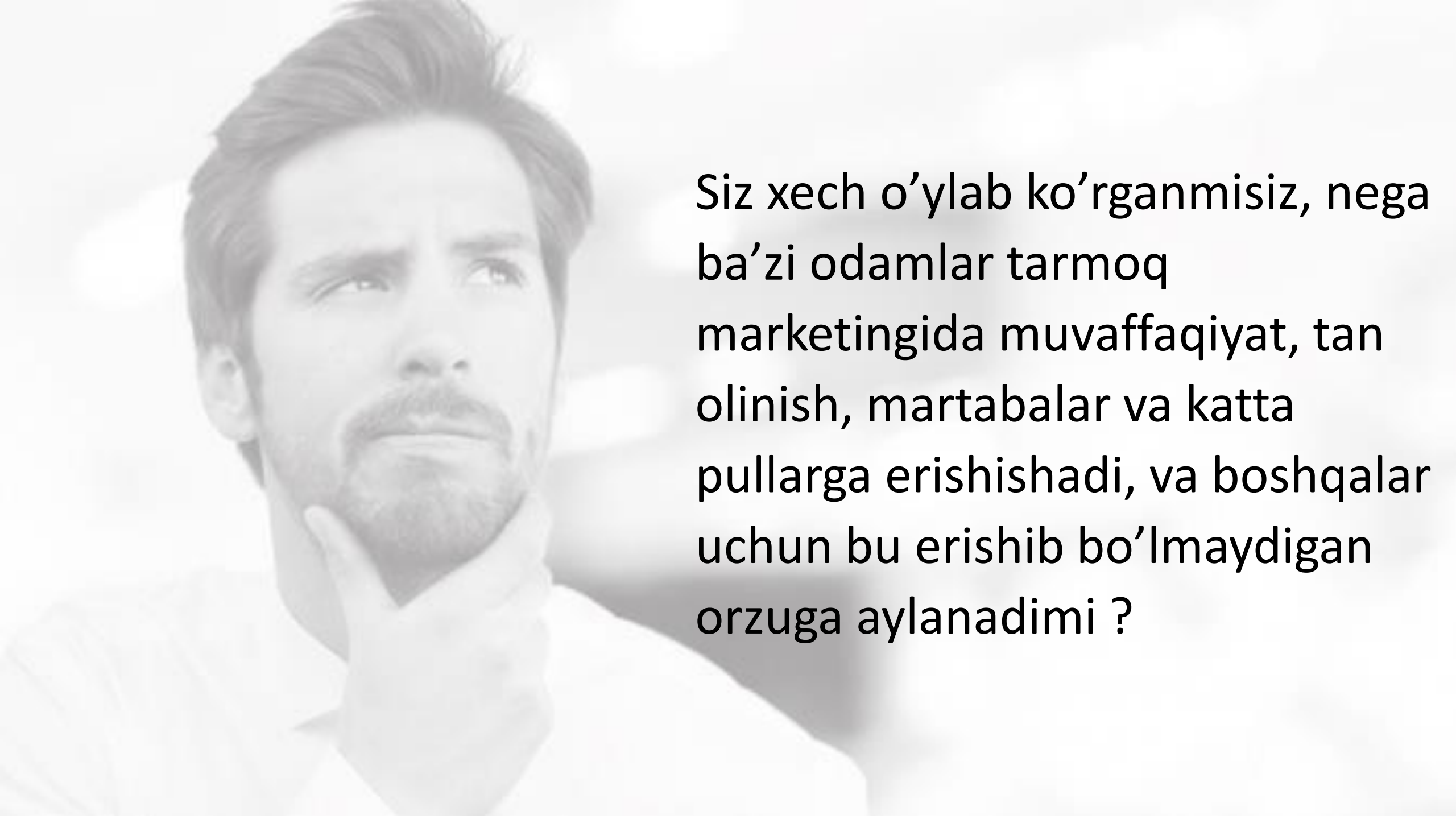


**“CORAL CLUB” DAGI
SIZNING BIRINCHI
MAQCADINGIZ**





Siz xech o'ylab ko'rganmisiz, nega ba'zi odamlar tarmoq marketingida muvaffaqiyat, tan olinish, martabalar va katta pullarga erishishadi, va boshqalar uchun bu erishib bo'lmaydigan orzuga aylanadimi ?

Bu ko'pincha shunday bo'ladi: yonglar ilhomlanib, ro'yxatdan o'tdilar va sinab ko'rishga qaror qiladilar. Ular muayyan xarakatlarni amalga oshiradilar, ammo darxol natijalarga erishmaydilar. Natija umidsizlik!

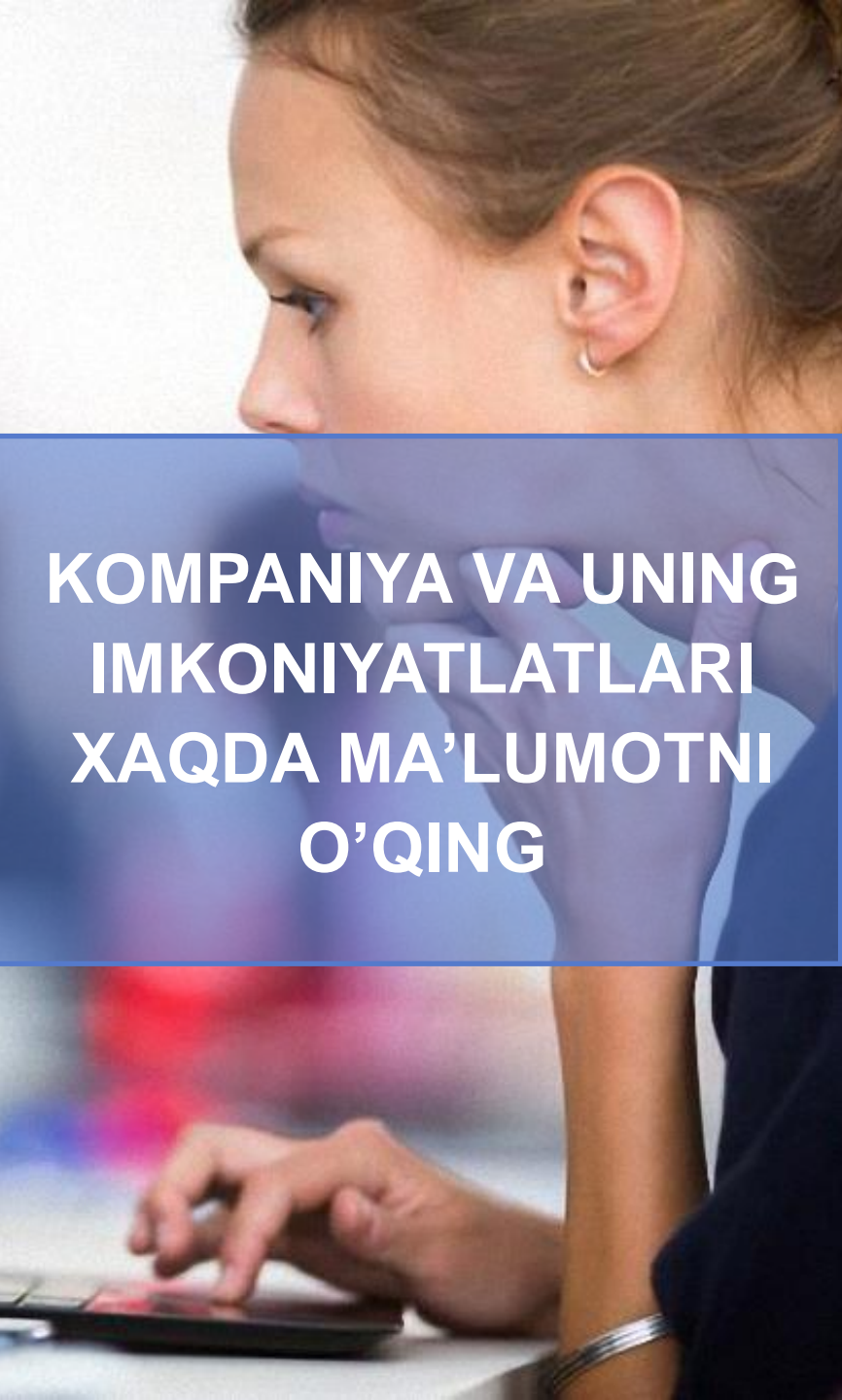
Ammo, agar Klub a'zolari kampaniyaga sinov uchun emas, balki jiddiy o'sish o'sish uchun kelgan bo'lsalar edi. SHuni unutmaslik keraki: har bir biznes o'z rivojlanishida vaqt talab qiladi!



**FAQAT MUNTAZAM
XARAKATLAR
MUVAFFAQIYATGA
YETAKLAYDI!**

Biznes bu aniq bir jarayon. Va bu muntazam xarakatlarni tilab qoladi. Pejalashtirilgan va tizimli “kayfiyatiga” bog’liq emas.

Muntazam xarakatlar sizning professionallik darajangizning oshishiga olib keladi, demak, siz ish tizimingizni yaxshilashga tinimsiz mehnat qilishingiz lozim. Natijada muvaffaqiyatga erishasiz !



KOMPANIYA VA UNING
IMKONIYATLARI
XAQDA MA'LUMOTNI
O'QING

Coral Clubда ривожланишингизни
қандай бошлашингиз керак?

Компания билан батафсил
танишиш, health concept ва Coral
Club имкониятлари!

Ушбу маълумотни манбалар
бўйича ўрганинг:

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

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



Ishning to'rtta asosiy
omillariga asoslanib,
maqsad qo'ying

MAQSADNI BELGILANG

1-chi kerakli bonis

2-chi kerakli bonusni olish uchun zarur
bo'lgan

Savdo hajmi

3-chi daraja

4- chi vaqt



SAMARADORLIK FAKTORLAR

Sizda Distribyutor (Distribyutor KIT) to'glami mavjud.

Marketing rejasi va ishga qabul qilish kitobiga e'tibor bering.

Endi Coral Club bilan biznes qurib, kelgusi olti oy yoki bir yilda pul olishni xoxlayotganingizni o'ylap ko'ring?

*Bu sizning asosiy daromadingiz bo'ladimi?

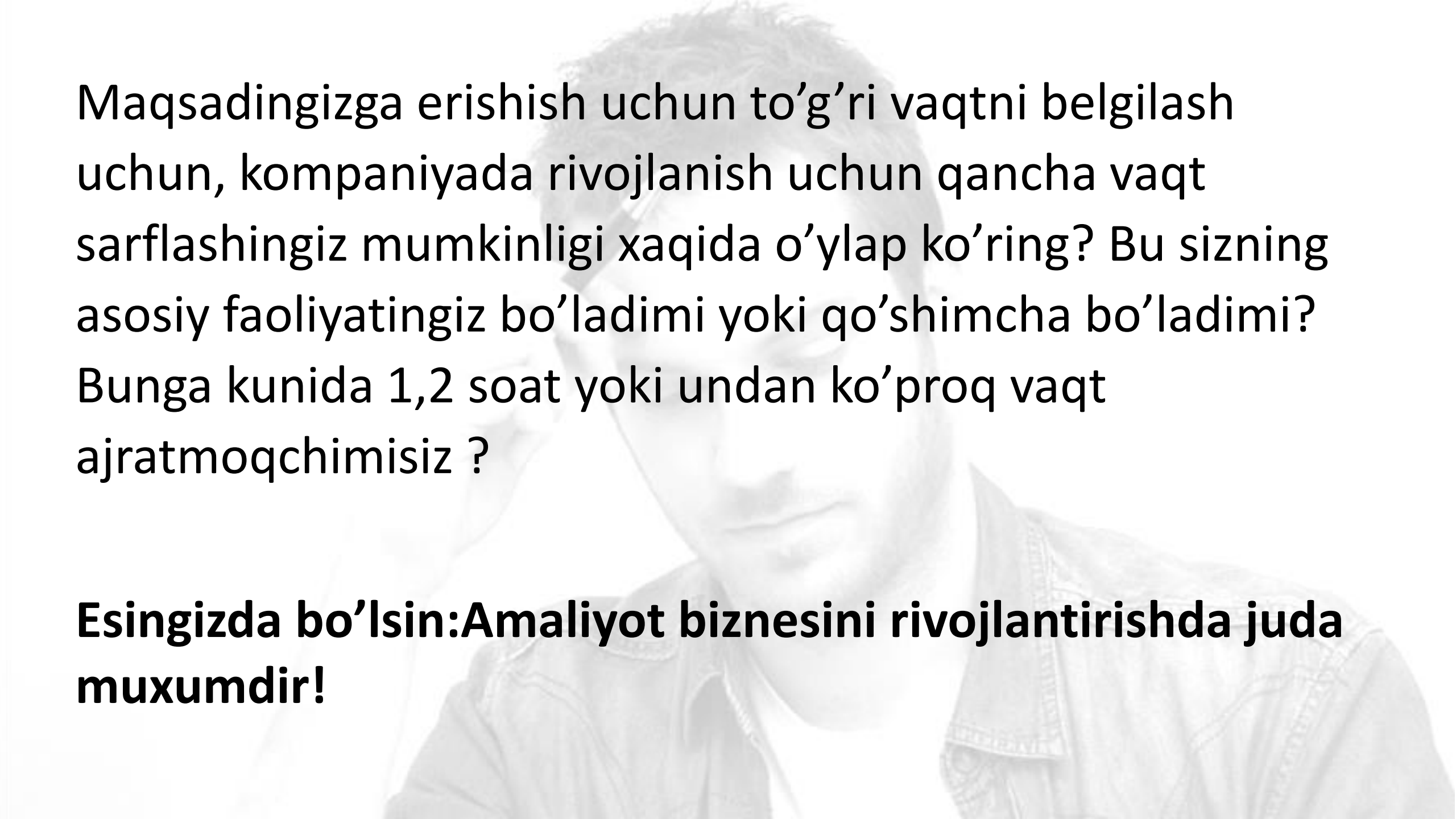
*Qo'shimcha daromadmi?

Siz hozirda kompaniyada, masalan, keying 6 oy ichida moliyaviy maqsadni qo'yishga tayyormisiz?

Endi marketing rejasida sizning maqsadingizga mos keladigan ish xaqi miqdorini toping (ishga qabul qilish kitobiga qarang)!



Aytaylik, hozirda siz 700-800 dollar ishlashni rejalashtirmoqchisiz. Marketing rejasida bu miqdor Diamond Direktor darajasiga to'g'ri keladi. Unvonga erishish uchun barcha shart-sharoitlarni bilib oling. COΠ- etibor bering (avlodlarning tarmoq hajmi)-6750 ball. Barcha shartlarni bajaradigan vaqt oralig'ini aniqlang. Masalan, 6 oy yoki 12 oy



Maqsadingizga erishish uchun to'g'ri vaqtni belgilash uchun, kompaniyada rivojlanish uchun qancha vaqt sarflashingiz mumkinligi xaqida o'ylap ko'ring? Bu sizning asosiy faoliyatingiz bo'ladimi yoki qo'shimcha bo'ladimi? Bunga kunida 1,2 soat yoki undan ko'proq vaqt ajratmoqchimisiz ?

Esingizda bo'lsin: Amaliyot biznesini rivojlantirishda juda muxumdur!

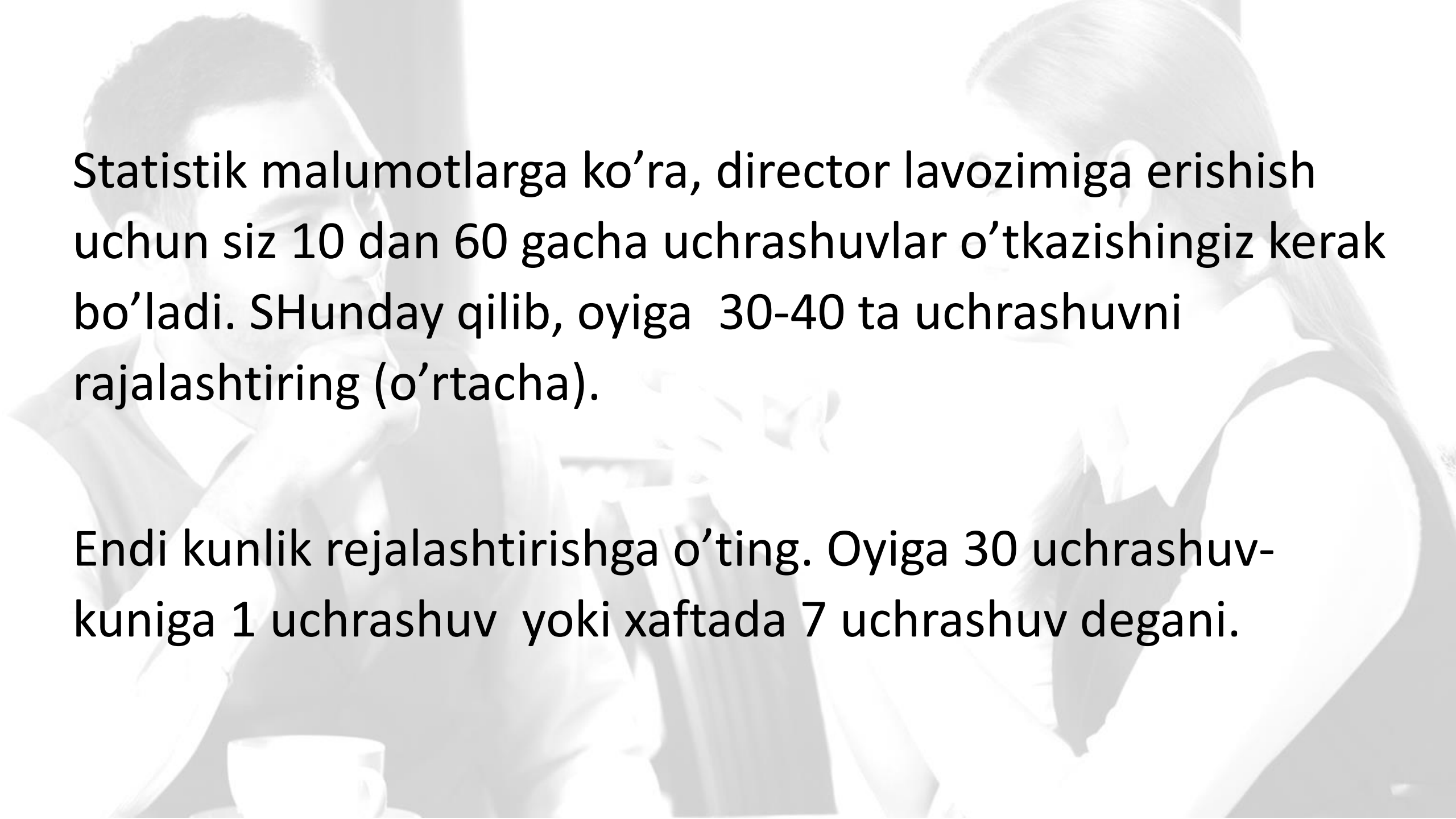


Maqsadingizni ustozingiz bilan o'rtoqlashing. Uning yordamiga va maslaxatiga ega bo'ling. Biroq, esda tuting: asosiy ishni bajarishingiz kerak bo'ladi- bu sizning shaxsiy shaxsiy masuliyatingiz!

MAQSADNI USTOZINGIZ BILAN MUXOKAMA QILING

Masalan, Diamond Direktor darajasi zinapoyasida yana bir necha qadamlar mavjud. Va birinchi qadam bu Direktorlik. Uni shu oy uchun birinchi oraliq maqsadingizga aylabtiring. Bu savdo aylanmasi 750 ball va 200 dollar daromad xisoblanadi. Sizning vazifangiz buni imkon qadar tezroq bajarishdir. Tez boshlash, birinchi muvaffaqiyat sizga “shaxsiy muvaffaqiyatlar xaqida xikoyangiz” yaratishga imkon beradi!





Statistik malumotlarga ko'ra, director lavozimiga erishish uchun siz 10 dan 60 gacha uchrashuvlar o'tkazishingiz kerak bo'ladi. SHunday qilib, oyiga 30-40 ta uchrashuvni rajalashtiring (o'rtacha).

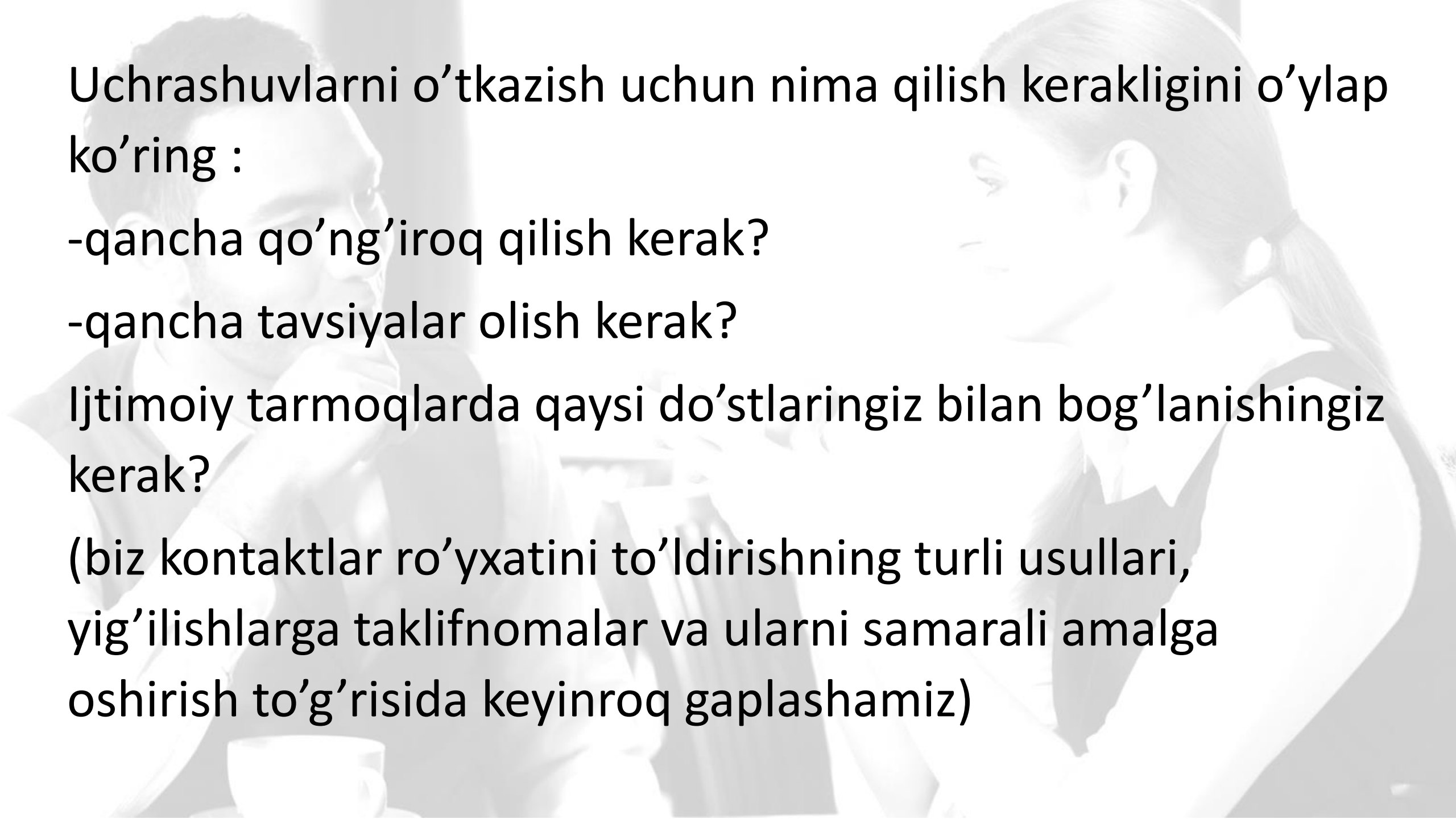
Endi kunlik rejalashtirishga o'ting. Oyiga 30 uchrashuv-kuniga 1 uchrashuv yoki xaftada 7 uchrashuv degani.



Agar siz jiddiy biznes bilan shug'ullanmoqchi bo'lsangiz, unda uchrashuvlar soni bo'yicha maqsadlaringizga erishing.

Agar uchrashuv bugun bo'lib o'tmagan bo'lsa, ertaga 2 ta uchrashuv o'tkazing!

MAQSADINGIZGA UCHRASHUVLAR SONI BILAN ERISHING !



Uchrashuvlarni o'tkazish uchun nima qilish kerakligini o'ylap ko'ring :

-qancha qo'ng'iroq qilish kerak?

-qancha tavsiyalar olish kerak?

Ijtimoiy tarmoqlarda qaysi do'stlaringiz bilan bog'lanishingiz kerak?

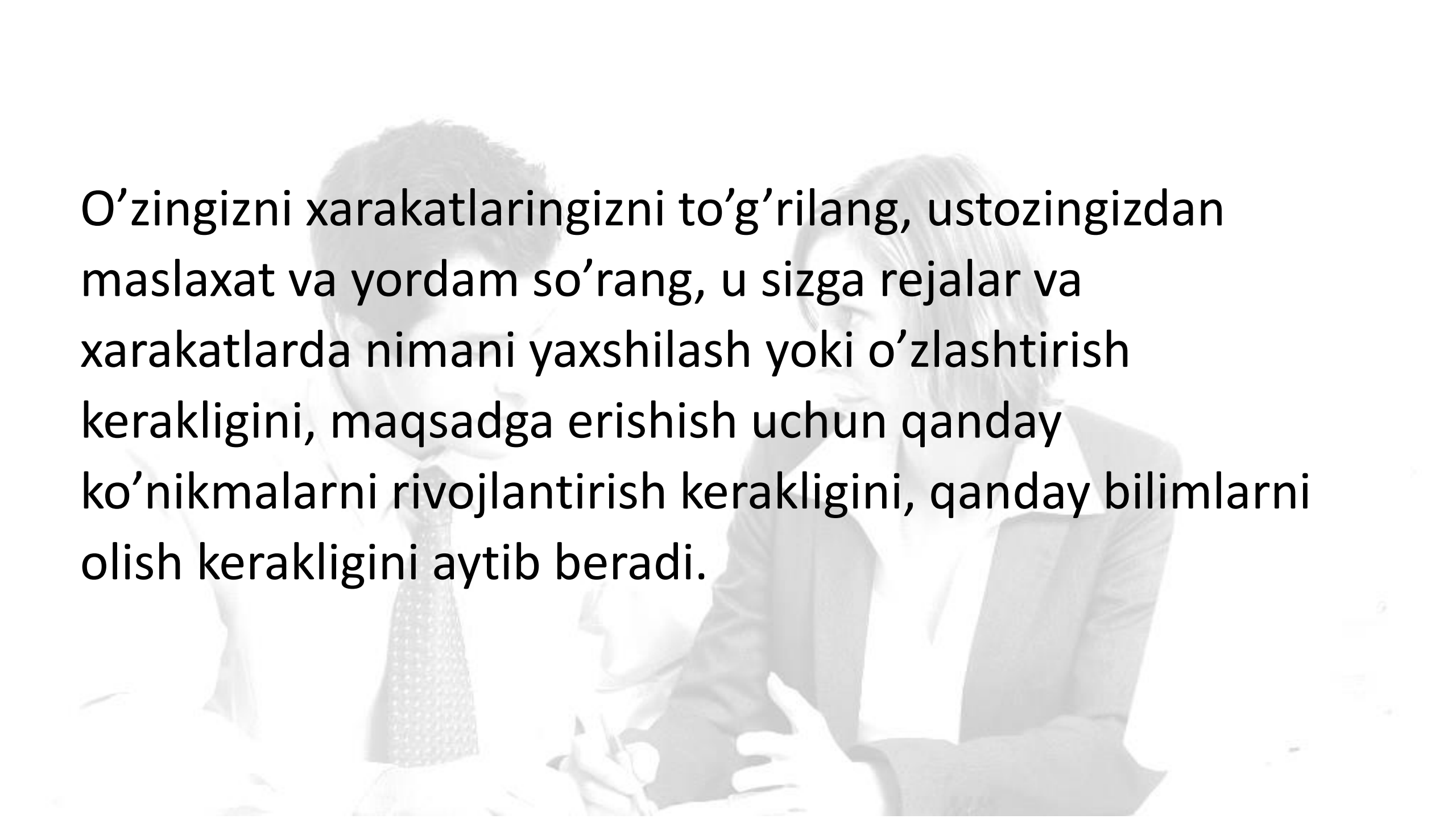
(biz kontaktlar ro'yxatini to'ldirishning turli usullari, yig'ilishlarga taklifnomalar va ularni samarali amalga oshirish to'g'risida keyinroq gaplashamiz)



Maqsadlarga erishish faqat sizning xarakatlaringizga bog'liqligini unitman. Agar siz yiliga 365 uchrashuv o'tkazsangiz, sizda ham mijozlar, xam sheriklar bo'ladi!

Katta biznes- bu kata statistika!

KATTA BIZNES - KATTA STATISTIKA!



O'zingizni xarakatlaringizni to'g'rilang, ustozingizdan maslaxat va yordam so'rang, u sizga rejalar va xarakatlarda nimani yaxshilash yoki o'zlashtirish kerakligini, maqsadga erishish uchun qanday ko'nikmalarni rivojlantirish kerakligini, qanday bilimlarni olish kerakligini aytib beradi.

Sog'liqni saqlash maqsadlarin yodda saqlang. 5-10-20 yil ichida nima bo'lishni xoxlayotganingizni o'zingiz aniqlang. Sog'liqni yaxshilash moliyaviy maqsadlarga erishish uchun energiya beradi, shunungdek mahsulot bo'yicha bilim va kasbiy maxoratni oshiradi!



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.

VAZIFA

1. Coral Clubda birinchi maqsadingizni qo'ying. Maqsadni ustozingiz bilan muxokama qiling .
2. Maqsadga erishish uchun ustozingiz bilan xarakatlarni rejalashtiring.
3. Xarakat qiling!
4. Va biznes ko'nikmalarini o'rganish sizning maqsadingizga belgilangan muddatda erishishingizga yordam beradi.

