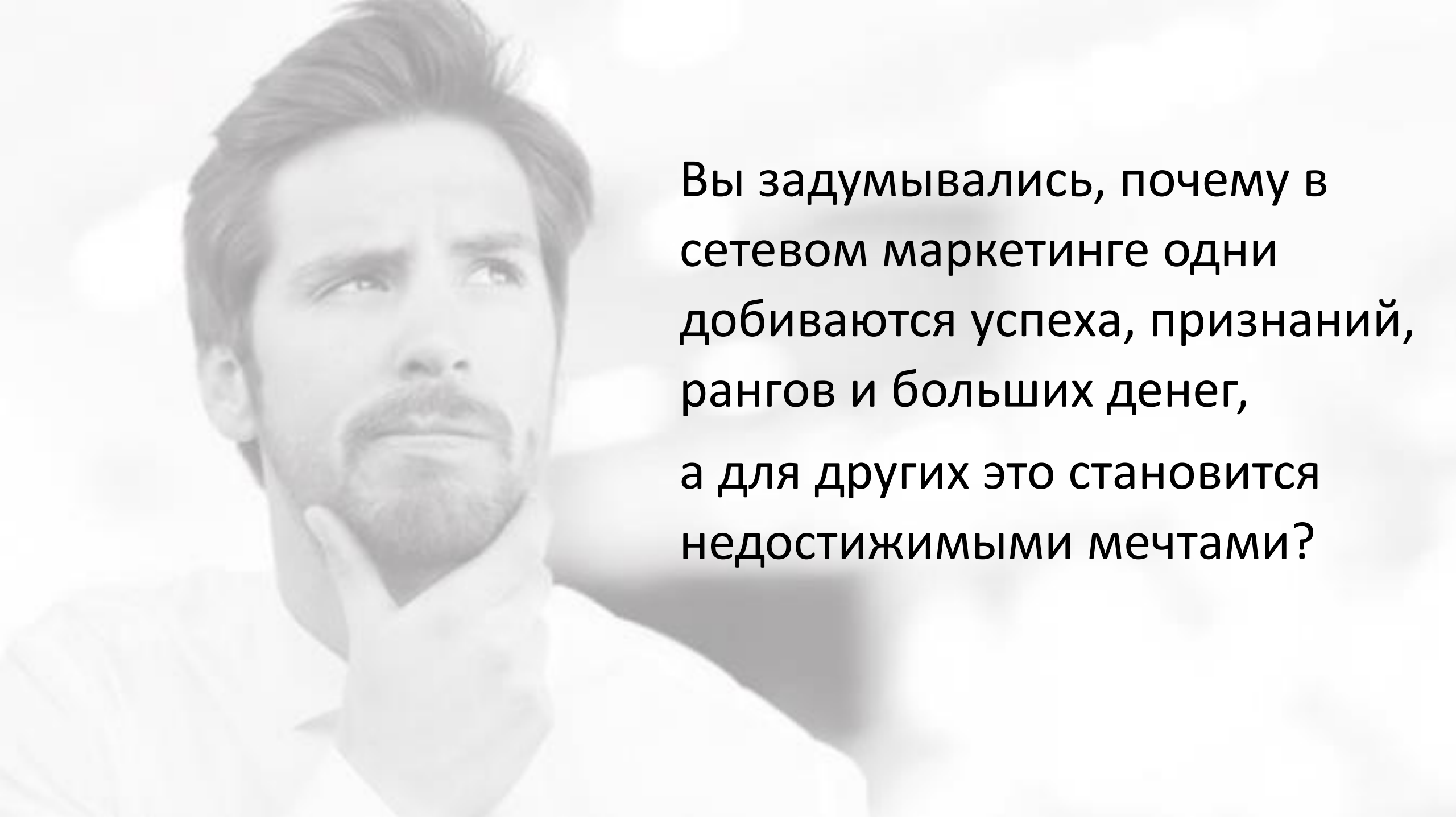




МОЯ ПЕРВАЯ ЦЕЛЬ В CORAL CLUB



Вы задумывались, почему в сетевом маркетинге одни добиваются успеха, признаний, рангов и больших денег, а для других это становится недостижимыми мечтами?

Часто бывает так: новички воодушевились, зарегистрировались и решили попробовать. Они сделали определенные действия, но мгновенный результат не получили. Итог – разочарование!

Однако если Члены Клуба пришли в Компанию не для проб, а для серьезного роста, необходимо помнить: каждый бизнес требует вложений времени в своё развитие!

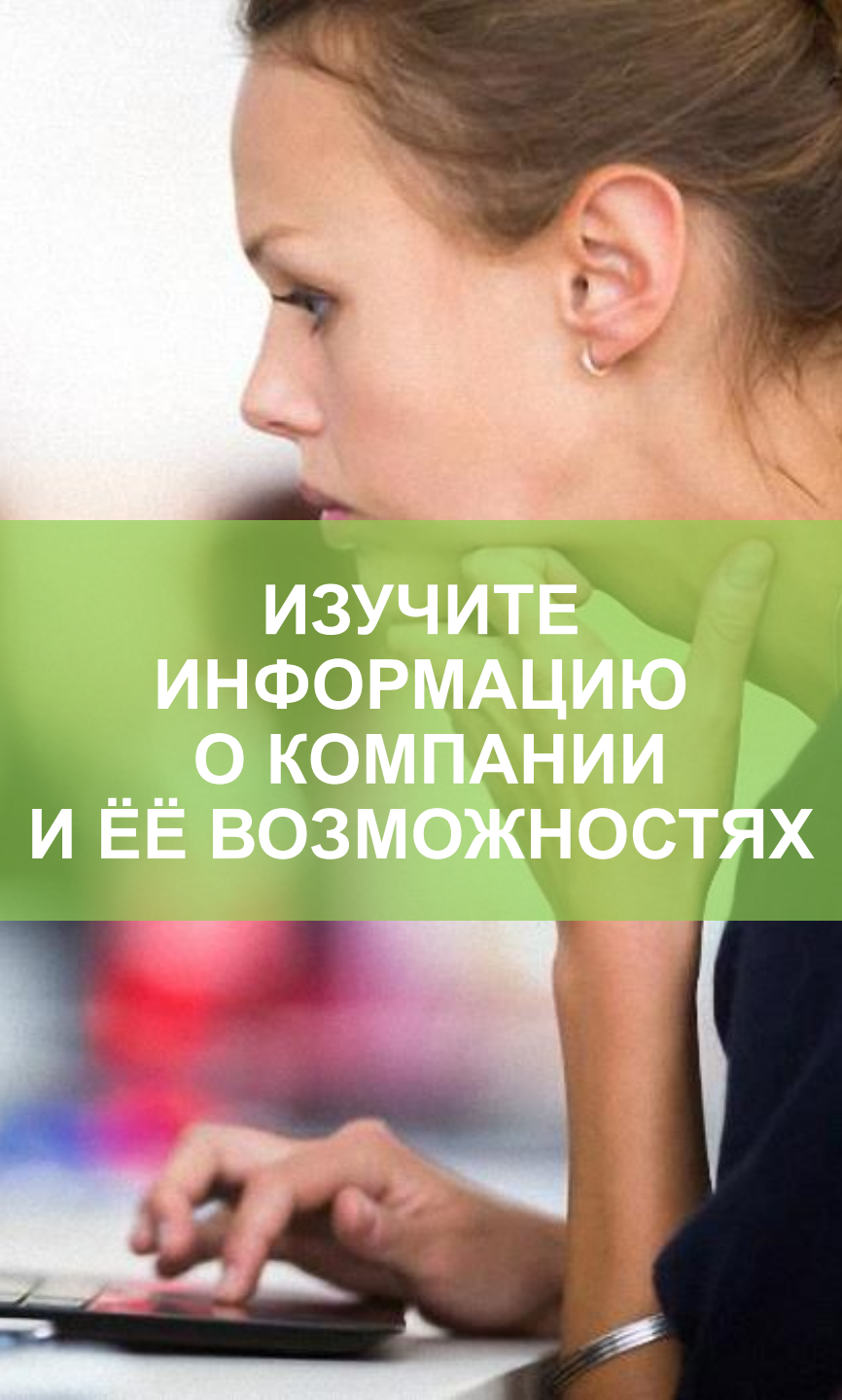


**ТОЛЬКО РЕГУЛЯРНЫЕ
ДЕЙСТВИЯ ВЕДУТ
К УСПЕХУ!**



Бизнес – это процесс. И он требует осуществления регулярных действий. Распланированных и систематических, а не «под настроение».

Регулярные действия ведут к повышению уровня вашего профессионализма, а значит, к повышению результативности и, как следствие, к успеху!



**ИЗУЧИТЕ
ИНФОРМАЦИЮ
О КОМПАНИИ
И ЕЁ ВОЗМОЖНОСТЯХ**

С чего начать своё развитие
в Coral Club?

С подробного знакомства с
Компанией, Концепцией здоровья
и возможностями Coral Club!

Эту информацию вы можете
изучить на ресурсах:

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

<https://cba.coral-club.com> (STEP 1)

Изучите внимательно все разделы сайта, уделите внимание **Маркетинг-плану** и **Карьерной книге**.

А сейчас подумайте, какую сумму вы бы хотели получать в ближайшие полгода-год, строя бизнес с Coral Club?

- Будет ли это вашим основным заработком?
- Дополнительным доходом?

Готовы ли вы прямо сейчас поставить себе финансовую цель в Компании, например, на ближайшие 6 месяцев?

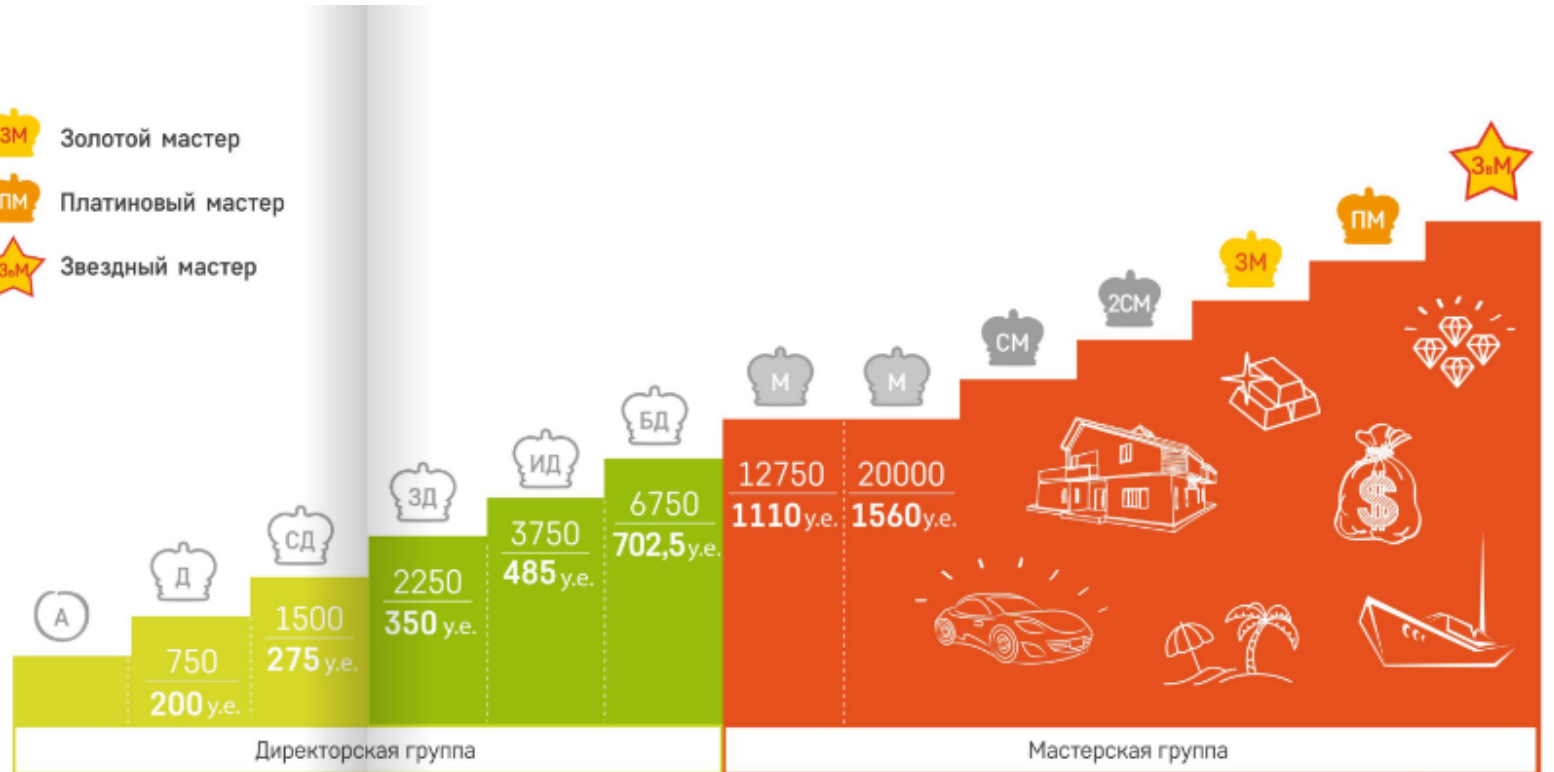
Теперь найдите ступень в Маркетинг-плане, сумма вознаграждения на которой соответствует вашей цели (обратитесь к Карьерной книге)!

- А Ассистент
- Д Директор
- СД Серебряный директор
- ЗД Золотой директор
- ИД Изумрудный директор
- БД Бриллиантовый директор

- М Мастер
- СМ Серебряный мастер
- 2СМ Дабл Серебряный мастер
- ЗМ Золотой мастер
- ПМ Платиновый мастер
- З*М Звездный мастер

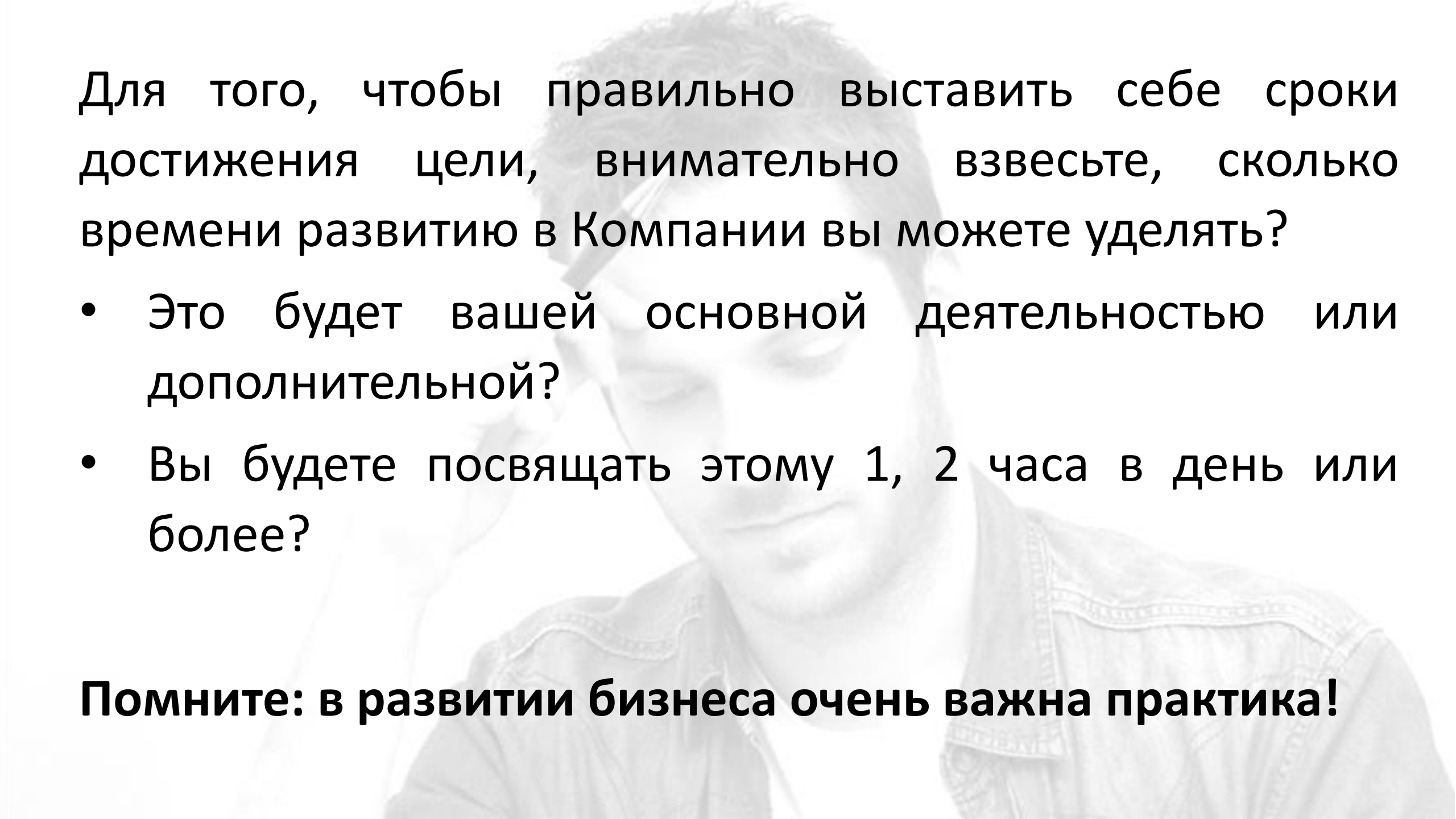
СОП Сетевой объем поколений директоров в баллах

у.е. Примерный расчет вознаграждения



Предположим, на данный момент вы хотите зарабатывать **700-800 у.е.** В Маркетинг-плане данная сумма соответствует рангу Бриллиантовый директор.

- Изучите все условия достижения ранга.
- Обратите внимание на СОП (сетевой объём поколений) – 6750 баллов.
- Определите сроки, в рамках которых вы выполните все условия. Например, 6 месяцев или 12 месяцев.



Для того, чтобы правильно выставить себе сроки достижения цели, внимательно взвесьте, сколько времени развитию в Компании вы можете уделять?

- Это будет вашей основной деятельностью или дополнительной?
- Вы будете посвящать этому 1, 2 часа в день или более?

Помните: в развитии бизнеса очень важна практика!



Озвучьте свою цель наставнику. Получите его поддержку и рекомендации.

Однако помните: основную работу придётся выполнять вам – это ваша личная зона ответственности!

ОБСУДИТЕ ЦЕЛЬ С НАСТАВНИКОМ



Исходя из возможностей и занятости, распланируйте свои действия.

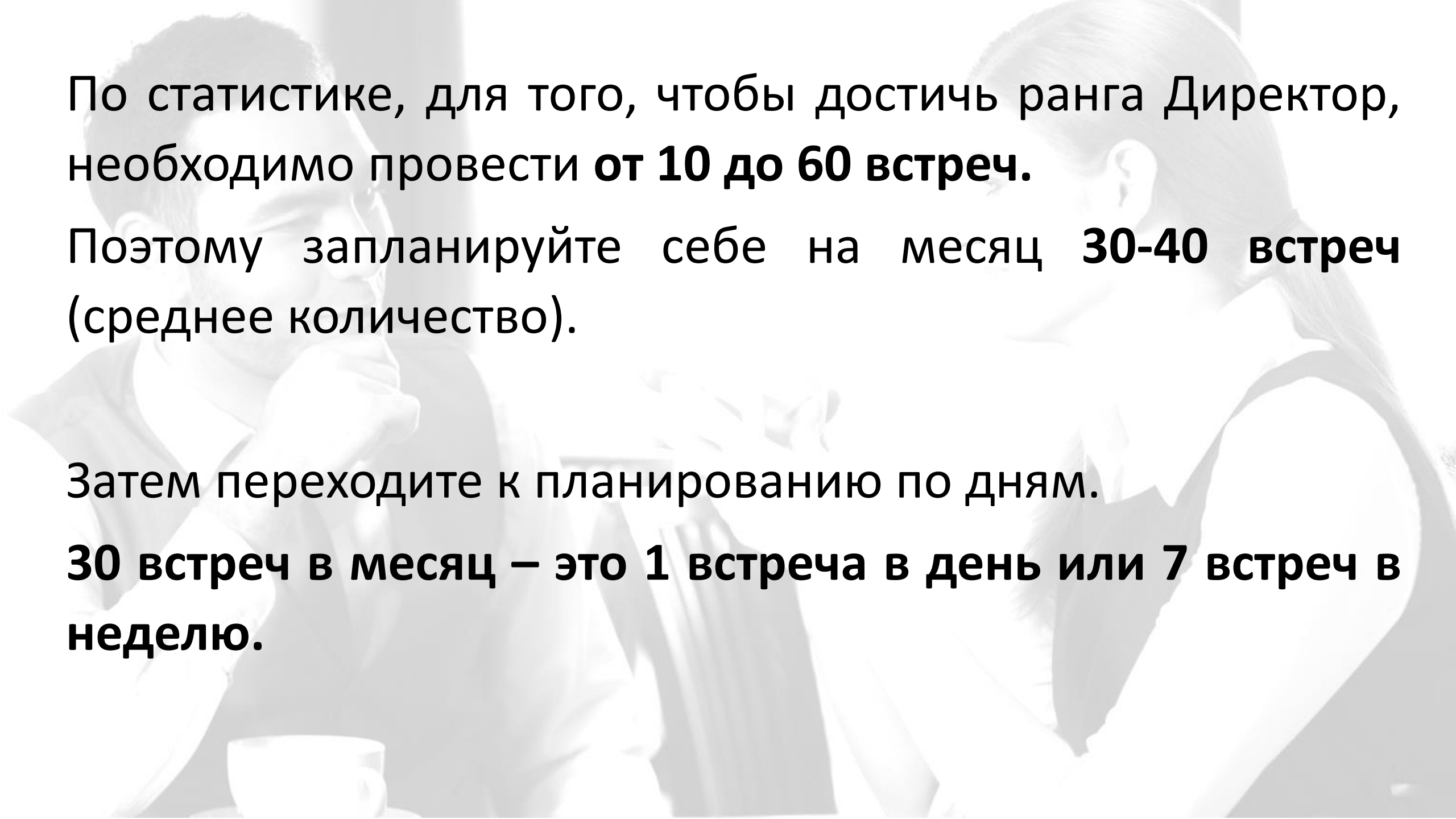
Кроме долгосрочных целей, ставьте цели на месяц, неделю, на день.

РАСПЛАНИРУЙТЕ СВОИ ДЕЙСТВИЯ

Например, до ранга Бриллиантовый директор, как вы увидели, есть ещё несколько ступеней Карьерной лестницы. И первая ступень – **Директор.**

Сделайте её своей первой промежуточной целью на месяц. **Это доход 200 у.е. и товарооборот 750 баллов.**

Ваша задача сделать быстрый старт. Быстрый старт, первый успех дадут вам возможность создавать свою «Личную историю успеха»!



По статистике, для того, чтобы достичь ранга Директор, необходимо провести **от 10 до 60 встреч.**

Поэтому запланируйте себе на месяц **30-40 встреч** (среднее количество).

Затем переходите к планированию по дням.

30 встреч в месяц – это 1 встреча в день или 7 встреч в неделю.



Если вы пришли заниматься серьёзным бизнесом, то достигайте целей по количеству встреч.

Если сегодня встреча не состоялась – проведите завтра 2 встречи!

ДОСТИГАЙТЕ ЦЕЛИ ПО КОЛИЧЕСТВУ ВСТРЕЧ

Продумайте, что вам необходимо предпринять, чтобы встречи состоялись. Сколько звонков сделать, сколько рекомендаций взять, к кому из друзей в соцсетях обратиться (о различных способах пополнения списка контактов, приглашениях на встречи и их результативном проведении речь пойдет далее).



Помните, что достижение целей зависит только от ваших действий.

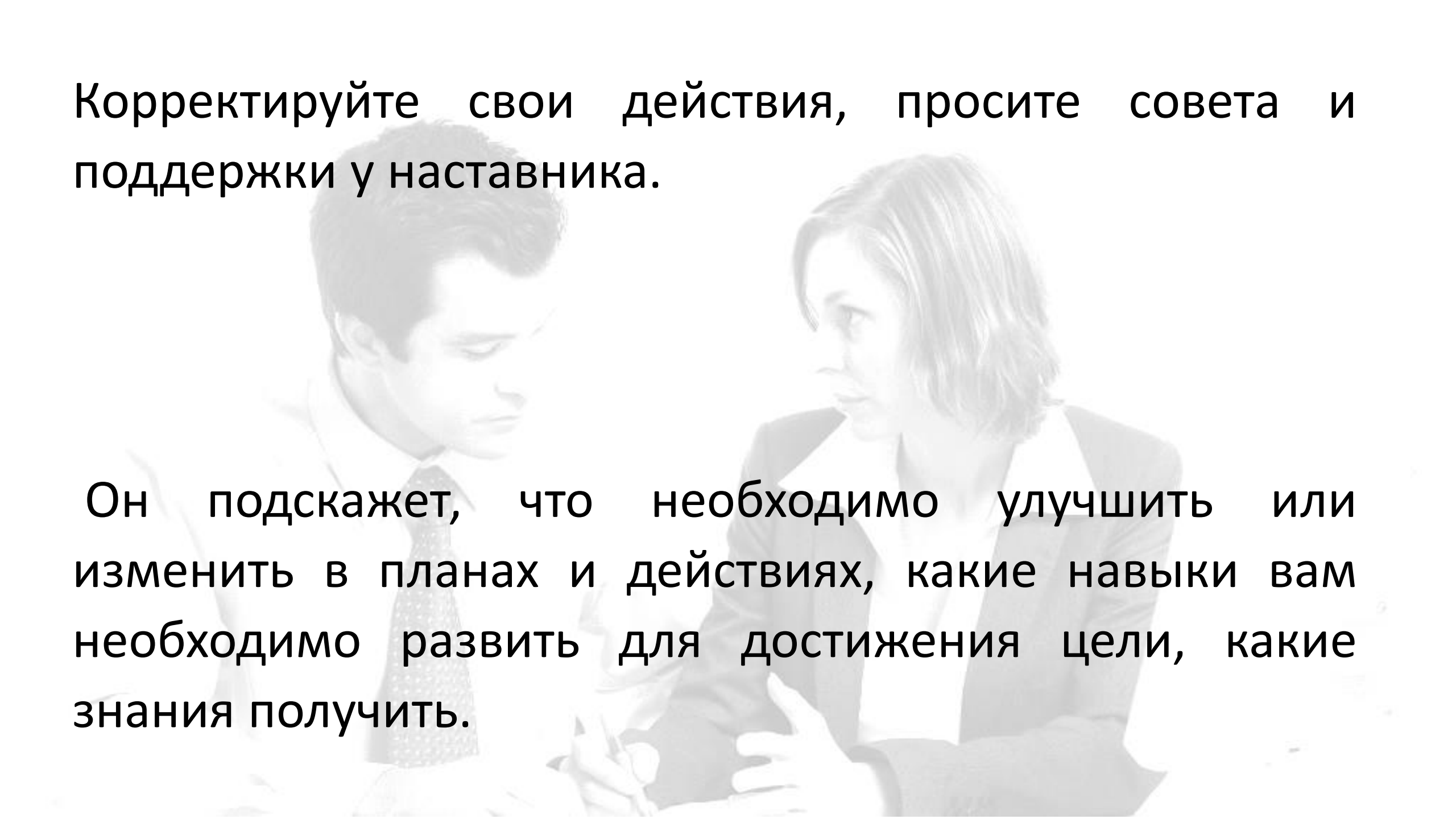
Если вы проведете 365 встреч в году, у вас будут и Клиенты, и Партнеры!

Большой бизнес – это большая статистика!

БОЛЬШОЙ БИЗНЕС – БОЛЬШАЯ СТАТИСТИКА!

Корректируйте свои действия, просите совета и поддержки у наставника.

Он подскажет, что необходимо улучшить или изменить в планах и действиях, какие навыки вам необходимо развить для достижения цели, какие знания получить.



Не забывайте о целях по улучшению здоровья. Определите для себя, каким вы хотите быть через 5-10-20 лет.

Улучшение здоровья даст энергию для реализации финансовых целей, а также знание продукта и профессионализм!



A 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 standing in the background. The image has a green tint.

ЗАДАНИЕ

1. Поставьте перед собой первую цель в Coral Club. Обсудите цель с наставником.
2. Распланируйте вместе с наставником действия для достижения цели.
3. Приступайте к изучению следующих материалов курса «Как заработать первые деньги в Coral Club».

