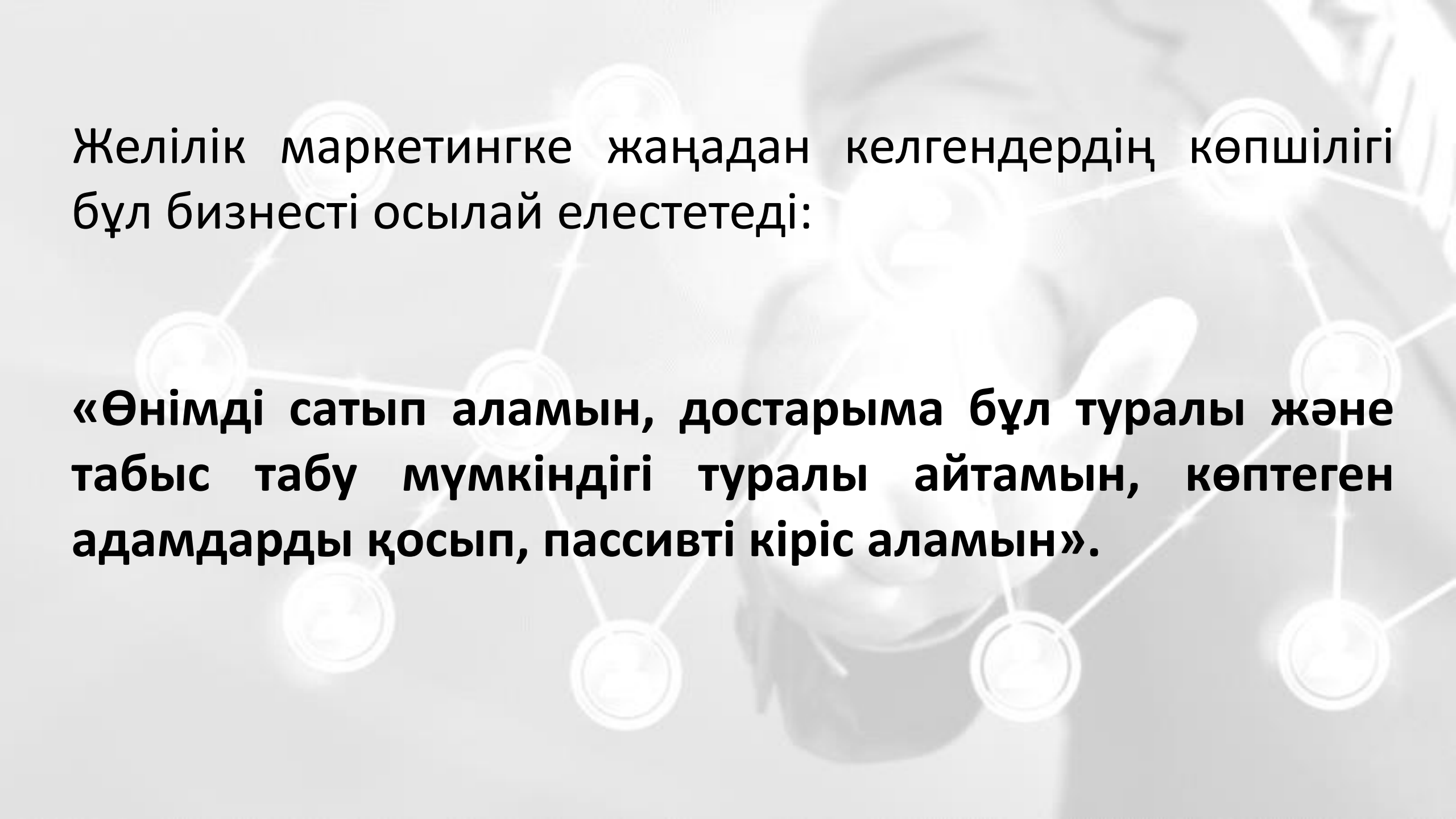


# ОҚИҒАЛАР ЖҮЙЕСІМЕН ЖҰМЫС



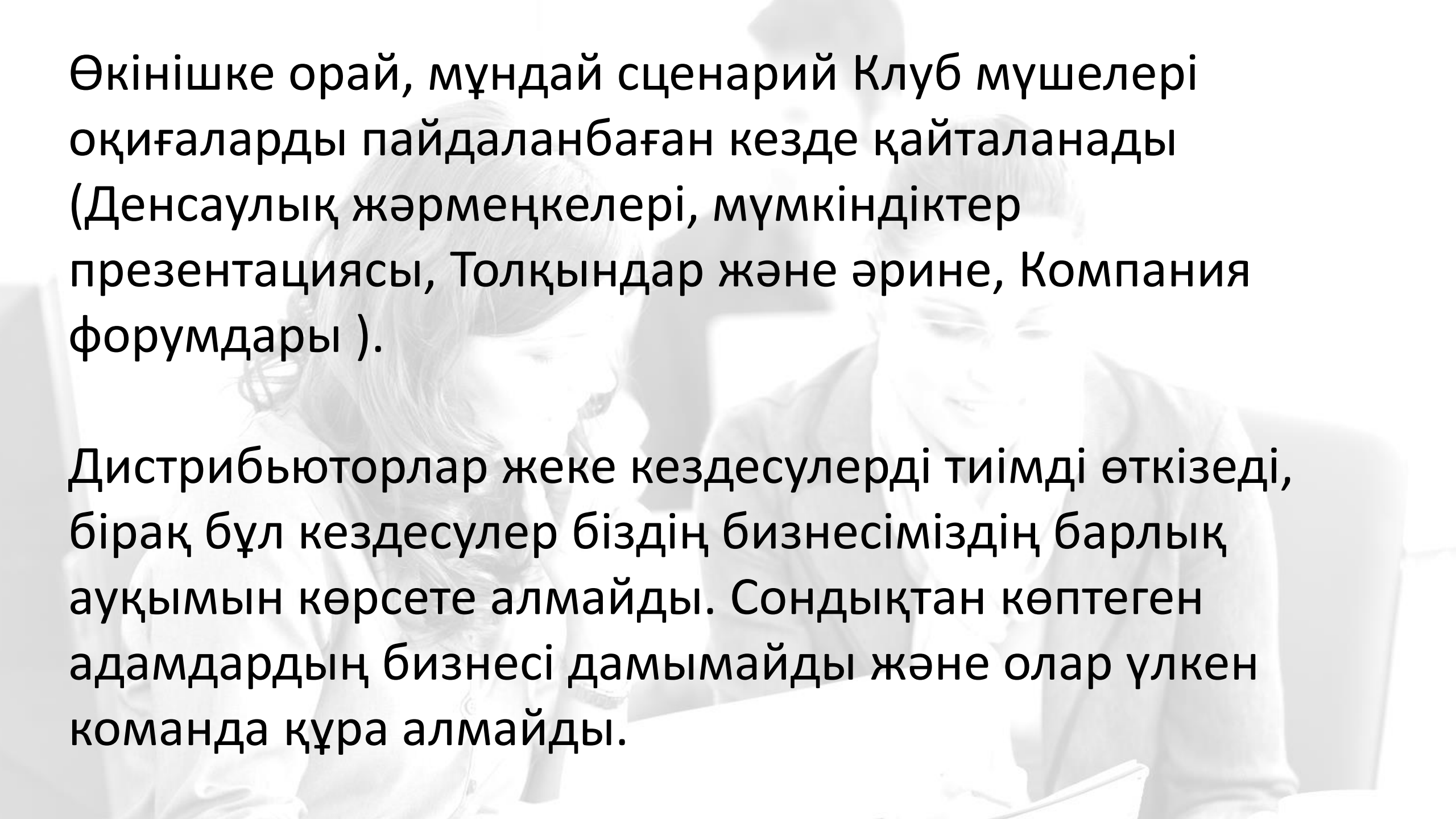


Желілік маркетингке жаңадан келгендердің көпшілігі бұл бизнесті осылай елестетеді:

**«Өнімді сатып аламын, достарыма бұл туралы және табыс табу мүмкіндігі туралы айтамын, көптеген адамдарды қосып, пассивті кіріс аламын».**

Іс жүзінде бұл көбіне сәл өзгеше: адам қосылады,  
достарымен кездесулер өткізеді, бас тартуларға тап  
боллады, бизнестен көңілі қалады және кетеді





Өкінішке орай, мұндай сценарий Клуб мүшелері оқиғаларды пайдаланбаған кезде қайталанатын (Денсаулық жәрмеңкелері, мүмкіндіктер презентациясы, Толқындар және әрине, Компания форумдары ).

Дистрибьюторлар жеке кездесулерді тиімді өткізеді, бірақ бұл кездесулер біздің бизнесіміздің барлық ауқымын көрсете алмайды. Сондықтан көптеген адамдардың бизнесі дамымайды және олар үлкен команда құра алмайды.

**Сондықтан мынаны есте сақта: үлкен ұйым құру үшін желілік маркетингтің негізгі құралы - адамдарды Компанияда өткізілетін түрлі көлемдегі оқиғаларға шақыру.**

Оқиғаларға адамдарың неғұрлым көп қатысса, командаң соғұрлым тез өседі және сен көбірек ақша ала бастайсың. Сондықтан әр оқиғаға жаңа адамдармен келуге/қатысуға тырыс!



Форум- жылына 1 рет    Еуроконвенция- жылына 2 рет    Мастерлер каникулдары – жылына 1 рет

## ОҚИҒАЛАР ЖҮЙЕСІ



АЛҒАШҚЫ ҚАДАМ

Сен қазірдің өзінде алғашқы кездесулерді өткізген боларсың, біраз адаммен сөйлескен де шығарсың. Бұл адамдар кездесулерде не көрді? Сенің (мүмкін сенің тәлімгеріңнің) қағазға әлдебір баспалдақтың суреттері мен пайыздарды салғаныңды ма?

Әлеуетті Серіктестер бизнестің ауқымы мен келешегін көре алды ма? Бұл адамдардың келешекте Негізгі көшбасшылар қатарында болуы ықтимал ғой. Олар саған сенді ме (әсіресе егер сіз әлі жетістікке жетпеген болсаңыз)? Әзірге жаңадан келгендердің берілген ақпаратқа көп сенбеуі әбден мүмкін.



Қалалық іс-шараға презентацияға немесе мастер-класқа келген адам не көреді? Ол әдемі киінген, көтеріңкі көңіл-күйдегі көп адамды көреді. Ол үлкен экранға шығарылған презентацияны көреді, промоушен жасаған спикерді тыңдайды.

Адам сол сәтте мұның кірісуді қажет ететін үлкен іс екенін түсіне бастайды. Бұның әсері әлдеқайда күшті болады және адам осы ұсыныс туралы көбірек білгісі келеді.

СЕРІКТЕСТЕРДІ ІРІКТЕУ



Бизнес интенсивтер - бірнеше құрылымды, қалаларды және тіпті елдерді біріктіретін оқиғалар. Олар көбінесе екі күн ішінде өтеді.

Бұл - үйрету, мотивация, негізгі серіктестерді анықтау, команда құру, алғашқы жетістіктерді тану. Әртүрлі қалалар мен елдерде болып жатқан, Coral Club мүшелерін белсенді және ширақ ететін бұл оқиғалар жаңа Көшбасшыларды жандандырады!



**СЕРІКТЕСТЕРДІ ІСКЕ  
ҚОСУ және ҚОЛДАУ**

Өңірлік бизнес-оқиғалар бұдан да ауқымды! Түрлі елдер мен қалалардан келген көшбасшылар өз құрылымдарының «Бизнес-интенсивтерде» сөз сөйлеген спикерлерін тартады және олардың практикалық тәжірибесі жаңа Серіктестердің өсуі мен дамуы үшін жақсы үлгі болады.

Күшті мотивация, нақты іс-қимыл жоспары, тек ең жақсы тәжірибелер - бұл әр бизнес-оқиғаның жинайтын қоры!

КӘСІБИ БОЛ



«Золотые для Золотых», Форум, Еуроконвенция - мұндай оқиғаларға алғаш рет тап болған адамдар Компанияның шынайы ауқымын көреді, Компанияның жоғары басшылығы мен Директорлар кеңесінен Coral Club –тың өсу және даму стратегиясын тыңдайды, ТОП-көшбасшылар мен миллионерлердің, осы бизнесте жетістікке жеткен адамдардың құнды кеңестерін тыңдайды.



**Егер сен тек өз қалаңда ғана жұмыс жасасаң,  
мұндай эмоциялар мен мұндай ақпаратты  
ала алмайсың!**



Адам осындай үлкен оқиғаны көргенде, желілік маркетингтің көптеген адамдарды біріктіретін және үлкен ақша табуға мүмкіндік беретін өте маңызды бизнес екенін түсіне бастайды. Бұл көрініс адамның жадында қалады және ол бұл туралы әлеуетті Серіктестеріне де айтады!

**Компанияның көптеген көшбасшыларының пікірлері бойынша, Coral Club-тағы нақты бизнес Сіз Компания оқиғасына кем дегенде 10 адам әкелген кезде басталады екен!**



Жаңадан келушіні оқиғаға қалай шақыруға болады?

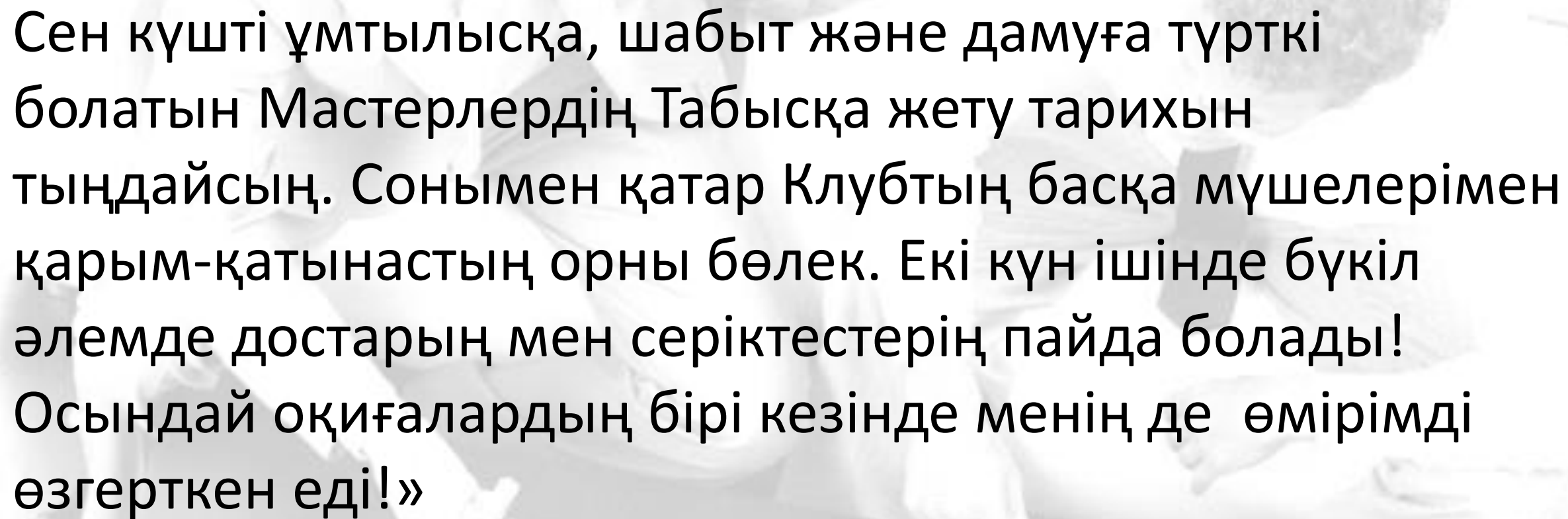
**Екі нәрсені жасау керек:**

- оқиғада не болатынын айту;
- адамның жеке пайдасын көру үшін оқиғаның артықшылықтарын көрсету керек!

Жиі жаңадан келгендер сенің шақыруыңа былай деп жауап беруі мүмкін: «Мен бұл Компанияда әлі ештеңе тауып үлгермедім. Мен аздап жұмыс істейін, ақша табайын, содан кейін шақырған кез-келген оқиғаларыңа барармын!»

Серіктеске былай деп жауап бер : «Сенің Компаниямен бірге ақша табуды жоспарлайтының өте жақсы! Мен сен үшін қуаныштымын және жоспарларыңды қолдаймын. Бірақ сен айтқан нәрсе-жалдамалы қызметкердің әдеттегі логикасы. Тіпті жалданып жұмыс істеу үшін де сен білім алып, уақыт (және бір жыл ғана емес), ақша, күш салдың ғой!

Coral Club-пен сен маңызды бизнес жасауды жоспарлайсың! Маңызды бизнес – қажетті білімді, дағдыны, озық тәжірибе мен мотивацияны талап етеді! Осының барлығына сен бірнеше жыл бойы жұмыс істеп өзің қол жеткізе аласың немесе алдағы оқиғаға қатысып-ақ біраз нәрсені үйрене аласың. Мен бұл оқиғаның сенің Coral Club-тағы бизнесіңізді мүлдем өзгертетініне кепілдік беремін! Оқиғада сен Компанияның ең табысты адамдары қолданған бизнесті дамыту әдістерін үйренесің. Бұл саған Coral Club-пен бизнесіңнің тиімділігін бірнеше есе арттыруға мүмкіндік береді.



Сен күшті ұмтылысқа, шабыт және дамуға түрткі болатын Мастерлердің Табысқа жету тарихын тыңдайсың. Сонымен қатар Клубтың басқа мүшелерімен қарым-қатынастың орны бөлек. Екі күн ішінде бүкіл әлемде достарың мен серіктестерің пайда болады! Осындай оқиғалардың бірі кезінде менің де өмірімді өзгерткен еді!»

A photograph of two women in a professional setting. The woman on the left is smiling and looking towards the woman on the right. They appear to be in a meeting or discussion. A semi-transparent red box is overlaid on the image, containing the word 'ТАПСЫРМА' in white capital letters.

## ТАПСЫРМА

- 1.СВА сайтының қосымша материалдарын оқып шық.
2. Жуық арадағы оқиғаға қатысып, оған өзіңнің Серіктесіңді шақыр!
- 3.Coral Club мақсатына қарай әрекет етуді жалғастыр!

