

Wskazówki, jak rozwinąć biznes

W Young Living wierzymy w to, że wczesne doświadczenia z olejkami eterycznymi oraz ich niezliczonymi zaletami mogą w łatwy, naturalny sposób zamienić się w okazję do dzielenia się nimi z rodziną i przyjaciółmi. Gdy już zrodzi się pasja do naszych produktów, przekonasz się, że tworzysz fundamenty dla ogólnego dobrego samopoczucia w swoim życiu i w życiu Twoich bliskich.

Dla nas dobre samopoczucie oznacza równowagę w każdym aspekcie. Obejmuje zarówno jednostkę, jak i całą rodzinę i pomaga w dążeniu do holistycznego, zrównoważonego życia wszystkich jej członków. Nasze olejki eteryczne zawierają najwyższej jakości składniki naturalnego pochodzenia i są doskonałym narzędziem, aby stworzyć własny biznes. Aby pomóc Ci rozpocząć podróż najlepszą możliwą drogą, zebraliśmy kilka wskazówek dotyczących osiągania celów biznesowych jako Brand Partner firmy Young Living.

Postaw na autentyczność

- Na początek zastanów się dokładnie nad powodem, dla którego chcesz dzielić się z innymi i rozpocząć swój biznes. Pozwól, aby powód ten stał się fundamentem i zasadą przewodnią Twojej działalności — niech towarzyszy Ci w Twojej podróży.
- Pamiętaj, że nie musisz znać wszystkich odpowiedzi. Dzielenie się z innymi często przytłacza, zwłaszcza podczas organizacji pierwszego domowego spotkania. Jeśli nie znasz odpowiedzi na dane pytanie, nie wstydź się do tego przyznać. Powiedz, że znajdziesz ją i przekaz swoje intencje. W ten sposób zbudujesz zaufanie i zyskasz szansę na ponowny kontakt.
- Każdy ma inne cele i podejście, jeśli chodzi o bycie Brand Partnerem firmy Young Living. To, co sprawdza się dla jednych, może nie mieć sensu dla innych. Wyznacz cele w myśl zasady SMART: konkretne (specific), mierzalne (measurable), osiągalne (achievable), realistyczne (realistic) i określone w czasie (timely). Muszą pasować do Ciebie i wynikać z właściwych pobudek.
- Stosuj na co dzień jako perfumy kompozycję Live Your Passion, aby przypominała Ci o Twoich intencjach i prawdziwym „ja”. To dodające energii połączenie olejków eterycznych z pomarańczy, limonki i jagodlinu wonnego, które wyzwala pewność siebie i jasność umysłu.

Dziel się w mądry sposób

- Nie ma sztywnej zasady lub szybkiej recepty w kwestii dzielenia się z innymi jako Brand Partner. Po prostu trzeba to robić.
- Korzystając z koncepcji celów SMART, ustal, ile razy zamierzasz opowiadać o YL w najbliższych 21 dniach. Pamiętaj, aby robić to w sposób autentyczny.
- Dobrze prosperujące biznesy składają się z silnych, kompetentnych i pełnych pasji zespołów. Szukaj tych cech u ludzi, których spotykasz.
- Bierz udział w wydarzeniach. Otwórz się na spotkania z ludźmi z różnych środowisk i dziel się z nimi swoją podróżą.
- Inwestuj w osoby, które poznasz oraz w zespół, który budujesz. Dzielenie się stylem życia Young Living polega na pomaganiu innym w osiągnięciu dobrego samopoczucia na co dzień.

- Nie martw się, jeśli wystąpienia publiczne lub bycie w centrum uwagi krępują Cię — wiele osób tak ma! Dodaj sobie nieco odwagi, stosując olejek Valor® na nadgarstki i szyję.

Wykaż się wytrwałością

- Wizualizuj swój sukces oraz marzenia i pamiętaj, że to nawyki są tym, co daje rezultaty — zmień więc te, które Ci nie służą.
- Nie przestawaj uczyć się nowych rzeczy i pracować nad rozwojem osobistym. Kiedy będziesz czuć siłę i motywację, udzieli się to Twojemu zespołowi.
- Nawiązuj kontakt i silne więzi z Brand Partnerami, których rejestrujesz. Są nieocenionym zasobem w kwestii wsparcia i pomysłów na rozwój Twojego biznesu.
- Niezależnie od sytuacji, pamiętaj o wdzięczności. To właśnie ona pomoże Ci wytrwać w pozytywnym nastawieniu na drodze do osiągnięcia celów.
- Aby mieć pewność, że otaczasz się wzmacniającymi, pozytywnymi myślami, zastosuj kompozycję Believe na punkty wyczuwania pulsu. Słodki zapach tego olejku pomoże Ci pogłębić duchowość i odnaleźć uziemienie.
- Nie czuj żalu, gdy ktoś nie chce słyszeć więcej o olejkach eterycznych lub możliwościach biznesowych YL. To nie Twoja wina, że nie każdy jest otwarty na nowe perspektywy.

Narzędzia, które oferujemy

Aby pomóc Ci na drodze do udanej podróży z Young Living, opracowaliśmy wiele przydatnych narzędzi biznesowych:

- Określ swój cel: ta sekcja naszego cyfrowego zestawu narzędzi pozwoli Ci zdefiniować Twoje cele, pasje i mocne strony. Świetnie sprawdzi się do manifestowania rzeczywistości.
- Telefon do nowego Brand Partnera – ściągawka: ta przydatna lista wskazówek pomoże Ci w organizacji pierwszych rozmów telefonicznych z nowymi Brand Partnerami. Przygotuj się z wyprzedzeniem, poczuj pewność siebie i zbuduj zdrowe relacje biznesowe.
- Lista zadań po rejestracji nowych Brand Partnerów: zadбай o to, aby każdy z nowo zarejestrowanych Brand Partnerów zaczął swoją przygodę we właściwy sposób, pomagając mu odkryć zasoby Young Living.
- Cele strategiczne: zaplanuj tegoroczne cele, zobowiązania i nawyki związane z budowaniem biznesu z pomocą tej przydatnej listy.

Na koniec najważniejsze: jeśli chodzi o budowanie biznesu jako Brand Partner firmy Young Living, pamiętaj, aby inwestować w ludzi, a sukcesy przyjdą same. Nie zapominaj, że to Twoja własna droga. Jeśli robisz to, co kochasz i oddajesz się swojej prawdziwej pasji, pozwól temu emanować i trafiać do ludzi, których spotykasz.