

# Onboarding

Öl dir die Welt, wie sie dir gefällt



*Selbstständig. Unabhängig. Frei.*

Starte jetzt in ein unabhängiges Leben in Fülle

**We are dōTERRA.**

*„Wir sind dōTERRA.“*

Wir sind Bewegung von Menschen, die  
Verantwortung für ihre Gesundheit übernehmen  
und anderen zeigen, wie sie das auch können – mit  
Herz, Wissen und Begeisterung.

# Inhaltsverzeichnis

## Basics

- |  | Seite |
|--|-------|
| • Willkommen im Team – Du bist hier richtig!                   | 2     |
| • Wo fange ich an? – Deine ersten Schritte in die Sichtbarkeit | 6     |
| • PIPES – Dein Fahrplan zum Erfolg                             | 11    |
| • Dein Fundament verstehen:                                    | 16    |
| ◦ Das Treueprogramm (LRP) – Deine Einkommens-Basis             | 16    |
| ◦ Dein Registrierungslink – Der Weg zu deinem ersten Kunden    | 21    |
| • Wie verdiene ich Geld mit dÖTERRA?                           | 23    |
| ◦ Die Ränge im Überblick                                       | 23    |
| ◦ Schnellstart-Bonus und Unilevel                              | 28    |
| ◦ Power of 3 – Teamstruktur, die dich belohnt                  | 31    |

## Pipes

- |   |    |
|---|----|
| • P - Prepare – Dein Fundament als Berater:in     | 36 |
| • I - Invite – Vom Interessenten zum Kunden       | 42 |
| • P - Present: Events als Erfolgsgeheimnis        | 45 |
| ◦ Die Testwoche(n)                                | 49 |
| ◦ Introklasse & 1:1 Präsentation                  | 52 |
| • E - Enroll:                                     | 57 |
| ◦ Wording & Mindset – Die Basis für deinen Erfolg | 57 |
| ◦ Verkaufen & Abschließen – Mach die Tür auf      | 59 |
| • S - Support                                     | 62 |
| ◦ KUNDEN: So begleitest du deine Kunden           | 62 |
| ◦ BERATER: Erste Schritte nach der Einschreibung  | 64 |

## Finale

- |                  |    |
|------------------|----|
| • Du bist bereit | 66 |
|------------------|----|



## Willkommen im Team – Du bist hier richtig!

Schön, dass du hier bist!

Du bist jetzt Teil von etwas Besonderem – einem Team, das gemeinsam wächst, sich unterstützt und ein Business mit Herz gestaltet.

Hier findest du deine ersten Orientierungspunkte:

- Wo du unsere wichtigsten Tools findest
- Wie du dich in den Gruppen zurechtfindest
- Welche ersten Schritte dir helfen, gut in deine neue Rolle zu starten

Freu dich auf Inspiration, Austausch und viele kleine Ideen, die dich auf deinem Weg begleiten.

*"Es muss nicht perfekt sein.  
Es muss einfach nur deins sein."*

## REFLEXIONSFRAGEN:

Nimm dir einen Moment Zeit und beantworte die Fragen so, wie es sich für dich stimmig anfühlt. Erlaube dir dabei, groß zu denken und zu träumen.



1.

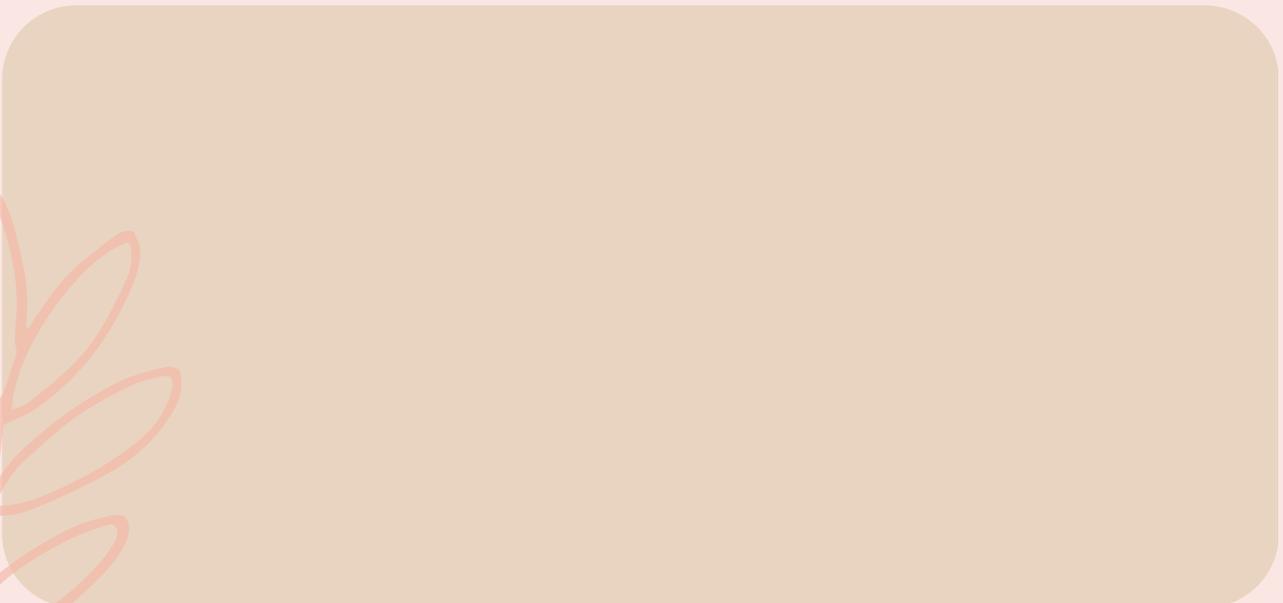
Was hat dich zu dōTERRA gebracht? Notiere für dich 5-10 Gründe, die dich inspirieren und motivieren. (Dein persönlicher Startpunkt – dein „Warum“)



2.

Welche Wünsche oder Ziele verbindest du mit deiner Tätigkeit bei dōTERRA? Welche Träume möchtest du dir dadurch erfüllen?

- Beispiele könnten sein: mehr Freiheit, ein zusätzliches Einkommen, Raum für Selbstverwirklichung.



# Impulse



- Telegram-Kundengruppe anschauen
- Der Telegram-Beratergruppe beitreten
- In der Vorstellungsrunde kurz vorstellen
- Termine ansehen & wichtige Termine notieren

Platz für Notizen:

A large, empty rounded rectangle with a thin brown border, intended for taking notes. It is positioned in the lower half of the page.

**Together, we heal the world.**

*„Gemeinsam heilen wir die Welt.“*

*Mit jedem Öl, das geteilt wird, entsteht ein Stück  
mehr Gesundheit, Verbindung und Hoffnung – in  
Familien, Gemeinschaften und Ländern.*



## Wo fange ich an? – Deine ersten Schritte in die Sichtbarkeit

Du bist jetzt Berater:in – und das darf man sehen.

Du kannst dich zeigen – echt, mutig, liebevoll. Sichtbarkeit kann ein Schlüssel sein, damit dein Business wächst. Es muss nicht laut sein – schon kleine, klare Zeichen können zeigen, was du machst.

Perfekt sein ist nicht nötig. Viel wichtiger ist, dass du dich authentisch zeigst. Denn oft entscheiden Menschen in wenigen Sekunden, ob sie spüren, was du anbietest.

*Die Welt braucht nicht perfekte Menschen.  
" Sie braucht Menschen mit Herz."*

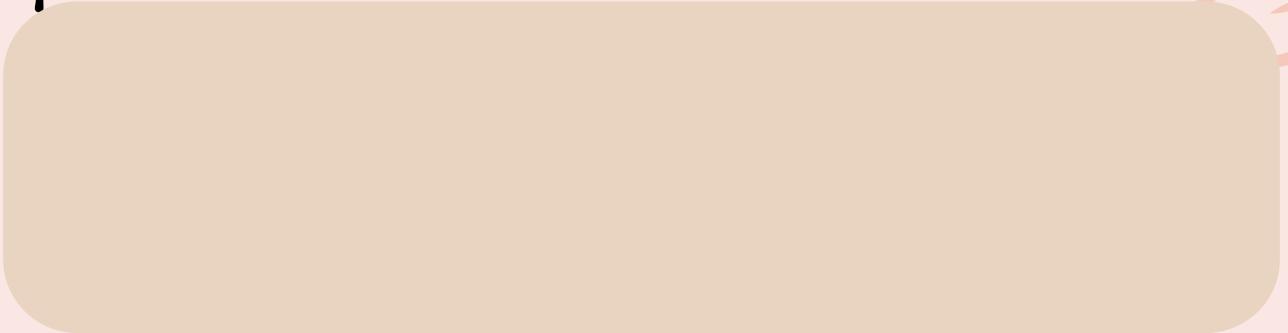
### REFLEXIONSFRAGEN:

Nimm dir einen Moment Zeit:

1.

Was bedeutet es für dich, sichtbar zu sein?

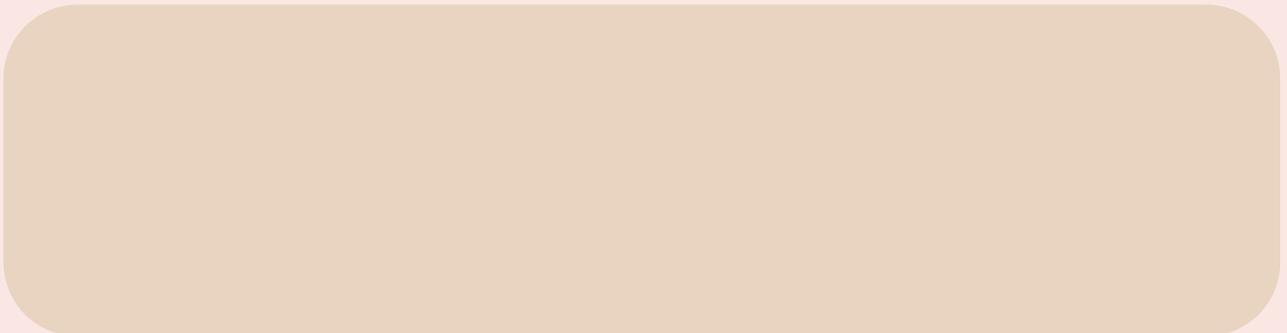
*(z. B. zeigen, wofür ich stehe / mutiger werden / mein Wissen teilen ...)*



2.

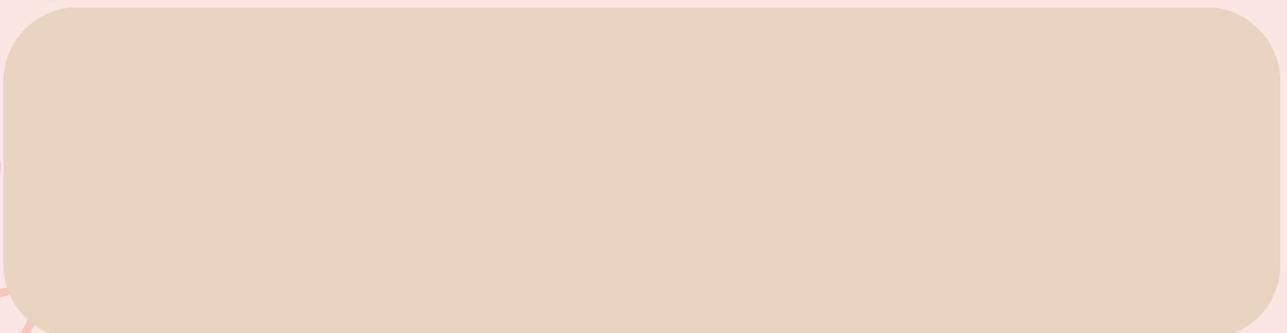
Wie möchtest du wahrgenommen werden?

*(z. B. herzlich, professionell, klar, offen ...)*



3.

- Welche 3 Eigenschaften hat die Beraterin, von der du selbst gerne beraten würdest?



# Impulse



Hier ein paar Ideen, wie du dich zeigen kannst – wähle aus, was zu dir passt:

- Deine Instagram-Bio anpassen z. B. „doTERRA Beraterin“ erwähnen.
- Deinen WhatsApp-Status oder eine Story aktualisieren – z. B.: „Ich bin jetzt doTERRA Beraterin 💜“ oder „Bei mir gibt’s Öle & Beratung“.
- Dich mit deinen Ölen zeigen: Foto, Story oder Reel (Lieblingsöl, Morgenroutine, Anwendung mit Kind oder Tier ...).
- Mindestens einer Person persönlich erzählen, dass du gestartet bist – z. B. in der Familie, bei der Arbeit oder im Freundeskreis.

## **KISS-Checkliste (Keep it stupid & simple):**

In 5 Sekunden sollte klar sein:

- Ich bin doTERRA Berater:in
- Bei mir kannst du Öle kaufen
- Du kannst bei mir Berater:in werden

**Nutze diese Wörter aktiv auf deinen Kanälen  
– ganz klar & unkompliziert**

## Platz für Notizen:



## **Share from the Heart.**

*„Teile von Herzen.“*

*Wenn wir mit Liebe, Authentizität und Begeisterung  
teilen, entsteht echte Verbindung – und Vertrauen  
wächst ganz von selbst.*



## PIPES – Dein Fahrplan zum Erfolg

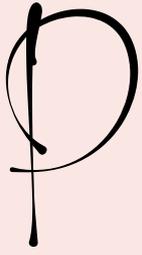
Was auf den ersten Blick wie „so viel“ aussieht, ist in Wahrheit ganz strukturiert aufgebaut:

Mit den fünf Schritten von PIPES hast du einen klaren Fahrplan – vom ersten Kontakt bis zur treuen Kundin oder neuen Beraterin.

Du darfst deinen eigenen Rhythmus finden. Schritt für Schritt.

*"Es geht nicht darum, wie schnell du gehst –  
sondern dass du gehst."*





**PREPARE**

**INVITE**

**PRESENT**

**ENROLL**

**SUPPORT**

Interesse  
Wecken

Einladen  
zu Event

EVENT

Abschluss

Betreuung

“Klingt  
Spannend,  
vielleicht  
wäre das ja  
was für  
mich”

Interessent  
abholen  
und als  
Kunde  
gewinnen

Verkaufs-  
abschluss  
und  
Registrier-  
ung Kunde/  
Berater

Den  
Kunden/  
Berater  
helfen &  
unterstützen

Storys  
Reels  
Reden  
Von Ölen/  
Erfahrung  
en erzählen

Story  
Persönliche  
Nachricht  
Persönlich

Testwochen  
Infoabend  
z. B. Zoom,  
Offline, 1:1,  
WhatsApp,  
Intro

Follow Up  
nach dem  
Event

Telegram  
Community  
Schulunge  
n  
1:1  
Beratung

**TÄGLICH**

1-5  
Minuten  
Routine

**1x WOCHE**

Ohne  
Events,  
keine  
Kunden!

**max.**

**2 Tage**  
nach Event

# Impulse



- Teile ab jetzt täglich mindestens 1 kurzen, einfachen Interesse-Wecker, der sich easy in deinen Alltag integrieren lässt: → z. B. ein Story-Video, ein kurzes Foto mit Text oder etwas, das du eh gerade machst.
- Stell dir einen täglichen Handy-Wecker mit dem Titel: "Interesse-Wecker-Reminder" → Frag dich dann kurz: Habe ich heute schon einen Impuls gesetzt? Falls nein: jetzt ist der perfekte Moment dafür! 😊
- Schau in den Teamkalender: Welche Team-Events stehen diesen Monat an? → Trag dir gleich die ein, die du mitbewerben möchtest und plan dir Zeit dafür ein.
- Nimm an den ersten Team-Events teil – Ziel: Bring mindestens 1 Person mit, der du von den Ölen erzählt hast.

Wenn du heute einen einzigen Samen säst,  
" wirst du morgen beginnen zu ernten."

Platz für Notizen:



## **Meine Ölwelt**

*“Öl dir die Welt wie sie dir gefällt”*

*Als Team Meine Ölwelt inspirieren und ermutigen wir  
Menschen, Gesundheit, Freiheit & Freude in ihr Leben  
zu bringen – und dabei selbst erfüllt zu leben.*



## Dein Fundament verstehen

### Das Treueprogramm (LRP) – Deine Einkommens-Basis

Wenn du regelmäßig bestellst und dein LRP richtig einrichtest, wirst du provisionsberechtigt. Deshalb ist das dein allererster technischer Schritt im Business.

*LRP ist nicht nur dein Einkaufswagen –  
es ist deine Startrampe."*

# LRP - Loyalty Rewards Programm

## Das Treueprogramm



1 bis 3  
Monate

**10 %**



4 bis 6  
Monate

**15 %**



7 bis 9  
Monate

**20 %**



10 bis 12  
Monate

**25 %**



13+  
Monate

**30 %**

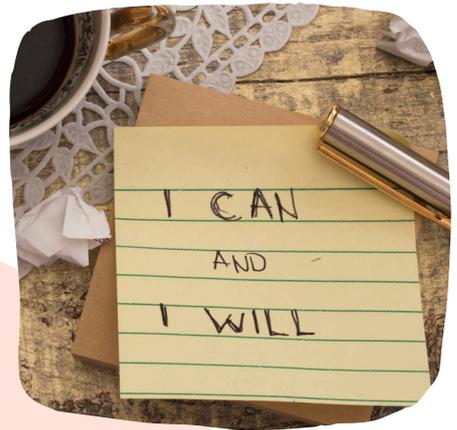
## Übersicht:

Produktvolumen PV	1 PV	50 PV	100 PV	125 PV
Status behalten	✓	✓	✓	✓
Prozentsatz aufbauen		✓	✓	✓
Provision erhalten			✓	✓
Produkt des Monats				✓

## Was bedeutet das konkret?

- Um Provisionsberechtigt zu sein brauchst mindestens 100 PV im Warenkorb, gespeichert im LRP
- Provision gibt es nur, wenn im jeweiligen Monat mindestens 100 PV über dein LRP bestellt werden.
- Du kannst dein LRP flexibel anpassen – es ist kein Abo, sondern dein Vorteilskonto

# Impulse



- Lege dir eine LRP-Vorlage mit mindestens 100 PV im Warenkorb an – so bist du provisionsberechtigt.
- Stell dir im Handykalender eine Erinnerung, damit du deine Bestellung nicht vergisst.
- Ideen für deine erste Nachbestellung:
  - Probefläschchen (praktisch für spätere Aktionen wie z. B. Testwochen)
  - Kapselsticker
  - Class Kit: 10× 5 ml Wild Orange als kleines Geschenk bei Neukunden

# Tip:

Wenn du dir beim Einrichten deines LRP noch unsicher bist: Frag gerne die Person, die dich eingeschrieben hat – also deine Upline. Sie unterstützt dich gern dabei und kann den ersten LRP-Warenkorb mit dir gemeinsam anschauen, wenn du möchtest.  
Du bist nicht allein – wir gehen diesen Weg im Team.

## Platz für Notizen:



## **Create the Life You Desire.**

*„Kreiere das Leben, das du dir wünschst.*

*Mit doTERRA gestaltest du nicht nur Gesundheit für andere –  
sondern auch dein eigenes, freies und erfülltes Leben.*



## Dein Fundament verstehen

### Dein Registrierungslink – Der Weg zu deinem ersten Kunden

Mit deinem persönlichen Registrierungslink kann sich dein erster Kunde ganz einfach einschreiben – über dich!

Der Link ist dein digitaler Türöffner: Er verbindet dich, deinen Kunden und das dōTERRA-System.

*Bereit sein heißt nicht, dass du schon alles weißt –  
"sondern dass du dir deinen Platz eingerichtet hast."*

# Impulse



- Erstelle deinen Registrierungslink in deinem Backoffice (Je nach Schulungsvideo kannst du eine Schritt-für-Schritt-Anleitung ergänzen oder zeigen)
- Teste ihn: Öffne ihn selbst, schau wie er aussieht
- Speichere ihn dir ab (Notizbuch, WhatsApp, Canva-Grafik etc.)



## Wie verdiene ich Geld mit dōTERRA?

### Ränge im Überblick

Dein dōTERRA Weg: Einkommen mit Herz und Vision

Mit dōTERRA kannst du nach und nach ein stabiles, langfristiges Einkommen aufbauen.

Du tauschst nicht einfach Zeit gegen Geld – du baust dir eine Pipeline.

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, mit dōTERRA Geld zu verdienen.

Am Anfang wirkt das vielleicht wie eine neue Sprache – und das ist okay!

Du musst das nicht alles auf einmal verstehen. Aber du darfst wissen: Das Potenzial ist da. Und du wirst auf deinem Weg begleitet.

*"Du darfst mit dem, was du liebst,  
auch Geld verdienen."*

# Direkt verkaufen VS. Einschreiben von Kunden



## Direktverkauf:

- Du verkaufst die Produkte zum VK Preis direkt und behältst die 25 % Gewinn
- Nachteil: Du tauschst wieder Zeit gegen Geld, da du die Produkte erst selbst bestellen musst und ausliefern musst



## Einschreiben:

- Baue dir ein stabiles, langfristiges Einkommen auf, das auch dann fließt, wenn du nicht permanent arbeitest

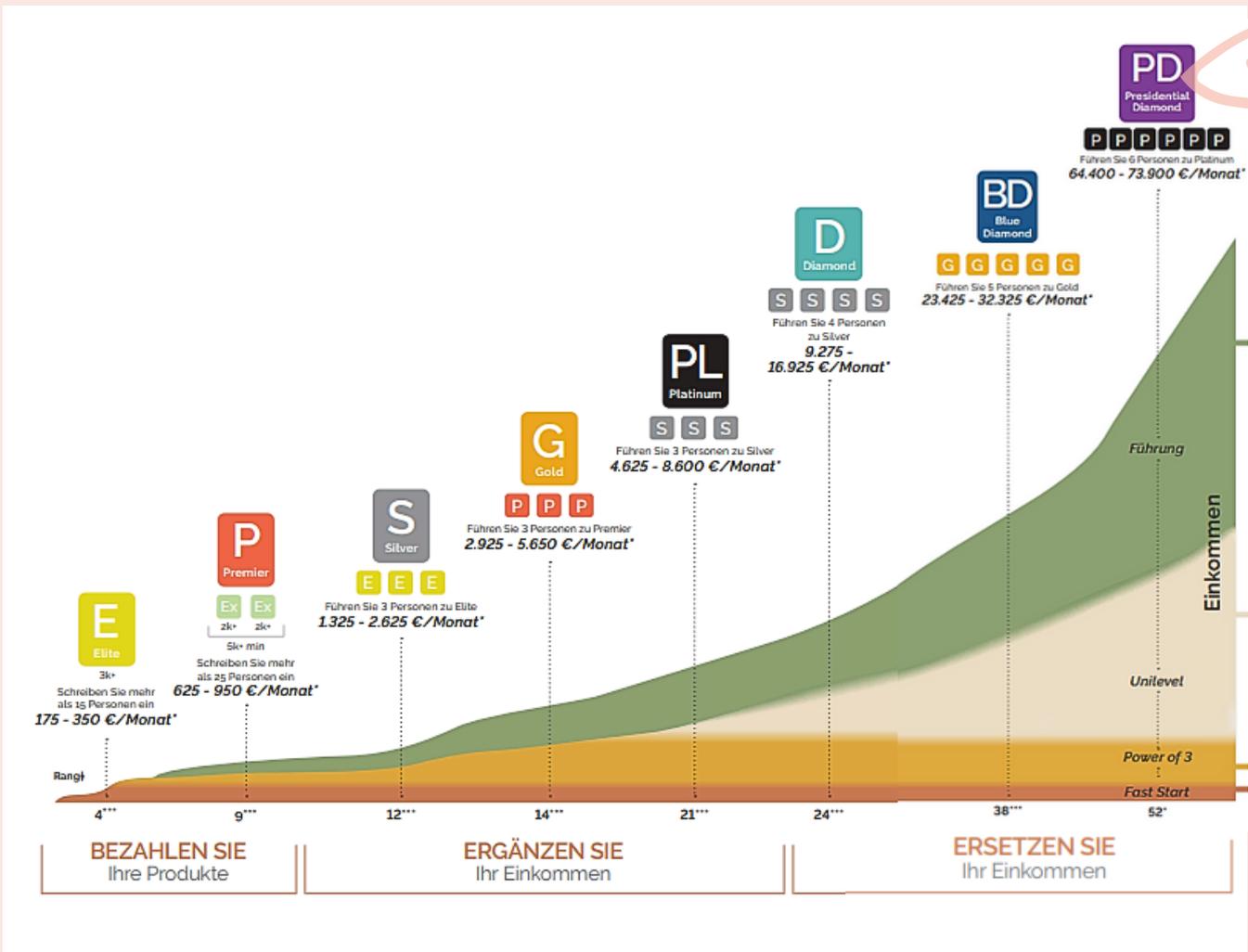
Mit dōTERRA kannst du Schritt für Schritt ein stabiles Einkommen aufbauen.

Dazu gibt es verschiedene Boni und ein Rangsystem.

Du musst nicht alles sofort verstehen – du darfst es einfach mal gehört haben und nach und nach in deinen eigenen Flow finden.

*Du startest mit einem kleinen Samen.  
Und daraus kann ein Lebensbaum werden."*

# Das Rangsystem von doTERRA



Der lukrative Vergütungsplan von dōTERRA ist eine bewährte Methode, um eine nachhaltige Einkommensmöglichkeit zu schaffen und gleichzeitig Synergien und Zusammenarbeit zu fördern. Für jeden unten angezeigten Rang, steht der Wert für den potentiellen persönlichen Durchschnittsverdienst. Bitte beachten Sie, dass es sich um potentielle Zahlen handelt, die nicht garantiert werden, und Ihr persönlicher Verdienst von Faktoren wie persönlich aufgewendeter Zeit, dem Organisationsvolumen (OV) und der Personenzahl abhängig ist, die Sie in Ihre Downline einschreiben.

*"Geld verdienen mit Herz ist nicht egoistisch  
- es ist kraftvoll."*

Platz für Notizen:



**Build, Share, Live.**

*„Aufbauen. Teilen. Leben.“*

*Wir teilen nicht nur Produkte – wir bauen Leben,  
Gemeinschaft und Möglichkeiten.*



## Wie verdiene ich Geld mit dÖTERRA?

### Schnellstart-Bonus und Unilevel

#### Schnellstart-Bonus

Der Schnellstart-Bonus ist für viele der erste „Wow“-Moment:

Du sprichst mit jemandem, er entscheidet sich für dÖTERRA – und du bekommst eine Provision direkt in der Folgewoche ausgezahlt. 💰

So funktioniert's:

- Gilt für alle Einschreibungen in den ersten 60 Tagen (wöchentlich ausgezahlt)
- Du bekommst 20 % Provision auf das PV der Bestellungen in den ersten 60 Tagen

Gewinnen deine Berater, welche du selbst eingeschrieben hast, einen Kunden erhältst du ebenfalls Schnellstartbonus:

- Deine direkte Einschreibung → du: 20 %
- Wenn dein Team jemanden einschreibt → du: 10 %
- Und so weiter → bis zur 3. Ebene (5 %)





## Vorraussetzung:

- Du hast selbst **100PV im LRP gespeichert** und zwar schon in dem Moment in dem die Einschreibung ist!
- Am Monatsende musst du die 100 PV auch gekauft haben im Treueprogramm

## Unilevel

Der Unilevel-Bonus ist dein passives Einkommen, das du dir durch gute Betreuung und nachhaltiges Teamwachstum aufbaust.

Je mehr Menschen du betreust – und je mehr sie regelmäßig bestellen – desto mehr wächst dein Unilevel.

## So funktioniert's:

Du bekommst auf mehrere Ebenen deines Teams monatlich Provision:

- Level 1 (direkte Einschreibung): entfällt – die Mittel fließen in Power of 3
- Level 2-7 sind aktiv
- Die Prozentsätze pro:
  - Level 2: 3 %
  - Level 3: 5 %
  - Level 4-7: 6 % pro Ebene

(Jeweils bezogen auf das PV der Treuebestellungen)



# Impulse

- Gehe in dein Office und schaue dir an wie deine Schnellstart Boni und Unilevel bis jetzt aussehen
- Erkundige dein Backoffice und mache dich etwas Vertraut

Platz für Notizen:





## Wie verdiene ich Geld mit dōTERRA?

### Power of 3 – Teamstruktur, die dich belohnt

#### **Einführung:**

Power of 3 ist ein Bonussystem, mit dem du Monat für Monat ein stabiles Einkommen aufbaust – ganz ohne Druck oder Vorgaben, wie viel jede Person bestellen muss. Es zählt einfach der Gesamtumsatz deiner ersten Teamebene. Du gestaltest es auf deine Art.

*"Gemeinsam stark – Schritt für Schritt  
zur finanziellen Stabilität."*



# So funktioniert's:

## ◆ Stufe 1 – Power of 3

- Deine erste Ebene (die Menschen, die direkt unter dir eingeschrieben sind)
- Gemeinsam erzielen sie mindestens 500 OV (Organisational Volume) über das Treueprogramm

➔ Du bekommst **45€ Bonus - BOOST: 90 € Bonus**

## ◆ Stufe 2 – Power of 9

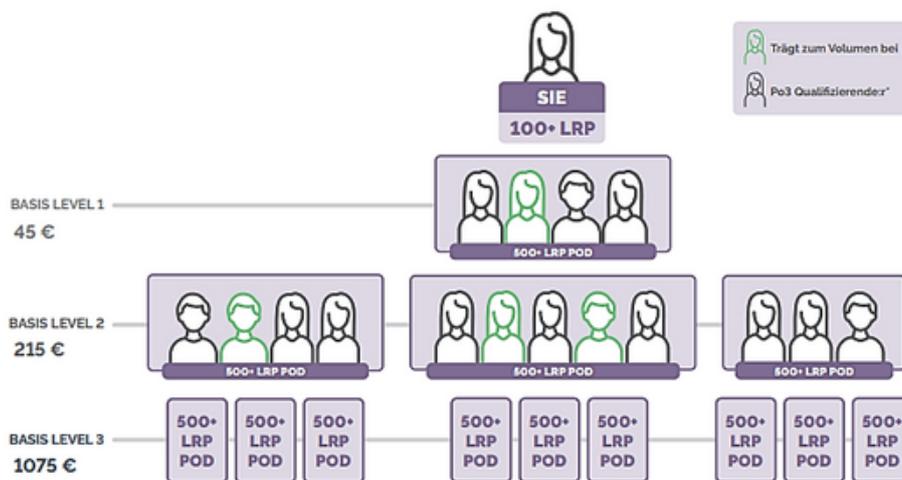
- Drei deiner Teampartner:innen schaffen dasselbe (je 500 OV in ihrer ersten Ebene)

➔ Du bekommst **215€ Bonus - BOOST: 430 € Bonus**

## ◆ Stufe 3 – Power of 27

- Drei bauen je drei auf (jeweils mit 500 OV in ihrer ersten Ebene)

➔ Du bekommst **1.075€ Bonus - BOOST: 1290 € Bonus**



# BOOST

Persönliches Wachstumsvolumen:  
Entspricht dem Gesamtbetrag des LRP-Volumens† des laufenden Monats von persönlich eingeschriebenen Mitgliedern, die in den letzten 12 Monaten Personen eingeschrieben haben.

## Persönliches Wachstumsvolumen als Boost des Power of 3-Bonus

POWER OF 3-LEVEL	PERSÖNLICHES WACHSTUMSVOLUMEN		VERDIENST BIS ZU
	400+	800+	
LEVEL 1 (45 €)	45 €		90 €
LEVEL 2 (215 €)	45 €	215 €	430 €
LEVEL 3 (1.075 €)	45 €	215 €	1.290 €

## Vorraussetzung:

- Du hast 100 PV gespeichert & bestellt im Treueprogramm (LRP)
- Deine Teampartner:innen ebenfalls
- Es zählen nur Bestellungen im Treueprogramm (nicht Einschreibungen)

## So funktioniert's:

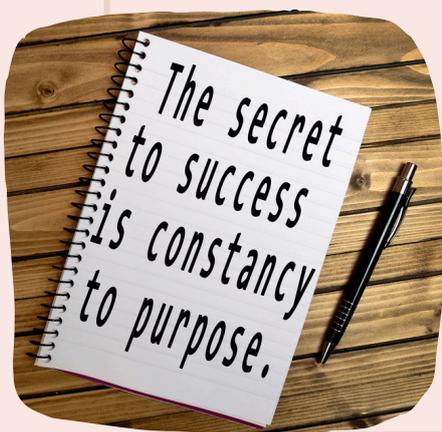
- Du hast 100 PV gespeichert & bestellt im Treueprogramm (LRP)
- Deine Teampartner:innen ebenfalls
- Es zählen nur Bestellungen im Treueprogramm und einmalige Treuebestellungen (nicht Einschreibungen oder Einzelbestellungen)

## Impulse

- Gehe in dein Office und schaue dir an wie deine Power of 3 bis jetzt aussieht und was dir noch fehlt zu deinem ersten PO3/9/27
- Schaue in dein Office wie hoch dein Persönliches Wachstumsvolumen ist und schaue, wie viel du noch für deinen ersten Boost benötigst.

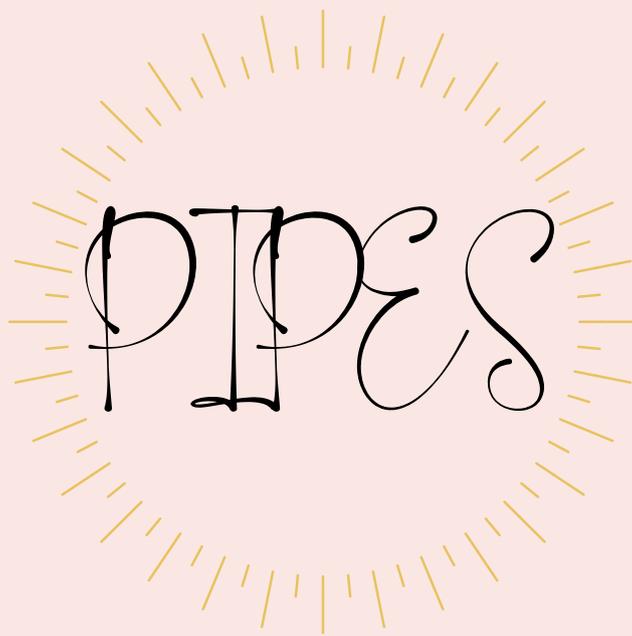
Struktur bringt Sicherheit -  
"und Sicherheit schenkt dir Freiheit."

Platz für Notizen:



**Changing Lives.**  
*„Leben verändern.“*

*Jede Empfehlung, jedes Gespräch und jedes Event  
kann der Beginn einer neuen Lebensqualität sein –  
für dich und für andere.*



## P - Prepare – Dein Fundament als Berater:in

### **Einführung:**

Bevor jemand bei dir kaufen kann, muss er erstmal wissen, dass es dich und deine Öle überhaupt gibt.

Dein erstes Ziel: Aufmerksamkeit erzeugen!

Dein zweites Ziel: Einen Wunsch wecken, mehr zu erfahren.

Das geht nicht durch Fakten – sondern durch Geschichten, durch echten Nutzen und durch Sichtbarkeit.

*Warte nicht, bis du „bereit“ bist – fang heute an, sichtbar zu sein.*

*Deine Wunschkundin / Zielgruppe*

Stell dir deine perfekte Kundin vor. Sie ist neugierig auf Öle und offen für Natürlichkeit.

**Wer ist dein Wunschkunde?** Erstelle deine Buyer Persona:

Name (fiktiv):

Alter:

Beruf / Alltag:

Was liebt sie?

Was stresst sie?

Umstände (Kinder, Verheiratet, sonstiges):

Hobbies:

Wo hält sie sich auf? (z. B. Insta, Yoga-Studio, Schule, Apotheke ...)

Was wünscht sie sich?

# Übung

Wecke das Interesse deiner Kunden, indem du ihren NUTZEN ansprichst  
Menschen interessieren sich nicht zuerst dafür, was ein Produkt ist – sondern was sie davon haben.

Deshalb lautet dein Schlüssel: Stelle dir immer wieder diese eine Frage:

☛ „Was hat (Name deiner Wunschkundin) davon, dass dieses Produkt ...?“

Aufgabe: Ergänze die Tabelle unten, in dem du dich in deine Buyer Persona hineinzuversetzt und zu üben, wie du aus einem Produktmerkmal einen emotionalen oder praktischen Nutzen formulierst.

## Home Essentials Kit

### PRODUKTMERKMAL:

### NUTZEN:

Top 10 Öle enthalten

98 % aller Alltagsthemen sind abgedeckt. Bauch zwick? Öl da. Müde? Öl da. Kind zahlt? Öl da. Immer eine Lösung griffbereit.

Diffuser inklusive

Beste Preis-Leistung

CPTG-zertifiziert &  
100 % naturrein

Enthält große 15 ml  
Flaschen

Für Emotionen

Stell dir vor, du kannst endlich deine....

Reines Naturprodukt –  
kein Schnickschnack

Vielseitig anwendbar:  
aromatisch, äußerlich,  
innerlich

Unterstützt das  
Immunsystem

Familienfreundlich  
einsetzbar

Enthält große 15 ml  
Flaschen

Unterstützt in  
Erkältungszeit

Für Kinder / Tiere  
geeignet

*"Jemand da draußen wartet genau auf das,  
was du heute teilst."*

# Wecke das Interesse

Nutze jede Gelegenheit, um den Nutzen sichtbar zu machen – ehrlich, unkompliziert & in deinem Stil. Beispiele:

- Instagram Story / Reel / Post
- TikTok mit Vorher-Nachher
- WhatsApp-Status mit kurzem Satz
- Gespräch mit einer Freundin („Willst du mal riechen?“)
- Im Yoga-Studio oder Kursraum Öle sichtbar nutzen
- Beim Einkaufen oder in der Schule Öle bei dir haben
- Zuhause sichtbar platzieren
- Duft im Raum wirken lassen
- Alltagsätze wie: „Ich hab da was, das mir hilft ...“
- Immer zeigen: Was verändert sich durch das Öl?

## Impulse

- Erstelle jetzt deinen ersten Interessewecker
- Setze dir ab jetzt das Ziel: → Täglich mindestens einen Sichtbarkeits-Impuls
- Stell dir einen Wecker als tägliche Erinnerung



*Du musst nicht warten, bis du bereit bist  
" - du wirst bereit, indem du gehst." "*

## Marketing Fakten

- Es braucht im Schnitt 12-28 Kontaktpunkte, bis ein Kunde kaufbereit ist
- Nur 2 % kaufen beim ersten Kontakt, aber 80 % nach dem 5. Kontakt
- 95 % brauchen Wiederholung, um dich & dein Angebot einzuordnen
- Menschen kaufen emotional - nicht rational
- Sichtbarkeit = Vertrauen = Wachstum

„Mit jedem Post, jedem Gespräch, jedem Tropfen säst du Samen. Manche keimen still - aber sie wachsen.“

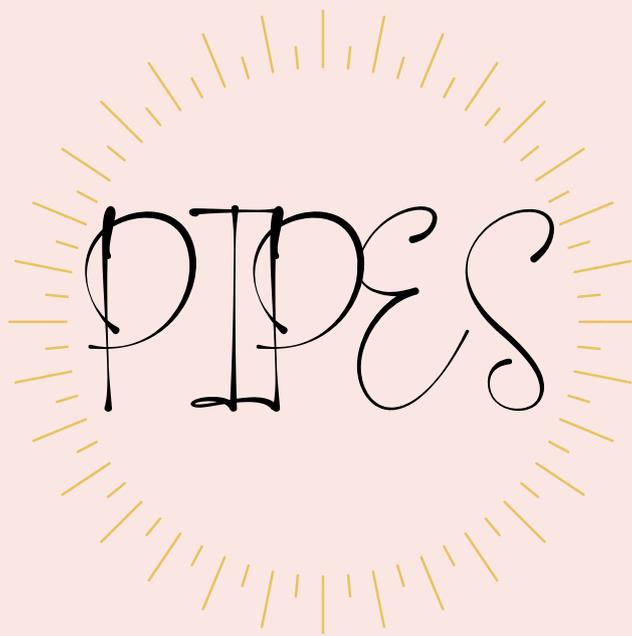
## Platz für Notizen:



## **Hope is Real.**

*„Hoffnung ist echt – und wir  
können sie schenken.“*

*Mit Healing Hands, mit jedem Öl, mit jedem  
Gespräch schenken wir Perspektive & Mut.*



## I - Invite – Vom Interessenten zum Kunden

### **Einführung:**

Dein Wunschkunde ist bereit. Er hat dich gefunden und sein Interesse an den Ölen ist geweckt. Jetzt ist es Zeit ihn in einen Kunden zu Verwandeln



*Lade deinen Kunden zu einem Event ein*

### **So bereitest du die Einladung vor:**

- Du hast regelmäßig Interesse wecker geteilt

### **Dann kommt der Moment in dem du einen Interessenten Einladen solltest:**

- 1:1 Gespräch
- Ölintro zu Hause
- Zoom-Workshop
- Testwoche
- Yoga-Studio, Kurs oder Café
- Insta-Live
- Infotisch / Messe / Elternabend
- Themenabend: z. B. Öle für Kinder, Tiere, Entspannung



# Wo lade ich effektiv ein?

## Allgemein

- Story
- WhatsApp Status
- Flyer (Abreiszettel / QR Code)
- Poster

## Persönlich

- per Nachricht
- im Gespräch

## Follow up für Teilnehmer:

(nach dem Ja)

- Direkt nach Anmeldung: Schön, dass du dabei bist
- 2 Tage vor Event: Bald geht's los, evtl. Link o. ä. für Event
- 1-2 h vorher: gleich geht's los



**Teilnehmerzahlen werden steigen**

# Tip:

Hinweis zum Einladen:

Bewirb immer nur 1 Event gleichzeitig – das wirkt fokussiert und klar.

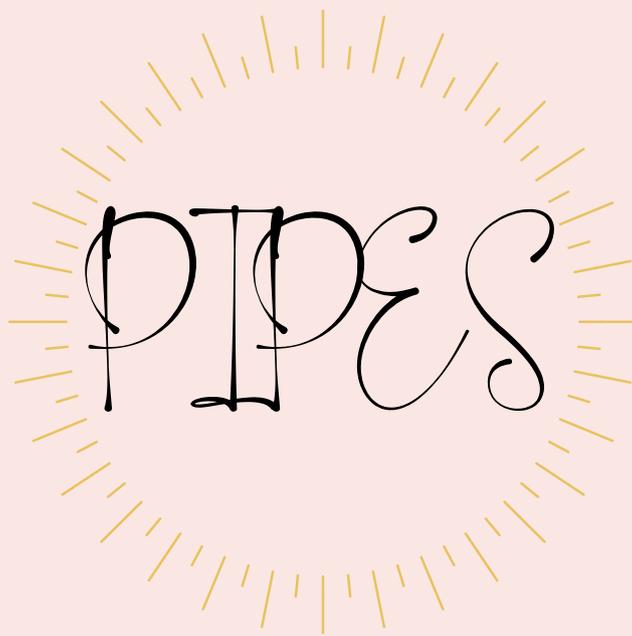
Wenn du 3-4 Dinge auf einmal teilst, fühlt sich niemand persönlich angesprochen.

👉 Lade gezielt für EIN Event ein – und nach dem Event für das nächste.



**Empowering People.**  
*„Menschen befähigen.“*

*Wir geben anderen die Möglichkeit, ihre Gesundheit,  
ihr Leben und ihre Zukunft selbst in die Hand zu  
nehmen.*



## P - Present: Events als Erfolgsgeheimnis

### Warum Events der Schlüssel sind

Wenn du dir erfolgreiche Berater:innen anschaust, wirst du eines feststellen:  
Sie präsentieren regelmäßig.

Mindestens **einmal pro Woche** zeigen sie die Öle – auf ihre eigene Art.

Nicht immer gleich. Aber beständig.

*"Konsistenz schlägt Perfektion."*

### Was heißt „präsentieren“ oder „Event“ eigentlich?

Es kann so vieles sein:

- 1:1 Gespräch
- Ölintro zu Hause
- Zoom-Workshop
- Testwoche
- Yoga-Studio, Kurs oder Café
- Insta-Live
- Infotisch / Messe / Elternabend
- Themenabend: z. B. Öle für Kinder, Tiere, Entspannung

# Dein Monatsplan

- Notiere dir JETZT alle Events, an denen du teilnehmen oder die du selbst halten möchtest
- Sieh in unserer Telegram-Gruppe unter „Termine“ nach – welche Team-Events möchtest du nutzen?
- Trage alle Termine verbindlich in deinen Kalender ein und versuche mit **min. 1 Teilnehmer zu kommen**
- Auch wenn du nicht selbst sprichst – blocke dir Zeit & plane aktiv mit
- Erstelle einfache, klare Werbung für deine Events (Canva, Story, Status, Post ...) oder nutze unsere Fertigen für die Teamevents
- Speichere dir in deinem Terminplaner jedes Monat einen festen Tag am Ende des Monats ein, an dem du deine Events für das kommende Monat planst
- **Starte mit deiner ersten Einladung**
  - z. B. auf Insta, im WhatsApp-Status, per Direktnachricht oder Story
  - *Hauptsache: Du legst los.*

Wenn du selbst nicht weißt, wann dein  
"nächstes Event ist - wie sollen es deine  
Kund:innen wissen?"

Platz für Notizen:

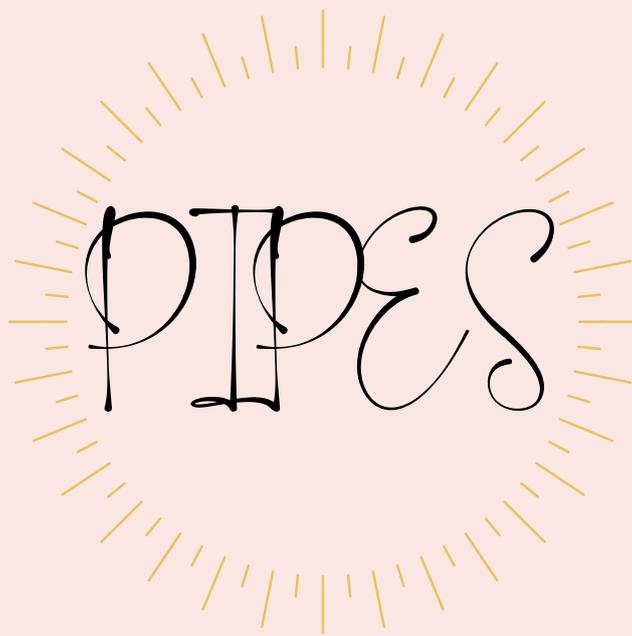
D<sub>2</sub> R<sub>1</sub> E<sub>1</sub> A<sub>1</sub> M<sub>3</sub> S<sub>1</sub>  
D<sub>2</sub> O<sub>1</sub> N<sub>1</sub> T<sub>1</sub> W<sub>4</sub> O<sub>1</sub> R<sub>1</sub> K<sub>3</sub>  
U<sub>1</sub> N<sub>1</sub> L<sub>1</sub> E<sub>1</sub> S<sub>1</sub> S<sub>1</sub>  
Y<sub>4</sub> O<sub>1</sub> U<sub>1</sub>  
D<sub>2</sub> O<sub>1</sub>



**Grow Yourself, Grow Your  
Business.**

*„Wachse selbst – dann wächst  
auch dein Business.“*

*Persönliches Wachstum, Achtsamkeit und Offenheit  
sind die Basis für nachhaltigen Erfolg.*



## P - Present: Die Testwoche(n)

### **Einführung:**

Eine Woche lang testet eine Person 5 ausgewählte Öle mit deiner Begleitung. Sie erhält ein Probenpaket & wird per Telegram/WhatsApp/Story/Begleitblatt unterstützt.

Testöle

### **Welche Öle gehören dazu?**

- Lavendel
  - Zitrone
  - Zengest
  - OnGuard
  - Deep Blue (oder Deep Blue Rub-Probe)
- 8 Tropfen pro Fläschchen (Mini-Proben)

Weitere Testwochen mit anderen Ölen:

Kindertestwoche | Hundetestwoche | Katzentestwoche

# Ablauf

1. Du: Werbung, Teilnehmer Proben befüllen und abschicken so dass sie spätestens SAMSTAG Vor Start da sind (per Post Dienstag spätestens Mittwoch vor der Testwoche abschicken!)
2. In Gruppe Samstag: Vorstellungsrunde
3. Sonntag: Vorwort
4. Montag: Lemon
5. Dienstag: Lavendel
6. Mittwoch: ZenGest
7. Donnerstag: OnGuard
8. Freitag: Deepblue
9. Du: Samstag: Follow up

## Deine Aufgaben

- Werbung machen
- Proben rechtzeitig abschicken
- Teilnehmer persönlich Willkommen heißen
- Teilnehmer zur Testwochengruppe hinzufügen - bis spätestens Freitag!!!
- Zwischendurch fragen
- Follow Up

## Follow Up

*Gezielte Frage:*

**“Was meinst du, möchtest du mit mir loslegen?”**

*Ja*

**“Hast du schon überlegt mit was du starten möchtest oder kann ich dir noch helfen?”**

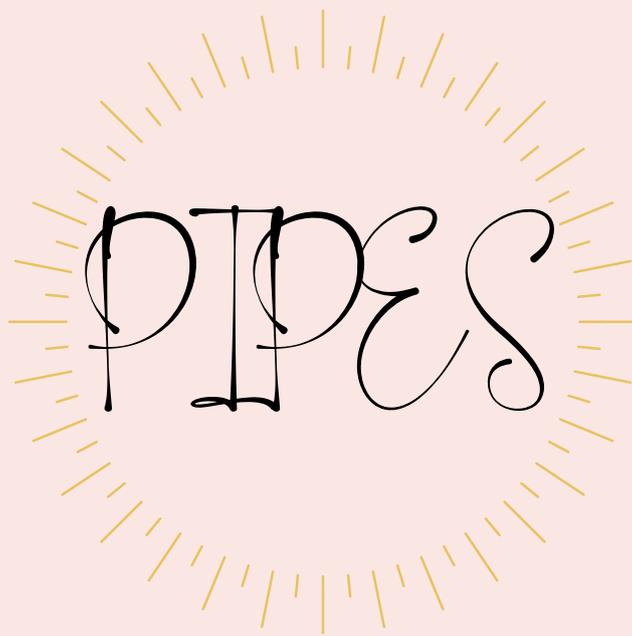
**“Möchtest du einen Kundenaccount oder einen Berateraccount?”**

# Impulse

- Besorge dir: Mini-Fläschchen, Öle, Kapselsticker, evtl. Tütchen → Im dÖTERRA-Shop oder bei Aromazeug (Links findest du im Videoprogramm)
- Lass dich in die WhatsApp-Gruppe zur aktuellen Testwoche hinzufügen → Schreib dazu einfach deiner Upline
- Trage die nächste Testwoche in deinen Kalender ein
- Lade dir den passenden Flyer herunter
- Starte deine erste Werbung

Platz für Notizen:





## P-Present: Introklasse & 1:1 Präsentation

### **Einführung:**

Deine Präsentation muss nicht perfekt sein.

Sie darf menschlich, ehrlich und lebendig sein.

Präsentationen können Live, Online (z.B. Zoom) oder auch per WhatsApp oder Telegram stattfinden. Finde die Variante die dir am besten liegt!

### 1:1 oder Vortrag?

- 1:1 Beratung: Mehr zuhören, individuell eingehen
- Vortrag: Mehr erzählen, Gruppenvibes nutzen
- Bei beidem gleich:

*Es lebt von deiner Begeisterung!*



# Ablauf Ideen

- Deine Story - kurz & echt
- Vorher - WOW-Moment - Jetzt (max. 3 Min.)
    - Was sind ätherische Öle?
  - 1-2 einfache Fakten, alltagstauglich
    - Wie wirken sie?
  - Alltagsthemen + Nutzen (denk an Compliance!)
    - Wie wendet man sie an?
  - Aromatisch - Innerlich - Äußerlich
  - Lass die Teilnehmer alles 3 ausprobieren!
    - Warum dōTERRA?
  - 1-2 starke Punkte: CPTG, Reinheit, Wirkung, Ethik
    - Wie startet man?
  - Zeig 2-3 Sets, Bonus, Special
  - Kunden- vs. Berateraccount
  - Tipp: Top 10 - 98 % der Themen abgedeckt, beste Preis-Leistung
    - Abschlussfrage:
      - „Wollen wir gemeinsam loslegen?“
      - „Mit welchem Set möchtest du starten?“
      - „Kunden- oder Berateraccount?“

# Specials & Interaktivität

**Achtung Langeweile!** Mach's spannend:

? Frage/Quiz:

- „Wie viele Tassen Pfefferminztee brauchst du für 1 Tropfen Pfefferminzöl?“
- → Antwort: 1 Tropfen = 28 Tassen

🧪 Experimente:

- Schimmelexperiment
- Lemon + Edding
- Styropor-Test

# 1:1 Beratung

In einem persönlichen Gespräch geht es vor allem darum, zuzuhören.  
Finde heraus: Was interessiert deinen Gesprächspartner?  
Was wünscht er sich – und was würde es in seinem Leben verändern?  
Weniger reden, mehr zuhören.  
So entsteht echte Verbindung.

# Impulse

- Notiere dir deinen Ablauf (Stichpunkte reichen)
- Überlege 1-2 kleine interaktive Elemente
- Überlege dir ein Goodie & besorge es
- Optional:* Schau dir meine Beispiel-Aufzeichnung an – so kann dein Vortrag aussehen.
- Plane heute dein erstes Intro oder 1:1 – trage Datum und Uhrzeit in deinen Kalender ein.
- Lade mindestens 3 Personen dazu ein (per Nachricht, persönlich oder via Social Media). → Du bist offiziell gestartet, sobald der Termin steht.
- Atme durch – du bist bereit.



# Tipps

- KISS – Keep it simple & stupid.
- Weniger ist Mehr! Sprich einfach.
- max. 45-60 Minuten.
- Begeisterung ist wichtiger als Fakten. Alles lebt von deiner Begeisterung!

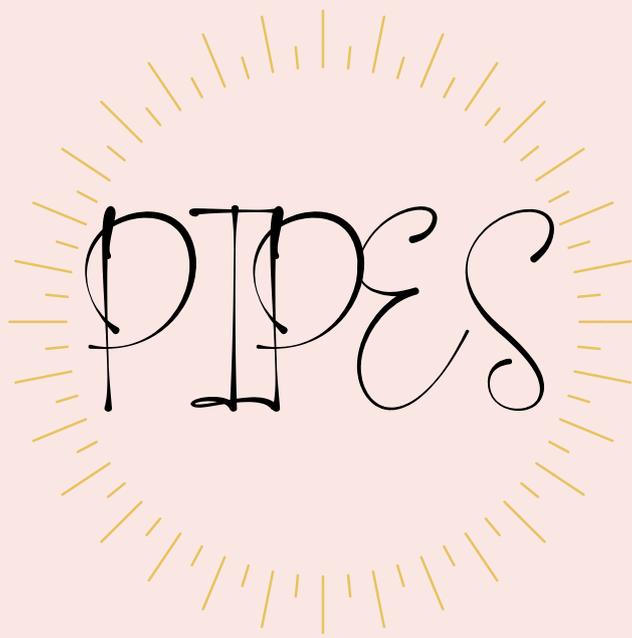
## Notizen:



## **Small Steps, Big Impact.**

*„Kleine Schritte, große Wirkung.“*

*Jeder Kontakt, jede Erfahrung, jede Einladung ist ein  
Baustein für etwas Großes.*



## E - Enroll: Wording & Mindset – Die Basis für deinen Erfolg

### **Einführung:**

Was du sagst – und wie du es sagst – macht den Unterschied zwischen „jemand kauft ein Öl“ und „jemand startet mit einem Set und bleibt dabei“.

Deine Energie und dein Mindset spiegeln sich direkt im Gespräch wider.

### Mindset-Grundlagen

- Verkaufe den Lifestyle, nicht nur ein Produkt.
- Denke in Lösungen und Nutzen, nicht in „teuer“ oder „billig“.
- Wenn du selbst denkst „Es ist teuer“, überträgt sich das.
- Sei überzeugt vom Wert – dann werden es auch deine Kunden sein.

Du bist die Energie, die du ausstrahlst.

# Wording



## So sprichst du, dass Kunden JA sagen:

- Nutzen immer wieder betonen
- Überlege dir vorher, **was** du verkaufen möchtest! (z. B. ein Set, nicht nur ein einzelnes Öl - denke Groß!).
- Sprich gezielt über genau diese Produkte / dieses Set- und nenne den Nutzen für deinen Kunden.
- Sage STARTEN statt KAUFEN

### Preis präsentieren:

- Immer: Nutzen → Preis → Nutzen + Verstärker
- Beispiel: *„Dieses Set deckt 98 % aller Alltagsthemen ab. Es kostet 328 €, und das Beste: Du bekommst dafür doppelte Menge, dreifache Anwendungsmöglichkeiten – PLUS einen Diffuser!“*

### Sprich in Bildern & Alltagssituationen

- „Bauch zwickt? Öl da. Stress? Öl da.“
- Kind zahnt? Öl da.“
- Erzähle kleine Geschichten statt nur Fakten.

### Sei klar, freundlich & selbstbewusst

- Hab keine Angst, den Preis zu nennen – er ist fair.
- Betone, was on top kommt: Community, Schulungen, 1:1-Begleitung.
- Verkaufe auch dich: Dein Wissen, deine Unterstützung, dein Herz sind inklusive.

*„Du verkaufst nicht nur Öle – du verkaufst Lösungen,  
Lebensqualität und dich als Begleitung.“*



# E-Enroll: Verkaufen & Abschließen – Mach die Tür auf

## **Einführung:**

„Ich will starten“ heißt nicht, dass die Person es automatisch tut.

Oft braucht es nur:

- Erlaubnis
- Klarheit
- Einfachheit

Timing

Nutze das Entscheidungsfenster:

- Warte nicht zu lange – je früher, desto besser!
- Am besten direkt im Event oder unmittelbar danach abschließen
- Ist der Moment vorbei, sinkt die Kaufwahrscheinlichkeit um **bis zu - 80 %**
- Max. 2 Tage nach dem Event aktiv bleiben – danach wird es deutlich schwieriger

## Notizen:

# So begleitest du den Abschluss

## Stelle die Abschlussfrage

„Was meinst du – möchtest du mit mir gemeinsam starten?“

„Welches Set spricht dich am meisten an?“

„Hast du dir überlegt, ob du mit einem Kunden- oder Beraterkonto starten möchtest?“

### **WICHTIG:**

#### **Halte durch!**

- Warte auf die Antwort – JA, NEIN oder eine Frage.
- Stelle keine Zwischenfrage, wie z. B. „... oder kann ich dir noch helfen?“ oder „... hast du noch eine Frage?“ – das verwässert den Moment.

## Goodie

- Mini-Öl-Probe
- Anwendungsguide
- Rezeptkarten
- Dein eigenes Goodie
- Wichtig: Limitiere es („nur für Einschreibungen bis ...“) – verstärkt den Entscheidungsimpuls.

## Sende direkt den Einschreibelink

„Hier ist dein persönlicher Link – du kannst direkt bestellen.“

Sag mir danach einfach kurz Bescheid, ob alles geklappt hat.“

## Erlaubnis geben

Viele Menschen brauchen ein klares Go.

Sätze wie:

- „Du darfst das jetzt einfach abschicken, es ist alles bereit.“
- „Das passt perfekt für dich – schick deine bestellung jetzt gerne ab.“

# Nein



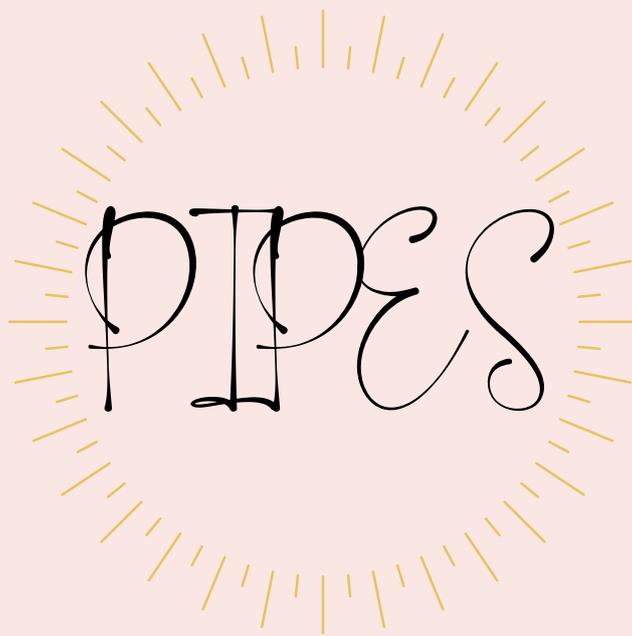
Wenn dein Interessent „NEIN“ sagt:

- Lass los – er ist nicht dein Wunschkunde (jetzt gerade).
- Du musst niemand überzeugen.
- Vielleicht ist er noch nicht so weit – der Samen darf weiterkeimen.
- Bleibe freundlich und offen – viele kommen später zurück.

# Impulse

- Erstelle deinen Einschreibelink mit Wunsch-Set + 2 Zusatzprodukten.
- Formuliere deine Lieblings-Sätze für dein Follow Up.
- Wähle dein Goodie für diesen Monat + setze ein klares Limit.

*Dein Kunde ist bereit – du musst ihm nur zeigen, dass er jetzt losgehen darf."*



## S - Support – KUNDEN: So begleitest du deine Kunden liebevoll & mit Struktur

### **Einführung:**

Die Beziehung zu deinem Kunden beginnt nicht mit der Einschreibung – sie vertieft sich danach. Je persönlicher und wertvoller der Start ist, desto mehr Freude hat dein Kunde an seinen Ölen.

### *Ideen für dein Onboarding:*

#### Direkt nach der Bestellung:

- Zugang zur Kundengruppe (z. B. Telegram) senden
- Link zum Kundenbereich meiner Website oder zu einer Info-Seite
- Falls vorhanden: ein „Ich habe meine Öle, was jetzt?“-Video oder PDF
- Optional: Handout oder Hausapotheken-Guide

#### Wenn die Öle angekommen sind (meist 7-10 Tage später):

- Kurze Nachricht: „Sind deine Öle angekommen?“
- Optional ein 1:1-Startgespräch anbieten
- Fragen willkommen heißen („Gibt es schon ein Öl, das du ausprobiert hast?“)

## Folgemonat – Follow-up zu Monatsbeginn

Follow-up gleich zu Monatsbeginn, sobald die neuen Angebote bekannt sind:

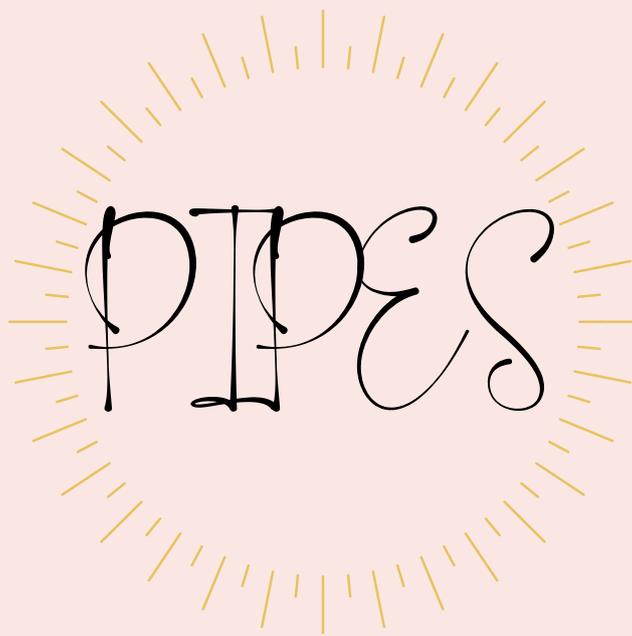
- Kurze Nachricht mit den aktuellen Monatsaktionen
- Hinweis, wie einfach die Nachbestellung funktioniert
- Tipp zum LRP-Programm geben
- Optional: passendes Video „Richtig nachbestellen“ anhängen

## WICHTIG: Sponsors Change

- Du kannst Einschreibungen bis zum 10. des Folgemonats in deinem Baum umpositionieren
- Das ist entscheidend, um langfristig erfolgreich zu werden!
- 📱 Tipp: Stell dir zwischen dem 3.-5. des Monats einen wiederkehrenden Wecker:
  - Prüfe, ob du im letzten Monat neue Kunden oder Berater registriert hast, die verschoben werden sollten
  - Falls ja: Kontaktiere deine Upline
    - Lass dir zeigen, wie die Umpositionierung funktioniert
    - Hol dir strategische Tipps, ob und wohin jemand sinnvoll platziert werden kann

## Inspiration für regelmäßigen Kundenkontakt:

- 1x pro Monat eine kurze Nachricht:
- „Hast du dein Lieblingsöl schon gefunden?“
- „Gibt es ein Thema, zu dem du mehr Tipps möchtest?“
- Einladung zu Treffen, Live-Abenden oder Austausch-Runden
- Nutze selbst auch unsere Telegram Gruppe und teile Inhalte: Rezepte, Erfahrungsberichte, Anwendungs-Ideen
- Wann immer dir etwas einfällt das deinen Kunden Inspirieren könnte, teile es! Dadurch werden dein Kunden Ölverliebt und treue Kunden die weiter bestellen.



## S - Support – BERATER: Erste Schritte nach der Einschreibung

### **Einführung:**

Ein neuer Berater startet nicht gleich mit einem vollen Business-Plan – sondern erstmal mit Freude und Begeisterung.

Der Schlüssel ist:

**Öle selbst erleben → Schritt für Schritt ins Business → Erfolge feiern**

Willkommens-Moment

### Nach der Einschreibung

- Tipp: Starte wie ein Kunde → Fokus: Öle nutzen, eigene Erfahrungen sammeln
- Anschließend wenn bereit weiter mit Berater Tools

# Business Start



## Übergang ins Business – individuell & leicht

Nach ca. 1-2 Wochen (oder wenn der Berater bereit ist):

- Onboarding-Gespräch vereinbaren (Zoom oder persönlich)
- Ziel: Kennenlernen, Erfahrungen teilen, herausfinden, wie er starten möchte
- Zugang zum Workbook und zur Videobegleitung geben
- Gemeinsam einen Plan machen, wie wir die Inhalte Schritt für Schritt durchgehen

## Begleitung – die ersten Wochen

- Erste 4-6 Wochen: Regelmäßige Check-ins (z. B. wöchentlich)
- Nach jedem Gespräch einen Folgetermin festlegen
- Falls gewünscht: Gemeinsam zu Events einladen (erst als Teilnehmer, dann evtl. als Gastgeber)

## Tipp

Oft ist es am besten, dass dein neuer Berater erst das Workbook komplett durcharbeitet, bevor ihr weitere große Ziele setzt. So entsteht ein stabiles Fundament.

Starte leicht – und mach's von Anfang an so, dass dein neuer Berater es selbst weitergeben kann."





## Du bist bereit

### **Einführung:**

Du bist bereit!

Du hast dir jetzt ein starkes Fundament aufgebaut – Wissen, Inspiration und Werkzeuge, um dein dōTERRA-Business zu starten und wachsen zu lassen.

Darauf kannst du stolz sein. 💜

Jetzt kommt das Wichtigste:

*Trust the process.*

Dein Business wächst, wenn du wächst.

*“dōTERRA ist eine  
Persönlichkeitsentwicklungsfirma –  
verpackt in Ölen.”*

# Dranbleiben ist der Schlüssel:

- Reflektiere regelmäßig: Mache ich alle PIPES?
- Analysiere: An welcher Stelle geht es nicht weiter?
- Erkenne: Woran könnte es liegen?
- Optimierte: Passe an und mach weiter.

✦ Wenn du reflektierst, lernst und dranbleibst, kann es nur ein Ziel geben:  
Dein Business wächst – automatisch.

## Tipp

Sei geduldig mit dir:

Manche wachsen schneller, weil sie bestimmte Dinge (z. B. Wording) schon unbewusst richtig machen.

Andere brauchen länger, weil sie noch an sich feilen dürfen.

Beides ist okay – wichtig ist, dass du nicht stehen bleibst.

Jeder Tag, an dem du präsent bist, säst du Samen.  
" Dein Erfolg ist die Ernte – sie kommt, wenn du dranbleibst."

# Abschluss Gedanke

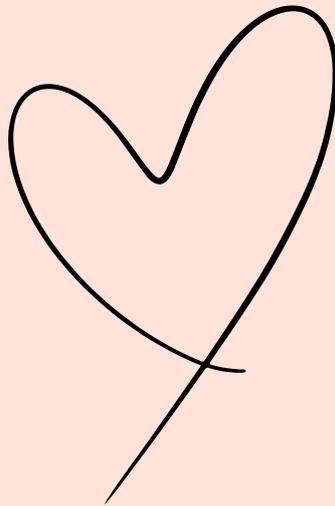
Erfolg ist kein Zufall.  
Er ist das Ergebnis von

***Konstanz + Reflexion + Begeisterung.***

Und genau das hast du jetzt in der Hand.

# Danke

Schön, dass du ein Teil  
unserer Community bist!



Meine *Olwelt*  
COMMUNITY

Meine *Ö*welt  
COMMUNITY