

dōTERRA® | РОССИЯ

# Встреча с Дэвидом

Стерлишом

Москва | 6 октября 2021

# Личные вопросы

- Какое у вас любимое эфирное масло?
- Как вы отслеживаете свой успех на еженедельной, ежемесячной и т.д. основе?
- Расскажите о своей личной истории – почему вы решили основать Компанию, занимающуюся именно эфирными маслами?

# Лидерство

- Как, по вашему мнению, наиболее эффективно идентифицировать и развивать Лидеров?
- На что стоит делать акценты при поиске нового, сильного Лидера?

# Лидерство

- Что первично с точки зрения построения эффективного бизнеса: наличие сильной внутренней мотивации человека, либо знание базового алгоритма действий?
- Как совместить ценностный подход, передачу миссии компании и бизнес-задачи (финансовый аспект) при взаимодействии с потенциальными партнерами, новичками и Лидерами?

# Лидерство

- Какие ключевые шаги следует совершать лидерам для их перехода к новым статусам: премьер, серебро, золото и т.д.?
- Какая помощь при этом будет полезна со стороны их up-line?

# Открытие новых рынков

- Какие основные требования к рынку для того, чтобы Компания открыла там ОТГ?
- Когда будут открыты рынки Индии, Черногории, Турции, Арабских Эмиратов, стран СНГ?

# Клуб Основателей

- Когда Компания открывает Клуб Основателей в конкретной стране? Какие есть критерии?
- Когда запустится программа Клуб Основателей в Беларуси и Казахстане?
- Будет ли в каждой стране рынка Евразия отдельный Клуб Основателей (вопрос на перспективу)?

# Благотворительные проекты

- Какой благотворительный проект фонда doTERRA Healing Hands вы считаете самым важным?
- Планируется ли в России реализация программы HOPE?



# Вопросы IT

- Много ошибок в новом mobile responsive приложении. Можно ли оставить старую версию?
- Некорректная работа сайта Бриллиантового Клуба – будут ли доработки и улучшения?
- Планируется ли модернизировать сайт doterra.com для рынка Евразия, чтобы он стал таким же современным, как сайт США?

# Запуск новой продукции

- Какая у Компании стратегия запуска новой продукции?
- Какие категории продукции считаются приоритетными?
- Когда на рынке Евразия появятся биологически активные добавки (БАДы)?
- Когда комплекс LLV будет доступен на рынке - это особенно важно?

# Вопросы по продукции

- Иногда возникают очень специфические вопросы по продукции, для ответа на которые нужен компетентный человек. При отправлении вопросов в отдел Product Support никакого ответа не приходит. Куда может Консультант обратиться с вопросами по продукции?

# Поддержка Клиентов

- Можно ли организовать поддержку Клиентов в режиме 24/7?
- Запрос на работу Службы Поддержки в выходные дни

# Комплайнс

- На нашем рынке были случаи некорректного и агрессивного поведения конкурентов (в том числе рассылка порочащих doTERRA сообщений независимыми ароматерапевтами). Мы обращались за помощью к Компании, но не получили никакой реакции. Как мы можем настроить совместную работу в таких случаях?

# Комплайнс

- Как можно сократить сроки рассмотрения нарушений в COMPLIANCE и ввести санкции за нарушения этического кодекса на уровне санкций за неразрешенные заявления - за продажу на маркетплейсах, интернет продажи по дистрибьютерской цене или ниже, кроссрекрутинг. Какое наказание предусмотрено в этом случае (как минимум хотелось бы, чтобы такие действия лишали признания)?

# Комплайнс

- Когда консультанты смогут открыто делиться своим опытом использования продукции, не прибегая к Эзопову языку, чтобы не подвести компанию?
- Когда появится список публикаций с клиническими испытаниями продукции doTERRA?

# Ваши вопросы



# Обучающие материалы

- Возможно ли увеличить маркетинговый бюджет рынка Евразия для того, чтобы у нас могло появляться больше материалов из тех, что уже есть в США (например, обучение по продажам, Strength Guide и т.д.)?

dōTERRA® | РОССИЯ

Спасибо!

dōTERRA

ō

dōTERRA®  
—РОССИЯ—