

# TVŮJ PRVNÍ CÍL V CORAL CLUB





Zamýšlel ses nad tím, proč v síťovém marketingu někdo dosáhne úspěchu, získá uznání, status a velké peníze, a pro jiného je to nedosažitelným snem?

Velmi často se stane následující: nováčci se zapálí, zaregistrují a rozhodnou se to zkusit. Udělají konkrétní kroky, ale okamžitý výsledek se nedostaví. Výsledkem je zklamání!

Jenže, jestli Členové Clubu přišli do Společnosti ne pouze to zkusit, ale s cílem seriózního růstu, je třeba si pamatovat, že každý byznys si žádá časové investice do svého rozvoje!



**POUZE PRAVIDELNÁ  
ČINNOST VÁS PŘIVEDE  
K ÚSPĚCHU!**

Byznys je procesem. Žádá si realizaci pravidelných kroků. Naplánovaných a systematických, ne jen „dle nálady“.

**Plnění pravidelných kroků vede ke zvýšení úrovně vaší profesionality, a to znamená, že i ke zlepšení výsledků, a v důsledku i k úspěchu!**



**NASTUDUJTE SI  
INFORMACE  
O SPOLEČNOSTI  
A JEJÍCH MOŽNOSTECH**

Kde začít se svým rozvojem  
v Coral Club?

Začněte podrobným seznámením se  
se Společností, Konceptí zdraví a  
možnostmi Coral Club!

Tyto informace načerpejte na  
stránkách:

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

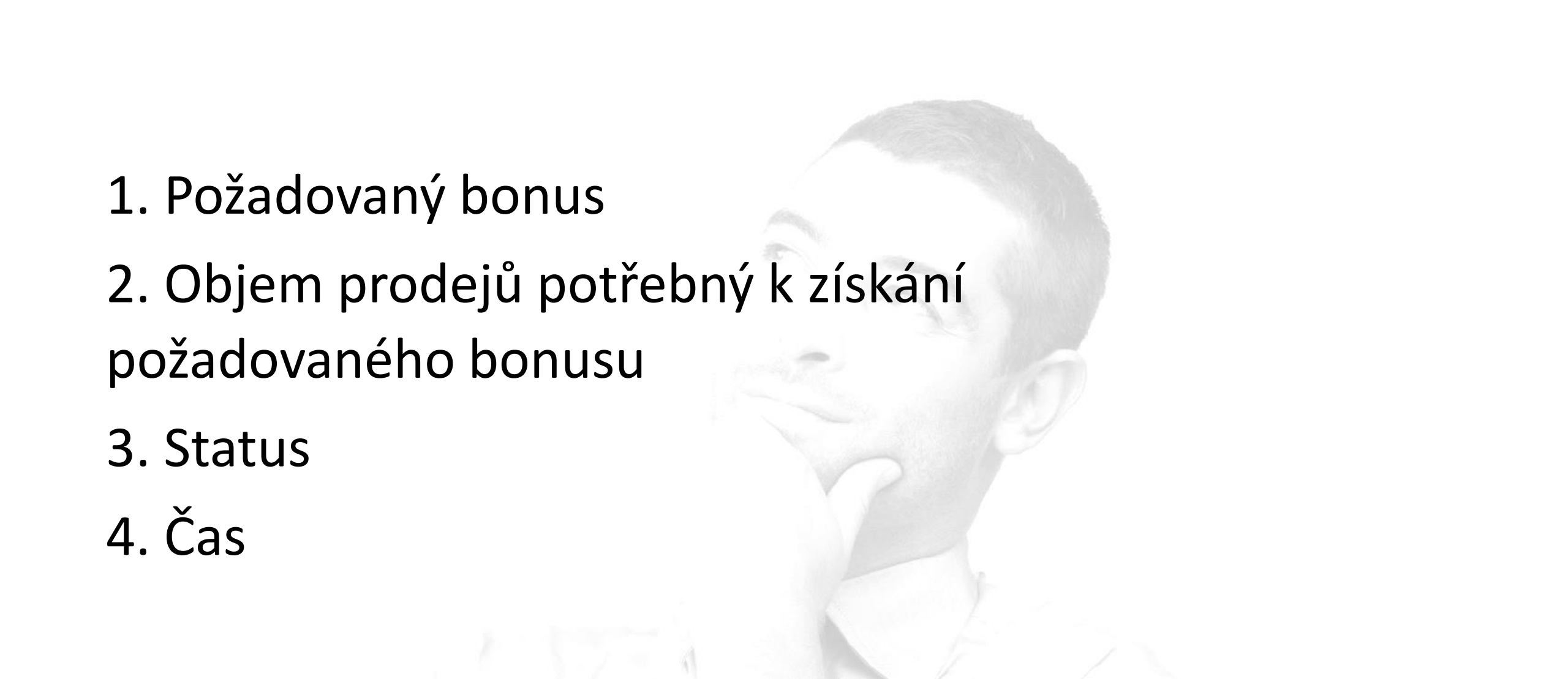
<https://cba.coral-club.com>



Stanovte si cíl na základě  
čtyř klíčových faktorů  
efektivity vaší činnosti

**STANOVIT CÍL**



- 
1. Požadovaný bonus
  2. Objem prodejů potřebný k získání požadovaného bonusu
  3. Status
  4. Čas

**FAKTORY EFEKTIVITY**

Již máte Distributorský balíček (Distributor Kit). Věnujte pozornost **Marketingovému plánu a Kariévní knize**.

Teď se zamyslete, jakou částku byste rádi získávali v následujícím půlroce až roce budováním byznysu s Coral Club?

- Bude to vaším hlavním příjmem?
- Vedlejším příjmem?

Jste připraveni v daném okamžiku si stanovit finanční cíl ve Společnosti, řekněme, na následujících 6 měsících?

**Jsi připraven?**



V tom případě si najděte úroveň v Marketingovém plánu, částka odměny kterého odpovídá vašemu cíli (podívejte se do Kariérní knihy)!

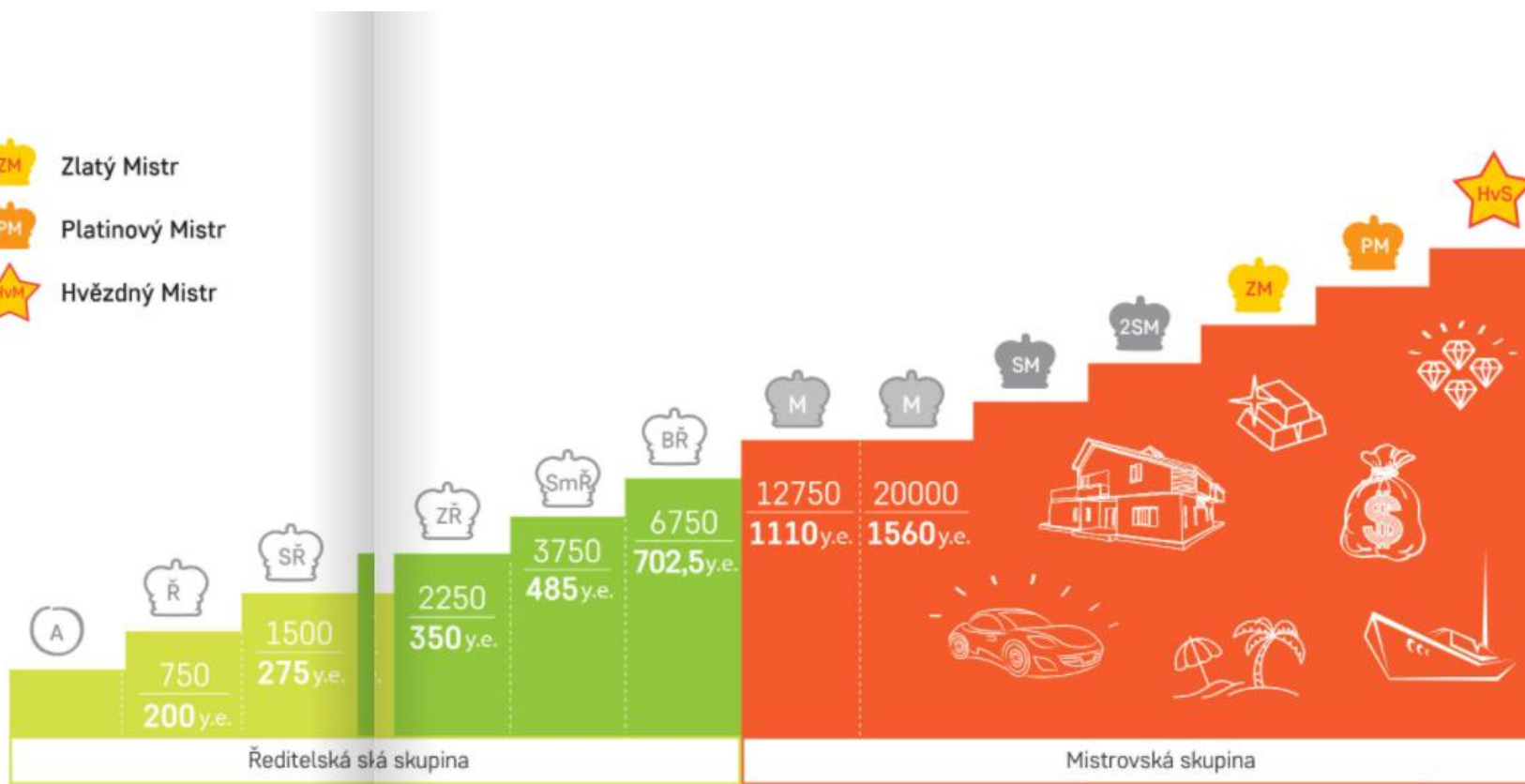
-  Asistent
-  Ředitel
-  Stříbrný Ředitel
-  Zlatý Ředitel
-  Smaragdový Ředitel
-  Brilantový Ředitel

-  Mistr
-  Stříbrný Mistr
-  Double Stříbrný Mistr

-  Zlatý Mistr
-  Platinový Mistr
-  Hvězdný Mistr

**SOG** Sítový objem generací ředitelů  
v bodech

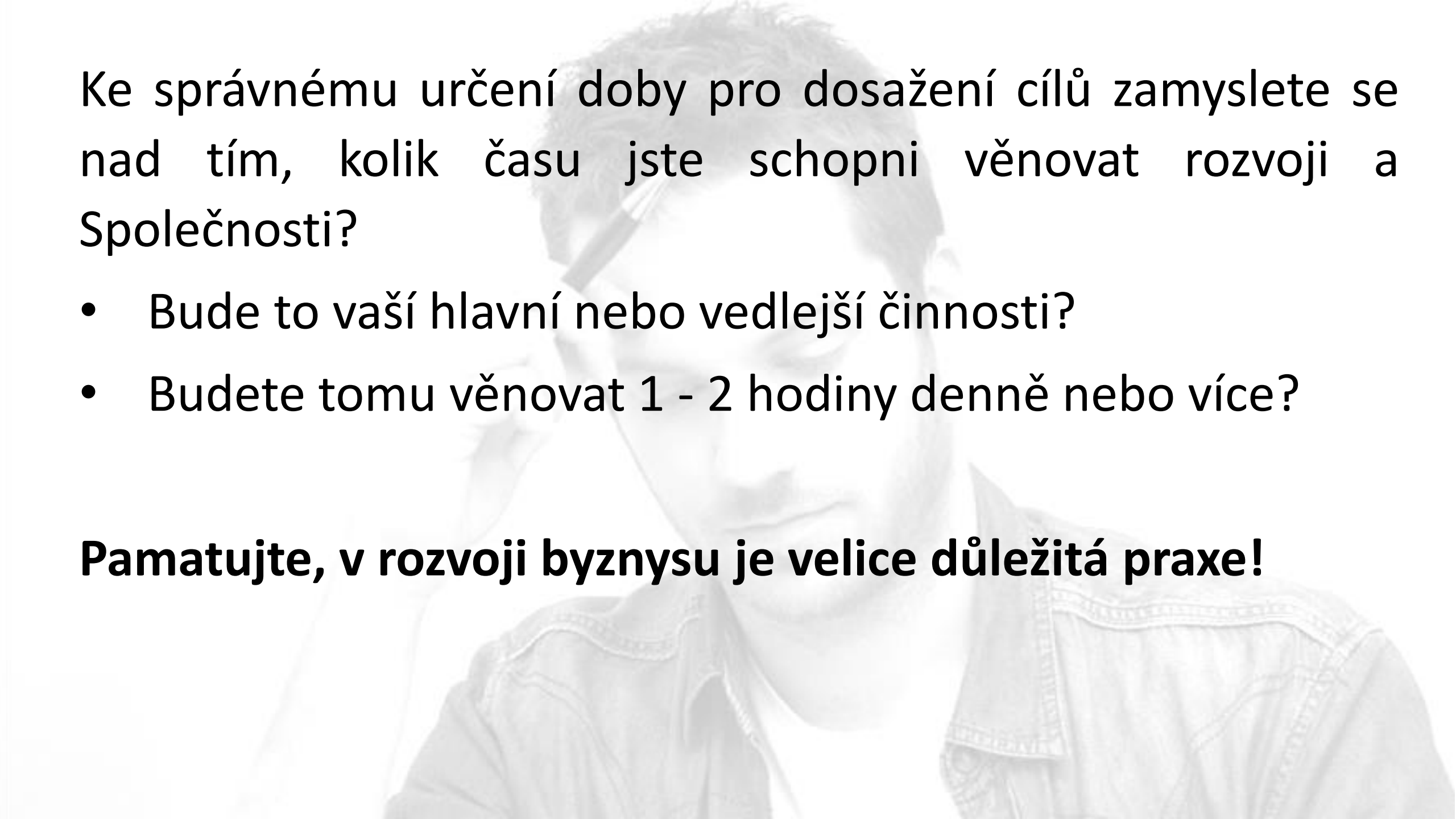
**y.e.** Příklady výpočtu odměny



Například, dnes si přejete vydělávat **700-800 y.e.**

V Marketingovém plánu tato částka odpovídá statusu Diamantového ředitele.

- Nastudujte si veškeré podmínky získání tohoto statusu.
- Věnujte pozornost SOG (síťový objem generací) - 6750 bodů.
- Určete dobu, během které splníte veškeré podmínky.  
Například: 6 měsíců nebo 12 měsíců.



Ke správnému určení doby pro dosažení cílů zamyslete se nad tím, kolik času jste schopni věnovat rozvoji a Společnosti?

- Bude to vaší hlavní nebo vedlejší činností?
- Budete tomu věnovat 1 - 2 hodiny denně nebo více?

**Pamatujte, v rozvoji byznysu je velice důležitá praxe!**



Sdělte svůj cíl mentorovi.  
Získejte jeho podporu a  
doporučení.

Ale pamatujte! Hlavní práci  
budete muset udělat osobně -  
je to vaše zodpovědnost!

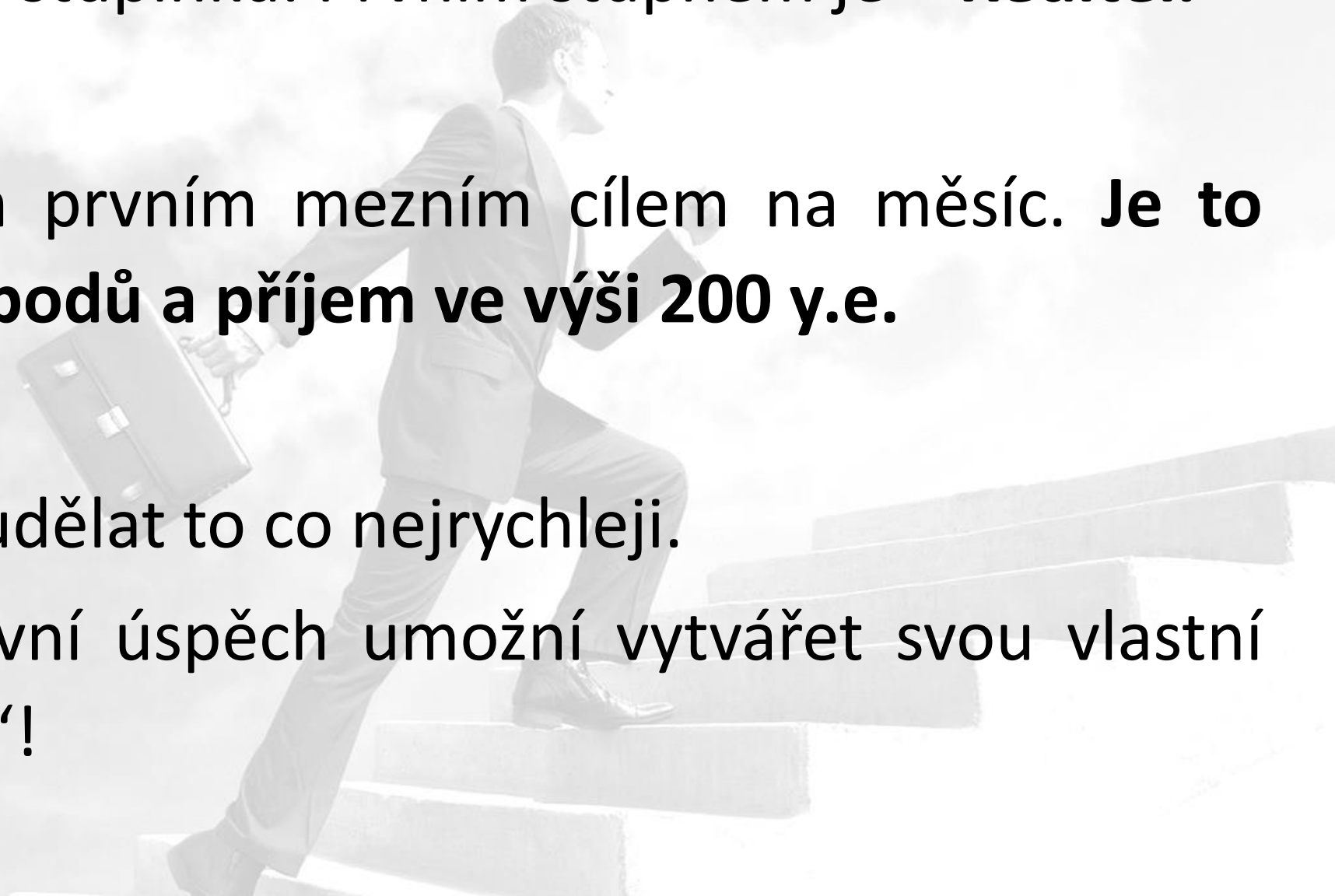
**PRODISKUTUJTE CÍL S MENTOREM**

Například, ke statusu Diamantového ředitele zbývá ještě několik Karierních stupíků. Prvním stupněm je – **Ředitel**.

Udělejte to svým prvním mezním cílem na měsíc. **Je to objem zboží 750 bodů a příjem ve výši 200 y.e.**

Vaším úkolem je udělat to co nejrychleji.

Rychlý start a první úspěch umožní vytvářet svou vlastní „Historii úspěchu“!





Dle statistik, k dosažení statusu Ředitele je potřeba uspořádat **od 10 do 60 schůzek.**

Proto si naplánujte **30 až 40 schůzek měsíčně** (průměrný počet).

V této chvíli pokračujte k dennímu plánování.

**30 schůzek měsíčně činí 1 schůzku denně, nebo 7 schůzek týdně.**





V případě, že jste přišli budovat seriózní byznys, tak dosáhnete úspěchu na základě počtu schůzek.

Jestli dnes se schůzka neodehrála, tak zítra uspořádejte hned 2!

**DOSAHUJTE CÍLE NA ZÁKLADĚ POČTU SCHŮZEK**



Zamyslete se nad tím, co je potřeba udělat k uspořádání schůzek:

- kolik udělat telefonních hovorů?

- kolik doporučení získat?

- na které přátele na sociálních sítích se obrátit?

(o různých způsobech rozšíření seznamu kontaktů, pozvání na schůzky a jejich úspěšném výsledků budeme hovořit jindy).



Pamatujte si, že dosažení cílů záleží pouze na vaší činnosti.

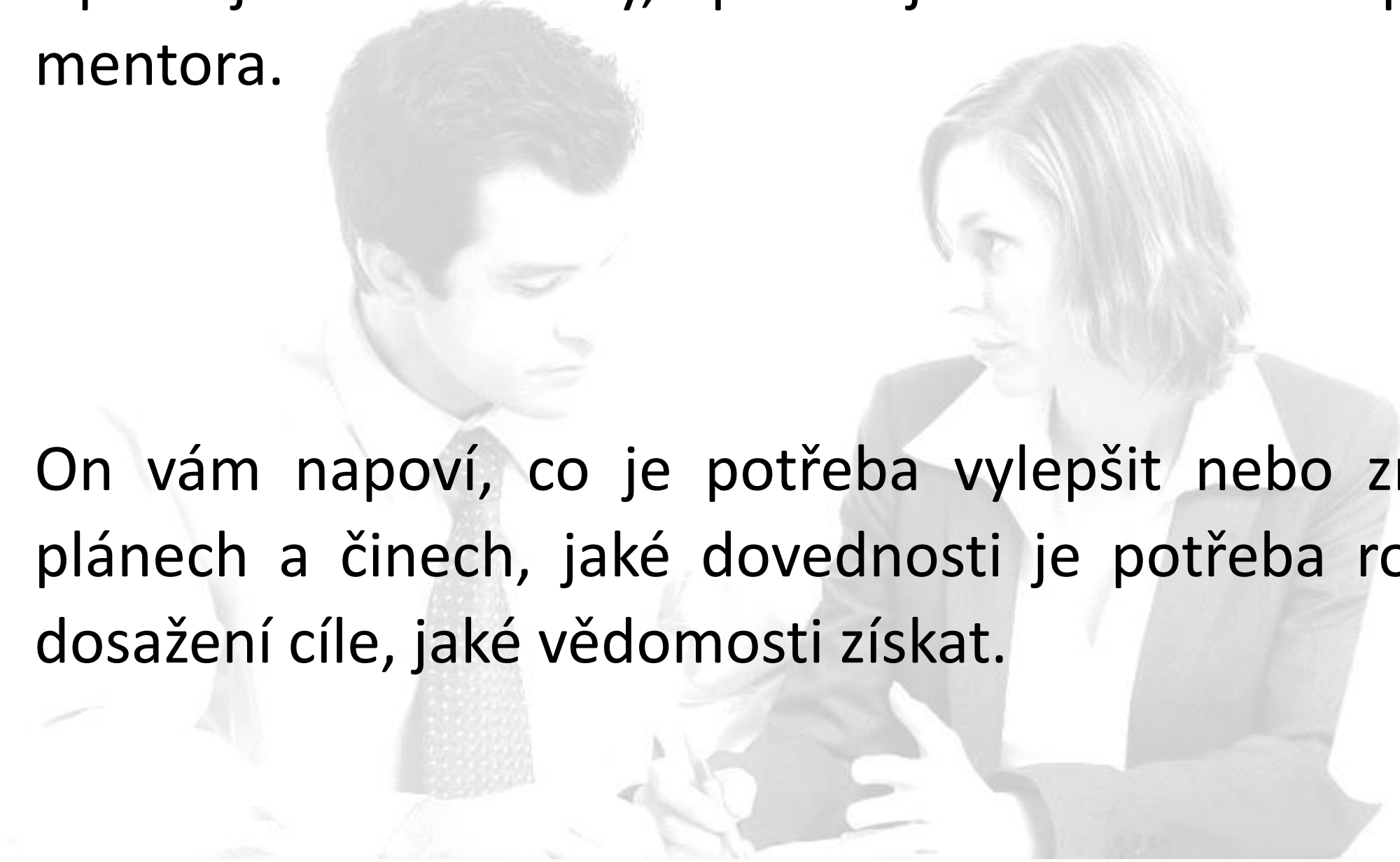
Jestli uspořádáte 365 schůzek ročně, získáte tím Zákazníky i Partnery!

Velký byznys to je velká statistika!

**VELKÝ BYZNYS TO JE VELKÁ STATISTIKA!**

Upravujte své kroky, požádejte o radu a podporu mentora.

On vám napoví, co je potřeba vylepšit nebo změnit v plánech a činech, jaké dovednosti je potřeba rozvíjet k dosažení cíle, jaké vědomosti získat.



Nezapomínejte na cíle spojené se zlepšením zdravotního stavu. Definujte to, jakým přejete být za 5, 10, 20 let. Zlepšení zdravotního stavu poskytne energii k realizaci finančních cílů, a také znalost produktů a profesionalitu!





A blue-tinted background image showing a group of business professionals in a meeting. Two men in the foreground are looking at a tablet together, while others stand in the background.

## ÚKOL

1. Definujte svůj první cíl v Coral Club.  
Prodiskutujte cíl s mentorem.

2. Naplánujte své kroky k dosažení cíle  
společně s mentorem.

3. Jednejte!

Nastudování byznys dovedností pomůže  
dosáhnout svého cíle během určené  
doby.



