt drei Arten von Menschen die zu solchen Abenden kommen.**

- **Nummer eins sind Menschen, die sich einen gesünderen Lebensstil wünschen.**

Wenn sie von der Kraft der ätherischen Öle erfahren, können Sie es kaum erwarten, ihrer Familie und ihren Freunden davon zu erzählen.

dōTERRA unterstützt sie mit zahlreichen, kostenlosen Schulungsprogrammen und Trainings.

- **Nummer zwei sind die Menschen, die hier sitzen und denken „Oh mein Gott, meine Mutter braucht diese Öle oder ich wünschte, mein Freund wäre auch hier.“**

Diese Menschen haben ein natürliches Bedürfnis, andere daran teilhaben zu lassen was sie begeistert.

Mit einem großzügigen System belohnt dōTERRA diejenigen, die die Produkte teilen.

Wenn sie das regelmäßig tun, sind dadurch auf Dauer die Kosten für Ihre eigenen Produkte gedeckt. Wir nennen es „free natural healthcare“ und viele Tausend Menschen auf der ganzen Welt haben aktuell Zugang zu dieser kostenlosen Gesundheitspflege von dōTERRA.

- **Nummer drei hat mir die ganze Zeit zugeschaut und gedacht- „Das ist genau das was ich auch tun will.** Das Leben von Menschen zu verbessern, indem ich Ihnen beibringe, wie kraftvoll ätherische Öle sind.“
dōTERRA belohnt diese Menschen mit einem sehr großzügigen Vergütungssystem. Dadurch, dass Sie andere im Umgang mit ätherischen Ölen schulen, können Sie ein Zusatzeinkommen generieren oder Ihr bisheriges Einkommen ersetzen um finanziell unabhängig zu sein.

Wenn Du zu Nummer 2 oder 3 gehörst, sprich mich gern nach der Stunde an und ich erkläre dir, wie du loslegen kannst.

Stärkstes Testimonial

Daily Mentor Call # 24

Dein stärkstes Testimonial

Beende die Klasse in dem Du deine beeindruckendstes Erlebnis mit den Ölen teilst. Das sollte dein erstaunlichstes und emotionalstes sein, dass du auf ehrliche und direkte Weise vermittelst.

- **Closing Technik Part 1**

Dazu brauchst du:

- Einschreibeformulare
- Papier und Stift
- Einschreibesets Formulare
- Bücher- Modern Essentials, Öl Fibel, Kraft der Natur ect.

Du brauchst ca. 20 Minuten, damit du mit Hilfe der anwesenden anderen Wellness Advokaten, die Teilnehmer dabei zu beraten, welches Kit das Beste für diejenige/denjenigen ist. Du verteilst die Einschreibeformulare und die Bücher.

Lass jeden deren Top drei Themen aufschreiben, bei denen sie/er die gesundheitliche Situation verbessern möchte. Berichte kurz von deinen eigenen, um die Anwesenden zu ermutigen, ihre eigenen formulieren zu können. (Manchen fällt es sehr schwer, sich „Schwächen“ einzugestehen.)

*Jetzt kommt mein liebster Teil des Abends. Du kannst jetzt deine ganz persönlichen gesundheitlichen Herausforderungen aufschreiben- zum Beispiel eine Top 3, dann Hilfe und Lösungen herauszufinden. Ich erzähle euch sehr gerne von meinen, wenn ihr verspricht, eure aufzuschreiben, ok?
(Zeigt anhand ein paar eigenen Beispielen, wie das Buch angewendet werden kann und mach neugierig auf den gewinnbringenden Prozess.*

*Außerdem werden dann gleich alle an das Benutzen des Buches herangeführt)
So, jetzt gehen wir rum und unterstützen jeden mit all Euren Fragen!“*

- **Individuelle Aufmerksamkeit**

Die erste Person, die du unterstützt, wird diejenige sein, die als erstes gehen muss.

Knie dich zu ihr runter (niemals höher positionieren als diejenige- immer von unten nach oben anschauen) und frage: „An was arbeiten wir?“

Prüfe Ihre Gesundheitsthemen und hilf dabei, die passenden Produkte auszusuchen- immer in Verbindung mit dem Buch. (Damit die Leute zu Selbstständigkeit herangeführt werden, geht es nicht darum, das eigene Wissen zu demonstrieren, sondern zu erklären, wie sie die Themen in den Büchern finden können. Sagt die Person zum Beispiel- was kann ich bei Husten tun, schaut ihr ZUSAMMEN im Buch nach.)

Empfehl gängige Öle aus dem Buch, die am besten in einem der Kits vorkommen.

Empfehl daraufhin das Set, das sich am besten eignet und am meisten Themen abdeckt.

„So, das ist der Plan: Ich empfehle dir, mit dem..... kit zu starten. Es beinhaltet folgende Produkte die du brauchst, um deine Themen zu verbessern (Produkte aufzählen)

Ich lass Dich jetzt das Formular ausfüllen (zeigen) und so lange kümmere ich mich um die anderen und dann bin ich gleich wieder bei dir.

Da die Leute gut vorbereitet zu deiner Veranstaltung gekommen sind (sampling!), sind sie bereit, sich einzuschreiben und zu kaufen! Präsentiere deine Lösungen voller

Selbstverständnis und überrede niemanden ein unnötig großes Set zu kaufen, sondern bleib authentisch und angemessen ihrer Themen.

Daily Mentor Call # 25

Closing Technik Part 2 Wellness Consult/ Nächste Klasse planen

(du brauchst einen Öle-Schlüsselanhänger)

- **Plane deine Zweitgespräche** (wellness consults)

Sobald jemand das Einschreibeformular ausgefüllt hat, plane mit der Person Euer

„Zweitgespräch“. Ein paar Tage, nachdem deren Paket angekommen ist.

„Weil Du in dein Wohlbefinden und deine Gesundheit investierst, werde ich mir auch gerne die Zeit nehmen, mit Dir zusammen genau zu klären, was du wann mit welchem deiner Produkte tun kannst und wie deine Gesundheit am meisten davon profitiert.

Ich bin sicher schon sehr gespannt auf deine Öle, aber erfahrungsgemäß wirst du einiges von dem vergessen, was wir heute besprochen haben. Ich will dich aber bestmöglich unterstützen und dir zeigen, wie du phänomenale Ergebnisse erzielst. Wir erstellen einen Morgens-, Nachmittags- und Abendplan, damit du ganz genau weißt, was wann zu tun ist. Das gleiche können wir auch für deine Familie zusammenstellen. wenn du magst.

Am sinnvollsten ist das direkt bei dir zu Hause, dann kann ich dir genau zeigen, wo du welches Öl am besten einsetzen kannst.

Dein Set kommt vermutlich.... (Dienstag), also wäre Donnerstag oder Freitag dafür am besten. Wann passt es dir?

- **Das nächste Intro planen (book classes from classes)**

- Sobald du die ersten Leute eingeschrieben hast, bitte kurz um Aufmerksamkeit und hol dein Schlüsselanhänger raus.

„Ach du Schreck, ich hab ja ganz vergessen euch was ganz tolles zu zeigen!

Das ist mein Schlüsselanhänger mit 8 kleinen Öfläschen drin-die hab ich immer dabei. Egal ob ein Kind hinten im Auto schreit-ich hab Lavendel dabei. Jemand hat was Blödes gegessen- ich hab Zengest da.

Es ist großartig, immer eine passende Antwort zu haben- ich finde jeder sollte so einen haben! Wer möchte einen?

Ok-der Punkt ist, den verkaufe ich nicht. Der ist eher eine Art Belohnung. Wenn einer von Euch sich wünscht, dass ich bei ihr oder ihm zu Hause genauso eine Stunde mache wie die die ihr gerade erlebt habt, nimmt die Person ihn mit. Wenn wir heute noch einen Termin finden für eine Veranstaltung wie diese, bekommst DU diesen noch leeren Schlüsselanhänger und für jede Person die kommen wird, fülle ich ihn mit einem Öfläschen auf.

Hast Du vier Leute eingeladen und die kommen auch, bekommst du vier Flaschen- sind es acht, bekommst du acht.

- Trag dir die Termine in deinen Kalender ein und gib den Schlüssel der betreffenden Person mit (vielleicht sind es ja auch mehrere-dann solltest du immer mehrere Anhänger parat haben.)
- **Das Ziel ist, 2 neue Klassen dadurch zu generieren. Dadurch kannst du so viele neue Leute gewinnen!**
- Das nächste Mal, wenn du mit der Person sprichst (zum Beispiel beim Zweitgespräch), erklärst du ihr genau den Ablauf und unterstützt sie darin, die Interessenten mit Proben zu versorgen. (sampling und follow up!)
(Wenn jemand nur Gastgeber sein will, aber den Freunden und der Familie keine Proben zukommen lassen will-kein Problem, das erklär ich dir noch genau, wie es dann weitergeht im Call „Arbeiten mit Gastgebern“

- **Was tut, wenn jemand kaufen möchte, aber Zahlungsschwierigkeiten hat?**

„Das ist kein Problem! Ich sag dir was wir tun können. Wir planen genauso eine Stunde wie diese und die mache ich für deine Freunde und deine Familie. Das wird super lustig. Wir schreiben dich erst ein, wenn wir genug Leute in deinem Umfeld auch von den Ölen begeistern konnten. Die Provision die dir doTERRA für deine Mühen zahlt, decken leicht die Kosten für dein Set. Dann kosten dich die Öle gar nichts.“

- **Lade die Leute zum Basic Business Intro ein**

Am Ende, bevor die ersten nach Hause gehen, bitte nochmal kurz um deren Aufmerksamkeit und lade sie zur basic business klasse ein. GANZ WICHTIG!!

„Hey, für alle die noch ein wenig bleiben möchten, gibt es jetzt ein paar Snacks-natürlich mit ätherischen Ölen:-) und eine viertel Stunde sprechen wir noch über das

Thema, warum es so Spass macht, Öle zu teilen. Bleib gerne noch bei uns- in 5 Minuten geht's los- sobald wir jeden bei seiner Bestellung unterstützt haben.“

- **Einladung für die Basic Business Klasse**

Bevor irgendwer nach Hause geht, mach eine kurze Pause und lade alle zum BASIC BUSINESS INTRO nach der Intro Klasse ein.

Lass diesen Teil keinesfalls aus!!!

„In 5 Minuten gibt es noch die Möglichkeit so tolle Sachen wie ON-GUARD Äpfel zu probieren, während ich eine knappe Viertelstunde ein bisschen über die Arbeit mit dōTERRA erzählen. Wir freuen uns sehr, wenn ihr noch ein bisschen bei uns bleibt.“

DAILY MENTOR CALL # 26

BASIC BUSINESS INTRO

- **Das ist der zweite Hinweis aufs Business**

Halte diesen Teil zwischen 15 und 20 Minuten (deine Gäste haben schon sehr viel Information bis zu diesem Zeitpunkt bekommen!)

- **Biete schnelle simple Erfrischungen an**

wie zum Beispiel Apfelscheiben mit ON-GUARD oder Brownies mit Peppermint oil usw. an

- **Nutze hierzu als Illustration den dōTERRA build guide**

Dieser ist sehr hilfreich bei der Erklärung des Compensation Plan.

- **Verlauf des BASIC BUSINESS INTRO**

- Erzähl eine Geschichte die den Unterschied zwischen dem Bau einer Pipeline und Eimer schleppen verdeutlicht
- Erkläre KURZ den Compensation Plan (keine Strukturen aufmalen usw. (KEEP IT SIMPLE!))
- Erzähl Erfolgsgeschichten im dōTERRA Business. Halte die Geschichten kurz und nachvollziehbar! Wenn du keine eigenen Geschichten kennst, schau einfach im dōTERRA Leadership Magazin...
- Wenn Leute Interesse am Business zeigen kannst du einen neuen Termin vereinbaren um detaillierter darüber zu sprechen.
- Falls du selbst noch unsicher in diesem Bereich bist, vereinbare ein 3er Gespräch mit dem Interessenten, deiner Upline und natürlich dir selbst!

ERKLÄR NICHT NOCH MEHR NACH DEM BASIC BUSINESS INTRO! DAS WÜRDEN ALLE ÜBERFORDERN! SIE HABEN GENUG INFORMATIONEN ZU VERARBEITEN!

SKRIPT FÜR BASIC BUSINESS INTRO

VERWEISE AUF dōTERRA BUILD GUIDE

„Ich freue mich sehr, dass ihr euch entschieden habt noch ein bisschen zu bleiben um zu erfahren was es bedeuten kann mit dōTERRA ZU ARBEITEN.

Ich möchte euch eine Geschichte erzählen.

Eine Geschichte von einem Mann der seinen Lebensunterhalt als Wasserträger verdiente. Dieser Mann lebte in einem Dorf, das weit von der nächsten Quelle entfernt war und er lief jeden Tag hin und her und schleppte die schweren Eimer.

Wenn er mehr Geld verdienen wollte, gab es nur 2 Möglichkeiten...länger oder schneller zu arbeiten. Nach einigen Jahren wurde er müde und wünschte sich einen anderen Lifestyle.

Dann kam ihm eine Idee....wenn er seine Freizeit dafür nutzt, eine Pipeline zu bauen, müsste er eines Tages vielleicht nicht mehr schleppen!

Er arbeitete einige Jahre fleißig an seiner Pipeline. Er baute sie den ganzen Weg von der Quelle bis zu seinem Dorf.

Am DEM Tag als er fertig war und den Wasserhahn aufdrehte, veränderte sich alles.

Er musste nicht länger Eimer schleppen um leben zu können. Er hat eine quasi unbegrenzte Wasserversorgung ermöglicht und dadurch sowohl das Leben der Dorfbewohner als auch sein eigenes erheblich verbessert. Ab diesem Zeitpunkt war er frei!“

Viele von uns verbringen ihre Zeit damit Zeit gegen Geld zu tauschen und sehnen sich nach Erfüllung und Sinn.

- Mit dōTERRA hat jeder die Möglichkeit gesünder zu leben und durch das weiterempfehlen der Öle ein dauerhaftes Einkommen zu generieren und mehr Zeit zu haben.
- dōTERRA hat es sich zur Aufgabe gemacht die höchste Qualität an ätherischen Ölen zu garantieren.
- Mittlerweile nutzen über 4,5 Millionen Menschen weltweit diese Öle und verändern dadurch ihr Leben und das Leben ihrer Familien.
- Da diese Öle so wirksam sind, ist dōTERRA's Treuequote 4,5 mal so hoch wie bei vergleichbaren Unternehmen.
- Klassische Direktvertriebssysteme stellen die Business Möglichkeit in den Vordergrund und nicht ihr Produkt.
- Wenn Leute an dieser Möglichkeit nicht weiter interessiert sind, hören sie auch auf das Produkt zu kaufen.

- Bei dōTERRA verhält sich das ganz anders. Bei uns geht es in erster Linie um das großartigen Öle die die Menschen haben wollen...unabhängig von geschäftlichen Möglichkeiten.
- dōTERRA ist die weltweit größte Firma in diesem Bereich und versorgt Menschen in über 110 Ländern.
- Das Führungsteam hat zusammen gerechnet über 150 Jahre Erfahrung in diesem Bereich. Einer der wichtigsten Punkte für mich ist, wie dōTERRA wirtschaftliche Möglichkeiten in Entwicklungsländer bringt.
- Die Bauern und Arbeiter werden fair bezahlt und in Nachhaltigkeit geschult.“

ERZÄHL EIN HEALING HANDS STORY, DIE DICH PERSÖNLICH BERÜHRT

„Es gibt so viele Möglichkeiten mit dōTERRA! Ich habe vorher die 3 Arten von Leuten erwähnt die zu solchen Veranstaltungen kommen. „

- ***Nummer 1 will einen gesunden, natürlichen Lifestyle***
- ***Nummer 2 kann es kaum erwarten anderen davon zu erzählen, weil er genau weiß, dass es ihnen auch weiterhelfen wird.***
 - Für das Teilen mit anderen bekommst du Provisionen, durch die du zuerst in der Lage sein wirst alle deine Produkte zu bezahlen. Im Laufe der Zeit kannst du dir auf diese Weise ein gutes Zusatzeinkommen verdienen.
 - Ich kenne einige Menschen, die auf diese Art ihre Miete bezahlen.
- ***Nummer 3 will genau das tun, was ich hier gerade mache***
 - Menschen zeigen, wie das alles hier mit und rund um die Öle funktioniert.
 - Wer ein eigenes dōTERRA Business gründet, hat finanziell gesehen unbegrenzte Möglichkeiten.
- **TEILE EIN PAAR ERFOLGSGESCHICHTEN VON DIR ODER ANDEREN**
- **FRAGE ANDERE ANWESENDE WELLNESS BERATER NACH ERFOLGSGESCHICHTEN**
- **HALTE DEINE GESCHICHTEN KURZ UND NACHVOLLZIEHBAR**
- **ERWÄHNE NIE WAS DU EXAKT VERDIENST, ABER LASS DIE ANDEREN DARAN TEILHABEN, WIE SICH DEIN LEBEN FINANZIELL VERÄNDERT HAT.**
- **4 BIS 5 BEISPIELE SIND IDEAL.**

„falls jemand ...genau wie der Mann, der müde war Eimer zu schleppen, Interesse hat seine eigene Pipeline zu bauen... lass uns gerne einen Termin vereinbaren und ich zeige dir wie du starten kannst!

Ich danke euch sehr für eure Zeit und jetzt viel Spaß mit den ON-GUARD Äpfeln!“

- **LASS DIE LEUTE SICH IN RUHE AUSTAUSCHEN UND ESSEN, SO LANGE SIE WOLLEN.**
- **FALLS JEMAND NOCH MEHR DARÜBER WISSEN MÖCHTE, SAG IHM, DASS IHR WÄHREND DES WELLNESS CONSULT WEITER DARÜBER SPRECHEN KÖNNT.**
- **GIB KEINE WEITEREN INFORMATIONEN RAUS, SIE HABEN ALLE BEREITS GENUG ZU ÜBERDENKEN!**

Teil 4

Wellness Consults

Daily Mentor Call # 28

Das Hauptziel deines Business ist ein passives Einkommen. Kunden, die wiederholt kaufen, sind die Quelle dieses passiven Einkommens. Daher wirst du jetzt erfahren, wie man eine erfolgreiche Wellness-Beratung gestaltet und du dich dabei souverän und sicher fühlen kannst und wie diese zu mehr LRP -Bestellungen führen wird.

Wenn du dieser Vorlage folgst, wird es leichter sein, eine Wellness-Beratung zu machen. Und du wirst erfreut sein, wie einfach es künftig sein wird, neue Kunden ins Treueprogramm zu bringen.

- **Was du brauchst:**
 - Ein Blatt Papier oder ein Wellness-Beratungsformular (aus dem Live Guide); ihr beide, du und der Kunde werden Notizen machen
 - Einen Stift

- Ein Modern Essentials Handbuch (oder vergleichbares Buch) für dich und den Kunden; (optional kannst du deinem Kunden bei einer 100PV-Bestellung auch ein Buch schenken).

Daily Mentor Call # 29

Ablauf einer Wellness-Beratung

- **Gesundheitliche Probleme und natürliche Lösungen**
Sucht gemeinsam im Modern Essentials HB nach den Problemen, die dein Kunde hat. Schreibe sie auf und dazu die Öle, die dafür in Frage kommen. Schließe da Öle ein, die dein Kunde bereits hat und andere Öle, die er/sie noch nicht hat. Nimm aber nicht mehr als 3 Öle für ein gesundheitliches Thema (mehr überfordert!!!)
- **Tages-Protokoll**
Finde heraus, zu welchen Tageszeiten die Probleme auftreten/besonders störend sind. Hilf deinem Kunden/Kundin aufzuschreiben, wann und wie die Produkte anzuwenden/einzunehmen sind. Das ist das Morgen-, Nachmittags- und Abend-Protokoll, über das du bereits gesprochen hast.
- „Wenn ich auf einer unbewohnten Insel gestrandet wäre und nur ein einziges Produkt hätte mitnehmen dürfen, es wären mit Sicherheit die LLV's gewesen. Es gibt kein anderes Produkt von doTerra, mit dem so viele Menschen sich von verordneten Medikamenten und anderen frei verkäuflichen Mitteln haben befreien können wie die LLV's.“
Es sind die **3 Bereiche**, in denen sie besonders wirksam sind:
 - **Sie reduzieren Schmerzen und Entzündungen**
 - **Sie geben mehr Energie**
 - **Sie heben unser Stimmungslevel**

„doTerra ist sich der Qualität und Wirkungsweise der LLV's so sicher, dass eine vollständige Rückerstattung des Preises garantiert wird, selbst wenn man die Präparate vollständig verbraucht hat. Wenn du nach 30 Tagen Einnahme nicht weniger Schmerzen, mehr Energie und eine bessere Stimmung hast, kannst du die leeren Boxen zurücksenden und bekommst den vollen Preis erstattet. Es ist ein Geschäft ohne Risiko und ich beginne immer mit den LLV's.“
(Wenn du willst, kannst du auf die einzelnen Bestandteile eingehen)
- **Erkläre LRP**
 - Es ist vergleichbar mit einem Meilen-Konto nur bekommst 10-30 % zurück anstelle von sonst üblicherweise 2 %.
 - Es ist der cleverste Weg, um das eigene Wellness-Protokoll, die persönliche Gesundheitsprophylaxe durchgängig aufrecht zu erhalten
 - Es ist eine tolle Möglichkeit, neue Produkte auszutesten

- Du kannst deine Bestellung jeden Monat auf deine Bedürfnisse anpassen
- Du verdienst sogar Lieferbonus-Punkte
- Du bekommst das Gratis-Produkt des Monats bei einer Bestellung mit 125 PV bei Bestellung bis jeweils zum 15. des Monats

- **Erstelle eine Muster-Bestellung**

Zeige genau, wo die Bestellung erstellt wird

„Ich werde dir helfen und zeigen, wo genau du deine erste Treuebestellung einrichtest und wie du sie ändern und bearbeiten kannst.“

Erstelle eine Treuebestellung auf Basis des ersten Monats des 90-Tage-Wellness-Plans.

„Nenne mir deine Prioritäten. Offensichtlich LLV und was noch?“ (Nutze die LRP-Kits, sofern sie zu deinem Kunden/Kundin passen.)

Optional: Schenke ihnen ein Buch, wenn sie sich für das Treueprogramm entscheiden und eine Bestellung erstellen.

- **Lade sie zur weiterführenden Info-Veranstaltungen (Calls etc.) ein – „Continuing Education“**

Empfehlungen sind der einfachste Weg, um dein Business weiter wachsen zu lassen, ohne dass dir die Interessenten ausgehen. Probiere ein so simples Skript wie dieses:

„Ich kann euch gar nicht sagen, wie froh es mich macht, dass ihr diese tollen Öle kennengelernt habt. Ich weiß, dass so viele Leute gesundheitliche Probleme haben und es wäre toll, wenn sie auch diese natürlichen Lösungen kennenlernen könnten. Wenn kennt ihr, für den das interessant wäre? Ich würde gern jedem helfen, der euch in den Sinn kommt.“

Teil 5:

Continuing Education

Wenn ein neuer Kunde eingeschrieben ist und seine Wellness-Beratung hatte, ist es an der Zeit, ihn mit mehr Informationen und Wissen zu versorgen. „Continuing Education“ bedeutet, neue Kunden mit den zahlreichen Möglichkeiten der essentiellen Öle und der darauf basierenden Produkte so vertraut zu machen, dass sie lebenslang Kunden bleiben.

Das Ziel von Continuing Education ist es, dem Kunden zu helfen, die 4 - 5 Produkte für sich zu entdecken, auf die er in seinem Leben nicht mehr verzichten möchte.

Wahrscheinlich gibt es in deinem Team schon eine Form von „Continuing Education“. Nutze Bestehendes bevor du Zeit und Kraft investierst, eine neue eigene Version aufzubauen. Die meisten Continuin Education Programme sind wechselnde Themen-Events.

Daily Mentor Call # 30

Einen Kunden zur Continuing Education einladen

„Es ist unglaublich toll, dass du in einen natürlichen Life-Style investierst und ich möchte, dass du daraus den größten Nutzen ziehst. Wir haben ein besonderes Info-Programm, an dem du teilnehmen kannst. Da gibt es nahezu unzählige Angebote: Essentielle Öle 101, Gesund Abnehmen, Emotionen und essentielle Öle, Hormon-Balance und Stimmungsmanagement, Body Balance mit der AromaTouchTechnique, Hautpflege, Schmerz-Management und vieles mehr“

„Die gute Nachricht ist, dass das alles gratis für dich ist, aber du solltest daran teilnehmen, solange all diese Sachen noch frisch in deinem Kopf sind. Ich würde dich da gern mit hineinbringen, damit du all diese neuen Sachen leicht und mit Spaß kennenlernen kannst. Wieviel hat sich in deinem Leben schon verbessert, nur weil du inzwischen weißt, wie du die Öle verwenden kannst.“

Lass sie nicht an der Türschwelle umkehren!

Wenn du neue Kunden und neue Builder in die bereits existierenden Continuing Education-Events bringst, „stell“ sie da nicht einfach „ab“ und lass sie dort nicht allein! Nimm selbst teil. Wenn es Live-Events sind, gehe gemeinsam mit deinen Kunden dorthin.

Daily Mentor Call # 31

8 Wöchentlich wechselnde Continuing Education Ideen

Der einfachste Weg für Continuing Education ist es, **8 Wochen** lang jede Woche ein anderes Thema vorzustellen. Es gibt vorgefertigte Unterlagen für all diese Themen bei „Oil life“. Du kannst viele zusätzliche Themen-Angebote machen (z.B. Chakren, Öle der Fibel, Zurück in die Schule etc.).

- **Hier findest du die wichtigsten Themen, die aus Erfahrung neue Kunden am besten mit dem doTerra-Lifestyle zusammengebracht haben**
- Essential Oils 101
- Gesundheit und Nahrungsergänzungsmittel
- Gesundes Gewichtsmanagement
- Emotionale Stabilität, Hormonbalance und Stimmungen
- Skin Care
- Basiswissen
- Schmerzen und ätherische Öle

Anerkennung für Continuing Education

Sei kreativ und beglückwünsche/belohne deine Kunden, die an der Continuing Education teilnehmen! Anerkennung zahlt sich sehr aus und Menschen finden es toll, sich als Teil von etwas Bedeutsamen zu fühlen.

- Möglichkeiten der Anerkennung
 - Zertifikate nach Absolvierung eines Kurses
 - Punktekarten mit einem Preis nach Erreichen einer bestimmten Punktzahl
 - Anerkennung über die facebook-Gruppe
 - Anerkennungs Geschenk (z.B. ein Diffuser) für den Abschluss der Themen-Reihe

Business Training

Ein effizientes Continuing Education Programm schließt ein Basic Business Training nach jedem Continuing Education Event ein.

Wenn du ein rotierendes 8-Wochen-Kurs-System hast, bedeutet das 8mal kommen deine Kunden mit dem Thema Business in Berührung. Diese Wiederholungen erhöhen die Wahrscheinlichkeit, dass deine Kunden sich mehr für das doTerra-Business interessieren.

- **Vorbereitungen für das wöchentliche Business-Training**
 - Nur 30 min
 - Gehe jede Woche durch Teile des Basic Duplication Modells
 - Vorbereitung (Liste, Sampling, Einladung zum Intro)
 - Vergütungsplan
 - Wie halte ich einen Intro-Abend
 - Elite in 6 Wochen

TEIL 6: BUILDER FINDEN

Die meisten erfolgreichen doTERRA-Leader haben von Beginn an gezielt starke builder zur Unterstützung gewonnen. Manche builder finden sich von alleine, nachdem diese die Öle kennengelernt haben und ihre Begeisterung ebenfalls teilen wollen. Es ist aber durchaus sinnvoll, bewusst nach starken buildern zu suchen.

Daily Mentor Call # 34 „Studie über ätherische Öle“

Eine Studie ist eine der einfachsten und erfolgreichsten Wege, Menschen von den Ölen zu begeistern. Sie bietet eine gute Möglichkeit, ätherische Öle vielen neuen Menschen

vorzustellen und diese am Ende der Phase auch einzuschreiben. Im Laufe einer Studie werden die Teilnehmer die Öle kennenlernen und die Möglichkeit haben, ihre eigenen Erfahrungen zu machen und mehr über die Wirkung der Öle lernen. Die Teilnehmer werden zudem auch in die Gemeinschaft Ihres Teams integriert.

Der folgende Ablauf für eine Studie hat sich immer wieder bewährt. **WEICHE NICHT DAVON AB.** Das Abweichen durchbricht den bewährten Prozess!

Kernelemente des Ablaufs der Studie

- **Die Studie findet über einen Zeitraum von 14 Tagen statt**
- **Zielgruppe sind Menschen, die ätherische Öle und andere doTERRA-Produkte noch nicht kennen.**
Sie können sie dabei unterstützen, die Produkte zu erleben und sich mit ihnen auseinanderzusetzen.
- **Die Studie ist am erfolgreichsten, wenn Du die Teilnehmer bis zum Ende eines Monats sammelst und dann am Anfang des Folgemonats startest.**
- **Jeder Teilnehmer erhält:**
 - Einen Initialen Fragebogen
 - Einen Zeitplan für die zweiwöchige Studie
 - Öle für die Studie (ca. 28 Tropfen pro Öl)
 - Eine A-Z Anleitung
 - Einen Abschluss Fragebogen
 -
- **Du benötigst eine Facebook-Gruppe für ALLE Teilnehmer**
(besonders wenn Du mehrere Studien gleichzeitig durchführst).
- **du brauchst einen Initial- und Abschlussfragebogen für alle Teilnehmer.**
- **Biete einen besonderen Anreiz für die Einschreibung am Ende.**
- **Themen-Blöcke** (in der Reihenfolge nach Wirksamkeit)
 - **Verdauung:** ZenGest, Zitrone, Pfefferminze
 - **Schmerzen:** Deep Blue, Pfefferminze
 - **Schlafen:** Lavendel/Serenity, Serenity Softgels
 - **Stress & Stimmung:** Balance/Peace, Wilde Orange oder Elevation
 -
- **Jeder Wellness-Advocate sollte regelmäßig mit seinen Teilnehmern in Kontakt bleiben.**

- **Melde dich persönlich bei den Teilnehmern**

Schritt 1: Auswahl der Teilnehmer

- **1-2 Wochen vor Beginn der Studie Leute finden und einladen**, an der Studie teilzunehmen
(Nur Leute, die nicht bei doTERRA eingeschrieben sind).
- **Berücksichtige die Influencer, die du einlädst**. Sind das Annas oder Bubbba's?
Werden sie wahrscheinlich zu Buildern (4-7 Punkte)?
- **Suche und lade Leute ein, die spezifische Themen im Zusammenhang mit den Inhalten haben**, die während der Studie behandelt werden.
- **Führe mehrere Studien auf einmal durch**, um ein breiteres Netzwerk zu bilden.
- **Motiviere möglichst viele Leute in Deiner Downline, ebenfalls Teilnehmer einzuladen**.
Optimalerweise lädt jedes Mitglied Ihrer Downline 10-20 Teilnehmer ein.
(**Aber Achtung:** Mehr als 20 Leute sind zu viel und es wird unübersichtlich).

Schritt 2: Live-Info-Abend zum Studien-Start

Die Studie beginnt mit einem Live-Info-Abend. Dies ist entscheidend für eine hohe Zahl an Einschreibungen. Die Einhaltung dieser Formel führt zu einer Anmeldequote von mehr als 85% (15-30% bei einer Online-Studie).

- **Begrüßung & Erklärung**
 - Erkläre, dass es sich nicht um eine medizinische Studie handelt.
 - Erkläre, dass das Ziel der Studie darin besteht, die persönlichen Erfahrungen der einzelnen Teilnehmer von Woche zu Woche zu vergleichen.
 - 3 Coole Dinge über Öle
 - 3 Verwendungsmöglichkeiten von Ölen
 - Erwähne daran, dass der Körper jedes Einzelnen unterschiedlich ist und dass wir für jeden seine persönliche und individuelle Lösung finden werden.
 - Gib eine Übersicht über die Produkte, die während der Studie verwendet werden.
 - Demonstriere genau, wie die Öle angewendet werden.
 - Zeige die Öle für alle 4 Themen-Blöcke auf einmal.
 - Gib einen Überblick über den Zeitplan und die Erwartungen.
 - Verteile den Zeitplan für die zweiwöchige Studie.
 - Verteile die Blätter des ersten Fragebogens.
 - Verteile die Öle und den A-Z Leitfaden.

Schritt 3: Check Up

Ruf jeden Teilnehmer zwei Tage nach dem Live-Info-Abend an, um herauszufinden, wie seine persönliche Erfahrung war.

"Hattest du schon Gelegenheit, deine Öle zu verwenden?" Ölproben sind eine höchst effektive Methode! Bleib am Ball, bis die- oder derjenige einen WOW-Effekt erlebt hat.

Schritt 4: Zur Facebook-Gruppe hinzufügen

Nachdem der Teilnehmer einen WOW-Effekt erlebt hat, füge sie/ihn der Facebook Studien-Gruppe hinzu.

Denk daran, **EINE** Gruppe für alle Studien auf einmal zu verwenden (die Menschen werden Erfahrungen aus anderen Studien sehen, die sie selbst machen wollen!).

Füge die Teilnehmer erst dann hinzu, wenn sie eine WOW-Erfahrung gemacht haben, so dass die Aktivität und Energie in der Gruppe hoch sind.

Schritt 5: Verwalten der Facebook-Gruppe

- **Poste jeden Tag ein kurzes Video über verschiedene Öle.**
- **Überleg Dir, welche Bonus-Geschenke Du bei einer Einschreibung vergeben willst.**

Achte darauf, Videos über diese Bonus-Geschenke zu posten.

Das steigert das Interesse und die Begeisterung, bevor Du die Bonus-Geschenke enthüllst!

- **Erwäge, Facebook Live für kurze Erfahrungsberichte oder Präsentationen zu nutzen.**

- **Biete „Fragen und Antworten“.**

- **Lade einen besonderen Gast ein, um über ein interessantes Thema zu referieren**

(nur 5-10 Minuten).

- **Biete Giveaways** für diejenigen, die ihre Erfahrungen teilen und sich täglich engagieren.

- **Werde kreativ!** Verwende Öle, Probeflaschen, Schlüsselanhänger, etc.

- **Vergib täglich verschiedene Sachpreise**, aber variiere (vergib manchmal ein paar wertvollere

Preise und manchmal eine unbegrenzte Anzahl kleinere).

- **Besorg Dir Giveaways**, die jeder gewinnen kann.

Beispiel: "Wenn Du 5 Arten postest, wie Du verwendest, erhältst Du"

Beispiel: "Veröffentliche einen Screenshot eines Textes, den Du jemandem geschickt hast,

der ihm sagt, wie cool Deine Öle sind, um einen zu gewinnen!"

Schritt 6: Post-Study Live-Kurs

An dem Treffen nach der Studie schreiben sich alle ein! Hier werden sämtliche Preise vergeben (man muss teilnehmen, um die Preise zu erhalten!). Dort vergibst Du auch die Einschreibungs-Bonus-Geschenke. Und natürlich werden auch die konkreten Ergebnisse der Studie präsentiert.

- **Willkommen und Dank an alle für die Teilnahme.**
- **Testimonials** (hier hast du in der ersten Klasse aufgehört!)
Hier kommen die Teilnehmer mit anderen Gesundheitsbereichen in Berührung (sie sehen, was Menschen in anderen Studien erlebt haben).
- **Verteile die Sachpreise und Giveaways aus der Studie.**
- **Teile die wichtigsten Erfahrungsberichte aus der Studie**
- **Zusatzbelohnungen für Einschreibung anbieten.**
Zusatzbelohnungen gelten nur 48 Stunden nach Ende der Studie.
Beispiele: DeepBlue Rub, Römische Kamille, Weihrauch
- **Beende den Abend wie bei einem normalen Intro-Abend**
(Bücher und Einschreibungsformulare ausgeben).
- **Biete bei Interesse Folge-Intros an**
Basic Business Intro (BBI)

F: Was ist, wenn es Dir nicht möglich ist die Abende live anzubieten?

A: Mach es online. Man muss nur wissen, dass die Einschreibungsraten drastisch höher sind, wenn die Abende live abgehalten werden.

F: Was, wenn die Menschen nicht in der gleichen Gegend leben?

A: Mach es online.

F: Was ist, wenn die Leute nicht zum Abend kommen, um ihren Preis in Empfang zu nehmen?

A: Es ist Deine Entscheidung. Aber es ist effektiver, wenn diese persönlich erscheinen müssen.

Daily Mentor Call # 35

„Calling Tree - Deinen Baum anrufen“

Wenn Du Deinen „Baum“ anrufst, trittst Du mit den Menschen innerhalb Deiner Downline direkt in Kontakt und machst sie auf ihre weiteren Möglichkeiten bei doTERRA aufmerksam. Erkläre den Menschen, die z.B. noch nicht im Treueprogramm (LRP) sind, die Vorteile des Treueprogramms. Diejenigen, die sich noch nicht mit dem Thema „Building“ und „Business“ beschäftigt haben, könnten vielleicht einen eigenen Themenabend veranstalten oder vielleicht haben Sie ja sogar Interesse, selbst Builder zu werden? Auf diese Weise kannst Du viele Potenziale ausschöpfen, die sonst liegen bleiben würden.

Besuche dazu Deine doTERRA Office Seite (<https://doterra.myvoffice.com/>), logg Dich ein und verschaffe Dir unter „Downline“ einen kompletten Überblick über Deinen Baum. Du solltest jede einzelne Person in Deiner Downline persönlich anrufen. Dafür kannst du den untenstehenden Gesprächsleitfaden verwenden.

Gespräch mit Kundentyp 01 Menschen die bestellen, aber nicht im Treueprogramm sind.

„Hi hier ist der..... ich arbeite für doTERRA und bin in deiner Upline. Ich hab mich mal im System eingeloggt und gesehen das du regelmäßig Öle bestellst. Sag mal, welche sind deine Lieblingsöle? Was hat dich dazu bewogen dich mit ätherischen Ölen zu befassen? Das coole bei doTERRA ist übrigens, dass du die Möglichkeit hast, dich von deiner Upline kompetent und kostenlos beraten zu lassen. Wenn du beispielsweise deine Öle erhalten hast, bist du vielleicht noch nicht ganz sicher wie man sie benutzt, oder du kennst vielleicht noch nicht alle Möglichkeiten, die die Öle zu bieten haben.

Und genau dafür gibt es die so genannte Wellness Betreuung. Da setzen wir uns einfach für ne halbe Stunde zusammen oder, wenn das nicht möglich ist, kann man das gerne auch telefonisch machen. Dann schauen wir uns einfach mal an, welche Produkte du bereits hast, welche Beschwerden oder Gesundheitsprobleme du in den Griff bekommen möchtest oder generell welche Ziele du erreichen möchtest mit den Ölen. Daraus kann man dann einen genauen Gesundheits-Plan entwickeln, so dass du den größtmöglichen Nutzen aus den von dir bestellten Ölen ziehen kannst. Ich helfe dir dabei eine Morgen-, Nachmittags- und Nachtroutine zu erstellen, so dass du genau weißt was du in Zukunft mit den Ölen machen kannst. Das alles ist für dich als doTERRA Mitglied selbstverständlich kostenlos!

Ich würde gerne einen Termin vereinbaren, an dem wir uns treffen können. Hast du Zeit am..... oder am.....? Ich gib dir mal meine Kontaktdaten..... Wenn du irgendwelche Fragen hast, kannst du mich gerne anrufen. Meine Nummer ist..... Und meine E-Mail-Adresse ist..... Ich freu mich drauf, Dich zu Deiner Wellness Betreuung zu sehen!“

Gespräch mit Kundentyp 02 Menschen im Treueprogramm

„Hi hier ist der..... ich arbeite für doTERRA und bin in deiner Upline. Ich hab mich mal im System eingeloggt und gesehen das du regelmäßig Öle bestellst. Sag mal, welche sind deine Lieblingsöle? Was hat dich dazu bewogen dich mit ätherischen Ölen zu befassen? Es ist super, dass du im Treueprogramm bist und das coole bei doTERRA ist, dass du dadurch die Möglichkeit hast, dich von deiner Upline kompetent und kostenlos beraten zu lassen.

Kennst du schon die Wellness Betreuung? Da setzen wir uns einfach für ne halbe Stunde zusammen oder, wenn das nicht möglich ist, kann man das gerne auch telefonisch machen. Dann schauen wir uns einfach mal an, welche Produkte du bereits hast, welche Beschwerden oder Gesundheitsprobleme du in den Griff bekommen möchtest oder generell welche Ziele du erreichen möchtest mit den Ölen. Daraus kann man dann einen genauen Gesundheits-Plan entwickeln, so dass du den größtmöglichen Nutzen aus den von dir bestellten Ölen ziehen kannst. Ich helfe dir dabei eine Morgen-, Nachmittags- und Nachtroutine zu erstellen, so dass du genau weißt

was du in Zukunft mit den Ölen machen kannst. Das alles ist für dich als doTERRA Mitglied selbstverständlich kostenlos!

Ich würde gerne einen Termin vereinbaren, an dem wir uns treffen können. Hast du Zeit am..... oder am.....? Ich gib dir mal meine Kontaktdaten..... Wenn du irgendwelche Fragen hast, kannst du mich gerne anrufen. Meine Nummer ist..... Und meine E-Mail-Adresse ist..... Ich freu mich drauf, Dich zu Deiner Wellness Betreuung zu sehen!“

Gespräch mit Kundentyp 03 Menschen, die schon länger nicht bestellt haben

„Hi hier ist der..... ich arbeite für doTERRA und bin in deiner Upline. Ich hab mich mal im System eingeloggt und gesehen, dass du schon länger keine Öle mehr bestellt hast. Ich wollte fragen, ob du irgendwelche Fragen zu den Ölen hast? Sag mal, welche Öle hast Du denn bestellt, und was hat dich dazu bewogen dich mit ätherischen Ölen zu befassen? Das coole bei doTERRA ist übrigens, dass du die Möglichkeit hast dich von deiner Upline wirklich gut und kostenlos beraten zu lassen. Wenn du beispielsweise deine Öle erhalten hast, bist du vielleicht noch nicht ganz sicher wie man sie benutzt, oder du kennst vielleicht noch nicht alle Möglichkeiten, die die Öle zu bieten haben.

Und genau dafür gibt es die so genannte Wellness Betreuung. Da setzen wir uns einfach für ne halbe Stunde zusammen oder, wenn das nicht möglich ist, kann man das gerne auch telefonisch machen. Dann schauen wir uns einfach mal an, welche Produkte du bereits hast, welche Beschwerden oder Gesundheitsprobleme du in den Griff bekommen möchtest oder generell welche Ziele du erreichen möchtest mit den Ölen. Daraus kann man dann einen genauen Gesundheits-Plan entwickeln, so dass du den größtmöglichen Nutzen aus den von dir bestellten Ölen ziehen kannst. Ich helfe dir dabei eine Morgen-, Nachmittags- und Nachtroutine zu erstellen, so dass du genau weißt was du in Zukunft mit den Ölen machen kannst. Das alles ist für dich als doTERRA Mitglied selbstverständlich kostenlos!

Ich würde gerne einen Termin vereinbaren, an dem wir uns treffen können. Hast du Zeit am..... oder am.....? Ich gib dir mal meine Kontaktdaten..... Wenn du irgendwelche Fragen hast, kannst du mich gerne anrufen. Meine Nummer ist..... Und meine E-Mail-Adresse ist..... Ich freu mich drauf, Dich zu Deiner Wellness Betreuung zu sehen!“

Daily Mentor Call # 36 „Empfehlungen“

- **SCHRITT 1:**
Erstelle eine Liste mit mindestens 100 der einflussreichsten Personen, die du kennst. Verwende einen Memory-Jogger bei Bedarf. Gehe zu Google und gib „doTERRA Memory Jogger“ ein.
- **SCHRITT 2:**
Entscheide für jeden auf Deiner Liste, ob für sie/ihn eher der PRODUKT-, oder der BUSINESS-Ansatz geeignet ist.
- **SCHRITT 3:**

Ruf jede einflussreiche Person auf Deiner Liste an.

PRODUKTANSATZ

„Hi Lisa, hast du ein paar Minuten Zeit um mit mir zu telefonieren? Super! Lisa du bist eine der wichtigsten und einflussreichsten Person die ich kenne. Wenn du von etwas begeistert bist und darüber sprichst, hat das eine unglaubliche Strahlkraft auf andere Menschen.

Ich habe mich in ätherische Öle verliebt und das hat einen unglaublich positiven Einfluss auf mein Leben genommen. Ich hab jetzt den geilsten Job der Welt: Ich bin doTERRA Wellness Advokat. Das hat sich übrigens auch zu einem sehr erfolgreichen Business Modell entwickelt.

Und weil ich deine Meinung sehr schätze möchte ich dir gerne ein paar kostenlose Proben schicken. Ich bin voll gespannt, wie dann deine Erfahrungen mit den Ölen sind und was du darüber denkst. Wenn du noch ne Minute hast können wir gerne über ein paar Beschwerden oder gesundheitliche Themen sprechen, die du aktuell vielleicht sogar gerade selber hast? Auf diese Weise könnte ich dir gleich die für Dich passendsten Proben zukommen lassen.“

- **Falls du niemanden telefonisch erreichst, sende Ihnen die folgende Textnachricht:**

„Ich habe in letzter Zeit öfter an dich gedacht. Du bist einer der wichtigsten und einflussreichsten Menschen die ich kenne. Und ich vertraue deiner Meinung. Ich würde gerne mit dir reden und dir eine Frage stellen.“

- **Nachdem die Personen die Proben erhalten haben und Gelegenheit hatten, die Öle auszuprobieren, frag nach um zu sehen, wie es Ihnen gefallen hat.**

Frag nach, ob sie vielleicht andere Menschen kennen von den sie sich vorstellen können, dass sie eventuell ebenso Interesse an der kostenlosen Öl Proben haben könnten. Falls ja, frag nach:

„Wäre es für dich o.k. die- oder denjenigen anzurufen oder ihm eine Nachricht zu schreiben?“

BUSINESS ANSATZ

„Hi Lisa super, dass ich dich erwische ich freu mich total, dass wir heute kurz sprechen können. Hab in letzter Zeit oft an dich gedacht und wollte dir sagen, dass du eine der wichtigsten und einflussreichsten Person bist die ich kenne.“

- **Wenn du von etwas begeistert bist und darüber sprichst, hat das eine unglaubliche Strahlkraft auf andere Menschen.** Ich habe mich in ätherische Öle verliebt und das hat einen unglaublich positiven Einfluss auf mein Leben genommen. Ich hab jetzt den geilsten Job der Welt: **Ich bin doTERRA Wellness Advokate** - und das hat sich zu einem sehr erfolgreichen Business Modell entwickelt.

- **Kennst du jemanden, für den sowas interessant ist?** Ich beschreibe dir mal die Person, nach der ich Ausschau halte:
Am besten eine Frau zwischen 30 und 55 Jahre, die sich mit Nachhaltigkeit und natürlicher, gesunder Lebensweise beschäftigt. Darüber hinaus ist sie gut vernetzt und möchte zusätzlich Geld verdienen. Kennst du jemanden auf den diese Beschreibung zutrifft?
 - **Frau**
 - **zwischen 30 und 55 Jahre**
 - **interessiert sich für Nachhaltigkeit und natürliche Lebensweise**
 - **möchte Geld verdienen**
 - **ist eine einflussreiche Persönlichkeit**
- **Falls sie/er jemanden kennt, auf den diese Beschreibung zutrifft sagst du:**
„Wäre es für dich o.k. die- oder diejenigen anzurufen oder ihm eine Nachricht zu schreiben?“ Alternativ kannst du auch anbieten, dass sie selbst mit der Person sprechen oder ihr eine Nachricht schicken. Bei Interesse sollen sich diejenigen gerne bei dir melden.“
- **Sinngemäß sollte bei den Leuten ankommen, dass du ein tolles Angebot hast und es sich lohnt, sich bei dir zu melden.**
- **SCHRITT 4:**
Finde heraus, welche Anreize bei einer erfolgreichen Vermittlung passend sind. Das können kostenlose Produkte, eine Empfehlungsprovision oder etwas anderes sein.
- **SCHRITT 5:**
Ruf die neu gewonnenen Kontakte an!

PRODUKT ANSATZ

Du könntest sagen:

„Hi Johanna, ich hab neulich mit Lisa gesprochen und sie hat mir erzählt, dass du vielleicht dran interessiert wärst kostenlos ätherische Öle auszuprobieren? Ich würde voll gerne mal vorbeikommen und dir ein paar in die Hand drücken.“

BUSINESS ANSATZ

Du könntest sagen:

„Hi Johanna, ich hab neulich mit Lisa gesprochen und ihr erklärt das ich auf der Suche nach ganz bestimmten tollen Leuten bin. Als ich ihr das genauer beschrieben habe, musste sie direkt an dich denken und meinte, du bist genau der- oder diejenige nachdem ich suche. Lisa hat eine richtig hohe Meinung von dir und deshalb hat sie mir deinen Kontakt gegeben.“

Daily Mentor Call # 37

3-way Builder Prospect Calls

Das phantastische in Zusammenhang mit der Präsentation der Business-Möglichkeit ist, dass du sie nicht selber in und auswendig kennen musst.

Tatsächlich ist es die Kombination bestimmter Fragen, die potentielle builder davon überzeugen, das Business zu starten.

Dieser call erhöht die Glaubwürdigkeit deines Business-Vorschlags erheblich.

Wir empfehlen als Leiter dieses calls mindestens einen SILVER.

- **Wann nutzen wir den 3-way builder prospect call?**

IMMER...sobald jemand am Business interessiert ist. Je früher du jemanden in so einen call bekommst, desto früher wirst du in der Lage sein diese Person einzuschreiben und mit ihr arbeiten zu können!

Skript für den 3-way builder prospect call

- **Der builder stellt dich (die Upline) vor.**

Dies muss sehr achtsam geschehen um Vertrauen zwischen dem Interessenten und dir zu erstellen. Wenn dies geschehen ist MUSS dein builder absolut still sein und dir die Führung des Gesprächs überlassen!

- **Nimm dir Zeit „Kennenlern-Fragen“ zu stellen**

- „Erzähl mir kurz....“

- „Wie lange machst du schon/ bist du schon/ kennst du schon...?“

- **Erfrage Bedürfnisse und Probleme**

- wie stellst du dir die nächsten 5 Jahre vor? (Was sollte sich verändern?)

- was nervt dich am meisten an... (Job, finanzielle Situation, Alltag zu Hause?)

- was würdest du gerne daran ändern?
- welches finanzielle Ziel würdest du gerne erreichen?

- **Frage „schmerzhafte“ Fragen**
 - wie wirkt sich das auf deine Familie aus?
 - wie wirkt sich das auf deinen Job aus?
 - was passiert, wenn du das Problem nicht löst?

- **Frage „Lösungs- / Vorteilsfragen“**
 - wäre es nicht phantastisch für dich, wenn.....?
 - welchen Vorteil siehst du in.....?
 - wenn du einen Wunsch frei hättest und doTERRA wäre genau das, worauf du gewartet hast...wie würde dein Leben dann aussehen?

- **Finde nun heraus, wie du sie bestmöglich in ihrem doTERRA Business unterstützen kannst.**
 - Zusatzeinkommen oder Vollzeit
 - was heißt es für dich dein Einkommen aufzubessern oder ersetzen?
(500€, 1000€, 2000€, 5000€, 10000€/Monat)
 - bis wann willst du dieses Ziel erreichen?
(3, 6, 12, 24 Monate)
 - wie viele Stunden pro Woche kannst du zuverlässig in dein doTERRA Business investieren um dieses Ziel zu erreichen?

- **Beantworte Fragen**

ich glaube, ich kann jetzt etwas genauer verstehen wo du hinwillst und wie dich auf deinem Weg unterstützen kann. Gibt es noch irgendwas, was du wissen willst, um ein gutes Gefühl bezüglich der Zusammenarbeit mit doTERRA zu haben? (Beantworte eventuelle Fragen.)

- **Lasse Taten folgen**

ich würde gerne noch einen Telefon Termin in ein paar Tagen mit dir vereinbaren. Dann habe ich Zeit, mir alles, was du mir erzählt hast nochmal durch den Kopf gehen zu lassen und einen auf dich maßgeschneiderten Businessplan zusammenzustellen, der dir hilft deine Ziele zu erreichen. Klingt gut? Wann ist es für dich am besten?

- **Rückgabe an deinen Builder & Ende des calls**
 - falls du diesen Call für einen deiner Builder machst, gib unbedingt das Wort an ihn zurück, bevor ihr endet!
 - falls der Interessent noch nicht gesampled ist, Sorge dafür, daß dies so schnell wie möglich nachgeholt wird.

- falls der Interessent bereits weiß, daß er doTERRA Produkte nutzen möchte, kann der Builder sie direkt einschreiben.
(Evtl. Kommen sie noch zum nächsten Intro oder 1 on 1)

3-way Builder call follow-up call

Beginne den call in Bezugnahme auf etwas, das im ersten call besprochen wurde.
Das baut Vertrauen und Glaubwürdigkeit auf und gibt dir die Möglichkeit da weiter zu machen wo ihr beim ersten Gespräch geendet seid.

In diesem call geht es darum zu sprechen und nicht nur zuzuhören!

- **Businessziele vereinbaren**

- *„Also...ich habe über dich und die, von dir erwähnten Ziele und Wünsche nachgedacht. Es war echt spannend dir zuzuhören und es gibt eine Frage, die ich dir gerne stellen will: Willst du eine realistische Einschätzung von mir, oder soll ich dir sagen was du hören möchtest?“*
- *„Wir haben viele verfolgt, wie sie dieses Business aufgebaut haben und es gibt viele Leute, die sehr erfolgreich darin sind. Es gibt Durchschnittswerte, wieviel Zeit diese Menschen wöchentlich, über welchen Zeitraum investieren und wieviel Geld sie in Folge dessen verdienen.“*
- *„Ich denke nicht, dass ich der Durchschnitt bin und ich glaube auch nicht, dass du der Durchschnitt bist und ich bin mir absolut sicher, dass wir ZUSAMMEN nicht dem Durchschnitt entsprechen werden...aber es ist gut diese Durchschnittswerte zu haben um einen vernünftigen Ausgangspunkt zu haben.“*
- *„Lass uns nochmal deine Ziele anschauen. Du hast mir gesagt du möchtest€ verdienen bis inWochen / Monaten. Wenn wir die Tabelle der Unternehmensdurchschnitte nehmen, entspricht das ungefähr einemRang. Diese Tabelle sagt uns auch, dass es üblicherweiseWochen / Monate dauert um diesen Rang zu erreichen. Um also wirklich realistisch zu sein, muss sich eine der Zahlen verändern....“*
- *„Du kannst entweder die wöchentliche Arbeitszeit erhöhen, oder der Zeitraum verlängern um dort hin zu kommen. Was würdest du lieber verändern?“ (lass ihnen Zeit zu antworten!!!)*
- *Verändert die zahlen, bis ihr ein realistisches Ziel habt. (z.B.: „okay, du willst 35 Stunden pro Woche arbeiten und 1000 € im Monat verdienen. Wie wäre es, wenn wir dafür 6 Monate statt 3 Monate festsetzen?“)*
- *Falls jemand sagt, dass er nicht mehr als 15 Stunden pro Woche investieren will... sag ihm folgendes:*
- *„Ich habe noch niemanden kennen gelernt, der ein erwähnenswertes, passives Einkommen, mit weniger als 15 Stunden pro Woche erreicht hat. 15 Stunden sind das Minimum um den notwendigen Schwung in die Sache zu bringen.“*

- Manchmal könnte jemand zögern, einem bestimmten Zeitaufwand zuzustimmen, weil er/sie nicht weiß womit die Zeit verbracht wird.
Falls dies der Fall ist, geh über zum BASIC DUPLICATION MODEL, um ihnen zu helfen ihre Zeit besser einschätzen zu können
Viele Business Aufgaben können problemlos in den Alltag integriert werden.
- Setze auf ein Ziel und einen Zeitrahmen der sich für sie gut anfühlt!
Dann sage ihnen, dass ihr beide versuchen werdet dieses Ziel zu übertreffen....

BASIC DUPLICATION MODEL

Lass sie folgendes aufschreiben, um es in ihren Unterlagen zu haben und beginnen dieses System zu verinnerlichen. Man kann eine simple Illustration aufmalen, die jeden Punkt mit dem nächsten verbindet.

- **Effective Sampling** („wir zeigen dir eine nette, authentische Art WIE und mit WEM wir Öle teilen.“)
- **Einladung**
- **Introklasse**
 - neue Klasse nach der Klasse buchen („eine schnelle Möglichkeit über deinen „warm market“ hinauszuwachsen.
 - Basic Business Intro („wir zeigen dir nach wem du als Business Partner Ausschau hältst und wie du diese Leute gewinnst.“)
- **Wellness Consults**
- **Continuing Education**
 - Business Training für neue Builder

30, 60, 90-Day Plan (...want it effective or ineffective???)

„Jetzt, da wir deine Ziele kennen, bauen wir eine 30, 60 und 90 Tage Strategie zusammen, die dir hilft loszulegen.“

- finde heraus wie bald sie beginnen wollen und setze eine „Startwoche“ im Kalender fest. Das ist die Woche in der sie ihre ersten 4 Klassen veranstalten.
- stelle sicher, dass vor dem Startdatum mindestens 2 Wochen Zeit bleiben für effektive Sampling.

Typischer Businessplan (Elite in 6 Wochen)

- Woche 1-2: Erstellung der Namensliste, effective Sampling, Einladung
- Woche 3: „Startwoche“ (4 Klassen in einer Woche)

- Woche 4: Wellness Consults, 3-Way Builder Prospect Calls
 - Woche 5-6: halte weitere Klassen ab, die im Anschluss an die vorherigen gebucht wurden, beginne neue Builder einzuführen.
 - Woche 7-12: wiederhole das BASIC DUPLICATION MODEL mit neuen Buildern.
-
- Der „Elite in 6 Wochen“ Zeitplan sollte Standard sein. Alles langsamere macht es schwierig in Schwung zu kommen.
 - Sollte jemand ambitioniertere Ziele haben, komprimiere einfach die Zeitleiste!
Der einzige Weg, die Zeit zu verkürzen, neue Ränge zu erreichen besteht darin von Anfang an engagierte (committed) und fähige (capable) Builder zu finden (nutze hierfür 3-Way Calls) und diese zeitgleich einzuführen!