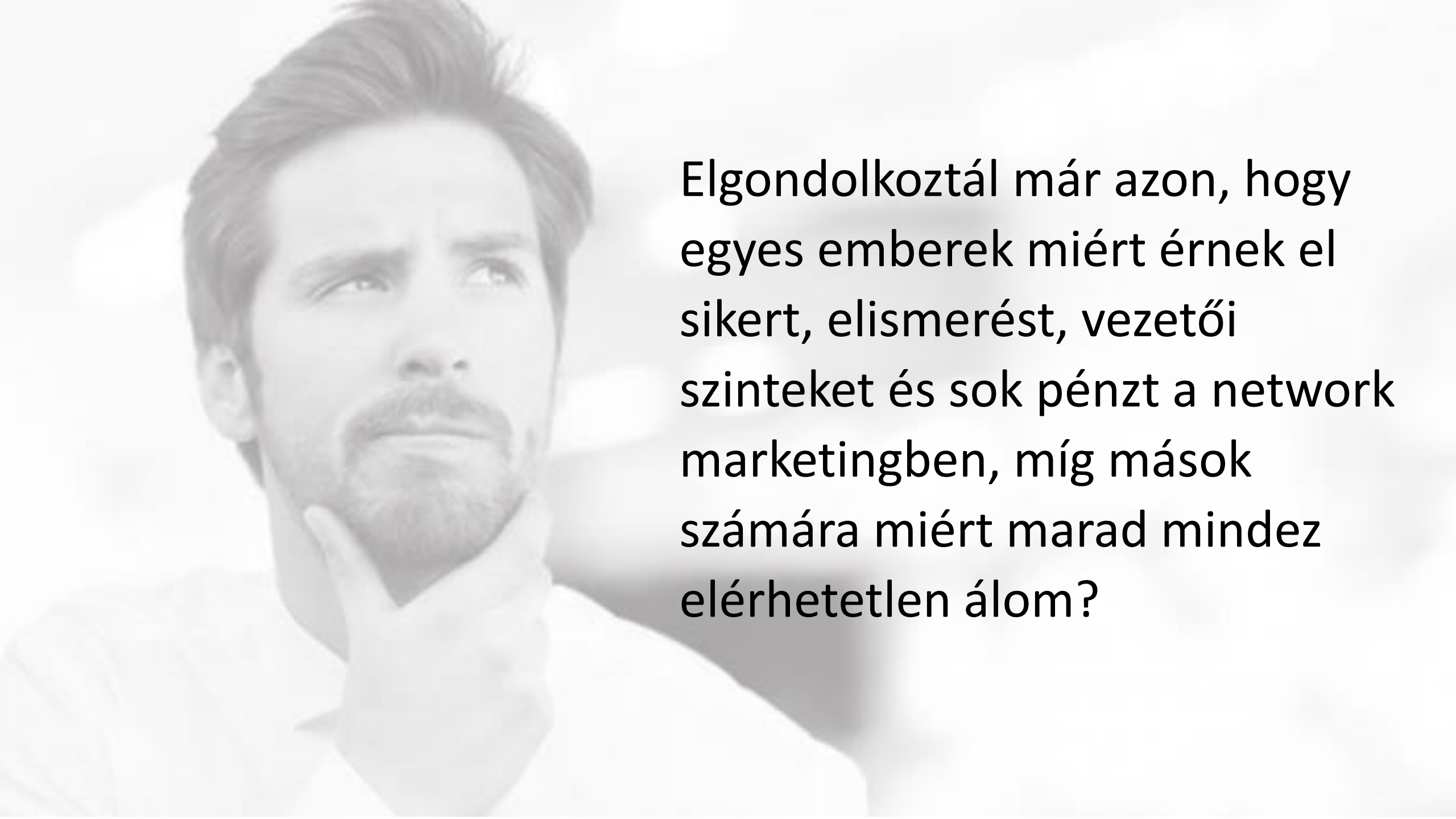


**AZ ELSŐ CÉLOM A
CORAL CLUBBAL**



A man with dark hair and a beard, wearing a white shirt, is shown in a thoughtful pose. He is looking upwards and to the right, with his right hand resting on his chin. The background is a soft, out-of-focus light color.

Elgondolkoztál már azon, hogy egyes emberek miért érnek el sikert, elismerést, vezetői szinteket és sok pénzt a network marketingben, míg mások számára miért marad mindez elérhetetlen álom?

Gyakran előfordul:

az új érdeklődők ihletet kapnak, regisztrálnak, úgy döntenek kipróbálják. Tesznek bizonyos lépéseket, de az azonnali sikerek elmaradása végül csalódással végződik!

Más a helyzet, ha a klubtag nem a kipróbálás, hanem a komoly növekedés iránti érdeklődésből regisztrál. Ne feledd: minden vállalkozás idő és energia befektetéssel nőhet csak naggyá!



**RENDSZERES,
ISMÉTLŐDŐ LÉPÉSEK A
SIKERHEZ!**

Az üzletépítés rendszerességet igényel.

Tervezett és szisztematikus tevékenységet, nem „hangulatfüggőt”.

A rendszeres munka a profizmus, a szakértelem növekedéséhez vezet, ami elengedhetetlen a teljesítmény javítása, így végül a siker érdekében!



**ISMERD MEG A
VÁLLALATOT ÉS TUDJ
MEG TÖBBET A
LEHETŐSÉGEKRŐL**

Hol kezd a fejlődést a Coral Clubnál?

Részletes ismeretek megszerzésével
- a társaságról,
a Coral Club egészség-konceptiójáról
- és üzleti lehetőségeiről!

Tanulmányozd ezeket az
információkat az alábbi forrásokból:

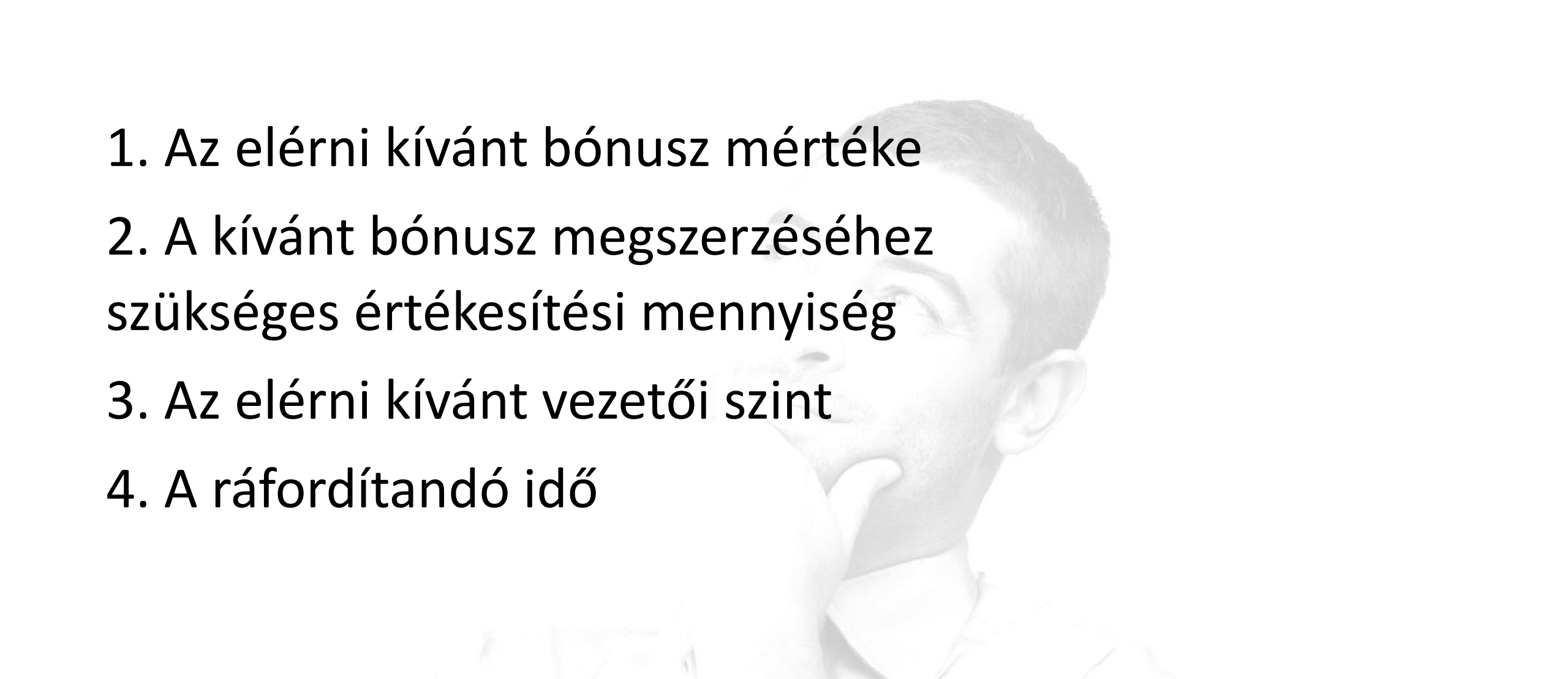
<https://hu.coral-club.com>

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



Jelölj ki egy célt az alábbi
négy kulcsfontosságú
teljesítménytényező
alapján:

TŰZZ KI EGY CÉLT!

- 
1. Az elérni kívánt bónusz mértéke
 2. A kívánt bónusz megszerzéséhez szükséges értékesítési mennyiség
 3. Az elérni kívánt vezetői szint
 4. A ráfordítandó idő

HATÉKONYSÁG-MÉRŐ TÉNYEZŐK

Gondold végig, mennyit szeretnél keresni az elkövetkező hat hónapban vagy egy évben, vállalkozást építve a Coral Clubbal?

- Ez lesz a fő kereseti forrásod?
- Csupán kiegészítő keresetként tekintesz rá?

Készen állsz, hogy pénzügyi célt tűzz ki magadnak mondjuk a következő 6 hónapra?

Már van Disztribútor kited.

Tanulmányozd a Marketing tervet és a Karrier könyvet.

Most keresd meg azt a szintet a marketing tervben,
amelyik kereseti potenciája megfelel céljaidnak!
(lásd a Karrier könyvet)!



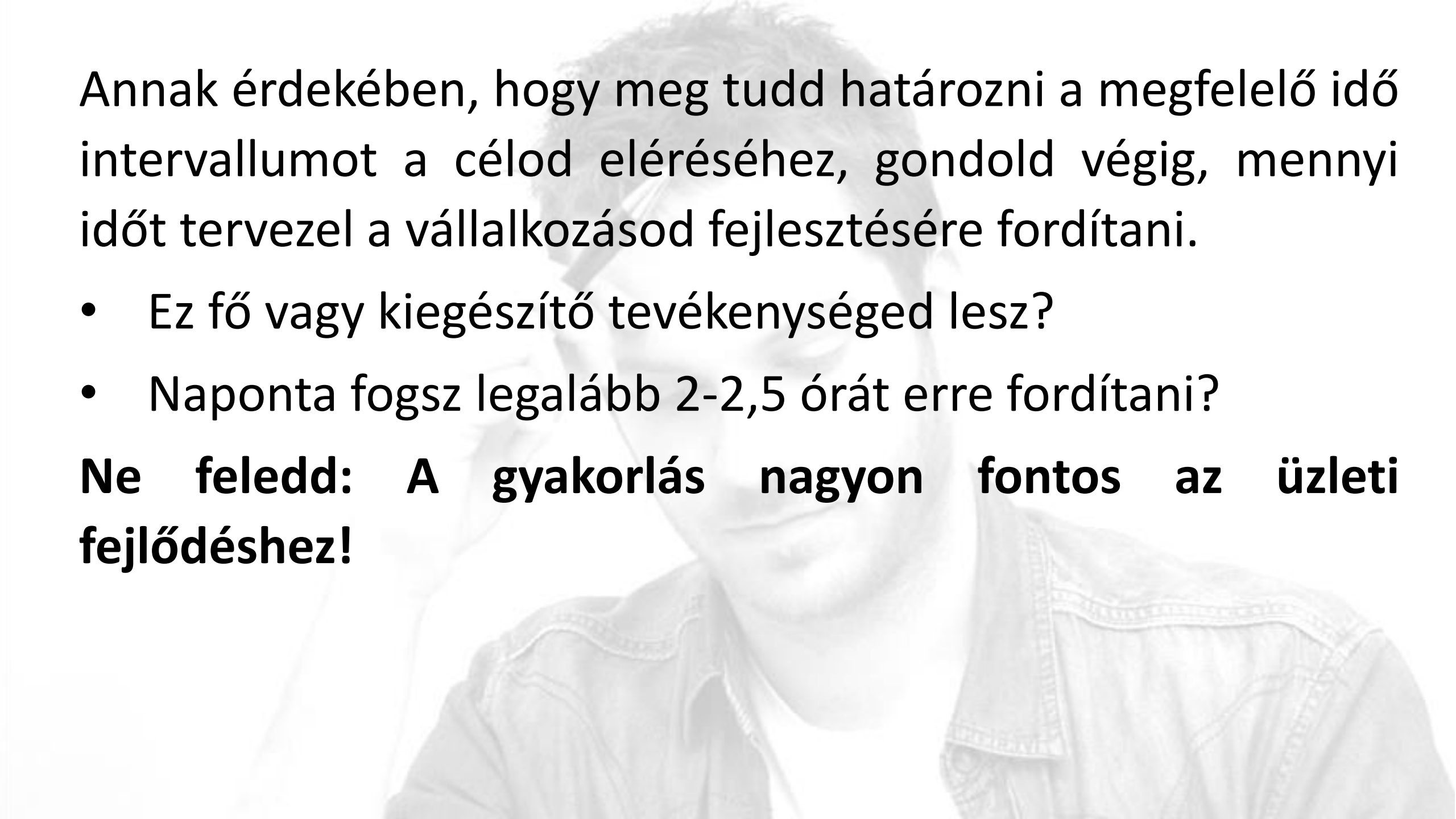
Egy pillanatra tételezzük fel, hogy 700-800 USD-t tervezel keresni havonta.

A marketing tervben ez az összeg megfelel a **Diamond Director** vezetői szintnek.

Tanuld meg a vezetői szintek eléréséhez szükséges feltételeket.

Figyelj a DHF-re (disztribútori Generációs Hálózati Forgalom) - 6750 pont.

Határozd meg azt az időintervallumot, amin belül teljesíteni akarod a feltételeket. Például 6 vagy 12 hónap.



Annak érdekében, hogy meg tudd határozni a megfelelő idő intervallumot a célod eléréséhez, gondold végig, mennyi időt tervezel a vállalkozásod fejlesztésére fordítani.

- Ez fő vagy kiegészítő tevékenységed lesz?
- Naponta fogsz legalább 2-2,5 órát erre fordítani?

Ne feledd: A gyakorlás nagyon fontos az üzleti fejlődéshez!



Oszd meg céljaidat a mentoroddal. Kérd támogatását és tanácsát.

Ne felejtse, a munkát neked kell elvégezned - ez a te személyes felelősséged!

EGYEZTESD CÉLOD, CÉLJAID A MENTORODDAL

Például a Diamond Director vezetői szintig a Karrier létrán még több lépést meg kell tenned.

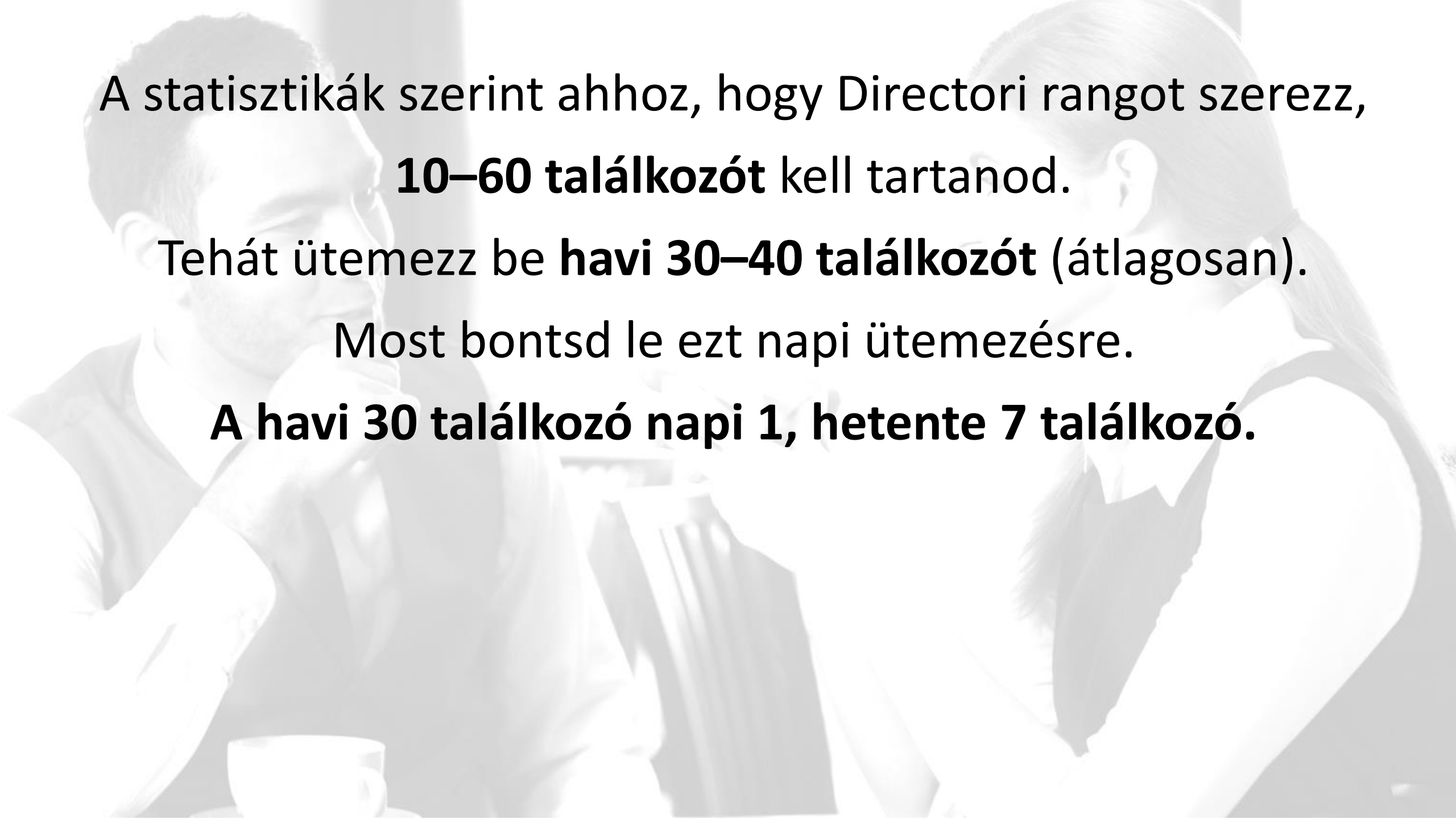
Az első lépés a Director.

Legyen ez az első hónap közbenső célja.

Ez 750 pont forgalom, ami 200 USD keresetet jelent.

A Te feladatod, hogy érd el ezt a lehető leggyorsabban.

A gyors indítás meghozza az első sikert, és lehetőséget ad, hogy előkészítsd saját „Személyes sikertörténeted”!



A statisztikák szerint ahhoz, hogy Directori rangot szerezz,
10–60 találkozót kell tartanod.

Tehát ütemezz be **havi 30–40 találkozót** (átlagosan).

Most bontsd le ezt napi ütemezésre.

A havi 30 találkozó napi 1, hetente 7 találkozó.



Ha komoly üzleti
tevékenységben
gondolkodsz, akkor érd el
céljaidat a találkozók
számának tartásával.

Ha egy találkozóra ma nem
került sor, hozz össze
holnapra 2-t!

ÉRD EL A CÉLODAT A TALÁLKOZÓK SZÁMÁVAL



Gondold végig mit kell tenned ahhoz, hogy a találkozók létrejöjjenek:

- hány hívást kell kezdeményezni?
- hány ajánlást kell szerezn?
- a közösségi oldalakon kikkel kell felvenned a kapcsolatot?

(A névlista kitöltésének különféle módjáról, a találkozóra való meghívásról és azok hatékony lebonyolításának különféle módszerére később térünk ki).



Ne felejtse, hogy a célok elérése a lépéseid függvénye.

Ha évente 365 találkozót hozol össze, akkor nagy számban lesznek ügyfeleid és partnereid is!

Nagy üzlet - nagy számok!

NAGY ÜZLET - NAGY SZÁMOK!

Igazítsd ki lépéseidet, kérd mentorod tanácsát és támogatását!

Ő elmondja neked objektíven, mit kell kiigazítani a tervedben és a lépéseidben, milyen készségeidet kell fejlesztened, milyen ismereteket kell megszerezned a kitűzött cél eléréséhez.

Ne felejtse el egészségügyi céljait sem. Határozza meg mit akarsz elérni 5-10-20 év alatt.

Az egészséged javítása energiát ad a pénzügyi célok eléréséhez, a termékismeret megszerzéséhez valamint a szakértelem, a profizmus eléréséhez.



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. Other people are visible in the background, some standing and some sitting.

A FELADAT

1. Tűzd ki első célodat a Coral Clubbal.
Beszéld meg a célt a mentoroddal.

2. Tervezd meg a mentoroddal a cél
eléréséhez szükséges lépéseket,
teendőket!

3. Cselekedj!

Az üzleti készségek tanulmányozása segít
elérni a kitűzött célt a tervezett
időkeretben.

