

## Zoom Einführung in die Öle (von Michelle Cannon, BD in USA)

1. Schau in deine 100-Namensliste, dein Handy-Adressbuch, deine Facebook-Kontakte usw. und suche dir Leute aus, die sich für die Öle interessieren könnten.
2. Qualifiziere sie, indem du drei Fragen stellst:
  - Bist du bereits doTERRA-Kunde?
  - Arbeitest du bereits mit einem doTERRA-Berater?
  - Bist du bereit, gesundheitliche Veränderungen mit natürlichen Dingen in Angriff zu nehmen? Versuche es so verbindlich wie möglich zu machen. Besser nur drei Proben an ernsthafte Interessenten zu schicken als 30 an Leute, die dann doch nicht zum Zoom kommen.
3. Schicke mit der Post zwei Proben (am besten aus dem Home Essential Kit, eins, das zu ihren Bedürfnissen passt und eins, mit dem du tolle eigene Erfahrungen hast).  
*Stelle sicher, dass sie die Proben vor der Intro Zoom class haben!*
4. Lade sie zu einer Zoom-intro class ein (biete zwei verschiedene Zeiten, z.B. vormittags und abends und lass sie eine aussuchen)
5. Schicke eine bis zwei Tage vorher eine Erinnerung und den Zoom-Link
6. Beschränke dich auf 20 Minuten, teile persönliche Erfahrungen und zwei, drei Anwendungen aus dem Home Essentials Kit (online ist Aufmerksamkeitsspanne nicht so lang)
7. Zum Schluss bitte alle, dir eine persönliche Nachricht per Whatsapp, Telegram oder SMS zu schicken, so dass du ihnen individuell helfen kannst, mit Ölen ins Laufen zu kommen (und warte bis alle es gemacht haben)
8. Setze das individuelle Gespräch fort via Telefon, Whatsapp, Zoom etc. bis zur Bestellung

Hier der Link zum Video, in dem sie es im Detail erklärt:

<https://www.facebook.com/676858795743031/videos/510887656285517/>