

A hand holds a small, dark glass bottle of doTERRA Wild Orange essential oil. In the foreground, a tall glass of water sits on a reflective surface, surrounded by four other doTERRA essential oil bottles: Frankincense, On Guard, Lemon, and Peppermint. An open magazine is visible in the background, and a person's hand is seen resting on it. The scene is set indoors with natural light.

Lancer son activité avec doTerra

NE VENDS PAS UN PRODUIT, CRÉE UNE OFFRE

Pourquoi ? Parce que c'est ce que tout le monde fait. Or, si nous voulons créer un nouveau monde, nous avons besoin de nouvelles règles !

Imaginons que je vends des chaussettes, je peux m'arrêter là et alors, je vends un produit. Ou alors, je peux ajouter aux chaussettes un guide avec des styles de saison pour savoir quelles chaussettes porter avec quoi. Alors, je vends une offre.

Selon ta situation, deux options s'offrent à toi ici:

- Intégrer les huiles essentielles à une offre existante
- Créer une offre qui te parle autour des huiles essentielles

Tu travailleras de façon personnelle sur l'intégration des huiles doTerra à ton offre pendant le workshop avec Camille.

COMMENT INVITER UNE PERSONNE À S'INSCRIRE CHEZ DOTERRA

- En partageant ton site internet doTerra personnalisé (tu peux le créer depuis l'onglet Ma boutique en ligne > Mon site web sur le back office)

NB: l'expérience client n'est pas fantastique sur ce site donc personnellement, nous ne l'utilisons pas.

- Envoyer un email type pour permettre à la personne de s'inscrire en toute autonomie (voir slide suivante pour un exemple de mail)
- Effectuer l'inscription au téléphone avec la personne

Inscription doTerra >



Camille Tomat <camille.tomat@gmail.com>

À aliki289 ▾

Coucou Alice,

Voici les documents pour t'inscrire chez doTerra, tout est expliqué dans le PDF, c'est très simple !

Tu peux choisir un kit d'inscription (dans ce cas, pas d'inscription à payer) ou payer l'inscription de 24€ pour un an qui te donne 25% de réduction sur tous les produits.

Je te joins la liste des prix, le catalogue produit et un doc sur les kits d'inscription.

 **COMMENT S'INSCRIRE CHEZ DOTERRA.pdf**

 **kits-enrolment.pdf**

 **price-list-fr TVA incluse à jour à partir du ...**

 **product-guide2020.pdf**

Dis-moi si tu as besoin d'aide pour ton inscription :)

Bises !

Camille

Camille Tomat

0033 7 77 36 63 05

Ce document qui explique comment s'inscrire est disponible sur le drive en format Word. Ajoutes-y ton code parrain et enregistre-le en format PDF

Vous pouvez ajouter vos recommandations d'utilisation des huiles si vous avez échangé en amont avec la personne et des informations sur doTerra

4 pièces jointes



COMMENT ÉCHANTILLONNER



La magie des huiles doTerra, c'est qu'une fois que les gens les ont senties, il n'y a plus besoin de mots. C'est pour cela que nous vous recommandons chaudement d'échantillonner. Mais pas n'importe comment ! Les graines se plantent toutes seules !

#1 Prendre contact

L'important ici est d'être à l'écoute et de prendre contact avec la personne en lui demandant ce qu'elle aimerait améliorer dans sa santé au niveau physique et émotionnel. Reprenez votre liste de guérison. Vos proches et amis seront vos premiers contacts. En plus, vous savez sûrement déjà de quels problèmes de santé ils se plaignent sans arrêt !

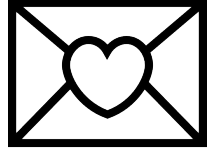
#2 Éveiller la curiosité de la personne et la plonger dans l'univers des huiles doTerra

Une fois que vous avez pris contact avec la personne, nous vous conseillons de lui envoyer une petite présentation ou simplement les fiches produits des huiles essentielles qui pourraient être pertinentes pour le challenge de santé qu'elle aimerait adresser.

#3 Lui proposer de choisir son échantillon

Attention, la personne voudra certainement tout ! :) Dites-lui que vous allez lui envoyer un ou deux échantillons et que pour le reste, elle pourra s'inscrire chez doTerra. Vous pouvez alors lui parler du programme de fidélité LRP

ENVOI



#4 Prendre soin de l'expérience client

Une fois que la personne a choisi parmi les huiles proposées, préparez le paquet !
Si vous envoyez par la Poste, faites quelque chose de joli, joignez-y une note manuscrite et mettez bien l'autocollant avec le nom de l'huile sur la bouteille.

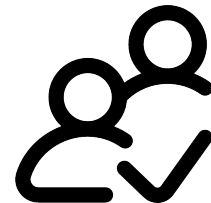
Ici, deux options s'offrent à vous:

- Écrire dans votre note comment utiliser les échantillons
- Créer une page de blog ou un PDF que vous enverrez par email à la personne avec les recommandations d'utilisation. Cette page est un exemple très abouti:

<https://www.hol-fit.com/sampleusage>

Au début, vous pouvez aisément écrire à la main comment utiliser l'huile essentielle. À terme et pour gagner du temps, une page internet ou un PDF est conseillé. Camille travaille sur une page, nous vous la partagerons pour que vous puissiez envoyer le lien à vos clients.

FOLLOW UP



#5 Prendre des nouvelles

Ici encore, l'option "à la main" ou l'option automatisée s'offre à vous.

Dans tous les cas, tenez un Excel ou un carnet de notes avec la date d'envoi des échantillons.

→ Si vous les avez donnés en main propre, faites le follow up 2 jours après.

→ Si vous les avez envoyés par la Poste, donnez-vous une semaine.

Dans le cas d'un envoi par la Poste, vous pouvez choisir de mettre en place une série d'emails automatisés:

- L'email n°1 est envoyé 2 heures après que vous ayez ajouté la personne au groupe de mails
- L'e-mail n°2 arrive 14 jours plus tard
- L'email n° 3 vient 10 jours après l'email n° 2

PROPOSITIONS D'EMAILS POUR VOUS INSPIRER

EMAIL #1

Chère {\$name},

J'espère que tu vas bien. Juste un petit email pour m'assurer que tu as bien reçu tes échantillons ! Chaque bouteille contient entre 15 et 20 gouttes. Avec doTerra, une goutte suffit parce que les huiles sont puissantes. Tu as donc au minimum 15 utilisations dans cette petite bouteille. N'hésite pas si tu as des questions. Je suis là pour t'accompagner ! 😊

Les huiles doTerra ont véritablement changé ma vie depuis que je les utilise au quotidien. Inviter doTerra dans sa maison, c'est 1 décision qui évitera 100 décisions par la suite. Dans une société qui préférerait te voir malade, décider de reprendre le pouvoir grâce aux huiles essentielles est un acte de rébellion.

Si tu es prête et que tu souhaites inviter les huiles essentielles dans ta vie, clique ici 👉

En t'inscrivant, tu as accès à :

- 25% de réduction sur toute la gamme doTerra pendant un an
- Nos groupes Facebook privés: de véritables encyclopédies vivantes avec plus de 5 ans de recul sur l'utilisation des huiles essentielles doTerra
- Des ressources gratuites pour utiliser la gamme de produits doTerra en tout sécurité : vidéos, ebooks de recettes, ebooks sur les huiles essentielles dans la santé émotionnelle et bien plus encore !
- L'accès gratuit à nos ateliers en ligne: nous proposons 2 à 3 ateliers par mois sur des thématiques différentes. Tu peux en voir quelques exemples sur [notre chaîne Youtube](#).

Je me réjouis de t'accueillir dans la tribu doTerra ! Sitôt, ton inscription faite, tu recevras des invitations au groupe Facebook et l'accès à toutes les ressources. Merci de répondre à cet email si tu as des questions ou des doutes sur ton inscription chez doTerra. Tu peux consulter [les kits d'inscription ici](#).

EMAIL #2

Hello {\$name},

Je voulais savoir si tu apprécies les échantillons d'huiles essentielles que je t'ai envoyés ?

Je sais que tu dois être très occupée, alors n'hésite pas à me contacter si tu as des questions sur les huiles.

J'aimerais que tu utilises les huiles de façon régulière pendant les dix prochains jours et que tu voies ce qui se passe. Si tu les as utilisées et que tu les aimes, sache que ce que tu as vécu n'est que la partie visible de l'iceberg !

👉 Si tu es prête à ouvrir ton compte de commande doTERRA, [clique ici](#) !

doTerra, la qualité certifiée

TESTS DE QUALITÉ : Toutes les huiles doTERRA sont soumises à 54 tests de qualité différents pour s'assurer qu'il n'y a rien d'autre que de la plante pure dans la bouteille. Tu peux même scanner ta bouteille d'huile doTERRA sur [Source to You](#) pour voir le rapport GCMS le plus récent

LE MODÈLE DE SOURCING : Les plantes proviennent de partout dans le monde où elles poussent en abondance. C'est pourquoi doTERRA agit si efficacement sur les problèmes de santé et est qualifié de qualité médicale. Tu peux regarder [de nombreuses vidéos](#) sur la chaîne Youtube de doTERRA qui montrent l'approvisionnement dans différents pays.

CERCLE D'ABONDANCE : doTERRA ne s'installe pas dans une région et n'achète pas la ferme. Ils travaillent avec la communauté locale + les familles sur place, pour créer une exploitation agricole durable et de qualité. Et en retour, lorsque nous achetons et utilisons les huiles ici, les familles et les communautés qui cultivent les plantes dans le monde entier en bénéficient.

Je me réjouis de t'accompagner sur le chemin de la santé naturelle, optimale, autonome et éveillée.

EMAIL #3

Chère {\$name},

J'espère que tu as pris du plaisir à découvrir les huiles et à les mettre en œuvre ces dernières semaines !

Tu as sans doute constaté qu'il fallait faire un effort pour te souvenir de les utiliser, car il s'agit d'une nouvelle approche de ta santé et de comment tu prends soin de toi.

La prochaine fois que tu rencontreras un challenge dans ta santé physique ou émotionnelle, tu te poseras la question

Y-a-t-il une huile que je peux utiliser pour ça ?

Et oui, il y en a probablement une ! J'aime recommander le livre *Modern Essentials*, disponible [ici](#) en français.

Si tu es prête, j'aimerais t'aider à démarrer avec doTERRA. L'intégration des huiles dans ta maison sera une décision qui en supprimera 100 autres plus tard.

Je suis à ta disposition si tu as des questions !

Essentiellement,

ACCOMPAGNER SES NOUVEAUX CLIENTS

#1 PRENDRE UN RENDEZ-VOUS POUR UNE SÉANCE BIEN-ÊTRE GRATUITE

Assure-toi que ta cliente a reçu ses huiles avant de faire la séance. C'est important qu'elle les ait pour pouvoir se familiariser avec elle.

#2 S'ASSURER QUE LA PERSONNE SAIT UTILISER SES HUILES

Accompagner individuellement nos clients est passionnant et très enrichissant mais aussi très chronophage, surtout si tu as une activité à côté de doTerra. Assure-toi que la personne ait accès à des ressources fiables et pratiques sur les huiles essentielles pour qu'elle ne t'appelle pas à la moindre question. Nous te conseillons d'envoyer un email de bienvenue à tes nouveaux clients avec des liens vers des ressources (ou une série de mails automatisés).

#3 S'ASSURER QUE LA PERSONNE SAIT PASSER COMMANDE EN TOUTE AUTONOMIE

La plupart des personnes ne savent pas qu'ils ont un identifiant doTerra, certaines ne savent même pas qu'elles ont un compte ! Assure-toi que la personne sait commander. Ce point peut faire l'objet d'un email 2 semaines après leur inscription chez doTerra, par exemple.

LE PLAN DE COMPENSATION DOTERRA

Nous t'invitons à regarder cette vidéo en français sur le plan de compensation.

CLIQUE ICI !

Tu n'as rien compris ? **Rien de plus normal !**

Avant de te plonger dans le plan de compensation (ce que nous t'invitons à faire quand tu as le temps), tu peux retenir les objectifs que tu veux te fixer.

Avec doTerra, tu monteras dans les rangs au fur et à mesure de la progression de ton activité. À chaque rang est associé un revenu mensuel moyen (voir slide suivante).

Si tu construis ton arbre comme nous te le proposons (comme pensé par doTerra), tu seras très proche de ce revenu moyen à chaque rang atteint.

“L'univers est programmé pour soutenir votre bonheur, et l'une des façons dont il le fait est en organisant des événements pour que vous n'ayez pas à vous soucier de l'argent. Pourquoi ? Parce que vous avez des choses plus importantes à faire ! C'est la bonne motivation pour gagner de l'argent : pour que vous n'ayez pas à y penser, sauf comme un outil pour améliorer toutes choses.

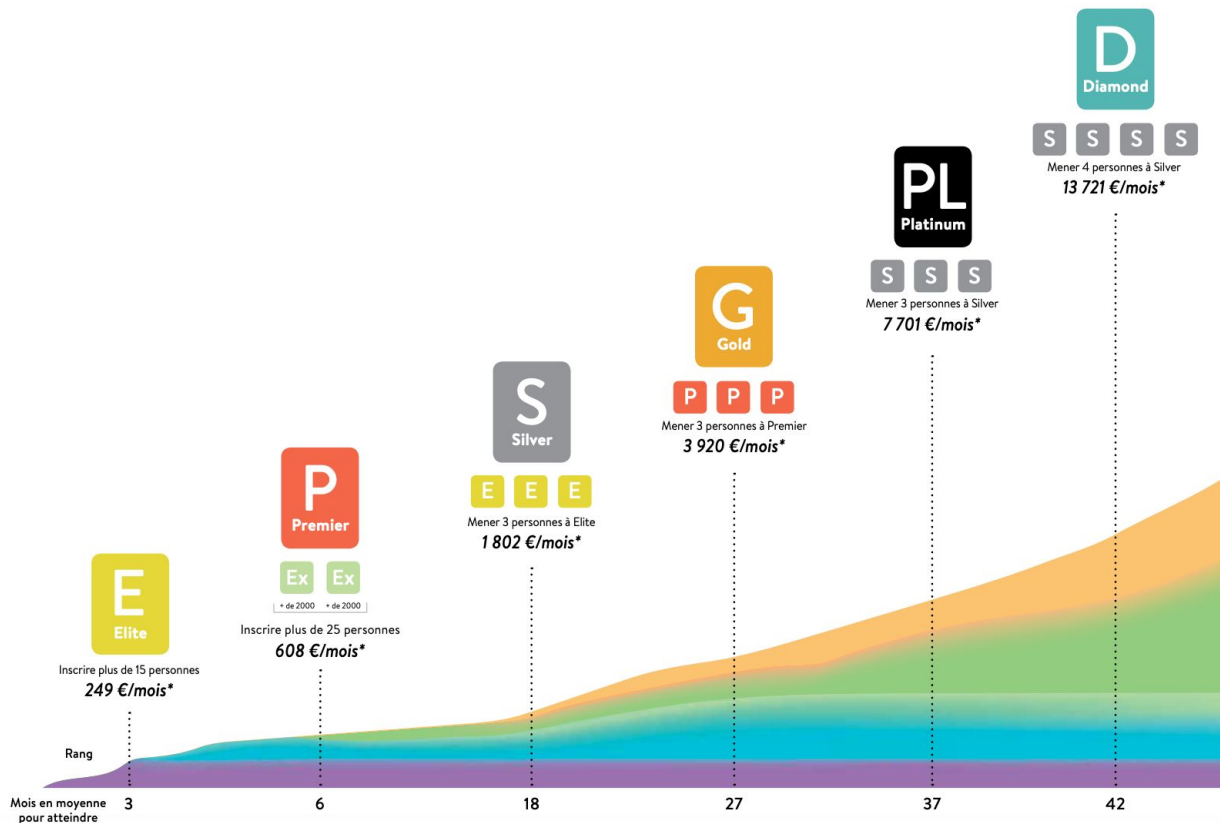
Il est difficile de s'ouvrir à une telle réflexion si l'on n'est pas ouvert à l'idée de sa propre magnificence intérieure.

La reconnaissance de votre magnificence intérieure n'est pas l'ego, c'est la reconnaissance de l'esprit qui est en vous, ce qui fait que vous n'avez pas plus ou moins de valeur que les autres. Nous avons tous une valeur infinie pour Dieu.”

Extrait de **The Law of Divine Compensation**,
Marianne Williamson

Payez POUR VOTRE PRODUIT

Complémentez VOTRE REVENU



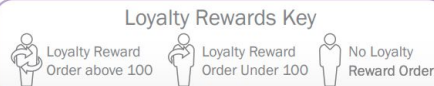
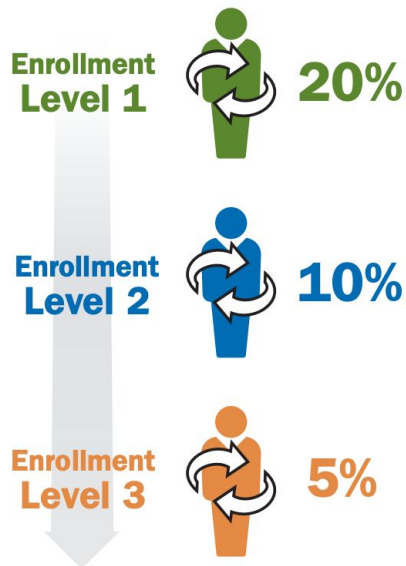
Retail Profit (Paid Monthly)

Wellness Advocates earn 25 percent profit on purchases made by their Retail Customers.



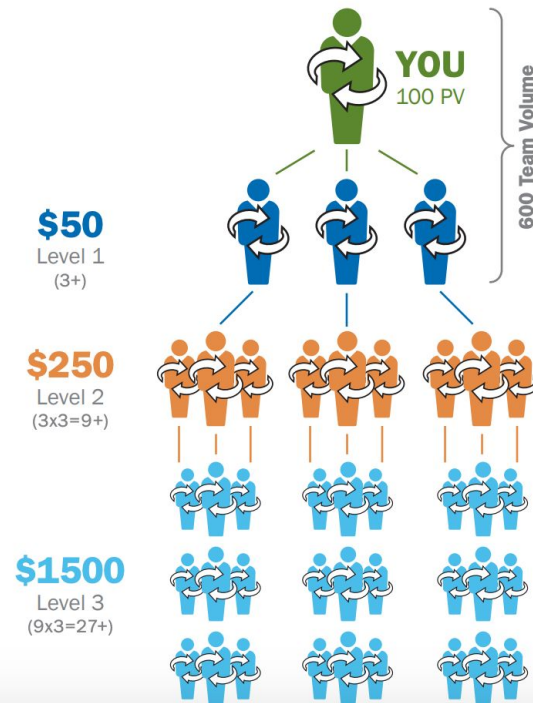
Fast Start Bonus (Paid Weekly)

Paid on a new enrollee's PV for their first 60 days. Each enroller must have a 100 PV Loyalty Rewards order template to participate.



Power of 3™ Bonus (Paid Monthly)

See the Power of 3 details page for a complete description of rules and requirements.



Unilevel Organizational Bonus (paid monthly on compressed organizational volume)

Paid as Title	Wellness Advocate	Manager	Director	Executive	Elite	Premier	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
Monthly PV	50	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Monthly OV	–	500	1,000	2,000	3,000	5,000	–	–	–	–	–	–
Qualified Legs*	–	–	–	–	–	2	3	3	3	4	5	6
Leg Requirements	–	–	–	–	–	Executive	Elite	Premier	Silver	Silver	Gold	Platinum
Level 1	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Level 2		3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Level 3			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Level 4				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Level 5					6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Level 6						6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Level 7							7%	7%	7%	7%	7%	7%
Dynamic Compression												

D'AUTRES RESSOURCES SUR LE PLAN DE COMPENSATION

(En anglais)

Emily Wright (la seule femme dans l'équipe fondatrice de doTerra) parle du plan de compensation, vous la verrez souvent dans les vidéos de Co-Impact Sourcing. Elle est allée à la rencontre de quasiment tous les producteurs, nous l'adorons !

<https://www.youtube.com/watch?v=9PaGhus5wMc>

Rosy Nerney, une WA australienne (on s'habitue à l'accent !) sur comment construire son arbre chez doTerra: https://www.youtube.com/channel/UCqwp0_sw5WRs3MVL9zHJBZA

La chaîne de Teresa Harding (dans notre upline) qui est pleine de ressources business & de conseils pour utiliser chaque huile: <https://www.youtube.com/user/teresaharding21>

CONSTRUIRE SON ARBRE

La construction de ton arbre est un sujet qui se présentera pour toi si tu souhaites créer une équipe doTerra. Voici l'ordre dans lequel il est bon de te fixer tes objectifs pour construire ton business de façon solide. Ensuite, libre à toi de déterminer en combien de temps tu aimerais y arriver. Nous verrons ce sujet en détail plus tard lors de nos calls hebdomadaires.

1. POUVOIR DE 3 (Bonus de 50€)
2. ELITE
3. PREMIER
4. POUVOIR DE 3 (Bonus de 250€)
5. SILVER
6. GOLD
7. POUVOIR DE 3 (Bonus de 1500€)
8. PLATINUM
9. DIAMOND

TES OBJECTIFS

Pour progresser à ton rythme et de façon solide chez doTerra, fixer des objectifs avec lesquels tu te sentes à l'aise et qui sont réalistes pour toi est primordial.

Un objectif est bien fixé lorsqu'il est atteint de 60 à 70 % ; si tu atteins constamment tes objectifs, ton objectif n'est pas assez ambitieux et tu peux voir plus grand. *Sky is the limit !*

DISCLAIMER: construire son entreprise doTerra requiert du temps et de l'investissement, comme pour n'importe quel projet d'entreprise. La seule différence est que vous pouvez vous concentrer sur votre offre et sur la valeur ajoutée de vos conseils car vous n'avez pas de logistique ni d'administratif à gérer et croyez-en mon expérience de startuppeuse, cela va vous faire gagner UN TEMPS FOU.

Plutôt qu'une simple liste d'objectifs que tu ne regarderas plus jamais, nous te proposons de te construire un vision board.

OBJECTIFS À 90 JOURS

Fixe tes objectifs & Mets en place des actions



Revenu mensuel:
Rang:



Revenu mensuel:
Rang:



Revenu mensuel:
Rang:

Nous t'invitons à te fixer des objectifs trimestriels. 90 jours est une période assez longue pour mettre en place une stratégie et assez courte pour ne pas perdre de vue ses objectifs. *You got this !*

VISION BOARD

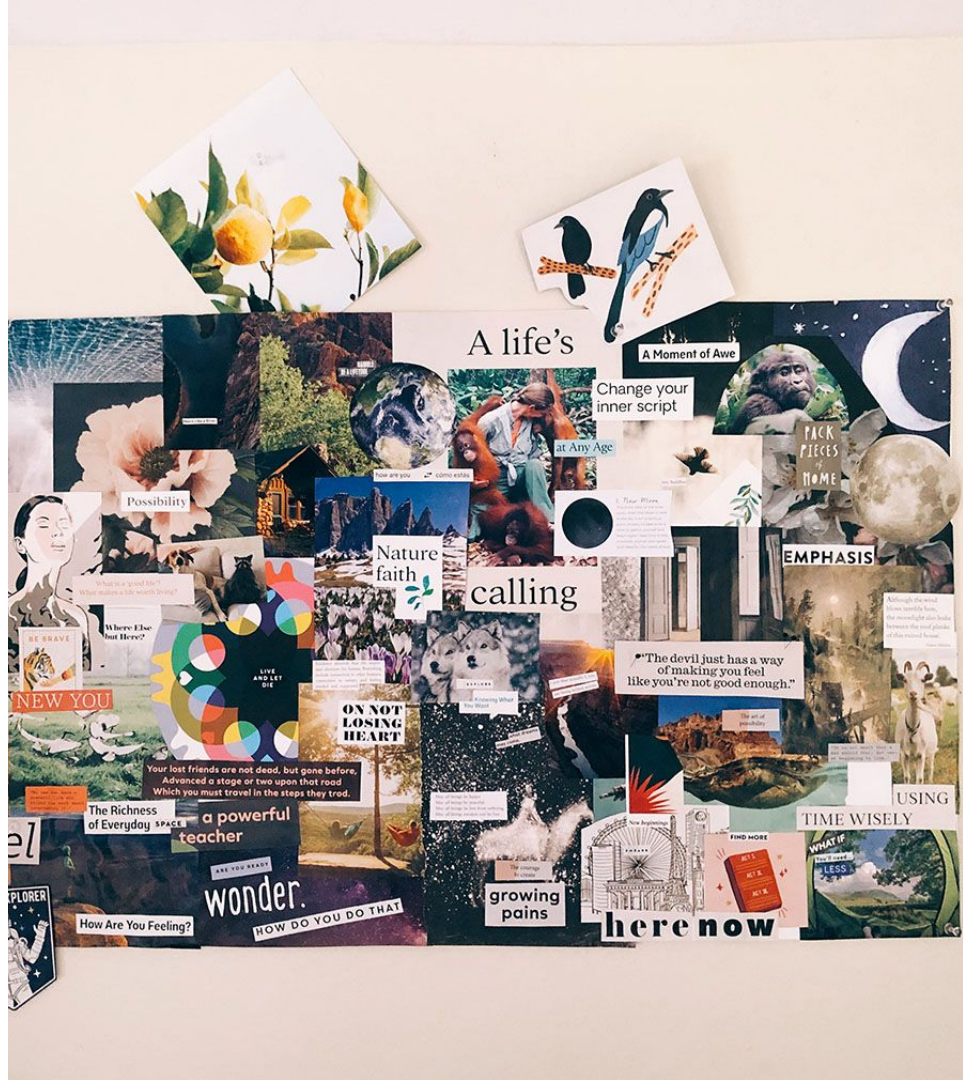
Prends un moment de réflexion et détermine ce qui est le plus important pour toi. Pense à un ou deux segments de ta vie dans lesquels tu veux créer.

Comment vas-tu inviter doTerra dans ta vie ? Quels projets pourront voir le jour plus rapidement grâce à l'argent gagné avec doTerra ?

Comment vas-tu donner au monde et recevoir ?

Pense large, pense grand ! Tu es créatrice, tout ce que tu poseras sur ce vision board va se réaliser. Quand tu es dans ta puissance créatrice, tes rêves sont des prémonitions.

Maintenant, prends des magazines, des photos, du papier. Découpe, dessine, écrit... Et colle le tout sur un grand bout de carton: ton tableau personnalisé. Garde-le visible dans un endroit de la maison. Tu peux aussi le mettre dans un endroit où tu viendras prendre un moment pour toi quand tu en as besoin, comme un petit autel.



CONSTRUIRE SON ACTIVITÉ EN LIGNE... OU PAS ?

Il est difficile ici de donner une direction universelle, une formule magique. Comme le dit si bien Adélaïde, il y a une façon de développer doTerra par personne.

Tu trouveras beaucoup de ressources chez doTerra qui t'explique comment faire un atelier, inviter tes proches chez toi, leur remettre des échantillons, etc. Partager les huiles en présentiel est la façon dont doTerra a été pensé au début. Depuis, et avec la situation actuelle, se développer en ligne est devenu un véritable levier.

Dans tous les cas, nous te conseillons de travailler sur ton identité générale, ce qui te permettra d'intégrer les huiles de façon pertinente à ton activité.

Nous te proposons dans la slide suivante de travailler sur ton plan de communication qui te donnera des next steps concrets pour avancer.

PLAN DE COMMUNICATION

#1 Définir sa cible

À qui s'adresse mon activité ? À qui vais-je présenter les huiles ?

- Les données démographiques : âge, sexe, localisation, niveau d'étude.
- Les caractéristiques sociales : profession, revenus, centre d'intérêts, situation familiale.
- Les aspects psychologiques : traits de caractères majeurs.
- Les habitudes comportementales : canaux de communication (réseaux sociaux, Email, téléphone), outil de communication (Ordinateur, tablette, mobile), rythme de vie.

#2 Définir ses objectifs de communication

Exemples:

- Écrire à x nouvelles personnes tous les jours pour partager mon activité/envoyer un freebie/proposer un échantillon (voir méthode d'échantillonnage plus haut)
- Avoir x followers engagés sur les réseaux sociaux dans 90 jours (ce n'est pas une question d'ego mais d'élargir ta communauté si les réseaux sont un levier pour toi)
- Si je ne suis pas encore présente en ligne, définir comment je veux l'être: une page Facebook, un site internet

PLAN DE COMMUNICATION

#3 Travailler son message

À chaque fois que vous écrivez ou parlez à quelqu'un ou que vous vous exprimez sur les réseaux, gardez à l'esprit votre message:

- Quels sont les avantages que votre activité/les huiles doTerra apporteront à votre cible ?
- Avez-vous des preuves ? Qu'est-ce qui vous rend crédible

→ Dans le cas de doTerra, votre utilisation personnelle, celles de vos proches et les expériences d'utilisation que nous nous partageons entre nous sont vos meilleurs outils !

- Quels sont les bienfaits qu'une personne retirera de votre activité/de l'utilisation des huiles ?

Bien sûr, vous pouvez manier ces éléments comme vous le souhaitez. Ils sont un bon aiguillage pour votre communication. Ayez-les en tête quand vous préparez un message à envoyer à quelqu'un pour présenter votre activité avec doTerra ou quand vous postez sur vos réseaux sociaux. C'est aussi une lanterne qui saura vous éclairer quand vous êtes en manque d'inspiration... ça arrive et c'est okay :)

NEXT STEPS CONCRÈTES

#4 Créer sa présence en ligne

Nous vous conseillons a minima d'avoir:

- Une page Instagram
- Une page Facebook
- Une liste d'emails

Si vous avez ces 3 choses, pas besoin de passer des heures sur un site internet.

Nous vous conseillons d'utiliser chaque outil comme indiqué à droite. En vous concentrant là-dessus, vous serez armée pour grandir, grandir, et partager la magie de ce que vous proposez au monde !

Nous verrons lors d'ateliers ultérieurs des sujets particuliers sur comment se développer sur les réseaux sociaux, faire grandir sa mailing list, etc.

Instagram:

- Partager au quotidien & faire grandir votre communauté
- Utiliser le pouvoir de <https://linktr.ee/> pour renvoyer vers des liens externes
- Faire grandir votre liste d'emails

Page Facebook:

- Récolter des avis clients
- Publier le même contenu que sur Instagram pour ceux qui n'ont pas Instagram
- Inviter vos amis à découvrir ce que vous proposez de façon ultra simple

Liste de mails:

- Partager vos actualités avec ceux qui vous suivent vraiment
- Bypasser les algorithmes des réseaux sociaux qui ne sont pas toujours très coopératifs

BRAVO !

Prends le temps de t'imprégner du contenu de cette semaine. Nous te conseillons de te fixer des objectifs hebdomadaires pour construire ta présence en ligne afin de ne pas perdre le momentum et de voir tes progrès. Si tu te lances sur les réseaux sociaux, nous aurons un atelier spécifique sur le sujet. Les réseaux peuvent être très chronophages et décourageants parfois mais nous sommes là pour t'aider à les utiliser au maximum et à poser des barrières saines !