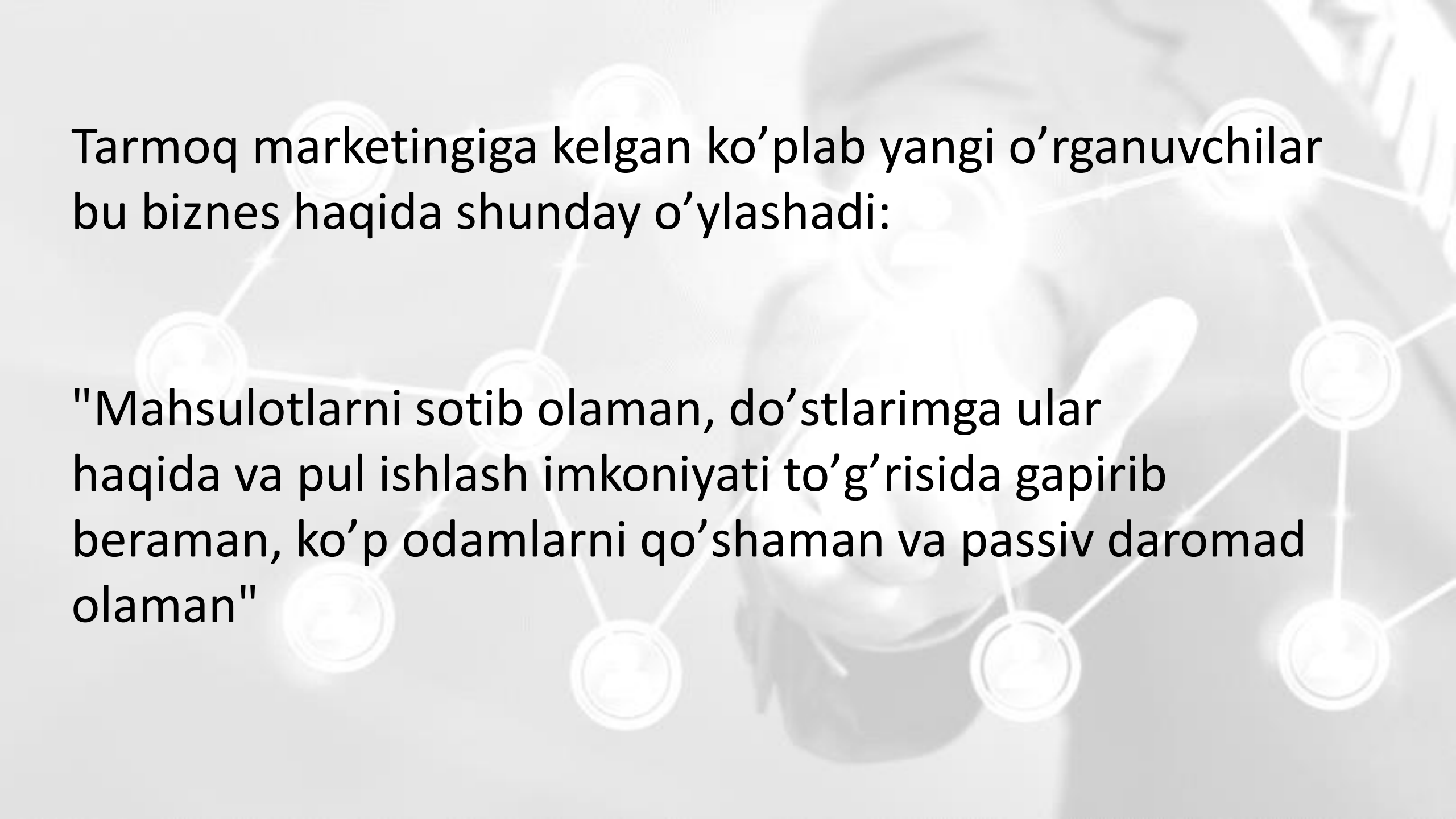


TADBIRLAR TIZIMI BILAN IShLASH



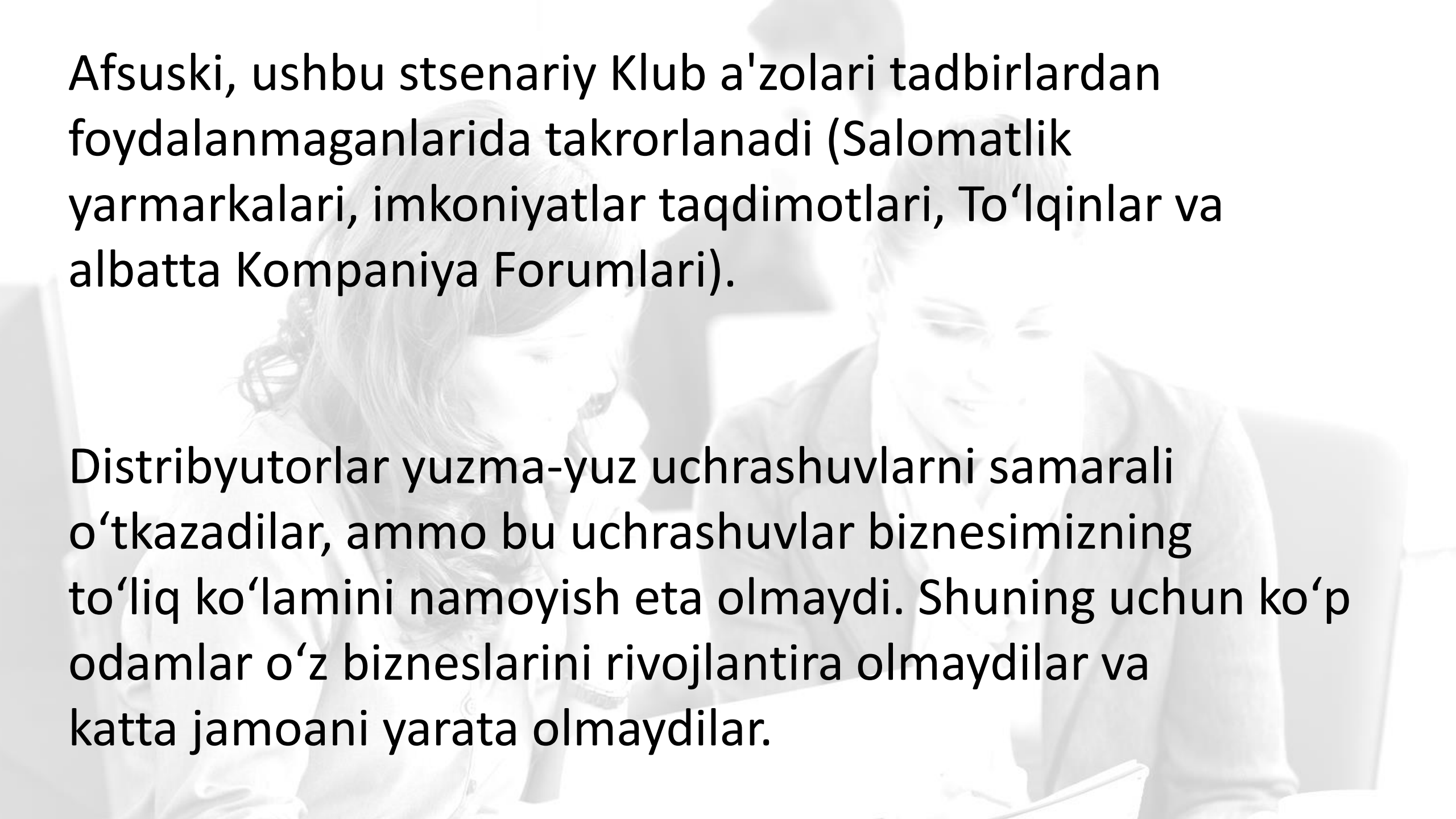
A smiling woman is the background of the slide. Overlaid on her image is a network diagram consisting of several circular nodes connected by thin white lines, representing a social or professional network.

Tarmoq marketingiga kelgan ko'plab yangi o'rganuvchilar bu biznes haqida shunday o'ylashadi:

"Mahsulotlarni sotib olaman, do'stlarimga ular haqida va pul ishlash imkoniyati to'g'risida gapirib beraman, ko'p odamlarni qo'shaman va passiv daromad olaman"

Aslida esa biroz boshqacha boʻlib chiqadi: odam qoʻshiladi, doʻstlari bilan uchrashuvlar oʻtkazadi, rad javobini oladi, biznesdan koʻngli qoladi va ketadi.



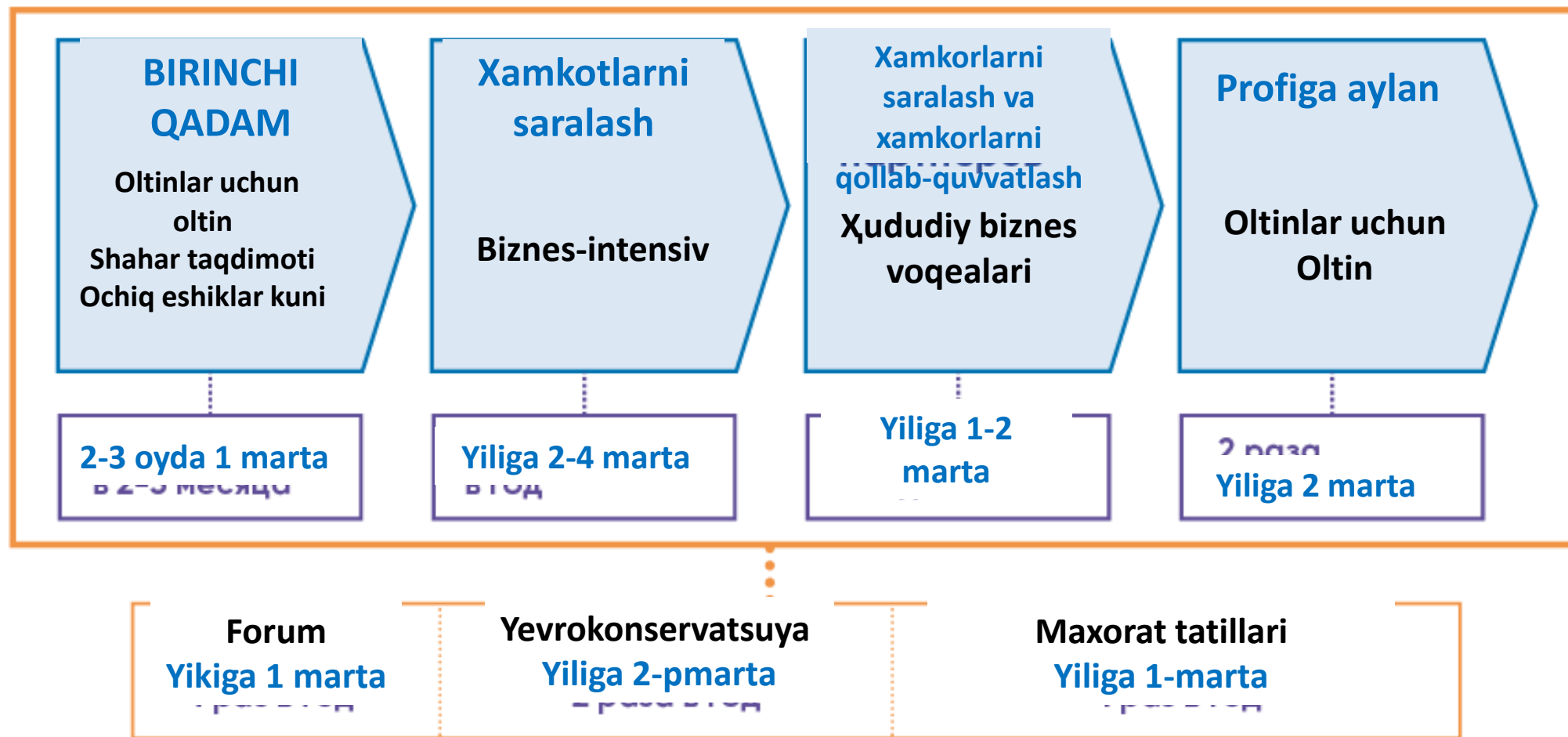


Afsuski, ushbu stsensariy Klub a'zolari tadbirlardan foydalanmaganlarida takrorlanadi (Salomatlik yarmarkalari, imkoniyatlar taqdimotlari, To'liqlar va albatta Kompaniya Forumlari).

Distribyutorlar yuzma-yuz uchrashuvlarni samarali o'tkazadilar, ammo bu uchrashuvlar biznesimizning to'liq ko'lamini namoyish eta olmaydi. Shuning uchun ko'p odamlar o'z bizneslarini rivojlantira olmaydilar va katta jamoani yarata olmaydilar.

Shu sababli, yodda tuting: katta tashkilot yaratish uchun tarmoq marketingining asosiy vositasi odamlarni Kompaniyada o'tkaziladigan har xil miqyosdagi tadbirlarga taklif qilishdir.

Tadbirlarda sizning odamlaringiz qancha ko'p bo'lsa, sizning jamoangiz shunchalik tez o'sadi va shuncha tez siz jiddiy pul olishni boshlaysiz. Shuning uchun tadbirga har safar yangi odamlar bilan kelishga harakat qiling!



TADBIRLAR TIZIMI



BIRINCHI YAQINLASHISH

Ehtimol siz allaqachon birinchi uchrashuvlarni o'tkazgansiz, ko'p sonli odamlar bilan aloqa o'rnatgansiz. Bu odamlar uchrashuvlarda nimani ko'rdilar? Sizni (balki sizning ustozingizni ham) qog'ozda qanaqadir narvon va foizlarni chizayotgan odamni.

Potentsial Hamkorlar, ehtimol sizning kelajakdagi asosiy liderlaringiz, biznesning ko'lami va istiqbollari ko'ra olishdimi? Ular sizga ishonishdimi (ayniqsa, agar siz hali ham muvaffaqiyatga erishmagan bo'lsangiz)? Ehtimol, yangi o'rganayotganlar ma'lumotga ichonchsizlik bilan qarashgandir.

Shahar tadbirida taqdimotga yoki master-klassga kelgan kishi nimani koʻradi? U chiroyli kiyingan, yuzlarida tabassumi bor koʻplab odamlarni koʻradi. U taqdimotni katta ekranda koʻradi, promoushen qilingan spikerni Tinglaydi.

Va tushuna boshlaydi: bu hal qilinishi kerak boʻlgan jiddiy masala. Bu juda zoʻr ish beradi va u bu taklif haqida koʻproq bilmoqchi boʻladi.

HAMKORLAR TANLOVI



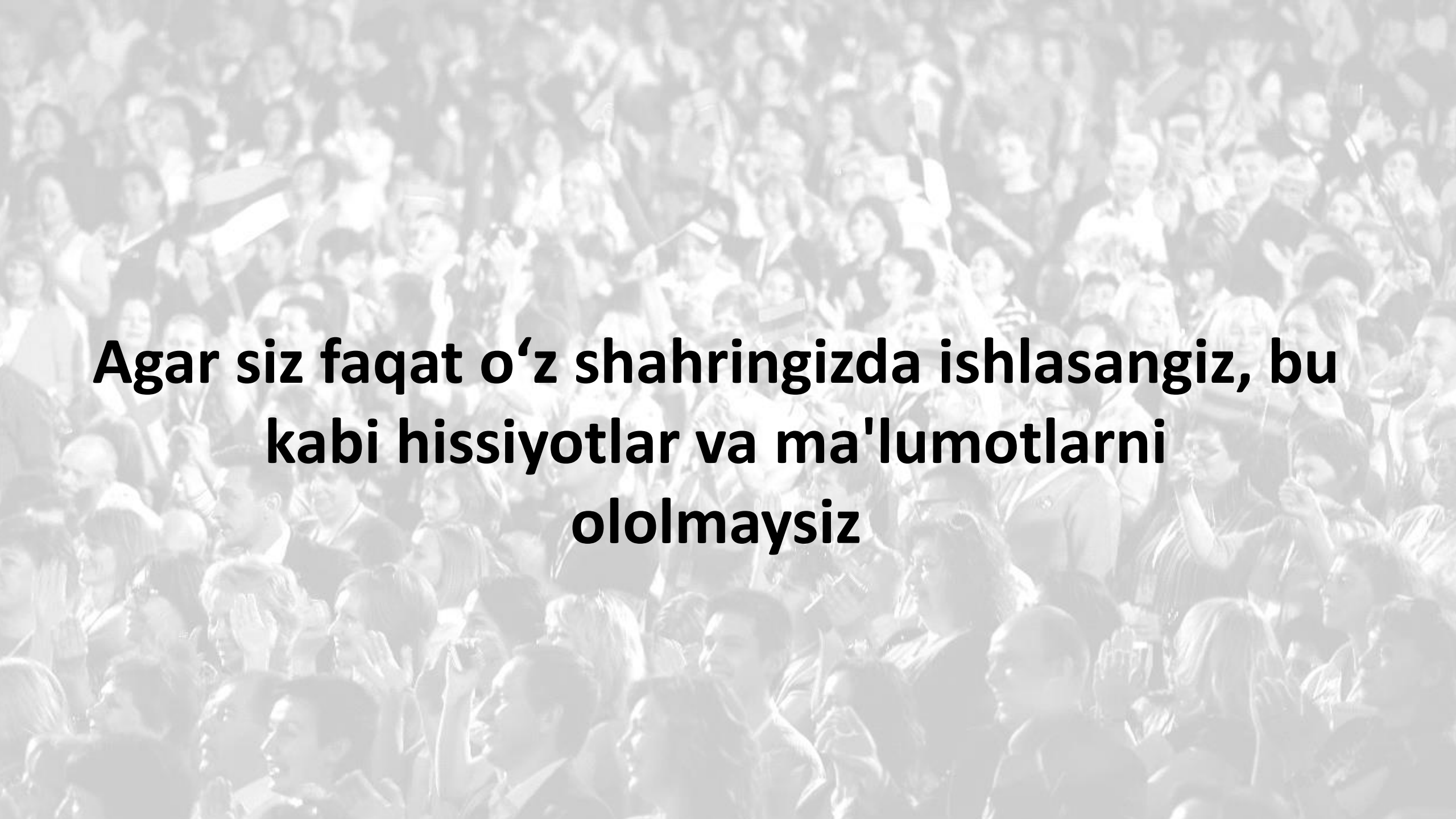
Biznes intensivligi - bu bir nechta tuzilmalarni, shaharlarni va hatto mamlakatlarni birlashtiradigan tadbirlardir. Ular ko'pincha ikki kun davomida sodir bo'ladi.

Bu mashg'ulotlar, motivatsiya, asosiy sheriklarni aniqlash, jamoani shakllantirish, birinchi muvaffaqiyatlarni tan olinishi. Turli shaharlarda va mamlakatlarda bo'lib o'tadigan, Coral Club a'zolariga pozitivlik va kuch bag'ishlaydigan ushbu tadbirlar yangi Liderlarni kashf etadi!



HAMKORLARNI ISHGA TUSHIRISH VA QO'LLAB- QUVVATLASH

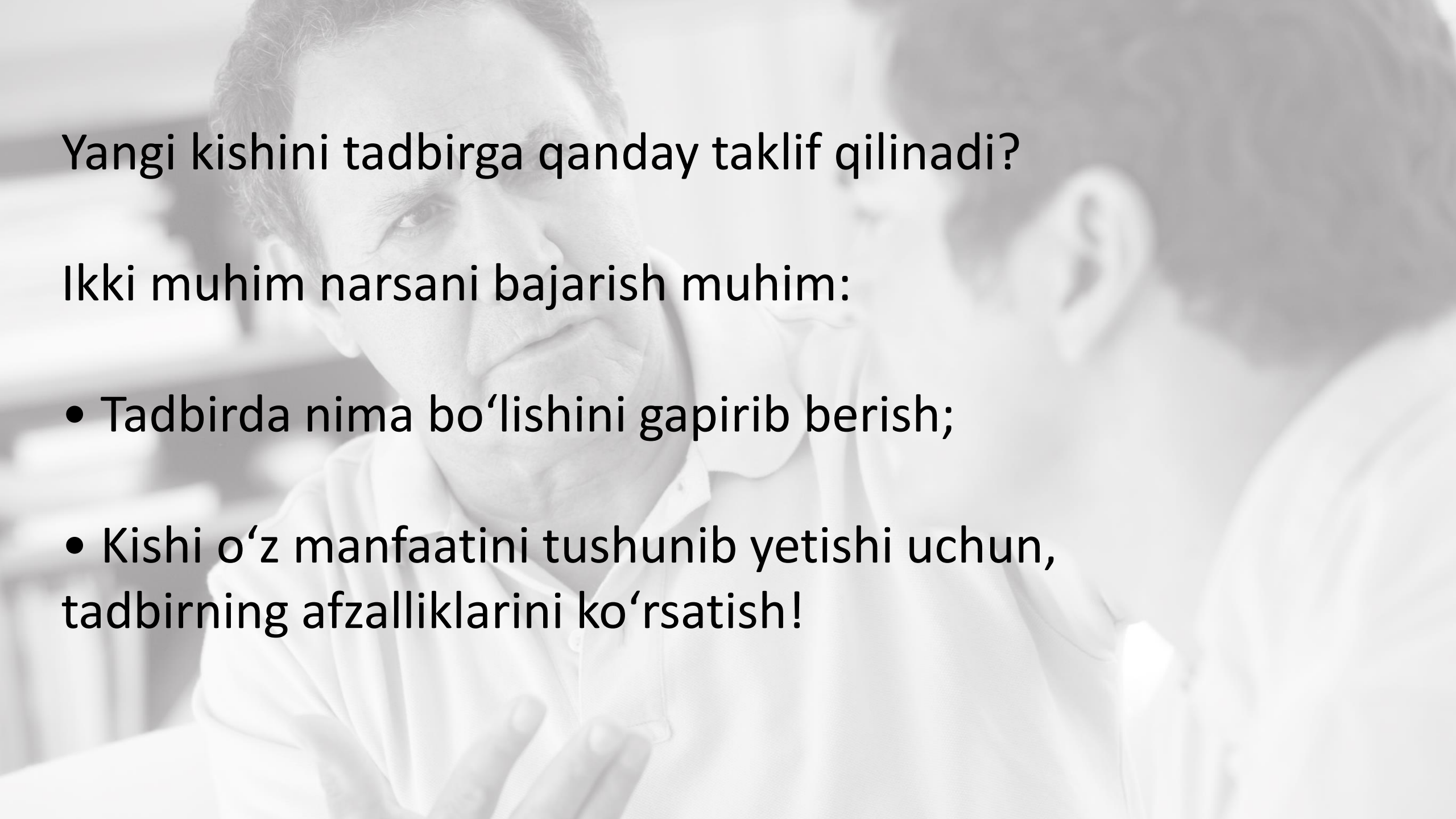
"Oltinlar uchun oltin", Forum, Yevrokonventsionalar - bunday tadbirlarga birinchi marta kelgan odamlar haqiqatan ham Kompaniya ko'lamini ko'rishadi, Coral Clubning o'sishi va rivojlanish strategiyasini kompaniyaning yuqori menejmenti va direktorlar kengashidan, TOP-liderlar va millionerlardan, ya'ni bu biznesda allaqachon muvaffaqiyat qozongan odamlardan qimmatli maslahatlarni eshitadilar



**Agar siz faqat o'z shahringizda ishlasangiz, bu
kabi hissiyotlar va ma'lumotlarni
ololmaysiz**

Kishi bunday katta tadbirni ko'rgach, u tarmoq marketingi juda ko'p odamlarni birlashtirgan va katta pul ishlashga imkon beradigan juda jiddiy biznes ekanligini tushuna boshlaydi. Bu taassurot kishi xotirasida qoladi va u bu haqda potentsial hamkorlariga gapirib beradi!

Ko'pgina Kompaniya Liderlarining fikriga ko'ra, Coral Clubdagi haqiqiy biznes, kompaniya tadbiriga kamida 10 kishini jalb qilinganda boshlanadi!



Yangi kishini tadbirga qanday taklif qilinadi?

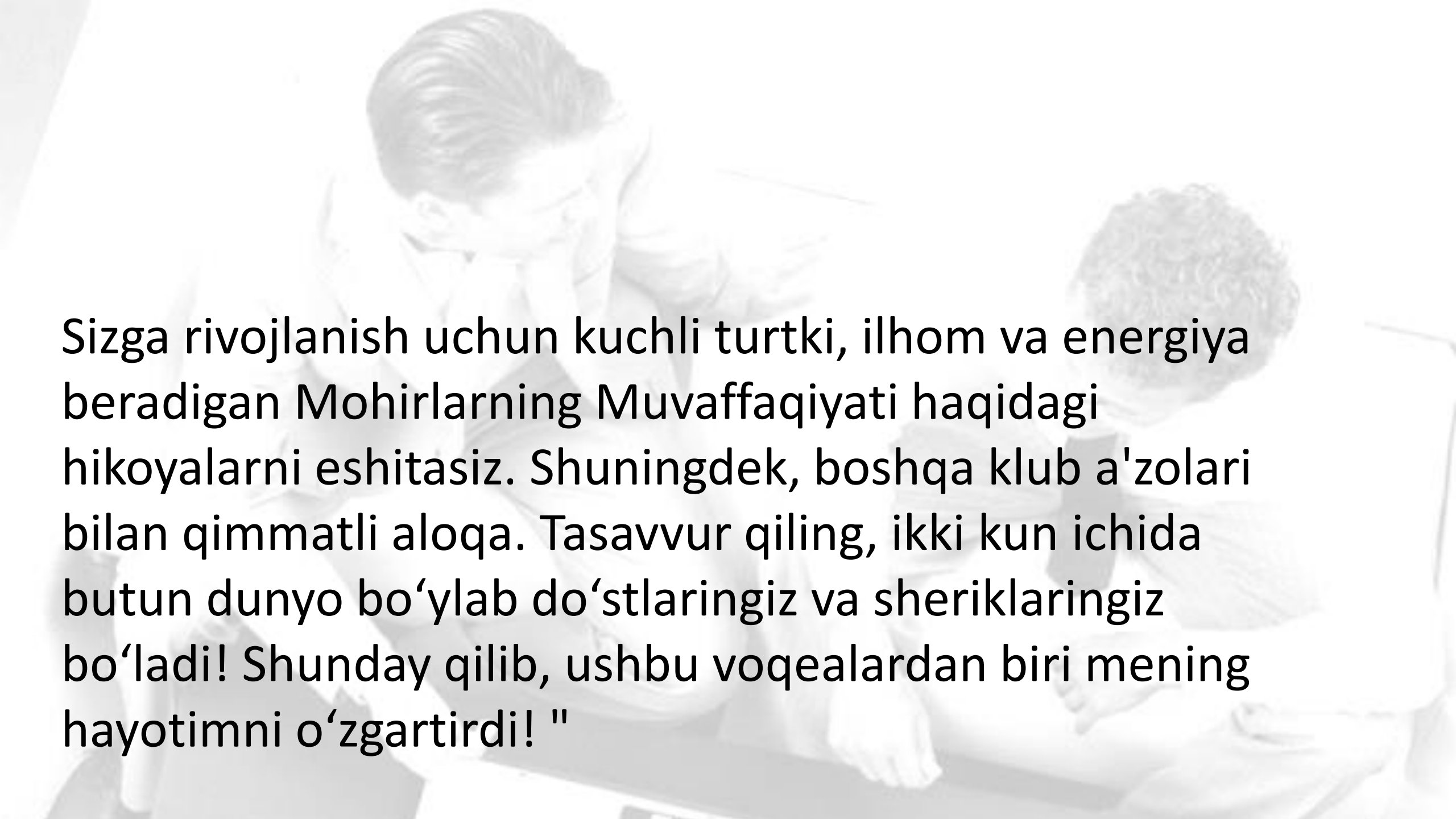
Ikki muhim narsani bajarish muhim:

- Tadbirda nima bo'lishini gapirib berish;
- Kishi o'z manfaatini tushunib yetishi uchun, tadbirning afzalliklarini ko'rsatish!

Ko'pincha yangi boshlayotganlar sizning taklifingizga:«Men ushbu kompaniyada hali hech narsa ishlay olmaganman. Men ozgina ishlab, pul topganimdan so'ng siz taklif qilgan har qanday tadbirga boraman!"-deb javob qaytarishlari Mumkin.

Hamkorga javoban: “Siz Kompaniyada pul ishlashni rejalashtirganingiz juda yaxshi! Men siz uchun xursandman va rejalaringizni qo'llab-quvvatlayman. Ammo siz aytgan narsa - yollanma ishchilar uchun odatiy mantiq. Axir, hatto yollanib ishlash uchun ham siz ta'lim olgansiz, vaqt sarflagansiz (bir yildan ortiqroq) pul, kuch sarfladingiz!» deb ayting.

Coral Clubda siz jiddiy biznes qurishni rejalashtirmoqchikusiz! Jiddiy biznes - jiddiy bilim, ko'nikma va qobiliyat, ilg'or tajriba va motivatsiyadir! Siz bularning barchasi ustida yillar davomida sinov va xatolar bilan orttirishingiz yoki yaqinlashib kelayotgan tadbirda olishingiz mumkin. Sizga ushbu tadbir Coral Clubdagi biznesingizni "oldin" va "keyin" qismlarga bo'lishiga kafolat beraman! Tadbirda siz kompaniyaning eng muvaffaqiyatli odamlari tomonidan amalda ishlab chiqilgan biznesni rivojlantirish usullarini o'rganasiz. Bu sizga Coral Clubdagi samaradorligingizni bir necha bor oshirishga imkon beradi.



Sizga rivojlanish uchun kuchli turtki, ilhom va energiya beradigan Mohirlarning Muvaffaqiyati haqidagi hikoyalarni eshitasiz. Shuningdek, boshqa klub a'zolari bilan qimmatli aloqa. Tasavvur qiling, ikki kun ichida butun dunyo bo'ylab do'stlaringiz va sheriklaringiz bo'ladi! Shunday qilib, ushbu voqealardan biri mening hayotimni o'zgartirdi! "



VAZIFA

1.CBA saytidagi qo'shimcha ma'lumotlarni o'rganing.

2.Yaqin oradagi tadbirlarga Hamkorlaringizni taklif qiling va ishtirok eting.

3.Coral Clubdagi maqsadingizga yetaklovchi harakatda davom eting!

