

o

लॉन्च

करो अपना बिजनेस

लॉन्च करो अपनी कामयाबी

यह लॉन्च गाइड आपके लिए एक नक्शा है आपको एलीट तक पहुंचाने के लिए, जो कि डोटेरा® में सभी रैंक्स की बुनियाद है। आपकी कामयाबी आप पर निर्भर करती है। कामयाबी पाने के लिए इसकी प्रक्रिया पर भरोसा करें।



विश्वास
करें प्रोडक्ट पर

+ कदम उठाएं

- 45+ के साथ शेयर करें
- 15 + नए सेल्स हासिल करें
- 1-3 बिल्डर्स के साथ एक टीम बनाएं

= परिणाम

- जिंदगियाँ को बदलें
- स्वयं विकास करें
- आमदनी का ज़रिया बनाएं

P

प्रिपेयर

- अपने लॉन्च के लिए कदम उठाएं (पेज 4)
- समाधान पेश करने वाला बनें (पेज 5)
- कामयाबी का कार्यक्रम बनाएं (पेज 6)

I

इन्वाइट

- जुड़ें, शेयर करें और आमंत्रित करें (पेज 8)
- जिन्दगियां बदलने के लिए निमंत्रित करें (पेज 9)

P

प्रेजेन्ट

- संदेश को पेश करें (पेज 10)
- क्लासेस से क्लासेस बुक करें (पेज 10)

लॉन्च से 1-2 हफ्ते पहले



कामयाबी
पर नज़र



स्वस्थ रहना हो
सकता है सरल



नैचुरल
सोल्यूशन्स
क्लास
रूप रेखा

कामयाबी के आसान चरण


एलीट

अपने को एलीट के लिए लॉन्च करें
एलीट: 3000 OV
 रु. 27,000/माह

सिल्वर

आपके द्वारा अपने 3 बिल्डर्स को
 एलीट के लिए लॉन्च करे
 रु. 1,77,000/ माह

एलीट

आपके हर एक बिल्डर्स द्वारा 3 एलीट
 के लिए लॉन्च करे

 रु. 7,36,000/ माह

E

एम्पावर

- सफलता के साथ रजिस्टर करें (पेज 11)
- लाइफस्टाइल अवलोकन (पेज 12)

S

सपोर्ट

- नए सदस्यों से अनुवर्तन (पेज 13)
- प्लेसमेंट रणनीति (पेज 14)
- अपने बिल्डर्स की तलाश करें (पेज 14)

लॉन्च का महीना



लिव, शेयर,
 बिल्ड गाइड्स



लॉन्च
 गाइड

*दिखाए गए आंकड़े 2020 के वार्षिक औसत हैं।
 व्यक्तिगत कमाई, पहली बार रैंक अर्जन सहित,
 काफी कम हो सकते हैं। 2020 वार्षिक बिजनेस
 रिपोर्ट तथा अवसर व आमदनी संबंधी डिस्कलेमर
doterra.com/US/en/quick-reference पर
 देखें।

अपनी कामयाबी को ऊर्जा दीजिए

आपका यह विश्वास कि डोटेरा® प्रोडक्ट्स तथा इसके साथ जुड़े आर्थिक अवसर लोगों की-और आपकी भी जिन्दगी को बदल सकते हैं-आपके बिजनेस को लॉन्च करने का एक सबसे बड़ा स्रोत है। आपका यह विश्वास जितना अधिक होगा, आपके लिए अपनी पसंद को दूसरों के साथ शेयर करना उतना ही आसान होगा।

कामयाबी शुरू होती है आपसे



- शेयरिंग बोनस पाने के लिए हर महीने 100PV LRP का ऑर्डर दें।
- पेज 16 पर लिव गाइड में आपने जो दैनिक वैलनेस प्लान बनाया है, उस पर अमल करें।
- नियमित रूप से एक ऑयल रेफ्रेश गाइड का इस्तेमाल करके तथा लगातार शिक्षण में भाग लेकर अधिक जानकारी पाएं।

शेयरिंग से बदलती है जिन्दगियां



- डोटेरा® वैलनेस लाइफस्टाइल जीने के अपने जज्बे को दूसरों के साथ शेयर करें तथा अपने आसपास के उत्सुक लोगों को इसके लिए प्रेरित करें।
- सफलतापूर्वक शेयर तथा निमंत्रित करने के लिए शेयर गाइड का इस्तेमाल करें।
- संभावित ग्राहकों के साथ जुड़ने तथा अपनी एक पद्धति बनाने की शुरुआत करें।
doterra.com/IN/en_IN>Resources>Empowered Success for tools.

अपने सपनों को साकार करें



- अपनी अपलाइन टीम सपोर्ट से जुड़े:

मुख्य सपोर्ट: _____
 ईमेल: _____
 फोन: _____

टीम कॉल/वेबसाइट/फेसबुक ग्रुप

- डोटेरा आपको अपनी मंजिल तक पहुंचाने वाला एक शक्तिशाली साधन है। नीचे दी गई बिल्ड गाइड में अपने लक्ष्य को और विस्तृत कीजिए।

लक्ष्य निर्धारित करें और कदम उठाएं

एलीट तक पहुंचने का लक्ष्य (किसी एक पर घेरा बनाएं)

30 दिन निम्न
 60 दिन लक्ष्य
 90 दिन औसत



90 दिन का लक्ष्य

₹ _____/mo.

₹



1 वर्ष का लक्ष्य

₹ _____/mo.

₹

जब आप बिजनेस लक्ष्य बनाते हैं और समर्पित भाव से कदम उठाते हैं, तो आप एक बेहतर भविष्य के नज़रिए में अपनी कोशिशों को जोड़ते हैं। यह जागरूकता के साथ जुड़ना आपको तब भी उत्साहित करता रहता है जब आप अपने आराम के दायरे से बाहर होते हैं।

समाधान प्रदानकर्ता बनें

डोटेरा वेलनेस एडवोकेट एक नए प्रकार का हेल्थकेयर उपलब्ध कराते हैं। हम "बुक और बॉक्स" (ऑयल रेफ्रेन्स गाइड और डोटेरा CPTG® एसेन्शियल ऑयल्स के बॉक्स) के द्वारा सिखाते हैं, ताकि आप घर में अपने स्वास्थ्य की कई प्राथमिकताओं को पूरा करने के लिए तैयार रहें। दूसरे समय हम आपको हेल्थकेयर प्रैक्टिसनर्स के साथ भागीदारी के लिए आमंत्रित करते हैं जो कुदरती समाधानों का इस्तेमाल करते हुए आपकी प्रतिबद्धता को बढ़ाने में सहयोग करते हैं।



अपने घर में समाधान प्रदानकर्ता बनना चुनकर, आपका अनुभव दूसरों को इसकी खूबियों के बारे में बताने के लिए आपको उत्साहित करेगा। संभावित सदस्यों के साथ हर बातचीत में आपकी अपनी कुशलता के बारे में बताना याद रखें।

डोटेरा एम्पावर्ड सक्सेस प्रोग्राम आपको क्षमता प्रदान करता है दूसरों को अपनी ज़िन्दगी बदलने के लिए सशक्त बनाने के लिए।



अपनी PIPES गतिविधियों के प्रति समर्पित रहते हुए उनको शिड्यूल करें। यह गाइड आपको विवरण देती है कि आप अपने बिजनेस को सही तरीके से कैसे लॉन्च कर सकते हैं।

सुझाव

- अपने वास्तविक रूप में रहें और अपने अनुभवों को दूसरों के साथ स्वाभाविक रूप से साझा करें, जिससे उन्हें संभावनाओं की जानकारी मिल सके।
- इस सकारात्मक पेशकश के साथ, अपने भावी ग्राहकों को वन-ऑन-वन प्रेजेन्टेशन के लिए आमंत्रित करें, जहां आपको उन्हें रजिस्टर करने का मौका मिलेगा।

लॉन्च के लिए ज़रूरी हुनर:

- 1 आमंत्रित करें प्रोडक्ट तथा बिजनेस प्रेजेन्टेशन के लिए
- 2 जानकारी दें प्रोडक्ट तथा बिजनेस प्रेजेन्टेशन के बारे में
- 3 फॉलो अप लाइफस्टाइल के नज़रिए के साथ
- 4 लॉन्च और सपोर्ट करें नए बिल्डर्स को

कामयाबी का कार्यक्रम बनाया जाता है

लॉन्च करने का महीना: 15 नए वेलनेस एडवोकेट्स का प्रिफर्ड कस्टमर्स x 200
PV औसत रजिस्ट्रेशन = 3000 OV एलीट

रविवार	सोमवार	मंगलवार	बुधवार	गुरुवार	शुक्रवार	शनिवार
		दोपहर 1 बजे 1:1 w/मर्सिया				
			शाम 7 बजे ऑयल क्लास			दोपहर 3 बजे 1:1 एलेना शाम 4 बजे 1:1 जेम्स
		शाम 6 बजे नैचुरल सॉल्यूशन क्लास		दोपहर 12 बजे: मिनी क्लास @ जूस बार		
	दोपहर 12 बजे 1:1 W/ कार्ल					

“हर दिन का मूल्यांकन प्राप्त फल से नहीं, बल्कि आपके द्वारा बोए गए बीजों से करें”
रॉबर्ट लुइस स्टीवेसन

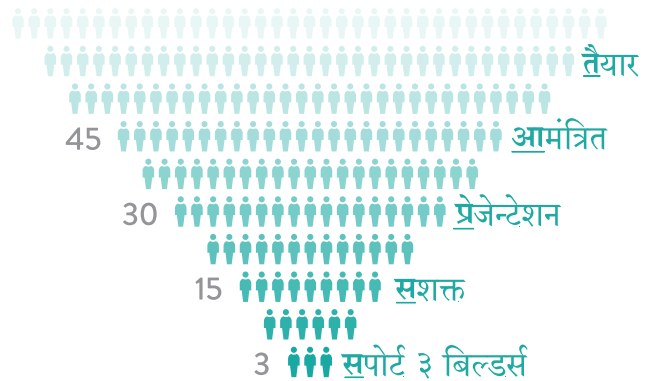
अपनी पहुंच को बढ़ाएं

आपके बारे में जानकारी जैसे-जैसे ज्यादा लोगों तक पहुंचेगी, ज्यादा लोग अपना नाम रजिस्टर कराएंगे और आपको ज्यादा जिन्दगियों को बदलने का मौका मिलेगा। लोगों के साथ आपके भरोसेमंद तथा प्रगाढ़ रिश्तों का लाभ उठाकर शेयर करना शुरू करें। जैसे ही वे डोटेरा को पसंद करने लगेंगे, वे स्वाभाविक रूप से नए संपर्कों का स्रोत बनेंगे।

लॉन्च महीने के दौरान:

1. क्लास में शामिल होने के लिए 45 लोगों को आमंत्रित करें।
2. 3 क्लासेस या 15 वन-ऑन-वन (या कॉम्बिनेशन) का कार्यक्रम बनाएं
3. अपने बिजनेस को देने के लिए समय तय करें
4. स्वयं से पूछें और कार्यक्रम बनाएं
 - किसे नैचुरल सॉल्यूशन्स से तेल का परिचय की आवश्यकता है?
 - किसे रजिस्टर करने के लिए फॉलो-अप करने की आवश्यकता है?
 - वेलनेस कंसल्ट की जरूरत किसे है?
 - किसे बिजनेस समीक्षा की जरूरत है?
 - कौन क्लास आयोजित करने के लिए तैयार है?

अपने भावी ग्राहकों को तराशें



सफलता का ट्रैकर

अपने नामों की सूची (doterra.com/IN/en-IN/empowered-success पर उपलब्ध) का इस्तेमाल अपने टॉप 25 संभावित ग्राहकों के साथ अपनी PIPES की गतिविधियों पर निगरानी रखने के लिए करें। स्वास्थ्य, मकसद तथा आजादी को महत्वपूर्ण मानने वालों की तलाश अपने फ़ोन कॉन्टैक्ट्स तथा सोशल माडिया फ्रेंड्स से करें। जब भी नए व्यक्तियों के बारे में जानकारी मिले तो उन्हें अपनी सूची से जोड़ें और इस सिलसिले को जारी रखें।

शेयर करना शुरू करें और उन्हें आमंत्रित करें तथा संभावित ग्राहकों के रूप में रजिस्टर करें, फिर उन्हें साथ लेकर ग्राहक या बिल्डर बनाएं। सफलता की ऊंची क्षमता वालों को जो कुछ अलग प्रतीत हो, उन्हें संभावित बिल्डर के रूप में पहचानें। (पेज 15 देखें)

नाम	टिप्पणिया	लक्ष्य: 45+ 30+ 15+ 15+ 3+ 1+						
		P	I	P	E	S		
		कुड़े	शेयर व आमंत्रित करें	प्रोजेक्ट करें	रजिस्टर करें	लाइफम्यूडल पर नज़र	बिजनेस पर नज़र	लॉन्ग के साथ होस्टिंग पर नज़र
1.								
2.								
3.								
4.								
5.								
6.								
7.								
8.								
9.								
10.								
11.								
12.								
13.								
14.								
15.								
16.								
17.								
18.								
19.								
20.								
21.								
22.								
23.								
24.								
25.								

जुड़ें, शेयर करें और आमंत्रित करें

डोटेरा® एक रिलेशनशिप बिजनेस है। यह आपके इस नज़रिए को मजबूती देता है कि दूसरों का ख्याल रखना, एक सबसे महत्वपूर्ण उपहार है, जो कि आप अपने संपर्क में आने वाले हर व्यक्ति को दे सकते हैं। कोई मौजूदा रिश्ता हो या फिर नया, आपसी बातचीत के साथ एक विश्वास पैदा होता है। अपने प्रियजनों के जीवन में शेयरिंग के ज़रिए सुखद बदलाव लाइए, भले ही आप कहीं भी हों, किसी के भी साथ हों।

1 लोगों के साथ प्रामाणिक रूप से और अपनेपन से जुड़िए

लोगों को नाम लेकर पुकारिए। उनसे हालचाल पूछिए, उनकी रूचियों तथा ज़रूरतों के बारे में जानिए। व्यवहार में प्रामाणिकता दिखाइए और विश्वास का रिश्ता कायम कीजिए। अपने नए मित्रों तथा पूर्व-परिचितों के साथ कुछ अनोखे तरीके से जुड़िए।

जिसे आप पहले से जानते हों:

“ आप कैसे हैं? परिवार के लोग कैसे हैं? या चलो मिलते हैं। और ज़िन्दगी में क्या चल रहा है? मैंने आपकी पोस्ट देखी कि आपके बच्चे की तबियत ठीक नहीं है। आप बच्चे और कैसा महसूस कर रहे हो अब? (आप व्यक्ति के आधार पर इन्हें बदल सकते हैं) ”

किसी नए व्यक्ति के साथ:

लोग अपने बारे में बातचीत करना पसंद करते हैं। लोगों से उनके जीवन के उन पहलुओं के बारे में सवाल पूछिए, जिन्हें वे उत्साह के साथ बताना चाहेंगे। जब आप किसी नए व्यक्ति से मिलें तो कुछ कॉमन विषयों से बातचीत शुरू करें।

2 उन लोगों को अपने समाधानों के साथ जोड़ें

उनकी ज़रूरतों को समझते हुए प्रोडक्ट्स या बिजनेस के रूप में उनके साथ उन्हें उपाय सुझाएं, आपके द्वारा दिए गए समाधान उनकी अपेक्षाओं से मेल खाने चाहिए।

जिसे आप पहले से जानते हों:

“ आप जानते हैं आजकल कितने सारे लोग नैचुरल वेलनेस यानी कुदरती तौर पर स्वस्थ रहने की दिशा में बढ़ रहे हैं? अब अच्छा पौष्टिक भोजन करना, ज़्यादा व्यायाम करना, चैन की नींद सोना तथा घर के आसपास मौजूद विषाक्त प्रोडक्ट्स से छुटकारा पाना पहले से ज़्यादा महत्वपूर्ण होता जा रहा है। और इन सब पर निर्भर करता है कि आप कितने स्वस्थ हैं? तो बताइए आप अपने परिवार के साथ इनमें से कौन-कौन सी चीजें अपना रहे हैं? क्या आपको एसेन्शियल ऑयल्स के बारे में कोई जानकारी है? ”

“ सच कहूँ तो, ये एसेन्शियल ऑयल्स मेरी दुनिया में धूम मचा रहे हैं, अब मैं इनके बिना अपनी कल्पना ही नहीं कर सकता। आपको भी इन्हें ज़रूर आजमाना चाहिए। क्या आपने कभी किसी को आजमाया है? हम आपको आजमाने के लिए कुछ भेंट करना चाहेंगे, जो कि आप अपने स्वास्थ्य की खातिर अवश्य ही इस्तेमाल करना चाहेंगे। फिर कुछ दिनों के बाद हम आपसे जानना चाहेंगे कि इसका कैसा अनुभव रहा। ”

किसी नए व्यक्ति के साथ:

“ क्या आप कुछ नया पाना चाहते हैं? उनके कामकाज के बारे में सवाल पूछें ताकि उनके जवाब के आधार पर आप आगे बढ़ सकें। आप जो भी कहें, किसी के साथ अपने कामकाज का उदाहरण देते हुए कहें, जैसे कि “ मैंने कई मांओं के साथ इस पर काम किया है और उन्हें सिखाया है कि किस प्रकार एसेन्शियल ऑयल्स तथा दूसरे प्रोडक्ट्स का इस्तेमाल करके वे अपने परिवार का कुदरती तरीके से ख्याल रख सकते हैं। या फिर, “ मैं चिरोप्रेक्टर्स के साथ काम करता हूँ और उन्हें सिखाता हूँ कि वे अपने ऑफिस में अपने क्लाइंट्स को एसेन्शियल ऑयल्स के साथ वेलनेस लाइफस्टाइल की जानकारी देकर किस प्रकार एक और अतिरिक्त आमदनी का ज़रिया पैदा कर सकते हैं। ” चाहे तो शुरूआत में यह भी कह सकते हैं, “ यह सचमुच एक कमाल की चीज है। मैं जो करता हूँ उसे पसंद करता हूँ, आप क्या करते हैं? ”

जिन्दगियां बदलने के लिए आमंत्रित कीजिए

लोगों को अपना स्वयं का समाधान प्रदानकर्ता बनाने के लिए, सफलता पूर्वक आमंत्रित करने के लिए आपको किसी विशेषज्ञ होने की ज़रूरत नहीं है। बस प्रत्येक व्यक्ति में गहरी दिलचस्पी लेकर यह जानना ज़रूरी है कि वे कौन हैं, वे क्या अनुभव कर रहे हैं, और आप किस प्रकार उन्हें सेवा प्रदान कर सकते हैं।

3 एक प्रजेन्टेशन के ज़रिए जुड़ें

विभिन्न आयोजनों में ज़्यादा से ज़्यादा सीखने के लिए यहां कुछ तरीके दिए गए हैं। अधिक मार्गदर्शन पाने के लिए कृपया शेरर गाइड देखें।

वन-ऑन-वन

नमस्कार _____ अपना थोड़ा सा समय दे पाएंगे? धन्यवाद, मैं अपने कुछ स्वास्थ्य के प्रति जागरूक कुछ मित्रों को कॉल करके उनसे उनके स्वास्थ्य लक्ष्यों पर 30 मिनट की चर्चा करने जा रहा हूँ। तथा एसेन्शियल व दूसरे नैचुरल प्रोडक्ट्स के इस्तेमाल करने के बारे में कुछ शानदार सुझाव बताऊंगा और फिर उनके अत्यंत लोकप्रिय विकल्पों के बारे में बताऊंगा। अगर इस चर्चा के बाद आपको ऐसा लगे कि आप अपने या अपने परिवार के लिए इन प्रोडक्ट्स को अपनाना चाहेंगे तो अच्छी बात होगी। और अगर ऐसा न भी हो तो कोई बात नहीं, यानी कि आप कुछ नया जानने के लिए उत्सुक हैं? बढ़िया बात है तो क्या कल 1.00 बजे या गुरुवार शाम को 7.00 बजे का समय ठीक रहेगा?

वेबिनार

मैं जानता हूँ आपने कहा था कि आप _____ (विषय), की जानकारी पाना चाहते हैं। अगर मैं आपको _____ (विषय), के बारे में एक वेबिनार में शामिल करूँ तो क्या आप उसे देखना चाहेंगे?

क्लास

मैं एसेन्शियल ऑयल्स के बारे में नई-नई बातें जान रहा हूँ और वे मेरे लिए तथा मेरे परिवार की जिन्दगी में काफी फर्क पैदा कर रहे हैं। हम उनका इस्तेमाल तकरीबन हर काम के लिए करते हैं; सोने के लिए, फ़यादा ऊर्जा पाने के लिए, इम्यूनिटी को बढ़ाने, नॉन-टॉक्सिक सफ़ाई तथा और भी अनेक कामों के लिए। इसमें कोई शक नहीं, आप भी अपने घर में तरह-तरह की चुनौतियों का सामना करते होंगे, जैसे कि _____ (बच्चों में मौसमी शिकायतें, टेंशन)! इसीलिए मुझे आपका खयाल आया और सोचा आपको एक छोटी सी हेल्थ वर्कशॉप के ज़रिए कुछ जानकारी दी जाए। इसलिए मैं आपको अपने घर में एक मेहमान के रूप में बुलाना चाहता हूँ, इस गुरुवार को शाम 7:00 बजे या फिर हम अगले हफ्ते मिल सकते हैं। आप बताइए कौन सा समय आपके लिए ठीक रहेगा ???

वेलनेस कंसल्ट

मैं चाहता हूँ आप अच्छी तरह से समझ लें कि अपने नए प्रोडक्ट्स को किस तरह से इस्तेमाल करना है और ज़्यादा से ज़्यादा रिवाँईस कमाने हैं। हमारा अगला कदम होगा आपको जल्दी ही एक कॉल करके आपकी एक विशलिस्ट तैयार करना, आपको यह दिखाना कि ऑर्डर कैसे किया जाता है और मुफ्त प्रोडक्ट पाने के लिए बेहतरीन सुझाव तथा तरीके, यह कॉल करीब 30-40 मिनट की होगी। आपके लिए लक्ष्य होगा कि कभी भी अपनी सुविधा अनुसार ऑर्डर देने की क्षमता पाना कहिए, यह बात आपको कैसी लगी? बढ़िया है ना! तो फिर बुधवार को दोपहर 1:00 बजे मिलते हैं या फिर गुरुवार की शाम को, उसके बाद साथ में डिनर भी करेंगे। कौन सा दिन आपके लिए बेहतर रहेगा ???

बिजनेस पर एक नज़र

मैं तीन तरीकों से अपने ग्राहकों को उनके डोटेरा के सफर में मदद करता हूँ। मदद करने का पहला तरीका है प्रोडक्ट्स के इस्तेमाल के बारे में बताना, अधिक जानकारी देना और उन मित्रों को रेफर करना जो क्लास में शामिल होने में दिलचस्पी ले सकते हैं।

मदद करने का दूसरा तरीका है आपको प्रोडक्ट्स की कीमतें दिलाना तथा अपने प्रिय लोगों के साथ डोटेरा को शेरर करके कुछ आमदनी कमाने में मदद करना।

और तीसरा तरीका उनके लिए है, जो कहते हैं, “आमदनी कमाने के एक से ज़्यादा माध्यम होने का महत्त्व मैं जानता हूँ और मैं नैचुरल हेल्थ में भी दिलचस्पी रखता हूँ। मैं घर से इसे पार्ट टाइम बिजनेस के रूप में अपनाना चाहूँगा।”

इसलिए आप ही बताइए कि इन तीनों तरीकों में से किस में मैं आपको सहयोग दे सकता हूँ?

जब वे कहे कि दूसरा या तीसरा तरीका, तो कहिए, “मैंने शेरर करने के लिए हर हफ्ते का कुछ समय निर्धारित कर रखा है, जैसे कि आज 7.00 बजे और गुरुवार को दोपहर में. इनमें से कौन सा समय आपके लिए सही होगा?”

लोगों को हां कहने में मदद करें:

- आप उन्हें आमंत्रित करते समय स्पष्ट रूप से कारण बताएं (जैसे कि स्वास्थ्य संबंधी समस्याओं के लिए समाधान दिलाने के लिए क्लास)
- उन्हें अपना समय देने के महत्त्व के बारे में बताएं
- उनके लिए उपलब्ध दो विकल्पों की जानकारी दें (जैसे कि क्लास या वन-ऑन-वन)
- कई बार चर्चाओं के ज़रिए रिश्ते को मजबूत बताएं, भरोसा कायम करें तथा अपना वादा निभाएं

संदेश प्रस्तुत करें

अपने संभावित ग्राहकों को और अधिक सीखने के लिए आमंत्रित करने के बाद, आपका अगला कदम होगा, उन्हें जीवन बदलने वाले प्रोडक्ट्स तथा आमदनी का अवसर प्रदान करना।

प्रजेन्टेशन कई अलग-अलग तरीकों से दिए जा सकते हैं। आप वही करें जो आपके लिए सबसे उत्तम हो।

कैसे

क्लास, वन-ऑन-वन या
3-वे कॉल वेबिनार, वीडियो
या सोशल मीडिया

कहां

आपके घर या किसी मित्र के घर
ज्यूस या कॉफी शॉप
चिरोप्रैक्टिक या प्रोफेशनल ऑफिस

अपना प्रेजेन्टेशन चुनें



प्रोडक्ट (40-50 मिनट)

प्रयोजन:

- 1 लोगों को एकत्र करें, उनकी ज़रूरतों को सुनें, उन्हें ऑयल्स आजमाने दें। इसे मनोरंजक बनाएं।
- 2 आगन्तुकों की ज़रूरतों पर ध्यान केन्द्रित करें; श्रेष्ठ समाधान पेश करें।



प्रोडक्ट (20-60 मिनट)

प्रयोजन:

- 1 लोगों को एकत्र करें, उनकी ज़रूरतों को सुनें। उन्हें डोटैरा® में अवसरों के बारे में बताएं।
- 2 आगन्तुकों की ज़रूरतों पर ध्यान केन्द्रित करें; यहां मौजूद मौके उनके लिए कैसे उपयोगी हो सकते हैं, इसे समझें और शेर करें।

- 5 मिनट: लोगों से जुड़ें/अपने बारे में बताएं (1-2 मिनट)
- 1 मिनट : उद्देश्य बताएं
- 10 मिनट: एसेन्शियल ऑयल्स क्यों/ डोटैरा क्यों (पेज 1-2)
- 5 मिनट: सर्वोपरि वेलनेस लक्ष्य या स्वास्थ्य संबंधी प्राथमिकताएं (पेज -2)
- 10-20 मिनट: एसेन्शियल ऑयल्स के बारे में बताएं (पेज 1)
- 9 मिनट: मेम्बर बनने के विकल्पों तथा अगले कदमों के बारे में बताएं (हैंडआउट का रिमाइंडर)
- नाश्ता परोसें तथा सवालों के जवाब दें
- मेहमानों को रजिस्टर करने में मदद करें

- 2-5 मिनट: लोगों से जुड़ें/अपने बारे में बताएं (1-2 मिनट)
- 1 मिनट: उद्देश्य बताएं
- 2-5 मिनट: उनकी परिस्थितियों को समझें (बकेट्स बनाम पाइपलाइन-पेज 2)
- 2-5 मिनट: डोटैरा क्यों (पेज 3)
- 2 मिनट: कंपनसेशन प्लान (पेज 4-5)
- 4-5 मिनट: सोच-विचार करके एक पथ चुनें (पेज 6-7)
- 5 मिनट: अगले कदम (पेज 8-10)
- सवाल और जवाब: और कुछ, जो भी वे जानना चाहते हों?

क्लासेस से क्लासेस बुक करें

आगन्तुकों को स्वयं अपनी क्लास आयोजित करने के लिए उत्साहित करके अपने नेटवर्क को बढ़ाइए। बुकिंग प्रोत्साहन के रूप में छोटे-छोटे गिफ्ट्स (जैसे कि चाबी का छल्ला) दीजिए।

“शायद आपके मन में कुछ लोगों का ख्याल आया होगा, जिन्हें इस अनुभव से फायदा पहुंच सकता है। अगर आप भी अपने स्तर पर ऐसा एक आयोजन करना चाहते हैं, तो इसके बाद हमसे मिलें। और अगर आप आज रात ही बुक कराते हैं तो आपको मिलेगा चाबी का छल्ला! (चाबी का छल्ला दिखाएं)”

सफलतापूर्वक रजिस्टर करें

प्रेजेन्टेशन का क्लाइमैक्स है रजिस्टर करना, जहां आगन्तुक प्रोडक्ट्स को खरीदकर अपने जीवन में बदलाव लाने को चुनते हैं। इस क्लास के दौरान, पता लगाएं कि क्लास में लोग क्यों आए हैं और फिर ऐसे समाधान पेश करें जो उनकी जरूरतों को पूरा करते हों, नए साइन-अप को मेंबरशिप चुनने में तथा कौन सा किट लेना उनके लिए सबसे अच्छा होगा मागदर्शन करें।

समापन

“शुरु में, मैंने आपसे वादा किया था कि मैं आपको बताऊंगा कि आप इन ऑयल्स को अपने घर में कैसे प्राप्त कर सकते हैं। चलिए आपके लिए विकल्पों को देखते हैं। उन्हें मेंबरशिप के विकल्पों के बारे में बताइए।”

विकल्प एक

“अगर आप अपने पहला ऑर्डर आज ही देना चाहते हैं, तो मुझे आपको दो लोकप्रिय किट्स दिखाने में खुशी होगी। यह है होम एसेन्शियल किट+ पेटल डिफ्यूजर जिसमें टॉप 10 ऑयल्स मौजूद हैं, जिनमें से कुछ के बारे में हमने अभी चर्चा की है। हालांकि लोगों का सबसे पसंदीदा किट है नैचुरल सॉल्यूशन किट। यह सही मायनों में एक लाइफ़स्टाइल किट है। इसमें रूचि के सभी तीनों क्षेत्रों को शामिल किया गया है: तैयार होना, अपनी-देखभाल और दैनिक स्वास्थ्य की आदतें। इसके साथ आपको मिलेगा हमारा बेहतरीन डिफ्यूजर, एक बॉक्स, जिसमें आप इन ऑयल्स को स्टोर कर सकते हैं।”

विकल्प दो

“इसमें है हेल्दी एक्सपीरियंस किट+ पेबल डिफ्यूजर। इसे आप एक सैम्पल या ट्रैवल साइज़ किट कह सकते हैं। यहां हर पॉटल में 85 बूंदें हैं। होम एसेन्शियल किट+ पेटल डिफ्यूजर में भी यही ऑयल्स हैं, लेकिन उसमें हरेक बॉटल में 250 बूंदें हैं। यानी कि दुगुनी से भी कम कीमत में ऑयल्स की तिगुनी मात्रा।”

अगला कदम

“किसी रजिस्ट्रेशन प्रोमों का उल्लेख करें और बताएं कि उसे पाने के लिए क्या करना है। स्पष्ट तथा संक्षिप्त रूप से अपनी बात कहें।
• उन्हें बताएं कि विशेष प्राथमिकताओं के साथ सिंगल आइटम लिए जा सकते हैं। उनके देखने के लिए एक रेफ़रेन्स गाइड उपलब्ध रखें।
• उन्हें याद दिलाएं कि आज रजिस्टर कराकर वे एक मुफ़्त गिफ़्ट पा सकते हैं।
वो किट चुनें जो आपके और आपके परिवार के लिए सबसे अच्छा हो।
• उन्हें रजिस्ट्रेशन फॉर्म देखने के लिए आमंत्रित करें, उन्हें प्राथमिकता प्राप्त ग्राहक ती वेलनेस एडवोकेट के बारे में बताएं। उन्हें फॉर्म भरने का तरीका समझाएं।
एसेन्शियल ऑयल। युक्त रिफ़ेशमेंट्स का आनन्द लें _____ (मेजबान) और मैं अब आपके सवालों का जवाब दे सकते हैं।”

रजिस्ट्रेशन संबंधी सुझाव:

- जब मन में कन्फ्यूजन होता है तो मुंह से ना निकलता है। इसलिए बहुत ज़्यादा चीजें दिखाकर उलझन में मत डालिए। कुछ खास चीजें दिखाइए और इसे सरल बनाइए।
- ज़्यादातर को प्रिफ़र्ड कस्टमर/ प्राथमिकता प्राप्त ग्राहक के रूप में रजिस्टर कीजिए। जो शेयर या बिल्ड करना चाहते हैं उन्हें वेलनेस एडवोकेट के रूप में रजिस्टर कीजिए।

आपत्तियों को दूर करना

- तय नहीं कर पा रहा कि कौन सा किट ऑर्डर करना चाहिए: “आप क्या पाना चाहते हैं?” उनकी स्वास्थ्य संबंधी प्राथमिकताओं पर गौर कीजिए; उन्हें रेफ़रेन्स गाइड देखकर समाधान ढूँढने के लिए आमंत्रित कीजिए। “कौन सा किट आपकी जरूरतों को सबसे अच्छी तरह से पूरा करेगा?” अपने सुझाव दें, “अगर मैं आपकी जगह होता तो... इसे लेता।”
- समझ नहीं पा रहा हूँ कि कौन सी मेंबरशिप लूं: “आप किन मुद्दों पर गौर कर रहे हैं?” उनकी इच्छाओं या समस्याओं को सुनिए और उसका समाधान कीजिए, सुझाव दीजिए।
- आर्थिक चिन्ताएं: “क्या आप एक क्लास आयोजित करके पैसा कमाना चाहते हैं, जिससे कि अपनी पसंद का किट पा सकें?”
- समझ नहीं आता कहाँ से शुरू करूं: “शायद यह सबसे अच्छा होगा कि कुछ ऑयल्स लेकर अपनी स्वास्थ्य संबंधी समस्याओं का समाधान करें, फिर आप एक हफ्ते के अंदर अपना किट चुनने की बेहतर स्थिति में होंगे।”

जीवनशैली पर एक नज़र

अपने भावी ग्राहकों की ज़रूरतों को पूरा करने पर ध्यान देना तथा अपने ग्राहकों को कमाई करने के सही मौके उपलब्ध कराना। नए मेंबर्स रजिस्ट्रेशन के समय या बाद में लॉयल्टी रिवॉईस प्रोग्राम (LRP) का विकल्प चुन सकते हैं। यह कदम आपके लिए एक फ़ायनांशियल पाइपलाइन की रचना करता है।

फॉला-अप
में है
फॉरच्यून

वेलनेस कंसल्ट का प्रयोजन

प्रत्येक नए मेंबर की मदद करना:

- उनके पास जो प्रोडक्ट्स हैं, उनका इस्तेमाल
- एक दैनिक वेलनेस प्लान बनाना
- LRP के ज़रिए उनकी मेंबरशिप को ज़्यादा से ज़्यादा बढ़ाना
- संसाधनों के साथ जुड़ना
- ज़िन्दगियां बदलने के लिए आमंत्रित करना

वेलनेस कंसल्ट जांच सूची

- ✓ उनके किट के पहुंचने के तुरत बाद जीवनशैली पर एक नज़र (लाइफ़स्टाइल ओवरव्यू) कार्यक्रम तय करें
- ✓ [doterra.com/IN/en_IN/IN/Resourses/empowered success](https://doterra.com/IN/en_IN/IN/Resourses/empowered-success) पर लाइव गाइड की समीक्षा करें

1 डोटेरा लाइफ़स्टाइल व वेलनेस पिरामिड से परिचय कराए

- ✓ उन्हें खुद इसका आकलन करने दें (पेज 3)
- ✓ उन्हें डोटेरा जीवनशैली/लाइफ़स्टाइल तक पहुंच दिलाएं (पेज 4-17)
- ✓ उन्हें अपनी विशलिस्ट (पेज 16) बनाने के लिए आमंत्रित करें.



2 वेलनेस कंसल्ट

- ✓ वेलनेस कंसल्ट को पूरा करें (पेज 16)
- ✓ उनके 90 दिन के प्लान तथा अगले तीन लॉयल्टी ऑर्डर्स पर गंभीरता से चर्चा करें
- ✓ उन्हें LRP के बारे में सिखाएं और ऑनलाइन ऑप्ट-इन करने में उनकी मदद करें



3 एजुकेशन तथा कम्यूनिटी से जुड़ें

- ✓ अपने मनपसंद रेफरेन्स गाइड तथा एप्प की सिफारिश करें
- ✓ उनके 90 दिनों के लक्ष्य में प्रोडक्ट्स किस प्रकार सहायता कर सकते हैं ऐसे टूल्स से परिचित कराए
 - लाइफ़ सिरीज़ (गहराई से) की क्षमता प्रदान करें
- ✓ उनके पहले महीने के दौरान 2-3 बार उनसे जुड़ें; समय-समय पर पूछताछ करते रहें



4 नए मेंबर के साथ फॉलो अप

✓ डोटेरा को शेयर या बिल्ड करने के लिए आमंत्रित करें

जब आप किसी मेंबर को रजिस्टर करते हैं, तो आपके पास अगले महीने की 10 तारीख तक का समय यह तय करने के लिए है कि आपके आर्गेनाइजेशन में उनके लिए कौन सी जगह सबसे उत्तम है। आपके साइन-अप के साथ आपका शुरुआती जुड़ाव दीर्घकालिक सफलता उनके लिए महत्वपूर्ण है। अपनी फॉलो-अप गतिविधियों को गाइड करने के लिए नीचे दी गई प्रक्रिया का पालन करें। सही मायनों में जिन्दगियों को बदलने के लिए, इन दिनों पर विचार कीजिए, जब कि आप उनकी स्थिति को बदल सकते हैं, जिस पर आप दोनों की कामयाबी निर्भर करती है-और इन सबके लिए बस आपका थोड़ा वा समय चाहिए। इस सहयोग के आधार से आपके बिल्डर्स इससे और बेहतर तरीके से जुड़ सकते हैं।



प्लेसमेंट की रणनीति

आपकी तरक्की, रैंक में आगे बढ़ने तथा कमीशन बोनस की योग्यता पाने के लिए, आपके साथ जुड़ने वालों का सफलतापूर्वक प्लेसमेंट बहुत मायने रखता है। इनके साथ अपने संबंधों को सुरक्षित रखने तथा बेस्ट प्लेसमेंट को सुनिश्चित करने के लिए उनसे अपनी उम्मीदों को शुरू में ही स्पष्ट कर दें। कुछ ग्राहक इससे आगे बढ़ने के लिए अपना रास्ता तुरंत चुन लेते हैं, जबकि कुछ इसमें कुछ समय लेते हैं। रजिस्ट्रेशन के अगले महीने की 10 तारीख से पहले, उनके बारे में जो कुछ भी जानना-समझना चाहते हैं, जान लें और उस के आधार पर प्लेसमेंट का सबसे सही निर्णय लें।

प्लेसमेंट संबंधी सुझाव

सभी नए जुड़ने वाले:

- उन्हें वहां रखें जहां वे सर्वोत्तम प्रदर्शन कर सकें तथा आप उन्हें सहयोग कर सकें। छोटी अवधि के अवश्यकताओं को क्रमयाबी तथा लंबी अवधि के नज़रिए को चुनें।
- रजिस्ट्रेशन के अगले महीने की 10 तारीख तक स्पॉन्सरशिप को बदला जा सकता है।
- प्लेसमेंट रणनीति में समर्थन के लिए अपने अपलाइन मैटर या डोटैरा की बिजनेस लाइन 022-4165-5655 पर संपर्क करें।

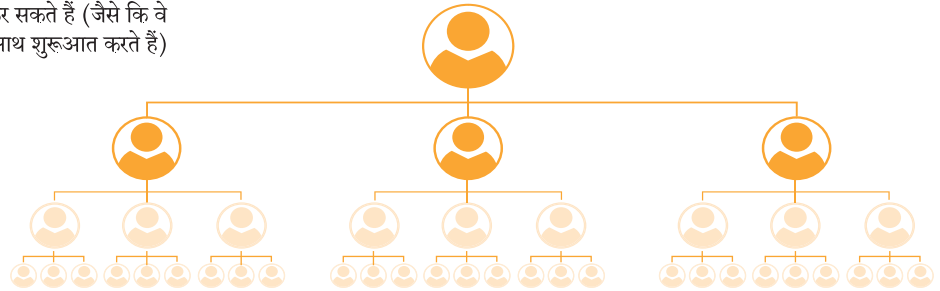
टीम की प्लेसमेंट तथा स्ट्रक्चर

टीम स्ट्रक्चर को बनाने में लगने वाले समय में अंतर हो सकता है। यह इस बात पर निर्भर करता है कि आपके बिल्डर्स या बिजनेस पार्टनर्स को कब रजिस्टर किया जाता है तथा आप किस गति से प्रत्येक नए चरण को लॉन्च करने में सक्षम होते हैं। उदाहरण के लिए कुछ लोग एक बिल्डर से शुरू करते हैं और फिर वहां से दूसरों की तरफ बढ़ते हैं, जबकि कुछ तीन के साथ शुरू कर सकते हैं (जैसे कि वे संभवतः एक बड़े नेटवर्क या पहले से स्थापित संबंधों के साथ शुरूआत करते हैं)।

लेवल 1: आपके बिजनेस पार्टनर्स
(समर्पित तथा काबिल)

लेवल 2: बिल्डर्स और शेयरकर्ता
(समर्पित या काबिल)

लेवल +3: कस्टमर्स (ग्राहक)



भूमिकाओं को समझना

एनॉलकर्ता :

- जो व्यक्ति नए जुड़ने वालों को डोटैरा® में लाया है (यह किसका संपर्क है? किसने इन्हें आमंत्रित किया है?)
- नए जुड़ने वालों द्वारा रजिस्ट्रेशन के बाद पहले 60 दिनों में उनके द्वारा की गई खरीदारियों पर शेयरिंग बोनस प्राप्त करता है।
- स्पॉन्सर (अगर अलग हो) के साथ काम करते हुए वेलनेस कंसल्ट, फॉलो-अप तथा अन्य सहयोग का काम करता है।
- नए जुड़ने वालों की संख्या एनॉल करने वालों के रैंक में तरक्की (प्रति फिजिकल लेग एक) के लिए।
- रजिस्ट्रेशन के अगले महीने की 10 तारीख तक एनॉलकर्ता बैंक ऑफिस के ज़रिए नए जुड़ने वाले के स्पॉन्सर को बदल सकता है।

अपने साथ जुड़ने वालों की एनॉलशिप को हमेशा अपने पास रखें जब तक कि रैंक में तरक्की के लिए किसी स्पॉन्सर या किसी बिल्डर को ट्रांसफर करना उचित न हो।

प्लेसमेंट संबंधी सवालों के लिए अपने बैंक ऑफिस में [Team Tab > placements](#) को देखें। अनुरोध किए गए कदम तथा परिवर्तनों को यहां भेजा जा सकता है placements@doterra.com

प्रिफर्ड कस्टमर्स को अपग्रेड या आगे बढ़ना

प्रिफर्ड कस्टमर्स:

- रजिस्ट्रेशन के अगले महीने की 10 तारीख तक किसी भी समय उन्हें कहीं और रखा जा सकता है यदि उनका प्लेसमेंट कहीं और ज़्यादा उपयोगी हो।
- अपने बैंक ऑफिस में खुद को एक वेलनेस एडवोकेट में अपग्रेड करने का फैसला कर सकते हैं।
- अगर आप उनके प्लेसमेंट को बदलना चाहते हैं, तो उनकी कभी डाऊनलाईन नहीं देखी गई होनी चाहिए तथा उनको 100pv ऑर्डर पूरा करना होगा।
- ग्राहकों को एक ऐसी टीम में रखें, जिनके हित दूसरों से मिलते हों, जिन्हें वे पहले से जानते हों।

स्पॉन्सर :

- वह व्यक्ति जिसके अधीन नए जुड़ने वालों को सीधे रखा जाता है (उनकी डायरेक्ट अपलाइन भी कहा जाता है)।
- 3 की ताकत तथा समान लेवल के बोनसेस के फ़ायदे।
- जीवनशैली पर एक नज़र तथा अन्य फॉलो-अप की ज़रूरतों के साथ सहयोग (किए गए इंतजामों के आधार पर)।

कैसे

रजिस्ट्रेशन के बाद के महीने की 10 तारीख से पहले स्पॉन्सर को बदलना
Back office? Team > Sponsor changes.

अपने बिल्डर्स को खोजें

मुझे वे कहाँ मिलेंगे ?

अपने बिजनेस पार्टनर्स की पहचान करना एक अच्छे बिजनेस को स्थापित करने के लिए बहुत ज़रूरी होता है। अपने मौजूदा ग्राहकों तथा संभावित ग्राहकों में से बिल्डर्स को तलाशना शुरू करें। कुछ लोग शुरूआत सिर्फ प्रोडक्ट के इस्तेमालकर्ता या कुछ लोगों के साथ शेयर करने से करते हैं। प्रोडक्ट के अनुभव के लिए प्रोत्साहन दीजिए, उचित फॉलो-अप कीजिए तथा यथा संभव एक दृष्टिकोण बनाइए। समय के साथ बिल्डर्स पैदा होंगे।

भले ही आपको तुरंत बिल्डर्स न मिलें, रजिस्टर करते जाइए। सांख्यिकी के तौर पर प्रत्येक 10 में से 1-2 देर-सवेर डोटैरा® बिजनेस शुरू करने में दिलचस्पी लेते हैं। पहले 30-40 दिनों में तीन बिल्डर्स पाने का लक्ष्य निर्धारित कीजिए। जब आपके टीम के मेंबर्स दूसरों को रजिस्टर करते हैं तथा दूसरों की ज़िन्दगियों में बदलाव लाने का फैसला करते हैं तो आपकी टीम तेजी से प्रगति करती है।

समर्पित तथा काबिल बिल्डर्स

समर्पित= बिल्ड गाइड में ३ कदमों को पूरा करते हैं
काबिल= बिल्ड करने के फैसले के पहले १४ दिनों के अंदर किसी को अपनी तरफ से रजिस्टर करता है।

क्या आप किसी को जानते हैं जो कि....

- लोगों के साथ जुड़ने में कुशल या प्रभावशाली हो
- एक कुदरती, स्वस्थ, सक्रिय जीवनशैली के प्रति दिलचस्पी रखता हो या जीता हो
- लक्ष्य-केन्द्रित, आत्म-प्रेरित, महत्वकांक्षी
- सकारात्मक, जोशीला, ऊर्जा से पूर्ण
- उद्यमी, सेल्स में अनुभवी
- जीवन के ऐसे चरण में जहां बिजनेस स्थापित करने में समर्थन दे सके
- बेहतर आमदनी या बेहतर भविष्य की चाहत हो

संभावित बिजनेस पार्टनर्स



अपने सफलता ट्रैकर (पेज 7) पर जाएं। ऊपर सूचीबद्ध प्रत्येक क्वॉलिटी के लिए टैली मार्क्स लगाकर संभावित ग्राहकों का आकलन करें। सबसे अधिक टैली मार्क्स वाले नामों को ऊपर लिखें।

"किसी को प्रभावित करने के लिए, आपको यह जानना ज़रूरी है कि किन चीजों से वे पहले ही प्रभावित हो चुके हैं।"

-टॉनी रॉबिन्स

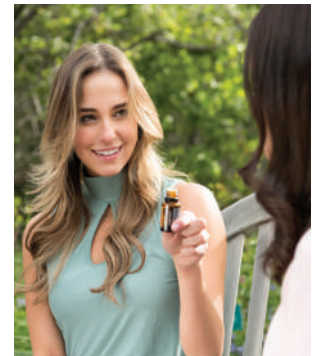
क्या पेश करें

लोग डोटैरा अवसर को विभिन्न कारणों से चुनते हैं। कुछ अतिरिक्त आमदनी पाने के लिए, जबकि कुछ लोग इसे एक मिशन मानते हैं। बिल्ड का परिचय देते समय, इस बात का ख्याल रखें कि उनके लिए क्या चीज मायने रखती है। आमंत्रितों के साथ सही संवाद स्थापित करने के लिए बिल्ड गाइड के पेजों का सहारा लें। उनकी इच्छाओं को जान लेने से आपको डोटैरा समाधानों के साथ उनके लक्ष्यों को जोड़ने में मदद मिलेगी।

स्टेप 1: वन-ऑन-वन या ग्रुप की व्यवस्था में पेश करें।

स्टेप 2: अपने योग्यता प्राप्त संभावित ग्राहकों को बिजनेस पार्टनर बनने के लिए आमंत्रित करें।

स्टेप 3: नए बिल्डर्स की 3 चरणों (बिल्ड पेज 10) के साथ शुरूआत करें।



आगे क्या करना है

अपने प्रत्येक नए बिल्डर को लॉन्च के बारे में संक्षेप में जानकारी पेश करें, उनके लंबी अवधि में कामयाबी का प्रमाणित पथ शेयर करें। उन्हें शेयर करना शुरू करने के लिए आमंत्रित करें तथा तुरंत आमंत्रित करें, उनके लॉन्च के महीने से पहले ही कर सकते हैं।

साप्ताहिक सफलता जांचों से सुनिश्चित होता है कि:

- सफलता के चरणों को मापा जा सकता है
- वे अपने को जुड़ा हुआ तथा समर्पित महसूस करते हैं
- आप सतत रूप से जानते हैं कि किस तरह सबसे अच्छा समर्थन देना है

रजिस्टर करना जारी रखते हुए, कुछ रजिस्ट्रेशन्स को समर्पित बिल्डर्स के अंतर्गत करने पर विचार करें, जो कि सक्रियता के साथ रजिस्टर करते हैं तथा अपनी टीम को सपोर्ट करते हैं। अंततः, उनको अपने लक्ष्यों को पाने में समर्थन देते हुए आप अपने लक्ष्यों को हासिल करते हैं।

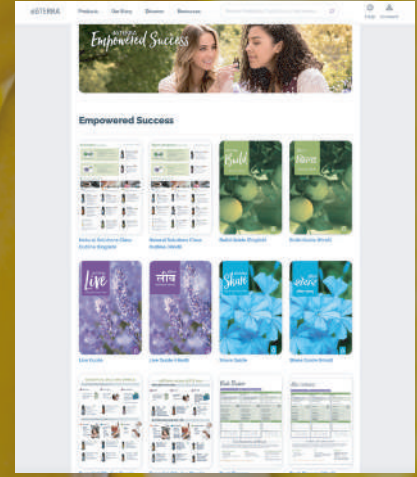


“ हम ऑयल्स का इस्तेमाल करते हैं, हम ऑयल्स शेयर करते हैं तथा दूसरों को भी यही सिखाते हैं ”

जस्टिन हैरिसन
मास्टर डिस्ट्रीब्यूटर

dōTERRA®

अधिक जानिए:



doterra.com/IN/en_IN > Resources > Empowered Success

अगले कदम:



सभी वेलनेस एड्वाकेट लीडर्स तथा दूसरों को धन्यवाद, जिन्होंने हमारे साथ हाथ मिलाकर कामयाबी की शक्ति दिलाने में योगदान किया है।

