SYSTEM

Heart-Centered Sharing 2013

Kreowanie Obfitości Pomagając Innym

Autor Vicki Opfer
Royal Crown Diamond

**"Podążaj pewnie za Swoimi marzeniami.
Żyj życiem, które sobie wymarzyłeś" Thoreau**

Ostatnia wersja 27 wrzesienia, 2013

Spis Treści

Heart Centered Sharing - Wstęp 3

Cześć 1: Przekazywanie informacji Przyjaciołom i Rodzinie
Dzielenie się z Przyjaciółmi, Rodziną i z Tymi na Których Ci Zależy 5
Najważniejsze Punkty na Temat Olejków Eterycznych Young Living 6
Krótkie Wprowadzenie do Olejków Eterycznych Young Living 7

Wydruki do Rozdania: 10
Niech Każdy Twój Dzień Należy do Udanych 11
Zastosowanie w Życiu Codziennym Olejków Eterycznych Young Living 12
D. Gary Young Model Zachowania Zdrowia 13
Destylacja Olejków Eterycznych 14
Historia Brittany 15
Zamawianie w Programie Essential Rewards 16

Cześć 2: Budowanie Biznesu z Young Living
Wstęp to Budowania Biznesu z Young Living 18
24 w przeciwieństwie do 531,440 21
System Heart-Centered Sharing - w Skrócie 23
Proces: Krok 1- 2 - 3 24
Klucz do Twojego Sukcesu 26
Największy Błąd 29
Z Kim Będziesz Budować Swój Biznes? 30
Przykład Zaproszenia 31
Na 3 tygodnie przed Spotkaniem - Krótka Lista 32
Na 3 tygodnie przed Spotkaniem - Detale 33
Spotkanie 38
Jak Zacząć 39
Zapoznanie z Olejkami Eterycznymi Young Living (Dłuższa Wersja Planu) 40
Strategia i Struktura 53
Dlaczego Sieć jest Wspaniałą Metodą na Przekazanie Informacji o Young Living 55
Heart-Centered Sharing, Plan Działania 57
Pytania i Odpowiedzi 59
Podsumowanie 60

Heart-Centered Sharing

Wstęp

Tak wielu ludzi na świecie cierpi zupełnie bez powodu. Zaledwie kilka zmian może trwale zmienić ich życie, a także życie ich dzieci i przyszłych pokoleń.

Mamy możliwość by uczestniczyć w uzdrawianiu tej planety i jej ludzi. Odkrycie olejków eterycznych to prawdziwe błogosławieństwo i możemy cieszyć się ich medycznymi właściwościami. Musimy się dzielić tym czego się nauczyliśmy, co zobaczyliśmy by zmniejszyć cierpienia innych.

Olejki eteryczne wraz z produktami na bazie olejków, udostępnione przez firmę Young Living, mogą posłużyć do podbudowania ludzkości, poprzez swoje niesamowite możliwości. Ci, którzy używają je przez wiele lat, bardziej je dziś podziwiają niż wtedy gdy zostały oryginalnie odkryte. Ludzie dochodzą do zdrowia, niektórzy już nie odczuwają bólów, inni są szczęśliwsi, z mniejszym stresem. Ci którzy przez kilka lat używają olejki i inne produkty (na bazie olejków) wyglądają młodsi i są zdrowsi zamiast starzeć się! Cóż za wspaniały sposób na przeżycie życia!

Jedna osoba po drugiej odkrywa, że mamy obowiązek podzielenia się tym niesamowitym odkryciem z całym światem. Ucząc się jak dzielić się z innymi, kreując sieć ludzi, pomagając sobie wzajemnie, możemy dotrzeć i edukować miliony ludzi w bardzo krótkim czasie.

Wspaniałe uczucie niesienia pomocy innym, jest PRAWDZIWYM darem od firmy Young Living.

Wielu z nas odkryło, że możemy również osiągnąć doskonały dochód poprzez uczciwość, radość, wdzięczność i uznanie firmy Young Living. Dochód ten pozwala nam na pomoc rodzinie, sąsiedztwu, oraz ludziom ze wszystkich zakątków świata, w zupełnie nowy i jakże liczący się sposób.

Wydrukuj te DARMOWY System Heart-Centered Sharing i wsadź do jakiegoś skoroszytu lub zanieś do sklepu, by oprawić go profesjonalnie (np. OfficeDepot, Kinko/FedEx). Dokument będzie bardziej czytelny i jest to niewielka inwestycja.

Polecam również przeczytać książkę "Harmony, Joy, and Abundance" dostępną w Life Science Publishing aby usprawnić proces przekazywania informacji na temat produktów Young Living. By kupić książkę możesz zadzwonić na numer 800-336-6308 lub przez internet wchodząc na link www.lifesciencepublishers.com. Instrukcje w Heart Centered Sharing są wstępem do "Harmony Joy and Abundance".

System Heart-Centered Sharing umożliwia edukowanie, wzmacnianie i inspirowanie jak najwięcej ludzi aby mogli sami sobie pomóc, a także swoim rodzinom używając naturalne produkty, by mogli żyć dłużej, zdrowiej i szczęśliwiej. Dziel się informacjami z otwartym i oddanym sercem. Bądź dobrym słuchaczem i naprawdę służ innym. To kreuje duplikację (osoby dzielą się z osobami, które dalej dzielą się z innymi), osiągając efekt domina w nowy, fascynujący sposób.

Od momentu zostania członkiem Young Living na wiosnę 1994 roku, osobiście prowadziłam setki spotkań, tak samo jak wielu innych liderów w mojej organizacji i innych organizacjach, które są częścią naszej Young Living rodziny. Następujące informacje są na podstawie doświadczeń nas wszystkich, złożonych w całość by wesprzeć Twój wysiłek przekazywania tych informacji dalej.

Część 1 jest przeznaczona dla tych, którzy chcą pomóc sobie i kilku przyjaciołom. Część 2 jest dla tych, którzy mają ochotę służyć innym, osiągnąć wiekszy wpływ w swoim środowisku, zbudować udaną organizację Young Living i odnieść sukces.

Heart-Centered Sharing jest pomysłem, którego czas realizacji właśnie nadszedł. Pomagając innym możemy zmienić świat. Czekam z absolutną radością, by odbyć tę podróż z każdym z Was.

Vicky Opfer

Część 1

Przekazywanie Informacji o Young Living Przyjaciołom i Tym, na Których Ci Zależy

Przekazywanie Informacji o Young Living Przyjaciołom i Tym, na Których Ci Zależy

Czy chcesz przekazać kilka kluczowych właściwości olejków czy też przekazać więcej informacji na ich temat, czy też w zorganizowany sposób zrobi prezentacje, jesteśmy tu by Ci pomóc. Umieszczamy 3 przykłady formatów do Twojego wykorzystania w każdej chwili, każdego dnia.

1. Kluczowe Punkty Dotyczace Olejków Eterycznych Young Living (strona 6). Ta strona może być użyta jako wydruk do przekazania informacji znajomym, zwłaszcza tym, którzy mieszkają daleko od Ciebie albo też podczas przysłowiowego spotkania na herbatkę.

2. Krótkie Wprowadzenie na Temat Olejków Young Living (strona 7). Kiedy masz tylko 15-20 minut, jest to doskonały wydruk z wystarczającą ilością informacji.

3. Prezentajca Olejków Young Living (strona 40) Zawiera bardziej obszerne informacje, wystarczające na jedno-godzinną prezentację. Jest to format stosowany przez osoby, które konsekwentnie oferują te same prezentacje, by zbudować mniejszy lub większy biznes. Jest ona łatwa do śledzenia i każdy może to robić. Nie ma potrzeby by być ekspertem. Wszystko co potrzebujesz to kilka olejków by je pokazać i się nimi podzielić oraz Twoja chęć by pomagać innym.

Każdy z tych trzech przykładów może być zastosowany by pomóc innym zrozumieć informacje na temat olejków eterycznych oraz produktów na bazie olejków. Właściwie możesz te informacje czytać na głos, jeżeli to Ci pomoże w prezentacji. Nie ma w ogóle potrzeby zapamiętywania jakichkolwiek informacji. Zawierają informacje zastosowania na przestrzeni historii oraz inne informacje na temat olejków i produktów.

Zrób kopie wszystkich 3 i miej je zawsze pod ręką, by było łatwiej przekazywać informacje podczas rozmów ze znajomymi.

Podczas spotkań rodzinnych i przyjacielskich, przytocz przykłady z własnego doświadczenia. Pokaż olejki, NingXia Red, krem Lavender Hand Lotion, MultiGreens, pastylki Thieves Lozenges oraz żel do dezynfekcji Hand Sanitizer. Opowiedz co widziałaś/łeś i czego doświaczyłaś/łes. Jeżeli ktoś ma jakieś schorzenie, znajdź odpowiedź w podręczniku Essential Oils Desk Reference (można zamówić w Life Science Publishers). Jeżeli są oni zainteresowani, kontynuuj, a jeżeli nie - to to zaakceptuj, nie traktuj tego jako zniewagę osobistą. Ty też nie jesteś zainteresowana/y wszystkim - prawda?

Nie mamy na celu sprzedawania, przekonywania lub wywierania nacisku. Po prostu oferujemy informacje i jeżeli ktoś zechce złożyć zamówienie, pomagamy mu założć własne konto - pozwalając im podjąć samodzielną decyzję w sprawie doboru produktów.

Możesz rozdać Katalog Produktów (Product Guide), możesz też skopiować kartkę "Niech Każdy Twój Dzień Należy do Udanych" lub "Zastosowanie Olejków Eterycznych Young Living w Życiu Codziennym" i wsadzić ją pomiędzy strony Katalogu Produktów (strony 11 i 12).

Pokaż znajomym olejki i powiedz, że mogą je użyć w jaki chcą sposób. Jeżeli akurat odczuwają ból, olejki posmarowane w bolące miejsce jest dobrym pomysłem. W ten sposób sprawdzą który olejkek pomógl najlepiej.

Pomóż im założyć swoje własne konto, aby mogli zamówić kiedy tylko chcą, bez potrzeby kontaktu z Tobą. Być może nie będzie to dla Ciebie wygodne, tak jak dla wielu z nas na początku, ale po czasie przyznasz, że jest to najlepsze rozwiązanie, aby mogli dostać to co potrzebują.

Dziękuję za przekazywanie innym!

Kluczowe Punkty Dotyczące Elejków Eterycznych Young Living

1. Olejki eteryczne były stosowane od zarania dziejów dla celów leczniczych i dobrego samopoczucia. Starożytni Egipcjanie używali olejki eteryczne jako medycyny, a ich receptury są zapisane na starożytnych hieroglifach. W samej Biblii istnieje 188 odniesień dotyczących stosowania olejków eterycznych. Dziś, olejki eteryczne uznawane są jako przodujący odłam medycyny naturalnej.

2. Dzięki badaniom naukowym, olejki eteryczne zostały sklasyfikowane jako przeciwzapalne, antydepresyjne, przeciwbakteryjne, przeciwgrzybiczne i przeciw-wirusowe. Olejki mają właściwości wspomagające system odpornościowy, działają regenerujaco, relaksująco, pobudzająco, poprawiają samopoczucie i pobudzają komórki mózgowe do lepszej pracy. Każdy olejek zawiera od kilku do kilkuset różnych molekuł (cząsteczek), z których każda wspomaga zdrowie, regeneruje organizm oraz pomaga w gojeniu ran. Im więcej olejków używamy, tym jesteśmy zdrowsi.

3. Olejki mogą być stosowane na skórę, dyfuzowane, do kąpieli, do jedzenia oraz picia. Europejscy lekarze przepisują olejki do przyjmowania wewnętrznego równolegle lub w zastępstwie środków farmaceutycznych.

4. Olejki eteryczne nałożone na skórę szybciej wchłaniają się i przy pomocy krwiobiegu w ciągu kilku minut są dostarczone do każdej komórki. Dzięki temu zwiększa się pobór tlenu i składników odżywczych, szybciej oczyszcza się organizm oraz przedłuża się życie. Poprzez zwykłe wąchanie terapeutycznych olejków, poprawiamy sobie fizyczne i psychiczne samopoczucie, a także osiągamy poczucie pełnego spokoju i zdrowia.

5. Olejki eteryczne są skoncentrowanym wyciągiem z roślin. Jedna kropelka olejku miętowego zawiera równowartość 28 filiżanek herbaty miętowej. Aby uzyskać 486 gramów czystego różanego olejku, potrzeba 2.5 tony płatków róż, co powoduje że jest najcenniejszym i najbardziej pożądanym olejkiem z dostępnych na rynku. Ilość roślin potrzebnych do destylacji dyktuje cenę i dlatego niektóre olejki są droższe. Ponieważ jednak używamy bardzo niewielką ilość każdego olejku, nawet najdroższe z nich stają się cenowo ekonomiczne i opłacalne.

6. W przeszłości olejki eteryczne między innymi były stosowane jako aromaty smakowe, odświeżacze powietrza, do zabiegów weterynaryjnych oraz innych przemysłowych zastosowań. Do tych celów wysoka jakość olejków nie była wymagana. W dzisiejszych czasach, kiedy olejki eteryczne wykorzystywane są jako naturalny środek zdrowotny, ich czystość i wysoka jakość jest absolutnie niezbędna. Ponieważ 95% światowych olejków eterycznych stworzonych jest wyłącznie dla potrzeb przemysłowych, wiele z nich nawet tych kupowanych w sklepach ze zdrową żywnościa, jest bardzo niskiej jakości.

7. Firma Young Living jest firmą produkującą najwyższej jakości olejki eteryczne, które promują zdrowie i wellness na wszystkich poziomach życia. Są one skuteczne, wydajne, bezpieczne i nietoksyczne.

8. Produkty Young Living jako jedyne na świecie zawierają olejki eteryczne: w tym suplementy, produkty spożywcze oraz kosmetyki, których jakość i skuteczność nie ma równych. Firma ta przoduje w promowaniu i przywracaniu zdrowia naszym rodzinom i społeczności.

9. Olejki eteryczne klasy terapeutycznej są klasyfikowane jako najwspanialsze wsparcie zdrowia, wywracając naszą opinię na temat współczesnej opieki zdrowotnej. Używając codziennie olejki terapeutyczne i produkty wbogacone o olejki terapeutyczne bedziemy żyć dłużej, zdrowiej i szczęśliwiej! Dalsze przekazanie wiedzy na temat produktów Young Living ma olbrzymi potencjał w zmianie naszego świata na lepszy.

10. Możesz zamówić olejki po cenie hurtowej, oszczędzając 24%. Wpisując się na miesięczny program tzw. Essential Rewards możesz zaoszczędzić jeszcze więcej. Zamawiając produkty co miesiąc kumulujesz punkty, które wymieniasz na darmowe produkty. Jesteś gotowa/y by złożyć zamówienie? To zajmuje tylko kilka minut.

Young Living jest światowym liderem w produkcji terapeutycznych olejków eterycznych!

Krótkie Wprowadzenie w Temat Olejków Young Living

Frankincense: Od zarania dziejów rośliny były używane w celach leczniczych. W starożytności ludzie używali roslin do celów medycznych, upiększających, do balansu emocjonalnego, do balsamowania zwłok, jest też wiele przepisów, w których używano olejki eteryczne do uzdrawiania. W Biblii możemy odnaleźć przyklady olejków eterycznych takich jak **frankincense** i mirra (**myrrh**), podarowane małemu Jezusowi. **Podaj do wąchania olejek frankincense.**

Produkty Thieves (Złodzieje): Na przełomie wieku XIV i XV, wielka zaraza nawiedziła Europę uśmiercając miliony ludzi. Natomiast grupa mężczyzn swobodnie poruszała się wśród zmarłych lub umierających, okradając ich. Kiedy zostali pojmani i doprowadzeni do Króla wyznali, że są handlarzami przypraw, uwięzieni w murach miasta ze względu na zarazę i zamknięte porty, więc gdy skończyły się pieniądze posunęli się do kradzieży. Wiedzieli, że będą odporni na zarazę po namaszczeniu siebie przyprawami i ziołami. Król nakazał ogłosić tę wiadomość w całym kraju.

Dziś mamy mieszankę olejku o nazwie **"Thieves"** (nazwa na ich cześć) oraz całą linię produktów stworzonych na bazie tej mieszanki, która jest antybakteryjna, przeciwgrzybiczna i anty-wirusowa. Gdy tylko czujemy pierwsze symptomy choroby, możemy kilkanaście kropli tego olejku posmarować kilka razy dziennie na stopy lub wlać kilka kropel do pustej kapsułki i połknąć, zapobiegając tym samym dalszemu rozwojowi choroby.

Produkty **Thieves** to: mydla, pasty do zębów, płyn do płukania ust, żel do dezynfekcji rąk i płyn czyszczący do domu. Codzienne używanie tych produktów zapobiega przeziębieniom i grypie. Oferujemy również suplementy, zawierające olejek Thieves o nazwie INNER DEFENSE, który zażywamy przy pierwszym symptomie kaszlu, przeziębienia lub kichaniu. Używamy tych produktów, aby zapobiegać chorobom i utrzymać zdrowy stan. **Podaj do wąchania olejek Thieves.**

Czym są olejki eteryczne? Olejki eteryczne są naturalnymi, aromatycznymi wyciągami, które znajdujemy w drzewach, kwiatach, krzewach, korzeniach i nasionach. Olejki zabezpieczają roślinę przed insektami, chorobami, uszkodzeniami fizycznymi i warunkami środowiska. Są układem odpornościowym roślin.

Olejki eteryczne są pozyskiwane poprzez destylację, która przy użyciu pary wodnej musi być wykonywana bardzo ostrożnie, aby zachowac właściwości lecznicze olejków.

Olejeki eteryczne to część rosliny, która leczy chory organizm gdy jest używany jest jako lekarstwo. Niestety rośliny suszone tracą 95-97% ich eterycznego olejku (np. zioła). Używając olejków eterycznych, z każdą kroplą dostarczamy organizmowi kompletny jego skład chemiczny.

Olejki eteryczne sa bardzo skoncentrowane. Aby uzyskac jeden litr olejku rożanego, potrzebnych jest 2,500kg (5000 lbs) płatków róży! W jednej kropli olejku **peppermint** jest równa zawartości 28 filiżanek herbaty miętowej! **Podaj do wąchania olejek Peppermint.**

Gdy ktoś ma gorączkę, wcieramy kilka kropli olejku miętowego w stopy co powoduje spadek temperatury w ciągu kilku minut. Używajac olejek Thieves i Peppermint, jeden po drugim, może uchronić przed poważną chorobą.

Olejki eteryczne są antybakteryjne, przeciwgrzybicze, przeciw-wirusowe, przeciwzapalne i wspieraja system odpornościowy. Molekuły olejków naśladują te molekuły ciała człowieka, które są wykorzystywane do regeneracji komórek. Terapeutyczne olejki eteryczne są naturalne i nietoksyczne.

Gdzie znajdujemy olejki eteryczne? Young Living destyluje olejki z roslin z całego świata. Rośliny muszą być uprawiane organicznie (bio) by olejki te miały właściwości terapeutyczne.

Destylacja: Olejki eteryczne są pozyskiwane przez umieszczenie roślin w dużym cylindrze ze stali nierdzewnej, wprowadza się parę wodną od spodu cylindra. Para wytrąca olejek z roślin, następnie unosi go pod sufit

destylatora, gdzie rurkami jest wyprowadzana na zewnątrz, tam jest schładzana i zamienia się w wodę. Olejek wypływa na powierzchnię, z ktorej jest zbierany, testowany i butelkowany.

Kadzie do destylacji wynoszą około 20 stóp (około 7 metrów) wysokości i 8 stóp (2.5 metra) średnicy. Wyobraź sobie napełnianie 20 metrowego cylindra rośliną German chamomile (rumianek), która jest delikatną, krucha rośliną. Jak sądzisz ile możesz uzyskać olejku destylując takie ilości tej rośliny? Uzyskasz pomiędzy 1/4 do 1/2 kubka olejku eterycznego! Dlatego niektóre olejki kosztują drożej. Inne rośliny, takie jak mięta **(peppermint)** i lawenda **(lavender)** zapewniają dużo więcej olejku z każdej destylacji, więc kosztują mniej.

Podaj do wąchania olejek lavender - dając przykłady jak i kiedy można go używać. Olejek **lawendowy (lavender)** może być używany na rany, skaleczenia, oparzenia, bóle głowy, stres, a także można posmarować nim stopy wieczorem aby lepiej spać.

Małe 5 ml butelki olejków eterycznych zawieraja od 85 do100 kropli, a 15 ml butelki zawierają 250 do 300 kropli. Używamy tylko kilka kropli na raz, więc olejki eteryczne są bardzo ekonomiczne!

Czystość (Purity) jest bardzo ważna, gdyż decyduje o skuteczności i niezawodności olejków. Większość olejków eterycznych, nawet tych w sklepach ze zdrową żywnością, mogą być syntetyczne, zfałszowane, lub rozcieńczone i moga być toksyczny dla organizmu. Young Living to firma, która produkuje najwyższej jakości olejki eteryczne na świecie.To są jedyne olejki, które używam dla mojej rodziny i siebie!

Jak używać olejki na co dzień? Wystarczy proste wąchanie olejków eterycznych aby poczuć się lepiej! Posmarowane na skórę) wchłaniaja sie szybko i w ciągu kilku minut docierają do każdej komórki w ciele! Czyste olejki eteryczne można brać wewnętrznie, jako suplementy lub dodać je do wody podczas kąpieli w wannie. Dodajemy do gotowania, czyścimy i dezynfekujemy nimi. Możemy także dodać kilka kropli olejku cytrynowego **(lemon)** do wody pitnej. **Podaj do wąchania olejek cytrynowy Lemon.**

Olejki eteryczne mogą również być użyte jako woda kolonska, perfumy, mogą służyć jako apteczka pierwszej pomocy oraz do masażu. Young Living oferuje również kilka olejków roll-onów, są bardzo łatwyme i wygodnei w użyciu. Wielu z nas używa **Stress Away** zamiast wody kolońskiej, który także pomaga w utrzymaniu lepszego nastroju przez caly dzień! Podczas bólu lub dyskomfortu używamy **Deep Relief.** Roll-on **Tranquil** ma działanie kojące i relaksujące, **Breathe Again -** wspomaga system oddechowy oraz **Valor**, który balansuje i pobudza energie. **Podaj do powąchania jeden z roll-onów, który posiadasz.**

Dlaczego używamy olejki eteryczne? Mieszankę **Peace and Calming** używamy by zredukowa stres, **PanAway** by zredukować dyskomfort i ból i **Joy** by poprawić nastrój. Używamy **Puryfication by** odstraszyć owady lub smarujemy na miejsce ukąszenia. Także jest stosowany jako środek dezynfekujaco-oczyszczajacy powietrze i neutralizujący odory i toksyny. **Podaj do wąchania olejki Peace&Calming, PanAway, Joy oraz Purification.**

Takie olejki jak **Frankincense** wspieraja system odpornościowy , a **Clove** (goździk) jest sklasyfikowany jako najsilniejszy antyutleniacz (co zostało zmierzone). Olejki eteryczne poprawiaja nasze zdrowie, samopoczucie, nieporównywalnie podwyższają poczucie szczęścia i znacznie poprawiaja jakość naszego życia.

Suplementy: Young Living jest pionierem w produkcji suplementów wzbogaconych o olejki eteryczne. Kilkanaście mieszanek olejków jest teraz dostępnych w gotowych kapsułkach i są łatwe w użyciu. Jedenz nich zwany **Longevity**, zawiera olejki eteryczne takie jak : tymianek (thyme), pomarańcza (orange), goździk (clove) i kadzidłowiec (frankincense). Suplement ten może pomóc zmniejszyć ryzyko zawału serca, udaru mózgu, raka i opóźnić proces starzenie się. Wiele osób przyjmuje Longevity codziennie wraz z innym suplementami takim jak **True Source**, który wspomaga codzienną diete o niezbędne składniki odżywcze. Suplementy wykonane z naturalnych, czystych i zdrowych produktów są korzystniejsze dla organizmu.

Young Living oferuje również kapsułki **Inner Defense**, zawierajace **Thieves**, służący jako naturalny antybiotyk.
Jest to suplement, który warto użyć przy pierwszych oznakach przeziębienia lub grypy, by wzmocnić system obronny.

Produkty Spożywcze: Young Living oferuje doskonałe produkty wspomagające codzienną dietę, bogate w witaminy, minerały, błonnik oraz antyutleniacze tzw.superfoods.
Jednym z nich jest sok **NingXia Red** - wysoko odżywczy (witaminowy) i działający jako przeciwutleniacz, który pomaga spowolnić procesy starzenia się i wspomaga system obronny. Specjalny składnik tego super-soku to organiczne puree z owocu wolfberry lub goji berry, pochodzące z Chińskiej prowincji Ningxia.

Sok ten wspomaga oczyszczanie wątroby, która oczyszcza krew, wspomaga wzrok, pracę serca i układu odpornościowego. Sok **NingXia Red** nie zawiera półproduktów (lub innych śmieci) i wspomaga wyrównanie poziomu cukru we krwi. Wolfberries są skarbem narodowym Chin, których właściwości takie jak: poprawa zdrowia i długowieczności są obserwowane od 5000 lat. Chinscy olimpijczycy konsumują wolfberries, które są uważane za ich tajną broń.

NingXia Nitro to nowy produkt, który jest doskonałą i zdrową alternatywą napojów energetycznych! **Zaproponuj NingXia Red, Nitro oraz Wolfberry Crisp Bar.**

True Source, Longevity oraz NingXia Red dodają **energii, wytrzymałości i żywotności.** Kosztują zaledwie $3 do $4 dolarów dziennie, to mniej niż cena codziennej kawy! Jeżeli wydanie $3 dolarów dziennie to za dużo, weź je co drugi dzień! Wartość i korzyści tych trzech produktów, nawet branych co drugi dzień jest i tak ciagle większa niż branie zwykłych witamin, które teraz przyjmujesz codziennie! Weź pod uwagę wymianę tego co obecnie używasz na te trzy super produkty Young Living.

Produkty Kosmetyczne i Higieny Osobistej: Ponad 80,000 różnych składników chemicznych znajduje się w naszej żywności oraz w produktach higieny osobistej, ale tylko około 200 z nich zostało przetestowanych przez agencje rządowe pod względem ich bezpieczeństwa. Samo-regulujący się przemysł produkujący produkty do higieny osobistej powoduje, że sami jesteśmy odpowiedzialni za znalezienie produktów bezpiecznych. W produkcji środków do pielęgnacji ciała Young Living stawia na pierwsze miejsce bezpieczeństwo, dobór składników i skuteczność. Produkty Young Living wzbogacone o olejki eteryczne klasy terapeutycznej są unikalne na rynku. Przynoszą one ogromne korzyści naszemu ciału, których efekt kumuluje się, są też bardzo wydajne i opłacalne. **Zaproponuj krem Lavender Hand Lotion**. Zwróć uwagę jak niewielką ilość kremu wystarcza na duże powierzchnie. Pokaż w katalogu produktów inne naturalne produkty do pielegnacji ciała.

Mamy także bezpieczne, skuteczne i przyjazne dla środowiska produkty dla dzieci i zwierząt!

Dlaczego ktoś chciałby nadal używać środki, które mogą powoli zatruwać ich samych i ich rodziny takich jak pasty do zębów, płynów do płukania ust, płynów do mycia ciała i kąpieli, szamponów i środków czyszczących do domu, zamiast używać naturalnych, zdrowych produktów, które poprawiają ogólny stan zdrowia i są bezpieczne dla naszego środowiska naturalnego? Wybierajmy mądrze!

Wnioski: Olejki eteryczne mogą być najlepszym wsparciem dla naszego zdrowia, który możemy doświadczyć, jesteśmy w stanie zmienić nasze wyobrażenie o opiece zdrowotnej jaką znamy. Olejki wydają się być szczególnie pomocne przy łagodzeniu bólu i objawów depresji, zmniejszaniu zwyrodnień, zachorowalności oraz eliminowaniu stresu. Są mocne, a jednocześnie delikatne, nietoksyczne, bezpieczne dla dzieci i zwierząt i miejmy nadzieję, że będą medycyną przyszłości! Najważniejsze jest to, że mogą one pomóc żyć dłużej, zdrowiej, i szczęśliwie, zwłaszcza gdy używane codziennie!

Jak zacząć: Produkty te nie są dostępne w sklepach, można je zamówić bezpośrednio z firmy Young Living, mieszczącej się w stanie Utah. Możesz zamówić je w cenie hurtowej, tak jak my, lub po cenie detalicznej. Zapisanie się jako członek (member) w Young Living pozwola zaoszczędzić 24% i poprzez złożenie zamówienia raz na rok na $50 dolarów utrzymujesz status członka. Całkowity koszt członkostwa wynosi $40 dolarów i zawiera 5 ml butelke olejku Stress Away, jednego z najpopularniejszych olejków. Wykupując członkostwo otrzymasz także dwie saszetki soku NingXia Red, próbki lavender, lemon, peppermint oraz Peace & Calming, które możesz oddać znajomym, a poza tym wiele informacji edukacyjnych na temat olejków i firmy. Istnieje również kilka innych wspaniałych opcji rejestracji takich jak: Premium Kit, który zawiera dyfuzor i Premium Plus Kit (najlepsza opcja) zawierając i difuzor i komplet 10 olejków Everyday Oil Kit.

Essential Rewards: Young Living oferuje miesięczny program, który wynagradza za robienie comiesięcznych zakupów tak jak "frequent flyer program ". Każdy zakup kumuluje od 10-20% w punktach, które wymieniamy na darmowe wybrane przez siebie produkty. Oszczędzasz na kosztach przesyłki i możesz wybrać nowe produkty każdego miesiąca. Zmiana zamówienia zajmuje tylko kilka minut przez internet.

Rejestrowanie i Zamawianie: Pomóż znajomym zdecydować, jakich produktow najbardziej potrzebują. Nastepnie pomóż im samodzielnie zarejestrować się przez inetrnet. Dla każdej osoby, którą samodzielnie zapiszesz, stajesz sie Sponsorem i Enrollerem, dlatego też miej zawsze przy sobie swój numer członkowski (member number). Jeśli jeden z Twoich znajomych przyprowadzi ze sobą osobę na spotkanie, automatycznie on staje sie Sponsorem i Enrollerem dla nich.

Wydruki do rozdania:

Wielu z nas, którzy przekazują informacje na temat produktów Young Living wykorzystują poniższe materiały informacyjne. Kopiujemy często na papierze kolorowym lub eleganckim i chowamy je w katalogu produktów Product Guide lub cenniku Price booklet. Możemy również włożyć nasze wizytówki i instrukcje dotyczące zamawiania.

Strona 11 '' Niech Każdy Twój Dzień Należy do Udanych! (Have a Great day Everyday) - może bardzo wpłynąć na zmianę życia ludzi z lub bez problemów zdrowotnych.

Strona 12 '' Codzienne Zastosowanie Olejkow Young Living'' - oferuje pomysły na codzienne użycie olejków dla ludzi z małymi problemami zdrowotnymi.

Strona 13 '' D. Gary Young Model Zachowania Zdrowia" - może być brany pod uwagę przez osoby z bardziej poważnymi problemami zdrowotnymi.

Strona 14 ''Destylacja Olejkow Eterycznych'' - pomaga zrozumieć jak rzadkie są niektóre olejki, wyjaśnić ich strukturę cen oraz jakie są naprawdę ekonomiczne.

Strona 15 '' Historia Brittany " - pomaga zrozumieć, dlaczego każdego dnia powinniśmy używac bezpiecznych, 100% naturalnych środków higieny osobistej!

Strona 16 '' Essential Ordering"- jest wspaniałym pomocą, pomagającą ludziom założyć własne konto i samodzielnie składać zamówienia.

Niech Każdy Twój Dzień Należy do Udanych!!!

1. Stosuj **Protokół Szczęścia** (Happy Protocol) każdego dnia (Patrz poniżej)

2. Pij **NingXia Red** każdego dnia od 1-6 uncji. Zastosowanie tylko tego jednego produktu zmieni twoje Zycie. Pij **NinXia Nitro** (lub dodaj go do **NingXia Red**) jeżeli potrzebujesz zastrzyku zdrowej energii.

3. Zażywaj kapsułkę **Longevity** każdego dnia rano i/lub wieczorem przed snem. Zredukuje to twoje złe samopoczucie i pozwoli zachować młodość!

4. Zawsze miej w kieszeni **Stress Away** i używaj go w ciągu dnia. Olejek ten podniesie Twój radosny nastrój.

5. Zażywaj **True Source –** każdego dnia (to zestaw naturalnych witamin /minerałów).

6. Zażywaj **Multi Greens** 1-3 kapsułek raz lub dwa razy dziennie!! Podniosą one Twój wigor i będziesz się czuł wspaniale!

7. Miej **Thieves** i **Peppermint** zawsze pod ręką. Jeżeli kogokolwiek dopadnie przeziębienie lub grypa będziesz mógł wysmarować mu nimi stopy!!!

8. Biorąc **Sleep Essence** przed spaniem zapewnisz sobie lepszy sen, niezbędny dla prawidłowego zdrowia i samopoczucia. **Detoxyme** przed snem pomogą Ci w strawieniu resztek jedzenia, które nadal zalegają Twój system.

9. Stosuj naturalne produkty higieniczne tj.pasta do zębów **Thieves** oraz **Lavender Hand and Body** (krem do pielęgnacji ciała i rąk), które zadziałają jak Spa, za każdym razem, kiedy po nie sięgniesz!

10. Utrzymuj swój dom w czystości używając **Thieves Household Cleaner**, raduj się jego zapachem ORAZ właściwościami zdrowotnymi!

Żyj ciesząc się każdym dniem, przyjmuj z wdzięcznością to, co masz i doceń to!

Protokół Szczęścia:

Po raz pierwszy protokół ten przedstawiony został przez D. Gary Young'a, prezydenta Young Living, w czasie szkolenia w Wyoming w 1994 roku i od tego czasu stosowany jest przez tysiące ludzi, których życie uczynił szczęśliwszym.

VALOR - nałoż na podeszwy stóp lub jedną kroplę na przegub jednej ręki i dotknij nią przegubu drugiej ręki na parę chwil, aby zbalansować cały swój organizm!

HARMONY - jedną kroplę rozcieraj wokół splotu słonecznego, który znajduje się powyżej pępka!

JOY - jedną kropelkę wokół serca!

WHITE ANGELICA - jedną kroplę olejku na dłoń, pocierać dłoń o dłoń, przetrzeć delikatnie po włosach, twarzy, klatce piersiowej, ramionach, wzdłuż całego ciała poprzez ubrania tak jakby rozciągać anielską tarczę.

Jeżeli będziesz to robił każdego dnia , odmieni to twoje życie!!! Żyj zdrowo!!!

Zastosowanie Young Living Essential Oils w życiu codziennym od A - Z

Korzystaj z podręcznika Desk Reference albo skorzystaj z naszych wskazówek niektórych zastosowań produktów**

- **Kosmetyki pielęgnacyjne** : A-R-T produkty do pielęgnacji twarzy, Lawender Hand Lotion krem do rąk, YL szampony do włosów, żele do kąpieli.

- **Poziom cukru** : NingXia Red, ocotea, Thieves.

- **Problemy z układem oddechowym lub oskrzelami** : RC i Raven- RC klatka piersiowa i plecy, Raven spody stóp, kilkakrotnie w ciągu dnia. Następnego dnia zmieniamy – Raven klatka piersiowa i plecy, RC spody stóp, kilkakrotnie w ciągu dnia. Stosować na zmiane tak jak w dniu pierwszym itd. Powtarzać dzień po dniu aż do osiągnięcia zadowalających rezultatów. Dyfuzor: RC lub Raven.

- Klarowność myśli: NingXia Nitro, Frankincense, Peppermint, Clarity, Brain Power - wdychać lub nacierać na tył szyji.

- Przeziębienie lub grypa - Thieves w kapsulkach, dodać 2-3 krople oregano. Stosując pierwszy raz? Zacząć od 3 kropli w kapsułce, nie więcej. Można je rozcieńczyć. Także: Inner Defense, Longevity w kapsułkach, użyć mydło do rąk Thieves, pastę do zębów Thieves, płyn do czyszczenia Thieves. Smarować Thieves oraz Peppermint na stopy (szczególnie w przypadku gorączki).

- Kłopoty z trawieniem - Peppermint, Di –Gize, Detoxyme, Lavender, Essentialzymes-4, Alkalime.

- Stabilność finansów – mieszanka **Abundance,** opowiedz innym o Young Living.

- Masz stresujący dzień? Stress Away, Peace and Calming, Tranquil, Inner Child, Realease, Forgiveness. Użyj wszystkie cztery, jeden po drugim: Valor – na przegubach rąk, Harmony – na splot słoneczny, Joy- na serce, White Angelica – przejedź rękoma od głowy do stóp (lub 1-3 kropli każdego z nich do kapsułki i zażywać codziennie)

- Balans hormonalny: Progessence Plus Serum (tylko kobiety), PD 80/20.

- Wzmocnienie odporności: spać więcej i pić wystarczającą ilość wody. Używać NingXia Red, Longevity i Stress Away - te trzy produkty wspaniale ze sobą współdziałają! Inner Defense, ImmuPower (rozcieńczony oliwą) nakładać wzdłuż kręgosłupa, wszystkie produkty z linii „Juva" do oczyszczenia i ochrony wątroby.

- Dyskomfort: Pan Away, Peppermint, helichrysum, copaiba, Idaho Balsam Fir, krem Regenolone , Deep Relief roll-on, frankincense, lavender, chamomile, Trauma Life, Relieve It - wcierać na bolące miejsca. Raindrop Technique Kit- używać wszystkich olejków po kolei na plecy lub na bolące miejsca.

- Czas wyciszenia – medytacja lub modlitwa: Sacred Frankincense, Frankincense, Peace and Calming, Sacred Mountain, Gratitude, Forgiveness, Awaken, Acceptance, Inspiration, White Angelica, Highest Potential, Transformation.

- Kłopoty z zatokami: położyć jedna kropelkę olejku peppermint na dłoń i rozsmarować go pomiędzy dłońmi, przyłożyć do nosa i głęboko oddychać. Tym samym sposobem można aplikować R.C. Można je również dyfuzować. Używać Breath Again Roll-on!

- Problemy ze skórą - oparzenia i wysypka: Trzymaj zawsze pod ręką w kuchni oraz w apteczce lavender i LavaDerm. Stosować na oparzenia, otarcia, stłuczenia, poparzenia słoneczne.

- Polepszenie snu: Peace and Calming, lavender lub Dream Catcher na stopy oraz na poduszkę przed pójściem spać. Tranquil roll-on na szyję. Kapsułki Sleep Essence wieczorem. ImmuPro.

- Witalność i energię: MultiGreens oraz sok NingXia Red każdego dnia - ta kombinacja jest REWELACYJNA! Ningxia Nitro, True Source, Longevity, Peppermint – na skórę, do dyfuzora lub dodać kropelkę do szklanki wody!

- ODCHUDZANIE: Herbata Slique, kapsułki Slique, Slique Essence, NingXia Red, 5 Day Nutritive Cleanse.

- Inne olejki, które przyczynią się do poprawy samopoczucia: Joy, Abundance, Highest Potential, Magnify Your Purpose, Dream Catcher, Rose, Valor, Balsam Fir.

Uwaga: Informacje te nie mają na celu by zastąpić konsultacji lekarskiej.

D. Gary Young
Model Zachowania Zdrowia

Informacje te mogą się przydać osobom, które zmagają się z problemami zdrowotnymi.

1. **Pij wodę** – organizm potrzebuje równowartość połowy jego wagi w uncjach + 20% wody każdego dnia. Jeżeli osoba jest chronicznie odwodniona powinna stopniowo zwiększać ilość kunsumowanej wody.

2. **Balansuj współczynnik ph** swojego ciała.
   Alkalime, NingXia Red i MultiGreens (podniosą poziom energii).

3.**Oczyszczaj** - wspomagaj układ trawienno-pokarmowy.
   Cleansing Trio + Juvatone i Juvaflex dla oczyszczenia wątroby oraz ParaFree na pasożyty.
   5-Day Nutritive Cleanse, Detoxyme, Essentialzymes-4

4. **Buduj** - dostarczaj swojemu organizmowi składników odżywczych.
   NingXia Red, Core Supplements (w tym True Source, Longevity, OmegaGize i Life5),
   Balance Complete lub Power Meal, MultiGreens, Essentialzymes-4

5.**Wspomagaj**- system immunologiczny, balansuj minerały.
   Immune -Pro lub Sleep Essence, Mineral Essence, Ningxia Red, Life 5, Longevity,
   OmegaGize, Inner Defense, ImmunoPower na kręgosłup każdego dnia.

Dodatkowo olejki eteryczne oraz suplementy wspomagające pracę systemów organizmu

Dodatkowe Wskazówki dla Zachowania Zdrowia i Witalności

Jeżeli stan zdrowia danej osoby jest zagrożony powinniśmy wziąć pod uwagę wszystkie czynniki. Czy ta osoba jest zestresowana? Czy dobrze sypia? Czy wystarczająco dużo czasu spędza na świeżym powietrzu i słońcu? Czy pije wystarczającą ilość świeżej wody? Czy zażywa witaminy? Czy ćwiczy? Jak układają się jej relacje z bliskimi?

Jeżeli ktoś ma problemy ze zdrowiem, skoncentrowanie się tylko na jednym z jego czynników działa tak samo jak przyklejenie plastra na ranę. Należy traktować daną osobę kompleksowo i wziąć wszystko pod uwagę.

Olejki eteryczne zawierają setki różnych rodzajów molekuł (cząsteczek atomowych), z których każda niesie ze sobą określone korzyści. Jeżeli zastosujemy olejek, który ma usprawnić układ trawienny to przy okazji wspomoże on np. na pracę serca, mózg zacznie lepiej funkcjonować itp. Wszystkie te korzyści mogą się z czasem kumulować pozwalając na znaczną poprawę zdrowia i ogólnego samopoczucia.

Olejki eteryczne wspomagają nas fizycznie, mentalnie, emocjonalnie. Pomagają nam żyć dłużej, zdrowiej i szczęśliwiej.

Destylacja Olejków Eterycznych

(Rozumienie kosztów i wartości olejków)

Olejki eteryczne to aromatyczny płyn pozyskiwany z krzewów, kwiatów oraz drzew. Olejki można destylować wykorzystując do tego celu kwiaty, liście, korę, żywicę i nasiona. Olejki cytrusowe są tłoczone na zimno ze skórki owoców. Niektóre olejki jak copaiba, pozyskiwane sa z drzew.

Czym jest destylacja? Po pierwsze niezbędne jest znalezienie roślin z upraw organicznych (bio) ponieważ środki chemiczne używane do uprawy roślin przeniknęłyby do olejku danej rośliny, co uczyniłoby olejek ten bezużytecznym w procesie poprawy stanu zdrowia. Olejki, które nie są z roślin pochodzenia organicznego mogą wpłynąć na pogorszenie stanu naszego zdrowia i nie powinny mieć zastosowania do celów terapeutycznych.

Postaraj się na chwilę przenieść oczyma wyobraźni na farmę Young Living , w Utah. Farma położona jest w pięknej dolinie oddalonej około 1,5 godziny na południe od Salt Lake City, UT. Po jednaj stronie znajduje się olbrzymie jezioro, a po przeciwnej góry. Tak jak daleko sięga wzrok, rozciągają się pola lawendy, mięty, rumianku i innych wspaniałych aromatycznych roślin. Po jednej stronie uprawia się rumianek rzymski (Roman chamomile) organicznie przez cały rok. Kiedy kwiaty dojrzewają poddawane są częstemu testowaniu w celu ustalenia najbardziej optymalnego czasu zbioru i destylacji, po to by wyprodukować olejki najwyższej jakości.

Rośliny są zbierane i przywożone do destylarni. W destylarni znajdują się liczne wysokie cylindry ze stali nierdzewnej wysokie na około 20 stóp o przekroju 8 stóp. Napełniane są one rumiankiem dokładnie i równomiernie.

Po zamknięciu cylindrów, para jest wpuszczana od spodu, unosząc się do góry cylindra poprzez materię kwiatów. Para zbiera olejki eteryczne, które uwalniane są w tym procesie. Para wraz z olejkiem przemieszcza się do rury o wyglądzie gęsiej szyi i dociera do kondensatora, gdzie jest studzona i zamienia się zpowrotem w wodę. W tym momencie olejek eteryczny albo wypływa do góry, albo spływa na dno urządzenia zwanego „oddzielaczem" i może być zebrany.

Jak Ci się wydaje, jaką ilość olejku eterycznego pozyskano? Pamiętaj destylarnia jest wysoka na około 20 stóp i ma średnicę około 8 stóp i do tego jest szczelnie wypełniona rumiankiem rzymskim.

Kiedy pytamy o to, ludzie odpowiadają zwykle, że to kilka galonów lub kwart, ale w rzeczywistości uzyskiwane jest tylko od 1/4 do 1/2 kubka (cup) olejku eterycznego. Właśnie dlatego niektóre olejki są droższe i dlatego takie wartościowe. Kiedy weźmiemy pod uwagę, że niektore olejki kosztują $20.00 - $30.00 za buteleczkę zdajmy sobie sprawę jaką mają naprawdę wartość i jest to cudem, że w ogóle jesteśmy w ich posiadaniu. Kiedy zdamy sobie sprawę, że 5 ml buteleczki zawierają około 85-100 kropli, a 15 ml buteleczki zawierają 250-300 kropli, rozumiemy, że używanie ich po kilka kropli okazuje się bardzo opłacalne!

Olejki eteryczne to bardzo skoncentrowany materiał danej rośliny. Potrzebujemy przynajmniej 5000 funtów płatków róży, aby uzyskać 1 funt olejku różanego. Uzyskiwanie czystego olejku różanego czyni go najbardziej wartościowym i pożądanym olejkiem na rynku. Olejek różany bardzo efektywnie podnosi nastrój. Jeżeli czujesz się przygnębiony i użyjesz niewielką ilość olejku różanego, nie ma takiej możliwości, żebyś miał zły dzień. Być może zabierze Ci kilka lat, aby „uzasadnić" kupno buteleczki olejku różanego ze względu na jej koszt, ale jeżeli dokonasz zakupu nie będziesz się mógł bez niego obyć. Jeżeli będziesz używać niewielkiej ilości olejku, buteleczka wystarczy Ci na wiele lat, i w rzeczywistości okaże się bardzo ekonomiczna.

Żyjemy w czasach, w których możemy samodzielnie zadbać o siebie nasze rodziny używając olejków eterycznych i innych produktów je zawierających... Olejki eteryczne to ekonomiczna alternatywa pozwalająca nam zachować nasze rodziny w zdrowiu!

Historia Brittany

(czyli jak ważne jest stosowanie środków pochodzenia naturalnego w higienie osobistej)

Niniejsza historia jest historia prawdziwą opowiadaną przez matkę, która ma nadzieję, że okaże się ona przydatna dla innych:

Owej nocy Brittany obudziła się w nocy, około 1 i zwymiotowała w łóżku. Jej matka zmieniła pościel i ponownie położyła ją do łóżka. Następnego ranka dziewczynka nie skarżyła się na nic i poszła do szkoły. Kolejnej nocy około pierwszej dziewczynka znowu zwymiotowała w łóżku. Mama zmieniła pościel i pomyślała, że jej córka rzeczywiście jest chora. Następnego dnia rano dziewczynka czuła się dobrze i tak jak poprzedniego dnia, poszła do szkoły…

Kolejnej nocy o pierwszej dziewczynka po raz kolejny zwymiotowala w łóżku. Jej matka była wyraźnie zaniepokojona. Następnego poranka pomimo tego, że dziewczynka znowu czuła się zupełnie dobrze, nie pozwoliła jej pójść do szkoły i zabrała ją do lekarza, który nie znalazł niczego niepokojącego. Począwszy od tej nocy dziewczynka wymiotowała każdej nocy około pierwszej, a rano czuła się dobrze.

Matka jednak zaczęła zabierać ją od lekarza do lekarza, skazując ją na serie bolesnych badań, ale pomimo tego nikt nie mógł stwierdzić co powodowało występujące u dziewczynki objawy. Minęło kilkanaście tygodni i lekarze zaczęli brać pod uwagę przeprowadzenie operacji, która na celu miałaby sprawdzenie, czy jest jakaś racjonalna przyczyna takiej reakcji organizmu dziewczynki. Sprawdzali także czy są jakieś psychologiczne podstawy takich objawów. Wszyscy byli bardzo zaniepokojeni.

Pewnego ranka po przebudzieniu matka Brittany wysłała dzieci do szkoły, wzięła prysznic i około pierwszej po południu poczuła się niezbyt dobrze. Przerażona pomyślała, że nadeszła jej kolej na chorowanie pomimo 12 godzin różnicy między chorobą jej i córki. Wtedy zaczęła się zastanawiać …Jedyną rzeczą, którą zrobiła inaczej tego dnia niż zwykle, było to, że umyła włosy pożyczając szamponu do włosów Brittany, bo jej się skończył.

Wtedy zaczęła sięgać pamięcią wstecz. Próbkę tego szamponu otrzymały pocztą. Brittany tak bardzo się spodobał, że następnego dnia kupiła ogromną butelkę. Było to dokładnie w tym samym czasie, kiedy Brittany zaczęła wymiotować w nocy. Każdego dnia wieczorem koło godziny 8 dziewczynka kąpała się, myła włosy używając nowego szamponu, a potem koło pierwszej w nocy wymiotowała. W dniu, w którym matka Brittany dokonała tego odkrycia sama wzięła prysznic koło 8 rano, a już koło pierwszej sama odczuwała nudności.

Matka Brittany wyrzuciła szampon i udała się do sklepu ze zdrową żywnością i kupiła szampon, który miał być zrobiony z naturalnych składników (do którego produkcji użyto naturalnych produktów, czego do końca też nie mogła być pewna). Najważniejsze jednak to, że od tej nocy Brittany przestała wymiotować …

Nasuwają się tutaj dwa pytania:
1. Co stałoby się z dziewczynką, pod opieką mających dobre intencje lekarzy-specjalistów, gdyby matka nie znalazła przyczyny wymiotów i nudności u dziewczynki?

2. Jak wiele innych "Brittany's" jest na świecie i jak wielu z nas zmaga się z podobnymi dolegliwościami wywołanymi przez syntetyczne środki chemiczne znajdujące się w naszych środkach higieny osobistej, w środkach czyszcząco-piorących, czy w końcu w przetwarzanej żywności, nie wiedząc co tak naprawdę wywołuje problemy? Czy produkty te powoli nas zabijają?

Young Living posiada kolekcję wspaniałych,naturalnych produktów takich jak: szampony, pasty do zębów, dezodoranty, mydła, i inne środki higieny, które wspomagają zdrowie i wywierają korzystny wpływ na nasze samopoczucie …Motto Gary Younga to: "Jeżeli nie możesz czegoś jeś , nie kładź tego na swoja skórę!". Young Living oferuje także czyste, naturalne suplementy i produkty żywnościowe wzbogacone o olejki eteryczne, które korzystnie wpływają na zdrowie, dobre samopoczucie, długowieczność i całe życie.

Wszyscy kupujemy środki czystości dla swoich rodzin do codziennego użytku - zamiast dotychczasowych zacznij używać produktów Young Living i pomóż nie tylko sobie ale i swojej rodzinie żyć lepiej, zdrowiej i szczęśliwiej!

Informuj innych o produktach Young Living! Przyczynisz się do ocalenia życia innych teraz lub w przyszłości!

YOUNG LIVING
ZAMÓWIENIE w PROGRAMIE ESSENTIAL REWARDS

Informacje osoby wprowadzającej: Informacje nowego czlonka (dla własnych potrzeb):

Numer czlonka_____ Numer czlonka_____
Imię Nazwisko_____ Nazwa uzytkownika_____
Numer telefonu_____ Haslo (password)_____
email adres: _____ 4-cyfrowy kod (PIN)_____

Zamówienie złożone po raz pierwszy –złóż zamówienie przez telefon albo przez internet.

Zamówienie przez telefon: zadzwoń od poniedziałku do piątku do Young Living na numer 1-(800) 371-3515 od 7:00am-7:00pm MST (czas Mountain Standard). Przedstawiciel pomoże założyć konto i złożyć pierwsze zamówienie.

Zamówienie przez internet:

1. Wejdź na stronę www.youngliving.com, wybierz swoje państwo, przycisnij "member sign-up", który znajduje się w górnym prawym rogu ekranu.

2. Wybierz sposób zarejestrowania się jako dystrybutor albo klient.

- Niezależny **dystrybutor** może złożyć zamowienie po hurtowych cenach. Dystrybutor nie ma wymogu faktycznej sprzedaży produktów. Ale jeżeli zdecydujesz, że chcesz pokazać produkty znajomym i rodzinie, jest taka możliwość i jest to doskonały sposób na wypracowanie dochodów. Nie jest wymagane byś stworzył biznes, jedynie jest taka możliwość.

- Zamawiając produkty jako "**klient**" płacisz o 24% wiecej i nie ma opcji zarobkowej nawet jak znajomymi lub rodzina zakupi produkty. Być może jest to dobra opcja dla ludzi, którzy chcą zamówić jednorazowo tylko jeden produkt, ale i tak płacą o 24% więcej. Gdy się zdecydujesz na ponowne zamówienie, zadzwoń do Young Living i zamień swoj status z "klienta" na "dystrybutora" aby zaoszczędzić na zakupie.

3. Niezależny dystrybutor wpisze numer sponsora i enrollera (czyli osoby która zapoznala Cię z firma Young Living jak powyżej). Jeżeli nie jesteś pewna(y) zadzwoń do tej osoby albo do Young Living).

4. Wpisz nazwę użytkownika (przeważnie jest to imię i nazwisko razem - bez przerw), wymyśl hasło czyli password (musi zawierać 8-12 liter i symboli), które będziesz używac przy zamówieniu przez internet, 4-cyfrowy kod (PIN) do zamowień przez telefon.

5. Wpisz swoje dane: imię nazwisko, adres itp. według pytań na stronie. Na wypadek trudności zadzwoń do Sponsora (jak powyżej), albo do Young Living, albo naciśnij przycisk "Live Help", ktory znajduje sie w górnym pasku na ekranie po prawej stronie (jeżeli jest w tym czasie są dostępni przedstawiciele, rozpocznie sie "chat").

6. Jeśli zapisałaś/eś się jako niezależny dystrybutor jest wymagane by kupić jeden z kompletów startowych "Enrollment Kit".

Po założeniu konta będzie ci nadany numer czlonkostwa (member number). Zanotuj tę informację powyżej, razem z nazwą użytkownika, hasło i 4-cyfrowy kod (PIN) – do późniejszych zamowień.

Zapisz się na program Essential Rewards (automatyczny miesięczny program) i otrzymaj od 10% -20% w punktach od każdego złożonego zamównienia, które wymienisz później na **darmowe** produkty, plus otrzymasz zniżkę na przesyłkę. Wybierz produkty oferowane tylko w programie "Essential Rewards" albo wybierz swoje własne.

Ponowne zamówienie jest proste i łatwe. Wejdź na stronę www.youngliving.us Kliknij na "US English", kliknij na "sign-in" w prawym górnym rogu. Wpisz swój numer członka (member number) i hasło (password) i jesteś gotowa/y na zakupy!

Po więcej informacji o olejkach i innych produktach zaloguj sie na stronie tak jak przy składaniu zamówienia. Kliknij na "Distributor Resources" z lewej strony, gdzie znajdziesz nagrania audio, video i prezentacje w PowerPoint, które zawierają cenne informacje poszerzające wiedzę. Można również zakupić podręczniki duże i małe takie jak Desk Reference na www.lifesciencepublishing.com oraz Primary Usage Guide na www.abundanthealth4you.com

Witamy w Rodzinie Young Living! W jaki sposób możemy Ci pomoc?

Część 2

Budowanie Biznesu Young Living

Wprowadzenie do Budowania Biznesu z Young Living

Budowanie biznesu z Young Living polega na prostym, konsekwentym i zorganizowanym przekazywaniu informacji w sposób łatwy do naśladowania. Duplikacja następuje gdy osoby przekazują informacje innym osobom. Przekazywanie informacji odbywa się w sposób zrozumiały dla przeciętnego człowieka, który z łatwością może je śledzić, naśladować i duplikować.

To doświadczenie może się okazać najcenniejszym doświadczeniem w Twoim życiu. Nie tylko będziesz mieć wpływ na najbliższych w rodzinie i w swoich przyjaciół, ale możesz mieć niezwykły wpływ na niezliczone ilości ludzi, których w przeciwnym wypadku nie miałabyś szansy poznać. Mając świadomość, że wpływasz na jakość życia innych, jest najwspanialszym uczuciem. Mało tego, przekazując te informacje teraz, możesz także miec pozytywny wpływ na życie przyszłych pokoleń. Cóż to za niezwykłe dziedzictwo!

Co wywołało u Ciebie pasję? Kiedy zorientowałaś/łeś się, że posiadasz coś niezwykłego i przekazanie tego innym jest bardzo ważne?

Czy chcesz budować organizację powoli czy szybko? Każdy z nas musi dokonać tego wyboru: budować wolno czy szybko. Według modelu 24/531,440 omawianego w następnej sekcji, „24" jest wolnym sposobem, a „531,440" jest szybkim sposobem. Aby budować szybko, musisz podjąć bardzo konkretne i bardzo szczegółowe kroki. Wybór innej drogi albo wprowadzając innowacje do Systemu Heart-Centered Sharing należy do Ciebie, ale może spowolnić rezultaty. Przedstawiony model poprawia setki błedów popełnionych przez ostatnie 20 lat. Każda część instrukcji Heart-Centered Sharing została dokładnie przemyślana i przetestowana na efektywność.

Marketing sieciowy:
Marketing sieciowy jest najbardziej niezrozumianym modelem biznesu. Wiele biznesów opierających się na modelu marketingu sieciowego opiera się na chciwości, presji, przereklamowaniu produktów i manipulacji co spowodowało nieprawdziwe wyobrażenie na temat tego modelu biznesu. A co powiesz jeżeli matematycznie możemy wyeliminować całą negatywność z tego modelu biznesu? Co powiesz jeżeli możemy opierać naszą działalność wyłącznie na prawdzie i służbie innym? Young Living tworzy nowy paradygmat w zakresie zdrowia naturalnym sposobem. Co powiesz na to abyśmy stworzyli też nowy paradygmat na temat marketingu sieciowego?

Marketing sieciowy to silny model biznesu, który działa zupełnie inaczej niż jakikowliek inny marketing (zobacz str. 56). To model biznesu zbudowany na zaufaniu, budowania związków, z możliwością duplikowania (osoby przekazują innym osobom, które przekazują innym).

Wykalkulowany matematycznie wzór biznesu jest dlatego nadzwyczajny, bo pozwala przeciętnym ludziom tworzyć nieprzeciętną organizację z nadzwyczajnymi dochodami. To oni sami decydują jaki sukces chcą osiągnąć, ile czasu, wysiłku i środków chcą zainwestować. Nie posiadają szefa, chociaż mogą posiadać przewodnika/mentora.

Firma Young Living wybrała marketing sieciowy jako model biznesu, aby jak najszybciej rozpowrzechnić informacje na temat leczniczych efektow olejków eterycznych. Marketing sieciowy może być łatwą formą, jeżeli kierujesz się sercem i chcesz służyć innym. Kluczem jest przekazać informacje innym w taki sposób, aby oni mogli przekazać je innym z łatwością.

Według Systemu Heart-Centered Sharing, zawsze skupiamy się na potrzebach poznanych ludzi, by ich edukować, wzmocnić i ispirować. Finansowe korzyści są zawsze na drugim miejscu albo najlepiej gdy są całkowicie wyeliminowane. Ta dewiza oddziela wszystkie inne modele biznesu od modelu Heart-Centered Sharing. Okazując wdzieczność i służąc innym możesz także zbudować fantastyne bogactwo dla siebie oraz dla swojego środowiska. Cóż za błogoslawieństwo!

Możesz stwierdzić: "ludzie w mojej grupie nie chcą robić biznesu". Być może to jest prawdą. Jednakże kiedykolwiek zadaję pytanie setkom członków Young Living, zgromadzonym w jednym pomieszczeniu i to na

wszystkich poziomach - od świeżo zapisanych po doświadczonych liderów: “ilu z was chciałoby przekazać informacje o produktach Young Living innym?” – jak myślisz jaka jest reakcja? Około 98% podnosi swoje ręce. Wszyscy chcą sie podzielić swoją wiedzą. Więc pomóżmy im w tym!

Jeżeli zapytałabym: “ilu z was chciałoby budować biznes z Young Living? Prawdopodobnie tylko10-20% rąk byłoby w górze. Więc możemy pomóc ludziom by przekazywali informacje przyjaciołom, a niektórzy z nich będą budować biznes z nami – zupełnie naturalnie.

Nie ma potrzeby by perswadować, przekonywać, manipulować czy naciskać kogokolwiek by dokonał zakupu. Poprostu przekazujemy informacje, kierując się sercem i pomagamy im wybrać co będzie najlepsze by poprawić ich stan zdrowia i samopoczucie oraz ich rodzin; pomagamy im założyć swoje konto i złożyć zamówienie. Zaglądamy do podręcznika Essential Oils Desk Refrence, aby pomóc zdecydować jak rozpocząć.

Po złożeniu zamówienia, kontaktujemy się z nimi, aby uczestniczyć w radości ich nowego doświadczenia i by udzielić odpowiedzi na pytania, które mogą mieć. Jak naszybciej to możliwe, asystujemy im w dzieleniu się informacjami i produktami z ich przyjaciółmi i rodziną. Czy oni zdecydują się budować biznes z nami czy też tylko używać produkty, jesteśmy zawsze dostępni aby im pomóc jak tylko możemy. Czy to brzmi ciekawie? Tak! Powinnismy chodzić z tymi, którzy chodzą i biec z tymi, którzy biegną!

Jeżeli któraś osoba jest od razu zainteresowana budowaniem biznesu – wspaniale! Współpracuj z nią i pomóż jej zacząć! Ucz ją jak działa biznes, wyjaśnij jak są naliczane prowizje oraz przekaż model duplikacji by działał na jej korzyść.

Jeżeli chcemy stworzyć niesamowitą organizację, obowiązkiem jest pomóc każdej osobie w sieci podzielić się informacjami i produktami z ich przyjaciółmi każdego miesiąca, a także nauczyć wszystkich w grupie tego samego. Wtedy adaptujemy model 24/531,440 – który nawet gdy się nie uda w 99% - i tak przyniesie niesamowity sukces!

Więcej informacji na temat marketingu sieciowego:
Marketing sieciowy ma dwie interesujace cechy albo “prawdy”

1. W jakikolwiek sposób przedstawisz komuś swoje produkty, w taki sam sposób oni przedstawią je innym, na 100%
2. Duplikacja jest wymagana by odnieść sukces.

Przyjrzyjmy się tym “prawdom”:

1. **W jakikolwiek sposób przedstawisz komuś swoje produkty, w taki sam sposób oni przedstawią je innym, na 100%**. W momencie wpisywania, jest to ich jedyne pojęcie na temat metody podzielenia się informacjami. Jeżeli wpisujesz osobę na spotkaniu sam-na sam, oni też w ten sam sposób będą wpisywać. Jeżeli przedstawisz komuś produkty podczas szkolenia, w przyszłości będą wymagali takiego samego szkolenia o podobnej treści, bądź gotowa/y by mogli w taki sam sposób przedstawić innym. W przeciwnym wypadku mogą odczuć, że zanim będą mogli komuś produkty przedstawić, będą najpierw zostać doświadczonym nauczycielem. Jeżeli sami wpisali się po prezentacji na temat zestawu “Everyday Oils, sami zaprezentują tylko ten zestaw mimo, że być może to nie jest najtrafniejszy zakup dla potrzeb danej osoby.

   Jeżeli wpiszą się, po zapoznaniu się z wszystkimii produktami i usłyszą o życiu w stylu Young Living, to jest to czym będa się dzielić z innymi, co tworzy największy potencjał w osiągnięciu zmiany życia. Poprzez połączenie produktów z 5- dostrępnych grup w codzienym zyciu, ludzie natychmiast zaczynają żyć dłużej, zdrowiej i szczesliwiej. Do 5-grup produktow należą: olejki eteryczne (essential oils), suplementy na bazie olejków (oils-enhanced supplements), soki NingXia Red (oraz inne produkty spożywcze), produkty z serii Thieves oraz naturalne produkty Young Living na bazie olejków do pielęgnacji ciała i higieny osobistej.

   Wybierz bardzo ostrożnie sposób, w jaki przedstawisz produkty Young Living znajomym i tym na których Ci zależy.

.

2. **Umiejętność duplikacji jest wymagana by odnieść sukces.** Możesz zapisać kilku ludzi, rozciągając ten proces w czasie, i w ten sposób pokryć koszty własnych zakupów. Ale jeżeli chcesz uzyskać pokaźny dochód lub osiągnąć najwyższe szczeble, musisz znaleźć i wprowadzić model skutecznego duplikowania siebie, jako sposób w który członkowie Twojej organizacji są zapoznawani z firmą Young Living. W miarę możliwości zapraszamy osoby do wąchania, kosztowania i dotykania produktów, aby ich doświadczyli.

Budowanie biznesu w systemie pozwalającym na duplikowanie siebie daje o wiele lepsze rezultaty niż system, który na to nie pozwala. Jeśli zaczniesz sie dzielić swoją wiedzą i olejkami z przyjaciółmi oraz rodziną i wprowadzisz 2 osoby na miesiąc - to w ciągu roku znajdzie się 24 nowych ludzi w twojej organizacji. Co daje okolo $100 dodatkowego dochodu miesięcznie. Natomiast jeżeli ty wprowadzisz tylko 2 ludzi w pierwszym miesiącu i dwoje w drugim i pomożesz każdej nowej osobie w twojej grupie wprowadzić 4 ludzi miesięcznie, to w ciągu tego samego roku twoja organizacja bedzie liczyła 531,440 - to jest ogromna różnica [zobacz str.22].

Jeśli dokładnie powielisz System Heart-Centered Sharing i będziesz sie trzymać modelu 24/531,440 – nawet **jeżeli odniesiesz tylko 1% sukcesu**, to i tak twoja organizacja powiekszy się w ciągu roku o około 5,000 ludzi, a twoj dochód powiększy się o ponad $10,000 miesięcznie.

Przez lata próbowalismy wiele różnych sposobów dzielenia się. Najpierw spotykaliśmy się sam na sam z pojedyńczymi osobami, rozmawiając z nimi jak poprawić zdrowie i pozycję finansową. Robiliśmy prezentacje dla małych i dużych grup. Sami stawaliśmy się terapeutami przestawiając informacje klientom. Wystawialiśmy produkty na różnych wystawach. Kupowaliśmy listy potencjalnych klientów i staraliśmy się nawiązać relacje z nimi. Tworzyliśmy strony internetowe i umieszczaliśmy płatne reklamy. Organizowaliśmy kursy w szpitalach, szkołach oraz w różnych grupach społecznych. Robiliśmy szkolenia terapii Raindrop jako jeden ze sposobów na zapoznanie ludzi z olejkami. Cokolwiek Ty nie wymyślisz, my już to zrobiliśmy.

Doszliśmy do zaskakujących wniosków, a mianowicie że żadnaz tych metod nie pozwalała na to, by tym zgromadzonym ludziom przekazać potencjał pochodzący z dzielenia się cennymi olejkami z przyjaciółmi i rodziną. Poprzednie metody są dobre by przekazać wiedzę w swoim kręgu, ale nie jest to dobra droga do kreowania i budowania zrównoważonego i kwitnącego biznesu. Jest to niezbędna forma i zawsze w jakimś stopniu będziemy prowadzić szkolenia, ale robić to będziemy z pełną świadomością, że są to czynności kreujące wynik 24 ludzi w ciągu roku, a nie budowanie biznesu z potencjałem 531,440. [zobacz str.21]

Po latach doszliśmy do wniosku, że małe spotkania w gronie 5-6 ludzi jest najlepszą metodą duplikowania siebie oraz zbudowania biznesu z sukcesem. Kiedy Twoja grupa się rozwija, nowe osoby są przyprowadzone przez 2 lub 3 osoby, które są już członkami Twojej grupy. Następna sekcja nosi tytuł Kroki 1, 2, 3, w której podamy wiecej szczegułów o tym systemie i jak to działa.

Przetestuj ten model organizując 8-10 spotkań przez następnych 2-5 miesięcy, według instrukcji dokładnie tak jak jest napisane, żeby przekonać się o pełnej jego wartości kiedy poprzez pomaganie innym i budujemy dobry biznes. Jeśli zrobisz te spotkania efektywnie, zazwyczaj około 4-tego lub 5-tego spotkania niektórzy członkowie, którzy przyprowadzili przyjaciół na 2 lub 3 spotkania powiedzą że są gotowi by mieć własne spotkanie. To jest dopiero duplikacją siebie!

Model Heart-Centered Sharing jest prosty, ułatwiający duplikowanie i całkowicie zmieniajacy życie wszystkich, którzy mają okazję brać w nim udział!

24 albo 531,440

Wielu z nas rozpoczęło swoją drogę w Young Living z różnych profesji, często jako terapeuci, przedstawiciele służby zdrowia lub nauczyciele. W jakimś momencie zdaliśmy sobie sprawę, że możemy także zbudować pokaźny buznes poprzed pokazywanie innym tych wspaniałych olejków oraz produktów na bazie olejków.

Jest możliwe że wpiszemy 2 ludzi na miesiąc, wręcz będziemy zadowoleni kiedy tak się stanie, ale czy to nam skreuje udany biznes? Musimy założyć, że tak.

Możemy mieć nadzieję, że kiedyś tam, te osoby w końcu przekażą te informacje dalej - albo *możemy się nauczyć sposobu, który przekażemy każdej osobie w naszej organizacji,* aby oni przekazali innym i w ten sposób powiększali swoją organizację. To może oznaczać, że musimy zacząć od siebie i nauczyć się tego procesu, aby móc przekazać go dalej. My ciągle możemy wykonywać ten sam zawód czy terapeuty, czy nauczyciela, czy każdy inny, a także możemy poświęcić trochę czasu na budowanie biznesu w sposób *pozwalający na duplikowanie.*

Dlaczego to jest takie ważne?
Następująca tabelka pokaże bardzo wyraźnie dlaczego jest ważne duplikowanie siebie (gdzie osoby przekazują dalej jak przekazywać dalej). To zestawienie pokazuje co się dzieje kiedy wpiszesz 2 nowe osoby na miesiąc przez rok, a także co się zmieni gdy Ty wpiszesz 2 osoby na miesiąc przez rok, a także każda z tych osób bedzię w stanie zrobić to samo.

Miesiac	Ty wpisala s/es	**albo**	Ilosc osob z poprzedniego miesiaca		Kazda zapisze 2 nowe osoby	Plus Twoje 2 nowe osoby		Nowe osoby w grupie: poprzednie+ nowe+ Twoje 2
Styczen	2			+		2	=	2.00
Luty	2		2.00	+	4.00	2	=	8.00
Marzec	2		8.00	+	16.00	2	=	26.00
Kwiecien	2		26.00	+	52.00	2	=	80.00
Maj	2		80.00	+	160.00	2	=	242.00
Czerwiec	2		242.00	+	484.00	2	=	728.00
Lipiec	2		728.00	+	1,456.00	2	=	2,186.00
Sierpien	2		2,186.00	+	4,372.00	2	=	6,560.00
Wrzesien	2		6,560.00	+	13,120.00	2	=	19,682.00
Pazdziernik	2		19,682.00	+	39,364.00	2	=	59,048.00
Listopad	2		59,048.00	+	118,096.00	2	=	177,146.00
Grudzien	2		177,146.00	+	354,292.00	2	=	531,440.00
RAZEM NA ROK	**24**							**531,440.00**

W zależności od tego w jaki sposób innym przekazujesz wiedzę bedzie stanowić o niesamowitej różnicy w rozmiarach Twojej organizacji! Możesz zaplanować jak często chcesz dzielić się z innymi - 2 na dzień, na tydzień albo na miesiąc. Im więcej bedziesz organizować spotkań tym szybciej Twoja grupa się rozbuduje.

Statystycznie, jeżeli jakaś osoba ma chociaż jedną osobę pod sobą, prawdopodobieństwo zwieksza się 2 razy, że osoba ta złoży zamowienie oraz zmniejsza się o połowę, że przestanie zupełnie kupować. Im więcej ludzi ma pod sobą, tym zwiększa się prawdopodebiństwo, ze znowu złoży zamówienie. No i oczywiście im więcej zamawiają olejków i innych produktów, tym jest bardziej prawdopodobnie, że ich zdrowie się poprawi - jest to sytaucja tzw. win/win (wygrana/wygrana). Proszę pomóż *każdemu* przekazywać i dzielić się jak najczęściej to możliwe!

W skrócie:
- w każdym momencie pracujemy w naszym biznesie albo by osiągnąć "24" albo "531,440".

- "24" jest sposobem na przekazywanie, ale nie powoduje duplikacji. To może oznaczać rekomendowanie produktów dla klientów, prowadzenie klas dla wielu ludzi, wystawianie produktów przez wynajęcie stolika lub na tzw. wystawach expo itd. Stanowi to tzw. marketing sprzedaży detalicznej, nawet jeżeli ktoś zamawia jako dystrybutor/członek.

- "531,440" jest przekazywaniem i wpisaniem 2 ludzi na miesiąc (albo na tydzień, albo nawet na dzień), a także

pomaganiem, instruowaniem i modelowaniem aby każdy mógł zrobić to samo. Skupiamy się na dobrowolnym dzieleniu się i na duplikacji. To właśnie oznacza marketing networkowy (sieciowy) - gdzie ludzie dzielą się z ludźmi, którzy dzielą się z ludźmi.

* Musimy zdawać sobie sprawę z tej różnicy, musimy ewaluować to co robimy a także podejmować świadome decyzje gdzie chcemy zainwestować nasz czas, energię i środki.

* Nie wszyscy, których wpiszemy będzą wpisywać 2 osoby na miesiąc, ale jeżeli konsekwentnie i regularnie będziemy organizować jak najwięcej podobnych spotkań, ułatwimy im to. Jednym z sekretów jest ZAWSZE mieć wydrukowane zaproszenia na KAŻDYM spotkaniu, informujące oTwoim NASTĘPNYM spotkaniu! Jedno spotkanie prowadzi do drugiego i wtedy zawsze jest miejsce, gdzie nowi członkowie mogą przyprowadzić swoich znajomych i przyjaciół!

* Jeżeli masz limitowany czas, który możesz poświęcić na Young Living biznes, upewnij się, że zrobisz jak najwięcej czynności poświęconych na budowanie modelu "531,440" i przeznacz każdego tygodnia jakąś ilość godzin na budowanie, a potem trzymaj się tego planu!

* Jeżeli ciągle będziesz powielać model "24", ciągle będziesz osiągać te same rezultaty, które osiągasz.

* Stwórz tablicę swoich wizji na pierwsze 4 miesiące, z miejscem dla wszystkich, którzy chcą w ten sposób budować. Spróbuj zmieścić wszystkie imiona osób z Twojej grupy i ich przyjaciół i członków rodziny z którymi chcą się podzielić.

* Pamiętaj, nie musisz osiągnąć tego rezultatu przez rok! Możesz przecież pobić rekord w zadziwiająco krótkim czasie! I możesz mieć satysfakcję - prawda?

Pamiętaj:
Jeżeli będziesz budować według tego wzoru przez okres 12 miesięcy (czy tygodni, jeżeli tak wolisz) - wpisując 2 ludzi na miesiąc i pomagając każdej osobie wpisać 2 nowe osoby każdego miesiąca, TO NAWET JEŻELI NIEPOWIEDZIE CI SIĘ w 99% TO I TAK DODASZ DO SWOJEJ ORGANIZACJI PONAD 5,000 LUDZI do końca roku!

System Heart-Centered Sharing - w Skrócie

Róznica pomiędzy marketingiem detalicznym i sieciowym:

1. Marketing detaliczny sprzedaje produkty (po cenie hurtowej lub detailcznej) lub oferuje jakiś serwis.

2. W marketingu networkowym (sieciowym) osoby pomagają innym osobom, by pomagały innym osobom (kreując network/sieć).

3. Czym marketing networkowy się rózni? Dwie prawdy:
   a. Jakkolwiek przedstawisz jakąś osobę do networku, dokładnie tak samo ta osoba przekaże innym.
   b. Marketing Networkowy wymaga duplikacji aby funkcjonował jako model biznesu 24 kontra 531,440
   Duplikacja następuje gdy osoby przekazują innym osobom, a nie pojedyńczy nauczyciel czy też lider robiący wszystko sam.

Jak Zacząć Krok 1 - 2 - 3 (po więcej szczegółów zobacz stronę 25):

1. Dziel się z ludźmi, pomóż im zdecydować co zamówić i pomóż im założyć swoje własne konto.

2. Pomóż im przedstawić produkty ich przyjaciołom i rodzinie.

3. Pomóż im czuć się pewniej, zainspiruj ich by zaczęli przekazywać to innym bez Twojej pomocy (duplikacja).

Klucz do Twojego Sukcesu (po więcej szczegółów zobacz stronę 27):

1. Konsekwencja, wytrwałość, duplikacja i odrobina zabawy!

2. Bycie "tylko osobą w pomieszczeniu" a nie ekspertem.

3. Zamówić produkty dla danej osoby na podstawie indywidualnych potrzeb, łącznie z produktami i suplementami.

4. Mieć zaplanowane następne spotkanie i mieć wydrukowane na nie zaproszenia na każdym spotkaniu.

Umiejętności pomagające w budowaniu biznesu

1. Dzielenie się i słuchanie

2. Personalizacja i zapisywanie

3. Komunikacja i szkolenia

4. Nauczanie i modelowanie w jaki sposób dzielić się z innymi

5. Rozwój liderów (w tym monitorowanie nowych liderów)

Kształć - Dodawaj Innym Wiary - Inspiruj

Proces: Krok 1-2-3

Celem heart-centered spotkań jest by jak największej ilości ludzi **dodawać wiary**, by samodzielnie pomogli sobie i swoim rodzinom, używając naturalne produkty, aby mogli żyć dłużej, zdrowiej i szczęśliwiej. Naszym celem jest by im pokazać **Styl Życia Young Living** oraz jak przekazywać to co wiedzą innym wtedy gdy będą gotowi (**duplikacja**).

Proces:
- Krok 1 - przekazujesz i dzielisz się produktami Young Living z innymi
- Krok 2 - każdego miesiąca przedstawiasz szansę dzielenia się każdej osobie w Twojej grupie
- Krok 3 - szkolisz ludzi aby mogli powielić krok 1 i 2 bez Twojej pomocy

Sukcesem w tym biznesie jest gdy każdy niezależnie od Ciebie dzieli się z innymi ludźmi.

- **Krok 1** - Przekazywanie często zaczyna się od spotkań z pojedyńczymi osobami z rodziny lub przyjaciółmi. Pokazuj olejki, dziel się historiami i doświadczeniami. Jeżeli ktoś zechce wiedzieć wiecej, zaproś ich na inne spotkanie, gdzie obszerniej ten temat będzie omawiany. W tym momencie omawiaj tylko informacje "Zapoznanie się z Olejkami Eterycznymi Young Living" i pomóż im założyć swoje własne konto (strony 5 - 9).

  Gdy jesteś gotowa/y możesz organizować małe spotkania i dzielić się tymi informacjami z 3 lub 4 "bardzo zainteresowanymi" przyjaciółmi. Gdy bedziesz już swobodna/y, zaproś 5-6 gości, ale raczej nie więcej niż tylu (im więcej ludzi jest na spotkaniu tym mniej uwagi możesz poświęcić każdemu z osobna i jest większe prawdopodobieństwo, że nowi ludzie nie złożą zamówienia). Poprzez takie doświadczenia jesteśmy swobodniejsi w przekazywaniu informacji.

  Obecność podczas spotkania Heart-Centerd Sharing może być dla wielu ludzi pierwszym krokiem w decyzji by kiedyś w przyszłości także przekazywać te same informacje i budować biznes z nami.

- **Krok 2** - Jest krokiem który zaczyna duplikację (duplikacją jest gdy osoby dziela się z innymi sobami, które dzielą się z jeszcze inymi osobami).

  Organizuj spotkania, na które zapraszasz 3 osoby ze swojej organizacji by zaprosili "bardzo zainteresowaną" osobę lub dwie. Ty także możesz zaprosić osoby, by mieć 5-6 NOWYCH osób. Osobom z Twojej organizacji, które przyprowadziły gościa, po wejściu wręcz wydruk "Wprowadzenie do Olejków Eterycznych Young Living" (strona 40). Nie dawaj im całego dokumentu! To jest zdecydowanie za dużo informacji dla nowych osób! Goście w ogóle *nie dostają* tych kopii. Do naszych członków mówimy: "pomyślałam sobie, że chciałabyś poobserwować co omawiam". Nie wywieraj żadnej presji, by budować biznes - bądź tylko przykładem dla nich w jaki sposób przekazywać innym, a osoby te same podejmą decyzję czy chcą - na podstawie takiego właśnie doświadczenia.

  Poproś zgromadzonych członków by w kilku słowach opowiedzieli o swoim ulubionym olejku lub produkcie, bo to pozwoli im odkryć jak łatwo mogą podzielić sie swoją opinią. Na tym spotkaniu, przy Twojej pomocy jeżeli bedzie wymagana, pozwól by sami wpisali przyprowadzonych gości, a doda im to skrzydeł i dumy, że mogą pomóc innym.

  Spotkania według Kroku 2 są bardzo ważne dla członków, którzy przyszli wraz z 1-2 "bardzo zainteresowanych" osobami. Odkryją oni jak bardzo satysfakcjonuje poczucie pomagania i służenia innym.

  Osoby te mogą chcieć uczestniczyć w 2-3 spotkaniach według Kroku 2, przyprowadzając 1-2 osób na każde spotkanie, słysząc tę samą prezentacje kilka razy (jest bardzo ważne by przyprowadziły przynajmniej jedną osobę aby uczestniczyć w spotkaniu Krok 2).

- **Krok 3** - Gdy członkowie uczestniczą w spotkaniu i potem przyprowadzą gości, niektórzy z nich chcą mieć swoje własne spotkania dla swoich przyjaciół i rodziny.

Pokaż im jak się robi prezentacje. Robiąc to z nimi, **podniesie ich na duchu** i doda skrzydeł. Robiąc to za nich spowoduje, że bedą zależni od Ciebie w drodze do sukcesu. Wspieraj ich żeby robili prezentacje, Ty możesz byc ich "asystentem" i podawać olejki do wąchania. Powiedz im, że Ty będziesz tam i odpowiesz na jakiekolwiek pytania i pomożesz im w razie czego. Jeżeli pojawią się jakieś pytania, używaj podręcznika. Przez to doświadczenie oni uzyskają pewność siebie potrzebną do dzielenia się z innymi...

Wyobraź sobie...

Wyobraź sobie na moment, że masz prezentację, na którą przychodzą 3 osoby. Każda z nich przyprowadza 2 osoby. To jest 6 nowych osób oraz 3 osoby które są już członkami, czyli w sumie 9 osób. Przez pierwszą godzinę, siedząc razem z nimi w kółku, przedstawiasz i dzielisz się olejkami, NingXia Red, Thieves spray, pastylki Thieves lozenges i krem lawendowy do rąk. Cokolowiek mówisz można zduplikować.

Przez następną godzinę, *ciągle siedząc w kółku*, wszyscy obserwują jak z każdą osobą rozmawiasz indywidualnie i jak im pomagasz zakładać ich konta. Poproś tych którzy przyprowadzili swoich gości o ich opinie jak najlepiej pomóc tym osobom i co zamówić. Wszyscy biorą udział. Następuje moment, w którym każdy przestaje się bać wpisywać i uczy się jak naprawdę pomagać innym. To jest wspaniałe!

Nie jesteśmy ekspertami na tych prezentacjach ponieważ eksperta nie można zduplikować. Otwieramy podręcznik Desk Reference i podręcznik staje się ekspertem. Pomagamy gościom wybrać najlepszą drogę by zacząć, zachęcając do popróbowania innych produktów Young Living.

NIE robimy tego aby zarobić więcej albo zwiększyć sprzedaż. My wiemy, że gdy ludzie zamawiają wszystkie produkty (olejki, produkty z serii Thieves, NingXia Red, produkty higieny osobistej oraz suplementy), poczują od razu różnicę w swoim zdrowiu i samopoczuciu. W ten sposób naprawdę możemy zmienić czyjeś życie. Jeżeli osoby nie zamawiają lub zamówią tylko zestaw za $40, lub zamówią tylko jeden olejek, czy my im naprawdę pomożemy? Nie!

Nie wydawaj opinii na co i kogo stać lub nie. Zaproponuj im produkty, które naprawdę mogą zmienić ich życie i pozwól im zadecydować co zamówić. Oni zadecydują co jest dla nich odpowiednie i czy ich na to stać.

Kiedy są gotowi, podaj gościom laptopa, aby się sami wpisali i poproś osobę, która ich przyprowadziła by usiadła obok by odpowiedzieć na wszelkie pytania podczas zapisywania. W międzyczasie rozmawiasz z następną osobą i pomagasz im wybrać odpowiednie produkty. Wszyscy obserwują i sie przysłuchują.

Przez ten proces wszyscy słuchający uczą się jak sobie poradzić z problemami takim jak na przykład: zmęczenie, poprawa zdrowia, pomoc dzieciom, które są ciągle chore, czy jak poradzić sobie z nieustępującym bólem. Poprzez korzystanie z książki Desk Reference wszyscy widzą, że nikt nie musi być ekspertem.

Osoby uczestniczące i obserwujące taką prezentację (zarówno członkowie jak i goście) poczują się dużo pewniej by dzielić się z innymi a potem ich sami wpisując.

Celem takich prezentacji jest umożliwienie ludziom wprowadzenie stylu życia Young Living w taki sposób aby chcieli pokazać to innym. W taki sposób stworzymy duplikację, która generuje budowanie biznesu i pomaga wielu, wielu ludziom poprawić jakość ich zycia.

Klucz do Twojego Sukcesu

Klucz #1 Konsekwencja, wytrwałość, duplikacja, przyjemność.
Klucz #2 Bycie "tylko jedną z osób w pomieszczeniu" a nie ekspertem.
Klucz #3 Indywidualność zamowienia każdego gościa, w tym produktów stylu życia.
Klucz #4 Wydrukowanie zaproszeń na następne spotkanie.

Klucz #1 Konsekwencja, wytrwałość... oferowanie ciągłych **Spotkań Wprowadzających** oraz innych spotkań szkoleniowych dla Twojej organizacji, które można zduplikować. Wymagania według standartów tej profesji:

Pełny etat:
3 (lub więcej) spotkania na miesiąc wprowadzające.
1 spotkanie na miesiąc dla liderów, na którym trenujemy na temat budowania biznesu.
1 spotkanie co 1-3 miesięcy (dla członków tylko, bez gości) na temat produktów.
Uczestniczenie we wszystkich lokalnych szkoleniach oraz raz w roku w Konwencji.

Pół etatu:
1 spotkanie na miesiąc wprowadzające.
1 spotkanie na 1-2 miesiący dla liderów.
1 spotkanie co 3-4 miesięce (dla członków tylko, bez gości) na temat produktów.
Uczestniczenie we wszystkich lokalnych szkoleniach oraz raz w roku w Konwencji w razie możliwości.

Jako hobby:
Pokazywanie produktów innym od czasu do czasu, przy okazji.
Organizowanie spotkań wprowadzających, bez ustalonej daty.
Organizowanie spotkań na temat budowania biznesu oraz produktów od czasu do czasu.
Uczestniczenie w lokalnych szkoleniach oraz raz w roku w Konwencji gdy wygodnie.

Spotkania Wprowadzające które można zduplikować:
Musimy się nauczyć prezentacji łatwych, wyczerpujących z możliwością duplikacji, które organizujemy jak najczęściej to możliwe.

Planuj spotkania w realistycznym tempie, które możesz utrzymać w ciągu 1-3 lat. Każde spotkanie prowadzi do następnego. Nieregularne spotkania zmnejszają szansę na utrzymanie momentum stałego budowania biznesu, wymaganego do odniesienia sukcesu.

Prezentujemy materiał tak jak jest napisane, zmieniamy co nieco by dopasować do tego o czym mówimy. Dodajemy osobiste historie w miejscach zaznaczonych albo prosimy członków którzy przyprowadzili swoich gości by opowiedzieli swoją historię. Historie mają być krótkie. 1. Co było nie tak? 2. Co zrobiłaś/eś? 3. Co sie stało? Co czułaś/eś?

Możemy wprowadzić małe zmiany by dopasować ludzi obecnych, ale w zasadzie przedstawiamy wszystko według planu, aby zapewnić duplikację. Ludzie nauczą się ufać i będą wiedzieć czego się spodziewać po naszych spotkaniach i jaki materiał będzie omawiany.

Spotkanie zaczynamy na czas i kończymy na czas honorując czas gości i swój własny. Wymaga praktyki aby część 1 spotkania zaprezentować w około godzinę. Prawdopodobnie wiemy dużo więcej i chcielibyśmy to przedstawić, ale dodatkowych informacji możemy udzielać podczas zaplanowanych z góry spotkaniach dla członków tak jak wyżej.

Kreując duplikację wygenerujemy kwitnący, samowystarczalny biznes i pozwoli na to by te wykwintne produkty były rozprowadzone po całym świecie! W ciągu kilku krótkich lat, ludzie wszedzie będą zdrowsi i szczęśliwsi.

Klucz #2 Nie wyglądaj jak ekspert.
Osoba prowadząca spotkanie musi bardzo uważać by nie wyglądać jak ekspert, bo zgubi możliwość duplikacji. Powinna być profesjonalna, pełna pasji i pomocna.Gdy wygląda jak ekspert, dodaje skrzydeł osobie prowadzącej, ale gdy pozwala na duplikacje, dodaje skrzydeł tym osobom, które przyprowadziły gościa.

Pozwalamy, żeby książka "Desk Reference" była "ekspertem", odnosząc się do książki w sprawach zdrowia poza tymi, które były prezentowane. Pozwala to by nowi członkowie wiedzieli jak polegać w przyszłości na książce, a nie jak polegać na tobie.

Prosimy osoby, które przyprowadziły swoich gości aby opowiedziały swoje historie i podzieliły sie swoimi doświadczeniami. Poprzez prezentowanie materiału według planu jesteśmy w stanie udostępnić niesamowite właściwości naszych olejków i innych produktów. A omawiając punkt po punkcie z planu pokazuje zgromadzonym, że przekazywanie informacji jest dla każdego możliwe kto tylko chce służyć innym.

Prezentacja ma być na tyle pełna, aby goście wzięli pod uwagę zmianę życia i poprawę zdrowia, a tym samym na tyle prosta by można ją duplikować. Ludzie mają się czuć podbudowani i zdać sobie sprawę, że nie muszą być lekarzem aby przekazywać te informacje samemu dalej albo budować tym samym biznes.

Klucz #3 Indywidualizacja
Ten klucz jest jednym z **sekretów do Twojego sukcesu.**
W drugiej godzinie spotkania musimy zapytać każdą nową osobę jak możemy im indywidualnie pomóc w decyzji od czego zacząć, *w obecności wszystkich* i wtedy im pomagamy we wpisie oraz złożeniu zamówienia.

Grupa jest wystarczająco mała, więc nikt nie czuje się zagrożony i każdy bez oporów mówi o tym czego potrzebuje. Poproś członków, którzy przyprowadzili swoich gości, aby zaoferowali swoje pomysły równocześnie z prezenterem. Wyszukujemy odpowiedzi w książce "Desk Reference" na kwestie zdrowotne.
.
Ważne: ta prezentacja nie jest o nas, nie jest na temat pieniędzy. Jedynie dobro każdego obecnego się liczy, ich zdrowia, dobra i szczęścia. Musimy się całkowicie na tym skupić.
Sugerujemy produkty ze wszystkich kategorii jakie są możliwe, ponieważ chcemy pomóc zmienić styl życia aby poprawić wszystkie jego kwestie za każdym razem. Jeżeli te osoby zakupią tylko komplet olejków albo pojedyńcze produkty, niewiele się w *ich* życiu zmieni.

Skupiamy się by goście pomyśleli o swoim stylu życia najlepiej jak potrafią – czego każdy z nim chce, co każdy chce osiągnąć i co jest dla każdego ważne. Wybierają na co ich finansowo stać na podstawie tego czego chcą. Nie wyciągajmy wniosków na co kogo finansowo stać albo na czym kto ma się skupić i kupić. Mamy tylko pomóc w procesie doboru najważniejszych produktów i złożeniu zamówienia. Wszystkie myśli o pieniądzach typu ile zarobisz w związku z tym zamówieniem oraz osądzenie kogo i na co stać zostaw za drzwiami!

Styl życia zawiera: olejki, NingXia Red, suplementy, produkty Thieves oraz produkty higieny osobistej. Połączenie tych produktów zmienia życie. Dopiero gdy jasno to wyjaśnimy możemy bez obaw naprawdę skupić się na potrzebach osoby siedzącej przed nami, a nie wyglądać jak "sprzedawca" w całym tym procesie. Bez presji czy nacisku, jedynie naprawdę *pomagając*.

By pomóc im zdecydować od czego zacząć jest pomocne przeczytanie publikacji "Have a Great Day Everyday", "Everyday Uses of Young Living's Essential Oils", "D. Gary Young Wellness Model" oraz "6 Great Ways to get Started".

Pomagamy indywidualnie każdemu zaproszonemu biorąc pod uwage czego potrzebuje najbardziej. Zadając pytania: "czy chcesz założyć swoje konto, to zajmuje tylko 5 minut?" Zwykle zgadzają się. Wielu zamawia od $150-200 ponieważ wymieniają produkty dotąd gdzie idziej kupowane, na zdrowsze produkty z Young Living.

Dlaczego to jest takie ważne: wszyscy zauważą, że razem z innymi obecnymi naprawdę się skupiasz na indywidualnej sytuacji i zanim wyjdą będą gotowi

pomóc ludziom w rozwiązaniu kilku problemów, zamiast tylko rozwiązać swoje. Edukowanie i umacnianie innych to jest to co robimy najlepiej!!

Klucz #4 Następne spotkanie jest już ustalone... *Zawsze* nasze następne spotkanie jest ustalone od 2-4 tygodni z góry i zapraszamy tych świeżo wpisanych by wrócili i przyprowadzili 1-2 znajomych. Zaproszenia mamy wydrukowane na dobrym jakościowo papierze i mamy je gotowe na każdym spotkaniu (przykłady zaproszen na stronie 32). Mówimy: " będziemy mieć podobne spotkanie za 2 tygodnie. Zapraszamy do przyjścia z nową osobą lub dwoma. Czy znasz kogoś kto mógłby skorzystać z tego gdyby wiedział o olejkach?" To jest początek procesu duplikacji, który buduje się sam po czasie.

Przeważnie goście chcą wrócić z przyjaciółmi w ciągu miesiąca lub dwóch. Proponujemy by wróciły z nową osobą. Podczas tych spotkań często nowo wpisane osoby stwierdzają "znam co najmniej kilka osób które mogłyby się dowiedzieć". Odpowiadamy: "jeżeli te osoby zamówią, dostaniesz prowizję w postaci czeku i to może Ci pomóc przynajmniej w części zapłacić za Twoje produkty". Ich oczy się rozjaśniają.

Niektóre osoby zdecydują, że chcą mieć swoje własne spotkanie, ponieważ czują sie podbudowani. Niektórzy przyprowadzą swoich znajomych i to wszystko. Być może któryś ze znajomych zacznie budować biznes z nami... To daje tyle radości!!!

Dlaczego ten klucz jest ważny: Jeżeli sobie wyobrazisz to spotkanie, to pokazałas/eś 8-9 ludziom (3-4 poprzednio wpisanych oraz 5-6 "nowych", jest to doskonała rozmiarowo grupa) prosty sposób w jaki możesz się podzielić i pomogłas/eś 5-6 nowym osobom zdecydować co zamówić na podstawie ich indywidualnych potrzeb... przed wszystkimi zebranymi. Wszyscy zebrani (8-9 ludzi) wiedzą teraz jak pomóc innym indywidualnie mając 5-6 różnych sytuacji. Kiedy Ci ludzie wróca na następne spotkanie z osobą lub dwoma, Twój biznes zacznie się rozwijać na zasadzie duplikacji. Wszyscy uczą się w w jaki sposób rozmawiać z ludźmi z wieloma problemami zdrowotnymi i w jaki sposób ich wpisać. Niektórzy zaczną wpisywać ludzi sami, bez Ciebie. To jest niesamowite... Niedługo osoby zaczynają mieć swoje własne spotkania, bez żadnej presji budowania biznesu.

Gdy zaangażują się i już zaczną mieć swoje spotkania często mówią "nigdy nie myślałam/łem, że tym się będę zajmować"!

"To" staje się biznesem, "to" jest Heart-Centered Sharing ,"to" jest duplikacją, "to" jest bardzo radujące i dające dużo satysfakcji.

Teraz porównaj powyższą metodę do takiej: spotykasz się z pojedyńczymi osobami, opowiadasz o olejkach i innych produktach, pomagasz im wpisać się i zamówić. Robiąc to w ten sposób, osoby te muszą szukać innych osób z problemami zdrowotnymi, ponieważ nie wiedzą niczego innego. Uważają Cię za eksperta i swojego osobistego trenera zdrowia, nawet jak jest to darmowa sesja. Żadna z tych metod nie tworzy duplikacji. Rezultat: nowy członek, bez możliwości duplikacji...

Porównaj także tę metodę z prowadzenie klasy dla ludzi... Gdy klasa się kończy, większość ludzi wstaje i wychodzi. Ci którzy zostają mogą zadawać pytania, ale nikt koło nikogo nie siedzi, nie spędza indywidualnego czasu, pomaga we pisaniu i złożeniu zamówienia. Rezultat: nauczyliśmy wielu ludzi, ale czy *naprawdę im pomogliśmy*? Prawdopodobnie nie. Nie zamówią produktów według indywidualnych potrzeb by ulepszyć swoje życie. Chyba że znajdą kogoś kto im pomoże wybrać co zamówić i w jaki sposób zrobić zamówienie. Albo też taka osoba surfując internet wpisze się sami i dołączy do grupy "sierot", podpisując się pod osobę, której nawet nie zna. Pytanie: czy naprawdę im pomogliśmy? Czy ta metoda pozwala na duplikowanie? Nie.

Małe spotkania przynoszą zadowolenie, są edukacyjne i łatwe do zduplikowania! Dodają siły tym, których intencją jest żyć dłużej, zdrowiej i szczęśliwiej oraz dopinguje by dzielić się z przyjaciółmi i z rodziną!

Największy Błąd

Największym obserwowanym przeze mnie błedem jest gdy myślisz, że aby odnieść sukces w tym biznesie musisz ciągle poszukiwać nowych ludzi i zupełnie ignorujesz tych ludzi, którzy są już wpisani.

Znam ludzi w swojej grupie, którzy wpisali setki ludzi i nie są w stanie wyżyć z dochodu Young Living. Dlaczego? Czy to jest wina firmy? Czy jest winny produkt? Czy plan kompensacji? Kogo możemy winić? Samych siebie....

Ma znaczenie ilu ludzi wpiszesz. To może być tak jak **sprzedaż dataliczna** tak jak budując według modelu "24"! Na koniec takiego roku może zarobisz wystarczająco pieniędzy by zapłacić sobie za produkty i może jakiś jeden rachunek, ale to wszystko.

Co trzeba zrobić by zbudować biznes według modelu network marketing to wykreować OGROMNY network ludzi, którzy będą się dzielić z innymi, a tamci z innymi. TO jest model "531,440"!

Aby tak się stało, zanim wpiszesz następną osobe, musisz wrócić do tej osoby i pomóc jej PODZIELIĆ SIĘ z PRZYJACIÓŁMI. Pamiętaj, że 98% ludzi na wszystkich spotkaniach chce przekazać dalej informacje o produktach Young Living dalej. Wielu z nich nie wie po prostu jak!

Oni może nawet nie zechcą nikomu o tym powiedzieć w tym miesiącu, ale być może zechcą w przyszłym, dlatego musimy im dać tę szansę każdego miesiąca, aż do momentu kiedy nas nie będą potrzebować.

Dwa powody dlaczego ludzie nie potrafią przebrnąć dalej:
1. Nie wiedzą co powiedzieć przyjaciołom
2. Potrafią dużo opowiadać, nawet opowiadają cały czas, ale nie wiedzą jak doprowadzić do wpisania członka.

To jest nasze zadanie budujących biznes, by dać przykład na obydwa. Nie rozmawiaj o tym - pokaż im! Zaproś ich na wstępne spotkanie, aby mogli obserwować jak prowadzisz małe spotkanie i wpisz tych, którzy są gotowi zrobić zamówienie. To jest naprawde proste.

W spotkaniach Heart-Centered Sharing, gdzie 5-6 gości jest przyprowadzonych przez 3-4 członków dzielimy czas następująco:
Pierwsze 30 minut - omawianie olejków i produktów Thieves
Następne 25 minut - omawianie suplementów, Ningxia Red oraz produktów osobistej higieny.
Natępne 5 minut - jak zamawiamy (cena hurtowa lub detaliczna), komplety, program Essential Rewards.
W ciągu tej pierwszej godziny wszyscy się uczą jak efektywnie przekazywać informacje.

Następna godzina - z każdą osobą indywidualnie omówić ich osobiste zagadnienie i pozwolić się każdej osobie wpisać zakładając swoje konto.

Jeżeli naprawdę chcemy pomagać innym i w ich potrzebach i by pokazać wszystkim jak wpisać się samodzielnie, bez naszej pomocy, ta druga godzina jest bardzo, ale to bardzo ważna.

To podczas drugiej godziny indywidualnie traktujemy każdego gościa siedząc w kółku, dodając im otuchy w podjęciu najlepszej decyzji dla samych siebie, siedząc obok pomagając im założenie własnego konta (nasz laptop na ich kolanach). Właśnie w tym czasie - członkowie i goście - zdają sobie sprawę z rozmów na temat złożenia zamówienia i jaki to jest proces. Ludzie naprawdę chcą pomagać innym i właśnie podczas tej drugiej godziny uczą się jak to można właśnie robić.

Z Kim Będziesz Robić Biznes?

Ludzie mają różne powody dla których są w Young Living:

1. Niektórzy chcą tylko kupować olejki i produkty i nie są zainteresowani budowaniem biznesu (a przynajmniej jeszcze nie teraz...).
2. Niektórzy chcą tylko pokazać 1-2 znajomym albo jakiejś małej grupie znajomych, przyjaciół, klientom, ale niekoniecznie chcą budować biznes w tym momencie.
3. Niektórzy chcą sprzedawać po cenie detalicznej kupując po cenie hurtowej, ale nie budować biznesu. Ta grupa ludzi może być nieśmiała w stosunku do marketingu networkowego/sieciowego albo mogą nie mieć zrozumienia, że marketing taki może się odbywać bez naciągania, którego celem jest pomoc innym.
4. Niektórzy chcą edukować i uczyć, ale są mniej zainteresowani nauczeniem się odpowiednich umiejętności wymaganych do budowania biznesu w takim modelu, który pozwala na duplikację. Ci ludzie też często są nieśmiali w stosunku do marketingu sieciowego i nawet nie wiedzą jak przekazać tę wiedzę i wkomponować w budowanie uczciwego biznesu.
5. Niektóre osoby ze służby zdrowia chcą wpisywać swoich klientów aby mogli oni używać olejków i innych produktów, ale nie są zainteresowani budowaniem biznesu.
6. Niektórzy chcą budować biznes na pół etatu. Chcą poświęcić się swojej karierze, przynajmniej w tym momencie, ale chcieliby zainwestować 5-10 godzin tygodniowo by budować Young Liwing biznes.
7. Niektórzy chcą zbudować dużą udaną organizację, chcą posiąść umiejętności i wprowadzić w życie krok po kroku strategie, które pozwolą im odnieść sukces. Te osoby, chcą również zainwestować więcej czasu. Naprawdę lubią dzielić się informacjami w uczciwy sposób, bez przedstawiania siebie jako eksperta. Wprowadzają koncept innego stylu życia oraz duplikacji, ponieważ rozumieją że wprowadzenie takiego modelu ma szeroki efekt zmiany życia innych ludzi i to na całym świecie.

Czy powinne te grupy być traktowane dokładnie tak samo? Nie! Musimy dokładnie słuchać, zadawać mnóstwo pytań, by się dowiedzieć jak każda osoba chce być zaangażowana w Young Living, aby można im zaproponować odpowiednie wsparcie.

Poprzez umiejętność przewodzenia, nasza organizacja Young Living może zdrowo rosnąć w siłę, gdy ludzie najpierw zaczynają używać produkty, potem przez pokazywanie 1-2 osobom, do przekazywania małym grupom, aż do przekazywania większym grupom i w końcu mogą dojść do wniosku, że naprawdę lubią naszą Young Living społeczność, więc zechcą robić z nami biznes. Nie możemy ani oczekiwać, ani wymagać, ani wymuszać na ludziach robienie z nami biznesu. Możemy tylko ich wspierać i popierać ich w dokładnie tym miejscu, w którym obecnie są.

Co Zrobić gdy Nie Masz Żadnej Osoby z Którą się Możesz Podzielić?

Poprzez regularne małe spotkania, zapraszając ludzi ze swojej organizacji do przyjścia i zaproszenia 1-2 gości, nigdy nie zdarzy się taka sytuacja by zabrakło osób, z którymi możesz sie podzielić.

Każdy przeciętnie zna około 200 ludzi. Jeżeli w Twojej organizacji jest 10 ludzi, potencjalnie masz dostęp do 2,000 ludzi (200 X 10 = 2,000). Teoretycznie w następnej generacji masz dostęp do 400,000 ludzi! (2,000 X 200 = 400,000). Jak widzisz, nigdy nie zabraknie ludzi, którym możesz tę wiedzę przekazać!

Pokaż znajomym, że mogą oczekiwać prezentacji przekonującej, edukacyjnej i wspierającej, pomagając ich znajomym zrozumieć co zamówić u jak założyć swoje konto, bez kłamliwych reklam, bez presji by kupić produkt lub by budować biznes. Wtedy oni bez problemu przedstawią Cię swoim znajomym.

Wyławiaj ludzi w swojej Young Living grupie, którzy wyrazili chęć budowania biznesu, którzy są uczciwi, chętni do pracy i chcą pojąć instrukcje.

Budowanie biznesu według modelu Heart-Centered oznacza odniesienie sukcesu poprzez prawdziwą pomoc dla innych.

Zaproszenie
na Sesję
Wprowadzającą do Świata Olejków Eterycznych!

Odkryj jak terapeutyczne olejki eteryczne
mogą poprawić Twoje życie i samopoczucie!

Data i godzina:

Miejsce:

Doświadczymy olejków które wpływają na:

- Zmniejszenie bólu, depresji oraz stresu!

- Podwyższenie poziomu energii oraz wytrzymałość organizmu!

- Odnowienie i balansowanie nastroju, humoru i poprawienie skupienia!

- Zapobieganie przeziębieniom i grypom!

Koszt spotkania: darmowy

Potwierdzenie wymagane do dnia:

Telefon:

e-mail:

Pomimo, że medyczne zastosowanie olejków eterycznych jest znane od tysięcy lat, zastosowanie ich w społeczności gdzie popularna jest nowoczesna medycyna, ma niesamowity efekt na to jak widzimy zdrowie, żywotność i samopoczucie.

Spotkaj się z nami na pełen wrażeń wieczór
i doświadcz radość używanie terapeutycznych olejków eterycznych!

Przyprowadź znajomych!

Spotkanie nie ma na celu diagnozowanie, przepisywanie czy leczenia chorób.

Plan na 3 Tygodnie do Spotkania

Trzy tygodnie przed spotkaniem:

1. Znajdź miejsce i upewnij się, że masz dostęp do internetu by była możliwość wpisania osób na miejscu.
2. Zadzwoń do tych 3 ludzi, których zapraszasz, którzy to mają przyprowadzić ze sobą 1-2 znajomych, a potem na 3-4 dni przed spotkaniem potwierdź że zaprosili swoich znajomych i że data spotkania jest ciągle aktualna.
3. Zamów swoje produkty na autoship, by zaoszczędzić pieniądze na wysyłce.
4. Jeżeli chcesz kup naklejki, na których napiszesz imiona przybyłych (by łatwiej zapamiętywać wzajemne imiona).
5. Jeżeli nie posiadasz, kup albo pożycz podręcznik Essential Oils Desk Refernce.
6. Wybierz daty na następne spotkanie aby ludzie, którzy się wpiszą mogli ponownie przyjść ze swoimi znajomymi.

Dwa tygodnie przed spotkaniem:

1. Zaproś więcej ludzi jeżeli jest to konieczne, aby mieć 5-6 nowych ludzi na spotkaniu.
2. Wydrukuj i przeczytaj dokładnie stronę "Zapoznanie się z Olejkami Eterycznymi".
3. Jeżeli zamówione produkty nie doszły, sprawdź kiedy będą dostarczone.

Tydzień przed spotkaniem:

1. Jeżeli jakaś osoba odmówi, zaproś więcej osób.
2. Produkty powinny już być dostarczone, jeżeli nie - sprawdź dlaczego.
3. Jeżeli planujesz użyć do obejrzenia płyty DVD, upewnij się że odtwarzacz działa.
4. Wydrukuj zaproszenia na następne spotkanie, aby nowo wpisani członkowie mogli wrócić ze znajomymi.

Dwa dni przed spotkaniem:

1. Zadzwoń do swoich członków i poproś by zadzwonili do zaproszonych przez siebie gości by dać im istrukcje jak dojechać do miejsca spotkania.

Na dzień przed spotkaniem:

1. Upewnij się, że miejsce spotkania jest czyste i zorganizowane. Ustaw krzesła (o jedno mniej niż przewidujesz gości, ale miej jedno krzesło w pogotowiu)
2. Jeżeli chcesz kup świeże kwiaty i przekąski (nie są one konieczne)
3. Ustaw wszystkie produkty i materiały, naklejki na imiona, itp. i w razie możliwości popraw wygląd pokoju.
4. Zadzwoń do gości przez siebie zaproszonych osób oraz tych, którzy przyprowadzą swoich gości.

Dzień spotkania:

1. Przeczytaj jeszcze raz Krótkie Wprowadzenie do Olejków Eterycznych.
2. Wystaw produkty (jakiekolwiek masz do wystawienia)
3. Przygotuj przekąski, możesz schłodzić NingxiaRed.
4. Wyszykuj się łącznie ze strojem na godzinę przed spotkaniem, bo niektórzy goście mogą przyjść wcześniej.

W ostatniej chwili: wyciągnij przekąski, jeżeli takie będą.

Po przybyciu gości zrelaksuj się, ciesz się spotkaniem i przyjemnej zabawy!

Trzy tygodnie przed spotkaniem - szczegóły.

Szczegóły często mają duzy wpływ na sukces. Liderzy, którzy prowadzili takie spotkania w przeszłości, popełniali dużo błędów. Naszym celem jest, by nie powtarzać tych samych błędów. Aby optymalnie odnieść sukces, przeczytaj tę sekcję uważnie.

Jak przeprowadzisz parę spotkań tego typu, te kroki będą łatwiejsze i naturalne. Mimo, że zabiera to tylko kilka minut każdego dnia, przygotowanie rozciągnięte na trzy tygodnie, umożliwi zorganizowanie udanego spotkania.

Jeżeli kiedykolwiek organizowałaś/eś przyjęcie urodzinowe dla dziecka lub znajomego, to wiesz jak ważne jest by wiedzieć dokładną ilość gości, aby uniknąć niespodzianek. Gdy dojdziesz do wprawy w zapraszaniu i upewnisz się, że zaproszeni goście przybędą, to osiągniesz sukces.

Z czasem możesz mieć wszystkie potrzebne produkty i materiały w przygotowanych pudełkach, które możesz tylko zapakować i być gotowym na spotkanie w ciagu 20 minut.

Aby osiągnąć najlepsze rezultaty organizuj spotkania tak często jak Ci na to pozwala czas, czy to będzie 2 razy w tygodniu lub 2 razy w miesiacu, ale konsekwentnie. Konsekwencja jest bardzo ważna w tym procesie tzn. na każdym spotkaniu musisz mieć zaplanowane następne spotkanie, gdzie 3 nowych członków może wrócić z jedną lub dwoma znajomymi.

Wielu liderów organizujących spotkania według modelu Heart-Centered Sharing stwierdziło, że zaplanowanie dobrego spotkania naprawdę zabiera 3 tygodnie.

Trzy tygodnie przed spotkaniem:

1. Wybierz lokację i zaangażuj trzech ludzi ze swojej grupy, którzy przyprowadzą jedną lub 2 osoby na spotkanie. Jeżeli planujesz spotkanie poza swoim domem, upewnij sie że jest tam internet, aby móc zapisać nowe osoby. W sklepach są dostępne specjalne urządzenia do bezprzewodowego internetu, który możemy mieć wszędzie.
2. Proces zapraszenia jest bardzo ważny i może mieć decydujący wpływ na sukces lub załamanie się całego systemu.

Najlepszym sposobem zapraszania jest przez telefon, dzwoniąc do swoich członków i zapraszając ich wraz z gośćmi. Wzory ulotek i zaproszeń są zamieszczone. Zaproszenia przez e-maila nie działają dobrze. Więc jak zapraszamy znajomych?

TY: "Czesc Marysia. Pamiętam, że byłaś zainteresowana olejkami eterycznymi. Właśnie organizuję małe spotkanie, gdzie będziemy omawiać na ten temat . Planujemy na wtorek 3go maja , od 7-9 wieczorem u mnie w domu. Czy chciałabyś przyjść?"
Marysia: "Tak bardzo chetnie"
TY: "planujemy, aby to było małe spotkanie, aby każdemu możnaby było poświęcić uwagę, proszę daj mi znać jeżeli coś Ci wypadnie. Byłabym wdzięczna jeżeli potwierdzisz swoją obecność na 48 godzin przed spotkaniem. Bardzo się cieszę, że się zobaczymy.

A jeżeli Marysia odpowie "O...Ok.....tak może przyjdę" to znaczy, że Ona nie chce przyjść i że się nie pokaże. Zadzwoni dzień wczesniej z jakąś wymówką. Dobrze słuchaj by wyciągnąć wnioski jakie naprawdę mają osoby zainteresowanie, przecież Ty też nie jesteś wszystkim zainteresowana/y - prawda?

A jeżeli zapraszasz osobiście 3 członków by każdy przyprowadził 1 lub 2 osoby to mówisz tak:
TY: "Cześć Teresa, jak się czujesz? Słuchaj, będę mieć spotkanie u mnie w domu we wtorek 8 lipca od 7-9 wieczorem, to będzie spotkanie tylko dla osób, które mają 1-2 nowe osoby, które chcieliby zapoznać z olejkami. Czy chcialabys przyjść?

Teresa: "ja nie mam nikogo, ale sama przyjdę".
TY: "to spotkanie jest przeznaczone tylko dla osób, które czekają na to spotkanie i chcą kogoś przyprowadzić by się podzielić. Zadzwonię do ciebie następnym razem, może będziesz kogoś mieć - dobrze?" (Jeżeli mamy więcej członków niż nowych gości, **goście czują się przygnieceni i często nic *nie zamawiają).***

Albo Teresa mówi: "o bardzo bym chciala i mam wielu znajomych, których mogę przyprowadzić"
TY: "Świetnie, my specjalnie planujemy by te spotkania były małe , aby każdym gościem można się zająć osobiście, więc proszę przyprowadź 2 najbardziej zainteresowane osoby! My będziemy mieć więcej spotkań, na które możesz przyprowadzić innych znajomych, dobrze?"

Jeżeli jedna osoba przyprowadzi 4-5 osób, możesz pomyśleć "wspaniale", mamy wypełnione spotkanie. Ale jeżeli tuż przed spotkaniem coś komuś wypadnie, to nie tylko ta osoba nie przyjdzie, ale ich goście też nie. Wtedy albo spotkanie się nie odbędzie, albo przyjdzie 1 osoba. To zdecydowanie nie jest korzystne!

Teresa: "Znam wielu ludzi, z którymi chciałabym się podzielić, czy mogłabyś przyjść do mnie i zrobic prezentacje?"
TY: Nie, nie robię tego, zapraszam do siebie nawet kilkakrotnie i za każdym razem możesz przyprowadzić 1 albo 2 osoby".

Dlaczego po prostu nie pójść i zrobić prezentację w czyimś domu? Ponieważ to nie tworzy duplikacji i nie dodaje otuchy tej osobie. Jeżeli pójdziesz do ich domu, to oni zawsze będą polegać na Tobie, być może na zawsze. W zamian za to jeżeli osoba ta przyjdzie kilka razy do Ciebie z 1-2 gośćmi, po czasie będzie czuć się na tyle swobodnie, że sama zechce zrobić swoją własną prezentację, bo już słyszała To co mówisz kilkanaście razy.

Teresa: "mam jedną znajomą, która nie znosi olejków, ale ja wiem że ona je potrzebuje, przyprowadzę ją!"
TY: "Teresa, właściwie, proszę byś tej osoby *nie* przyprowadziła. Nie ma nic gorszego jak ktoś siedzący z założonymi rękoma. Byłabym wdzięczna gdybyś zaprosiła osoby, które są zainteresowane - dobrze?"

Więcej szczegółów na temat zapraszania:

Zaproszenia przez e-maile lub na Facebook, lub przez inne media nie są efektywnymi metodami. Poprzez wysyłanie pocztą zaproszeń do wielkich grup nie kontrolujesz ilości przybyłych, wymknie się to z pod Twojej kontroli. Najlepsze rezultaty przynosi gdy 3-4 członków zaprosza 5-6 "bardzo zainteresowanych" gości. Jest to optymalne rozwiązanie i przynosi najlepsze efekty. Z naszego doświadczenia wynika, że gdy tylko zwiększasz ilość nowych gości do 7 lub więcej, ilość wpisanych osób maleje. Podczas prezentacji dla 15-20 osób, wpisze się może 2-3 osoby, ponieważ nie będzie czasu by każdym zając się osobiście. Gdy ilość uczestników rośnie, ilość wpisanych ludzi maleje.

Możesz nazwać te spotkania jak chcesz np "Wprowadzenie w Świat Olejków Eterycznych", "Aromaterapia w Domu", "Małe Seminaria Szkoleniowe" albo jakkolwiek chcesz. Upewnij się, że wymagasz POTWIERDZENIA przybycia oraz, że podasz numer telefonu i e-maila. Przykład zaproszenia jest na stronie 32.
Upewnij się, że zaproszenie wygląda ladnie lub fikuśnie, aby zaproszeni goście byli zaintrygowani do przyjścia, a nie czuli się tylko zobowiązani. Jeżeli sama drukujesz zaproszenia, wybierz kolorowy ładny papier, są one teraz bardzo tanie.

BARDZO ważne:

Jak możesz się upewnić, że ludzie przyjdą? Użyj tych samych metod gdybyś organizowała urodziny dla najbliższego przyjaciela... Jeżeli przygotowałas się na 8 osób, to chciałabyś aby oprócz Ciebie i przyjaciela przyszło 8 osób, a nie jedna albo 20 - prawda?

Osobiście kontaktujesz się z zaproszonymi ludźmi, by się upewnić DOKŁADNIE ilu gości przyjdzie. Jeżeli przyjdą członkowie ze swoimi gośćmi, upewnij się, że członkowie efektywnie komunikują się ze

swoimi gośćmi, by wiedzieć dokładną ilość ludzi, nalegaj by jak najwcześniej dali ci znać o zmianie planów. **Ten szczegół może zadecydować o sukcesie albo zawaleniu się spotkania.**

3. **Zamów produkty** na essential rewards by zaoszczędzić na przesyłce:
   a. Cennik Product Guide (przynajmniej 10 sztuk) - daj cennik każdej osobie, nawet tym, którzy są już wpisani a przyprowadzili gościa. (oni już prawdopodobnie go mają, ale to da im szansę by rozdać dodatkową kopię, jest to dobra biznesowa inwestycja)
   b. NingxiaRed w pojedyńczych saszetkach lub butelkę do kosztowania
   c. Wolfberry Crisp Bars lub Slique Bars (mogą być też inne przekąski według uznania)
   d. Zestaw Everyday Oils (chyba że już taki posiadasz)
   e. Krem Lavender Hand Lotion
   f. spray Thieves albo Thieves lozenges (pastylki).
   h. niektórzy prezentują Protokół Szczęścia w sekcji Niech Każdy Dzień Należy do Udanych. Jeżeli chcesz to zrobić, upewnij się że masz wszystkie olejki: Valor, Harmony, Joy i White Angelica.

Koszt wynosi około $5-$6 na każdą uczestniczącą osobę - ale jest to dobrą inwestycją. W zestawie Everyday Oils każdy olejek zawiera 80-100 kropelek, więc przeciętnie koszt na osobę wynosi $1. Mimo, że początkowa inwestycja wyniesie około $200-$300, wystarczy to na wiele innych pokazów.

Jeżeli chcesz dać małe prezenty osobom, które przyprowadzają gości albo tym, którzy się wpiszą, kup je w tym momencie (choć nie są one konieczne). Możesz kupić albo lipbalm albo Thieves hand purifier, albo jakiś inny niedrogi drobiazg.

4. **Kup naklejki na wpisanie imion**
5. **Zamów lub przygotuj Essential Oils Desk Reference** - albo z Life Science Publishing (800-336-6308) albo z Amazon. Podręcznik będzie ekspertem: na spotkaniach. Możesz także zamówić "Harmony, Joy , and Abundance" z Lifie Science Publishing. Jest to książeczka z 2 płytami CD. Na jednej jest nagrany tekst książki do sluchania, a druga płyta to 30 minutowa prezentacja wstępna na temat Young Living, przedstawiająca krok po kroku instrukcje według tekstu Heart-Centered Sharing. Słuchanie zwłaszcza drugiej płyty o nazwie "Dary Natury dla Zdrowych Rodzin" (Nature's Gifts for Healthy Families) jest bardzo cenne, ponieważ posiada wskazówki jak robić prezentacje by przyniosły sukces.

6. **Wybierz datę kolejnej przentacji**, aby ludzie, którzy się dopiero wpisali mogli wrócić i przyprowadzić swoich znajomych. Zaznacz tę datę w kalendarzu.
7. Jeżeli kogoś zaprosiłaś, **skontaktuj się z tą osobą po kilku dniach i sprawdź** czy jej plany się nie zmieniły i czy ciągle planuje ona przyjść na spotkanie. Jeżeli nie, zaproś kogoś innego, masz ciągle dużo czasu.

Dwa tygodnie przed spotkaniem:

1. **Zaproś więcej ludzi, jeżeli jest to konieczne** by grupa liczyła 5-6 nowych osób, które potwierdziły swoje przyjście (właśnie to i zamówienie swoich produktów na autoship wymaga by planować spotkanie na 3 tygodnie wcześniej).

2. Jeżeli członkowie Twojej grupy zapraszają gości, **skontaktuj sie z nimi**, by potwierdzić ilu z ich gości potwierdziło przybycie.

3. **Wydrukuj i przeczytaj Wstęp do Olejków Eterycznych**, podkreślając słowa w każdym paragrafie, które są ważne dla Ciebie. Przećwicz na głos to co będziesz mówić. Możesz nawet

przećwiczyć przed znajomym i poproś o ocenę. Może zechcesz kilkakrotnie słuchać płyty „ Nature's Gifts" ("Dary Natury") załączonej do książeczki "Harmony, Joy, and Abundance", by poprawić swoje umiejętności w tym względzie. Są one dostępne w Life Science Publishing (800-336-6308)

4. **Sprawdż** w internecie kiedy Twoje **produkty** będą dostarczone.

Tydzień przed spotkaniem:

1. **Jeżeli jakaś osoba zrezygnuje**, zaproś kogoś innego by ciągle mieć 5-6 nowych osób.

2. **Skontaktuj się z członkami**, którzy planują przyprowadzić gości, czy nie będzie potrzeby zaprosić jeszcze kogoś innego.

3. Jeżeli Twoje produkty nie nadeszły albo brakuje czegoś w zamówieniu, ciągle możesz zamówić produkty w trybie 3 dniowym, by je dostać.

4. Upewnij się, że Twoj **komputer i internet działają** aby można było wpisać osoby na miejscu. Podkreślam, że jeżeli spotkanie odbywa się w innym miejscu niż Twój dom, upewnij się, że będzie można wpisać ludzi i złożyć zamówienie na miejscu.

5. Jeżeli planujesz pokazać film na plycie DVD na początku spotkania, **upewnij się że Twój odtwarzacz działa** albo czy Twoj laptop odtwarza tę płyte i wiesz gdzie tę płytę masz.

6. **Wydrukuj zaproszenia na następne spotkanie**, aby nowo wpisani ludzie mogli przyprowadzić swoich gości.

Dwa dni przed spotkaniem:

1. **Skontaktuj się ze swoimi członkami i przypomnij im aby zadzwonili do swoich gości** z pytaniem czy potrzebują instrukcje jak dojechać (po to by potwierdzić czy na pewno przyjdą). Jeżeli ktoś zaprasza gości, zaproponuj by przyjechali razem jednym samochodem, zamiast jechać samotnie. Podkreśl, że to nie jest spotkanie dla małych dzieci.

Wielu ludzi boi się zadzwonić do swoich gości z potwierdzeniem i raczej wolą mieć nadzieję, ze ta osoba się pojawi. Ale tak naprawdę wielu ludzi zapomina i naprawdę są wdzięczni za przypomnienie. A poza tym jest lepiej wiedzieć dokładnie ilu ludzi przyjdzie, niż tego nie wiedzieć. Puste krzesła wprowadzają gości w zakłopotanie. Poproś swoich członków by potwierdzili ze swoimi gośćmi kto przyjdzie i by dali znać w ciągu następnych 24 godzin.

"Witaj Teresa! Bardzo się cieszę, że się zobaczymy w poniedziałek wieczorem! Czy zadzwoniłas do swoich gości by potwierdzić godzinę o której po nich przyjedziesz? Nie mogę się doczekać!"

Osoby, które pominą ten krok, mogą przeżyć rozczarowanie. To jest ważny krok...

Dzień przed spotkaniem:

1. **Uporządkuj** miejsce/pokój, w którym odbędzie się spotkanie.

2. Rozłóż krzesła - wystaw o jedno mniej niż przewidujesz, ale miej go w pogotowiu. Czasami jedna z 5-6 osób rezygnuje w ostatniej chwili. Dlatego dokładamy wszelkich starań aby mieć potwierdzonych 6 gości, bo często pojawi się tylko 5.

3. Kup bukiet świeżych **kwiatów**, jeżeli chcesz.

4. Zakup wszelkie **przekąski**, jeżeli takowe chcesz serwować - owoce, warzywa, herbatę wodę. Niech to będzie coś małego i co można zduplikować, *nie może być alkoholu*, gdyż takowy zupełnie psuje tego typu spotkanie.

5. Poukładaj na miejsce wszystkie produkty i materiały.

6. W zimie, upewnij się, że masz miejsce i wieszaki na kurtki.

7. Poukładaj wszystko aby stworzyć miła atmosferę - sprawdź oświetlenie, postaw difuzer (jeżeli takowy posiadasz), upewnij się że pomieszczenie jest wygodne i miłe.

8. Zadzwoń do gości przez siebie zaproszonych z pytaniem czy potrzebują wskazówek jak dojechać, czy planują przywieźć gości. Naprawdę potrzeba się przypomnieć im.
"Witaj Antek! Bardzo się cieszę, że możesz przyjść jutro wieczorem na nasze spotkanie o aromaterapii! Czy wiesz jak dojechać czy potrzebujesz instrukcji?
Świetnie! Do zobaczenia o 7:00!"

Często się zdarza, że któraś osoba zapomni o spotkaniu i odpowie: "dziękuję za przypomnienie, zupełnie zapomniałam/łem a naprawdę chcę być na tym spotkaniu!"

9. Skontaktuj się ze swoimi członkami, by dokładnie wiedzieć ilu gości ostatecznie przybędzie.

Dzień spotkania:

1. Wystaw produkty, pozbieraj z całego domu to co używasz: Thieves pastę do zębów, suplementy itp.
2. Przygotowanie: upewnij się, że masz wydrukowane "Wprowadzenie do Olejków Eterycznych Young Living". Przeczytaj jeszcze raz dla utrwalenia materiału, podkreśl ważniejsze myśli. Wydrukuj zaproszenia na następne spotkanie.

Upewnij się, że blisko swojego siedzenia masz przygotowane: Essential Oils Desk Reference, zestaw Everyday Oils, krem Lavender Hand Lotion, NingxiaRed,Thieves spray i pastylki oraz płytę DVD (jeżeli właśnie to chcesz zaprezentować). Jeżeli chcesz pokazać prawdziwą wartość olejków, przygotuj kubek o rozmiarach 1/4 i 1/2 by je zademonstrować gdy będziesz omawiać tą sekcję. Jeżeli goście będą wpisywać swoje imiona na naklejki, przygotuj je też.

3. Jeżeli chcesz podać schłodzony Ningxia Red, wsadź go do lodówki.

4. Przygotuj przekąski - potnij owoce i warzywa, jeżeli je serwujesz, przykryj i wstaw do lodówki. Potnij na kawałki wolfberry crisps albo Slique bars jeżeli je serwujesz, Poukładaj na ładnym talerzu i przykryj. Zostaw jeden w opakowaniu, by pokazać gościom jak wygląda.

5. Przygotuj się na godzinę przed spotkaniem. Niektóre osoby przychodzą wcześniej. Dobierz garderobę tak jak ubierasz się do kościoła albo na przyjęcie. Dobrze ubrać parę spodni albo spódniczkę, bluzkę albo sweter. Nie ubieraj dżinsów, dresów albo domowych pantofli.

6. W ostatniej chwili - wyciągnij przekąski, zaparz herbatę, przygotuj wodę z cytryną (lemon)

Po przybyciu gości zrelaksuj się i z uśmiechem dziel się tymi zmieniające życie produktami!

Spotkanie

Jedna godzina jest wystarczająca by z każdym gościem porozmawiać o indywidualnych jego potrzebach i indywidualnych zamówieniach. Proszę powielić dokładnie te instrukcje, aby naprawdę pomóc osobom, które przybyły.

Rozpocznij na czas i skończ na czas. Jeżeli ktoś się spóźnia, nie czekaj z prezentacją. Rozpocznij na czas według planu, by uhonorować tych, którzy przyszli na czas.

Jeżeli po prezentacji zabraknie czasu, by wybrać dla każdego gościa odpowiednie produkty, czy naprawdę im pomagamy? Nie! Będą zmuszeni pójść do domu i samotnie wybrać z cennika Product Guide, który zawiera ponad 400 produktów, więc najprawdopodobniej niczego nie zamówią.

Aby założyć swoje konto, niektórzy surfują internet i rejestrują się sami, trafiając do "Grupy Sierot" i zostają podpisani pod kogoś zupełnie obcego w ich stanie lub miejscowości. To nie jest dobre ani dla nich ani dla Ciebie.

Ty ciągle możesz później się z nimi skontaktować, ale najłatwiej jest zarejestrować osobę podczas spotkania i złożyć wspólnie zamówienie, bo to jest przykładem duplikacji. Aby to osiągnąć musisz rozpocząć na czas i trzymać się ustalonego planu.

Wszystkie olejki, produkty i materiały, które chcesz pokazać trzymaj blisko siebie, łącznie z podręcznikiem Essential Oils Desk Reference, komplet Everyday Oils (albo jakiekolwiek olejki, które pokażesz), NingxiaRed, Thieves spray i lozenges/pastylki, krem Lavender Hand Lotion. Pozwól zebranym popróbować produktów ze stylu życia według Young Living.

Bardzo ważne: miej pod ręką wydrukowane zaproszenia na następne spotkanie, które powinno się odbyć po 2-3 tygodni po tym spotkaniu. Tak właśnie rozpoczynasz proces duplikacji, na którym ten model biznesu bazuje...

Możesz wkroplić do difuzora takie olejki jak Abundance, Citrus Fresh, Thieves albo Twoj ulubiony.

Przywitaj się z każdym gościem i staraj się zapamiętywać ich imiona. W tym celu możesz użyć przygotowanych wcześniej naklejek.

Upewnij się, że każdy siedzi wygodnie i ma wodę lub herbatę. Zaproś ich do skosztowania przekąsek czekając na resztę gości. Spytaj czy ktoś chce omówić jakiś specjalny temat. Zadasz to samo pytanie później siedząc w kółku, ale pytając teraz da Ci możliwość wzajemnego zapoznania się.

Jesteś gotowa/y zacząć!!! Przygotowałaś/łeś się do tego spotkania, nadszedł czas podzieli się tym co wiesz w zrelaksowanej atmosferze! **Usmiechnij się!**

Początek

Posadź wszystkich w kółku, wręcz wszystkim cennik Pruduct Guide gdzie pomiędzy przednie kartki wsadzisz wydrukowaną na ładnym papierze kopię "Niech Każdy Twój Dzień Należy do Udanych", a w tylne kopię "Zastosowanie Olejków Eterycznych Young Living w życiu Codziennym". Możesz także wydrukować "D. Gary Young Model Zachowania Zdrowia". Podczas prezentacji każdy będzie zerkał w odpowiednim momencie na te wydruki.

Wstęp i Twoja własna historia (1-2 minut)
Powiedz wszystkim dlaczego każdego dnia używasz olejki eteryczne i inne naturalne produkty i jakie szczęście Cie spotkało, że możesz im to wszystkim przekazać. W kilku słowach się przedstaw "witajcie, nazywam się Anna. Używam olejki eteryczne wraz z moją rodziną przez ostatnich kilka (kilkanaście) lat (lub miesięcy) i zauważyłam że wszyscy jesteśmy zdrowsi i weselsi! Jest to prawdziwy zaszczyt, że mogę się dziś tym z wami podzielić"

Przedstaw się w sposób, który można zduplikować, bo gdy się przedstawisz jako ekspert, niewielu ludzi będzie Cię mogło naśladować i zanim nawet spróbują, weźmie kilka lat nauki. Przedstawiając się w prosty sposób, inni od razu poczują że sami mogą dzielić się , jeżeli tylko zechcą. To jest **bardzo, bardzo ważny** szczegół by osiągnąć sukces.

Rozpocznij mówiąc, " no to może każdy się przedstawi i powie co chciałby dziś się dowiedzieć, np zacznijmy od osoby z mojej prawej strony".

Zapamiętaj co dla każdego gościa jest ważne. Możesz tę informację bardzo łatwo wykorzystać podczas prezentacji. Jeżeli ktoś np. powie "moje dzieci ciągle chorują i znajoma mi powiedziała, że mogę się dowiedzieć czegoś co by pomogło". Podczas prezentacji o Thieves możesz wspomnieć "Bogusia, ta informacja będzie bardzo pomocna dla Ciebie".

Jeżeli ktoś powie "mam problem z bólami pleców i kręgosłupa i mój znajomy wspomniał, że olejki mogą pomóc", kiedy podajesz olejki możesz zwrócić się do Roberta i zapytać "Robert, czy odczuwasz teraz ból? Jaki jest intensywny on 1-10, gdzie 10 jest najsilniejszy"? Robert odpowiada. TY: "będziemy próbować olejki, mógłbyś nałożyć kropelkę albo dwie na to bolące miejsca i zaobserwować czy czujesz różnicę w ciągu kilku minut? Jeżeli tak, proszę przerwij nam o podziel się swoim doświadczeniem - dobrze"?

Następnych 12 stron wydrukujesz i zszyjesz. Być może najważniejsze słowa lub zdania są już podkreślone, aby było łatwiej znaleźć omawiany temat. Nie ma właściwie potrzeby by czytać z kartki jedynie odnieść się do tematu.

To trzeba troche popraktykować, ale jak zrobisz około 10 prezentacji, to będzie to dla ćiebie bardzo prosty i naturalny proces.

Rozluźnij się i uśmiechaj się często!

Zapoznanie się z Olejkami Eterycznymi Young Living

1. **Przekrój historyczny**

"Wszyscy wiemy, że od zarania dziejów rośliny miały powiązanie z dobrym samopoczuciem i zdrowiem. Już w starożytości ludzie używali roślin do celów medycznych. Starożytni Egipcjanie używali olejki eteryczne jako lekarstw, dla urody, zdrowia emocjonalnego czy do balsamowania. Można znaleźć wiele przepisów w hieroglifach na temat używania olejków do celów zdrowotnych. Olejki są też wspominane w Biblii np. kiedy kadzidłowiec (frankincense) oraz mirra (myrrh) zostały podarowane dzieciątkowi Jezus".

Podaj olejek frankincese. Pozwól by zebrani nałożyli sobie kropelkę według upodobania. Jeżeli ktoś odczuwa ból, zaproponuj by sobie nałożyli kropelkę przedstawianych olejków na miejsce bólu, by doświadczyć i zauważyć zmiany. Jeżeli odczuwa ktoś ból zapytaj o jakim natężeniu odczuwają ból i co jakiś czas pytaj czy natężenie bólu sie zmieniło.

W dwóch czy trzech zdaniach opowiedz swoją ulubioną historię czy to z biblii, czy na temat kadzidłowca (Frankincense) czy z punktu historycznego:

_____

_____

Produkty z linii Thieves

2. Historia Thieves (złodzieja)

Na przełomie wieku XIV i XV niesamowita zaraza uśmierciła milliony Europejczyków. Według historycznego archiwum, istniała grupa ludzi, która okradała umierających i zmarłych - byli złodziejami. Kiedy zostali pojmani i stanęli przed królem zaproponowano im mniej surową karę, jeżeli przyznają się w jaki sposób mogą to robić. Wyznali, że są kupcami ziół uwięzieni w murach tego miasta, ponieważ ze względu na zarazę wszystkie porty zostały zamknięte. Ponieważ wydali już wszystkie pieniądze zostali zmuszeni do kradzieży. Dobrze wiedzieli, że jeżeli wysmarują się ziołami i przyprawami, będą odporni na zarazę. Król nakazał ogłosić tę radosną wiadomość w całym królestwie".

"Dziś, na cześć tego wydarzenia mamy mieszankę o nazwie Thieves (złodzieje), a także całą linię produktów Thieves, które mają właściwości wysoko anty-bakteryjne, anty-grzybiczne i anty-wirusowe. Możemy je używać byśmy wraz z naszymi rodzinamiy byli zdrowi. Jeżeli ktokolwiek ma symptomy początku przeziębienia, nakłada kilka kropelek tego olejku na spody stóp, albo wlewa kilka kropel do difuzera, albo do kapsułki i połyka jako suplement".

Podaj olejek Thieves, jak chcesz możesz pokazać i broszurkę, podaj Thieves spray, pokaż butelkę płynu do sprzątania Thieves Household Cleaner.

Pryśnij spray Thieves. "Twój dom będzie ładnie pachniał, ale ważniejsze jest to, że cała rodzina będzie zdrowsza"!

Wskaż płyn do sprzątania. "Ten płyn jest niesamowity ze względu na silne właściwosci anty-bakteryjne, a z drugiej strony jest nieszkodliwy i delikatny. Może być użyty do czyszczenia każdej powierzchni w domu: podłogę, umywalki, ubikacje, blaty kuchenne i ściany. Może być użyty do czyszczenia pieca i piekarnika, użyty do zmywarki do naczyń albo w małej ilości do prania do dezynfekcji".

"Pasta do zębów Thieves i płyn do płukania ust poprawi zdrowie zębów i dziąseł, a Thieves Dentarome Ultra wybieli w bezpieczny sposób zęby".

"Czy ktoś odczuwa ból gardła albo ból głowy"? **Zaproponuj Thieves Soft Lozenges, jeżeli takie posiadasz**.

"Produkty Thieves zapewnią Tobie i Twojej rodzinie zdrowie. Możesz wymienić produkty, których używałeś do tej pory i które mogą Ci szkodzić! W zamian używaj produktów Thieves takich jak pasta do zębów, środki czyszczące czy mydła do rąk, które pomogą Ci zachować zdrowie! Właściwie nie nadwątli to twojego budżetu domowego, a wręcz zaoszczędzi Ci pieniądze ponieważ przestaniesz chorować przestając stosować produktów, które tak naprawdę wywoływały u ciebie choroby, czy też dlatego, że przestaniesz kupować leków na grypę i przeziębienie kiedy zachorujesz". Czy masz swoja ulubiona historię związaną z Thieves? (2-3 zdania)----------
---

Olejki

3. **"Czym są olejki"?**

"Olejek eteryczny jest "krwią rośliny" i jej systemem odpornościowym. Jest substancją, która pomaga organizmowi dojść do zdrowia gdy używamy zioła jako lekarstw.
Dla poprawy zdrowia wielu ludzi używało zioła już dawno. Kiedy rośliny są suszone na herbatę lub do produkcji suplementów, aż 95-97 % olejku jest straconego, a tym samym jego właściwości lecznicze. Dzięki stosowaniu olejków eterycznych dostarczamy naszemu organizmowi właściwego składu chemicznego danej rośliny w każdej jego kropelce!

Olejki eteryczne to koncentraty roślin. Do wyprodukowania jednego funta olejku z róży potrzeba aż 5000 funtów płatków różanych, które wypełniają cały magazyn! Do destylacji olejku z melisy potrzeba około 3 ton melisy, aby uzyskać jeden funt olejku, którego koszty wahają się od 9,000 - do 15,000 dolarów za funt (notatka od tłumacza: jeden funt to około 500 ml !), a jeden funt to około 2 klubki.
Jedna kropelka olejku miętowego ma równowartośc 28 filiżanek herbaty miętowej. **Pokaż olejek miętowy.** Opowiedz w skrócie swoją ulubioną historię związana z tym olejkiem.

"Olejki eteryczne mają działanie anty-bakteryjne, przeciwgrzybiczne, przeciw-wirusowe, przeciw-zapalne, wspomagają system odpornościowy, to tylko niektóre z ich wspaniałych właściwości. Olejki eteryczne mogą być stosowane do wspomagania, reperowania i regenerowania organizmu. Molekuły terapeutyczne zawarte w olejkach odzwierciedlają molekuły wytwarzane przez organizm człowieka w celu samo uzdrowienia. Co najważniejsze olejki są naturalne i nie są toksyczne.

Istnieje molekuła zwana limonen (C10H16), występująca we wszystkich olejkach cytrusowych. Badania naukowe wykazują, że cząsteczka ta posiada zdolność hamowania rozwoju komórek rakowych oraz zdolność ich regresji. Czyż nie jest to fascynujące? Olejek pomarańczowy zawiera 95% limonenu, aby zduplikować wyniki badań, by trzeba codziennie zażywać wewnętrznie 10 ml tego olejku. W Narodowej Bibliotece Medycznej znajduje się ponad 4,000 artykułów naukowych dotyczących olejków eterycznych!
Pokaż olejek Lemon "Olejek cytrynowy zawiera bardzo dużo limonenu. Opowiedz gościom jak stosujesz olejek cytrynowy.

4. **"Gdzie można zdobyć olejki eteryczne?"**

"Nasze olejki destylowane są z roślin w ogromnych cylindrach ze stali nierdzewnej, gdzie para wodna jest dostarczana od spodu. Para zbiera olejki z roślin i przenosi do góry destylarni. Po czym jest schładzana i skrapla się do wody. Olejki wypływają na wierzch i mogą być zbierane.

Destylarnie mogą mieć około 20 stóp wysokości i około 8 stóp szerokości. Wyobraź sobie, że cylinder jest wypełniony po brzegi rumiankiem rzymskim, którego kwiaty są niezwykle delikatne i łamliwe. Jak myślisz ile olejku można pozyskać z jego destylacji? Uzyskasz około 1/4 do 1/s kubka (60ml-125ml) olejku eterycznego.
Jeżeli masz miarki pokaż 1/4 kubka (60 ml) (¼ cup) i 1/2 kubka (125ml). Włóż 1-2 buteleczki olejku do jednej z miarek, aby zademonstrować jak znikome ilości olejku są pozyskiwane w czasie każdej z destylacji. Właśnie dlatego ceny niektórych olejków są wysokie. Inne rośliny np. mięta czy lawenda dają więcej olejków podczas jednej destylacji, dlatego kosztują znacznie mniej.

"Jeżeli weźmiesz pod uwagę, że 5 ml buteleczka zawiera 85-100 kropli, a 15 ml butelka zawiera 250-300 kropelek, a za każdym razem używasz zaledwie kilka kropli, to właściwie używanie olejków staje się bardzo opłacalne"!

5. "**Dlaczego czystość olejku jest taka ważna"?**

"Czystość olejku jest naprawdę ważna, ponieważ niestety większość olejków dostępnych na rynku, nawet tych ze sklepów ze zdrową żywnościa, może być syntetycznych, podrabianych lub rozcieńczanych, a tym samym mogą być szkodliwe dla organizmu. Czy zdarzyło Ci się, że po przebywaniu w sklepie ze świeczkami zapachowymi prawie natychmiast rozbolała Cię głowa? Prawdopodobnie zawierały one zapachy syntetycznych olejków".

"Young Living stawia sobie za cel produkcję olejków o najwyższej jakości. Używamy tylko te olejki bo mamy pewność, że są czyste, bezpieczne i skuteczne"!

6. **"Jak więc stosujemy olejki każdego dnia"?**

"Możemy je wdychać, zastosować na skórę (rozcieńczone albo nie), brać wewnętrznie jako suplementy, dodać do kąpieli, możemy nawet je użyć do gotowania. Stosujemy je jako wodę kolońską, w zamian apteczki pierwszej pomocy, a także w masażu.

Zademonstruj wąchanie Valor. (Daj kroplę na dłoń, potrzej dłonie jedną o drugą, przyłóż dłonie pod nos, weź kilka głębokich oddechów).

W 2-3 zdaniach opowiedz o swojej ulubionej metodzie stosowania olejków._____

_____

_____

"Young Living także oferuje kilka roll-onów, które są bardzo wygodne w użyciu. Wiele kobiet nosi w torebce StressAway i stosuje go zamiast perfumu, a pomaga on w poprawieniu humoru! Roll-on Deep Relief, może być stosowany na wypadek bólu, Tranquil uspokaja i relaksuje, Breath Again dla podbudowania dróg oddechowych oraz Valor który balansuje i podnosi na duchu".

Podaj jeden lub dwa roll-ony, jeżeli takie masz, ponieważ możesz zademostrować jeszcze jedną metodę stosowania olejków. Pozwól gościom je zastosować, jeżeli możesz.

7. **"Dalczego używamy oeljki eteryczne? Jakie sa z tego korzyści?**

"Możemy zastosować mieszankę "Peace and Calming by zredukować stres **(podaj Peace and Calming)**, "PanAway" by zredukować ból, (**podaj PanAway)** oraz Joy by poprawić humor **(podaj Joy).** Możemy zastosować Lavender i Peppermint na zacięcia, oparzenia lub zredukować gorączkę. Można zastosować Lavender wieczorem, by spać lepiej **(podaj Lavender)**. Olejki takie jak Franklincense wspierają system obronny (imunologiczny), a Clove jest najsilniejszym, do tej pory zbadanym, anty-utleniaczem.

Stosujemy te naturalne produkty zamiast tabletek przeciwbólowych i innych środków apteczki pierwszej pomocy, które normalnie kupilibyśmy. Na przestrzeni czasu, właściwie zaoszczędzisz pieniądze, bo nie będziesz chorować tak często. Możesz zapobiec przeziębieniom i grypom, zamiast czekać na ich rozwój. Jeżeli będziesz używać naturalne środki przeciwbólowe, Twoje ciało kiedyś się za to odpłaci. Więc tych produktów nie kupujesz dodatkowo, a raczej w zamian za te kupowane dotychczas.

Podaj Purification. "Mamy olejek o nazwie Purification, który może być stosowany na ukąszenia insektów, które natychmiast przestają być bolesne i nie zainfekują się. Można go także difuzować, by się pozbyć niechcianych odorów w domu lub oczyścić powietrze.

Zestaw Everyday Oils

"Olejki, które dziś przedstawiamy są podstawową kolekcją o nazwie Everyday Oils (czyli olejki na każdy dzień). Jest to doskonałym zestaw by rozpocząć używanie olejków, ponieważ olejki w nim zawarte mają wiele zastosowań w dniu codziennym i warto je zawsze mieć pod ręką".

"Olejki eteryczne podbudowują nasze zdrowie i poprawiają poczucie szczęścia w niewymierzalny sposób, ale zdecydowanie zmieniają jakość naszego życia".

8. **Zastosowanie wewnętrzne (jako olejkowe suplementy)**

"Przy pierwszych symptomach chroby, możemy zastosować np. Thieves wewnętrznie w kapsułkach, by zapobiec rozwojowi choroby. Jeżeli po raz pierwszy używasz olejki, wlej do kapsułki najwyżej 3 kropelki. Z czasem można zwiększać ilość branych kropelek, aż w końcu wypełnić olejkiem całą kapsułke. Young Living jest pionierem na rynku, jeżeli chodzi o stosowanie olejków jako suplementów, w tym momencie jako jedyna firma oferuje kilkanaście mieszanek w gotowych kapsułkach, więc są łatwiejsze w użyciu".

"Jednym przykładem są kapsułki Longevity, zawierające olejki: thyme, orange, clove i frankincense, Każdy z nich wspomaga organizm na wielu poziomach".

"**Longevity, jako jedyny na świecie, prawdopodobnie jest najważniejszym suplementem wzmacniającym organizm**. Przeanalizujmy te 4 olejki wchodzące w jego skład".

"Olejek **Clove** jest najmocniejszym anty-untleniaczem z wszystkich zbadanych. Niestety im jesteśmy starsi, następuje proces utleniania, który można porównać do rdzewienia metalu. Anty-utleniacze zapobniegają temu procesowi dlatego jest ważne by spożywać dużo warzyw i owoców zawierających anty-utleniacze. Istnieje skala, która mierzy zdolność zatrzymywania procesu utleniania i nazywa sie skala ORAC (czyli Oxygen Radical Absorbance Capacity). Skala ta pokazuje zdolność pokarmu do pochłaniania wolnych elektronów, które powodują proces utleniania.

"Maliny są uważane za wspaniały antyutleniacz, mierzący 1,220 w skali ORAC, olejek Clove mierzy 2 miliony. Ten olejek zapobiega procesowi utleniania się w organizmie (albo rdzewienia od środka). A co więcej naukowcy badający olejek Clove stwierdzili, że olejek ten zapobiega nawet chorobom i zmianom w komórkach krwi, np. jest bardziej efektywny niż Aspiryna używana na rozcieńczanie krwi i to bez skutków ubocznych. Olejek Clove może więc zmniejszyć ryzyko ataku serca lub wylewu".

"Drugim olejkiem w Longevity to **Thyme**. Ten olejek był stosowany podczas I Wojny Światowej do walki z wąglikiem i wrzodami, więc ułatwia pozostanie w dobrym zdrowiu. Ten olejek zapobiega także procesowi starzenia się tłuszczu w organiżmie. Komórki w organiźmie mają tłuszczową powłokę, która też ulega procesowi starzenia (utleniania). Wtedy ani tlen i składniki odżywcze nie mogą się łatwo dostać do komórek, a odpady nie są łatwo wydalane. Poprzez ochranianie tłuszczowej powłoki, Thyme może zapobiegać procesowi starzenia się. A poza tym jest znany z zapobiegania procesu zwanego angiogenezą gdzie w żyłach rosną guzy, więc ma zdolności zmniejszenia ryzyka niektórych nowotworów".

"Trzecim olejkiem w Longevity jest **Orange**, który posiada aż 95% cząsteczek (molekuł) o nazwie limonen (limonene). Badania naukowe Limonen wykazało, że nie tylko hamują rozwój komórek rakowych, ale także cofają ten proces. Więc chcemy pochłaniać cząsteczki Limonen każdego dnia, prawda?"

"No i czwartym olejkiem w Longevity jest **Frankincense**. Ten znakomity olejek był znany w starożytności pod inną nazwą "olejek na wszystko". W dzisiejszych czasach, jest badany na właściwości takie jak: przeciw-rakowe, anty-depresant, przeciw-zapalny oraz właściwości podbudowania systemu obronnego. Chcialam wtrącić, że posiada 12% limonenu. Czy zgodzisz się, że to świetny pomysł, że używam go codziennie"?

Kapsułki Longevity mogą zmniejszyć ryzyko zachorowania na nowotwory, wylew krwi, zawał serca, starzenie się i depresję. Dlatego biorę go codziennie".

"Young Living także oferuje suplement o nazwie Inner Defense, który właściwie jest kapsułką z olejkiem Thieves. Przeważnie zażywam go gdy tylko czuję pierwsze symptomy przeziębienia lub grypy. Suplement ten zawiera Thieves, który jest anty-bakteryjny in anty-wirusowy, Thyme i Oregano, które są anty-wirusowe i historycznie są używane nawet by walczyć z zapaleniem płuc, oraz Cintronella, która ma wielkie właściwości anty-wirusowe, a także doskonale wzmacnia system oddechowy. To jest supplement, który zawsze mam w domu, by zabezpieczyć się przed przeziębieniem i grypą".

"Olejki eteryczne mogą stanowić całkowite wsparcie dla zdrowia, zmieniając opinię na temat medycyny, którą znamy w tym momencie. Są one doskonałe dla zmniejszenia bólu, mają dzialanie antydeprecyjne, zapobiegają rozpadowi się komórek i chorobom, a także redukują stres. Są one mocne, a z drugiej delikatne, nie toksyczne, bezpieczne dla dzieci i zwierząt, więc mam nadzieję, że są medycyna przyszłości. Ostatecznie pomagają żyć dłużej, zdrowiej i szczęśliwiej".

9. **Bezpieczeństwo używania (nieobowiązkowo)**

"Jest kilka uwag na temat bezpiecznego używania olejków. Niektóre olejki mogą być "parzące" gdy położone na skóre, wieć zawsze mam w pogotowiu olej roślinny, by delikatnie nasmarować skórę na wypadek "parzenia". Woda tylko przyspieszy proces wchłaniania, więc "poparzone" miejsce może się wydawać jeszcze jeszcze "gorętsze". ZAWSZE używam oleju roślinnego. Young Living oferuje olej o nazwie V-6, który zawsze mam pod ręką, mimo, że go rzadko potrzebuję.

Olejki cytrusowe są fotosyntetyczne, co oznacza, że się nagrzewają gdy są wystawione na słońce, więc nie nakładamy ich na skórę gdy planujemy przebywanie na słońcu.

Podejmując decyzję brania olejków wewnętrznie, zaczyna się od małej ilości - około 3 kropli na kubek, Można rozcieńczyć według uznania.

Używając do kąpieli można użyć z Bath Gel Base, Young Living oferuje taki. Uważnie dobieraj olejki, gdyż woda przyspiesza proces wchłaniania. Lavender jest doskonałym olejkiem w kąpieli, ale Peppermint NIE".

10. **To jest dobry moment by członkowie podzielili się doświadczeniami używania olejków, jeżeli przyprowadzili gościa.**

Zadaj 4 pytania, które pozwolą na dobre i zwięzłe świadectwo: "jaki był problem"?, "co zastosowałaś/eś"?, "jaki był efekt"?, "jak się czułas/eś"?

Suplementy i produkty spożywcze

11. **Suplementy zawierające czyste olejki eteryczne**

"Już omawialiśmy Longevity i Inner Defense, które zawirają olejki w gotowych kapsułkach".

"Byłoby dobrze abyśmy nie byli ciągle narażeni na toksyny w powietrzu i wodzie, a także by żywność nie rosła w ziemi pozbawionej składników odżywczych. Niestety tak nie jest, więc potrzebujemy to nadrobić suplementami by się bronić przed toksynami i dostarczyć organizmowi odpowiednich składników potrzebnych do utrzymania zdrowia.

Young Living jest pionierem w dodawaniu olejków eterycznych do suplementów i w związku z tym produkuje najbardziej efektywne suplementy na dzisiejszym rynku. Mamy doskonałe witaminy na bazie żywności o nazwie True Source, są one indywidualnie zapakowane po 3 kapsułki. Łatwo je więc zabrać z sobą".

"Innym bardzo ważnym produktem, który Young Living oferuje nazywa się Multigreens. mając problem zmęczenia po południu albo wykończenia wieczorem, spróbuj 4 kapsułki po lunchu, a zauważysz jak zmęczenie znika i to od pierwszego dnia! Nie tak jak inne produkty na rynku, które pozornie dodają

energii, a za chwile, powodują zupełny dół energetyczny. Multigreens ma zdolność utrzymawania stałej energii przez cały dzień aż do wieczora, a potem można spokojnie zasnąć".

"Young Living oferuje całą gamę doskonałych suplementów, które wspierają pracę serca, wątroby, trawienia, oczyszczają organizm, itp. Jeden z nich nazywa się Sleep Essence, który pomaga w łatwiejszym zaśnięciu, a ponieważ wszystkie suplementy posiadają olejki eteryczne, są one bardzo efektywne i lepiej przyswajalne przez organizm, stanowiąc doskonałą inwestycje w swoje zdrowie"!

Opowiedz o swoim ulubionym suplemencie w 2-3 zdaniach _____

_____

_____

"Podkreślam, że wymieniasz to co używasz do tej pory, na suplementy z olejkami. Przestajesz tracić pieniądze na produkty, które tak naprawdę powodują choroby, a zaczynasz używać produkty, które pomogą Ci żyć dłużej, zdrowiej i szczęśliwiej"!

12. **Produkty spożywcze**

"Young Living dodaje także olejki eteryczne do produktów spożywczych takich jak sok NinXia Red, mieszanki proteinowe (Balance Complete, Power Meal, Pure Protein), batony energetyczne itp. a także bardzo uważnie dobiera naturalne słodziki takie jak nektar z niebieskiej agawy (Blue Agave) oraz wyciąg z rośliny stevia (w płynnej postaci), które nie podwyższają cukru we krwi". **Podaj do skosztowania batonik Wolfberry Crisp albo Slique, jeżeli chcesz je zademonstrować.** Przeczytaj głośno składniki. Jeżeli masz inne batoniki kupione w sklepie, przeczytaj z niego też składniki, porównaj je. Te kupione w sklepie często mają dużą zawartość cukru oraz nienaturalnych składników. Składniki na Wolfberry Crisp są TYLKO naturalne i jest to bardzo imponujące!

NingXia Red

13. **NingXia Red - omów w ciągu 3-5 minut (albo pokaż płytę NingXia Red DVD)**

"NingXia Red jest sokiem, który dodaje energii, witalności i zdrowia. Prawdopodobnie jest najbardziej pożywnym pożywieniem dziś dostępnym.

NingXia Red jest sokiem bogatym w anty-utleniacze, więc ma zdolność zapobiegania procesowi starzenia się i załamania organizmu. Jego skala S-ORAC jest niesamowicie wysoka, co oznacza że zapobiega by wolne elektrony powodowały spustoszenie w organiźmie.

Porównując inne soki na rynku - ich skala S-ORAC się waha od 0-8, a NingXia Red ma aż 363!

NingXia Red składa się z wysokiej jakości soków takich jak czarna jagoda, granat, śliwka, czereśnia oraz aronia, wszystkie znane jako doskonałe antyutleniacze. Specjalnym sekretnym dodatkiem jest puree z jagody rosnącej w Chinach. Jagoda o nazwie Wolfberry jest skarbem narodowym Chin, ponieważ przez 5,000 obserwuje się jej właściwości zdrowotne i przedłużania życia. Chińscy atleci jedzą jagody wolfberry, które są uważane za "sekretną broń".

Zaobserwowano, że mieszkańcy prowincji Ningxia aż 4 krotnie częściej dożywają wieku ponad 100 lat, niż w innych prowincjach. Jagoda wolfberry w soku Ningxia Red właśnie pochodzi z prowincji Ningxia.

Jagody Wolfberry są bardzo uważnie studiowane w Chinach i jest udokumentowane, że mają zdolność poprawiania wzroku. NIektórzy ludzie nawet zmieniają brioprie okularów, gdyż poprawia im się wzrok po dziennym spożywaniu soku NingXia Red! Jagoda ta także jest znana ze zdolności poprawy pracy serca, obniżania cholesterolu i cukru we krwi. Cukrzycy mogą pić ten sok, ze względu na jego niski indeks glikemiczny.

Jagody wolfberry chronią wątrobę, która jest organem filtrującym w naszym organiźmie oraz poprawia funkcjonowanie mózgu, która jest bardzo ważna zwłaszcza dla ludzi po 50-tce. Jagody te wspomagają system obronny, więc nie chorujemy tak często oraz redukuje stress i niepokój. Żyjemy w świecie pośpiechu i stresu, więc cokolwiek robimy by uspokoić nasze ciała i myśli jest dobre.

Jagody wolberry są bogatsze w witaminę C niż pomarańcze, bogatsze w karotynę niż marchewki. Są one bardzo bogate w witaminę E oraz proteiny. Mają właściwości anty-wirusowe, anty-bakteryjne, anty-grzybiczne i przeciw-zapalne. Posiadają kompletną i kompleksową gamę składników odżywczych!

Jedną korzyścią z picia soku NingXia Red jest podwyższenie energii i wytrzymałości. Jedna młoda mama stwierdziła, że zanim piła ten sok przychodziła z biura wykończona. Polegała na kofeinie by jakoś pogodzić obowiązki matki wieczorem. Odkąd zaczęła pić 3 uncje (okolo 100 g) soku Ningxia Red, zauważyła, że nawet o 23:00 jest w stanie składać pranie i to bez picia kofeiny.

Każdy powinien pić ten sok, nawet, jeżeli będzie *jedynym* suplementem wybranym na polepszenie zdrowia i samopoczucia. Jego dzienny koszt to zaledwie $2, a jego smak jest pyszny! Pij każdego dnia przez dwa miesiące, aby porównać jaką robi różnicę w Twoim życiu. Kto chce spróbować”?

Rozdaj albo pojedyńcze saszetki soku NingXia Red, albo nalej do małych kieliszków dla każdego.

"Chcemy wnieść toast? Na dłuższe, zdrowe i szczęśliwsze życie"!

"True Source, Longevity, oraz NingXia Red dodadzą Ci energii, wytrzymałości i witalności. Razem kosztują około $4 na dzień - co jest niższą ceną niż KAWA!!! Jeżeli $4 na dzień to za dużo, bierz je co drugi dzień! Wartość i korzyść z brania tych trzech produktów branych co drugi dzień jest ciągle wyższa niż branie wszystkich witamin, które obecnie bierzesz każdego dnia"!

Jeżeli masz doświadczenie lub historyjkę o Ningxia Red opowiedz w 2-3 zdaniach_____

_____

_____

NingXia Nitro

14. **1-2 minuty**

Young Living ma niesamowity produkt o nazwie NinXia Nitro! Jest naturalnym produktem w zamian za "5-godzinny napój energetyczny" ("5-hour energy drink") i ma za zadanie zwiększenie i wyostrzenia skupienia oeaz wydajności. Posiada same naturalne składniki z mała ilością naturalnie występującej kofeiny. Jeżeli sięgasz po napoje energetyczne, zwłaszcza po południu, pozwól sobie na alternatywę - NingXia Nitro!

Produkty Slique

15. **1-2 minuty**

Young Living stworzyło naturalny i zdrowy program kontrolowania wagi o nazwie Slique. W skład wchodzi pyszna herbata, gumy do żucia, kapsułki z błonnikiem włóknowym, mieszankę olejku Slique oraz batoniki, wszystkie te produkty zostały dobrane by nasycić i zaspokoić głód zopobiegając nadmiernemu jedzeniu.

Naturalne Produkty Higieny Osobistej

16. **Naturalne produkty higieny osobistej**

"Porozmawiajmy na temat produktów higieny osobistej. Większość tych produktów dostępnych na rynku posiada szkodliwe chemikalia, które przenikają przez skórę i mogą powodować choroby. Wszystkie produkty higieny osobistej oferowanych przez Young Living, posiadają naturalne składniki oraz

terapeutyczne olejki eteryczne, więc uzywanie ich właściwie wspiera zdrowie i dobre samopoczucie. Mamy doskonałe kremy do pielęgnacji skóry, włosów, higieny jamy ustnej, produkty dla dzieci oraz zwierząt.

Naprawdę chcesz kontynuować używanie pasty do zębów, płynu do płukania ust, żelu i mydeł do kąpieli oraz szamponów, które wolno trują Ciebie i członków Twojej rodziny, jeżeli możesz używać naturalnych produktów, które wesprą Twoje zdrowie i samopoczucie"????

Opowiedz o swoim ulubionym produkcie, powiedz jak go używasz każdego dnia, np. zestaw ART, pastę Thieves albo dezodorant:

_____

_____

_____

Upewnij się, że masz w kuchni albo w łazience mydło do rąk pompką, albo Lavender, albo Thieves do próbowania.

Zademonstruj krem Lavender Hand and Body Lotion. Zwróć uwagę gościom by użyli małą ilość wielkości groszku, ponieważ jest on BARDZO skoncentrowany.

"Zauważ, że ten krem jest bardzo skoncentrowany, więc potrzebujesz go maleńko. Jest bardzo ekonomiczny. Zwróć uwagę jak łatwo się wchłania w skórę, to powodują terapeutyczne składniki, które wzmocnią Twoje zdrowie i samopoczucie"!

Możesz nawet zaoferować tanie szczoteczki do zębów, by zgromadzeni mogli wypróbować pastę Thieves oraz płyn do płykania ust.

"Young Living także oferuję wspaniały produkt Progessence Plus, który można wcierać w skórę tak jak olejek, a ma za zadanie zbalansowanie hormonów. Jest naturalny i bezpieczny. Wiele kobiet zauważa olbrzymią różnicę w samopoczuciu używając ten produkt, wiele z nich chwali się zdrową utratą wagi".

"Protokół Szczęścia" (nieobowiązkowy)

17. **Valor - Harmony - Joy - White Angelica** "Mamy protokół poprawiający humor, który możesz znaleźć na wydruku "Niech Każdy Dzień Należy do Udanych" (jeżeli kartka jest włożona w cennik Product Guide, dodaj też „znajdziesz ją między kartkami cennika").

Valor – daj jedną kroplę na przegub dłoni, połącz przegub do przegubu i potrzymaj przez chwile

Harmony - daj jedną kroplę na splot słoneczny, powyżej pępka

Joy - daj jedną kroplę w okolicy serca

White Angelica - daj jedną kroplę na dłoń, potrzeć dłonie razem, przejedź dłońmi po włosach, ramionach, klatce piersiowej w dół ciała aż do stóp, tak jakby pokrywać ciało ochronną powłoką.

Zamawianie

18. **Jak złożyć zamówienie**

"Niektórzy będą chcieli złożyć zamówienie, więc krótko wytłumaczę jak to zrobić. Te produkty nie są dostępne w sklepach i zamawiamy je bezpośrednio z firmy zlokalizowanej w Utah. Możesz zamówić po cenie hurtowej tak jak my - albo po cenie detalicznej.

By zamówić po cenie hurtowej, musisz zostać członkiem, zupełnie tak jak zostajesz członkiem COSTCO, ale właściwie jesteś w lepszej sytuacji, bo gdy kupisz raz w roku produkty za $50, to nie musisz odnawiać członkostwa. A ponadto dostajesz produkty za swoje pieniądze.

W Costco wszystko co dostajesz to jest "czlonkostwo" i płacisz $50. Podstawowy zestaw Basic Starter Kit kosztuje $40 i zawiera 5 ml olejek Stress Away, kuleczkę do zainstalowania by powstał roll-on, próbki olejków peppermint, lavender, Peace and Calming, lemon oraz Thieves, próbki kart biznesowych które możesz rozdać razem z próbkami, 2 pojedyńcze saszetki soku NinXia Red oraz wiele materiałów edukacyjnch (zestaw dostępny tylko w USA i Kanadzie).

Zestaw Podstawowy Basic Plus za $75 zawiera to co zestaw podstawowy oraz difuzer wartości $100! Cóż za doskonała cena! (zestaw dostępny tylko w USA i Kanadzie)

Zestaw Premium Plus za $150 zawiera wszystko to co Basic Plus, łącznie z difuzorem wartości $100 oraz zestaw olejków Everyday Oils Kit, wartości $150. Ten zestaw jest niesamowitą okazją. Daje niesamowitą możliwość dla tych, którzy chcą natychmiast zacząć używanie niektórych najbardziej ulubionych olejków. (zestaw dostępny tylko w USA i Kanadzie)

Program Essential Rewards (Autoship)

19. **Wytłumacz wartość kupowania wybierając program Essential Rewards**

"Mamy jeszcze jedną doskonała opcję pozwalającą na dodatkową oszczędność. Young Living oferuje program Essential Rewards, który można porównać do programu linii lotniczych "częstego latania" ("frequent flyer program"). W programie tym można dostać 10-20% w darmowych produktach przez dokonywanie zakupów każdego miesiąca w automatycznym programie. Program ten także oferuje niższe ceny za przesyłkę. Uwielbiamy ten program!

Każdego miesiąca można zmieniać produkty na stronie internetowej w ciagu 5 minut, a z programu można zrezygnować w każdej chwili dzwoniąc na numer obsługi klienta (customer service).

Bardzo łatwo można zamówić jeden z 5 gotowych zestawów o nazwie Balance, Beauty, Home, Lifestyle oraz Wellness, każdy w cenie $139 (zestawy dostępne tylko w USA i Kanadzie). Zamawiając inny zestaw każdego miesiąca pozwoli Ci na spróbowanie niektórych najbardziej ulubionych produktów. Zamawiając inny każdego miesiąca przez 5 kolejnych miesięcy, możesz sprawdzić o ile lepiej sie czujesz oraz członkowie Twojej rodziny.

Program Essential Rewards jest świetnym sposobem by zaoszczędzić jeszcze więcej pieniędzy na produktach dla zdrowia i dobrego samopoczucia! Niektórzy członkowie oszczędzają punkty przez cały rok, by je wykorzystać na zdrowe prezenty Świąteczne dla tych, których kochają!

Zakończenie

20. **Zakończenie - powiązanie wszystkich tematów**

"Naszym celem jest by dać ludziomi możliwość dbania o siebie i członków swojej rodziny używając tych całkowicie naturalnych produktów. Wszystko co trzeba zrobić to wymienić produkty używane do tej pory na wspaniałe, naturalne, wspomagające zdrowie produkty. To jest tak proste"!

"Możemy również pomagamy ludziom ucząc ich w jaki sposób się dzielić z innymi, by stworzyć biznes dający finansową i emocjonalną satysfakcję. Jeżeli jesteś otwarta/y na taką możliwość, proszę daj mi znać".

"Na zakończenie, podkreślę że olejki eteryczne mogą być całkowitym wparciem dla zdrowia, zmieniając medycynę, jaką dziś znamy. W Young Living mamy misję by pomóc ludziom wszędzie by żyli dłużej, szczęsliwiej i bogaciej".

Jeżeli zostały rozdane strony "Niech Każdy Twój Dzień Należy do Udanych" i "Model Zachowania Zdrowia", możesz wszystkich poprosić o ich wyciągnięcie i powiedzieć "Mamy tutaj kilka pomysłów jak rozpocząć. Dla tych, którzy są w dobrym zdrowiu i tylko chcą czuć się szczęśliwiej i zdrowiej, protokół Niech Każdy Dzień, jest bardzo dobrym protokołem by zacząć. Można użyć te 4 olejki, by poprawić sobie humor, wziąć dobre witaminy, pić NingXia Red, wziąć Longevity i Multigreens oraz używać naturalne produkty higieny osobistej! Wprowadzenie tylko tych produktów zmieni Twoje życie!

Spojrzysz na dolną część tej strony, są tam wymienione inne powszechne zdrowotne problemy takie jak sen, zatoki, przeziębienie i grypa, które mogą być potraktowane naturalnymi produktami.

Jeśli Ty lub ktoś z Twojej rodziny ma bardziej poważne problemy zdrowotne, warto spojrzeć na stronę “Wellness Model”, ponieważ podsunie pomysł, jak i od czego zacząć".

Personalizacja

19. Personalizacja

Następny krok może być najważniejszy i najbardziej przydatny dla Twoich gości. To jest moment, w którym siedząc w kółku skupiamy się na poszczególnych osobach, jedenej po drugiej, (przeznaczając około 5 minut na każdą osobę, bo to tyle mniej więcej trwa), pomagając każdej z nich podjąć decyzję od czego zacząć używanie Young Living w najkorzystniejszy dla nich sposób. Podkreślam, że jeżeli ktoś pójdzie do domu bez zamówienia, czy naprawdę im pomogliśmy?

Spośród słuchających (i uczących) wybierz jednego gościa i zapytaj: "słuchając tego co dziś było powiedziane, czy jest coś co może pomóć Tobie i Twojej rodzinie? Myślisz, że moglibyśmy Ci pomóc"? Pomóż im dobrać odpowiednie produkty, z tych które chcieliby dostać. Weź podręcznik EDR (Essential Oil Desk Reference), by odpowiedzieć na ich pytania. Pozwól by to podręcznik był "ekspertem". Poproś o opinię osobę, która przyprowadziła gościa, by ich podbudować.

Pomóż gościom wybrać produkty ważne w pierwszej kolejności. Jeśli ich lista porduktów staje się długa i cena jest problemem, może najlepiej będzie podzielić je na 2-3 zamówienia. Złóż pierwsze zamówienie i zaplanuj następne w programie Essential Rewards, aby mogli otrzymywać darmowe produkty. "Czy chcesz założyć dzisiaj konto? To zajmie tylko kilka minut!"

Pozwalając wszyskim słuchać, dajesz im doświadczenie rozmawowy z ludźmi o ich indywidualnych potrzebach i w jaki sposob pomóc im się zarejestrować. Sprawi to, że wszyscy po powrocie do domu o wiele łatwiej będą mogli podzielić się z innymi, jeśli tylko zechcą. Ten jeden krok pomoże Ci zmniejszyć Twoje wysiłki jakie wkładasz w budowanie biznesu, bo wszyscy w pomieszczeniu dowiedzą się, jak się dzielić z z osobami ze specyficznymi potrzebami i zaczną myśleć i o ludziach, których znają i tych z podobnymi problemami.

Wielu z nas obawia się, że jeśli komuś pomagamy złożyć zamówienie, to oni pomyslą że staramy się im "sprzedać" coś na siłę lub wymóc na nich aby coś kupili. To stwierdzenie jest dalekie od prawdy, o czym przekonaliśmy się setki razy.

Większość ludzi jest podekscytowanych i wdzięcznych, że ktoś pomógł im podjąć decyzję w zamówieniu i w założeniu własnego konta. Pomagając w ten sposób, odczuwamy wielką satysfakcję gdy osiągamy komfort w tym procesie. Wiesz, że pomogłaś/eś jak najlepiej jak możesz, gdy każda osoba wybrała to co najważniejsze z tego co chciała i potrzebowała, że konto zostało prawidłowo założone i że produkt niedługo będzie dostarczony!

Przykład:
"Marysiu, na początku spotkania wspomniałaś, że się martwisz bo Twoje dzieci są ciągle chore. Czy usłyszałaś coś dziś co mogłoby im pomóc"? Odpowiedź: "Chciałabym zamówić coś z produktów linii Thieves, np. olejek, mydło do rąk, pastę do zębów i płyn do mycia."

"Tak potwierdzam, że produkty Thieves byłyby doskonałym początkiem! Pozwolą one by dzieci były zdrowsze, zwłaszcza podczas roku szkolnego! Julia (która przyprowadziła Marysię), czy myślisz że Marysia powinna zacząć od produktów Thieves? Czy myślisz, że Marysia powinna wziąć pod uwagę jeszcze jakiś produkt"? (Dodajesz odwagi i Marysi i Julii). "Marysiu, co jeszcze przychodzi Ci do głowy? Co byś powiedziała na produkty dla dzieci jak szampon, krem itd, aby mogła od razu wymienić na coś co wesprze ich zdrowie i samopoczucie? Co myślisz o tym”? Jej odpowiedź tutaj.

" A co chciałabyś wybrać by pomóc w SWOIM zdrowiu? Musisz być zdrowa byś mogła opiekować się dziećmi. Możesz wziąć pod uwagę produkty omawiane w Niech Każdy Twój Dzień Należy do Udanych". NingXia Red, Longevity, True Source, Multigreens, plus jakieś olejki. Co myślisz na ten temat? Czy potrzebujesz dobrych, naturalnych witamin"?

Gdy już zdecydowała co chce kupić, możesz powiedzieć: "czy chcesz wszystko zamówić na raz, czy niektóre produkty teraz, a część w programie Essential Rewards, które będą wysłane pożniej? Co sądzisz o zestawie Home Essential Rewards? Czy chcesz to zamówić teraz?"

Inny przykład: Tania mówi, że chciałaby kupić zestaw Premium Plus ponieważ chce spróbować niektóre olejki.
"Rozumiem, że chcesz spróbować niektóre olejki i ich działanie. Zupełnie się zgadzam, że ten zestaw jest doskonałym początkiem, ze względu na wiele wspaniałych olejków w nim zawartych, a poza tym jeszcze dostaniesz difuzer! Czy chcialabyś także któryś produkt higieny osobistej np. pastę do zębów Thieves, płyn do płukania ust albo też któryś z naturalnych dezodorantów"? "Czy potrzebujesz może składniki odżywcze np tak jak w sokach NingXia Red, True Source albo Longevity"?

Zachęć obecnych by zakupili produkty z każdej linni: olejki, NingXia Red, Thieves, suplementy oraz produkty do higieny osobistej. To nie ma na celu sprzedać więcej. Celem jest by pomóc im zmienić styl życia na zdrowy, bo tylko taki zmieni ich życie. Skup się całkowicie na tym co im pomoże żyć dłużej, zdrowiej i szczęśliwiej.

Jeżeli ktoś ma wiele zdrowotnych problemów i jest wiadomo, że 5 minut nie wystarczy na ich omówienie możesz powiedzieć: "Jim, wygląda na to, że masz dużo rzeczy do omówienia, nie chciałabym byś pochopnie podejmował decyzję. Czy mogę zadzwonić do Ciebie jutro rano"?

Jeżeli ktoś powie: "Nie mogę dziś zamowić". Możesz odpowiedzieć: Nie ma problemu, porozmawiajmy o tym co byłoby najlepszą opcją by zacząć i możemy zdzwonić poźniej albo Ty zadzwoń gdy jesteś gotowa/y". (W ten sposób osoba ta nie będzie samotnie przed komputerem, próbując wybrać z cennika, w którym jest ponad 400 produktów).

Gość: "nie jestem pewny co wybrać. Pójdę do domu, pooglądam co jest w katalogu i pomyślę o tym".
TY: "możesz tak zrobić, ale może porozmawiajmy przez minutę o tym co chciałbyś wybrać"?

Bez presji, delikatnie, jedynie oferując uczciwą pomoc. Jeżeli pójdzie do domu i przeglądnie katalog z ponad 400 produktami, czy naprawdę pomogliśmy tej osobie?

Jeżeli jakaś osoba nie czuje sie swobodnie by odpowiadać na Twoje pytania, podziękuj jej za przybycie i zacznij zadawać pytania następnej osobie. Wielu ludzi zamawia później, JEŻELI skontaktujemy się później, ponieważ są wdzięczni, że nie wywieraliśmy presji na zakupy.

Proszę podkreśl, że nie chodzi o powiększyć sprzedaż albo by więcej zarobić. Wiemy, że w Systemie Heart-Cenetered Sharing poprzez zachęcanie osób i ch rodzin do używania różnych produktów, będą oni żyli dłużej, zdrowiej i szczęśliwiej. **I właśnie to jest naszym celem**!! Jeżeli to jest Twoją intencją i chcesz to *osiagnąć* dla swoich znajomych, zadzwonią do Ciebie za miesiąc i podzielą się zmianami jakie zachodzą w ich życiu. I to jest właśnie najpiękniejszym podarunkiem od Young Living - poczucie satysfakcji pomagając innym. Tylko to sprawia, że warto przejść przez cały ten proces!

Trzeba prawdziwej chęci niesienia pomocy innym oraz praktyki, by innym pomóc zrozumieć wartość stylu życia Young Living. Aby dojść do tego puntku, PROSZĘ wyzbądź się strachu i jak NAJLEPIEJ potrafisz dąż do tego zacnego celu. W taki sposób zmienimy życie innych - teraz i w przyszłości.

Zapisywanie:

20. **Pozwól gościom zarejestrować się SAMYM. To jest szansa na podbudowanie ich samopoczucia i pozycji, aby mogli złożyć w przyszłości zamówienie dla siebie i pomóc ich znajomym zapisać się również.**

Ty będziesz Sponsorem i Enrollerem dla każdej osoby osobiście zaproszonej przez Ciebie, więc miej swój członkowski numer (member number) zawsze pod ręką. Jeśli któryś z członków zaprosił na spotkanie jednego lub dwóch swoich znajomych, automatycznie staje się ich Sponsorem i Enrollerem. Jeśli zajdzie taka potrzeba, mozesz sprawdzic ich numer czlonkowski (member number) w swoim Downline Viewer w wirtualnym biurze (Virtual Office).

Posiadanie laptopa z bezprzewodowym internetem jest najlepszym sposobem, aby zapisać ludzi od razu, siedząc ciagle w kółku. Jeśli goście zechcą opuścić grupę lub wyjść z pokoju aby złożyć zamówienie, reszta gości nie nauczy się jak samodzielnie się zapisać lub jak zapisać (enroll) innych. Jeżeli jednak jest to jedyna opcja, zrób to w najlepszy sposób w jaki możesz.

Gdy goście indywidualnie zadecydują od czego chcą zacząć, pomóż im przez zarejestrowanie się i założenie własnego konta:

"Chcesz założyć swoje konto teraz? Chcę się upewnić, że poprawnie zarejestrujesz się i że dostaniesz najniższą cenę na zakup".

To jest bardzo ważne, ponieważ gdy ich wyślesz do domu aby sami złożyli zamówienie, jest duże prawdopodobieństwo, że tego albo nie zrobią, albo wejdą na internet i proces rejestracji może się im wydawać zbyt zagmatwany, więc nie chcąc przeszkadzać nie zadzwonią nigdzie. Jeżeli to tylko możliwe, zarejestruj ich teraz!

Jeżeli pokażesz komuś olejki i produkty, a potem nie pomożesz im się zarejestrować i dokonać zakupu - czy naprawdę pomogliśmy im?

Pozwól by każda osoba zarejestrowała się sama, siedź przy niej (albo osoba, z którą przyszła), najlepiej ciągle siedząc w kółku, aby wszyscy mogli usłyszeć jak przebiega proces gdzie myślą przwodnią jest uczciwość, życzliwość i chęć pomocy.

Pamietaj, że wpisując USER NAME (nazwa użytkownika) nie można robić przerw. Jeżeli grupa jest wystarczająco mała i jest jeszcze czas, po zarejestrowaniu się indywidualnych osób, poproś by się wylogowali i zalogowali ponownie, by poćwiczyć “wejście” na własne konto, złożyć samodzielne zamówienie albo zrobić zakupy w programie Essential Rewards.

Jeżeli to nie jest odpowiednia chwila by w tym momencie wszyscy mogli założyć swoje konto, umów się na rozmowę telefoniczną na następny dzień. Gdy zadzwonisz poproś by ta osoba była przed swoim komputerem, albo razem z nią zadzwoń do Young Living w sposób “3-way calling”, by można złożyć zamówienie telefonicznie. Tak czy inaczej ta osoba sama się rejestruje i w ten sposób będą mieć odwagę pomóc innym w zarejestrowaniu się samodzielnie kiedy tylko będą na to gotowi.

Możesz podać im druk do wypełnienia by się zarejestrować, ale ten process nie kreuje duplikacji, bo osoby te nie będą rozumieć procesu rejetracji i nie będą wiedzieć jak to zrobić.

1. Najlepszym rozwiązaniem jest pozwolić im się zarejestrować samodzielnie na stronie internetowej poprzez bezprzewodowe połaczenie, na spotkaniu siedząc ciągle w kółku. Tylko wtedy każdy widzi jak łatwy to jest proces, słyszy pytania innych i uczy w ten sposób.

2. Drugim najlepszym rozwiązaniem jest by każdy się zarejestrował na komputerze poza kółkiem. To może spowodować przerwanie energii tego spotkania i goście mogą zacząć wychodzić.

3. Trzecim rozwiązaniem jest zadzwonić do Young Living i z Twoją pomocą osoba może zarejestrować się i złożyć zamówenie.

4. Czwartą opcją jest skontaktowanie się z daną osobą w ciągu kilku najbliższych kilku dni aby dana osoba mogła się zarejestrować sama, gdy Ty dajesz im wskazówki przez telefon (życze szczęścia dopasowania Twojego i tej osoby grafiku by to zrobić).

5. Ostatnią i najmniej efektywną opcją jest aby wszyscy wypisali Formularz i Zamówienie i po spotkaniu zarejestrujesz wszytkie osoby. To jest dlatego najmniej efektywna opcja, ponieważ nikt nie będzie wiedział jak to zrobić samodzielnie i prawdopodobnie nigdy nikogo nie zarejestrują samodzielnie.

Przekazanie innym wiadomości na temat olejków a potem pomoc w zarejestrowaniu jest umiejętnością, której każdy może się nauczyć. Na początku może być to krępujące, ale z czasem daje dużo satysfakcji, ponieważ wtedy dopiero rozumiesz jak naprawdę służysz innym. Jeżeli pokażesz produkty, a ludzie niczego nie zamówią, czy naprawdę im pomogłaś/eś?

Jeżeli w taki sposób przekazałaś/łeś i pomogłaś/ęś zarajestrować się innym, a oni pod wrażeniem przekazują dalej, nie tylko Twój biznes się rozrośnie, ale także pomożesz by wieść o tych wspaniałych produktach rozeszła się wszędzie aż w końcu rozejdzie się po całym świecie. Bedziemy wtedy wszyscy żyć zdrowiej i szczęśliwiej. Cóż za dar dla wszystkich ludzi!

Pamiętaj, jeżeli wszystko co robimy od początku do końca, może być duplikowane, idziemy prosto do „531,440". Jeżeli nie - będziemy ciągle w miejscu „24".

Young Living jest firmą o wielkim sercu i naszym celem jest by pomóc ludziom teraz i w przyszłości by żyli dłużej, zdrowiej i szczęśliwiej. Ucząc innych jak pokazywać i się dzielić z ich przyjaciółmi, rozszerzysz swoje możliwości służenia innym. Jeżeli każdy z nas mogłby nauczyć 10 osób jak dzielić się z innymi, a oni zrobiliby to samo, możemy zmienić świat.

Strategia i Struktura
Jak Stworzyć Pokaźny Dochód Poprzez Proces Dzielenia się z Innymi Produktami Young Living

Mam pytanie.... Jeżeli pokażesz produkty Young Living innym, jak często tylko możesz, czy myślisz, że w ciągu jednego ROKU zarejestrujesz wystarczająco dużo ludzi, że znajdziesz 6 ludzi, którzy chcieliby robić z Tobą biznes? Pamiętaj, masz cały rok by ich znaleźć... Mając tych 6, czy jesteś w stanie w drugim roku pomóc im znaleźć i wyszkolić ich 6? Jeżeli jesteś w stanie zrobić to i budować 5 poziomów w dół – w ciągu 5 lat możesz zarabiać million dolarów w Young Living. Czy znasz inne miejsce, w którym istnieje potencjał zarobkowy miliona dolarów w ciągu zaledwie 5 lat, zaczynając dziś od „0"?

Mimo, że ten model wyjaśnia jak można uzyskać pokaźny dochód w Young Living, nie jest naszą intencją, by obiecać Ci, że bedziesz zarabiać million dolarów na rok. To jest raczej charakterystyką szumu jaki wywołują inne firmy networkowe (sieciowe), jest tylko pustą obietnicą. Celem Heart-Centered Sharing jest by Ci pomóc zrozumieć, że jeżeli jesteś w stanie i chcesz posiąść pewne umiejętności, zainwestować odpowiedni czas, by włożyć staranie i środki oraz zastosować się do wymaganej strategii, jest to absolutnie możliwe by stworzyć pokaźny dochód!

Omawiana teraz struktura jest troche inna od „24/531,440", jest może prostsza i często bardziej realna. A poza tym, poprzez budowanie 6 prosperujących nóg, osiągniesz najwyższe rangi w Young Living! Upewnij sie, że się nauczysz struktury bonusa Rising Star, który poprzez strategiczne umiejscowienie liderów w Twojej organizacji pozwoli na odniesienie ostatecznego sukcesu!

Bez zrozumienia struktury (która kreuje dochód miliona dolarów), zastosowałam strategię budowania 6 nóg równocześnie i zostałam drugim Diamentem (Diamond) w Young Living i zabrało mi to tylko 2.5 roku. Naprawdę myślę, że zastosowanie Systemu Heart-Centered Sharing, razem z konceptem „24/531,440", można osiągnąć to nawet szybciej.

Jak możesz to osiągnąć? Stosując model duplikacji taki jakim jest np. Heart-Centered Sharing, pokazuj i dziel się z jak największa ilością ludzi (wpisując wszystkich w pierwszej linii), tak długo aż znajdziesz tych 6 osób, które będą budować z Tobą. Naucz te 6 osób robić to samo co Ty według tego samego modelu (6 osób, które mają 6 osób, do 5 generacji w dół).

Kiedy zbudujesz 2 generację, budując 6 nóg naraz, zostaniesz Executive. Kiedy zbudujesz 3 generacje, zostaniesz Gold, kiedy zbudujesz 4 generację zostaniesz Diamond. Zanim dojdziesz do 5 generacji, bedziesz mieć pod soba 6 diamentów i zostaniesz Royal Crown Diamond!

Uwaga: Ten model zakłada, że każdy członek średnio zakupi produktów za $170, co było średnią dla mojej grupy w grudniu 2012. Poniżej jest tabelka wyliczająca prawdopodobieństwo co się stanie <u>każdego miesiąca:</u>

					Miesięczna Prowizja i Bonusy (2% i 3%)	
Generacja	ilosc ludzi	%	Ilosc Ludzi X $170	Prowizja	2%	3%
1	6	8	1,020	82	102	112
2	36	5	6,120	306	428	490
3	216	4	36,720	1,469	2,203	2,570
4	1,296	4	220,320	8,813	13,219	15,422
5	7,776	4	1,321,920	52,877	79,315	92,534
Razem	9,330		1,586,100	63,546	95,268	111,129
Dochod na rok (X 12 miesiecy)				762,552	1,143,216	1,333,548

Aby zarobić milion dolarów potrzebny jest dochód $83,333 na miesiąc. W momencie gdy osiągniesz taką strukturę w unilevel (prowizja za 5 generacji w dół), będziesz zarabiać o wiele więcej niż $1,000,000 na rok, ponieważ dochodzić będą jeszcze inne bonusy, które dolicza się do podstawowej prowizji.

Tabelka pokazuje tylko dochód z 5 generacji, a gdy osiągniesz ten poziom, także będzie dochodzić sprzedaż z generacji powyżej 5-tej.

To także pozwala nam zrozumieć dlaczego rejestrując kogoś osobiście, zawsze zapisujesz go w pierwszej linni (generacji). Aby osiągnąć tę strukturę, potrzebujesz 9,330 osób w pierwszych pięciu generacjach, którzy *kupują każdego miesiąca*. Z kim chcesz budować biznes? Z osobami osobiście wpisanymi. Na przykład, jeżeli wpiszesz swojego przyjaciela do 5 generacji, wszystkie jego generacje będą poza Twoimi pięcioma. Sprzedaż ciągle będzie się liczyła do Twojej prowizji, ale w mniejszym procencie i to dopiero gdy osiągniesz Silver i powyżej.

Więc przyjrzyj się dobrze swojej strukturze, Czy masz 6 osób budujących biznes w pierwszej generacji? Czy każda z tych osób ma 6 osób w pierwszej generacji budujących biznes? Jak możesz każdej z nich pomóc to osiągnąć?

Nawet jeżeli nie zbudujesz dokładnie tak jak powyżej, to i tak absolutnie osiągniesz finansową niezależność...

Nie tylko będziesz mieć poczucie satysfakcji niesienia pomocy innym oraz podwyższenia ich stopy życiowej, ale także będziesz dopingować innych by osiągnęli taką samą satysfakcję. Ucząc ich jak się dzielić z ich rodzinami i znajomymi, dajesz im dar, który trudno określić słowami.

Ile dobra możesz zrobić dla rodziny, dla sąsiedztwa i dla świata, posiadając wspaniałe bogactwo?

Budowanie bogactwa poprzez model Heart-Centered i pomagając innym, jest naprawdę wspaniałą rzeczą.

Dlaczego Marketing Sieciowy jest Wspaniałą Metodą Przekazywania Informacji o Young Living

Z czysto matematycznego punktu, model merketingu sieciowego jest absolutnie niesamowity! Pozwala by przeciętni ludzie mogli osiągnąć nieprzeciętne wyniki. Każdy ma równe szanse by stworzyć udany biznes.

W merketingu sieciowym ludzie pomagają ludziom, którzy pomagają innym i to na całym świecie. Polega on na pokazywaniu i dzieleniu się od osoby do osoby w sposób łatwy do powielenia. Nie ma nic wspólnego z byciem ekspertem. Emmanuel Redding powiedział: „musimy być Clarkiem Kent, a nie Supermanem"! DOKŁADNIE! Zwykli ludzie, pomagający zwykłym ludziom. TO JEST siłą marketingu sieciowego!!!

Jeżeli możemy systematycznie i w sposób całkowicie pozwalający na duplikację, według strategii „531,440", pomagać każdemu w naszej grupie podzielić się z przyjaciółmi każdego miesiąca, możemy w ten sposób pomóc ogromnej ilości ludzi podczas naszego życia!

Tak samo jak D. Gary Young stworzył nowy paradygmat na temat leczenia olejkami eterycznymi, najwyższy czas byśmy stworzyli nowy paradygmat na temat marketingu sieciowego polegającego na uczciwości i chęci pomocy. Już najwyższy czas. Do dzieła!

Jak więc klasyczny model biznesu właściwie działa? Kiedy produkt jest sprzedawany w sklepie, sklep zatrzymuje około 20% ze sprzedaży. Firma produkująca także zarabia około 20% na sprzedaży. Pozostałe 60% jest podzielone pomiędzy krajowych, regionalnych i lokalnych dystrybutorów magazynujących i rozprowadzających produkty do sklepów.

W marketingu sieciowym, firma produkująca produkt zatrzymuje 50%. Z tej części opłaca produkcję, opakowanie, magazynuje, obsługuje zlecenia i klienta, organizuje spotkania i Konwencje, prowadzi księgowość, oblicza i wysyła czeki z prowizją - tu tylko wymieniamy kilka funkcji!

Pozostałe 50% jest podzielone na mniejsze sumy wypłacone dla wszystkich zaangażowanych w tą sieć. Polega na pomocy ludzi innym ludziom, którzy pomagają innym – i to jest wspaniałe!!!

Marketing sieciowy jest najlepszą formą dostarczania produktu, ponieważ dzielenie się twarzą w twarz pozwala na edukowanie ludzi na całym świecie znacznie szybciej niż jakakolwiek inna dystrybucja. D. Gary Young, założyciel firmy Young Living, człowiek o wielkiej wizji, wykazał wielką mądrość wybierając taki model biznesowy.

Jednym z fenomenów takiego biznesu jest tworzenie nowej „rodziny". Richard Bach, autor „Illusions" oraz „Jonathan Livington Seaquil" powiedział „więź, która łączy prawdziwą rodzinę, nie jest tą przez więzy krwi, ale ta powstającą z szacunku i radość uczestniczenia we wzajemnym życiu".

Wielu przyjaciół poznanych w Young Living staje się jak rodzina dla nas, bez znaczenia z której organizacji pochodzą. W Young Living jesteśmy wspaniale powiązani ponieważ wszyscy pragniemy pomóc innym, nam samym i światu. To jest OGROME, WSPANIAŁE i ZMIENIAJĄCE ŻYCIE uczucie...

Najlepsze co się może zdarzarzyć poprzez pracę w Young Living to jest poczucie satysfakcji gdy pomagamy innym! TO JEST prawdziwy dar, który Young Living daje każdemu z nas.

Razem, możemy NAPRAWDĘ zmienić świat, w którym żyjemy. Za 100 lat być może ludzie będą mniej chorować i to przez to czego sami się uczymy i przekazujemy innym każdego dnia. To jest intrygujące

i pozwala na podsycanie ognia pasji na temat takiego biznesu.

Przez chwilę pomyśl o tych wszystkich ludziach, których życie zmieni się na lepsze przez przekazywanie informacji kierując sie sercem (heart-cetered sharing).

Ludzie będą szczęśliwsi, zdrowsi, bardziej produktywni. A to jest dopiero początek, to będzie miało także pozytywny wpływ na przyszłe pokolenia. To jest prawdziwy dar, który TY masz dać światu...

Young Living daje niesamowitą szanse każdemu z nas by brać udział w tym zaiste niebiańskim przedsięwzięciu.

Heart-Centered Sharing Plan Działania

„Nie zajdziesz zbyt daleko, jeżeli nie wiesz dokąd idziesz” *Ralph Marston*

Plan Działania

1. Według modelu matematycznego na stronie 21, narysuj na kartce kółka reprezentujące pierwsze 4 miesiące i jak szybko to możliwe zapełniaj je wpisując inicjały osób zarejestrowanych w każdym z nich.

2. Tak szybko jak Twój grafik pozwala ustal daty na następnych 4-6 miesięcy i zobowiąż się do zorganizowania co najmniej 10 spotkań wprowadzających.

3. By zapewnić udane spotkania, naucz się skutecznego zapraszania omawianego na stronie 34.

4. W każdym miesiącu, świadomie dawaj wszystkim w Twojej organizacji jednakową szansę by przyprowadzili swoich znajomych na spotkania wprowadzające. To kreuje rozwój organizacji.

5. Praktykuj ten model. „Praktyka czyni mistrza”. Nie ma skrótów do doświadczeń, które zyskasz na tych spotkaniach. Praktykuj duplikowanie i umacniaj członków zamiast uzależniać.

6. Gdy utwierdzisz się, że to co robisz przynosi dobre efekty, poprowadź innych, którzy chcą odnieść sukces w biznesie.

7. Miłej zabawy!

Proces: Ludzie przychodzą na spotkania wstępne jako goście, gdzie zarejestrują się i składają zamówienie. Później wracają ze swoimi gośćmi kilkakrotnie. Niektórzy z nich zaczną mieć swoje własne spotkania.

Kluczem osiągnięcia sukcesu na tych małych spotkaniach jest gdy prezenter:

a. Trzyma się harmonogramu i planu (który mówi o stylu życia Young Living) oraz dodaje prywatne historie
b. Ćwiczy bycie „jedną z osób w pomieszczeniu” a nie jest ekspertem.
c. Ćwiczy umiejętność indywidualnego zamawiania, którego celem jest dobro zamawiającego.
d. Pomaga każdemu zarejestrować się, złożyć zamówienie i wpisać się na program Essential Rewards.
e. Ma następne spotkanie zaplanowane i zaproszenia wydrukowane.

Pamiętaj – NIE jest ważne ilu ludzi wpiszesz. Jest ważne ilu ludzi PODBUDUJESZ i ZAINSPIRUJESZ by podzielili się z innymi! Pamiętaj o modelu 24/531. Model 24: Ty wpisujesz ludzi. Model 531,440: inni ludzie dzielą się z innym, a oni z jeszcze innymi.
Powielaj ten model podczas spotkania i nawet jeżeli nie uda się na 99%, ciągle dodasz w ciągu roku 5,314 ludzi do swojej grupy!

Nadobowiązkowo: (działania z serii „24”) Dopiero PO realizacji powyższych punktów 1 i 2, weź pod uwagę co następuje:

Szkolenia:
Szkolenia są bardzo ważne dla nas w Young Living i Ty możesz robić i jedno i drugie: budować dobry biznes i trenować swoją grupę, aby cała grupa była wyedukowana, podbudowana i zainspirowana.

Najlepszym sposobem jest mieć osobne spotkania wprowadzające, a dodatkowo zaoferować trening zaawansowany tylko dla członków. Jeżeli ktoś przyprowadzi gościa na takie spotkanie, to jeżeli się zarejestruje, gość będzie musiał powielić właśnie to - by podzielić się z innymi (a przecież nie jest na to przygotowany).

Możesz wymagać, że udział w spotkaniu wprowadzającym jest obowiązkowy, zanim ktoś może uczestniczyć w spotkaniu zaawansowanym. **Organizuj spotkania tylko dla członków jak często to możliwe.**

Przykłady tematów spotkań:

a. Terapie Raindrop
b. Thieves (Powrót do szkoły i jesień)
c. Ochrona skóry (środki do higieny osobistej, ART itp)
d. Suplemetny (oczyszczanie, regeneracja i podbudowanie organizmu)
e. NinXia Red (składniki i korzyści)
f. Mama Doktor (codzienne używanie olejków i innych produktów YL)
g. Biznes (jak się dzielić, jak budować, plan wynagrodzeń itp)
h. Spotkanie po Konwencji
i. Świąteczne spotkanie

Inne opcje z serii „24" (ważne do utrzymania kontaktu ale nie pomagają we wzroście biznesu)

1. Komunikowanie się oraz szkolenie poprzez media socjalne (facebook etc)
2. Wysyłanie kartek z promocjami
3. Szkolenie na odległość przez telefon lub webinar
4. Strona internetowa z gotowymi do drukowania dokumentami
5. Wysyłanie Świątecznych Katalogów w jesieni

Posiadanie wypróbowanego na przestrzeni czasu systemu i powielanie go kreuje sukces.

Pytania i Odpowiedzi (P & O)

Często zadawane pytania:

1. **Skąd mogę wziąć ludzi by przyszli na moje spotkania?**
   Odnieś się do strony 34 na temat skutecznego zapraszania. Potraktuj ten proces tak jak się zaprasza gości na urodziny dla przyjaciela z chęcią zapełneina 10 krzeseł przy stole. Zaproś, zadzwoń, potwierdź. Jeżeli ktoś nie może przyjść, zaproś kogoś innego.

2. **Czasami ludzie nie zamówią – dlaczego?**
   Czasami po prostu nie zamawiają. Jeżeli zorganizujesz wystarczająco spotkań, osiągniesz swój cel. Jeżeli to się zdarzy 2-3 razy pod rząd, skonsultuj się ze swoim mentorem, może razem dojdziecie do wniosku co jest powodem.
   Upewnij się, że goście naprawdę chcą być obecni. Czasami ludzie przyprowadzają gości i przed spotkaniem mowią im: „nic nie zamawiaj, jak coś chcesz, zamówię Ci później". Oni mogą się obawiać, że będziesz nalegać. Oczywiście gdy się okaże, że nie nalegasz, następnym razem nie będą już mieć takiej reakcji.

3. **Ludzie w mojej grupie nie chcą się dzielić. Co mam zrobić?**
   Każdy chce się dzielić – prędzej czy później. Nie przestawaj zapraszać ludzi na wstępne spotkania.

4. **Ja nikogo nie znam, jak mam więc budować?**
   Jeżeli masz jakichkolwiek członków w swojej organizacji, po prostu ciągle ich zapraszaj by przyszli i przyprowadzili gościa.
   Poza tym, każdy zna 200 ludzi. Przemyśl i ich zaproś. Możesz zawsze wywiesić zaproszenia w lokalnym sklepie itd., ale pamiętaj by zadać zainteresowanym wiele pytań, by uniknąć rozczarowań. Upewnij się, że już nie są członkami Young Living.

5. **Ciągle szukam nowych ludzi. Jak ich mogę znaleźć? (popatrz punkt 4)**
   Jeżeli ciągle szukasz nowych ludzi, prawdobodobnie zboczyłaś/eś z toru. Jest o wiele ważniejsze pomóc istniejącym członkom by się dzielili z innymi („531,440") niż ciągle zapisywać nowych ludzi („24")

6. **Gdzie mam podpisać ludzi, których rejestruję?**
   Jeżeli kogoś rejestrujesz, zostajesz Enroller i Sponsor, a członek jest bezpośrednio pod Tobą. Niektórzy podpisują członków pod „nogi" aby je podbudować. Kiedy tak się dzieje, nowy członek może się czuć niechciany i opuszczony, i po czasie może przestać kupować. Jest lepiej pomóc komuś zarejestrować swoich przyjaciół, zamiast podpisywać im obcych ludzi.
   Jeżeli ktoś przyprowadzi gościa, zostaje Sponsorem i Enrollerem, bez wyjątku. Jest nieetyczne by prezenter zabrał prowizję Enrollera (oraz związany z tym bonus)

7. **Czy jest akceptowane by ludzie z innej grupy Young Living przenieśli się do mojej?**
   Nie, to nie jest etyczne. To nie pomaga budować firmy, a wręcz psuje tak delikatne zaufanie pomiędzy liderami. W marketingu sieciowym bierze przeciętnie aż 5 razy zanim jakaś osoba złoży zamówienie. Ktoś to już zrobił i nikt nie ma prawa tego odebrać.
   „Ale ja im dam lepsze wsparcie". Tak samo ich liderzy mogą – i to w tym miejscu w którym teaz są. Jeżeli ktoś potrzebuje wsparcia, może skontaktować się z Young Living, by się dowiedzieć kto jest ich Diamentem i jak się z nią/nim skontaktować. Diament pomoże im nawiązać kontakt z osobą, która im pomoże.
   Wyjątek: Jedyny wyjątek stanowią osoby zarejstrowane jako „sieroty", gdy po czasie się zorientują, że nie są w organizacji osoby, która im powiedziała o Young Living, albo ktoś już ma osobę z rodziny, albo znajomego w Young Living, którzy też pokazali im olejki, a kiedy osoba ta się wpisywała nie wiedziała o powiązaniach biznesowych.

Podsumowanie...

Dziel się z głębi serca! Pomóż ludziom czuć lepiej się i żyć dłużej, zdrowiej, szczęśliwiej i w większej obfitości!!

Prawdziwym darem od Young Living jest uczucie satysfakcji poprzez pomaganie innym.

Sophie Ann Aoki, Young Living Platinum stwierdziła, że jest to „katedralny projekt". W Średniowieczu często budowanie katedry trwało 100 lat. Osoba lejąca fundamenty nigdy nie widziała iglicy umiejscowionej na szczycie. Podbudowanie ludzi i edukowanie ich na temat olejków na całym świecie może zabarać 100 lat. Pomimo, że być może nie zobaczymy ostatecznego rezultatu, jest zaszczytem pomagać w wylewaniu fundamentów i stać się częścią tego procesu.

Wyznacz swoje cele... stwórz plan działania... zaplanuj swoje spotkania na następnych 6 do 12 miesięcy i rozpocznij proces dzielenia się z innymi z głębi serca, w sposób pozwalający na duplikację. Pamiętaj – duplikacja ma miejsce wtedy gdy ludzie dzielą się z ludźmi, a Ci dzielą się z innymi....

Dziel się z nowymi ludźmi każdego miesiąca i podbuduj innych w grupie by robili to samo.

Edukuj, Wzmacniaj i Inspiruj innych
do korzystania i dzielenia się stylem życia Young Living poprzez duplikację.

Edukuj – Wzmacniaj – Inspiruj

Razem możemy dokonać zmian!

Dziękuję za przekazywanie dalej!

„Wszystko co potrzebujesz to wizja, a następnie systematyczne małe kroczki w jej kierunku"
Mike Dooley