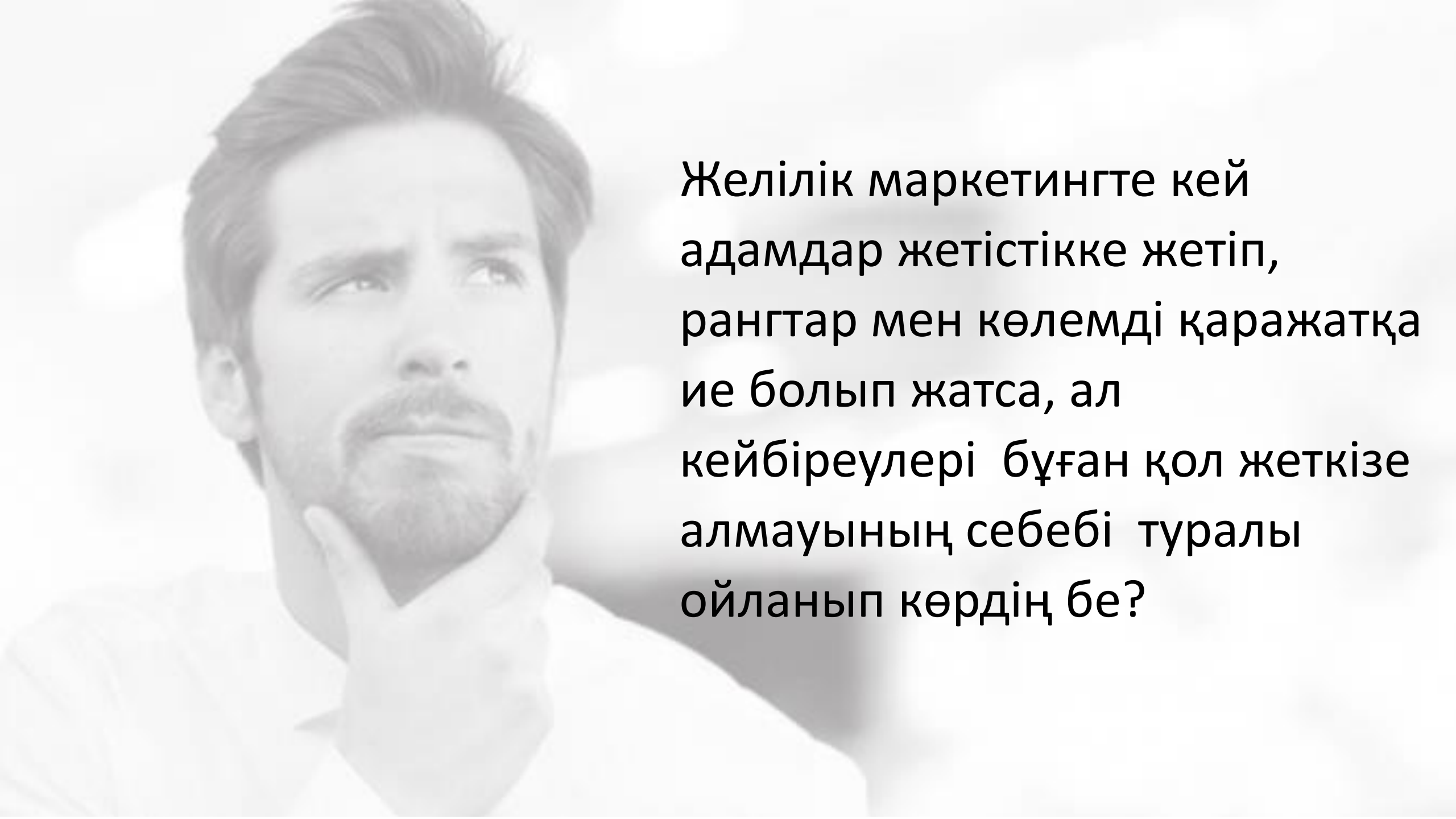


**CORAL CLUB-ТАҒЫ СЕНИҢ
АЛҒАШҚЫ МАҚСАТЫҢ**






Желілік маркетингте кей адамдар жетістікке жетіп, рангтар мен көлемді қаражатқа ие болып жатса, ал кейбіреулері бұған қол жеткізе алмауының себебі туралы ойланып көрдің бе?

Әдетте былай болады: жаңадан келгендер жігерленіп, тіркеледі де, бастап көремін деп шешім қабылдайды. Олар кез-келген әрекет жасайды, бірақ бірден нәтижеге қол жеткізбейді. Ақырында бәрінен көңілі қалады.

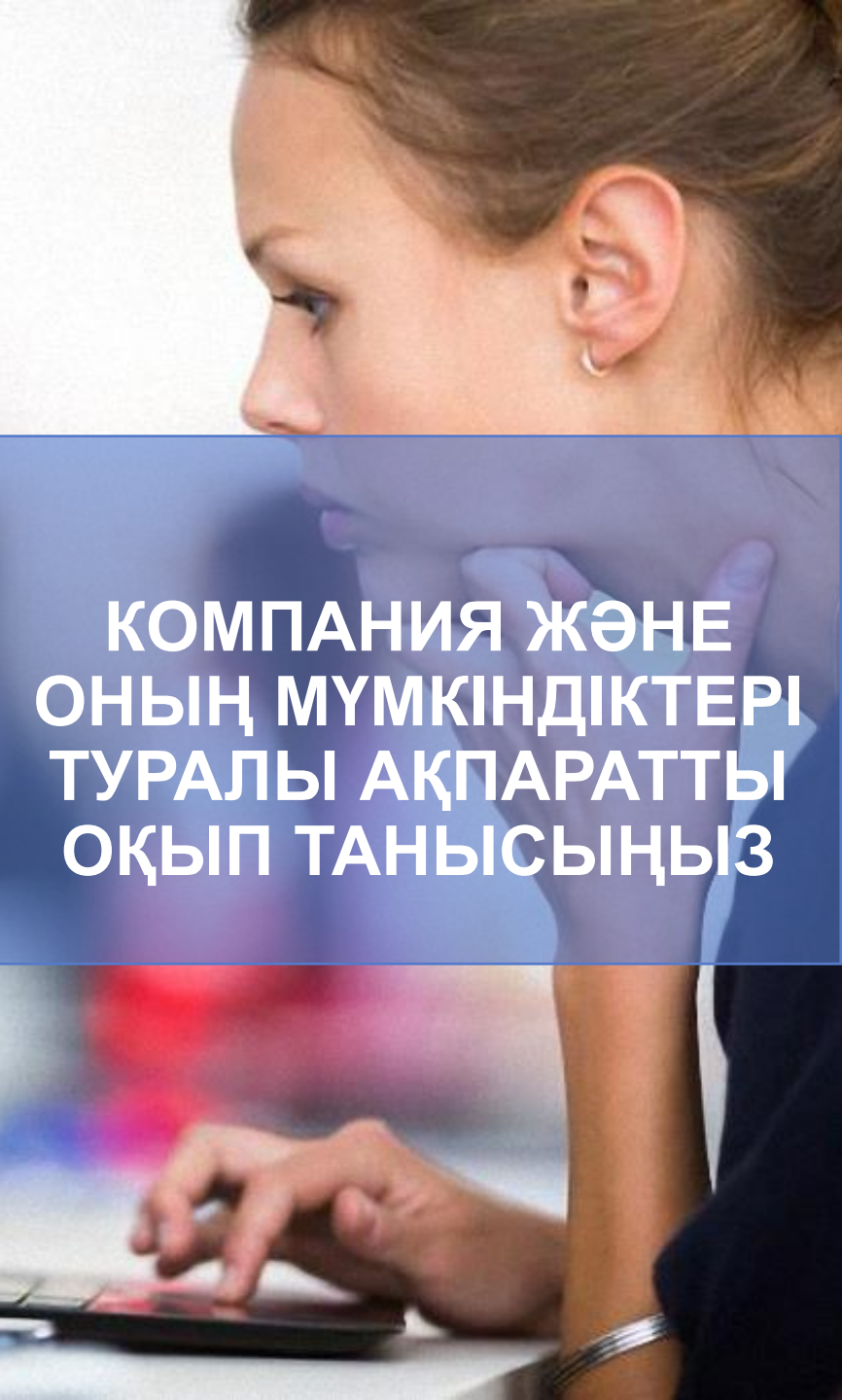
Бірақ Клуб мүшелері Компанияға сынақ өткізуге емес, шын мәнінде даму үшін келген болса, мынаны есінде сақтауы керек: кез-келген бизнестің дамуы үшін уақыт қажет!



**ТЕК ТҰРАҚТЫ
ӘРЕКЕТТЕР ҒАНА
ЖЕТІСТІККЕ ЖЕТКІЗЕДІ!**

Бизнес – бұл процесс. Ол тұрақты әрекеттерді жүзеге асыруды талап етеді. Бұл «көңіл-күй болған кезде ғана» орындалатын іс-әрекеттер емес, жоспарланған және жүйеленген әрекеттер болуы керек.

Тұрақты әрекеттер сіздің кәсіби деңгейіңіздің өсуіне, яғни нәтижелеріңіздің артуына, соның нәтижесінде жетістікке алып келеді!



**КОМПАНИЯ ЖӘНЕ
ОНЫҢ МҮМКІНДІКТЕРІ
ТУРАЛЫ АҚПАРАТТЫ
ОҚЫП ТАНЫСЫҢЫЗ**

Сіз Coral Club-та дамуыңыз үшін
істі неден бастау керек?

Компаниямен, Денсаулық
тұжырымдамасымен және Coral
Club мүмкіндіктерімен толығырақ
танысудан бастаған жөн!

Бұл ақпаратты келесі
ресурстардан оқып-біл:

<https://ru.coral-club.com>

<https://cba.coral-club.com>



Өз әрекеттеріңнің тиімді болуының басты төрт факторына сүйене отырып, алдыңа мақсат қоя біл.

МАҚСАТ ҚОЙ



1-ші – Сіз қалаған бонусыңыз

2-ші – қалаған бонусыңызға қол жеткізу үшін Сізге қажетті сату көлемі

3-ші – бұл ранг

4-ші – бұл уақыт

ТИМДІЛІК ФАКТОРЛАРЫ

Сенде Дистрибьютор жинағы бар (Дистрибьюторский КИТ). **Маркетинг-жоспар және Мансап кітабына назар аудар.**

Ал енді ойлан, Coral Club-та бизнес жасай отырып, сен жарты жыл - бір жыл ішінде қанша ақша алғың келеді?

- Бұл сенің негізгі табысың бола ма?
- Қосымша табысың бола ма?

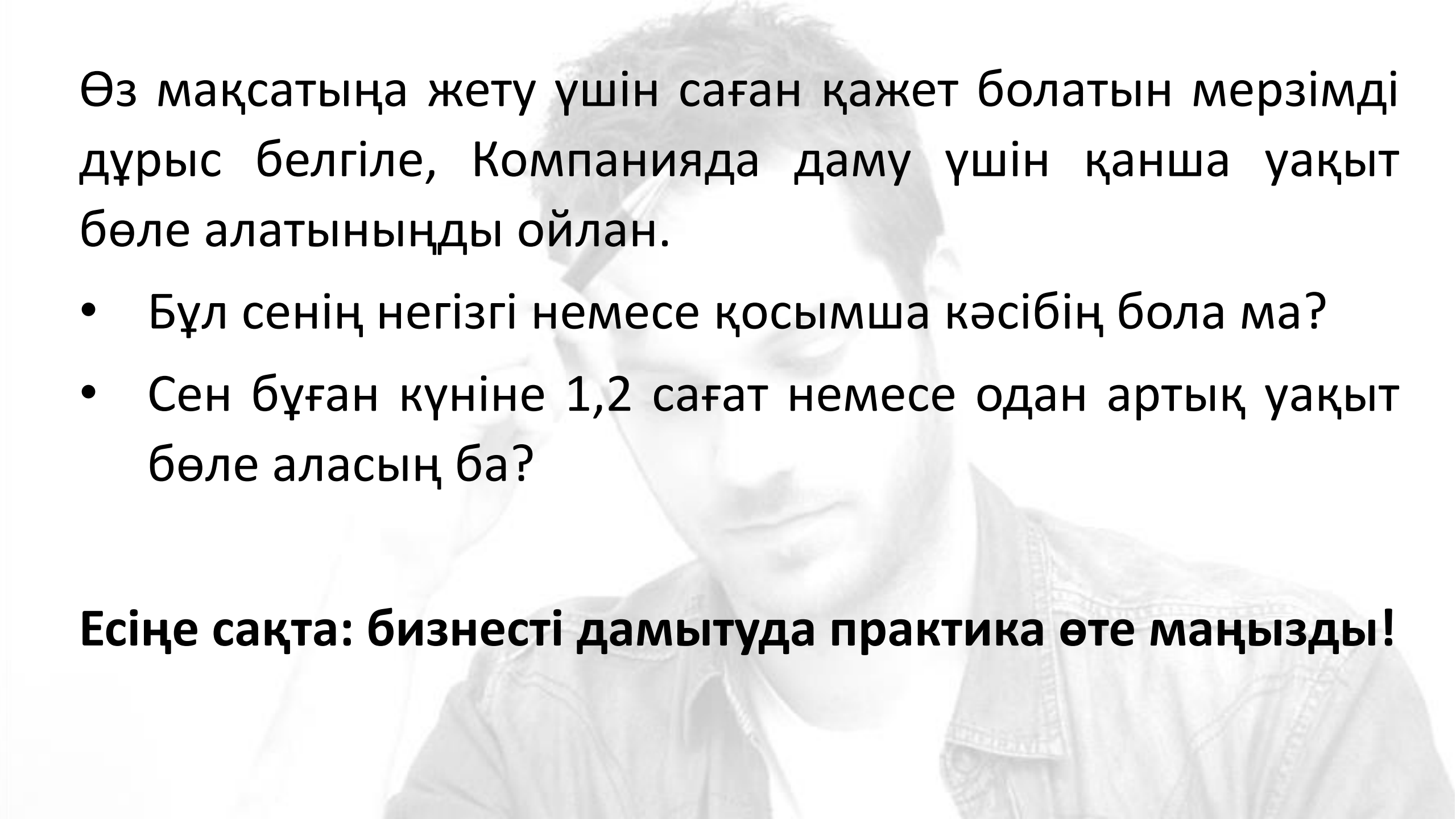
Дәл қазір, айталық алдағы 6 айға сен Компанияда өзіңе қаржылық мақсат қоюға дайынсың ба?

Енді Маркетинг-жоспардан өзіңнің мақсатыңа сәйкес келетін сыйақы сомасының сатысын тап (Мансап кітабынан қара)!



Айталық, дәл қазір сен **700-800 ш.б.** алуды жоспарлап отырсың. Маркетинг-жоспарда бұл сома Бриллиантовый директор рангына сәйкес келеді.

- Осы рангқа жетудің барлық шарттарын түсініп ал.
- СОП-қа (сетевой объём поколений) назар аудар – 6750 балл.
- Осы шарттарды орындайтын мерзімді анықта. Мысалы, 6 ай немесе 12 ай.



Өз мақсатыңа жету үшін саған қажет болатын мерзімді дұрыс белгіле, Компанияда даму үшін қанша уақыт бөле алатыныңды ойлан.

- Бұл сенің негізгі немесе қосымша кәсібің бола ма?
- Сен бұған күніне 1,2 сағат немесе одан артық уақыт бөле аласың ба?

Есіңе сақта: бизнесті дамытуда практика өте маңызды!



Мақсатыңды өз тәлімгеріңе айт. Оның кеңестері мен қолдауын қабылда.

Бірақ есіңде болсын: негізгі жұмысты сен өзің орындауың керек – бұл сенің жауапкершілігің!

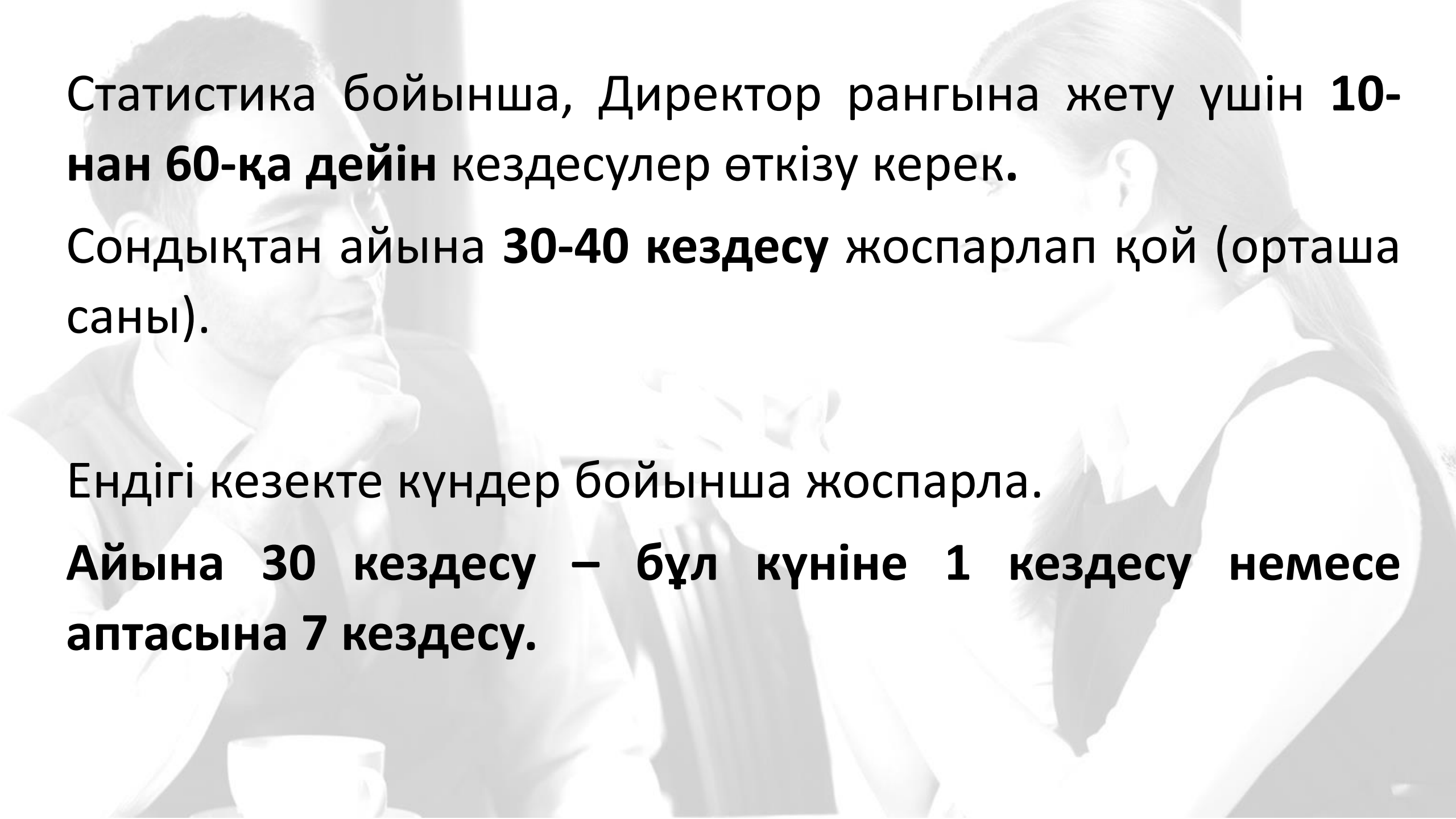
МАҚСАТЫҢДЫ ТӘЛІМГЕРІҢМЕН ТАЛҚЫЛА

Мысалы, Бриллиантовый директор рангына дейін Мансап баспалдағының бірнеше сатысы бар. Бірінші сатысы – **Директор.**

Осыны өзіңнің алғашқы бір айға арналған аралық мақсатың ретінде ал. **Бұнда 750 баллға тауар айналымы және 200 ш.б. кіріс болады.**

Сенің міндетің – осыны барынша тез жасау.

Істі тез бастау және алғашқы табысың саған өзіңнің «Жеке жетістік тарихыңды» құруға мүмкіндік береді!



Статистика бойынша, Директор рангына жету үшін **10-нан 60-қа дейін** кездесулер өткізу керек.

Сондықтан айына **30-40 кездесу** жоспарлап қой (орташа саны).

Ендігі кезекте күндер бойынша жоспарла.

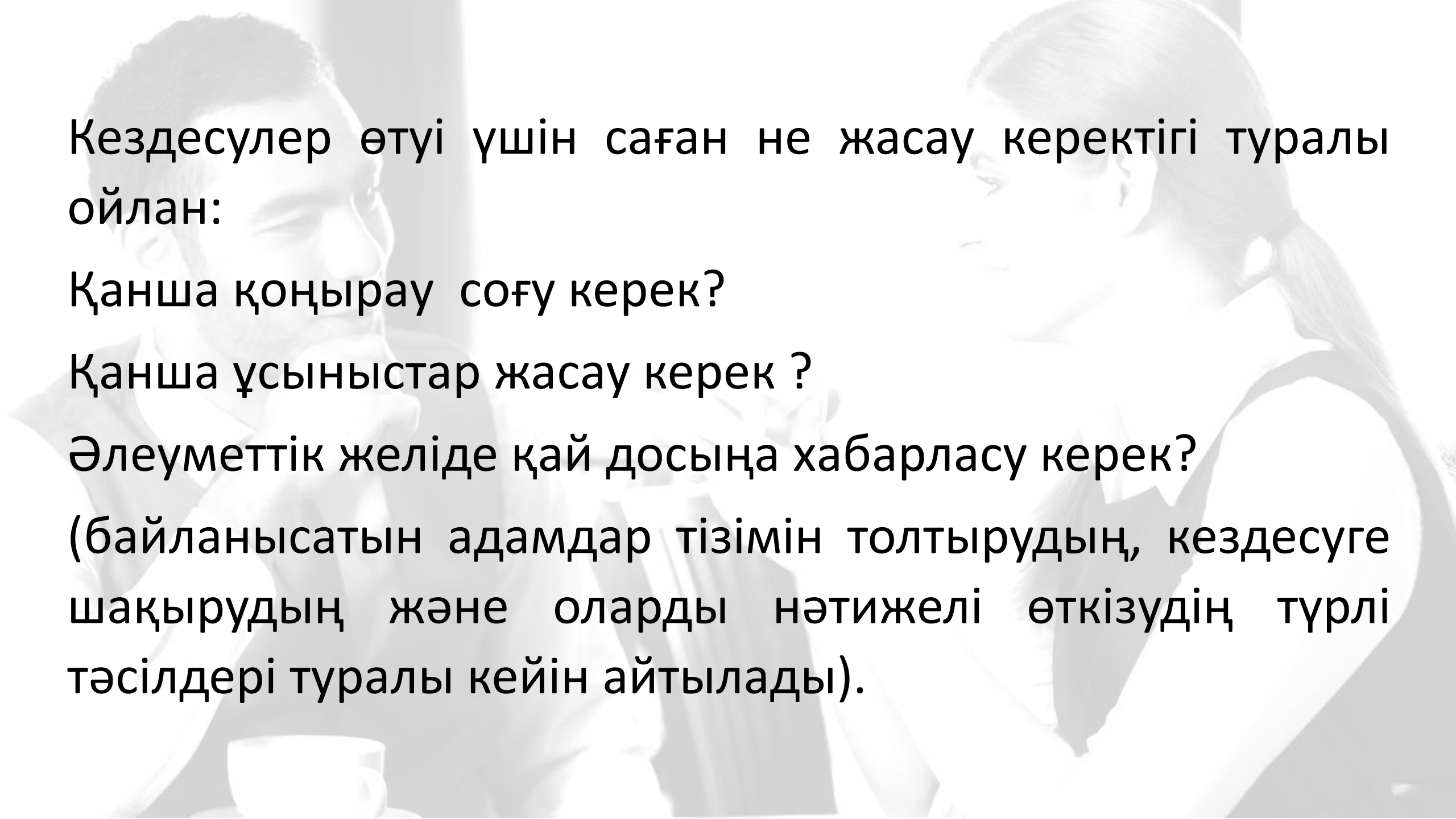
Айына 30 кездесу – бұл күніне 1 кездесу немесе аптасына 7 кездесу.



Егер сен бизнеспен
шындап айналысуға
келсең, кездесулер
бойынша қойған
мақсатыңды орында.

Егер бүгін кездесу болмаса
– ертең 2 кездесу өткіз!

КЕЗДЕСУЛЕР БОЙЫНША МАҚСАТЫҢА ЖЕТ



Кездесулер өтуі үшін саған не жасау керектігі туралы ойлан:

Қанша қоңырау соғу керек?

Қанша ұсыныстар жасау керек ?

Әлеуметтік желіде қай досыңа хабарласу керек?

(байланысатын адамдар тізімін толтырудың, кездесуге шақырудың және оларды нәтижелі өткізудің түрлі тәсілдері туралы кейін айтылады).



Есіңде болсын, нәтижеге жету тек сенің әрекеттеріңе байланысты.

Егер сен жылына 365 кездесу өткізсең, сенің Клиенттерің де, Серіктестерің де болады!

Үлкен бизнес – бұл үлкен статистика!

ҮЛКЕН БИЗНЕС – ҮЛКЕН СТАТИСТИКА!

Қажет болған кезде өз іс-әрекеттеріңді түзетіп отыр,
тәлімгеріңнен кеңес пен қолдау сұра.

Тәлімгер саған жоспарың мен әрекеттеріңде нені
жақсартып немесе өзгертіп, мақсатыңа жету үшін
қандай қасиеттеріңді дамыту керектігін, қандай білім
алу керектігін айтады.

Денсаулықты нығайту бойынша өз мақсаттарыңды ұмытпа. Өзіңді 5-10-20 жылдан кейін қандай етіп көргің келетінін айқындап ал.

Деннің сау болуы қаржылық мақсатқа жету үшін энергия береді және де өнімді толық білу - кәсіби шеберлікке қол жеткізуді көздейді!



A background image showing a group of business professionals in a meeting. Two men in suits are in the foreground, one holding a tablet and the other looking at it. Other people are visible in the background, some standing and some sitting. The image has a blue tint.

ТАПСЫРМА

1. Алдыңа Coral Club-тағы алғашқы мақсатыңды қой. Осы мақсатыңды тәлімгеріңмен бірге талқыла.

2. Тәлімгеріңмен бірге осы мақсатқа жету жолдарын жоспарла.

3. Әрекет ет!

Бизнес дағдыларды үйрену жоспарлаған мерзімде мақсатқа жетуіңе көмектеседі.

