

TVŮJ PRVNÍ CÍL V CORAL CLUB





Zamýšlel ses nad tím, proč v síťovém marketingu někdo dosáhne úspěchu, získá uznání, status a velké peníze, a pro jiného je to nedosažitelným snem?

Velmi často se stane následující: nováčci se zapálí, zaregistrují a rozhodnou se to zkusit. Udělají konkrétní kroky, ale okamžitý výsledek se nedostaví. Výsledkem je zklamání!

Jenže, jestli Členové Clubu přišli do Společnosti ne pouze to zkusit, ale s cílem seriózního růstu, je třeba si pamatovat, že každý byznys si žádá časové investice do svého rozvoje!



**POUZE PRAVIDELNÁ
ČINNOST VÁS PŘIVEDE
K ÚSPĚCHU!**

Byznys je procesem. Žádá si realizaci pravidelných kroků. Naplánovaných a systematických, ne jen „dle nálady“.

Plnění pravidelných kroků vede ke zvýšení úrovně vaší profesionality, a to znamená, že i ke zlepšení výsledků, a v důsledku i k úspěchu!



**NASTUDUJTE SI
INFORMACE
O SPOLEČNOSTI
A JEJÍCH MOŽNOSTECH**

Kde začít se svým rozvojem
v Coral Club?

Začněte podrobným seznámením se
se Společností, Konceptí zdraví a
možnostmi Coral Club!

Tyto informace načerpejte na
stránkách:

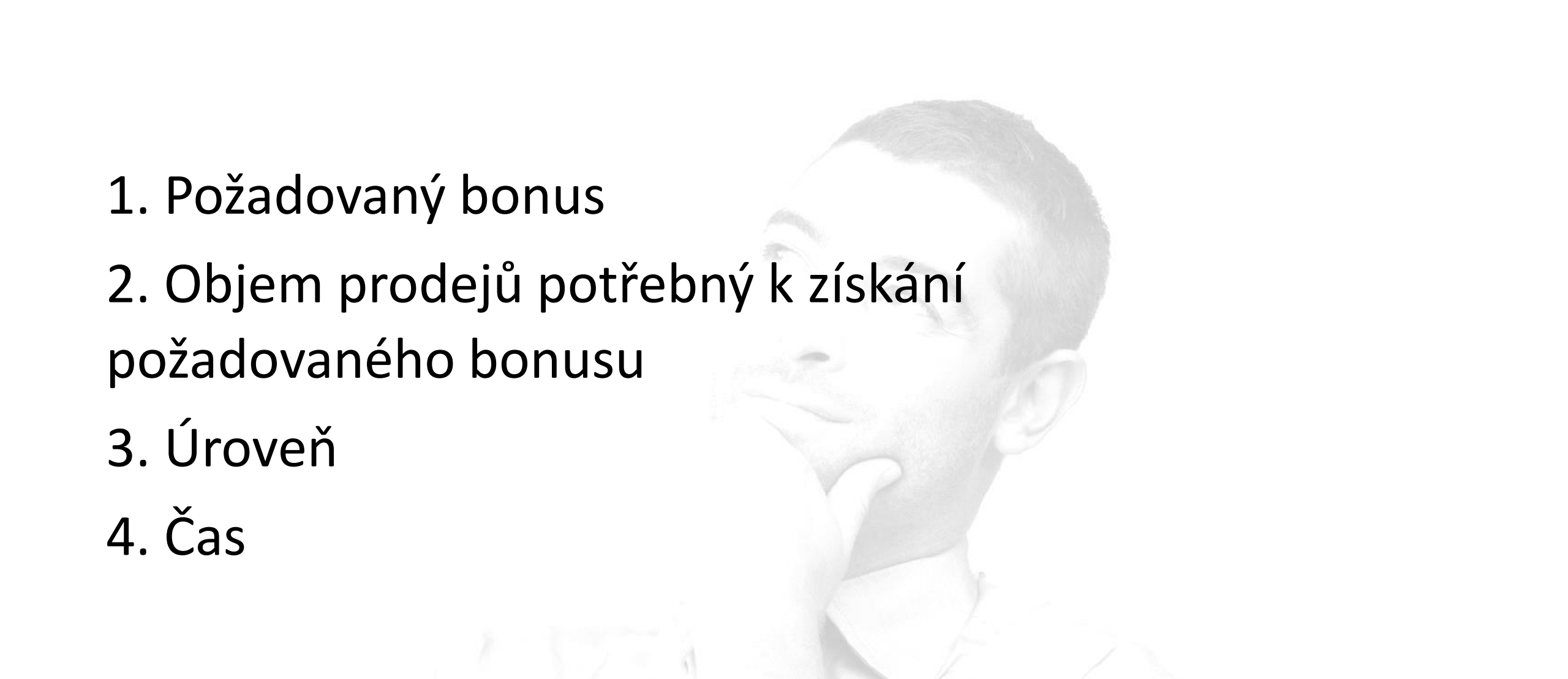
<https://cz.coral-club.com>

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



Stanovte si cíl na základě
čtyř klíčových faktorů
efektivity vaší činnosti

STANOVIT CÍL

- 
1. Požadovaný bonus
 2. Objem prodejů potřebný k získání požadovaného bonusu
 3. Úroveň
 4. Čas

FAKTORY EFEKTIVITY

Již máte Distributorský balíček (Distributor Kit). Věnujte pozornost **Marketingovému plánu a Kariévní knize**.

Teď se zamyslete, jakou částku byste rádi získávali v následujícím půlroce až roce budováním byznysu s Coral Club?


- Bude to vaším hlavním příjmem?
- Vedlejším příjmem?

Jste připraveni v daném okamžiku si stanovit finanční cíl ve Společnosti, řekněme, na následujících 6 měsících?

Jste připraveni?

V tom případě si najděte úroveň v Marketingovém plánu, částka odměny kterého odpovídá vašemu cíli (podívejte se do Kariérní knihy)!

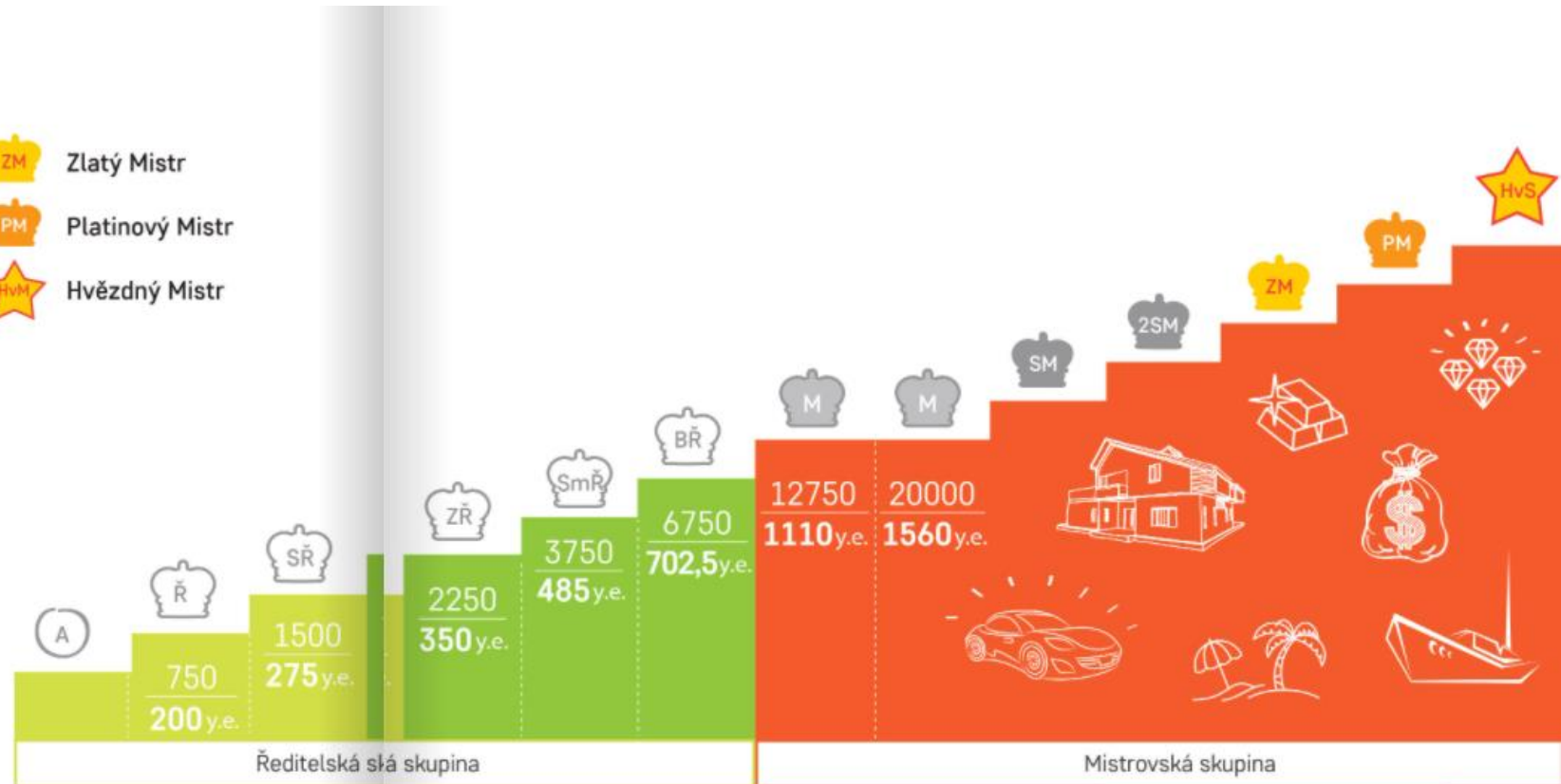
-  Asistent
-  Ředitel
-  Stříbrný Ředitel
-  Zlatý Ředitel
-  Smaragdový Ředitel
-  Brilantový Ředitel

-  Mistr
-  Stříbrný Mistr
-  Double Stříbrný Mistr

-  Zlatý Mistr
-  Platinový Mistr
-  Hvězdný Mistr

SOG Sítový objem generací ředitelů
v bodech

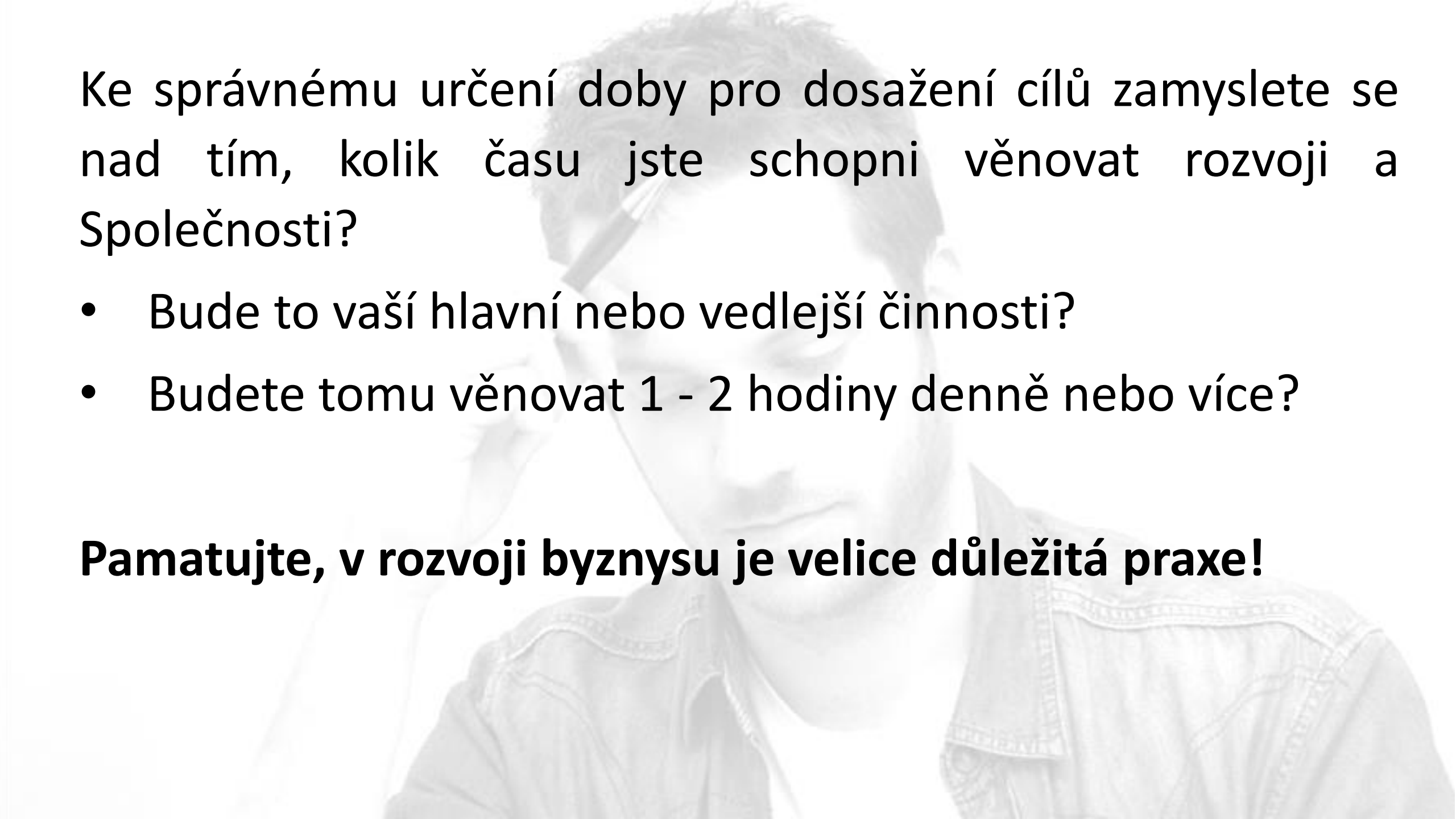
y.e. Příklady výpočtu odměny



Například, dnes si přejete vydělávat **700-800 y.e.**

V Marketingovém plánu tato částka odpovídá statusu Briliantového ředitele.

- Nastudujte si veškeré podmínky získání tohoto statusu.
- Věnujte pozornost SOG (síťový objem generací).
- Určete dobu, během které splníte veškeré podmínky.
Například: 6 měsíců nebo 12 měsíců.



Ke správnému určení doby pro dosažení cílů zamyslete se nad tím, kolik času jste schopni věnovat rozvoji a Společnosti?

- Bude to vaší hlavní nebo vedlejší činnosti?
- Budete tomu věnovat 1 - 2 hodiny denně nebo více?

Pamatujte, v rozvoji byznysu je velice důležitá praxe!



Sdělte svůj cíl mentorovi.
Získejte jeho podporu a
doporučení.

Ale pamatujte! Hlavní práci
budete muset udělat osobně -
je to vaše zodpovědnost!

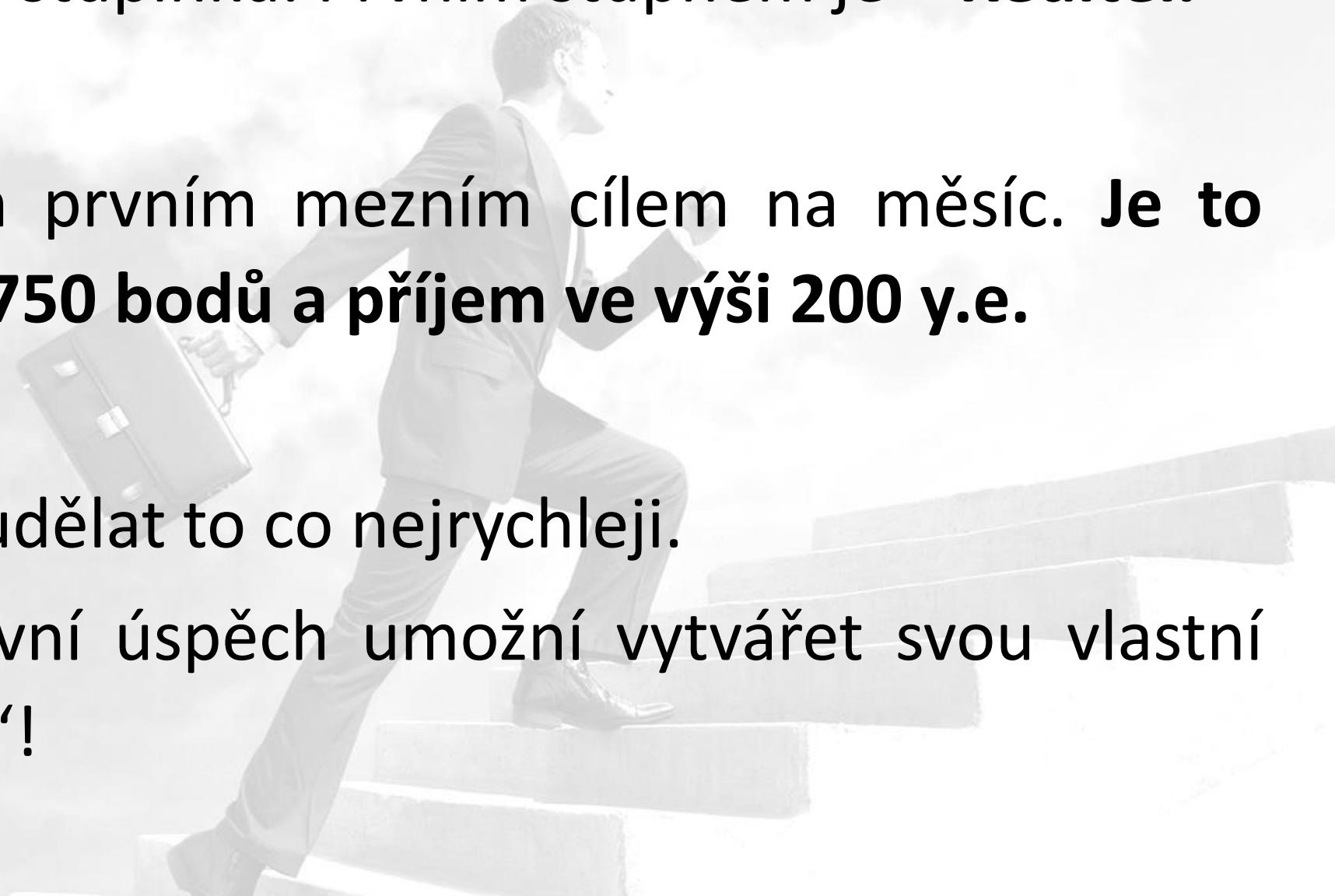
PRODISKUTUJTE CÍL S MENTOREM

Například, ke statusu Brilantového ředitele zbývá ještě několik Karierních stupíků. Prvním stupněm je – **Ředitel**.

Udělejte to svým prvním mezním cílem na měsíc. **Je to objem produktů 750 bodů a příjem ve výši 200 y.e.**

Vaším úkolem je udělat to co nejrychleji.

Rychlý start a první úspěch umožní vytvářet svou vlastní „Historii úspěchu“!





Dle statistik, k dosažení statusu Ředitele je potřeba uspořádat **od 10 do 60 schůzek.**

Proto si naplánujte **30 až 40 schůzek měsíčně** (průměrný počet).

V této chvíli pokračujte k dennímu plánování.

30 schůzek měsíčně činí 1 schůzku denně, nebo 7 schůzek týdně.



V případě, že jste přišli budovat seriózní byznys, tak dosáhnete úspěchu na základě počtu schůzek.

Jestli dnes se schůzka neodehrála, tak zítra uspořádejte hned 2!

DOSAHUJTE CÍLE NA ZÁKLADĚ POČTU SCHŮZEK



Zamyslete se nad tím, co je potřeba udělat k uspořádání schůzek:

- kolik udělat telefonních hovorů?
- kolik doporučení získat?
- na které přátele na sociálních sítích se obrátit?



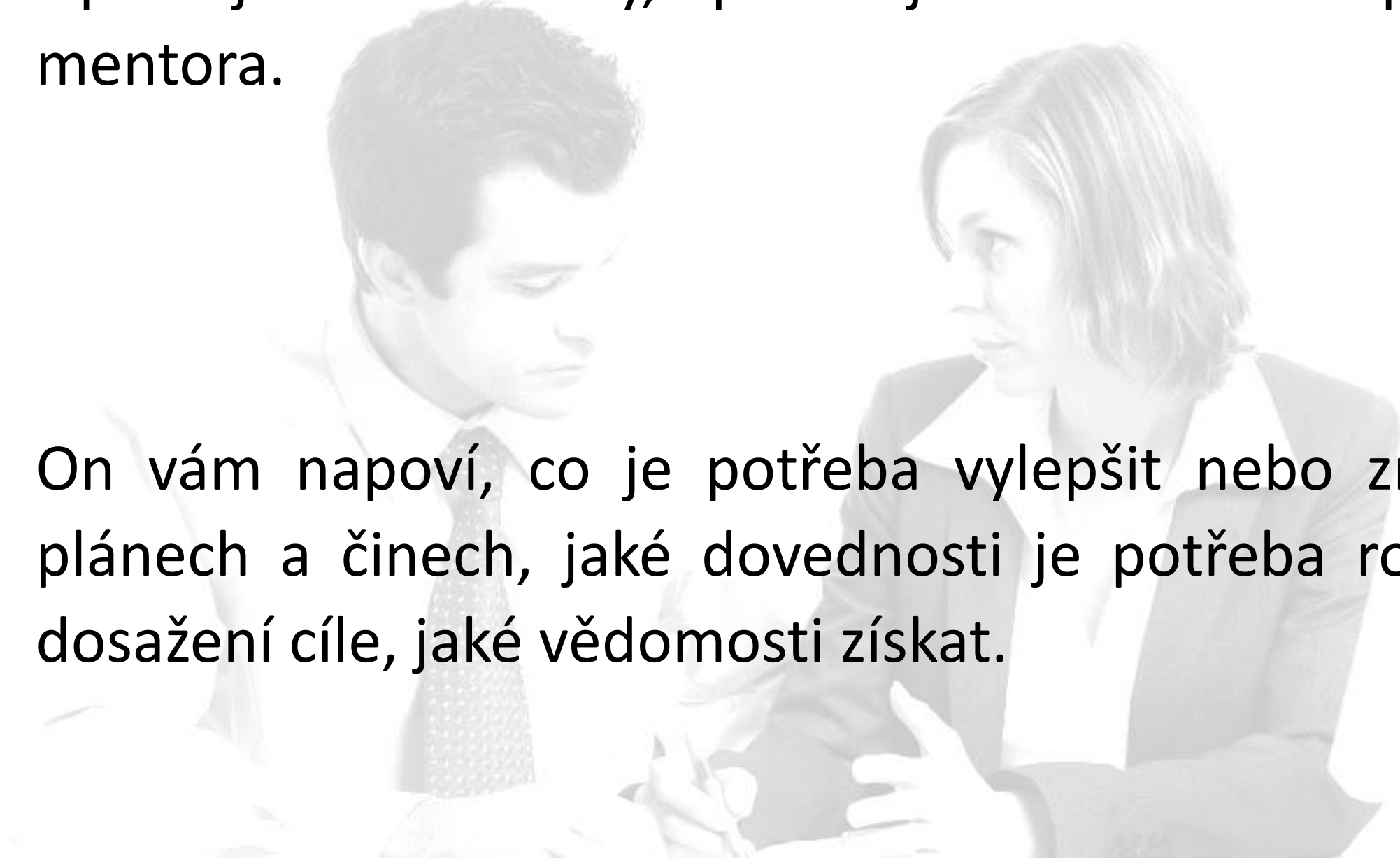
Pamatujte si, že dosažení cílů záleží pouze na vaší činnosti.

Jestli uspořádáte 365 schůzek ročně, získáte tím Spotřebitele i Partnery!

VELKÝ BYZNYS TO JE VELKÁ STATISTIKA!

Upravujte své kroky, požádejte o radu a podporu mentora.

On vám napoví, co je potřeba vylepšit nebo změnit v plánech a činech, jaké dovednosti je potřeba rozvíjet k dosažení cíle, jaké vědomosti získat.



Nezapomínejte na cíle spojené se zlepšením zdravotního stavu. Definujte to, jakým přejete být za 5, 10, 20 let. Zlepšení zdravotního stavu poskytne energii k realizaci finančních cílů, a také znalost produktů a profesionalitu!



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.

ÚKOL

1. Definujte svůj první cíl v Coral Club.
Prodiskutujte cíl s mentorem.

2. Naplánujte své kroky k dosažení cíle
společně s mentorem.

3. Jednejte!

Nastudování byznys dovedností pomůže
dosáhnout svého cíle během určené
doby.

