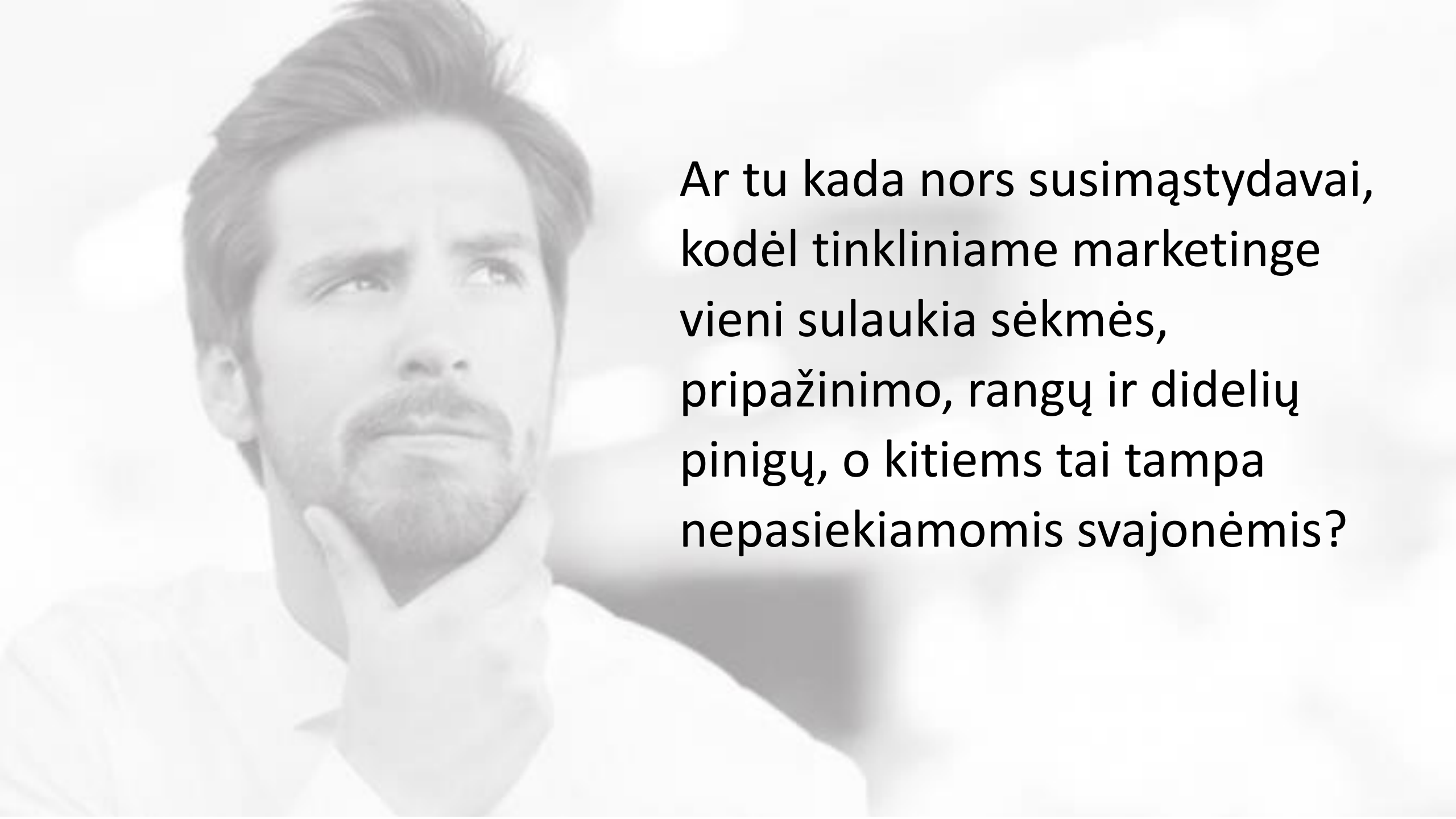


# TAVO PIRMASIS TIKSLAS CORAL CLUB



A man with dark hair and a beard, wearing a white shirt, is shown in a thoughtful pose with his hand on his chin. The background is a blurred office setting.

Ar tu kada nors susimąstydavai,  
kodėl tinkliniame marketinge  
vieni sulaukia sėkmės,  
pripažinimo, rangų ir didelių  
pinigų, o kitiems tai tampa  
nepasiekiamomis svajonėmis?

Dažnai būna taip: naujokai pajuto įkvėpimą, užsiregistravo ir nusprendė pabandyti. Jie atliko tam tikrus veiksmus, bet akimirksniu rezultato nepasiekė. Rezultatas - nusivylimas!

Bet jeigu Klubo Nariai atėjo į Kompaniją ne bandyti, o rimtai augti, nevalia pamiršti: kuriant bet kokį verslą, reikalingos laiko sąnaudos!



**TIK REGULIARŪS  
VEIKSMAI ATNEŠA  
SĖKMĘ!**

Verslas – tai procesas. Ir jis reikalauja, kad būtų atliekami reguliarūs veiksmai. Planuoti ir sistemingi, o ne „pagal nuotaiką“.

**Reguliarūs veiksmai didina jūsų profesionalumo lygį, o tuo pačiu rezultatyvumą ir galiausiai sėkmę!**



**IŠNAGRINĖKITE  
INFORMACIJĄ APIE  
KOMPANIJĄ IR JOS  
GALIMYBES**

Nuo ko pradėti savo tobulėjimą  
Coral Club?

Nuo išsamios pažinties su  
Kompanija, Sveikatos koncepcija ir  
Coral Club galimybėmis!

Išnagrinėk šią informaciją su  
ištekliais:

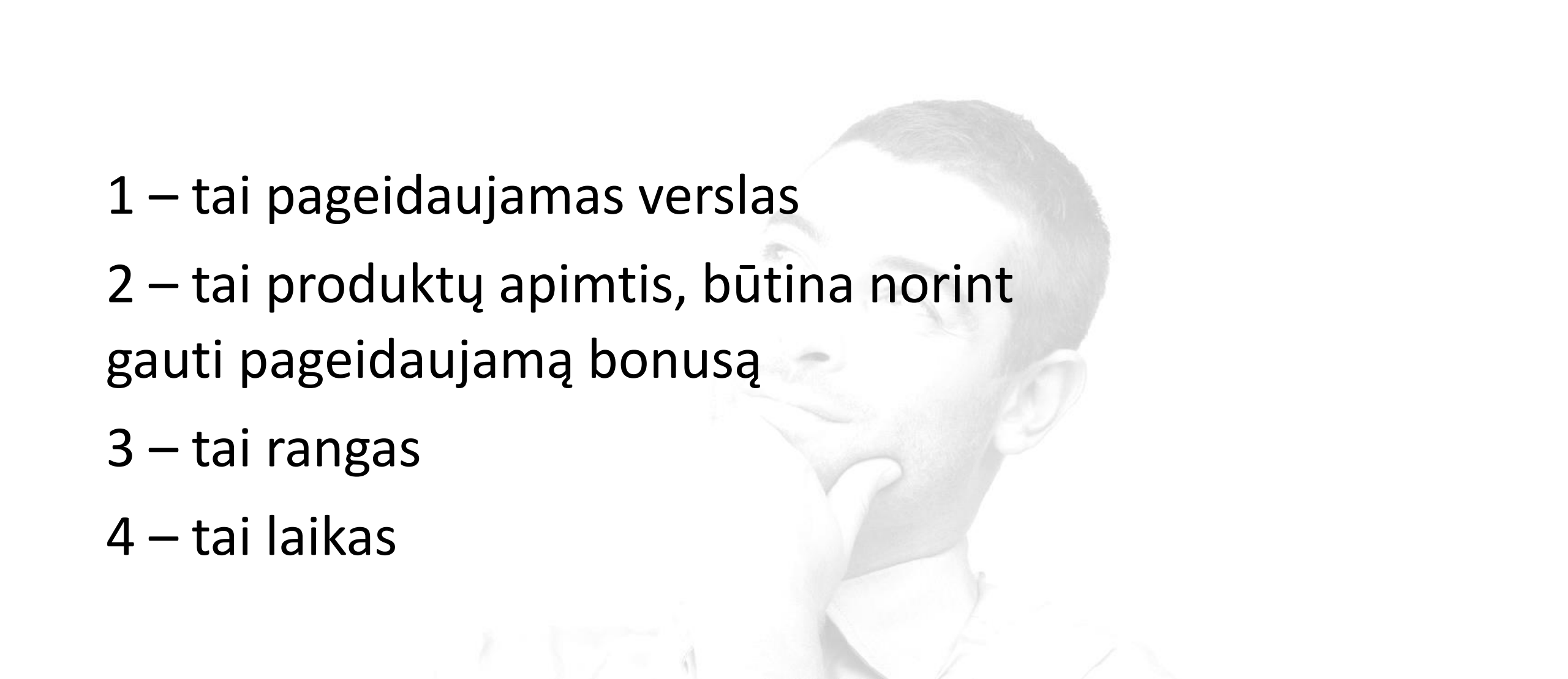
<https://coral-club.com>

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



Išsikelk sau tikslą,  
remdamasis keturiais  
pagrindiniais savo veiksmų  
efektyvumo faktoriais.

**IŠSIKELK SAU TIKSLĄ**

- 
- 1 – tai pageidaujamas verslas
  - 2 – tai produktų apimtis, būtina norint gauti pageidaujama bonusą
  - 3 – tai rangas
  - 4 – tai laikas

**EFEKTYVUMO FAKTORIAI**

Tu jau turi Distributoriaus rinkinį (Distributor KIT). Skirk dėmesio **Marketingo planui ir Karjeros knygai**.

O dabar pagalvok, kokią sumą norėtum gauti per artimiausią pusmetį-metus, kurdamas verslą su Coral Club?

- Ar tai bus tavo pagrindinis uždarbis?
- Papildomos pajamos?

Ar tu pasiruošęs tiesiog dabar išsikelti sau finansinį tikslą Kompanijoje, pvz., artimiausiems 6 mėnesiams?



# Dabar susirask pakopą Marketingo plane, kurio atlyginimo suma atitinka tavo tikslą (remkis Karjeros knyga)!

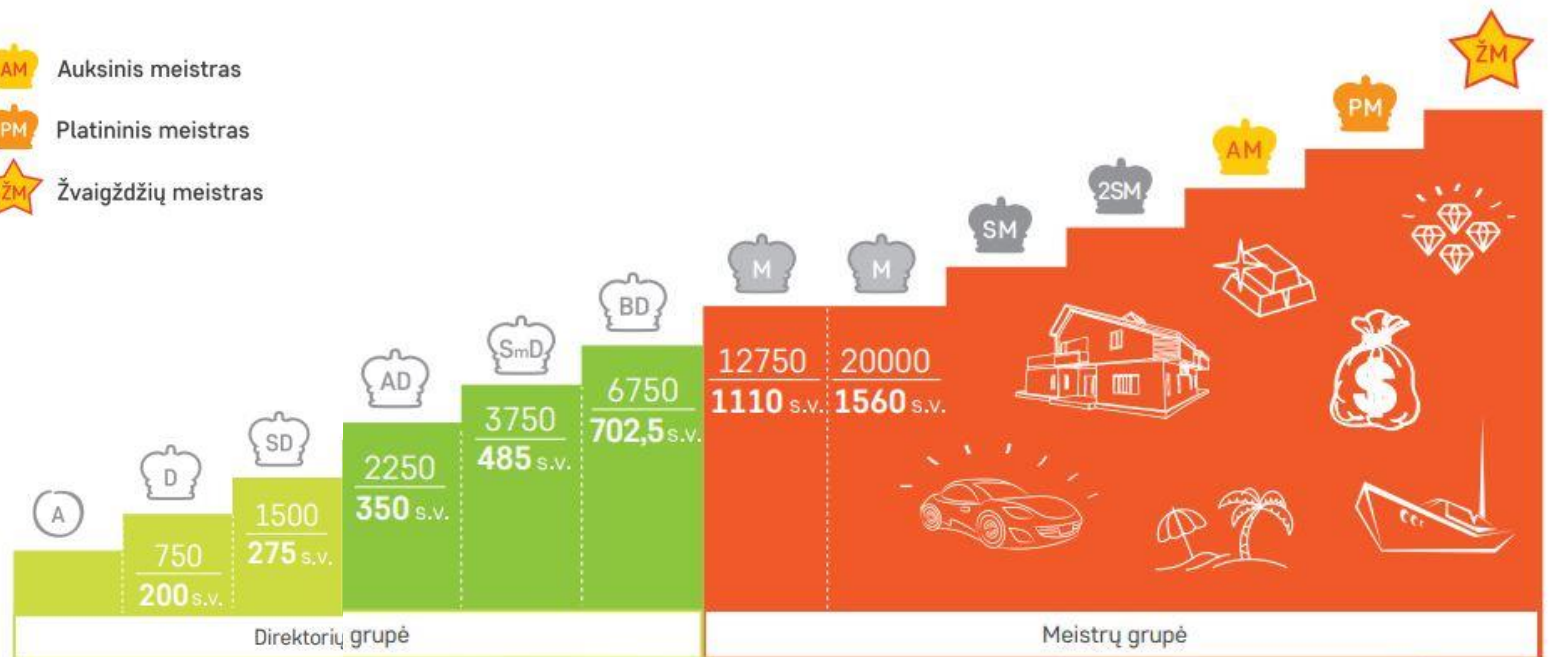
-  Asistentas
-  Direktorius
-  Sidabrinis direktorius
-  Auksinis direktorius
-  Smaragdinis direktorius
-  Briliantinis direktorius

-  Meistras
-  Sidabrinis meistras
-  Dvigubas sidabrinis meistras
-  Auksinis meistras
-  Platininis meistras
-  Žvaigždžių meistras

**TAK** balais  
Tinklo apyvarta direktorių kartose

---

**S.V.**  
Apytikslis atlygio paskaičiavimas



Tarkim, šiuo metu tu planuoju uždirbti **700-800 santykinų vienetų**. Marketingo plane ši suma atitinka Briliantinio direktoriaus rangą.

- Išnagrinėk visas rango pasiekimo sąlygas.
- Atkreipk dėmesį į KTA (kartų tinklo apimtį) – 6750 balų.
- Nustatyk terminus, per kuriuos įvykdysi visas sąlygas. Pvz., 6 mėnesiai arba 12 mėnesių.



Norėdamas teisingai nusistatyti terminus, kad pasiektum tikslą, pagalvok, kiek laiko Kompanijoje tu galėsi skirti?

- Ar tai bus tavo pagrindinė, ar papildoma veikla?
- Ar tu tam skirsi 1,2 valandas per dieną, ar daugiau?

**Atmink: kuriant verslą, labai svarbi praktika!**



Įvardink savo tikslą vadovui.  
Gauk jo paramą ir  
rekomendacijas.

Tačiau atmink: pagrindinį darbą  
padaryti teks tau – tai tavo  
asmeninė atsakomybės zona!

**APTARK TIKSLĄ SU VADOVU**

Pvz., iki Briliantinio direktoriaus rango dar yra kelios Karjeros laiptų pakopos. Ir pirmoji pakopa – **Direktorius**

Paversk tai savo pirmuoju tarpiniu tikslu mėnesiui. **Tai 750 balų siekianti prekių apyvarta ir 200 santykinų vienetų pajamos.**

Tavo užduotis – padaryti tai maksimaliai greitai.

Greitas startas, pirma sėkmė suteiks tau galimybę sukurti savo „Asmeninę sėkmės istoriją“!



Norint pasiekti Direktorius rangą, statistiškai būtina praversti **nuo 10 iki 60 susitikimų**.

Todėl susiplanuok sau mėnesiui **30-40 susitikimų** (vidutinis kiekis).

Dabar pereik prie planavimo pagal dienas.

**30 susitikimų per mėnesį – tai 1 susitikimas per dieną arba 7 susitikimai per savaitę.**



Jeigu tu atėjai tam, kad imtumeisi rimto verslo, siek tikslų pagal susitikimų skaičių.

Jeigu šiandien susitikimas neįvyko, rytoj pravesk 2 susitikimus!

**SIEK TIKSLŲ PAGAL SUSITIKIMŲ SKAIČIŲ**



Pagalvok, ko tau būtina imtis, kad susitikimai įvyktų:

Kiek skambučių atlikti?

Kiek rekomendacijų paimti?

Į kurį socialinių tinklų draugą kreiptis?

(toliau bus kalbama apie įvairius būdus papildyti kontaktų sąrašą, kvietimus į susitikimus ir jų rezultatų vedimą).





Atmink, kad tikslų siekimas priklauso tik nuo tavo veiksmų.

Jeigu tu pravesi 365 susitikimus per metus, turėsi ir Klientų, ir partnerių! Didelis verslas – tai didelė statistika!

**DIDELIS VERSLAS – DIDELĖ STATISTIKA!**

Koreguok savo veiksmus, klausk vadovą patarimo ir prašyk, kad tave palaikytų.

Jis pasakys, ką būtina pagerinti arba pakeisti planuose ir veiksmuose, kokius įgūdžius tau būtina tobulinti, kad pasiektum tikslą, kokių žinių reikia įgyti.

Nepamiršk sveikatos gerinimo tikslų.  
Nusistatyk, koks nori būti po 5-10-20  
metų.

Pagerėjus sveikatai, atsiras energijos  
realizuoti finansinius tikslus, žinių apie  
produktą ir profesionalumas!



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.

## UŽDUOTIS

1. Išsikelk sau pirmąjį tikslą Coral Club.  
Aptark tikslą su vadovu.

2. Kartu su vadovu susiplanuok veiksmus,  
kad pasiektum tikslą.

3. Veik!

O verslo įgūdžių analizė padės pasiekti  
tikslą per susiplanuotus terminus.

