

AKQUISE



Das Herzstück

des Aufbaus eines Multilevel-Systems

ist die Gewinnung neuer Kunden und Berater.

AKQUISE

bedeutet zum Einen die Gewinnung neuer Kunden, zum anderen die Gewinnung neuer Berater. Beide haben ihren Wert - Kunden genauso wie Berater.

Akquise in deinem Business

bedeutet aber nicht nur Kunden und Berater zu finden, sondern ...

- begeisterte Kunden, die weiter einkaufen möchten
- und leidenschaftliche engagierte Berater, die ein Business mit doTERRA aufbauen möchten, und die auch voll hinter dem Aufbau ihres Business stehen.

Begeisterte Kunden

werden über die Produkte erzählen. Sie werden sogar von anderen gefragt werden, was und für was sie dieses oder jenes nutzen.

Und sie werden auch gefragt, was sie denn möglicherweise bei diesem oder jenem Thema tun könnten.



TIP

Unterschätze nie den Wert deiner Vorteilskunden!



1

Enrollment durch Vortrag bei einem deiner Vorteilskunden!

Viele Leute fragen nicht als Erstes dich, also ihren Enroller. Sie fragen oft viel lieber ihre Freundin, die nette Bekannte, jemand der auch doTERRA-Öle nutzt. Und dabei spielt es oft keine Rolle, in welchem Team diese beiden sich befinden.

Kümmere dich gut um deine Vorteilskunden. (Follow Up). Viele dürfen ihre Begeisterung erst finden. Manche haben sie schon. Doch wenn sie die Produkte wirklich in ihren Alltag eingebaut haben, sie benutzen, werden sie darüber sprechen. Genau so soll es sein.

Wir haben ein fantastisches Produkt!
Das ist auch fantastisch für dein Business.
Wir haben ein Produkt, das jeder zuhause nutzen kann. Wir haben ein Produkt, mit dem man JEDEN in der Familie unterstützen kann - egal ob Kind oder Erwachsen.



Wenn du also ein Auge hast auf deine Vorteilskunden, wenn du den Kontakt gut hältst, ist es gar nicht mehr so schwierig, sie darum zu bitten, ihre Familie, Freunde oder Bekannten einzuladen. **DU kommst vorbei und erzählst etwas über doTERRA, die Öle/Produkte**, und vergisst natürlich nicht, deine persönliche beeindruckende Geschichte zu erzählen, wie DU das oder jenes Öl nutzt.

Dein/e Gastgeber/in freut sich, weil jemand extra kommt, um ihrem Bekanntenkreis zu "erklären", warum sie selbst sich für doTERRA entschieden hat, und was sie selbst vielleicht gar nicht so gut erklären könnte.

Du kannst vorher schon sagen, dass du ein **Dankeschön-Geschenk** mitbringen wirst - oder es wird eine Überraschung!

Überlege dir genau, was deiner Gastgeber-Vorteilskundin wirklich Freude machen würde.. ein Öl? ein Öl-Täschchen? ein Key-Chain? Du wirst es wissen.



2

Enrollment eines Bekannten deines Vorteilskunden

Ein überzeugter Vorteilskunde möchte kein Berater sein.

Erkläre deinem Vorteilskunden, dass ...

1. seine Freunde und Bekannten profitieren können von einem eigenen Kundenkonto
2. dass er selbst Berater sein könnte, und was das bedeuten würde.
3. dass es wundervoll wäre von ihm, wenn er dir diese interessierten Personen weiterleiten würde, damit DU sie einschreiben kannst (falls er selbst kein Berater sein möchte).
4. dass JEDER, der ein Kundenkonto hat, einem Berater zugeordnet wird. IMMER. Und dass du selbst in diesem Fall der zuständige Berater bist.
5. dass DU selbstverständlich die Bekannten von deinem Vorteilskunden genauso gut betreuen wirst wie ihn selbst auch.

Vergiss nicht, deinen Vorteilskunden noch einmal darauf hinzuweisen, dass auch er Berater sein kann. Jetzt wo er vielleicht einen Bekannten hat, der ein Konto möchte, wäre das eine Gelegenheit für ein upgrade zum Berater.

Aber er hat natürlich trotzdem Leute um sich, die er mit seiner Begeisterung ansteckt. Deine Aufgabe ist es also auch, deinem Vorteilskunden zu erklären, dass auch seine Freunde und Bekannten die Vorteile eines eigenen Kontos bei doTERRA genießen können - mit all den Vorteilen, die es gibt.

- 25 % Nachlass
- Geschenk-Angebote von doTERRA
- Produkte bei Rabatt-Aktionen kaufen
- Punkte verdienen, mit denen man wiederum Produkte bezahlen kann



TIP

*Niemand soll sich unter
Druck gesetzt fühlen*



3

Enrollment durch Kontakten einer Person deiner 100-er-Liste

Welche Leute kennst du?

Du hast sicher schon von der **100er-Liste** gehört.

Als erstes ein wichtiger Tip für dich: Nenne die Liste genauso, wie es DU als angenehm empfindest, gerne auch aufgeteilt in Themenfeldern.

Zusammenführen kannst du die Listen immer noch:

- Leute-die-ich-kenne-Liste
- Leute-die-ich-von-früher-aus-der-Arbeit-kenne-Liste
- Leute-die-früher-meine-Nachbarn-waren-Liste
- frühere-Arbeitskollegen-Liste
- etc.



Diese Liste ist eine vollkommen unverbindliche Liste. Sie besagt nicht, dass du diese Menschen alle kontaktieren muss oder sollst. Sie zeigt dir nur einfach mal auf, wieviele Menschen du überhaupt kennst.

Es wird Menschen auf dieser Liste geben, die du NIE mehr sehen oder sprechen möchtest. Völlig in Ordnung. Streich sie raus.

Menschen auf der Liste, wo du aber denkst, das traue ich mich niemals, diese Personen anzurufen oder Kontakt aufzunehmen, die bleiben auf der Liste stehen.

Dein **AKTIVE** Liste + dein **PASSIVE** Liste

Deine aktive Kontaktliste beinhaltet all die Leute, mit denen du regelmäßigen Kontakt hast. Das muss nicht unbedingt oft sein, aber es sind die Menschen, die du immer wieder mal triffst. z.B. auch die Frau, die dich 1 x in vier Monaten massiert, oder Shiatsu mit dir macht.

Deine passive Kontaktliste beinhaltet die Menschen, denen du einfach begegnest. Dem Tankwart, der Verkäuferin, der anderen Mami an der Schule,...



So nutzt du deine 100-er-Liste

Du wirst vielleicht über eine Aufstellung stolpern, sie überreicht bekommen, von ihr hören, die sieben Merkmale aufzeigt, die auf die erfolgreichsten doTERRA-Berater verweisen.

Erfolgreiche doTERRA-Wellness-Advocates wurden befragt, was jeweils ihre erfolgreichen Berater in ihrer Downline gemeinsam haben. Das Ziel sollte sein, herauszufinden, wer geeignet ist, bei doTERRA erfolgreich ein Business aufzubauen. Dies ist die besagte Aufstellung:

- weiblich
- hat ein Bedürfnis nach Geld, nach mehr Zeit, und möchte Sinn im Leben
- ist zwischen 30-55 Jahre alt
- liebt natürliche Lösungen
- hat Erfahrung im Bereich Business und Verkauf
- hat sozialen Einfluss
- hat einen unterstützenden (Ehe -) Partner

Der Gedanke dahinter ist: Vergebe jeweils einen Punkt, wenn diese Aussage auf deinen neuen Berater zutrifft, eine 0 wenn nicht. Je mehr Punkte, umso mehr als Berater geeignet, umso mehr solltest du dich um das Beratercoaching bemühen.

Wir raten dir dringend, diese Aufstellung nicht so ernst zu nehmen.

Es gibt sehr erfolgreiche Berater, die männlich sind, andere die keinerlei Erfahrung in Business hatten, wiederum andere die überzeugt davon sind, dass sie keinen sozialen Einfluss hätten.

Deine Komfortzone

Ja, du wirst einige der Leute auf deiner persönlichen Liste anrufen.

Vielleicht ist das schwierig für dich, vielleicht tust du dich leicht.



TIP

*Du musst deine
Komfortzone nicht verlassen!
Aber DU wirst nach und nach
deine Komfortzone erweitern.*



Nimm Kontakt auf



Du kannst entscheiden, was der Beste Weg ist, um Kontakt aufzunehmen. Fühlt es sich richtig an,...

- anzurufen
- eine Textnachricht zu schreiben
- eine email
- ein persönliches Treffen zu vereinbaren

Entscheide dich, ob du ...

- direkt vom Business sprechen möchtest
 - das kann in bestimmten Fällen absolut richtig sein, z.B. wenn du weißt, dass diese Person unzufrieden ist mit dem was sie hat und tut
 - "Ich hätte da eine super Idee, die vielleicht perfekt zu dir passen könnte" - und nimm bitte genau die Worte, die zu DIR passen
- ob du erst einmal nur den Kontakt auffrischst
 - Beziehungsaufbau ist enorm wichtig
 - sich aneinander erinnern, zu wissen dass man den jeweils anderen sympathisch findet
 - fragen, was beim anderen so los ist
- ob das Gespräch erstmal nur um die Anwendung der Öle geht
 - du weißt, begeisterte Öle-Nutzer können im Laufe der Zeit so fasziniert sein von dem, was die Öle bewirken können, dass sie mehr und mehr von anderen gefragt werden, was passen würde. Also gönne den Menschen die Zeit bis sie an den Punkt kommen - falls sie sie brauchen.

Die Kontaktaufnahme, bei der DU aktiv wirst, ist enorm wichtig.

Du übernimmst den ersten Schritt. Überlege dir, wieviele Anrufe du machen möchtest - am Tag, oder in der Woche. Und dann tue es! Auch wenn es dich Überwindung kostet. Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen. Du wirst sicherer werden, und mutiger.

TIP

*Tu es einfach.
Trau dich.*



4

Enrollment durch Spontan-Akquise

Spontan-Akquise

Wo auch immer du unterwegs bist - beim Tanken, im Fitnessstudio, beim Yoga, zu Besuch bei Freunden,... es kann immer sein, dass du jemandem begegnest, der mit einem Thema auf sich aufmerksam macht.

Vielleicht nicht laut ausgesprochen, sondern manches mal einfach dadurch, dass Schmerz sichtbar wird - wie z.B. auf dem Bild hier.

Oder du bekommst ein Gespräch mit, wo es um eine Befindlichkeit geht, die die Person unangenehm empfindet.



Der eine klagt vielleicht über eine Schulter, weil er wohl schief gelegen hat im Schlaf. Der andere erwähnt lachend, dass er ja seit Jahren schon nicht richtig einschlafen kann. Der dritte ist immer im Stress und weiß gar nicht, wie er es ändern könnte. Überall gibt es Menschen, die irgendetwas in ihrem Leben haben, was sie nicht haben möchten...

- streitende Kinder
- Pubertät
- gestresster Mann
- eigene Überforderung
- Gefühl von Erschöpfung
- Zahnarzt-Besuch
- Aggression
- Konzentration
- *und diese Liste könnte man endlos weiterführen*

DU hast immer Produkte von doTERRA dabei. Immer. Egal wo du hingehst! Nur so kannst du spontan reagieren.

"Entschuldigung, ich habe gerade mitbekommen, dass ... Ich hab da zufällig was dabei, was wirklich fantastisch ... Möchten sie es vielleicht probieren. Geb ich Ihnen gerne." "Ich konnte auch lange nicht schlafen, aber dann ..."



Das Geheimnis ist: Sei authentisch. Sprich genauso, wie DU sprichst. Nutze DEINE Ausdrucksweise. So bist du glaub-würdig. So kannst du auch spontan faszinieren.

Was hast du dabei?

Du hast mehrere Möglichkeiten.

Kleines Täschchen, großes Täschchen, Pröbchen,... Hier ein paar Anregungen:



ein kleines Täschchen,

in das 3 ml-Fläschchen, evtl. auch Mini-Roller oder Sprayfläschchen reinpassen.

Die Fläschchen befüllst du mit den gängigen Ölen bzw. Ölmischungen. So hast du jederzeit etwas in der Hand, was du anbieten kannst oder auch verschenken kannst.

ein größeres Täschchen,

in das 5-15 ml-Fläschchen oder auch Touch-Roller reinpassen:



Deine Auswahl an Ölen

hat zu tun mit ...

- dem, was dir vermutlich am meisten thematisch begegnen wird
- dem, was du selbst gerne nutzen möchtest (wichtig!)
 - wenn du z.B. für dich immer InTune dabei hast, dann kannst du fantastisch darüber reden
- der Jahreszeit, dem was jetzt ansteht - Grippezeit, Heuschnupfen, etc.



Mit deiner Auswahl muss zu du dich wohl fühlen!

Air, ZenGest, Lavendel, Teebaum, Lemon,
Wild Orange, Copaiba, Pfefferminz,
InTune, PastTense, Peace, Cheer, ...



Was noch?

Desweiteren gibt es nicht nur Öle, die du dabei haben kannst, solltest oder könntest. Es gibt Produkte, die immer eine gewichtige Rolle spielen.



Deep Blue

Deep Blue Rub- sample-Packungen (IMMER DABEI), die große Tube (kann sehr wertvoll sein, weil du gleich jemandem etwas auftragen kannst), die Ölemischung, den Roller oder Touch

So viele Menschen haben ein Thema, wo Deep Blue der "Retter" sein kann, und vor allem ein "spontan überzeugender Retter".

on Guard

Dein onGuard-Spray gehört immer zu dir. Damit kommst du auch leicht in ein Gespräch. z.B. Im Cafè - nach der Toilette kannst du es selbst nutzen und anbieten.



TriEase-Softgels

Gerade saisonal passende Produkte sind fantastisch. (z.B. Heuschnupfen)

3-ml-Fläschchen zum Verschenken



TIP

Ich spreche jemanden auf die Öle an, und dann ...



wenn jemand sagt "kenn ich schon"

- das sagt dir noch nicht "lass mich in Ruhe"
- es besagt nur, dass die Person schon einmal in Berührung kam
- es kann sein, dass sie mal ein Öl geschenkt bekommen hat, keine weitere Info erhalten hat, es nicht weiter benutzt ...
- es kann sein, dass die Person ein Kundenkonto im Urlaub erlangt hat, ihren Enroller gar nicht kennt, und schon ewig nichts mehr bestellt hat.
- Bleib also einfach weiterhin liebenswert und zieh dich nicht gleich zurück
- möglicherweise kann daraus ein wundervoller Austausch werden
- frag "was hast du für Erfahrungen gemacht?"- "wie gehts dir damit?"



wenn jemand z.B sagt "ich hab PrimaVera" (young living)

- nicht die anderen Öle schlecht reden
- du kannst ein Öl zum Riechen anbieten oder verschenken "magst es mal ausprobieren?"
- die Chance besteht immer, dass jemand wechselt, weil er merkt wie genial die reinen ätherischen Öle von doTERRA sind (haben wir schon mehrmals erlebt)
- wenn du umgehend Ablehnung erfährst, nimm es nicht persönlich
- lass dich auf keine Diskussionen ein, wo du dich rechtfertigen müsstest

TIP

*Es geht immer um Sympathie!
Die Leute wollen DICH,
Wenn DU sympathisch rüber kommst, hören sie zu.*

wenn jemand sagt "Scheiß-Networkmarketing"

- ist es ganz oft so, dass die Person keine Ahnung davon hat, wie network-marketing funktioniert, dass es auch da unterschiedliche Systeme gibt
 - du bleibst vollkommen gelassen, aber vor allem stehst du voll und ganz - und selbstbewusst dazu, dass DU für DICH dich für doTERRA entschieden hast, und dass DU networkmarketing kennen lernen konntest und dieses Geschäftsmodell respektvoll, wertschätzend, fair findest.
 - das kann zum Ende des Gesprächs führen oder zu einem respektvollen Austausch, wo plötzlich beim anderen ein AHA-Effekt auftritt und die Ablehnung weicht.



5

Enrollment durch Kalt-Akquise

Kalt-Akquise

Ein Network lässt sich nicht nur mit Freunden aufbauen. Es gibt so viele Menschen, die doTERRA-Produkte fantastisch finden würden, aber nichts davon wissen.

Kalt-Akquise kann leicht sein, oder schwierig.

- es hängt von dir als Typ ab
- kannst du leicht auf Menschen zugehen und mit ihnen sprechen. wenn nicht, das kann man üben (Komfortzone erweitern)
- man darf Ablehnung nicht persönlich nehmen.
- Du weißt nie genau, warum jemand sofort ablehnend reagiert.



Du sprichst also mit Leuten, die dich nicht kennen, die aber auch DU nicht kennst.

TIP *Finden die Personen, mit denen du als Erstes sprichst, dich sympathisch?
Ein Lächeln hört man auch durchs Telefon!*

Man spricht oft nicht als Erstes mit dem Chef oder der Chefin, sondern mit jemand anderem - am Empfang, am Telefon, ... Zu dieser Person schon sei höflich, sympathisch, lächle. Wenn diese Person DICH mag, wird sie dich "vorbei lassen".

Schau mal, wer und wo man möglicherweise reine ätherische Öle gut nutzen könnte:

- Kindergarten
- Schule
- Hort
- Lernberatung
- Krankenhaus
- Pflegeeinrichtung
- Palliativeinrichtung
- Wellnesseinrichtung
- Physiotherapie
- Gesundheitstherapie
- Ernährungsberatung
- Lebensberatung
- Coaching
- Fitnessstudio
- Schwangerenberatung
- Erziehungsberatung
- Arzt
- Heilpraktiker
- Psychologen
- Kosmetikerin
- Massagepraxis



TIP

*ein mögliches NEIN
kommt nicht durch dein Nicht-Handeln,
sondern ist nur eine von zwei Möglichkeiten,
wenn du anfragst*

Nimm Kontakt auf

Wenn du z.B. sowieso regelmäßig an einem bestimmten Ort bist, kennst du vielleicht schon ein paar Leute.

- in deinem Fitnessstudio triffst du z.B. in der Tanzgruppe immer die gleichen Frauen. Sei nicht die Stille, sondern mach small talk. Bitte um einen Termin mit dem Studioleiter.
- du gehst zum Yoga?
- du bist immer wieder in der Physiotherapie?
- beim Arzt oder auch Tierarzt?



Überlege dir, wo du immer wieder mal bist... Schau auf deine aktive und passive 100-er-Liste, und falls diese Kontakte noch nicht drauf sind, nimm sie sofort mit auf.

Du hast einen Termin erhalten?

TIP

*Bereit dich gut vor!
Überhäufe die Leute nicht.
Suche das Markante heraus, um zu faszinieren.*

Du bist unsicher, über was du sprechen sollst, wenn du einen Termin hast? Dann hole dir Tips von deiner Upline. Gerade wenn du noch am Anfang stehst, gerade beginnst dein doTERRA-Business aufzubauen, frage nach.

Du musst nicht alles selber neu "erfinden", dir ausdenken. Manche haben das an anderen Orten schon erfolgreich hinter sich.

TIP

*Zähle nicht,
wieviele Absagen du erhältst,
sondern freue dich
über jede erfolgreiche Zusage bei dir.*



6

Enrollment durch Nicht-Öle-Nutzer

Empfehlung durch Bekannte, die selbst keine Öle nutzen!

Nur weil jemand selbst die Öle nicht verwenden mag, heißt das noch nicht, dass diese Person reine ätherische Öle ablehnt.

Es gibt Menschen, die nutzen die Öle nicht, weil ...

- sie sehr geruchs-empfindsam sind
- weil sie ein Öl ausprobiert haben und genau danach hatten sie Kopfweg oder sie hatten eine Hautreaktion - und deshalb trauen sie sich nicht
- weil sie meinen, es wäre nicht vereinbar mit ihrem Beruf, oder den Regel-Vorgaben für ihren Beruf (z.B. Arzt)
- weil sie selbst ein Thema mit Geld haben und es ihnen "zu teuer" ist, sie deshalb auch gar nicht mehr wissen wollen über z.B. Treuepunkte, etc.
- weil sie überzeugt sind, sie selbst hätten alles was sie brauchen, z.B. Schüssler-Salze, Globuli, Rescue-Tropfen, etc.

TIP *Viele davon würden
dich sofort empfehlen!*

"Probier es doch mal mit ätherischen Ölen. Die kennt sich da total gut aus. Ruf die mal an." - Das ist nicht so selten, wie man glaubt.

Die Menschen unterhalten sich. Und gerade das Thema Gesundheit, Schlaf, Stress... spielt in den Gesprächen eine große Rolle. Wenn jemand also selbst Globuli-Fan ist und sein Gegenüber das ablehnt, empfiehlt er vielleicht dich.

"Würdest du mir einen Gefallen tun?"

Sprich die Dinge an. Erwarte nicht, dass jemand von selbst auf die Idee kommt. Möglicherweise hat die Person keine Ahnung von Network, meint vielleicht dich nicht belasten zu wollen. Sag in netten Worten, dass wenn jemand sich interessiert, du jederzeit bereit wärest zu informieren.

Dass du dankbar bist für jede Empfehlung.

Wenn die Menschen dich kennen als nicht-manipulativ, nicht-überrollend und nicht-verkaufsmäßig-jemandem-etwas-aufschwätzen, empfehlen sie dich gerne



7

Enrollment durch Werbung

Werbung

Es gibt vielerlei Arten von Werbung. z.B. eine Anzeige zu schalten in einer Zeitung, in einem Magazin. Oder aber eine Anzeige online zu platzieren. Hier ein paar Ideen dazu:



Die Zeitung / die Zeitschrift

Es ist relativ schwierig, über eine Anzeige Leute zu acquirieren. Es steht das geschriebene Wort, vielleicht mit netten ansprechenden Bildern. Dennoch fehlst DU persönlich, fehlt deine Ausstrahlung, fehlt das LIVE.

Bekommst du allerdings zu deiner Anzeige einen redaktionellen Teil mit dazu, schaut das schon besser aus. Jemand anderes spricht über dich, ein Redakteur hat den Text geschrieben (aus Sicht der Leser, auch wenn der Text vielleicht von dir stammt). Redaktioneller Text hat eine viel intensivere Wirkung.

Sonderhefte

Es gibt Gesundheits-Magazine, Wohlfühl-Hefte, Hefte die in den Arztpraxen ausliegen, Stadtmagazine, Schul-Jahresberichte, usw. In wie weit das geeignet ist, musst du herausfinden. Zum einen wirst du erst einmal bekannter in deinem Ort, aber zum anderen denke immer dran, dass das Thema ätherische Öle in der großen Breite noch nicht ernst genommen wird. Dafür braucht es das persönliche Gespräch, den Vortrag, etc.

Eine Anzeige im Schul-Jahresbericht kann dafür sorgen, dass das Thema Öle erstmal Fuß fasst in den Köpfen der anderen Eltern, und kann somit ein Gespräch erleichtern.

Spezielle Werbeformen

Es gibt z.B. Werbung an Einkaufswägen. Aber selbst das ist ein geschriebenes Wort und bedarf der Kontaktaufnahme durch den einkaufenden Leser der Werbung.



8

Enrollment durch Teilnahme an einer Messe

Messen

Einen Stand auf einer Messe zu haben, ist eine wunderbare Möglichkeit. Leute kennen zu lernen, es anderen Leuten zu ermöglichen, DICH und DEINE PRODUKTE kennenzulernen.

- Dein Stand kann duften (Diffuser)
- DU bist da, die Leute können DICH kennenlernen
- Du kannst Gespräche führen
- Du kannst schnuppern lassen
- Du kannst Probchen verschenken
- Du kannst deine Flyer verteilen



Das Besondere auf einer Messe ist, dass man DICH kennenlernen darf. Bewerbe DICH, nicht nur doTERRA.

Lächle. Sei fröhlich.

TIP *Auch wenn grad nicht so viel los ist.
Auch wenn dich ein anderer Aussteller ärgert.*

Vergiss nicht, dass du auch gesehen wirst, wenn du gerade nichts zu tun hast, wenn du in Gedanken bist, wenn du gerade am Stand etwas umräumst. Also gucke fröhlich. Deine Augen sollen strahlen. Es geht um Sympathie!

Tippe nicht am Handy, denn kein Besucher wird dich dann ansprechen.

WICHTIG: *doTERRA hat in den AGB`S, dass eine Teilnahme an einer Messe bei doTERRA angemeldet und genehmigt werden muss. Das wird bist jetzt nicht umgesetzt, aber es ist geplant für die nahe Zukunft . Achte DU zumindest darauf, dass du der Messeveranstaltung klar benennst, dass du doTERRA am Stand hast. Es gilt meist, dass von einem Thema nur ein Stand vertreten sein darf. Vermeide Ärger und Unannehmlichkeiten.*

Vorträge auf den Messen

Vorträge sind eine wunderbare Möglichkeit, die Leute zu faszinieren. Wähle einen guten markanten Titel. Halte dich kurz, informativ - und vor allem begeisternd.

Reine Fakten sind langweilig. Sie können noch so genial richtig sein, wenn du die Leute nicht zu faszinieren vermagst, wird ihnen langweilig (leider).



9

Enrollment durch Vortrags-Veranstaltungen

Vortrags-Veranstaltungen

Solche Veranstaltungen gibt es live und online.

Ein Tag / mehrere Stunden, wo ein Vortrag nach dem anderen kommt - teilweise auch mehrere Vorträge zur gleichen Zeit.

Wir sprechen hier nicht von internen doTERRA-Veranstaltungen, sondern von Angeboten, wo jeder Vortrag ein anderes Thema bearbeitet. z.B. Akupunktur, Fußreflexzonenmassage, Farben, Kinesiologie, was auch immer DEIN Vortrag ist dabei der einzige, der mit ätherischen Ölen zu tun hat.

Hier gilt: Die Besucher wählen, was sie hören und sehen möchten. Deshalb muss allein schon dein Angebotstitel spannend klingen. Du hast dafür meist einen Titel + ein paar Zeilen der Beschreibung.

Frag einfach deine Familie oder Freunde, wie sich dein Angebot anhört.



Dein Thema

Bleibe entweder absolut allgemein, wie z.B. Was ist/kann Aromatherapie,... Wie wirken reine ätherische Öle und warum hast DU diese Öle für dich gewählt, ...

oder gehe bediene eine spezielle Zielgruppe, wie z.B. Schwangere, Mamas mit kleinen Kindern, gestresst vom Büro nach Hause und trotzdem noch viel zu tun daheim, Burnout, immer Streit bei meinen Kindern, Meine Füße bringen mich um,... All das, wo DU dich zuhause fühlst in dem Thema.

TIP

*Suche einen spannenden Titel aus!
Und lege deine Zielgruppe fest.*

Je genauer deine Zielgruppe, umso leichter fühlt sich jemand genau bei diesem Thema angesprochen. Wenn jemand dann ein Öl ausprobiert, damit Erfolg hat, wird er es automatisch seinen Freunden und Bekannten erzählen, die ganz sicher überlegen werden, ob es nicht auch für ihr Thema ein Öl gibt.



10

Enrollment durch Flyer + Kontaktkarten

Flyer, Visitenkarten

Deine Visitenkarte/ Kontaktkarte

Visitenkarten sind absolut wertvoll. Es gibt viele Vertreter der Meinung, dass man heutzutage keine Visitenkarten mehr verteilen sollte, das wäre out.

Es mag sein, dass mittlerweile vermehrt Visitenkarten weggeworfen werden. Dicke Mappen wie früher üblich, speziell um Visitenkarten zu sammeln, haben wohl die wenigsten noch. Dennoch hat es einen Wert. Dann nämlich, wenn deine Visitenkarte einen Wiedererkennungswert hat.

Gleiches Logo, gleiches Design, dein Foto.. genauso wie auf deinem Flyer, deinem Auto, deiner Webseite. Und falls du die anderen Dinge (noch) nicht hast, dann sei markant. So dass jeder der sie in der Hand hat auch wissen will, was wirklich drauf steht.



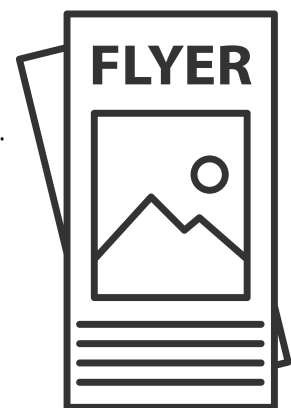
Gerade wenn man im Stehen smalltalk macht, kurz etwas gefragt wird, kann eine Visitenkarte sehr wertvoll sein.

Deine Flyer

Du musst nicht alles haben oder anbieten. Du musst also nicht Flyer und Visitenkarten haben. Später vielleicht irgendwann schon.

Flyer können mehr als Visitenkarten, man könnte auch sagen.. sie kommen zu vielleicht anderen Zeiten zum Einsatz.

Mach es kurz. Stopfe den Flyer nicht voll mit Informationen. Schreib nicht Zeile für Zeile rein, um alles was so wertvoll ist an den Ölen gleich gesagt zu haben. Versuche spannend zu sein, den Wunsch nach mehr zu wecken. Aber gib klare Informationen darüber, was du anbietest, was du tust.



TIP

*Ein Flyer liegt manchmal eine Weile
Und plötzlich kommt ein Anruf
mit der Bitte um ein Konto.*



TIP

Gefunden werden - online

Das wäre das Allerschönste. Es klingelt an der Tür, jemand steht davor und sagt: Ich bin da, weil ich Berater werden möchte in DEINEM Team. Schreib mich ein!

Funktioniert leider nicht.

Gefunden werden kann man, wenn man sich auch irgendwo zeigt. z.B.:



- website
- auf youtube
- auf social media (Facebook, instagram, pinterest, etc.)
- googlemaps
- auf speziellen Mitgliedsseiten im Netz

Überlege dir, was dir liegt

Bist du der Typ für social media? wenn ja, mach es. Wenn nicht, lass es. Bist du extrovertiert, kannst du jederzeit einfach drauf los sprechen? Oder zögerst du, wenn du online präsent sein solltest?

Du kannst dir gut vorstellen, dass du das könntest? Dann versuchs. Tu es einfach. Niemand muss von Beginn an perfekt sein. Anfangen ist besser als Nichtstun - falls du dich dafür entschieden hast.

ONLINE

1. Man kann es lernen.
2. Niemand zwingt dich, es zu lernen.
3. Es gibt absolut erfolgreiche Leader mit hohem Rang, die nur online agiert haben.
4. Es gibt absolut erfolgreiche Leader mit hohem Rang, die NIE online agiert haben.
5. Und es gibt welche, die ein bisschen online unterwegs sind.
6. Keines von beiden - ein Ja oder ein Nein, ist eine Erfolgs- oder Misserfolgsstrategie.
7. Es muss DIR entsprechen. Du musst dich wohl fühlen damit, weil du sonst nicht authentisch sein kannst.

TIP

*Respektiere dich selbst.
Damit du in deiner Kraft bleibst.*



Deine Webseite

11

Enrollment durch die mydoterra-Seite

a) die Berater-Website www.mydoterra.com/deinName

Ein schönes Angebot von doTERRA für seine Berater. Es ist die Seite, über die interessierte Menschen ...

- ihren Einkauf tätigen können, ohne ein Vorteilskundenkonto haben zu müssen. Sie zahlen den Listenpreis, also den Preis ohne die 25 % Nachlass.
- sich selbst registrieren/ enrollen können, und zwar bei dir, weil deine ID-Nummer unter dem Feld Enroller und Sponsor schon vorab eingetragen ist. Kommt nicht oft vor, aber manchmal.



12

Enrollment durch deine eigene Website

a) deine eigene Website

Überlege bevor du beginnst, was auf deiner Seite zu sehen sein soll.

- Auf deiner neuen Site soll man dich kennenlernen, ansonsten Kontakt mit dir aufnehmen.
- Du hast schon eine Website mit einem anderen Angebot und möchtest doTERRA darin integrieren. Dann überlege, wo du doTERRA platzierst und wie du die Prioritäten setzt. Was sollen die Seitenbesucher als Erstes wahrnehmen.
- Du möchtest ausschließlich über doTERRA sprechen. Dann überlege ob dazu auch Produkte gehören, sourcing, healing hands, die Firma, Anwendungsformen, Wirkung, etc.
 - Du möchtest Produkte zeigen. Dann überlege welche.
 - Willst du verkaufen über die Seite oder informieren?
 - Willst du Kurse, Vorträge anbieten.

Fang nicht zu früh an, deine eigene Website zu bauen. Verwende deine Zeit für den Aufbau deines Business, das ist viel wichtiger! Es sind keine Massen, die da kommen.



13

Enrollment durch social media

social media



Überlege dir, was zu dir passt.

- Facebook
- instagram
- pinterest
- xing
- youtube
- podcast
- whatsapp
- telegram
- signal
- ...
- ...
- ...

Bist du schon mit social media vertraut? oder musst du das erst lernen?
Möchtest du eine extra Gruppe gründen? auf mehreren Kanälen präsent sein?
Ist social media deins, und du möchtest ausschließlich darüber Leute
acquirieren, oder soll es nebenher laufen?

Sei dir im Vornherein klar darüber, wieviel Zeit dich das kosten wird.

Wenn du dich für einen oder mehrere dieser social-media-Kanäle entscheidest,
überlege dir, wie oft du damit Zeit verbringen wirst, wieviel du posten musst.

social media Kurs - von doTERRA

1. Das empower-success-Programm von doTERRA enthält auch social-media-tips. Diese Filme kannst du kostenfrei ansehen. Sie sind in engl. Sprache. der Link: <https://www.doterra.com/US/en/empowered-success/social-media-course>
2. doTERRA hat einen eigenen social-media-Kurs kreiert. Dieser online-Kurs kostet eine Zugangsgebühr, ist allerdings 30 Tage zum Testen kostenfrei - und ist in englischer Sprache: <https://training.doterra.com/p/doterra-social-media-academy>

Das kann das Programm: am PC bearbeiten + App am Handy. Man kann die Bilder sofort auf die Handy-App schicken, und von dort- wie man möchte- direkt auf instagram, für eine whatsapp-Gruppe oder sonstwo einstellen + Einstellen der Texte und Grafiken im Kalender- mit Planung u. automatischem Posten am eingestellten Datum auf die Handyapp... .. Die deutsche Übersetzung zu einem Teil des social media Programms bekommst du von deiner Upline in schriftlicher Form.



14

Enrollment online-ÖLE-ERLEBNIS-WOCHE



Wenn du ein bestimmtes Thema aufzeigen möchtest, kannst du das auch durch eine Öle-Erlebnis-Woche tun.

Erstelle eine Gruppe, die z.B. nur für eine Woche bestehen bleiben wird. In dieser einen Woche postet du passend zu deinem von dir gewählten Thema. Dein ausgewähltes Thema kann sein: Ätherische Öle in der Schwangerschaft

- Ätherische Öle in der Schwangerschaft
- Pubertät
- Palliativ
- Hormone
- die Hausapotheke
- ... was auch immer dir liegt und womit du dich wohlfühlst



Wenn du dich dafür entscheidest, nimm dir die Zeit und sei voll dabei!

Deine Teilnehmer kommen auf deine Einladung hin. Vielleicht auch sind Teilnehmer dabei, die Berater aus deiner Downline mit einladen durften. Auf jeden Fall sind es interessierte Menschen, die möglicherweise vorab schon ein paar Ölchen von dir zugeschickt bekommen haben - Öle passend zum Thema, sodass passend zum Post bestimmte Anwendungen ausprobiert werden können.

Wechsle ab mit dem was du postest. Mach es spannend und interessant.

- Filmchen (wo DU zu sehen bist und z.B. über ein Öl sprichst)
- links
- Bildchen
- Rezepte
- Text-Infos

TIP

*Nur DU
kannst jemanden zur Gruppe hinzufügen.
So hast du Namen u. Telefon bei dir,
und die Übersicht über die Teilnehmer.*



Diese wundervolle Anwendung eignet sich sehr gut dafür, Menschen an die ätherischen Öle heran zu führen, sie zu begeistern. Sie erkennen dadurch den Wert dieser außergewöhnlichen reinen Naturprodukte, und auch warum DU dich für diese Öle entschieden hast.

15

Enrollment durch Aroma Touch Technique (auf der Liege)

AROMA TOUCH TECHNIQUE - auf der Liege



Hast du deine Ausbildung als Aroma Touch Practitioner schon gemacht? Wenn du die Anwendung in deiner Praxis-Arbeit integrierst, kannst du begeisterte Öle-Fans aus deinen Kunden machen. Was du aber auch tun kannst: Verschenke eine Aroma Touch Anwendung! Gerade wenn du jemanden kennst, der sehr gestresst ist.

Erkläre in Kürze, dass man die Öle zuhause nutzen kann, ganz einfach. Ohne dass es immer eine Aroma Touch Anwendung sein müsste.

16

Enrollment durch Aroma Touch Technique (Hand-Anwendung)

AROMA TOUCH TECHNIQUE - Handanwendung

Die Handtechnik aus der Aroma Touch Anwendungs- Familie bietet einige Vorteile.

- Sie dauert nicht so lange
- du kannst nebenbei ein Gespräch führen, z.B. über diese genialen Öle
- du kannst genau das Öl auswählen, was für deine Gegenüber gerade passt. So erzielst du, dass deine Anwendung effektiv und beeindruckend ist.



17

Enrollment durch Verwendung der Öle innerhalb deines Angebots

Integrieren der Öle - in DEINE Tätigkeit

Was auch immer deine Leidenschaft ist, du vielleicht schon im Angebot hast, du kannst die Produkte von doTERRA integrieren.

- du bietest Massagen
- bist Pädologin
- bietest Wellness
- bist Coach
- machst Yoga
- ...



Überlege dir, was du alles tun kannst, um den doTERRA-Ölen darin einen Platz zu bieten innerhalb deines bekannten Angebots. Tausche dich mit deiner Upline aus. Brainstorming kann sehr nützlich sein.

ein Hotel oder Pension - ohne Wellnessbereich?

Platziere die Öle. Mach drauf aufmerksam. Nutze Diffuser. Erstelle Flyer, worin du deine Gäste auf z.B. Öle zur Schlafunterstützung aufmerksam machst. Auch hier tausch dich aus. Gute Ideen gibt es immer, man muss nur drauf kommen.

TIP

*Wohlbefinden,
Ausgewogenheit-
Das möchte jeder Mensch.*



18

Enrollment durch Öle-Stammtisch

Regelmäßige Öle-Treffen

Wenn du zum regelmäßigen Stammtisch einlädst, werden es nach und nach mehr Leute sein, die daran teilnehmen.

Ein Stammtisch kann eine geschlossene Gesellschaft sein, z.B. nur für Leute, die bereits ein Konto haben- egal ob Vorteilskunde oder Berater. Es kann aber genauso ein Treffen sein, wo jeder jederzeit seine interessierten Bekannten mitbringen kann - wo also Leute dabei sein können, die noch kein Konto bei doTERRA haben.

Für neu Hinzugekommene ist das oft unglaublich spannend. Sie lernen nicht nur etwas über die Anwendung, sondern sie verstehen durch so ein Treffen auch den Team-Gedanken.

VORTEIL:

Du kannst hier das Follow-Up bzw. Öle-Vertiefen kombinieren mit Neu-Acquise



Zudem kannst du dir überlegen, wie du so einen Stammtisch eventuell noch ansprechender oder spannender gestalten kannst. Was auch immer du planst, denke an die passenden Öle zum Thema.

- Rollerfläschchen selbst befüllen mit verschiedenen ätherischen Ölen (evtl. auch zu persönlichen Themen der Gäste passend)
- einen Ausflug in den Wald machen + Waldöle mitnehmen
- Kekse backen mit ätherischen Ölen
- eine heiße Schokolade kreieren mit Pfefferminzöl

TIP

*Die Leute lieben es,
sich live zu treffen,
sich in den Arm nehmen zu können.*



19

Enrollment durch Sonder-Aktion an Weihnachten

Weihnachten

Ein Adventskalender, der sich nur mit den reinen ätherischen Ölen von doTERRA befasst. Jeden Tag eine neue Info, 24 Tage lang?

Du kannst ...

- eine vorrübergehende Gruppe gründen, dort Inhalte posten
- einen live-Adventskalender verschicken, in dem kleine samples enthalten sind (denen du auch die passenden kleinen Tips und Infos befügst).



Hole dir die Zustimmung ein, dass deine interessierten Bekannten dabei sein möchten. Biete ihnen Überraschung. Frag sie gerne vorab, was ihr Thema ist, was sie besonders interessiert.

20

Enrollment durch Aktionen

Aktionen

Die Menschen lieben es, wenn sie etwas umsonst bekommen. Selbst die Leute, die viel Geld haben. Es kitzelt, es regt etwas an, dass zugreifen möchte.

Besondere Aktionen, die doTERRA anbietet, können tatsächlich zu einem Enrollment führe. "Was gibts diesen Monat?" kann eine Frage sein, die deine interessierte Person stellt. Dein Job ist es, begeistert und leidenschaftlich von den Sonderangeboten, Geschenk-Aktionen zu erzählen. ("Schau mal, das passt genau zu deinem Thema, über das wir letztens gesprochen haben."

dein eigenes Sonder-Angebot (manchmal)

wenn ..., dann schenkst du dazu ... (bitte nichts Großes)

- die einmalige Registrierungsgebühr
- ein Buch, Heft, Büchlein
- keychain, ... oder was auch immer



TIP

BILDER - von google

Achte darauf, dass sie freigegeben sind zur Verwendung.

pixabay

Mehr als 1 Million Gratis-Bilder zum Herunterladen - kostenfrei

doTERRA-Canto

<https://www.share.doterra.com/allfiles?viewIndex=0>
Bilder, Pips, Filme, etc.

doTERRA- High Resolution Images

<https://www.doterra.com/images>

doTERRA- Vorlagen für Rollups

https://www.doterra.com/DE/de_DE/displays



High-Resolution Images | dōTERRA Essential Oils
Download high resolution imagery of your favorite products.
o doterra

CANVA - selbst gestalten - einfach umzusetzen

<https://www.canva.com>

Hintergrund eines Bildes entfernen

falls du noch keine Pro-Version z.B. auf Canva hast, ist das sehr hilfreich.

<https://www.remove.bg/de/t/change-background>

social media -doTERRA

30 Tage Testversion

<https://training.doterra.com/p/doterra-social-media-academy>

