

डोटेरा

रून्

प्रीमियर और सिल्वर के लिये

आपनी टीम बढ़ायें

आपको एलीट तक पहुंचने और अगले रैंक की ओर कदम बढ़ाने के लिये बधाइयाँ! अब समय आ गया है खुद पर और डोटेरा प्रॉडक्ट्स पर तथा अवसरों पर विश्वास करने का। जैसे-जैसे आप नये बिल्डर्स साझा, रेजिस्टर और लाँच करेंगे, आपका दायरा बढ़ता जायेगा। आपके समय को प्राथमिकता देने, शिक्षण की कुशलता हासिल करने और अपनी टीम में लगातार सुधार लाने में आपकी सहायता के लिये इस मार्गदर्शिका का इस्तेमाल करें।



विश्वास

आपमें
और आपको मिले
अवसर में

+ कार्य

- तेल साझा करें
- ग्राहकों और बिल्डर्स को रेजिस्टर करें
प्रति माह 5+ नयी बिक्री
हासिल करें
- यही उपलब्धि हासिल करने वाले
बिल्डर्स को लाँच करें

= नतीजे

- ज़िदगियाँ बदलें
- तरक्की करें
- टिकारु आमदनी पाय

P

तैयारी करें

- अपनी सफलता को तेज़ी दें (पृष्ठ 4)
प्रशिक्षक बनें (पृष्ठ 5)
3 प्लैनर्स का स्थान और शक्तियाँ (पृष्ठ 6-7)
अपनी गतिविधियों को प्राथमिकता दें (पृष्ठ 8)

I

आमंत्रित करें

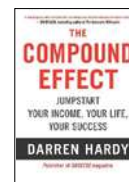
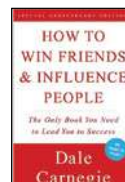
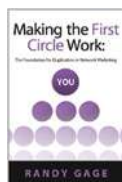
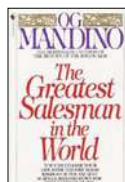
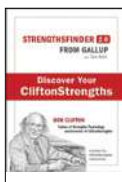
- निर्माण के लिये आमंत्रित करें (पृष्ठ 9)

P

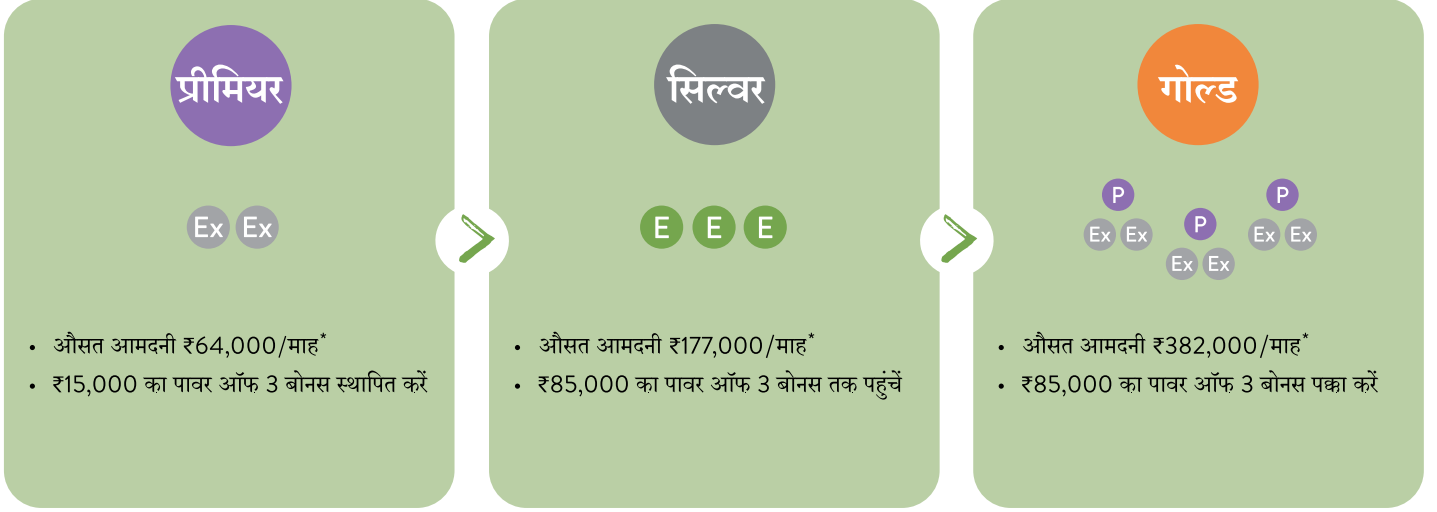
पेश करें

- कुशल संदेशवाहक बनें (पृष्ठ 10-11)

निजी विकास के सुझाव



सफलता के अगले पड़ाव



सशक्तीकरण

- अगली प्रेजेन्टेशन (पृष्ठ 12)

सहायता

- मार्गदर्शन पायें (पृष्ठ 13)
- सफलता की सम-सीमाएँ (पृष्ठ 14-15)

कार्य के मुख्य चरण

- | | |
|---|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. निजी विकास 2. शेयर करें/आमंत्रित करें 3. क्लासेज़/आमने-सामने चर्चा | <ol style="list-style-type: none"> 4. ग्राहकों को रेजिस्टर करें 5. जीवनशैली की समीक्षा 6. व्यापारिक समीक्षा |
|---|--|

अधिक जानकारी के लिये लॉच गाइड देखें

“ सफलता पाने के लिये
आपका दिल आपके व्यापार
में और व्यापार आपके दिल
में होना चाहिये। ”

—थॉमस जे. वॉट्सन

डाउनलोड आइकॉन के साथ घटक doterra.com पर **एम्पावर्ड ससेस टूल्स लाइब्ररी** में उपलब्ध हैं।

दिखाये गये आँकड़े यूएसए बाजार के 2020 के वार्षिक औसत हैं पहली बार रैंक की कमाई समेत निजी कमाई काफी कम हो सकती है अधिक जानकारी के लिये, doterra.com/US/en/quick-reference na 2020 वार्षिक बिजनेस बिल्डर्स रिपोर्ट और अवसर एवं कमाई का प्रकटन देखें जैसा कि कंपनी की बिक्री पारिश्रमिक योजना में दिया गया है, रैंक की प्राप्ति निजी तौर पर और आपकी टीम के साथ पूरे किये गये व्यापारिक मापदंडों पर आधारित है विस्तृत जानकारी के लिये, https://www.doterra.com/IN/en_IN पर कंपनी के पॉलिसी मैनुअल में डोटैरा इंडिया बिक्री पारिश्रमिक योजना देखें।

अपनी सफलता को ईंधन दें

कारण को जान

बधाइयाँ! आपने अपने समाधानों के महत्व को समझा, उन्हें लोगों के साथ साझा करने का नेक क़दम उठाया, जिससे कई ज़िंदगियाँ बदलीं। प्रॉडक्ट में आपके विश्वास ने आपको अपने अनुभव लोगों के साथ साझा करने और अन्य लोगों को अनुभव पाने का आमंत्रण देने का हौसला दिया। आपने सफलतापूर्वक अपना व्यापार शुरू किया और आज आप हैं एक एलीट!

डोटेरा ने आपकी और अन्य लोगों की ज़िंदगी में कैसे बदलाव लाया है?

आप अपनी पसंद क्यों साझा करते हैं? आपका शौक क्या है?

आपने अपना डोटेरा व्यापार शुरू किया? आपके लिये आगे बढ़ना क्यों महत्वपूर्ण है?

दृढ़ता के साथ क़दम उठायें

शामिल होने के लिये यह उत्तम समय है। आप अपने व्यापार को अपना शौक मानते हैं, या पेशा? क्या लंबे समय तक चलने वाली आमदनी पाना आपके लिये मायने रखता है? क्या आपकी आमदनी के लक्ष्य आपके कार्यों के अनुरूप हैं?

कर्मचारी

रुपये/वेतन के लिये अपना समय देना
मेहनत पर आधारित/छोटी अवधि के लाभ
अन्य लोगों द्वारा संचालित गतिविधि
दूसरों के सपने साकार करना

या

उद्यमी

लंबी अवधि की आमदनी*
संपत्ति आधारित / लंबी अवधि के लाभ
गतिविधियों का संचालन खुद करें
अपने सपने साकार करें, दूसरों को सपने देखने में सक्षम बनायें

अनुभव लें

आप अनुभव-आधारित मार्केटिंग के क्षेत्र में हैं। भावी ग्राहकों को आपके प्रॉडक्ट की संभावनाओं और लाभों की जानकारी दें और उनकी जिज्ञासा को जगाने के अवसर का लाभ लें। उन्हें विश्वास करने का कारण दें। हमेशा भावी ग्राहक के संपर्क विवरण लें और कुछ ही दिनों में उनसे फिर से जानकारी लें।

📌 अपनी कुशलता और प्रशिक्षण में सुधार के लिये ग्रो योर प्रोस्पेक्ट्स और इनवाइट इफेक्टिवली का लाभ लें।

हमारे प्रॉडक्ट्स ज़रूरतों को कैसे पूरा करते हैं?

- तेल आपको किस प्रकार स्वस्थ रखते हैं?
- सप्लिमेंट्स ज़िंदगी में सुधार कैसे लाते हैं?
- लायल्टी रिवॉइर्स प्रोग्राम अनुभव और परिणामों को कैसे बेहतर बनाता है?
- ऐसी स्वास्थ्य संबंधी ज़रूरतें किसे होती हैं, जिन्हें स्वास्थ्य संबंधी जानकारी देकर पूरा किया जा सके?

हमारे अवसर ज़रूरतों को कैसे पूरा करते हैं?

- खुद के लिये व्यापार करना हमें कैसे सशक्त और आज़ाद करता है?
- लंबी अवधि की आमदनी जीवनशैली को कैसे प्रभावित करती है?
- भविष्य बनाने की क्षमता समाज का कर्ज़ चुकाने और सेवा करने की क्षमता को कैसे प्रभावित करती है?
- आप अपने नेतृत्व में सुधार द्वारा अपने व्यक्तित्व में कैसे सुधार ला सकते हैं?

आप अनुभव कैसे तयार करते हैं?

- अपनी या किसी और की कहानी साझा करें (कहानी छोटी और संबद्ध होनी चाहिये)
- लोगों को तेल का अनुभव दें। किसी स्वास्थ्य की समस्या से राहत के लिये लोगों को प्रॉडक्ट का एक नमूना दें।
- प्रेज़ेन्टेशन में हिस्सा लेने के लिये आमंत्रित करें।

*नतीजे सभी के लिये अलग-अलग हो सकते हैं। अधिक जानकारी के लिये, https://www.doterra.com/IN/en_IN पर कंपनी के पॉलिसे मैनुअल में डोटेरा इंडिया सेल्स कंपेंसेशन प्लान देखें।

प्रशिक्षक बनें

कंपनी और अवसर में विश्वास जगायें

बधाइयाँ! आप वास्तविक डायरेक्ट सेलिंग व्यापार का हिस्सा हैं। एक्सपर्ट समझने लगे हैं कि लोग विश्वास के आधार पर खरीदारी करते हैं और संबंध पर आधारित बिक्री दुनिया भर में सबसे ज्यादा तेजी से बढ़ने वाला व्यापार है। बस अपनी फेसबुक फीड पर एक नज़र डालें। आप उद्यम के लिये सबसे कारगर रास्ते पर हैं!

अपने पेशे से प्यार करें

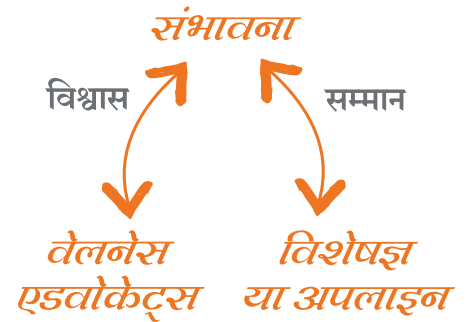
अपने बिज़नेस पार्टनर्स को उनका व्यापार शुरू करने के लिये रजिस्टर और प्रशिक्षित करने के इस सफर में, विश्वास जगाने के लिये आपको विश्वास करने की ज़रूरत है। जैसे-जैसे आपकी निश्चितता बढ़ेगी, आप लोगों के काम में उतनी ही ज्यादा प्रतिबद्धता ला पायेंगे।

- डोटेरा के इतिहास को जानें
- प्रशिक्षणों और कार्यक्रमों में हिस्सा लें
- आपके ज्यादा अनुभवी कर्मचारियों से जुड़ें
- लीडरशिप मैगज़ीन और डोटेरा के उच्चतम लीडर्स की सफलता की कहानियाँ पढ़ें।

शिक्षा हमारी संस्कृति है

एक प्रशिक्षक के रूप में, आप तीन क्षेत्रों पर ध्यान देते हैं। एक, परिचयात्मक प्रेजेंटेशन समझाने में कुशलता हासिल करें, जिससे नियमित रूप से रजिस्ट्रेशन मिलते हैं। दो, अपने बिल्डर्स को सिखायें कि एलीट बनने के लिये आपने क्या किया है। सजग रह कर जीवन जीने की कोशिश करें। ध्यान दें कि लोगों को आपकी तरह काम करना सिखाने में आप क्या सही कर रहे हैं। तीसरा, PIPES गतिविधियों को तैयार करें और सभी आपके उदाहरण को अपनायेंगे।

जब आपके बिल्डर्स साझा करना और आमंत्रित करना शुरू करते हैं, तब उन्हें काफी कम जानकारी होती है। आपकी पार्टनरशिप ही असली कमाल दिखाती है। उन्होंने उनके बढ़ते बाज़ार के साथ लोगों का विश्वास जीता है। आप प्रस्तुत कर्ता हैं और तीसरे पक्ष के एक महत्वपूर्ण गवाह की भूमिका निभाते हैं। विशेषज्ञ समाधान प्रदाता के रूप में, आप प्रॉडक्ट्स और अवसर में विश्वसनीयता लाते हैं।



प्रशिक्षण दें, अखंडता के साथ ट्रेन

यह संबंधों पर टिका एक व्यापार है। सभी नतीजे (उदा. टीम वॉल्यूम, लोगों की असंख्या, निजी कमाई) हमारे द्वारा प्रभावित ज़िदगियों का सीधा परिणाम होते हैं। इन नतीजों की गुणवत्ता और चिरस्थायित्व हमारे द्वारा रजिस्टर किये गये लोगों के अनुभव पर निर्भर करते हैं। लोग उनके पदचिह्नों पर चलते हैं, जिन पर वे विश्वास करते हैं।

डोटेरा के एक उभरते लीडर के रूप में, ध्यान रखें कि लीडर की भूमिका माता-पिता जैसी होती है; आपके बाद आने वाली पीढ़ी आपके ही शब्दों और कामों को दुहराती है। आप जो कहते करते और चुनते हैं, वह आपकी टीम और व्यापक डोटेरा समुदाय दोनों के भविष्य पर प्रभाव डालता है।

विश्वास जगाने के मुख्य उपाय। मैं अपना संदेश ईमानदारी के साथ रखता/रखती हूँ और मेरे द्वारा रजिस्टर किये जाने वाले लोगों में विश्वास जगाता/जगाती हूँ।

सेवा करने के लक्ष्य के साथ चलें, बेचने के नहीं।

क्या करें

- वास्तविक संबंध बनायें और विश्वास के रिश्ते का निर्माण करें
- संपर्क करने के उचित/प्रभावी तरीके ढूँढ़ें
- लोगों से जुड़ें और ऐसी चीज़ों का पता लगायें, जो आप दोनों में हैं
- रुचियों और ज़रूरतों की जानकारी के लिये सवाल पूछें और सुनें
- अपने समाधानों को उनकी आवश्यकताओं से मिलाने के तरीकों की तलाश करें
- सेवा और समाधान के लिये अपनी शक्ति का इस्तेमाल करें
- बाद में उगने वाले बीज बोयें

क्या न करें

- अपने संपर्क के सभी लोगों को अनावश्यक मेसेज न भेजें
- ज्यादा दबाव वाली बिक्री की रणनीति न अपनायें
- सच को बढ़ा-चढ़ा कर पेश न करें
- ज्यादा बड़े वादे न करें, जो आप पूरे न कर पायें
- अपने बारे में बहुत ज्यादा बात न करें
- जोर न दें और अपने कामों के लिये बहाने न बनायें

रैंक प्लैनर

प्रीमियर

100 PV और 5,000 OV - 2 इक्ज़ेक्यूटिव चरण

सिल्वर

100 PV- 3 एलीट लेम्स

बिल्डर 1:

लक्ष्य: इक्ज़ेक्यूटिव + (2,000 OV)

लक्ष्य: एलीट + (3,000 OV)

रैंक प्लैनर की समीक्षा की

एक लाँच ट्रेनिंग देखी या उसमें हिस्सा लिया

आवश्यक मात्रा

2,000
 3,000

वर्तमान में निर्धारित सभी LRP मात्रा लिखें

—

आवश्यक मात्रा

=

आवश्यक मात्रा को क्लास की मात्रो से विभाजित करें (लक्ष्य 1000 है)

÷

आवश्यक क्लासेज / आमने-सामने

»

निर्धारित क्लासेज

1.

2.

3.

4.

आमने-सामने निर्धारित संख्या पर निशान लगायें।

① ② ③ ④ ⑤
⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩

बिल्डर 2:

लक्ष्य: इक्ज़ेक्यूटिव + (2,000 OV)

लक्ष्य: एलीट + (3,000 OV)

रैंक प्लैनर की समीक्षा की

एक लाँच ट्रेनिंग देखी या उसमें हिस्सा लिया

आवश्यक मात्रा

2,000
 3,000

वर्तमान में निर्धारित सभी LRP मात्रा लिखें

—

आवश्यक मात्रा

=

आवश्यक मात्रा को क्लास की मात्रो से विभाजित करें (लक्ष्य 1000 है)

÷

आवश्यक क्लासेज / आमने-सामने

»

निर्धारित क्लासेज

1.

2.

3.

4.

आमने-सामने निर्धारित संख्या पर निशान लगायें।

① ② ③ ④ ⑤
⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩

बिल्डर 3:

लक्ष्य: एलीट + (3,000 OV)

रैंक प्लैनर की समीक्षा की

एक लाँच ट्रेनिंग देखी या उसमें हिस्सा लिया

आवश्यक मात्रा

3,000

वर्तमान में निर्धारित सभी LRP मात्रा लिखें

—

आवश्यक मात्रा

=

आवश्यक मात्रा को क्लास की मात्रो से विभाजित करें (लक्ष्य 1000 है)

÷

आवश्यक क्लासेज / आमने-सामने

»

निर्धारित क्लासेज

1.

2.

3.

4.

आमने-सामने निर्धारित संख्या पर निशान लगायें।

① ② ③ ④ ⑤
⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩

कमिशन और बोनस कमायें

हर बोनस मासिक रूप से प्राप्त किया जा सकता है और उसका भुगतान अगले महीने की 15 से 20 तारीख के बीच किया जाता है। अपने बोनस की प्राप्ति सुनिश्चित करने के लिये, सुनिश्चित करें कि यह महीने के अंतिम दिन पर मध्यरात्रि से पहले दिखाई दे, उसके बाद कमिशन प्रोसेस होने तक उसपर ध्यान दें। हर महीने योग्यता पाने में आपकी सहायता के लिये इस सूची का इस्तेमाल करें। अधिक जानकारी के लिये, doterra.com/IN/en_IN देखें।

तीन की शक्ति

- अपने ₹ 3,000 कमायें
- ₹ 3,000 को सिखायें
- नये रेजिस्टर हुए सदस्यों को सिखाना जारी रखें

रैंक

- आवश्यक मात्राएँ हासिल करें
- सही एनरोलरशिप्स सुनिश्चित करें
- सुनिश्चित करें कि कॉलिफायर्स अपने रैंक तक पहुंचते हैं

सशक्तीकरण बोनस

- प्रीमियर, सिल्वर या गोल्ड रैंक हासिल करें
- एक नये वेलनेस एडवोकेट या प्रेफर्ड ग्राहक की एक महीने में 100 या अधिक पीवी पाने में सहायता करें
- एक नये वेलनेस एडवोकेट या प्रेफर्ड ग्राहक से 100 पीवी या उससे अधिक प्राप्त करने पर गोल्ड दूसरे हिस्से की योग्यता पा सकता है

3 की शक्ति

रु. 3000 करें/रु. 3,000 को पढ़ाएं/दोहराएं

- प्रत्येक महीने में शुरू, मध्य तथा अंत में इस चार्ट को भरें तथा अपडेट करें.
- उन भागों को रेखांकित करें जहां विशेष ध्यान देना है (जैसे कि बिक्री को पूरा करना, LRP पर ग्राहक)
- 3 लक्ष्य की आपकी अगली शक्ति क्या है (एक पर घेरा बनाएं): रु. 3,000 रु. 15,000, रु. 85,000 ..आप वहां किस तरह पहुंचेंगे?

रु.3,000		रु.15,000		रु.18,000		
<div style="text-align: center;"> <p>आपका PV</p> <p>TV</p> <p>आपका नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	नाम	PV	
	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>		
	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>		
	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>		
	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>		
	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>		
	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>		
	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>		
	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>		
	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>PV TV</p> <p>नाम</p> </div>		

PV = पर्सनल वॉल्यूम

TV = टीम वॉल्यूम (आप और आपकी फ्रंट लाइन)
600 होने पर बॉक्स को चेक करें

अपनी गतिविधियों को प्राथमिकता दें

महत्वपूर्ण गतिविधियों को प्राथमिकता देकर सफलता प्राप्त करें। खुद को यह सवाल पूछें: क्या आमदनी देने वाली गतिविधि है या समय की बर्बादी है? सबसे महत्वपूर्ण चीजों के लिए समय निकाल कर आवश्यकता से अधिक योजना बनाने से बचें। समर्पित गतिविधियों के समय अपने सेल फोन का रिंगर बंद कर दें और एक साथ कई काम करके समय बचायें (जैसे ड्राइव लिस्ट्स)। आपके नियोजन में सहायता के लिये निम्नलिखित चतुर्थांशों का इस्तेमाल करें।

अत्यावश्यक

सबसे ज्यादा मायने रखने वाली चीजों को समय दें। एक बढ़ते व्यापार को नयी ऊंचाइयों देने के लिये आवश्यक गतिविधियों में शामिल हों। जिसकी आपको ज्यादा इच्छा है, उसके लिये कम इच्छा वाली चीजों का त्याग करने का फैसला लें।

- अपना ध्यान रखें
- परिवार का समय और दिनचर्या
- योजना बनायें और तैयारी करें
- प्रॉडक्ट के प्रॉडक्ट बनें
- नियमित रूप से आमंत्रित करें, प्रेजेंटेशन दें और रजिस्टर करें
- नियमित रूप से पूछते रहें
- बिल्डर्स की सहायता करें

महत्वपूर्ण

महत्वपूर्ण गतिविधियों के लिये समर्पित समय निकालें। इरादे के साथ जियें और अपने व्यापार में एक्सपर्ट और प्राफेशनल बनें। दिन में कुछ मिनट का समय बड़े बदलाव ला सकता है।

- प्रॉडक्ट्स के बारे में अधिक जानकारी पायें
- PIPES कुशलताओं में पारंगत हों
- निजी विकास
- आगे की सोचें, लक्ष्य निर्धारित करें, नतीजों को आँयें

अनावश्यक

जो काम कोई अन्य व्यक्ति आपके मुकाबले कम से कम 70 प्रतिशत तक अच्छी तरह कर सकता है, उन सभी कामों को अन्य लोगों को सौंपें, सेवाओं का हस्तांतरण करें या किराये पर करवायें। अपना व्यापार और आमदनी बनाते समय जीवनसाथी और परिवार के सहयोग को शामिल करें।

- बर्तन धोना
- कपड़े धोना
- बिल भरना
- सफ़ाई
- खाना बनाना
- राशन
- बागबानी
- छोटे-मोटे काम खरीदारी

महत्वहीन

ध्यान बँटाने, समय बर्बाद करने वाली और आपके सपनों से आपको दूर करने वाली चीजों की जगह आवश्यक और महत्वपूर्ण गतिविधियाँ करें। त्याग करें। कम मायने रखने वाली चीजों की जगह ज्यादा महत्वपूर्ण चीजों को दें।

- टीवी देखने का समय
- सोशल मीडिया का समय
- मामूली गतिविधियाँ
- इंटरनेट सर्फ करना
- ऑनलाइन गेम खेलना

अपनी सफलता की योजना बनायें

अपने कैलेंडर पर आवश्यक साप्ताहिक और मासिक गतिविधियों की योजना बनायें। मासिक और साप्ताहिक योजना के लिये अपने फोन पर दुहराने वाला रिमाइंडर लगायें।

अपने निर्धारित काम के घंटों की योजना बनाने के लिये, खुद से निम्नलिखित सवाल पूछें:

- किसे नैचुरल सोल्यूशन्स क्लास की आवश्यकता है?
- मुझे किसके साथ फॉलो-अप करना चाहिये?
- किसे जीवनशैली की समीक्षा की ज़रूरत है?
- किसे व्यापारिक समीक्षा की ज़रूरत है?
- किसे होस्टिंग की समीक्षा की ज़रूरत है?
- किसे लॉच समीक्षा की ज़रूरत है?

	सोमवार	मंगलवार	बुधवार	गुरुवार	शुक्रवार	शनिवार	रविवार
सुबह	योजना/रणनीति बनायें: - क्लास के आमंत्रण - जीवनशैली की समीक्षा निर्धारित करें	जेफ के साथ 1:1	- क्लास के रजिस्ट्रेशन के साथ दुबारा संपर्क करें - जीवनशैली समीक्षा			शिक्षा जारी या नैचुरल सोल्यूशन्स की क्लास	
दिन	सफलता की ओर बढ़ें: - अपलाइन द्वारा मार्गदर्शन प्राप्त करें			मिशेल के साथ 1:1			
शाम	टीम कॉल	नैचुरल सोल्यूशन्स क्लास			रात के खाने पर व्यापारिक समीक्षा		

निर्माण के लिये आमंत्रित करें

अवसर साझा करें

सैम्प्लिंग द्वारा या निर्धारित क्लास में आमंत्रण द्वारा या आमने-सामने चर्चा द्वारा, या फिर अनौपचारिक बात-चीत के दौरान भी, सुझावों को “परोस” कर व्यापारिक अवसर के बारे में बीज बोयें, और फिर इस प्रकार के सवाल पूछें:

- क्या तुम नये व्यापार और आमदनी के अवसरों में दिलचस्पी रखते हो?
- क्या तुम आमदनी का एक और साधन बनाना चाहते हो?

अगर वे दिलचस्पी दिखायें, तो अपने भावी ग्राहकों को अधिक जानकारी के लिये एक प्रेजेंटेशन में बुलायें। रैंक और आमदनी बढ़ने के शुरुआती चरणों में और कई बार “अपने ही इलाके में पैगम्बर” बनना मुश्किल होने के कारण, अपनी अपलाइन के साथ साझेदारी करके विश्वास जीतें। ऐसा आप एक 3-मुखी रणनीति द्वारा कर सकते हैं।



विश्वसनीयता का निर्माण करें

3-मुखी रणनीति एक एक्सपर्ट के रूप में आपकी अपलाइन या अन्य संसाधनों का इस्तेमाल करके आपके भावी सदस्य का आपमें, आपकी टीम में और कंपनी में विश्वास, सम्मान और भरोसा मजबूत करने का काम करती है। साथ मिलकर आप बिल्ड गाइड की मदद से डोटेरा व्यापारिक अवसर का परिचय देते हैं। चाहे एक निर्धारित आमने-सामने की चर्चा के दौरान, क्लास के बाद, जूम या वीडियो कॉल पर, वेबिनार में, या फिर फोन कॉल पर हो, अपलाइन द्वारा व्यापारिक रूप-रेखा की प्रेजेंटेशन भावी सदस्य और आपको, दोनों को ही ज्यादा आश्वासन देती है।

इन 3-मुखी व्यापारिक प्रस्तुतियों के दौरान, नयी जानकारी पाने के लिये सवाल पूछने के तरीके, ज़रूरतों की पहचान, समस्याओं (जिनका समाधान वे करना चाहते हैं या उन्हें करने की ज़रूरत है) को पहचानने, और समाधान देने के तरीकों को सीखने की कोशिश करें। इसके बाद, आप अपने नये बिल्डर्स के लिये ऐसा ही करें, जब वे अपने बिजनेस पार्टनर्स को नियुक्त करने लगें।

तैयार करें

आवश्यक हो, तो प्रेजेंटेशन से पहले अपने भावी सदस्य और/या अपलाइन को सामग्री, लिंक, निर्देश इत्यादि भेजें। आपके भावी सदस्य की ज़रूरत और लक्ष्य के बारे में आपको जो भी जानकारी हो, प्रेजेंटेशन से पहले साझा करें, ताकि आपके अपलाइन असरदार बातचीत की तैयारी कर सकें।

📌 लोग डोटेरा से हाथ क्यों मिलाते हैं, यह जानने के लिये [डिस्कवर डोटेरा](#) का इस्तेमाल करें।

सुझाव

अपने भावी सदस्य को doterra.com पर डोटेरा के परिचय का एक छोटा वीडियो दिखायें: जिसमें कंपनी, प्रॉडक्ट की गुणवत्ता (जैसे CPTG®), को-इम्पैक्ट सोर्सिंग, डोटेरा हीलिंग हैड्स और हमारी संस्कृति, मिशन, इतिहास, और ट्रैक रिकॉर्ड की जानकारी होती है।

जानें कि बिल्ड कैसे फोर डॉर्स नामक निर्णयों की शृंखला प्रस्तुत करता है। भावी सदस्यों को निम्नलिखित चुनने के लिये आमंत्रित किया जाता है:

1 एक पाइपलाइन तैयार करें



pg. 2

2 डोटेरा के पार्टनर बनें



pg. 3

3 निर्माण का निश्चय करें



pg. 9

4 शुरुआत करें



pg. 10

कुशल संदेशवाहक बनें

जब आप लोगों को एसेंशियल ऑइल्स के इस्तेमाल का प्रशिक्षण देने लगते हैं, आपके लिये खुद नैचुरल सोल्यूशन्स के प्रेजेंटेशन में कुशलता हासिल करना सफलता की चाबी है। लोगों को उम्मीद और सेहत का उपहार देने के उद्देश्य के साथ दिल से सिखायें। आप “कुदरत के अनमोल उपहार” पेश कर रहे हैं और इसका सबसे महत्वपूर्ण नतीजा है उम्मीद, जो अनमोल होती है।

अपने प्रयासों को दिशा देने और प्रेजेंटेशन को अपना बनाने की अनुमति खुद को देने के लिये इस संरचना को देखें।

सफलता के लिये तैयार

- अपना प्रेजेंटेशन तैयार करें
- उचित कपड़े पहनें
- समनिष्ठ और पेशेवर बनें
- नैचुरल सोल्यूशन्स किट में हर प्रॉडक्ट दिखायें
- एक डिफ्यूज़र चलायें
- साझा करने के लिये तेल लायें
- प्रस्तुति समझने में आसान होनी चाहिये
- कहानियाँ छोटी, संबद्ध और जुड़ने योग्य होनी चाहिये

नैचुरल सोल्यूशन्स क्लास: 40-50 मिनट

उद्देश्य: 1. लोगों को जुटायें, उनकी जरूरतें सुनें और उन्हें तेल आजमा कर देखने दें प्रक्रिया को मजेदार बनायें!
2. अतिथियों की जरूरतों पर ध्यान दें; उत्तम समाधान सुझायें।

परिचय दें

लक्ष्य: अतिथियों से जुड़ें और उनकी सेवा करने की इच्छा जतायें

- 5 मिनट**
- ✓ मेज़बान अतिथियों का स्वागत करता है, उन्हें बताता है कि उन्हें क्यों बुलाया गया है, प्रेजेंटर के रूप में आपका परिचय देता है और आपके सम्मान में कुछ शब्द कहता है
 - ✓ आप मेज़बान के सम्मान में कुछ शब्द कहने के बाद तीन चीजों की चर्चा करने की इच्छा जताते हैं:
 - एसेंशियल ऑइल्स (अत्यावश्यक तेल) क्या हैं?
 - आप उनका इस्तेमाल कैसे कर सकते हैं?
 - आप उन्हें घर पर कैसे पा सकते हैं?

शिक्षित करें

लक्ष्य: एसेंशियल ऑइल्स (अत्यावश्यक तेल) और उनके इस्तेमाल के तरीकों का परिचय दें

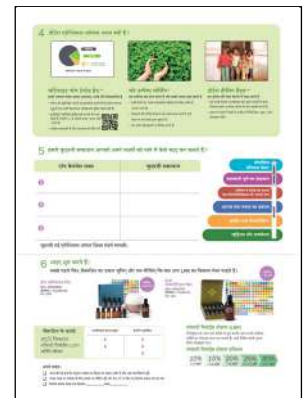
- 10 मिनट**
- ✓ पूछें “क्या आप सुरक्षित, असरदार, किफायती स्वास्थ्य समाधान चाहते हैं?”
 - ✓ चर्चा करें: एसेंशियल ऑइल्स (अत्यावश्यक तेल) क्या हैं?
 - आधुनिक बनाम प्राकृतिक पद्धति (पृष्ठ 1 - संक्षेप में चर्चा करें)
 - सुरक्षित, असरदार, शुद्ध
 - CPTG
 - ✓ चर्चा करें: आप उनका इस्तेमाल कैसे करते हैं?
 - खुशबूदार, त्वचा पर, आंतरिक (तरीका दिखायें, फिर संबद्ध तेल दें)



साझा करें

लक्ष्य: एसेंशियल ऑइल्स (अत्यावश्यक तेल) का अनुभव दें और समाधान साझा करें

- 15-25 मिनट**
- ✓ पूछें “आपको ज्यादा क्या चाहिये और कम क्या चाहिये?” अतिथि अपनी प्राथमिकताएँ बतायेंगे (पृष्ठ 2)
 - ✓ उनकी समस्या से संबंधित प्रॉडक्ट्स के बारे में बात करें (पृष्ठ 2); लोगों को बताने के लिये आमंत्रित करें
 - ✓ चर्चा के दौरान तेल सभी को बढ़ाते जायें; ऐसा न सोचें कि आपको हर प्रॉडक्ट के बारे में बात करनी है



समाप्त करें

लक्ष्य: अतिथियों को एक किट के साथ रेजिस्टर करें और ज़िंदगियाँ बदलने के लिये आमंत्रित करें

- 10 मिनट**
- ✓ आप उन्हें घर कैसे लाते हैं?
 - सदस्यता के विकल्पों पर दुबारा नज़र डालें (पृष्ठ 2)
 - रेजिस्टर करने और डोटेरा वेलनेस लाइफस्टाइल का आनंद लेने के लिये आमंत्रित करें
 - ज़िंदगियाँ बदलने के लिये आमंत्रित करें
 - ✓ नाश्ता दें और सवालियों के जवाब दें

सुझाव

- **गर्मजोशी और ज़िंदादिली दिखायें.** अतिथियों से मुस्कुरा कर मिलें।
- **अपने शारीरिक हाव-भाव का इस्तेमाल करें** 75 प्रतिशत से ज़्यादा संचार अमौखिक होता है आँखों में देखे खुले हाव-भाव दिखायें।
- **श्रोताओं से जुड़ें** अपनी कहानी साझा करें और संवेदनशीलता दिखायें प्रॉडक्ट्स का इस्तेमाल करके आपने जिन मुश्किलों से छुटकाता पाया है, उनके बारे में बतायें।
- **अतिथियों को संसाधनों पर भरोसा करना सिखायें,** आप पर नहीं एक्सपर्ट बनने की कोशिश न करें हैंडआउट और अन्य संसाधनों को एक्सपर्ट बनने दें कोई चीज़ आसान हो, तो उसे दुहराया जा सकता है।
- **दर्शकों को शामिल करें** दिलचस्प सवाल पूछें उन्हें उनकी चिंताएँ और अनुभव बताने दें।
- **लोगों को तेल आजमाने दें!** पूरी क्लास में लोगों को प्रॉडक्ट का अनुभव दें तेलों को उनका जादू चलाने दें।
- **उन्हें कदम बढ़ाने के लिये आमंत्रित करें** उनसे पूछें कि क्या वे उनके घरों में तेलों के अगले कदम के लिये तैयार हैं? अत्यावश्यकता का निर्माण करने के लिये इन्सेंटिव्स का इस्तेमाल करें।
- **संक्षेप में चर्चा करें** दिलचस्पी बनाये रखने के लिये अपने प्रेज़ेन्टेशन की अवधि एक घंटे से कम रखें सवाल का जवाब देने और अतिथियों को रेजिस्टर करने के लिये कुछ समय बचायें।

“साधारण शिक्षक बताता है अच्छा शिक्षक समझाता है बेहतर शिक्षक कर के दिखाता है श्रेष्ठ शिक्षक प्रेरित करता है”

– वलियम आर्थर वार्ड



📌 सफल प्रस्तुति और समापन पर और प्रशिक्षण के लिये, एम्पावर्ड सक्सेस टूल्स लाइब्ररी में अतिरिक्त संसाधन पायें

क्या हो अगर...

मैं सिखाने के लिये अयोग्य महसूस करूँ:

- आप एक्सपर्ट नहीं हैं और आपको बनने की ज़रूरत भी नहीं है
- हैंडआउट और डीवीडी को एक्सपर्ट बनने दें
- अतिथियों को संसाधनों पर भरोसा करना सिखायें, आप पर नहीं
- बतायें कि कैसे इन प्रॉडक्ट्स का आपके जीवन पर सकारात्मक प्रभाव पड़ा है
- आसान क्लासेज़ को आसानी से दुहराया जा सकता है

CPTG® पर सवाल किया जाता है:

- डोटेरा स्तरों की ताकत पर भरोसा करें
- प्रतिस्पर्धियों के प्रॉडक्ट्स पर ध्यान न दें
- अतिथियों को डोटेरा तेल खुद आजमा कर देखने के लिये आमंत्रित करें

मैं सिखाने के लिये अयोग्य महसूस करूँ:

- FSSAI नियमों के अनुसार आंतरिक इस्तेमाल के लिये डोटेरा लेबल्स
- CPTG की शुद्धता सुरक्षित आंतरिक उपयोग के लिये महत्वपूर्ण है
- अतिथियों से कहें कि उन्हें वही करना चाहिये, जो उनकी नज़र में उनके लिये उत्तम है

कम भीड़ जुटती है या कोई नहीं आता:

- विश्वास रखें कि जो भी आया, आपके लिये काफी है
- आये हुए कुछ लोगों को अच्छा अनुभव देने के मौके का आनंद लें
- आमंत्रण की प्रक्रिया पर दुबारा नज़र डालें और सोचें कि भविष्य में इसे और भी असरदार कैसे बनाया जा सकता है
- अगर कोई नहीं आता, तो इस कीमती समय का इस्तेमाल आमंत्रण की प्रक्रिया और अन्य प्रशिक्षणों में सुधार लाने के लिये करें

कोई ई-कॉमर्स वेबसाइट्स पर खरीदने की बात करता है:

- उद्घटन तेल खरीदने का सबसे अच्छा तरीका है उन्हें ऐसी जगह से लेना, जहाँ से मिलावट की कोई गुंजाइश न हो
- सदस्यता के लाभ ऑनलाइन मिलने वाली किसी भी छोटी-मोटी छूट से ज्यादा हैं (30 प्रतिशत तक की खरीदारी प्रॉडक्ट पॉइंट्स से करें)

मेज़बान अतिथियों को बोलता है कि “उन्हें कुछ भी खरीदने की ज़रूरत नहीं है”:

- बतायें कि आपके लिये यह प्रॉडक्ट क्यों मायने रखता है
- क्लास के दौरान प्रॉडक्ट का अनुभव दें, ताकि मेज़बान और अतिथि इसके महत्व को समझें
- होलसेल म्बेरशिप और किट का महत्व समझायें
- अगली बार होस्टिंग की समीक्षा द्वारा मेज़बान को रेजिस्टर करने का महत्व और क्लास का उद्देश्य समझायें

कोई पूछता है कि क्या यह MLM है:

- डोटेरा में कमाई का विकल्प है
- 85 सदस्य निष्ठावान ग्राहक हैं, जिन्हें प्रॉडक्ट्स पसंद हैं
- डोटेरा समझता है कि प्रॉडक्ट्स का हाथों-हाथ अनुभव दिया जाना चाहिये, न कि शेलफ पर या विज्ञापन में
- डोटेरा उसके प्रॉडक्ट्स को साझा करने वाले और इसमें अन्य लोगों की मदद करने वालों को पारिश्रमिक देने का निर्णय लेते हैं

अगले प्रेजेंटेशन

आपकी टीम को बढ़ाना सिर्फ इस बात पर निर्भर नहीं करता कि आप किसे जानते हैं, यह इस बारे में है कि आपका नेटवर्क किसे जानता है। इस मूल्यवान संसाधन का लाभ लेने के सबसे आसान तरीकों में से एक है क्लास के अतिथियों या नये सदस्यों को खुद क्लास लेने के आमंत्रित करना।

क्लासेज़ से ही क्लासेज़ बुक करें

1. प्रेजेंटेशन के अंत में, मेज़बान को एक उपहार दें और मेज़बानी के लिये उनका धन्यवाद करें।
2. ऐसा कुछ कहें: “अगर आप मेरे जैसे हैं, आज रात साथ में बिताये गये समय के दौरान आप ज़रूर आपके अपनों और इन शानदार प्राकृतिक समाधानों से उन्हें मिलने वाले लाभों के बारे में सोच रहे होंगे।”
3. अतिथियों को उनकी अपनी क्लास निर्धारित करने के लिये आमंत्रित करें और उस कार्यक्रम में बुक करने वालों के लिये एक इन्सैंटिव की घोषणा करें।
4. उन्हें बतायें कि उनके कार्यक्रम में अतिथियों की न्यूनतम संख्या शामिल होने पर वे भी मेज़बानी का उपहार पा सकते हैं।
5. मेज़बानी का उपहार दिखायें। क्लास के बाद दिलचस्पी दिखाने वालों के साथ आपका (या आपके बिल्डर का) कैलेंडर या कार्यक्रम साझा करें।
6. हर भावी मेज़बान को शेयर गाइड दें और होस्टिंग ओवरव्यू आयोजित करें।



↓ मेज़बानों को तैयार करने के लिये क्लास प्लानरका इस्तेमाल करें।

सुझाव

- आप (या आपका बिल्डर, अगर तैयार हो) अपना कैलेंडर लायें और सिखाने के लिये उपलब्ध कुछ तिथियों को रेखांकित करें
- बुकिंग गिफ्ट्स हाथ में रखें (जैसे पेपरमिट 5 मिली)
- कम महँगे उपहार खरीदने के लिये LRP पॉइंट्स का इस्तेमाल करें
- अपने जुनून को चमक और प्रेरणा बिखेरने दें

दुहराने की कुशलता

अपने नये बिल्डर्स को दमदार प्रेजेंटेशनस करने का तरीका दिखा कर सिखायें।

- उन्हें हर क्लास के साथ बड़ी ज़िम्मेदारियाँ सभालने दें, जब तक कि वे खुद अपनी क्लास लेने के लिये तैयार न हो जायें।

कार्यक्रमों के साथ रफ़्तार बढ़ायें

- क्लासेज़ के अलावा, आपके ग्राहकों और बिल्डर्स को उत्तम शिक्षा देने के और भी तरीके हैं। अपलाइन, क्रॉसलाइन और कॉर्पोरेट लीडर्स की सहायता लें, जो काम और अनुभव में आपसे आगे हैं और प्रॉडक्ट्स, अवसर और डोटेरा के काम के मिशन की जीती-जागती मिसाल हैं। ये वही व्यक्ति हैं, जो अक्सर कार्यक्रमों में प्रस्ताव देते हैं, संचालन करते हैं और बोलते हैं। आपका काम है इन कार्यक्रमों का प्रचार करना और इनसे आपकी टीम का विकास करना। प्रचार करते समय, स्थिर गंभीरता का इस्तेमाल करें। उत्साही और जिंदादिल बनें, और सामान्य रहें।

याद रखें, कार्यक्रम:

- अतिथियों के मन में विश्वास जगाते हैं।
- “इसमें मेरा क्या फायदा है?” का जवाब देते हैं।
- डोटेरा प्रॉडक्ट्स और जीवनशैली जीने और साझा करने की प्रतिबद्धता बढ़ाते हैं।

इसके साथ तत्परता बनाएँ:

- मौसम से जुड़े मुद्दे
- सीमित अवधि के ऑफर्स
- सीमित बैठने की व्यवस्था
- विशेष अतिथि प्रेजेंटर
- डोर प्राइजेज़ और विशेष इन्सैंटिव्स

सफलता की समय-सीमाएँ

हर टीम में सबसे ज़्यादा संख्या ग्राहकों की होती है संख्या और रैंक बढ़ाने के लिये लगातार संपर्क करें और ग्राहकों को संतुष्ट करें सहभाग ज़्यादा से ज़्यादा रखें और सिखायें कि कैसे डोटैरा प्रॉडक्ट्स स्वास्थ्य के लक्ष्यों को पाने और बेहतर जीवन जीने में सहायता करते हैं।

यह एक व्यक्ति-से-व्यक्ति का व्यापार है डोटैरा और लॉयल्टी रिवॉइर्स प्रोग्राम के साथ ग्राहकों का संबंध आपके साथ उनके संबंध पर आधारित होता है! अपने ग्राहकों से वास्तविक संपर्क बनाये रखें और लाइफस्टाइल ओवरव्यू, निरंतर शिक्षा और कार्यक्रमों द्वारा उन्हें उनकी ज़रूरतें पूरी करने में सक्षम बनायें। **प्रभावशाली फॉलो-अप को समर्पित संस्कृति का मॉडल और स्थापना करें।**



रेजिस्टर करें

उनका पहला ऑर्डर आने का इंतज़ार करने के दौरान:

- स्वागत करें
- उत्साह साझा करें
- लाइफस्टाइल ओवरव्यू निर्धारित करें



प्रॉडक्ट के मिलने के 3-10 दिन बाद:

- स्वास्थ्य संबंधी लक्ष्यों से संबंधित सहायता के लिये एक लाइफस्टाइल ओवरव्यू संचालित करें और डोटैरा को उनकी जीवनशैली का हिस्सा बनायें (लाइफस्टाइल ओवरव्यू के संचालन का तरीका जानने के लिये लांच देखें)
- लॉयल्टी रिवॉइर्स प्रोग्राम चुनने में सहायता करें
- संसाधनों से जुड़ें
- साझा करने और निर्माण करने के लिये आमंत्रित करें



बिल्डर्स लांच करें

यह समय-रेखा नये बिल्डर्स को असरदार तरीके से लांच करने का तरीका बताती है और यह दुहराने तथा लंबी अवधि की सफलता के लिये महत्वपूर्ण है जब नया बिल्डर उसका पहला प्रेज़ेन्टेशन पेश करके अपनी प्रतिबद्धता दिखाता है, उस दौरान एलीट तक लांच के लिये आवश्यक ज़्यादा जागरूकता और स्वस्थ उम्मीदों को बढ़ावा दें ध्यान दें, बिल्डर्स भी ग्राहक होते हैं! सुनिश्चित करें कि सभी ने नैचुरल सोल्यूशन्स प्रेज़ेन्टेशन और लाइफस्टाइल ओवरव्यू का अनुभव लिया है। **ट्रेन बाय रैंक गाइड्स और एम्पावर्ड सक्सेस ट्रेनिंग की मदद से एक विकासशील बिल्डर परंपरा का निर्माण करें।**



प्रतिबद्ध हों

बिल्डर्स लांच करें (1-2 सप्ताह पहले)

होस्टिंग ओवरव्यू और बुक प्रेज़ेन्टेशन अपलाइन के साथ



साझा करें, आमंत्रित करें, याद दिलायें



मेज़बानी करें और रेजिस्टर करें अपलाइन प्रेज़ेन्टर के साथ



जोड़े रखने की दर

डोटेरा की औसत निरंतरता दर 65 प्रतिशत है! अपने बैंक ऑफिस में अपनी टीम की औसत निरंतरता दर की जाँच करें चुनें:

वेलनेस एडवोकेट की सेवाएँ - वंशावली - वंशावली का सारांश

वेलनेस एडवोकेट आइडी (आपकी या आपकी टीम के किसी सदस्य की) और आप जिन स्तरों की जाँच करना चाहते हैं उनकी संख्या डालें जाँच करने की आदत लगायें लक्ष्य निर्धारित करें और निरंतरता दर बढ़ाने के लिये अपने प्रत्येक योग्यता प्राप्ति के चरण के साथ रणनीति तैयार करें।

“साखुद को पाने का सबसे अच्छा तरीका है खुद को दूसरों की सेवा में खो देना”

— महात्मा गांधी

निरंतर जुड़े रहें

हर महीने:

- मासिक स्पेशल्स और प्रमोशन्स साझा करें
- सुझाव साझा करें
- शिक्षा के अवसरों को जारी रखने को बढ़ावा दें

हर 60-90 दिन में:

- अतिरिक्त लाइफस्टाइल ओवरव्यूज़ का प्रस्ताव दें
- स्वास्थ्य के लक्ष्यों को जानें और उन्हें पाने में सहायता करें

अगर 60 दिनों में कोई बिक्री न हो:

- ग्राहक सेवा के लिये कॉल करें



स्वस्थ ग्राहक
समुदाय



लाँच का महीना

फॉलो-अप
अपलाइन के साथ



लाँच ओवरव्यू
अपलाइन के साथ



PIPES गतिविधियों में
सहभाग जारी रखें



एलीट हासिल करें!



ट्रेन गाइड का
परिचय दें
अपलाइन के साथ



आप यह व्यापार
पार्ट-टाइम में कर सकते हैं,
आप यह व्यापार
फुल-टाइम में कर सकते हैं,
लेकिन आप यह व्यापार
कभी-कभी नहीं कर सकते

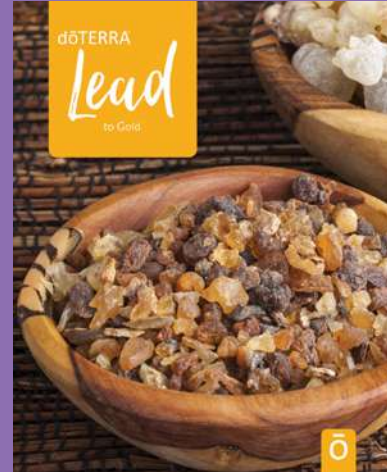
- जस्टिन हैरिसन, मास्टर डिस्ट्रिब्यूटर

और जानें:



dodterra.com/IN/en_IN > रीसोर्स - एम्पावर्ड सक्सेस

अगला चरण:



सभी ट्रेडमाक्स या पंजीकृत ट्रेडमाक्स वाले शब्द दोटैरा होल्डिंग्स, एलएलसी के ट्रेडमाक्स या पंजीकृत ट्रेडमाक्स हैं.

v1 60204413

