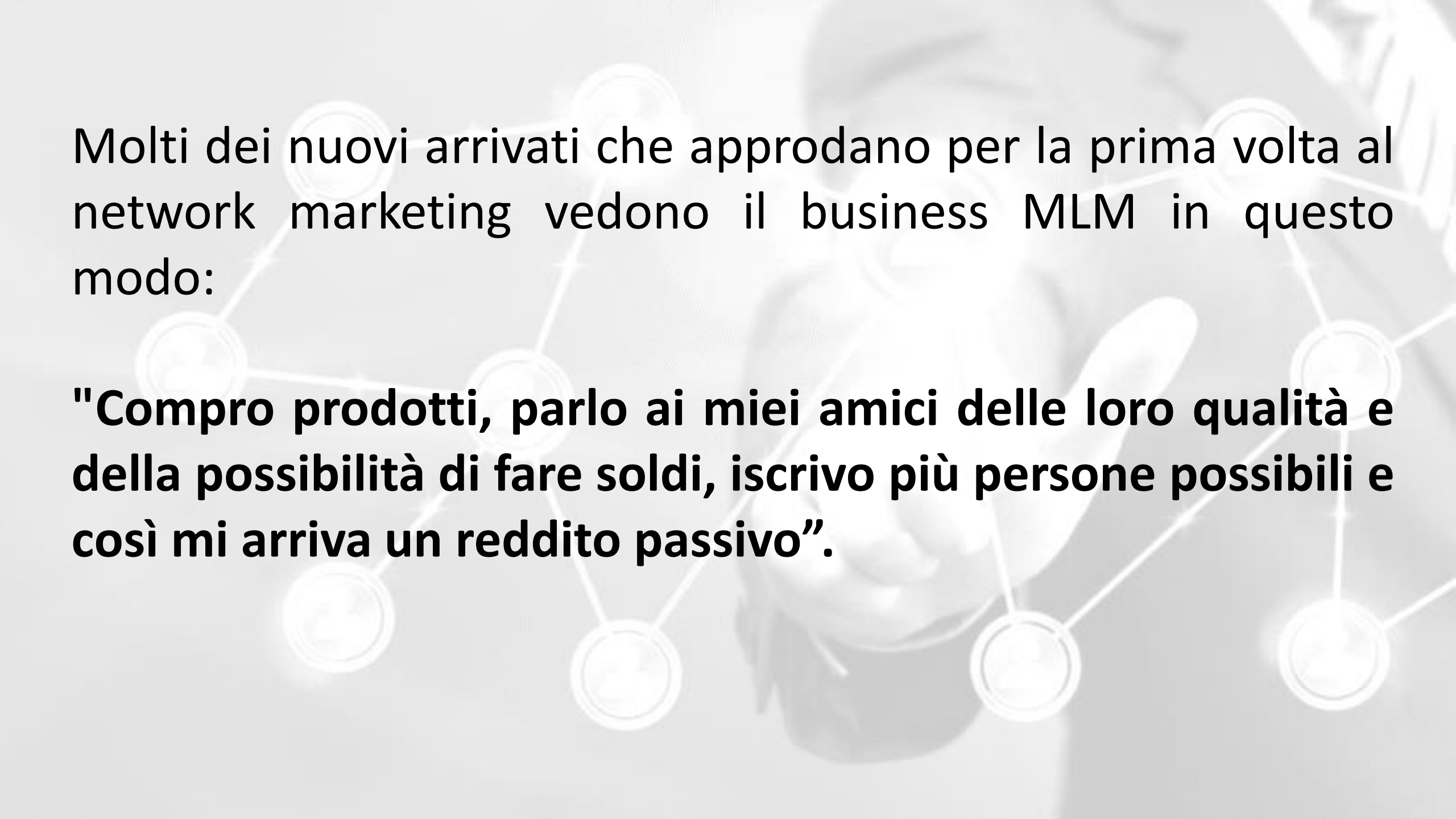


LAVORARE CON GLI EVENTI

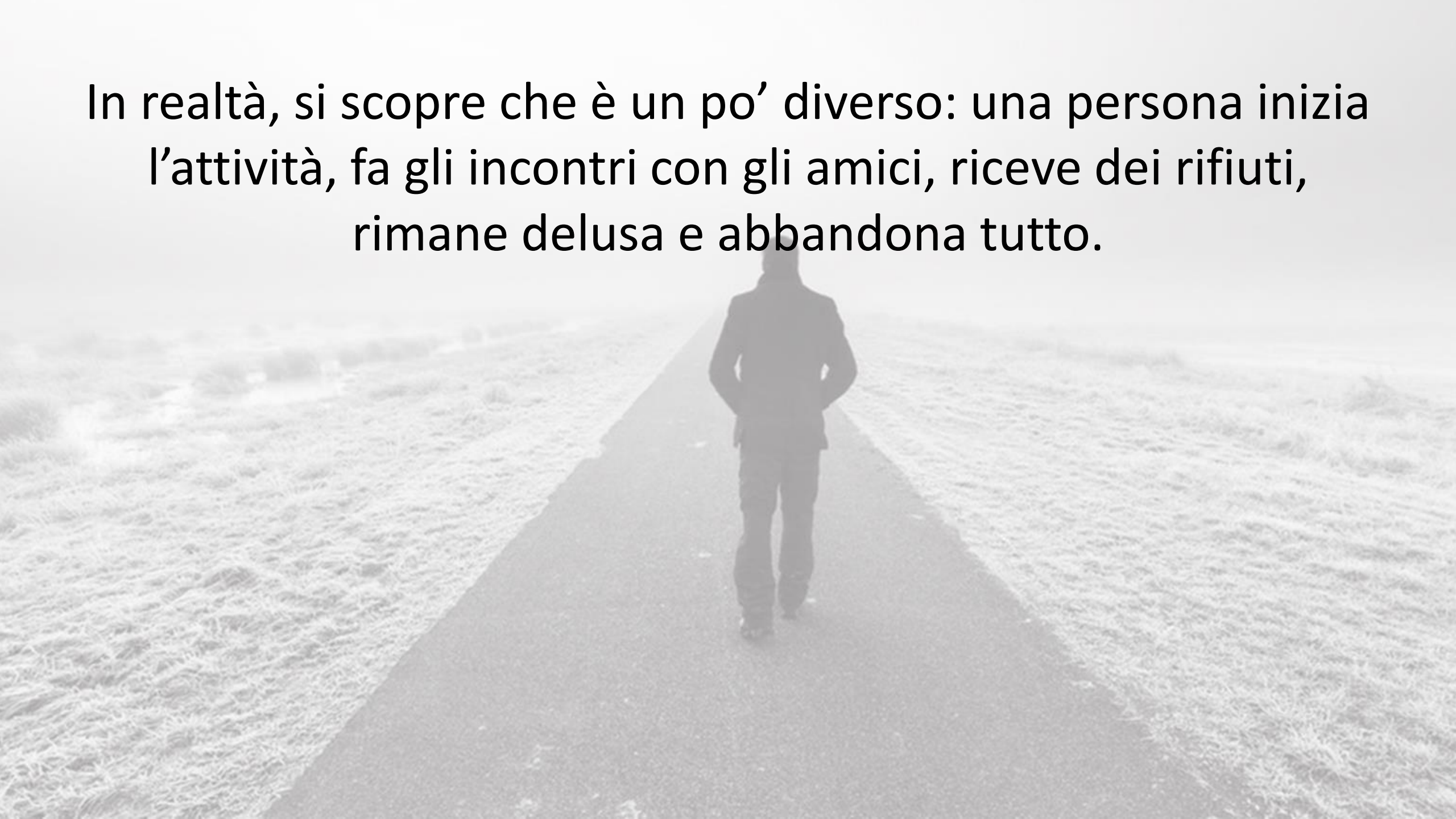


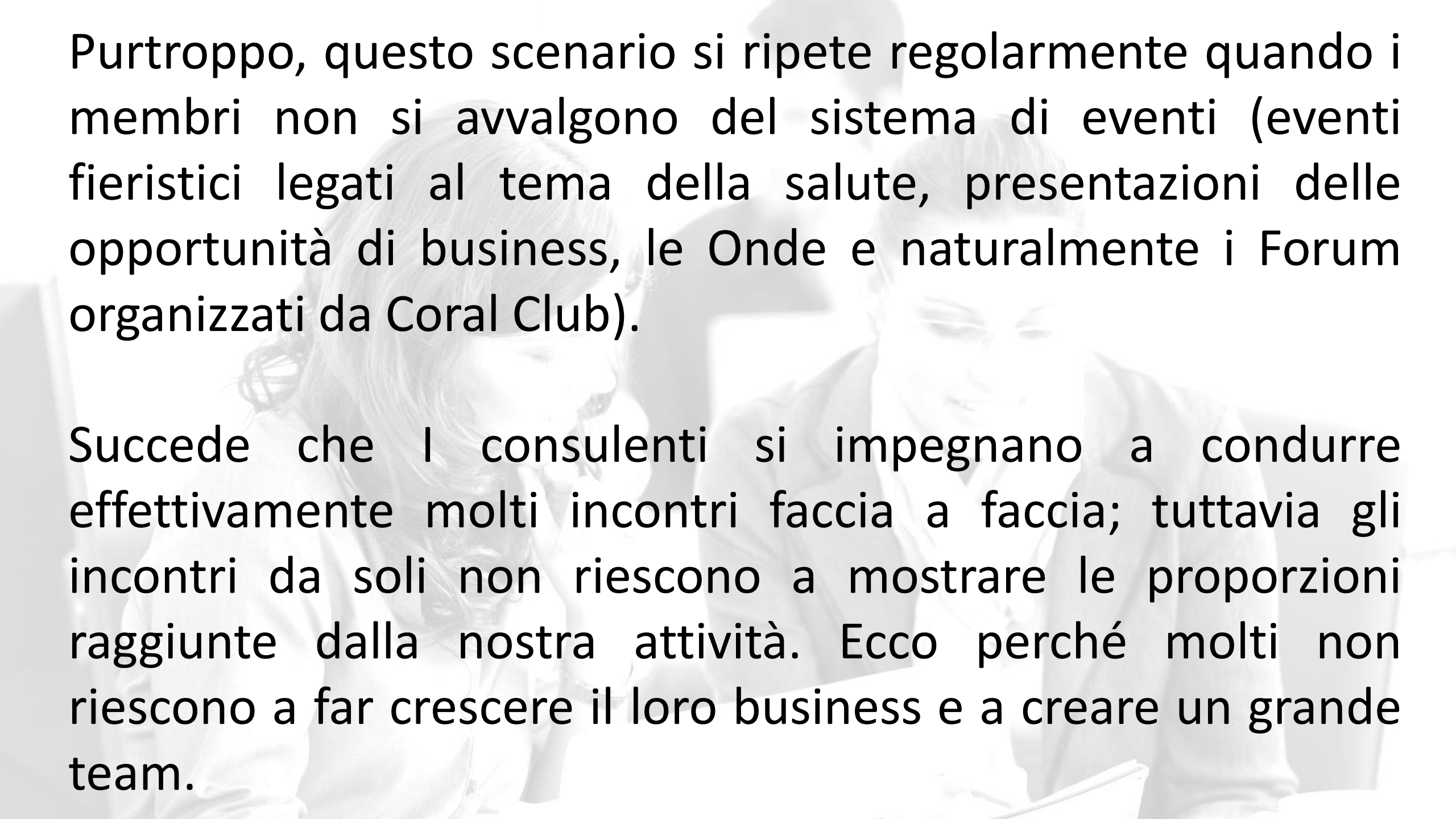
A background image of a smiling woman with her hand near her face, overlaid with a network diagram consisting of white circles connected by lines.

Molti dei nuovi arrivati che approdano per la prima volta al network marketing vedono il business MLM in questo modo:

"Compro prodotti, parlo ai miei amici delle loro qualità e della possibilità di fare soldi, iscrivo più persone possibili e così mi arriva un reddito passivo".

In realtà, si scopre che è un po' diverso: una persona inizia l'attività, fa gli incontri con gli amici, riceve dei rifiuti, rimane delusa e abbandona tutto.





Purtroppo, questo scenario si ripete regolarmente quando i membri non si avvalgono del sistema di eventi (eventi fieristici legati al tema della salute, presentazioni delle opportunità di business, le Onde e naturalmente i Forum organizzati da Coral Club).

Succede che i consulenti si impegnano a condurre effettivamente molti incontri faccia a faccia; tuttavia gli incontri da soli non riescono a mostrare le proporzioni raggiunte dalla nostra attività. Ecco perché molti non riescono a far crescere il loro business e a creare un grande team.

Pertanto è importante ricordare: lo strumento principale nel network marketing, indispensabile per creare una grande struttura, è l'invito ai diversi eventi organizzati dall'Azienda.

Maggiore è il numero di persone presente agli eventi su tuo invito, più velocemente crescerà la tua squadra e prima inizierai a vedere soldi seri. Quindi cerca di venire agli eventi ogni volta con persone nuove!

Quali sono gli eventi e che dimensione hanno?



EVENTI DI CITTÀ

Probabilmente hai già avuto i tuoi primi incontri e hai avuto il tempo di parlare con molte persone. Cosa hanno visto queste persone durante le riunioni? Hanno visto te (forse anche il tuo tutor), cioè, in fin dei conti, solo una persona che mostrava dei grafici e delle percentuali.

Questi nuovi potenziali Partner, alcuni dei quali forse destinati a diventare i tuoi Partner chiave, hanno avuto una percezione diretta delle reali prospettive e della dimensione di questa attività imprenditoriale? Ti hanno creduto sulla parola (soprattutto se tu stesso non hai ancora ottenuto grossi risultati)? Non è da escludere che finora i nuovi arrivati abbiano considerato ogni tua informazione con una certa dose di diffidenza.

Cosa vede una persona che viene ad una presentazione o ad una masterclass tenuta in occasione di un evento di cittàù?

Vede molte altre persone ben vestite e sorridenti.

Assiste ad una presentazione su grande schermo e ascolta la testimonianza dello speaker che ha appena ricevuto la sua promozione.

Così la persona inizia a rendersi conto: si tratta di un'attività seria che vale la pena di approfondire. Tutto ciò ha un impatto di gran lunga superiore, stimola veramente la voglia di saperne di più.

EVENTI REGIONALI



Gli eventi regionali sono eventi che riuniscono in un solo evento diverse città. Spesso si svolgono su due giorni.

Un grosso esempio è quello delle "Onde", eventi che si svolgono in diverse città di diversi paesi, da cui ogni membro partecipante può trarre grande motivazione ed entusiasmo, stimolando la nascita di nuovi Leader!

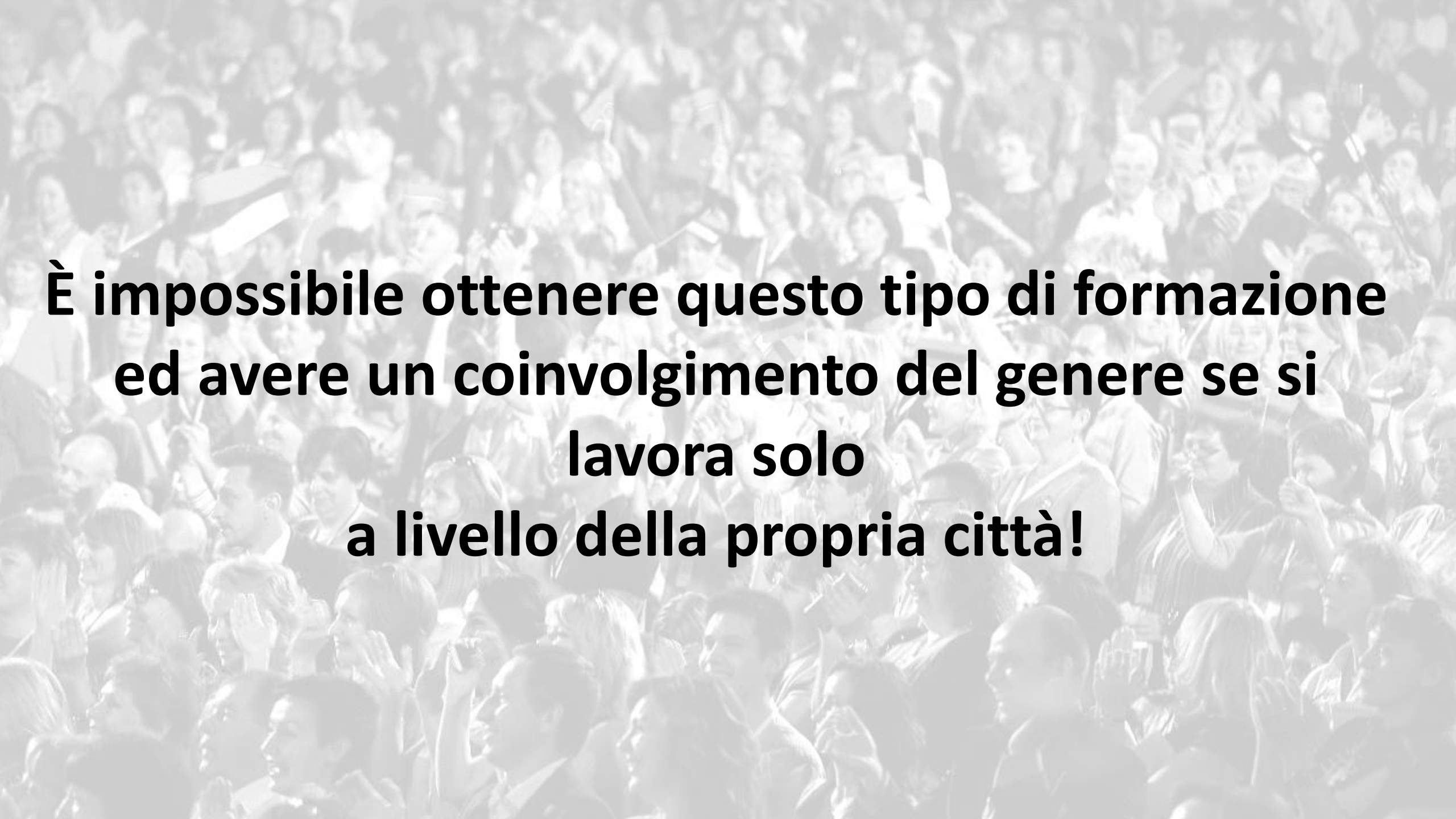
EVENTI NAZIONALI ED INTERNAZIONALI



Ci sono anche eventi a livello nazionale (all'interno di un determinato paese) e internazionale (organizzati per l'Azienda nel suo complesso).

Di norma, gli eventi internazionali (ad es. il Forum) sono organizzati dall'Azienda.

Chi ha partecipato per la prima volta a un evento del genere ha potuto davvero costatare le dimensioni dell'Azienda, ha ascoltato preziosi consigli da parte di top leader e milionari, persone che hanno già avuto successo in questo business.

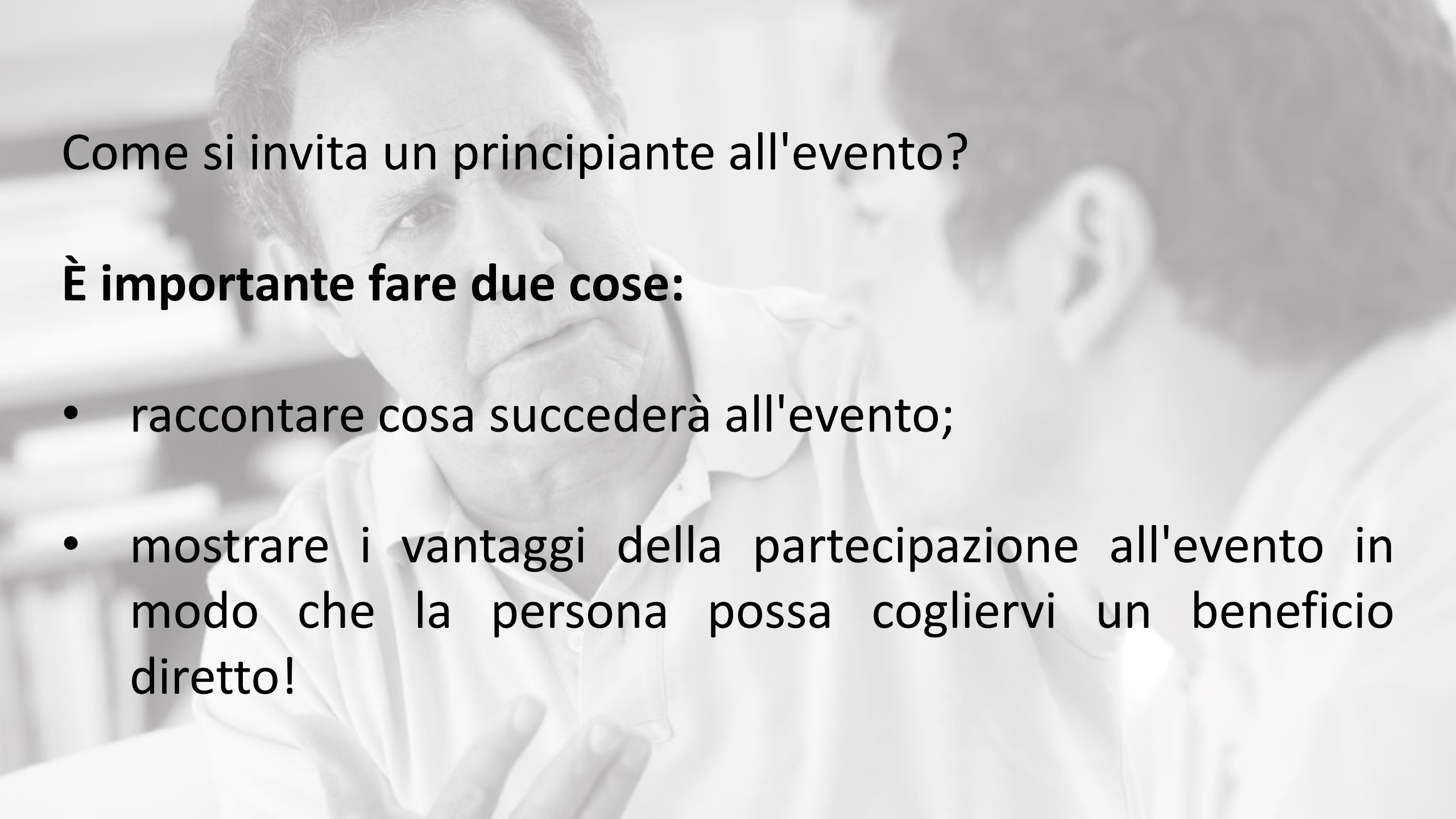


**È impossibile ottenere questo tipo di formazione
ed avere un coinvolgimento del genere se si
lavora solo
a livello della propria città!**

Quando una persona assiste ad un evento così grande, comincia a rendersi conto che il network marketing è un business molto serio, che interessa un enorme numero di persone e permette loro di ottenere notevoli guadagni.

Quest'immagine lascia una forte e duratura impressione nel partecipante e sarà qualcosa che egli stesso condividerà con i suoi potenziali partner.

Secondo numerose testimonianze di leader dell'Azienda, il vero business in Coral Club inizia quando si riescono a portare agli eventi almeno 10 persone alla volta.



Come si invita un principiante all'evento?

È importante fare due cose:

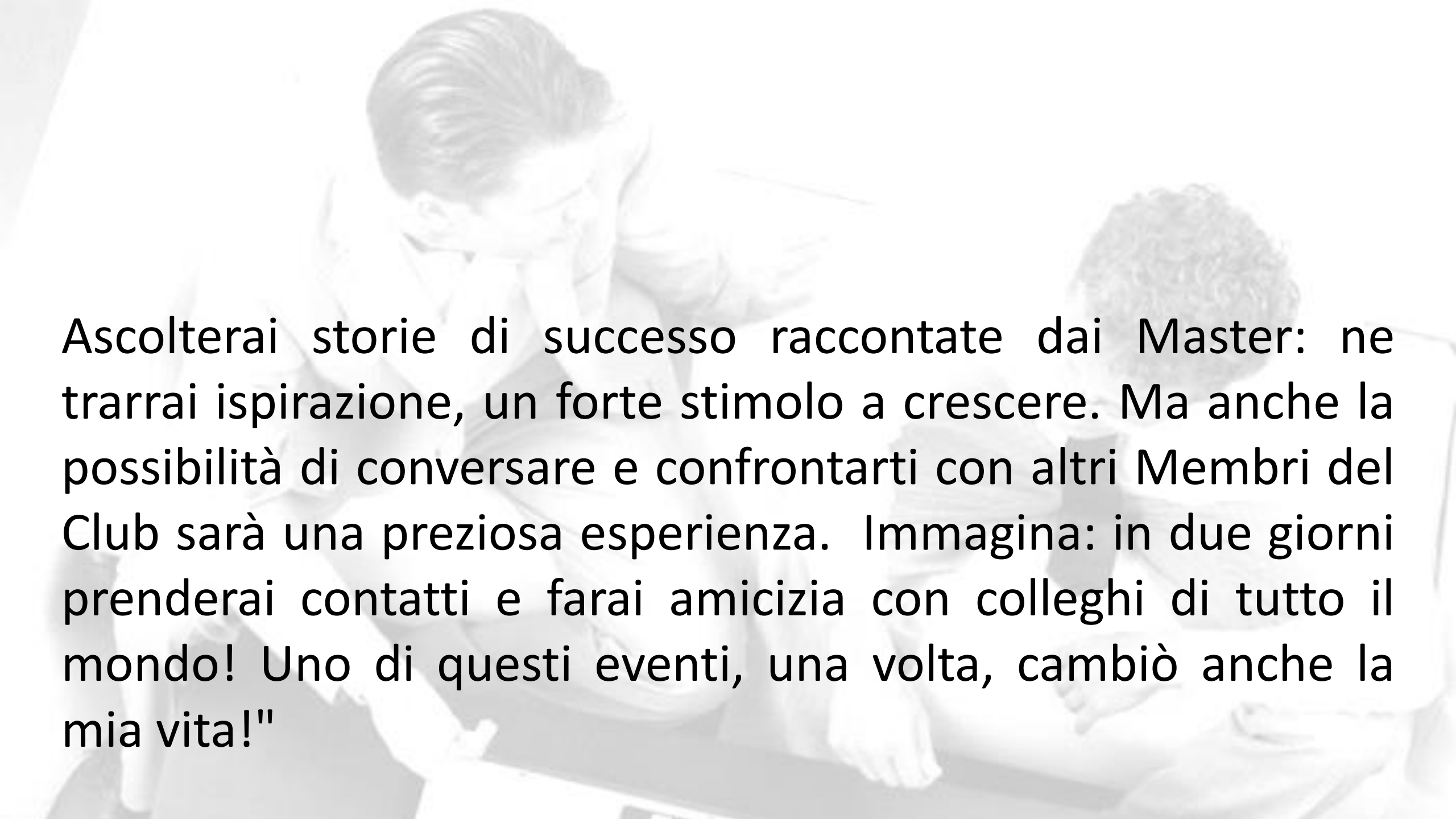
- raccontare cosa succederà all'evento;
- mostrare i vantaggi della partecipazione all'evento in modo che la persona possa cogliervi un beneficio diretto!

Spesso il principiante risponderà al tuo invito così:
«Non ho ancora guadagnato niente in questa impresa.
Lavorerò un po', farò un po' di soldi, poi andrò a qualsiasi
evento a cui vuoi che vada!»

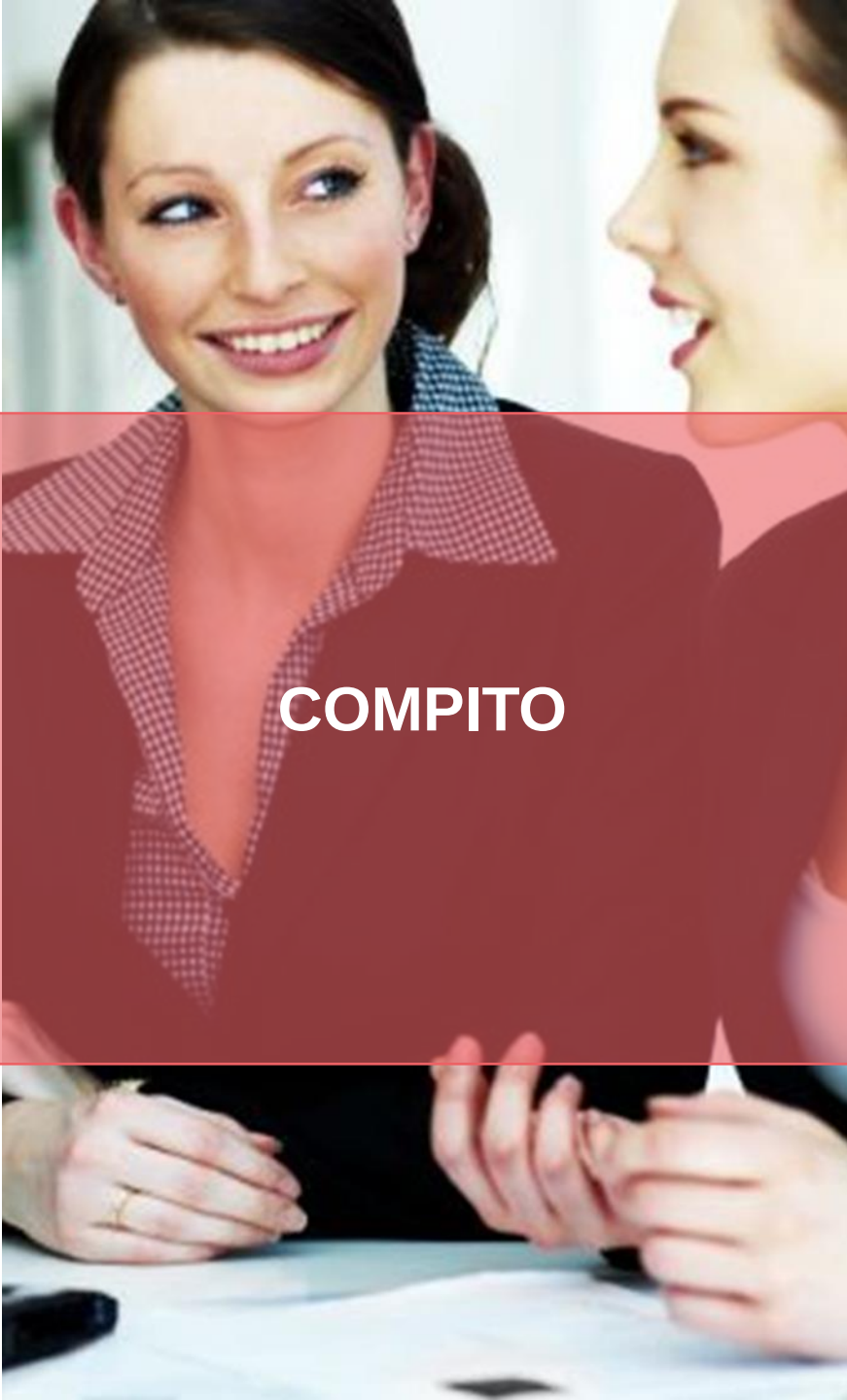
Questa è la risposta da dare: "È fantastico che tu abbia
intenzione di far soldi con Coral Club! Sono felice per te e
appoggio il tuo progetto. Ma quello che stai dicendo riflette
la tipica logica da lavoratore dipendente. Dopotutto, anche
per lavorare da dipendente, hai avuto bisogno di ricevere
un'istruzione, cioè hai investito tempo (e quanti anni!),
soldi, sforzi!

In Coral Club stai progettando di costituire un'attività seria! Seri affari vuol dire anche serie conoscenze, abilità, competenze e motivazione!

Puoi ottenere tutto ciò con il metodo "prova e sbaglia", mettendoci anni, oppure raggiungere tutto più velocemente partecipando al prossimo evento. Te lo garantisco: questo evento dividerà la tua esperienza in Coral Club in un "prima" e un "dopo". Partecipando potrai venire a conoscenza di metodi di sviluppo del business che sono già stati messi in atto dalle persone di maggior successo dell'Azienda. Questo ti permetterà di moltiplicare la tua efficienza in Coral Club.



Ascolterai storie di successo raccontate dai Master: ne trarrai ispirazione, un forte stimolo a crescere. Ma anche la possibilità di conversare e confrontarti con altri Membri del Club sarà una preziosa esperienza. Immagina: in due giorni prenderai contatti e farai amicizia con colleghi di tutto il mondo! Uno di questi eventi, una volta, cambiò anche la mia vita!"



COMPITO

1. Studia i materiali ausiliari del sito web CBA.
2. Partecipa all'evento più vicino invitando i tuoi Partner!
3. Continua a muoverti verso il tuo obiettivo in Coral Club!

