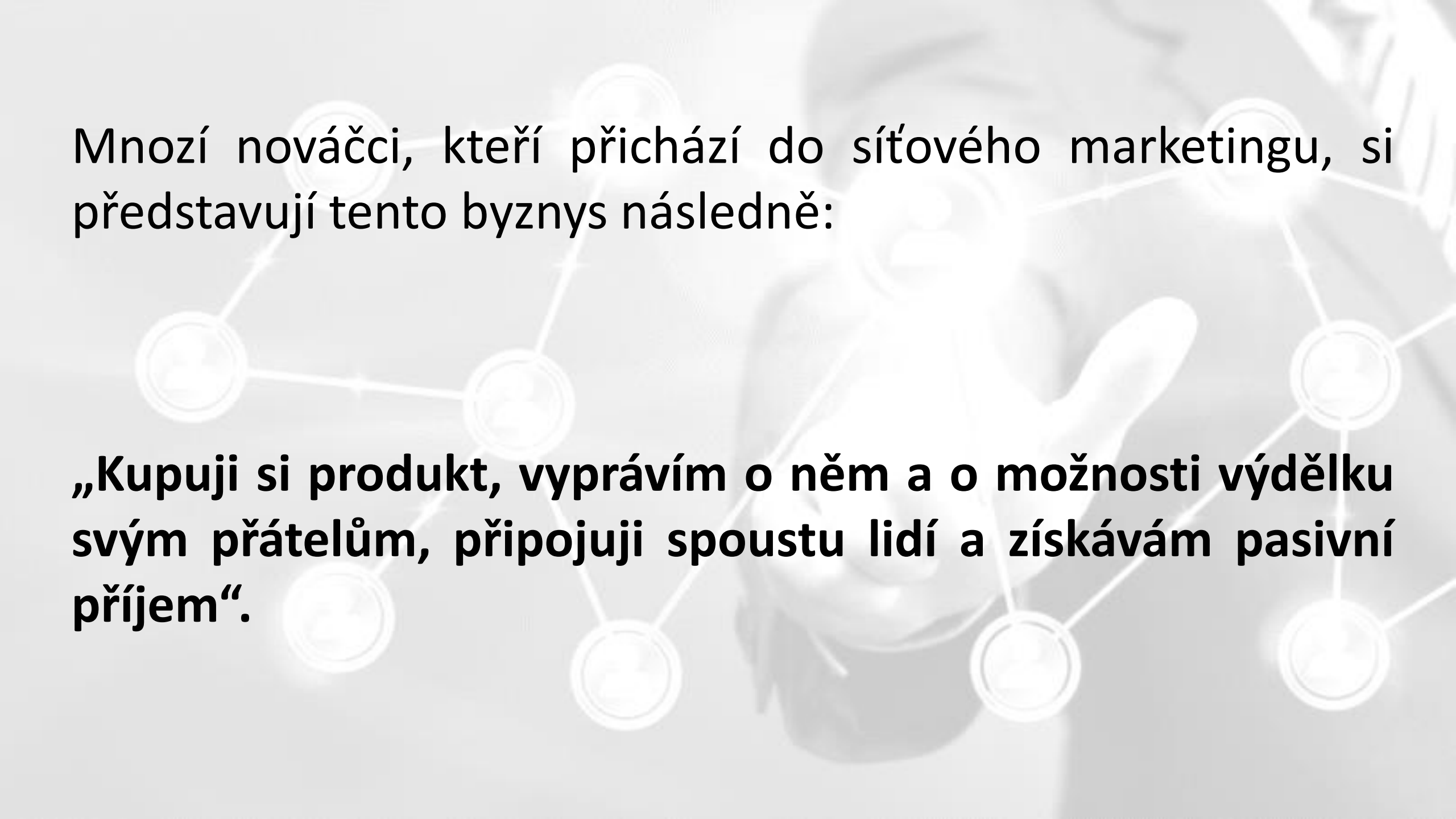


PRÁCE V RÁMCI SYSTEMU UDÁLOSTÍ



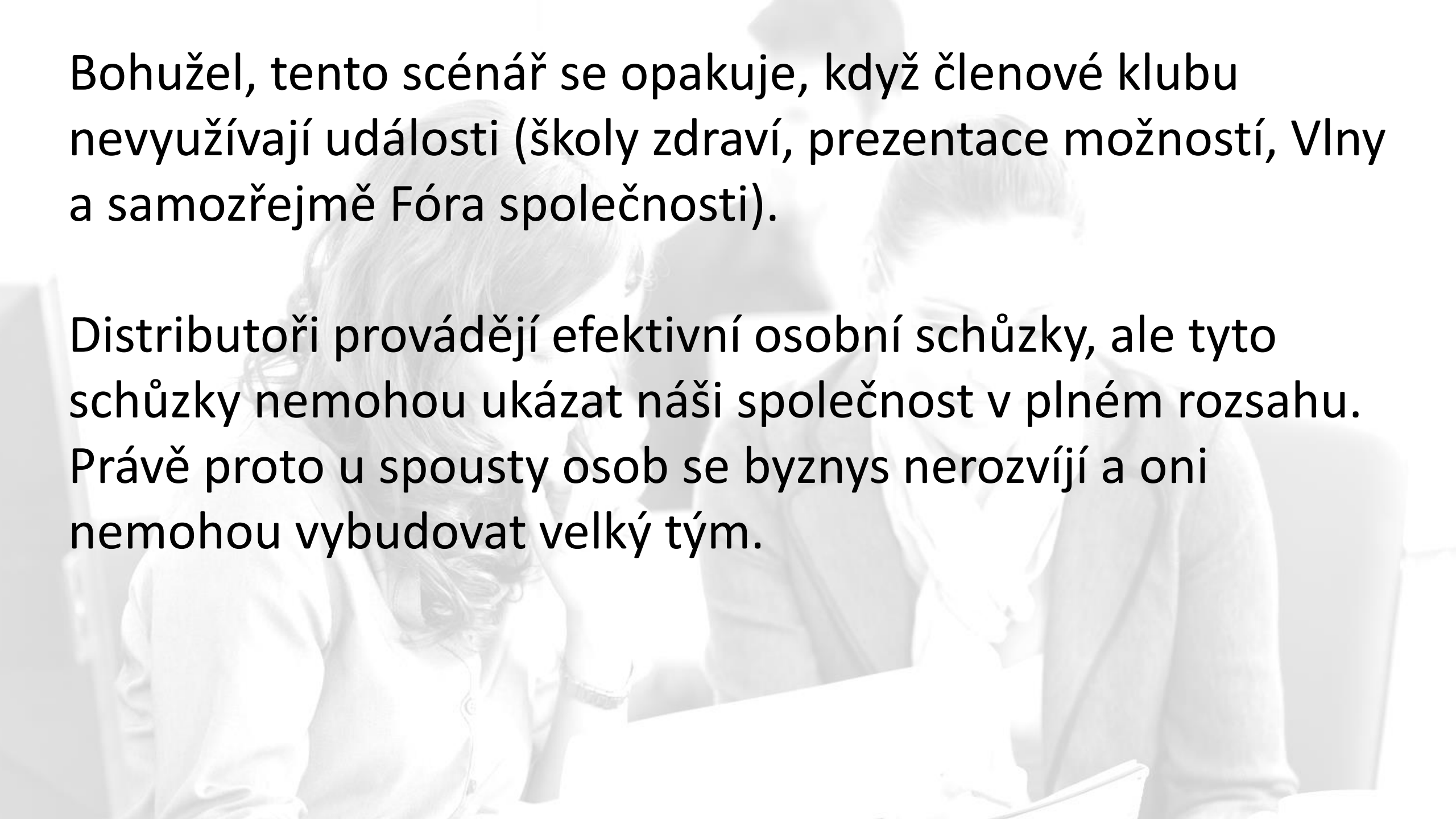
A smiling woman is shown in the background, overlaid with a network diagram consisting of white circles connected by lines. The circles contain faint icons of people, representing a social or business network.

Mnozí nováčci, kteří přichází do síťového marketingu, si představují tento byznys následně:

„Kupuji si produkt, vyprávím o něm a o možnosti výtěžku svým přátelům, připojuji spoustu lidí a získávám pasivní příjem“.

Ve skutečnosti je to trošku jinak: osoba se připojí,
uskutečňuje s kamarády schůzky, odmítnou ji, je zklamaná
a odchází z byznysu.





Bohužel, tento scénář se opakuje, když členové klubu nevyužívají události (školy zdraví, prezentace možností, Vlny a samozřejmě Fóra společnosti).

Distributoři provádějí efektivní osobní schůzky, ale tyto schůzky nemohou ukázat naši společnost v plném rozsahu. Právě proto u spousty osob se byznys nerozvíjí a oni nemohou vybudovat velký tým.

Proto je důležité si zapamatovat: hlavním nástrojem v síťovém marketingu pro vybudování velké organizace je pozvání osob na události různého měřítka, které společnost pořádá.

Čím více se vašich lidí bude účastnit událostí, tím rychleji poroste váš tým, a tím rychleji vy začnete vydělávat slušné peníze. Proto se snažte pokaždé přijít/přijet na událost v doprovodu nových lidí!

První dotyk: 1x za 2-3 měsíce
Prezentace v městě, Den otevřených dveří

Výběr partnerů: 2-4x za rok
Byznys Intensive

Uvedení a podpora partnerů: 1-2x za rok
Regionální byznys události

Staňte se profesionálem: 2x za rok
Gold for Gold

Fórum – 1x za rok
Regionální události – 2-3x za rok
Mistrovské prázdniny - 1x za rok

SYSTEM UDÁLOSTÍ



PRVNÍ DOTEK

Jistě jste již provedli první schůzky, stihli jste komunikovat s velkým množstvím osob. Co tito lidé viděli na schůzkách? Vás (možná vašeho mentora), osobu, která na papír kreslí nějaké stupně a procenta.

Shledali potenciální partneři, možná i vaši klíčoví lídři, rozsah a perspektivu podnikání? Uvěřili vám (hlavně v případě, že jste zatím nedosáhli úspěchu)? Není vyloučeno, že nováčci zatím přijali informaci s určitou nedůvěrou.

Co vidí osoba, která přijde na prezentaci nebo workshop na místní událost?

Vidí velké množství jiných lidí, krásně oblečených, s úsměvem na tváři. Vidí prezentaci na velké obrazovce, poslouchá přednášejícího, kterému udělali propagaci.

A osoba začíná chápat: je to seriózní věc, kterou je třeba prozkoumat. Pracuje to mnohém lépe a vyvolává snahu dozvědět se o této nabídce.

VÝBĚR PARTNERŮ



Byznys intensive – to jsou události, které sjednocují několik struktur, měst a dokonce i států. Velmi často probíhají ve dvou dnech.

Je to vzdělávání, motivace, odhalení klíčových partnerů, budování týmu, uznání za první úspěchy. Jsou to události, co probíhají v různých městech a zemích, poskytující pozitivitu a energii členům Coral Club, zapalující nové lídry!



START A PODPORA PARTNERŮ

Regionální byznys události probíhají v ještě větším měřítku! Lídři z různých zemí a měst přilákají přednášející ze svých struktur, kteří již vystupovali na „byznys intensive“ a jejich zkušenosti z praxe budou užitečným nástrojem pro růst a rozvoj nových partnerů.

Obrovská motivace, přesný plán, pouze to nejlepší z praxe - to je to, co přináší každá byznys událost!

STAŇ SE PROFÍKEM



„Gold for Gold“, Fórum, Regionální události - osoby, kteří se poprvé účastní takových události, vidí skutečné měřítko společnosti, slyší strategii růstu a rozvoje Coral Club od nejvyššího vedení a představenstva společnosti, hodnotné rady od TOP-lídrů a milionářů, osob, kteří už dosáhli úspěchů v tomto byznysu.

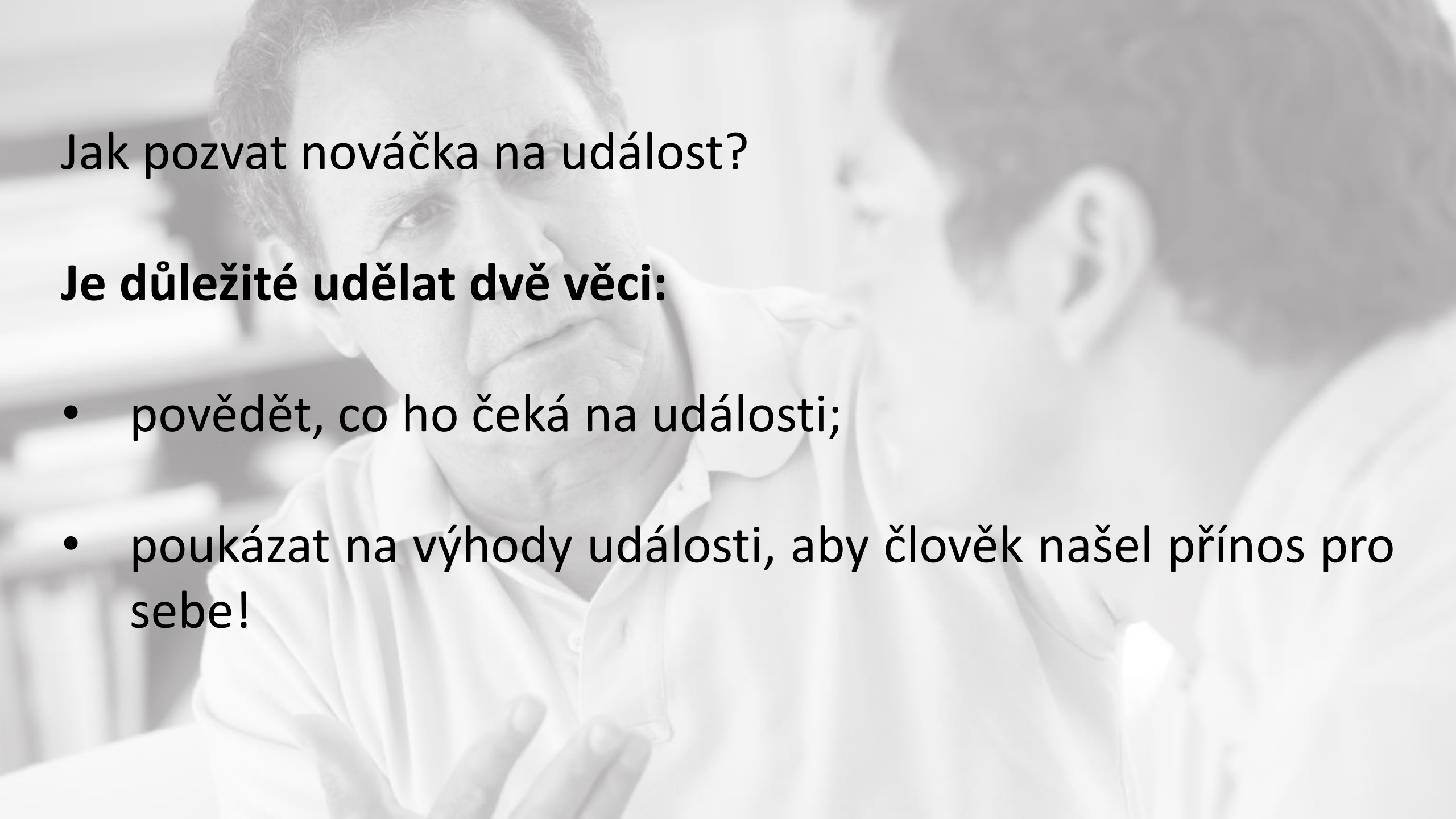


**Takové emoce a takové informace nelze získat,
jestli pracujete pouze ve svém městě!**

Když osoba vidí nakolik velkou je událost, začíná chápat, že síťový marketing - je velmi seriózním byznysem, sjednocujícím obrovské množství osob a umožňující vydělávat velké peníze.

Tento obrázek se vryje tomuto člověku do paměti a bude o tom vyprávět i svým potenciálním partnerům!

Z recenzí mnohá lídrů společnosti, skutečný byznys v Coral Club začíná tehdy, když přivedete na událost alespoň 10 osob!



Jak pozvat nováčka na událost?

Je důležité udělat dvě věci:

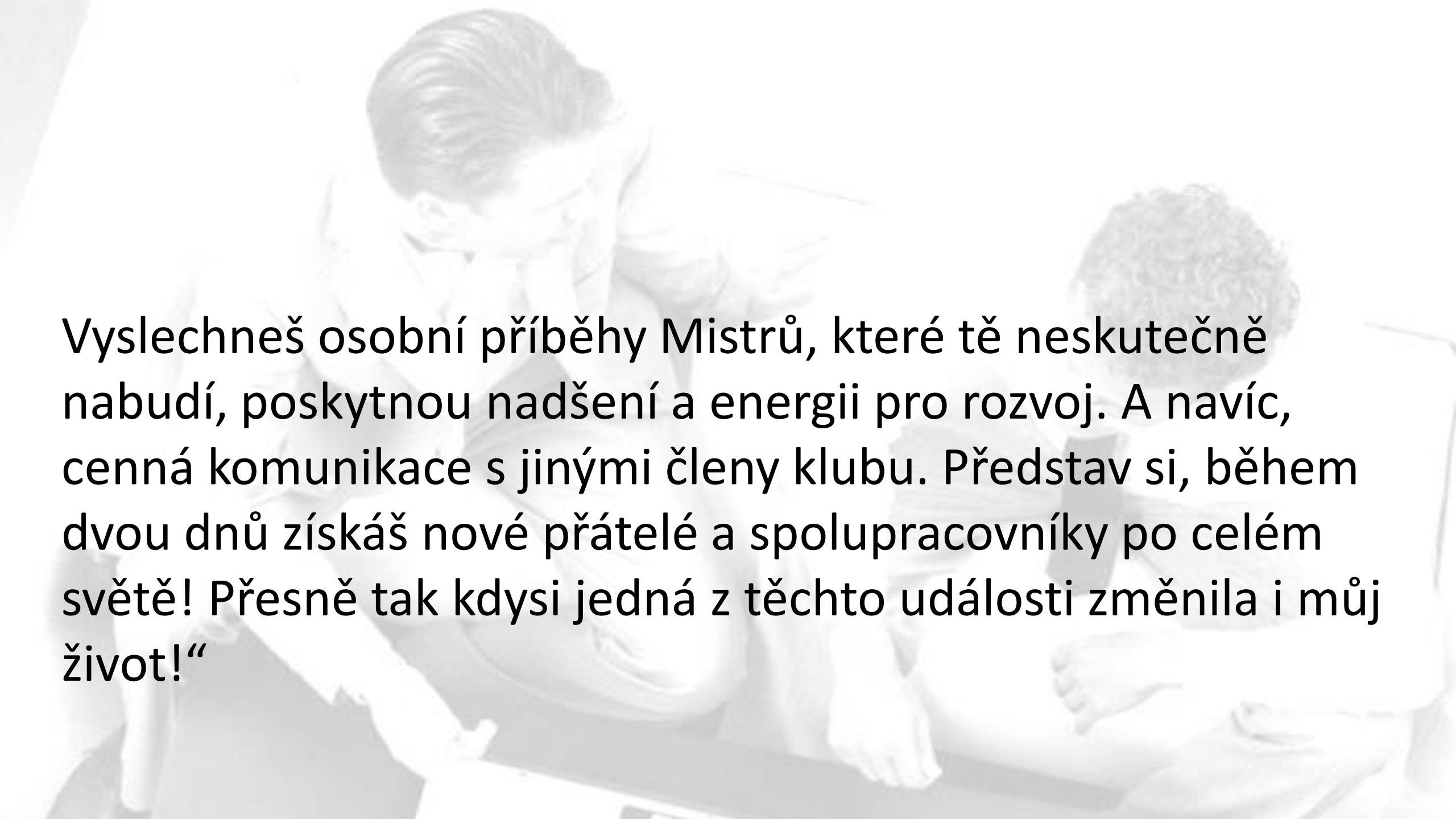
- povědět, co ho čeká na události;
- poukázat na výhody události, aby člověk našel přínos pro sebe!

Často nováčci na vaši pozvánku mohou odpovědět:
„Ještě jsem v této společnosti nic nevydělal. Zatím trochu popracuji, vydělám si něco, a pak budu jezdit na jakékoliv události, na které mě pozvete!“

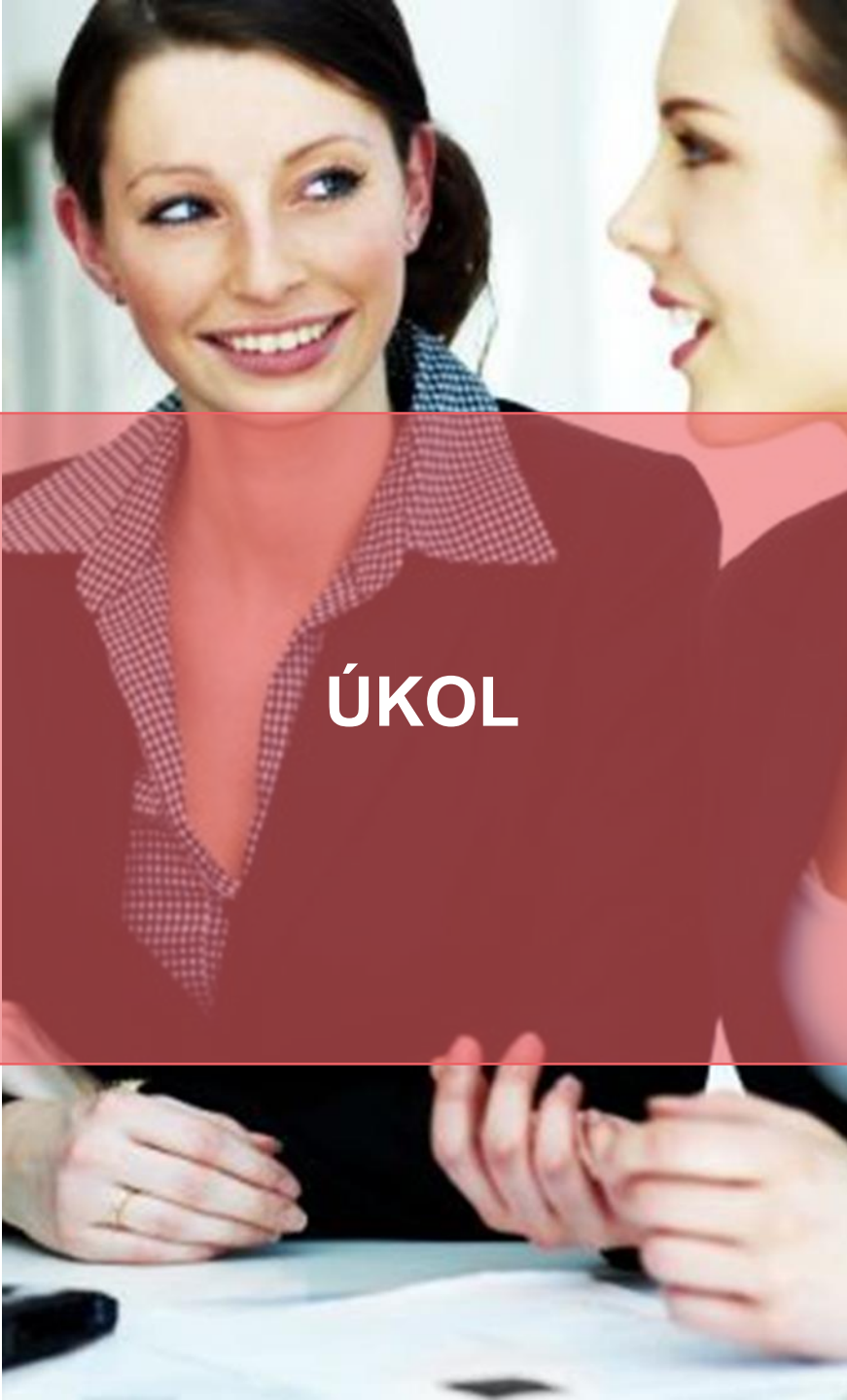
Odpovězte partnerovi takto: „Je skvělé, že plánuješ ve společnosti vydělávat! Velice mě to těší a podporuji tvé plány. Ale to, co jsi řekl je typická logika zaměstnance. Vždyť i pro to, že vyděláváš jako zaměstnanec, získáváš vzdělání a investoval jsi svůj čas (a ne jeden rok), peníze, úsilí!

V Coral Club plánuješ budovat seriózní byznys! Seriózní byznys - seriózní vědomosti, dovednosti a znalosti, inovativní zkušenosti a motivace!

To všechno můžeš metodou „pokus-omyl“ vypracovávat celá léta, anebo to můžeš získat na následující události. Zaručuji ti: tato událost rozdělí tvůj byznys v Coral Club na „před“ a „po“! Na události se dozvíš o metodách rozvoje byznysu, které jsou vypilované v praxi nejúspěšnějšími osobami společnosti. To ti umožní několikanásobně zvýšit svou efektivitu v Coral Club.



Vyslechněš osobní příběhy Mistrů, které tě neskutečně nabudí, poskytnou nadšení a energii pro rozvoj. A navíc, cenná komunikace s jinými členy klubu. Představ si, během dvou dnů získáš nové přátele a spolupracovníky po celém světě! Přesně tak kdysi jedná z těchto událostí změnila i můj život!“



ÚKOL

1. Seznamte se s doplňujícími informacemi na CBA.
2. Navštivte nejbližší událost, pozvěte k účasti své partnery!
3. Pokračujte ve svém směřování k cíli v Coral Club!

