

✓ BEVEZETÉS

- 1** Iratkozz fel a vállalati hírekre, és csatlakozz a messenger chatekhez, hogy kapcsolatot teremts a hasonlóan gondolkodó emberekkel, és a történések középpontjában maradj.
- 2** Hitelesítsd magadat, hogy legálisan birtokolhasd a tulajdonrészeket.
- 3** Fedezd fel a webirodát, hogy átlásd a menüpontokat, és könnyen megtaláld a szükséges információkat. Kattints az összes menüpontra: „Pénztárca”, „Befektetések”, „Partnerek számára”, „Hírek”, „Események”, „Promóciók”, „Közösség”, „Tudásbázis”, stb. Nézd meg, mi van bennük, menj az összes fülre. Ezután tudni fogod, hogy hova kell belépned a rendelkezésre álló műveletek elvégzéséhez.
- 4** Nézd át figyelmesen a „Tudásbázis”-t, hogy választ találj a kérdéseire.
- 5** Tervezd meg a webinárokon való részvételedet úgy, hogy a lehető legtöbbet tudj a projektekről, és ezeket az információkat okosan közvetítsd az ügyfeleid felé. Vegyél részt minden héten egy webináron egy új témában vagy egy új előadóval, a közelgő események közül választva.



✓ KEZDETI INTÉZKEDÉSEK

- 6** Válassz személyes célpontot a marketingtervednek megfelelően, hogy magabiztosan cselekedhess. Határozd meg magadnak, hogy milyen státuszt és jövedelmet szeretnél elérni.
- 7** Kezdd el aktívan használni a „Kezdő bónusz” opciót, hogy megszerezd az új tagok első regisztrációját.
- 8** Tűzd ki magad elé a fő feladatot – regisztrációk a struktúrad első szintjén. Koncentrálj erre a feladatra, hogy a struktúrad kezdjen formát ölteni.
- 9** Hozz létre egy csoportot, vagy egy nyilvános oldalt bármelyik infopóluson, hogy saját platformod legyen a projektjek népszerűsítéséhez. Tedd közzé a híreinket.
- 10** Tanulmányozd át a „Módszertan a partneri munkához”-t, hogy megértsd az elvégzendő munka teljes folyamatát, és számos tippet találj az egyes tevékenységekhez.



✓ TAPASZTALATSZERZÉS. MESTER

- 11** Tarts bemutatót a barátaidnak és az ismerőseidnek, hogy befektetőket és partnereket szerezz a struktúradba. A prezentáció előkészítésével és megtartásával kapcsolatban lásd a „Hogyan lépünk kapcsolatba az ügyfelekkel” című fejezetet.
- 12** Válassz ki a legmenőbb promóciót a potenciális befektetőid számára, hogy könnyen elmagyarázd az előnyeiket. Érd el az első eladást, és kapj ajánlói jutalékot.
- 13** Válassz ki a saját befektetési csomagodat, hogy a jövőben növeld a jövedelmedet, és már most fejlődj a karrierlétrán. Kezdd el befektetni.
- 14** Válg tagjává a partneri promóciónak. Légy aktív! Ez segít abban, hogy rövid időn belül elérd a céljaidat.

- 15** Folytasd a tanulást/az előadások tartását/ az új eladásokat. Ezek a tevékenységek a kompetenciádnak, a státuszodnak és a jövedelmednek növekedéséhez vezetnek.
- 16** Zárd le a „Mester” lépcsőfokot. Gratulálok, most már legalább három ügyfeled van, és van bevételed. Fejlessz az ügyfélköröd új befektetők toborzásával és a meglévő befektetők támogatásával, hogy megerősítsd pozíciódat és növeld a jövedelmedet.



✓ JELENTŐS EREDMÉNYEK. SZAKÉRTŐ

- 17** Dolgozz új regisztrációkon és új eladásokon - növeld a bevételedet. Ne állj meg itt! Folytasd a pénzügyi és szakmai növekedést, hogy a marketingtervben szereplő összes lehetőséget megvalósíthasd.
- 18** Dolgozz a már megszerzett ügyfelekkel (részletfizetés, késedelmek, csomagok növelése, másodlagos értékesítés, promóciók és nyereményjátékok) - növeld az átlagodot. A **„Képzés” menüpontban** számos tippet és tanácsot találsz a különböző országok vezető partnereitől a munka hatékonyabb elvégzéséhez.
- 19** Alakítsd ki a partnereid csapatát a struktúrád első szintjén. Ne feledd: egy csapattal mindig többet tudsz elérni, mint egyedül! A csapat felgyorsítja és megsokszorozza a sikereidet és a bevételedet.
- 20** Hozz létre és képezz ki három „Mestert” a struktúrád első szintjén, hogy növeld a vállalkozásodat, kevesebbet dolgozz és többet keress. Gondolkodj stratégiaileg - építs olyan vállalkozást, amely évtizedekig gondoskodik rád és javítja a világot.
- 21** Zárd le a „Szakértő” lépcsőfokot, hogy csatlakozhass a régió vezetői tanácsához. Ez kiterjeszti befolyási a köröd, és lehetőséget ad arra, hogy rendszeresen közvetlenül kommunikálhass a SOLARGROUP vállalat felsővezetőivel. És természetesen még tovább növeld az állandó jövedelmedet.



✓ SIKER!

- 22** Növeld a partneri csapatod létszámát és minőségét. Képezd, támogasd és motiváld a partnereidet a fejlődésre: több „Mester” és „Szakértő” a csapatodba, ez legyen a célod. A sikerhez és az állandó passzív jövedelemhez vezet, méghozzá a struktúra mélyéről!
- 23** Töltsd ki a **Sikertörténet** űrlapot, és küldd el nekünk. Írni fogunk rólad és a tapasztalataidról. Ezt az anyagot felhasználhatod a prezentációidban és webinarjaidon. A történeted bekerül a SOLARGROUP Sikerek könyvébe.
- 24** Érd el a „Profi” státuszt három „Szakértő” létrehozásával és képzésével a struktúrád első szintjén. Folytasd a munkát az ügyfelekkel és a csapattal. Növeld a jövedelmedet. Kapj maximális elismerést a csapatától és a vállalattól.
- 25** **Válj „Elnök”-ké!** Hogy a jövedelmed ne korlátozódjon semennyire. **Válj a SOLARGROUP projektek képviselőjévé!** Hogy fejleszthesd a saját régiódat, és válj a vállalat első számú arca.

