

A close-up photograph of several bright yellow Ylang-Ylang flowers (Cananga odorata) hanging from a branch. The flowers have long, slender petals and are set against a background of green leaves and a dark brown branch. The lighting is soft, highlighting the texture of the petals.

dōTERRA®
Launch

Launchガイド

ビジネスガイド

あなたの成功を始動させましょう

Launch Your Success

「Launch(ローンチ)」とは、すべてのランクを達成するための基盤である「エリート」のランクを達成し、ドテラビジネスを始動させることを意味します。この『Launchガイド』は、あなたがエリートを達成するためのロードマップです。
あなたの成功は、あなた次第。そのためには、成功のプロセスを信頼することがカギとなるのです！



+ Action

行動

- ・45名以上にシェアする
 - ・15名以上を登録に導く
 - ・1〜3名以上のビルダー(※)のローンチ(エリート達成)をサポートする
- ※ともにドテラビジネスに本格的に取り組む、パートナーのWA

= Results

結果

- ・自分や周りの人の人生を変える
- ・人として成長する
- ・継続収入を生み出す

P

PREPARE

— 準備 —

- ・あなたのローンチをパワーアップ(P4)
- ・解決法のアドバイザーになる(P5)
- ・成功のスケジュールを組む(P6)

I

INVITE

— 招待 —

- ・人とつながり、シェアし、招待する(P8)
- ・人生を変える呼びかけをしましょう(P9)

P

PRESENT

— プレゼンテーション —

- ・ドテラのメッセージを伝える(P10)
- ・ホストを募り、次のクラスの予定を入れる(P10)

プレ・ローンチ1〜2週間



サクセス・トラッカー (P7)



『Healthy can be simple
(シンプルなヘルシーライフを)』



『Natural Solutions
(ナチュラル・ソリューションズ)』

成功へのシンプルなステップ



E

ENROLL

—登録—

- ・上手に登録へ導く (P11)
- ・ライフスタイル・サポート (P12)

S

SUPPORT

—サポート—

- ・新規会員のフォローアップ (P13)
- ・プレースメント戦略 (P14)
- ・ビルダー候補を見つけましょう (P15)

ローンチ月



『Liveガイド』
『Shareガイド』
『Buildガイド』



『Launchガイド』

* 実際のWA収入額には個人差があります。一般的な初回収入額は表示額に比べて大幅に低くなります。
表示額は2017年の活動実績に基づく米国内での年間平均月収例です。
詳細はwww.doterra.com/US/en/flyers (英語サイト) から最新のOpportunity and Earnings Disclosureをご参照ください。

あなたのローンチをパワーアップ

Fuel Your Launch

ドテラ製品とビジネスチャンスが、あなた自身も含め「多くの人の人生を変えることができる」という強い「確信」。
これこそがローンチをパワーアップしてくれる原動力となります。
確信のレベルが高ければ高いほど、自分が大好きなことを人にシェアしやすくなります。

成功はあなたから始まる



- ☒ 自分のLRPを100PV以上に設定(ボーナスの支給条件)し、ボーナスを受け取りましょう。
- ☒ 作成した『Liveガイド(P16)』のウェルネス・プランを実践しましょう。
- ☒ ドテラのガイドブックを使ったリ、クラスやイベントなどの勉強の機会に参加して、定期的に学び続けましょう。

シェアして周りの人の人生を変える



- ☒ あなたのドテラ・ウェルネス ライフスタイル実践への情熱をシェアし、周りの人に「私もやってみたい」と興味や関心を持ってもらえるよう影響を与えていきましょう。
- ☒ 『Shareガイド』を活用し、上手にシェア・招待する方法を身につけましょう。
- ☒ 候補者と関係づくりを始め、パイプラインを築きましょう。
ツールおよび動画は、
ドテラ・ジャパンオフィシャルサイト>会員情報>エンパワード・サクセス ホームをご覧ください。
英語サイト
doterra.com>Empowered Success

夢を持ち、理想の人生を築く



- ☒ アップラインとつながり、チームサポートを受けましょう。
サポート担当者: _____
メール: _____
電話: _____
チームミーティング/Webサイト/SNSグループ: _____
- ☒ ドテラは、あなたが現在地から自分の望む人生へと到達するためのパワフルな手段です。
『Buildガイド』に記入した目標の更なる詳細を設定しましょう。

目標を設定し、行動に移す

エリート達成の目標期間(○を1つ付ける)

30日	60日	90日
理想ベース	目標ベース	平均ベース

90日後の目標

月収: _____ 円
_____ ランク

1年後の目標

月収: _____ 円
_____ ランク

ビジネスの目標設定をし、やると決めた行動を確実に実行していくことで、日々の努力を理想とする未来のビジョンへと関連づけていきましょう。
こうして繰り返し意識的に関連づけることが、心地のよい安全な状況から一歩踏み出し行動するときにもパワーを生み出す原動力となるのです。

解決法のアドバイザーになる

Be a Solutions Provider

ドテラのWA(ウェルネス・アドボケート)は、これまでとは違う新しいヘルスケアをシェアしています。CPTG品質のエッセンシャルオイルが入った箱ひとつとドテラのガイドブックがあれば、自宅にしながら多くの課題の答えを見つける準備が整います。専門家の協力が必要ときには、パートナーとなってくれる専門家を探し、自然の恵みを活かしたアプローチをサポートしてもらいましょう。



あなたが自宅での解決法のアドバイザーになると決めたら、熱意を込めてあなた自身の経験を周りの人とシェアできます。新しい人と触れ合う度に、相手の主体的なウェルネスライフスタイルのイメージを一緒に思い描いてみましょう。

ドテラのトレーニングプログラムである「エンパワード・サクセス」を活用すれば、多くの人をエンパワーして、人生を変えるお手伝いをすることができます。



PIPES活動(P2~3)を実行すると決めたら、計画を立てましょう。このガイドには、ビジネスを始動させるための基本活動を効果的に実践する方法が詳しく解説されています。

活動のヒント

- ・自分らしく自然にオイルの経験をシェアし、可能性を感じてもらいましょう。
- ・新たな可能性を伝えたら、クラスまたは個別面談でさらに話を聞いてみるように招待し、そこで会員登録をおすすめしてみましょう。

ローンチの基本活動：

- 1 製品やビジネスのクラスに招待する。
- 2 製品やビジネスのクラスでプレゼンテーションして教え伝える。
- 3 ライフスタイル・サポートを行いフォローアップする。
- 4 新しいビルダーをローンチ&サポートする。

成功のスケジュールを組む

Success is Scheduled

ローンチ月：新規登録15名以上×登録時初回購入平均200 PV = 3,000 OVでエリート達成

日曜日	月曜日	火曜日	水曜日	木曜日	金曜日	土曜日
		13:00 個別面談 山田さん				
			19:00 オイルクラス			15:00 個別面談 小林さん 16:00 個別面談 田中さん
		18:00 ナチュラル・ ソリューションズ クラス		12:00 ミニクラス @カフェ		
	12:00 個別面談 佐々木さん					

「毎日を
その日の収穫高で
評価せずに、
まいた種で
評価しなさい」

ロバート・ルイス・ステューヴンソン
(英国の小説家、詩人、
エッセイスト)

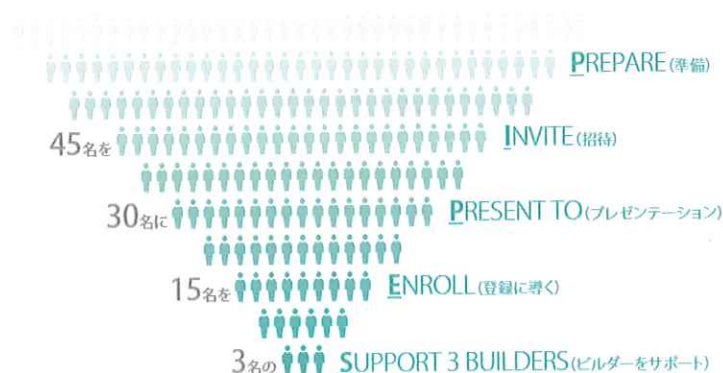
周囲への影響力を広げていく

あなたの伝えるメッセージ(思い)に触れる人が増えると登録する人も増えていき、自分の人生のみならず多くの人の人生を変えることができます。信頼関係がしっかりできている人間関係からシェアを始めましょう。ドテラを気に入ってもらえたら、継続的に他の人を紹介してもらえる可能性も高まるでしょう。

ローンチ月にやること：

1. 45名以上を招待しましょう。
2. 3回のクラスか15名との個別面談
(またはその組み合わせ)の予定を組みましょう。
3. ビジネス活動のために時間を投資しましょう。
4. 以下の質問を考えながら予定を組みましょう。
 - ・ ナチュラル・ソリューションズの
オイル入門クラスが必要なのは誰か？
 - ・ 登録のフォローアップが必要なのは誰か？
 - ・ ライフスタイル・サポートが必要なのは誰か？
 - ・ ビジネス・サポートが必要なのは誰か？
 - ・ クラスのホスト(主催者)になる準備が
できているのは誰か？

候補者を見直し、評価する



サクセス・トラッカー

『Shareガイド』や『Buildガイド』で作成した候補者リストを改めて見直し、可能性の高い候補者上位25名のPIPES活動記録をつけておきます。自分の電話帳や通話アプリなどの友人を見ながら、健康や使命、自由に価値を置いていそうな人をさらに見つけていきましょう。新たな人が思い浮かんだり、出会いがあったらリストに書きとめ、人とつながる流れを活発にしていきましょう。より成功する資質を備えていそうな、有力なビルダー候補者の名前も書き留めましょう（P15参照）。

目標:	45名以上	30名以上	15名以上	15名以上	3名以上	1名以上
P	I	P	E	S		
コンタクト						
シェア&招待						
プレゼンテーション						
登録						
ライフスタイルサポート						
ビジネスサポート						
ホスティングサポート						
『Launchガイド』を用いた						

お名前

メモ

- 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.

人とつながり、シェアし、招待する

Connect, Share, and Invite

ドテラビジネスは、人間関係を育むビジネスです。「真心」が、あなたがつながる相手への一番大切な贈り物であるという確信を基本姿勢にしましょう。以前からの人間関係であっても、新しい出会いであっても、つながる度に改めて信頼関係を築いていきましょう。どこにいても、誰とでも、自分の大好きなことをシェアすることで人の人生を変えていきましょう。

1 自分らしく誠実に、人とつながりましょう

相手にとって親しみを感じる呼び方で呼びかけましょう。質問をしながら、その人が興味を持ち、必要に感じていることは何かを聞きます。自然に自分らしく人に接しながら信頼関係を築き、新しくできた友達とでも、すでに知り合いの人とでも、一人ひとりに合ったつながりを持ちましょう。

すでに知り合いの場合：

「お元気ですか？ご家族はいかがお過ごしですか？ **または** 近況お聞かせください。今、いかがお過ごしですか？
お子さんの調子が良くないと聞きました。お二人とも大丈夫でしたか？ **(相手に合わせた内容にする)**」

新たに知り合った場合：

人は自分について話すことが大好きです。相手が自分について喜んで話してくれそうな話題について質問しましょう。新しい人と出会ったら共通点を見つけ、相手がつながりを感じやすいように話していきましょう。

2 あなたの提案する解決法が、相手にとって役立つことを伝えましょう

あなたの提案する製品またはビジネスを活かした解決法が、相手にとって役立つことを自然に感じてもらえるように価値の伝え方を工夫しながら伝えましょう。

すでに知り合いの場合：

「最近、自然の力を活かしたアプローチがすごく人気になってきてますよね？食生活を改善したり、運動する時間を増やしたり、睡眠の質を高めたり、家で合成成分を含まない製品を使うことが重要だと言われるようになってきたようです。そういうことは意識されていますか？ご家族ではどのようなことをされていますか？エッセンシャルオイルはご存知ですか？」

「私はエッセンシャルオイルで本当に世界が変わったので、どうしても知ってもらいたくて話さずにはいられないんです！今まで試したことはありますか？実は、私も人から教えてもらいました。健康について困っていることがあれば、お試しのサンプルをお渡しするので数日後に使った感想を聞かせてもらえませんか？」

新たに知り合った場合：

まず、その人について知りましょう。仕事について質問をし、状況に合わせてお互いの共通点を感じてもらえるように話しましょう。反応がどうであれ、「自分是对応できる」または「以前に対応した経験がある」という気持ちで接しましょう。

「私は、子育て中のお母さんたちに、ご家族にドテラのエッセンシャルオイルやその他の製品を使ってできる自然な解決方法をお伝えしています **または** 私は、カイロプラクターのみなさんがエッセンシャルオイルを使い、クライアントにウェルネスライフスタイルをシェアしながら収入の道を増やす方法をお伝えしています」

もしあなたが話を続ける場合：

「本当に素晴らしいんですよ。私はこの仕事が大好きです。____さんはどんなお仕事をされていますか？」

WA登録のお誘いをするときは相手に以下のことを必ずお伝えしましょう。

1. 勧誘者自身の氏名と会社の名称
2. 特定負担を伴うビジネス形態で、その勧誘目的である旨
3. 製品の種類
重要事項は必ずお伝えください。
1. 製品の種類・性能若しくは品質に関する事項
2. 連鎖販売取引に伴う特定負担に関する事項（登録料・更新料・ボーナス取得条件の製品購入）
3. 契約解除に関する事項（クーリングオフを含む）
4. 特定利益に関する事項（報酬の仕組み）
5. その他、取引の相手方の判断に影響を及ぼすこととなる重要なもの（未成年登録不可・夫婦別登録等）

人生を変える呼びかけをしましょう

自分自身の解決法のアドバイザーになるように上手にお誘いする上で、あなたが専門家である必要はありません。個々の人となりや経験、あなたがどのようなサポートができるのかについて真摯に関心を向けながら、相手にとって最も大切なことを見つけていきましょう。

3 プレゼンテーションにつなげましょう

さまざまなクラスやイベントで、さらに学べるように招待する方法をご紹介します。
『Shareガイド』に記載されているガイドラインも合わせて参照してください。

個別面談

「——さん、こんにちは。今、少しお時間いただけますか？よかった！私も今少し時間ができたところなんです。健康に関心の高い友人を招いて、30分程度健康上の課題をお聞きしたり、エッセンシャルオイルや他の自然を活かした製品の活用法をお話しながら、皆さんに人気の高い選択肢をお伝えしようと思っているんです。——さんやご家族が試したいものが見つかるかもしれないですし、見つからなくても全然構わないんですよ。このような会にご興味はありますか？よかったです！明日午後1時から木曜日の夜7時ならどちらがご都合よろしいですか？」

クラス

「エッセンシャルオイルについて学んできましたが、私自身や家族にとっても大きな変化をもたらしています。睡眠、パワーチャージや負けない身体づくり、お掃除など生活のさまざまな面で役立っています。——さんが——（例：季節の変わり目や緊張感）について困っていると以前伺っていたので、——さんのことを思い出したんです！今度健康について簡単なワークショップを開くのですが、よろしければ是非いらしてください。木曜日の夜7時から私の家で開催します。または、来週個別にお会いすることもできます。どちらがご都合よろしいですか？」

オンラインセミナー （ウェビナー）

「——（トピック）について興味をお持ちだとおっしゃってましたよね。——（トピック）に関するオンラインセミナーがあります。詳細をお知らせしますので、もしよろしければ見てください！」

ライフスタイル・サポート

「新しく購入された製品の使い方を知って、製品購入による特典を最大限に活用していただきたいと思います。次のステップとしては、欲しいものを表に書き出したり、製品の注文方法や無料で製品がもらえる最もお得な方法をお伝えする簡単なサポートをさせていただきます。だいたい30～40分お時間をいただきます。ご自身で注文したい時にいつでも注文できるようお手伝いさせていただきますので、サポートを受けてみませんか？よかったです！水曜日の午後1時または木曜日の夕食後なら空きがあります。どちらがご都合よろしいですか？」

ビジネス・サポート

「皆さんのドテラライフをサポートするため、私は3つの実践法をお伝えしています。1つ目は、製品の使い方を知ってさらに学んでいただきながら、興味のあるご友人をクラスにお誘いいただく方法です。

2つ目は、ご自分の製品購入額（自己購入額）に相当するボーナスを受け取り、ドテラを周りの大切な人にシェアしながら、さらに嬉しい副収入も得られる方法です。

3つ目は、『複数の収入源を持つことを大切に感じていて、自然の力を活かした健康づくりに熱心に取り組んでいるので、是非自宅でパートタイムのビジネスとしてやってみたい』という人のための方法です。

3つのうち、どの活用法のサポートが——さんにとって一番よいですか？

もし答えが2つ目か3つ目なら、このように伝えましょう。

その活用法について、毎週シェアをしています。火曜日の午後7時と木曜日の午後12時を予定していますが、どちらがご都合よろしいですか？」

「はい」と肯定的に答えやすいように お手伝いしましょう

- ・招待の目的をはっきり伝えましょう。
（健康の課題について解決法を見つけるためのクラスなど）
- ・時間を割いて聞く価値があることを伝えましょう。
- ・都合のつく日時が選べるよう2つ選択肢を伝えましょう。
（クラスまたは個別面談）
- ・何度かやり取りを重ねて、信頼関係を築きましょう。
- ・約束を守ることを大切にしましょう。

ドテラのメッセージを伝える

Present the Message

もっと学べるように候補者を招待したら、次のステップでは人生を変えるドテラの製品と収入を生み出すビジネスチャンスのメッセージを感じていただきます。

プレゼンテーション(伝え方)には、様々な方法があります。自分に最も合う方法を選びましょう。



(=どのように・手段)

クラス、個別面談、または三者面談
オンラインセミナー、動画、
ソーシャルメディア



(=どこで・場所)

自宅、または友人宅
サロンやカフェ
整体院、カイロプラクティックなどのオフィス*

*「公衆の出入りしない場所」へ勧誘目的を告げず、相手の承諾も得ずに勧誘することは法律で禁止されています。「公衆の出入りしない場所」へお誘いするときは、明確に目的を伝え、必ず相手の承諾を得てからにしてください。

プレゼンテーションを選ぶ



製品 (40~50分)

目的:

- 1 人を集め、課題や望みを聞き、オイルを試してもらいます。楽しくやりましょう。
- 2 参加者の課題や望みに沿って話を進め、最も人気のある解決法(製品)をシェアしましょう。

- ・5分:参加者をつながる/あなたのストーリーをシェア(1~2分)
- ・1分:目的を伝える
- ・10分:なぜエッセンシャルオイルなのか/なぜドテラなのか(P1)
- ・5分:健康上の優先課題(P3)
- ・10~20分:エッセンシャルオイルとサプリメントなどの説明(P2~3)
- ・9分:会員タイプと次のステップ(配布資料の残り部分)
- ・飲み物や軽いおやつを出し、質問に答える
- ・参加者の登録をサポートする



ビジネス (20~60分)

目的:

- 1 人を集め、課題や望みを聞き、ドテラのビジネスチャンスに触れていただきましょう。
- 2 参加者の課題や望みに沿って話を進め、その人の人生にとってドテラのビジネスチャンスがどのように役立つか、可能性をシェアしましょう。

- ・2~5分:参加者をつながる/あなたのストーリーをシェア(1~2分)
- ・1分:目的を伝える
- ・2~5分:候補者の状況を把握する(バケツvsパイプライン/P2)
- ・2~5分:なぜドテラなのか(P3)
- ・2分:活動するために必要なこと(P4~5)
- ・2分:報酬プラン(P6~7)
- ・4~5分:進みたい方向性を思い描き、選ぶ(P8~9)
- ・5分:次のステップ(P10~11)
- ・Q&A:他に知りたいことはありませんか?

ホストを募り、次のクラスの予定を入れる

クラスの参加者に呼びかけてホストになってもらい、ネットワークを広げていきましょう。

ホストになることを意思表示された人のために、簡単なプレゼント(ミニボトルケースなど)を用意しましょう。

「今、このクラスが役立つと思われる人が頭に思い浮かんでいるかもしれませんね。クラスを主催してみたいと思われたら、クラス終了後は是非お声がけください。今夜ホストになることを決めてくださった方には、このミニボトルケース(実物を見せながら)を差し上げます!」

上手に登録へ導く

Enroll Successfully

登録は、参加者が人生を変える選択をする時であり、プレゼンテーションの一番の山場とも言えます。参加者がなぜクラスに参加したのかをその場で把握し、求めているものに合う解決法を提案できるように準備しましょう。ベストな会員タイプと登録キットを選ぶことができるよう、新規会員の登録手続きをサポートしましょう。

クロージング

「クラスのはじめに、ご自宅でオイルを使う方法をお伝えすることを約束しました。いくつかの選択肢から選ぶことができます」
(会員タイプについて説明する)

伝え方1

「では、製品を使い始めるのにとても人気のある登録キットを2つご紹介します。まずは、このクラスで試していただいたオイルがほぼ全部入ったファミリー エッセンシャルズ登録キット。サンプルまたは旅行サイズキットとも言えるもので、ドテラを始めるのに最適な10製品が各ボトルに5 mL入って19,800円と大変お得です。ただ、特に人気があるのはデラックス登録キットです。ディフューザー、オイルを保管するボックス、ココナッツオイルやドテラオリジナルの特別なブレンドオイルがまとめて65,000円で購入でき、これは通常のWA価格より21,700円もお得です。それに加え、ロイヤルティー・リワード・プログラムの初回設定をしていただくと、お好きな新しい製品と交換できるポイントが100ポイントもつき、リワード・ポイント還元率を一気に15%からスタートできるボーナスもつきます！人気の理由がお分かりいただけるのではないかと思います」

伝え方2

「では、製品を使い始めるのにとても人気のある登録キットを2つご紹介します。まず、デラックス登録キットです。シングル、ブレンドオイル各8種類に、ココナッツオイル、ディフューザー、オイルを保管するボックスもついて65,000円と大変お得ですが、プレミアムdōTERRA登録キットは更に充実した内容で、このバスルームの戸棚の写真にある製品(指して見せながら)がほとんど入っています。スキンケア、ヘアケア、ハンドウォッシュやサプリメントなど、毎日を健やかに過ごすためのベースとなる製品を149,500円で揃えることができ、これは通常のWA価格より46,300円もお得なんです！ロイヤルティー・リワード・プログラムの初回設定をしていただくと、お好きな新しい製品と交換できるポイントが200ポイントもつき、リワード・ポイント還元率を一気に20%からスタートできるボーナスもつきます。どちらのキットにも1本9,950円の『エッセンシャルオイルの王様』、フランキンセンスがつきますよ！」

次のステップ

- ・登録特典がある場合は、受け取るための条件を伝えます。明確に、簡潔に話しましょう。
- ・ニーズに合わせて、単品で製品を追加することも伝えます。参加者が自分で調べられるよう、ドテラのガイドブックを置いておきましょう。
- ・その日に登録すると、無料プレゼント*がもらえることを再度伝えましょう。

「あなたとご家族に一番合うキットを選びましょう」

- ・参加者に登録申請書を見せられ、ホールセール・カスタマー(WC)とWAの違いを説明し、記入方法を伝えます。

「エッセンシャルオイル入りの飲み物や軽いおやつを楽しんでくださいね。ご質問は、____さん(ホスト)と私が今からお答えします」

*プレゼントは主催者が用意します。

登録に導くコツ

- ・1~2個ではなく複数の製品を使い始めることができるよう、キットを購入することをおすすめしましょう。
- ・あなたが大好きな、一番おすすめキットのポイントをお伝えしましょう。
- ・健康上の優先課題とすべて関連づけて話し、必要となるサポートのためにキットが用意されていることを伝えます。
- ・人は混乱すると否定的な答えをするものです。製品をたくさん紹介することは避けましょう。製品は数点に絞り、特典を説明してシンプルにお伝えします。
- ・できるだけ多くの人にWCとして登録してもらいましょう。周りの人にシェアすることやビジネスに興味のある人は、WA登録に導きましょう。

不安を解消する

- ・どのキットを注文したらよいかわからない:「今何を検討されていますか?」健康上の優先課題に目を通し、解決法をガイドブックから見つけてみるようおすすめします。「どのキットがあなたの優先したい課題に最も合いそうですか?」あなたのおすすめをお伝えします。「もし私なら…」
- ・どちらの会員タイプにしたらよいかわからない:「どんなことを検討されていますか?」相手の希望や懸念を聞いて対応し、提案します。
- ・金銭的な心配:「一番欲しいキットを手に入れるために、クラスをホストして収入を得てみませんか?」
- ・どのようにスタートしたいかわからない:「今、健康上のサポートとなるオイルを2つ試し、1週間後に改めて考えてみることで、合うキットがより選びやすくなるように思いますが、いかがでしょうか?」

Lifestyle Overview

新規会員の課題や望みに応えるよう努め、その後も継続してサポートできるよう信頼関係を築きましょう。登録キット（初回購入）と合わせて新規登録を行います。ロイヤルティー・リワード・プログラム（LRP）の設定がそれに続く第2の登録と言えます。この第2の登録が、あなたの経済のパイプラインを築く基盤となるのです。

宝物は
フォロー
アップに
あり

ライフスタイル・サポートの目的

すべての新規会員に以下のサポートを行います。

- ・購入した製品の使い方を伝える
- ・ウェルネス・プランを立てる
- ・LRPを設定し、会員特典を最大限に活用できるようサポートする
- ・情報やツールの活用法をお伝えする
- ・人生を変える呼びかけをする

ライフスタイル・サポート チェックリスト

- ✓ 新規会員が初回注文を受け取ってから数日以内に、ライフスタイル・サポートを行います
- ✓ 『Liveガイド』の動画を見てもらいます
エンパワード・サクセス英語サイト
doterra.com > Empowered Success

1 ドテラ・ウェルネス ライフスタイルとピラミッドを紹介します

- ✓ ウェルネスピラミッドに沿って、自己評価をしてもらいます（P3）
- ✓ ドテラ・ウェルネス ライフスタイルを紹介します（P4～12）
- ✓ 欲しいもののリストを作成するようにすすめます（P13～15）



2 ウェルネス・コンサルト

- ✓ ウェルネス・コンサルトを行います（P16）
- ✓ 90日間プランと次の3ヵ月分のリワード注文のブレインストーミングをします
- ✓ LRPについて説明し、オンラインで初回注文を設定するサポートをします



3 学びのツールやコミュニティを紹介しましょう

- ✓ ドテラのガイドブックやアプリをおすすめします
- ✓ 90日後のゴール達成に役立つ製品について学べるツールを紹介します
 - ・ドテラ・ジャパン リビングマガジン
 - ・ドテラ・ジャパン プロダクトガイド
 - ・Empowered Life Series (エンパワードライフオンラインセミナーシリーズ)
doterra.com > Advocates > Empowered Life > Empowered Life Series (英語)
 - ・dōTERRA Daily Drop® App (ドテラデイリードロップ)
doterra.com > Advocates > dōTERRA University > Living dōTERRA > Daily Drop (英語アプリ)
- ✓ 登録後1ヵ月以内は2～3回会い、その後は定期的に様子を聞きます



4 新規会員のフォローアップ

☑ ドテラのシェア、またはビジネスにお誘いします

登録後14日間は、それぞれの新規会員に最適なプレースメント（配置）を見つけるための期間として活用しましょう。新規会員にドテラライフを長期的に満喫してもらうためには、あなたが早い段階から関わるのがとても重要です。以下のプロセスでフォローアップ活動を行いましょう。多くの人の人生を真の意味で変えていくため、登録後の14日以内を新規会員とあなたの成功を確実にするための投資期間として捉えましょう。ほんの少し時間をかければよいのです。あなたがこのプロセスに沿って活動することで、あなたのビルダーも同様の活動をしたいと思うようになります。



Placement Strategy

新規会員のプレースメント（配置）を成功させることは、あなたのビジネスの成長とランク昇格、そしてボーナスの要件を満たすためにとても重要です。人間関係を大切にするための明確な基準を設け、最善のプレースメントを行うように努めましょう。新規会員の中には、進みたい方向性をすぐに決める人もいれば、愛用者になった後に時間をかけて先に進むかどうかを決める人もいます。登録後スポンサー変更が可能な期間を活用して、可能な限り新規会員について学び、最善のプレースメントを行いましょう。

プレースメントのヒント

すべての新規会員：

- ・本人が最も活発に活動できサポートが受けられる位置にプレースメントします。目先の必要性から決めるのではなく、長期的成功とビジョンに基づいて選択しましょう。
- ・登録後、登録月の翌月10日までにスポンサーを1度だけ変更することができます。
- ・あなたのアップラインリーダー、またはドテラ・ジャパンやプレースメントチームへ相談しましょう。

チームのプレースメントと組織

チームの組織づくりのペースは、状況により異なります。ビルダーまたはビジネスパートナーの会員登録やビジネスを開始するタイミングにより、新しいレッグ（系列）をローンチするペースが決まります。例えば、ビルダー1名からスタートし、そこからグループを築く人もいますが、3名からスタートする人もいます。（例：大きいネットワークをすでに持っている場合、またはすでに人間関係ができている場合など）

WCをWAへアップグレードする または組織内で移動する

WCについて：

- ・登録後、登録月の翌月10日までに、WCを組織内のより適切な位置に移動させることができます。
- ・WCのプレースメントは、共通の関心分野があり、既に知り合いのいるチームに配置することをお勧めします。
- ・紹介者よりWAサインアップキットを入手し、WC自身が任意でWA登録申請書を提出、またはWC自身のマイドテラオフィスより、WAへのアップグレードの手続きを行うことが可能です。
- ・WCのプレースメント変更を登録月の翌月10日以降に希望する場合は、WAへのアップグレードを行い、以下の条件を満たせば、条件を満たした月の翌月10日までプレースメント変更を申請して頂く事が可能になります。
*条件：アップグレード完了後、期間の定めなく1名以上の新規登録（初回注文100PV以上のWAまたはWC）を出していること。

第1レベル：ビジネスパートナー

第2レベル：ビルダー&シェアラー

第3レベル以降：愛用者（カスタマー）



それぞれの役割を理解する

紹介者（エンローラー）：

- ・紹介者は、会員をドテラの登録に導いた人を指します。（会員に直接連絡または招待した人）
- ・紹介者は、自分が直接登録に導いた新規会員の登録後60日以内の購入ボリュームに応じて、ファーストスタート・ボーナスを受け取ることができます。
- ・スポンサーが紹介者と異なる場合は、紹介者はスポンサーと相談した上でライフスタイル・サポート、フォローアップおよび他のサポートを誰が行うかを決めます。
- ・紹介者が直接登録に導いた会員は、紹介者のランク昇格の要件（クオリファイドレッグ）としてカウントされます（同一レッグにつき1名のみ）。
- ・紹介者は、直接登録に導いた新規会員のスポンサーを登録後、登録月の翌月10日までにマイドテラオフィスにて、1度だけ変更することができます。

自分が紹介者となっている会員については、ランク昇格のためにその会員のスポンサーまたは別のビルダーへの紹介者変更がより適切となる場合を除き、原則として常に紹介者の資格を保持するようにしましょう。

スポンサー（プレースメント・スポンサー）：

- ・スポンサーとは、同一レッグ上で直下（第1レベル）に配置される会員を持つ人です。（会員の「直接のアップライン」とも呼ばれます）
- ・スポンサーは、パワーオプスリー・ボーナスおよびユニレベル・ボーナスを獲得できます。
- ・スポンサーは、ライフスタイル・サポートや、他のフォローアップを行う際に（相談や取り決めに応じて）協力します。



（変更方法）

スポンサーを登録後、登録月の翌月10日までに変更するには：
マイドテラオフィス>ダウンライン>
スポンサー変更

ビルダー候補を見つけましょう

Find Your Builders

ビルダーを見つけるには？

ビジネスを成功へ導くには、ビジネスパートナーが不可欠です。まず、既存会員や候補者の中からビルダーを探し始めましょう。会員の多くは愛用者から始めるか、少人数にシェアをすることから始めます。製品を経験することをおすすめしながら、適切なフォローアップをし、ドテラの可能性についてのビジョンを伝えましょう。しばらくすると、ビルダーが現れてきます。

すぐにビルダーが見つからなくても、登録者を出し続けていきましょう。WAとWCの比率から割り出したところ、10人に1〜2人は何らかの時点でドテラビジネスに興味を持つ傾向があるようです（米国ドテラ調べ）。まず、自分が登録した後の30〜90日間にビルダーを3名見つける目標を設定しましょう。あなたのチームメンバーが他の人を登録に導きビルダーになることを選んだら、より多くの人の人生を変えることができ、あなたのチームの成長もさらに加速していくでしょう！

ビジネスに取り組む決意と能力のあるビルダー

決意=『Buildガイド(P10)』にある3ステップを完了している

能力=ビルダーになる決断をしてから14日以内に自力で新しい人を登録に導くことができる

周りにいませんか？

- ・人との関係づくりを大切にし、影響力がある人
- ・自然の力を活かした健康的で活動的なライフスタイルへの関心がある人、またはそれをすでに実践している人
- ・目標達成志向、またはやる気や意欲のある人
- ・前向きで情熱があり、人をインスパイアできる人
- ・起業家で、セールス経験がある人
- ・現在ビジネス構築に取り組める立場にいる人
- ・経済的状況の改善やよりよい将来を求めている人

ビジネスパートナー候補



「サクセス・トラッカー(P7)」で記入した候補者を見てみましょう。特徴にあてはまる候補者にチェックを入れ、評価をしましょう。チェックの数が最も多かった人の名前を書き留めましょう。

「誰かに影響を与えるには、その人がすでに何から影響を受けているかを知る必要がある」

トニー・ロビンズ
(自己啓発の講演家、
コーチ、作家)

プレゼンテーションの内容

ドテラのビジネスチャンスを選ぶ理由は、人によって様々です。副収入を得るために選ぶ人もいれば、使命のために選ぶ人もいます。「ビジネス・サポート」を行う際には、候補者にとって大切なことが何であるかに焦点を当てましょう。『Buildガイド』の内容に沿って話していくと、その人に合った適切な会話の流れが見つかるでしょう。候補者が何を望んでいるかがわかれば、その目標を叶えるためにドテラがどのように役立つかを伝えられます。

ステップ1: 個別面談またはグループに向けたプレゼンテーションを行います

ステップ2: 条件を満たした候補者に対し、ビジネスパートナーになるようお願いをします

ステップ3: 新しいビルダーに、ビジネスを始めるための3ステップに取り組んでもらいましょう（『Buildガイド(P10)』）



次にすべきことは？

新しいビルダーに対し「ローンチ・サポート」を行い、長期的成功のためにこの実績ある方法が活かせることをシェアします。ローンチ月の前に、招待するための準備をすすめてみましょう。

毎週の「サクセス・チェックイン*」で、以下の項目を確実に実行しましょう。

- ・成功へのステップを評価する。
- ・つながりとサポートをチームメンバーに実感してもらう。
- ・あなた自身がチームへの最適なサポート方法を常に把握する。

活発に登録を出し、チームをサポートしているビルダーの直下に新規会員を配置してみましょう。ビルダーの目標達成をサポートすることが、最終的にあなた自身の目標達成を助けることになるのです。



*サクセス・チェックイン: ドテラ・ジャパン公式サイト>会員情報>エンパワード・サクセス ホーム>ツールズライブラリーをご覧ください。
エンパワード・サクセス 英語サイト: doterra.com > Empowered Success

本ガイドに記載の個々の商標及び登録商標、ロゴマーク、商号に関する権利は、doTERRA Holdings, LLCに帰属します。