

dōTERRA stabilny rynek

dōTERRA jest największą firmą na świecie specjalizującą się w olejkach eterycznych. To stabilna, wielomiliardowa organizacja osiągająca ponad 2 miliardy dolarów rocznie w sprzedaży.

Europa należy do najszybciej rosnących rynków, co stwarza dobrą przestrzeń do budowania własnego biznesu w branży naturalnych rozwiązań.



Przejrzyste wynagrodzenia

dōTERRA przeznacza 48%
wolumenu prowizyjnego na
wynagrodzenia dla Wellness
Advocate.

Plan kompensacyjny został
stworzony tak, aby nowe osoby
mogły szybko zauważyc
pierwsze efekty swojej pracy, a
aktywni liderzy mieli dostęp do
dodatkowych premii za
zaangażowanie.



Podstawy działania

Plan wynagrodzeń opiera się na trzech prostych obszarach:

- Pozyskiwanie nowych klientów
- Pomoc i opieka nad obecnymi klientami
- Duplikacja - budowanie i rozwój zespołu



Możliwości

Ranga	Wynagrodzenie
Elite	700 – 1 500 PLN
Premier	2 600 – 4 000 PLN
Silver	5 600 – 11 100 PLN
Gold	12 400 – 24 000 PLN
Platinum	19 600 – 36 500 PLN
Diamond	39 300 – 71 800 PLN
Blue Diamond	99 300 – 137 100 PLN
Presidential Diamond	273 100 – 313 400 PLN



Kwalifikacja

Kwalifikacją do otrzymania wszystkich prowizji i premii jest złożenie w danym miesiącu zamówienia LRP o wartości 100PV



Prowizje i premie

Prowizja detaliczna

Prowizja Fast Start

Bonus Power of 3

Prowizja Unilevel

Pule



Słownik pojęć

Wholesale Customer (WC)

Klient hurtowy, osoba kupująca produkty w cenach hurtowych, bez możliwości zarabiania prowizji.

Wellness Advocate (WA)

Konsultant, osoba kupująca produkty w cenach hurtowych z możliwością korzystania z pełnego planu wynagrodzeń.



Słownik pojęć

Wholesale Customer (WC)

Klient hurtowy, osoba kupująca produkty w cenach hurtowych, bez możliwości zarabiania prowizji.

Wellness Advocate (WA)

Konsultant, osoba kupująca produkty w cenach hurtowych z możliwością korzystania z pełnego planu wynagrodzeń.

