

✓ SĂ FACEM CUNOȘTINȚĂ

- 1 **Abonați-vă la știrile companiei și începeți să vă alăturați chaturilor pe messenger** pentru a conversa cu persoane care împărtășesc aceleași idealuri și pentru a lua parte la evenimente.
- 2 **Efectuați verificarea** pentru a deține cote în mod legal.
- 3 Studiați cabinetul personal pentru a naviga prin secțiuni și a găsi cu ușurință informațiile de care aveți nevoie. Faceți click pe fiecare secțiune: „Portofel”, „Investiții”, „Pentru parteneri”, „Știri”, „Evenimente”, „Oferte promoționale”, „Comunitate”, „Baza de cunoștințe” și altele. Consultați-le, accesați toate filele. Astfel, în viitor veți ști cum să navigați pentru a îndeplini acțiunile disponibile pentru dumneavoastră.
- 4 Consultați cu atenție **„Baza de cunoștințe”**, pentru a găsi răspunsuri la întrebările dumneavoastră.
- 5 **Planificați-vă participarea la webinar** pentru a afla cât mai multe despre proiecte și pentru a transmite în mod competent aceste informații clienților dumneavoastră. În fiecare săptămână, organizați un webinar dedicat unei teme noi cu vorbitori noi, selectând din evenimentele ce vor urma.



✓ ACȚIUNILE INIȚIALE

- 6 Identificați-vă obiectivul în conformitate cu **planul de marketing** pentru a acționa cu certitudine. Stabiliți statusul și veniturile pe care doriți să le obțineți.
- 7 Începeți să utilizați în mod activ opțiunea **„Bonus de pornire”** pentru a obține primele înregistrări ale noilor participanți.
- 8 Stabiliți-vă sarcina principală: înregistrări pe primul nivel al structurii dumneavoastră. Concentrați-vă asupra respectivei sarcini pentru a asigura creșterea structurii.
- 9 Creați un grup sau o pagină publică în orice domeniu de informații, astfel încât să vă construiți propria platformă pentru promovarea proiectelor. Publicați **știrile noastre**.
- 10 Studiați **„Metodologia de lucru a partenerului”** pentru a înțelege întregul proces al viitoarei activități și pentru a găsi mai multe sugestii referitoare la orice acțiune.



✓ DOBÂNDIREA EXPERIENȚEI. MASTER

- 11 Organizați prezentări pentru prietenii și cunoștințele dumneavoastră cu scopul de a atrage investitori și parteneri în structură. Pentru a afla mai multe despre realizarea și susținerea unei prezentări, consultați **capitolul „Cum să interacționați cu clienții”**.
- 12 **Selectați cea mai eficientă promoție** pentru investitorii dumneavoastră potențiali, astfel încât să le puteți explica cu ușurință beneficiile pe care le pot obține. Efectuați prima vânzare și obțineți o recompensă pentru recomandări.
- 13 **Selectați un pachet de investiții** pentru a vă crește veniturile în viitor și pentru a avansa în carieră acum. Începeți să investiți.
- 14 Deveniți participant la **promouri adresate partenerilor**. Implicați-vă activ! Acest lucru vă va ajuta să vă realizați rapid obiectivul.

- 15** Continuați să învățați / să țineți prezentări/ să efectuați vânzări noi. Aceste acțiuni duc la creșterea abilităților, a statusului și a veniturilor dumneavoastră.
- 16** Încheiați faza de „Master”. Felicitări, aveți acum cel puțin trei clienți și un venit. Dezvoltați-vă baza de clienți atrăgând clienți noi și sprijinind investitorii existenți pentru a vă consolida poziția și a vă crește veniturile.



✓ **REZULTATE REMARCABILE. EXPERT**

- 17** Lucrați cu înregistrările noi și vânzările noi, creșteți-vă veniturile. Nu vă opriți! Continuați să creșteți din punct de vedere financiar și să avansați în carieră pentru a beneficia de oportunitățile planului de marketing.
- 18** Lucrați cu clienții atrași (planuri de rate, întâzieri, mărirea pachetelor, revânzări, promoții și loterii) – creșteți valoarea medie a cecului. La **secțiunea „Instruire”** veți găsi multe sugestii și recomandări de la partenerii liderii din diverse țări, astfel încât să obțineți rezultate mai bune în activitatea pe care o desfășurați.
- 19** Creați-vă o echipă de parteneri pe primul nivel al structurii dumneavoastră. Rețineți: în echipă puteți realiza mai multe decât atunci când acționați de unul singur! Echipa va accelera și vă va multiplica succesul și veniturile.
- 20** Creați și formați trei „Masteri” pe primul nivel al structurii dumneavoastră pentru a vă amplifica afacerile, astfel încât să depuneți mai puține eforturi și să realizați mai multe. Gândiți strategic: construiți-vă o afacere care să vă asigure și care să facă lumea un loc mai bun pentru deceniile ulterioare.
- 21** Încheiați faza de „Expert” pentru a avea posibilitatea de a face parte din consiliul de conducere al regiunii. Acest lucru va extinde sfera dumneavoastră de influență, oferindu-vă oportunitatea de a comunica întotdeauna direct cu liderii companiei SOLARGROUP. Și, bineînțeles, va crește și mai mult nivelul veniturilor dumneavoastră permanente.



✓ **SUCCES!**

- 22** Creșteți-vă echipa de parteneri cantitativ și calitativ. Formați-vă, sprijiniți-vă și motivați-vă partenerii, astfel încât să avanseze: obiectivul dumneavoastră este să aveți mai mulți „Masteri” și „Experți” în echipă. Respectivul obiectiv vă va garanta succesul și un venit pasiv permanent din profunzimea structurii!
- 23** Completați și trimiteți-ne **formularul „Povestea succesului”**. Noi vom scrie despre dumneavoastră și experiența pe care ați acumulat-o. Veți putea utiliza aceste informații în prezentările și webinarile pe care le susțineți. Povestea dumneavoastră va fi inclusă în Cartea succesului SOLARGROUP.
- 24** Obțineți statusul de „Profesionist” creând și formând trei „Experți” pe primul nivel al structurii dumneavoastră. Continuați să lucrați cu clienții și echipa. Creșteți-vă veniturile. Obțineți cea mai înaltă recunoaștere din partea echipei și a companiei.
- 25** **Deveniți „Președinte”!** Pentru ca veniturile dumneavoastră să nu fie limitate de nimic. **Deveniți reprezentant al proiectelor SOLARGROUP!** Pentru a dezvolta regiunea dumneavoastră și a fi liderul companiei.

