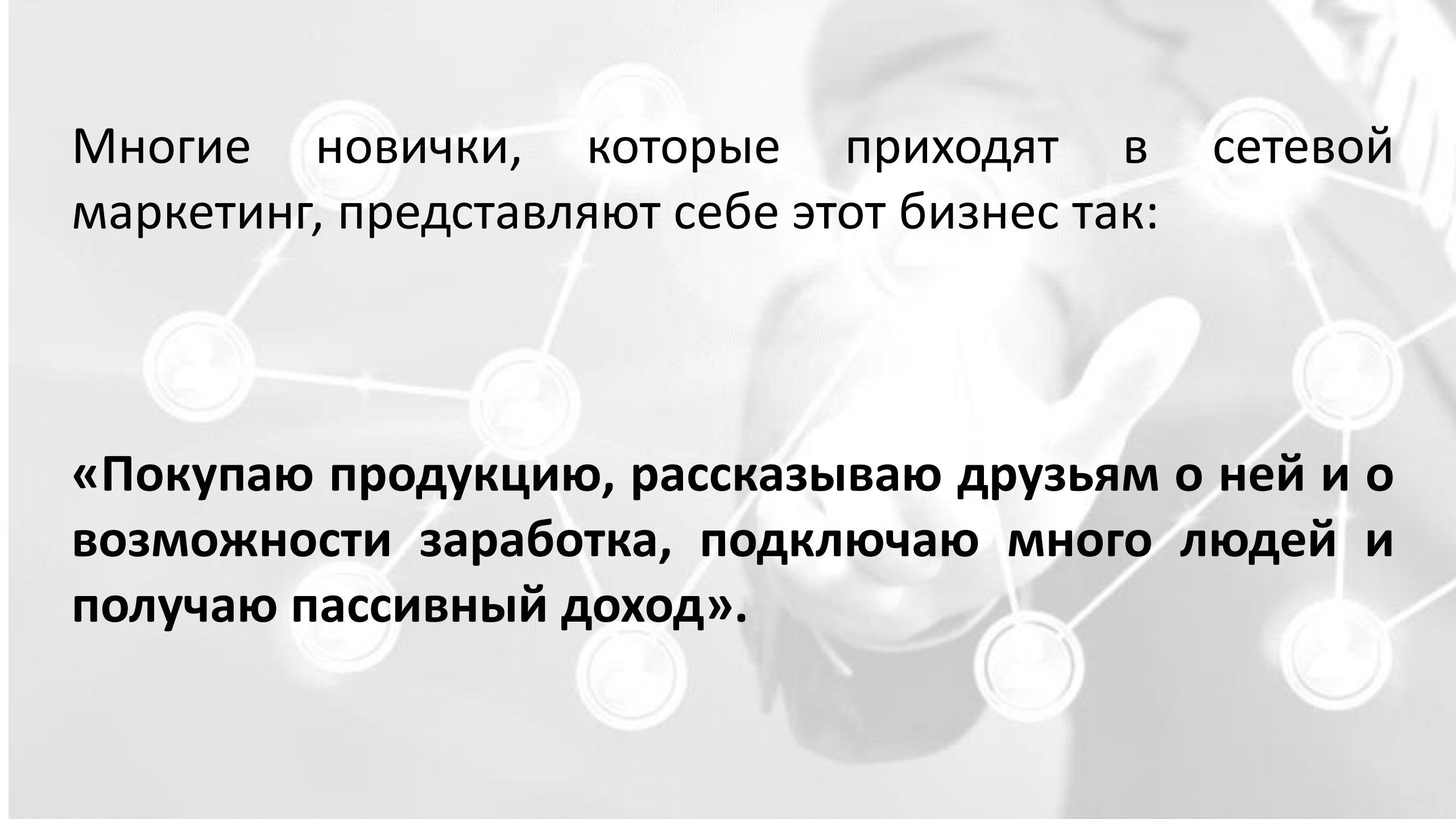


A man in a dark suit is seen from behind, gesturing with his hands as he addresses a large, blurred audience seated in a hall. The entire image is overlaid with a semi-transparent green filter. The text 'РАБОТА ЧЕРЕЗ СОБЫТИЯ' is centered in white, bold, uppercase letters.

РАБОТА ЧЕРЕЗ СОБЫТИЯ

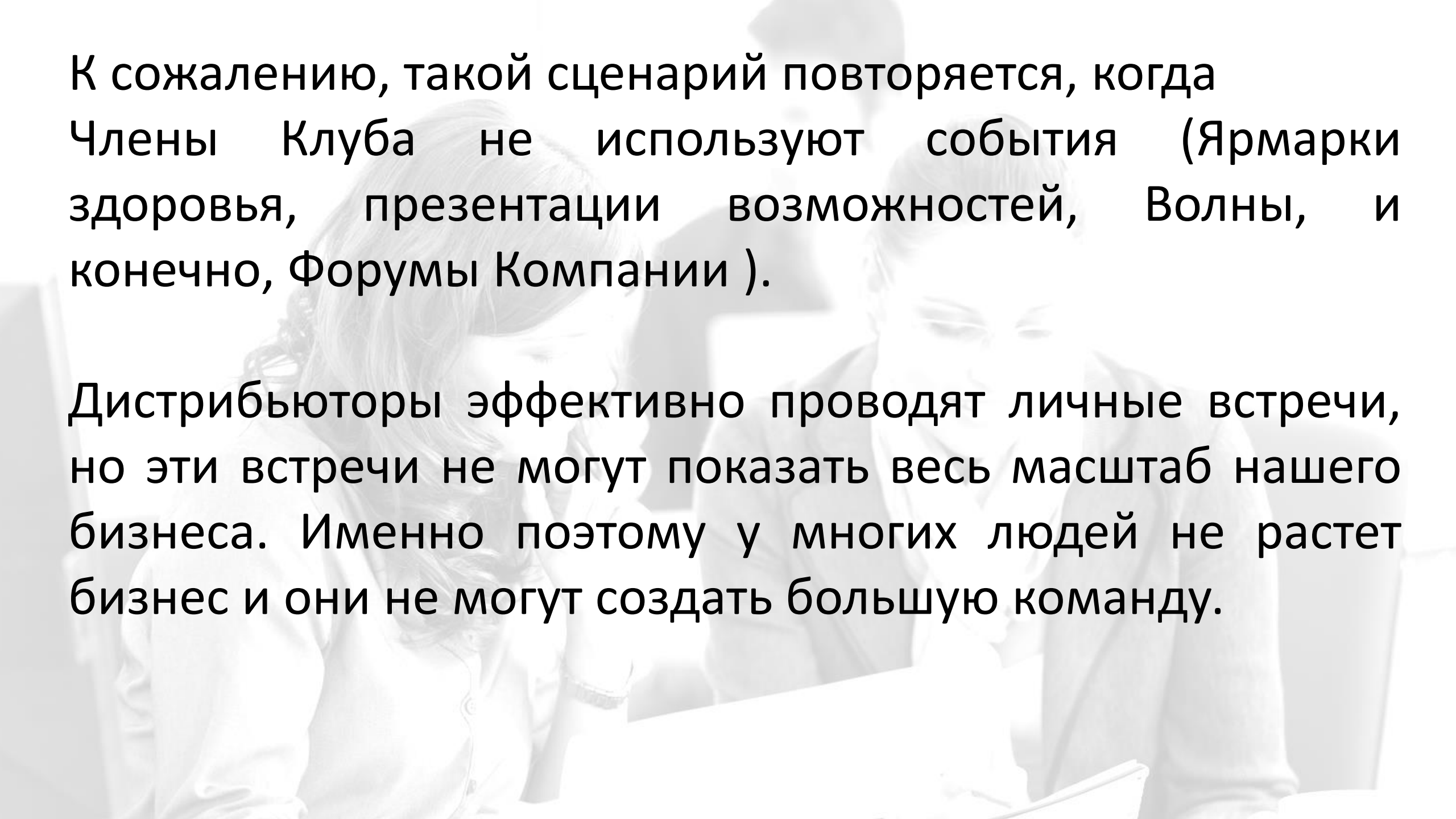


Многие новички, которые приходят в сетевой маркетинг, представляют себе этот бизнес так:

«Покупаю продукцию, рассказываю друзьям о ней и о возможности заработка, подключаю много людей и получаю пассивный доход».

На деле получается немного иначе: человек подключается, проводит встречи с друзьями, получает отказы, разочаровывается в бизнесе и уходит.





К сожалению, такой сценарий повторяется, когда Члены Клуба не используют события (Ярмарки здоровья, презентации возможностей, Волны, и конечно, Форумы Компании).

Дистрибьюторы эффективно проводят личные встречи, но эти встречи не могут показать весь масштаб нашего бизнеса. Именно поэтому у многих людей не растет бизнес и они не могут создать большую команду.

Поэтому важно запомнить: главный инструмент в сетевом маркетинге для создания большой организации — приглашение людей на события разных масштабов, которые проводятся в Компании.

Чем больше ваших людей будет на событиях, тем быстрее вырастет ваша команда, и тем быстрее вы начнёте получать серьёзные деньги. Поэтому старайтесь каждый раз на событие приходить/приезжать с новыми людьми!

Какие бывают события по масштабам?

ГОРОДСКИЕ



Вы наверняка уже провели первые встречи, успели пообщаться с немалым количеством людей. Что эти люди увидели на встречах? Вас (возможно еще вашего наставника), человека, который на бумаге рисует какие-то лестницы и проценты.

Увидели ли потенциальные Партнёры, возможно ваши будущие ключевые Лидеры, масштабы и перспективы бизнеса? Поверили ли они вам (особенно, если вы сами ещё пока не добились успеха)? Не исключено, что пока новички отнеслись к информации с долей недоверия.

Что видит человек, который приходит на презентацию или мастер-класс на городское мероприятие? Он видит большое количество других людей, красиво одетых, с улыбкой на лице. Он видит презентацию на большом экране, он слушает спикера, которому сделали промоушен. И человек начинает понимать: это серьёзное дело, в котором следует разобраться. Это срабатывает гораздо сильнее, и вызывает желание больше узнать об этом предложении.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ



Региональные события - это события, объединяющие несколько городов. Они часто проходят в течение двух дней.

Ярким примером являются «Волны» – мероприятия, проходящие в разных городах и странах, дающие позитив и энергию членам Coral Club, зажигающие новых Лидеров!

НАЦИОНАЛЬНЫЕ
И МЕЖДУНАРОДНЫЕ



По масштабам мероприятия бывают также национальные (в рамках определенной страны) и международные (организуемые для всей Компании).

Как правило, международные мероприятия (например, Форум) организует Компания.

Люди, которые впервые попали на такое событие, смогли по-настоящему увидеть масштаб Компании, услышали ценные советы от ТОП-лидеров и миллионеров, людей, которые уже преуспели в этом бизнесе.




Таких эмоций и такой информации получить невозможно, если ты работаешь только в своем городе!

Когда человек видит настолько большое событие, он начинает понимать, что сетевой маркетинг — очень серьёзный бизнес, объединяющий огромное количество людей и позволяющий зарабатывать большие деньги.

Эта картинка остается у человека в голове и он будет рассказывать об этом и своим потенциальным Партнёрам!

По отзывам многих Лидеров Компании, настоящий бизнес в Coral Club начинается, когда вы привозите на событие Компании минимум 10 человек!



Как пригласить новичка на событие?

Важно сделать две вещи:


- расскажите, что будет на событии;
- покажите преимущества события, чтобы человек увидел личную выгоду!

Часто новички на ваше приглашение отвечают так:
«Я ещё ничего не заработал в этой Компании. Вот поработаю немного, заработаю денег, тогда буду ездить на любые события, куда ты меня позовешь!»

Ответьте Партнёру: «Замечательно, что ты планируешь зарабатывать в Компании! Я за тебя рад и поддерживаю твои планы. Но то, что ты озвучил – типичная логика работника по найму. Ведь даже для того, чтобы работать по найму, ты получал образование, вкладывал время (и не один год), деньги, усилия!

В Coral Club же ты планируешь строить серьёзный бизнес! Серьёзный бизнес – серьезные знания, умения и навыки, передовой опыт и мотивация!

Всё это ты можешь методом «проб и ошибок» нарабатывать годами, а можешь получить на предстоящем событии. Я тебе гарантирую: это событие разделит твой бизнес в Coral Club на «до» и «после»! На событии ты узнаешь методы развития бизнеса, отработанные на практике самыми успешными людьми Компании. Это позволит тебе в несколько раз увеличить свою эффективность в Coral Club.



Ты услышишь истории Успеха Мастеров, которые тебе дадут мощный импульс, вдохновение и энергию к развитию. А ещё – ценное общение с другими Членами Клуба. Представляешь, за два дня у тебя появятся друзья и соратники по всему миру! Так когда-то одно из таких событий изменило и мою жизнь!»

A photograph of two women in business attire sitting at a table, engaged in conversation. The image is overlaid with a semi-transparent green filter. The woman on the left is smiling and looking towards the woman on the right.

ЗАДАНИЕ

1. Изучите дополнительные материалы сайта СВА.

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

- Раздел Лидерский опыт: найдите и посмотрите лайф-хаки Лидеров по приглашению новичков на события.

2. Посетите ближайшее событие, пригласив на него своих Партнеров!

3. Продолжите свое движение к цели в Coral Club!

ЗАДАНИЕ

4.Продолжите изучение материалов сайта СВА, поднимаясь по шагам успеха!



ЗАЧЕТКА

РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ

МАТЕРИАЛЫ >

ШАГИ УСПЕХА

Step 1

Step 2

Step 3

Step 4

Step 5

Coral Business Academy

Начинайте меняться прямо сейчас

