

✓ GIỚI THIỆU

- 1** Theo dõi tin tức của công ty và tham gia các cuộc trò chuyện trên trình nhắn tin để giao tiếp với những người cùng chí hướng và nắm bắt các sự kiện.
- 2** Làm xác minh để sở hữu hợp pháp cổ phiếu của bạn.
- 3** Khám phá văn phòng hành chính để điều hướng các phần và dễ dàng tìm thấy thông tin bạn cần. Nhấn vào từng phần: Ví, Đầu tư, Đối tác, Tin tức, Sự kiện, Khuyến mại, Cộng đồng, Cơ sở kiến thức, v.v. Xem có gì trong đó, kiểm tra tất cả các tab. Trong tương lai, bạn sẽ biết mình cần đi đến những đâu để thực hiện các hành động.
- 4** Cẩn thận xem qua "Cơ sở kiến thức" để tìm câu trả lời cho câu hỏi của bạn.
- 5** Lên kế hoạch tham gia hội thảo trực tuyến để tìm hiểu càng nhiều càng tốt về các dự án và truyền đạt thông tin này một cách thành thạo tới khách hàng của bạn. Mỗi tuần, hãy tham dự hội thảo trên web về một chủ đề mới hoặc với một diễn giả mới, chọn từ các sự kiện sắp tới.



✓ HÀNH ĐỘNG BAN ĐẦU

- 6** Chọn một mục tiêu cá nhân phù hợp với kế hoạch tiếp thị để tự tin hành động. Đặt ra trạng thái và mức thu nhập bạn muốn đạt được.
- 7** Bắt đầu sử dụng tùy chọn Tiền thưởng khởi đầu để hưởng lợi ích đăng ký đầu tiên của những người tham gia mới.
- 8** Đặt cho mình mục tiêu chính là người đăng ký ở cấp độ đầu tiên trong cấu trúc của bạn. Tập trung vào nhiệm vụ này để đảm bảo cấu trúc của bạn bắt đầu hình thành.
- 9** Tạo một nhóm hoặc trang công khai trên bất kỳ mạng xã hội nào để bạn có nền tảng riêng giúp quảng bá dự án. Đăng tin tức của chúng tôi.
- 10** Nghiên cứu "Phương pháp luận làm việc của đối tác" để hiểu toàn bộ quy trình của công việc sẽ được thực hiện và tìm thấy các lời khuyên cho từng hành động.



✓ TRẢI NGHIỆM TRÒ CHƠI. BẬC THẦY

- 11** Thuyết trình trước bạn bè và người quen để tìm kiếm nhà đầu tư và đối tác cho dự án của bạn. Xem chương có tiêu đề "Cách tương tác với khách hàng" để được hướng dẫn cách chuẩn bị và trình bày bài thuyết trình.
- 12** Chọn ưu đãi hấp dẫn nhất cho các nhà đầu tư tiềm năng của bạn để dễ dàng giải thích các lợi ích cho họ. Thực hiện lần bán hàng đầu tiên của bạn và nhận thù lao giới thiệu.
- 13** Hãy chọn gói đầu tư để tăng thu nhập trong tương lai và thăng tiến trên nấc thang sự nghiệp ngay từ bây giờ. Bắt đầu đầu tư.
- 14** Trở thành người tham gia khuyến mại cho đối tác. Hoạt động thật tích cực! Điều này sẽ giúp bạn đạt được mục tiêu của mình trong một khoảng thời gian ngắn.

- 15 Tiếp tục học tập / thuyết trình / thực hiện các giao dịch bán hàng mới. Những hành động này sẽ dẫn đến kết quả nâng cao chuyên môn, địa vị và thu nhập của bạn.
- 16 Hoàn thành bước "Bậc thầy". Xin chúc mừng, bây giờ bạn có ít nhất ba khách hàng và một nguồn thu nhập. Phát triển cơ sở khách hàng của bạn bằng cách tuyển dụng các nhà đầu tư mới và duy trì các nhà đầu tư hiện có để củng cố vị trí và tăng thu nhập của bạn.



✓ KẾT QUẢ TƯƠNG ĐỐI. CHUYÊN GIA

- 17 Làm việc với các đăng ký mới và lượt bán hàng mới - tăng thu nhập của bạn. Đừng dừng lại! Tiếp tục phát triển tài chính và sự nghiệp khôn ngoan để tận dụng tối đa kế hoạch tiếp thị.
- 18 Làm việc với khách hàng mà bạn đã thu hút (gói trả góp, thanh toán quá hạn, tăng kích cỡ gói, bán hàng thứ cấp, ưu đãi và xổ số) - tăng cường kiểm tra doanh số bán hàng trung bình của bạn. Trong **phần "Đào tạo"**, bạn sẽ tìm thấy rất nhiều mẹo và mẹo vặt từ các đối tác hàng đầu ở các quốc gia khác nhau để thực hiện công việc hiệu quả hơn.
- 19 Định hình nhóm đối tác ở cấp độ đầu tiên trong cấu trúc của bạn. Hãy nhớ rằng: bạn luôn có thể làm được nhiều việc hơn với một nhóm hơn là một mình! Nhóm sẽ tăng tốc và nhân lên thành tích và thu nhập của bạn.
- 20 Tạo và đào tạo ba "Bậc thầy" ở cấp độ đầu tiên trong cấu trúc của bạn để mở rộng quy mô kinh doanh, làm việc ít hơn và kiếm được nhiều tiền hơn. Hãy suy nghĩ một cách chiến lược - xây dựng một doanh nghiệp sẽ cung cấp cho bạn và cải thiện thế giới trong nhiều thập kỷ tới.
- 21 Hoàn thành bước "Chuyên gia" để có thể tham gia hội đồng lãnh đạo của khu vực. Điều này sẽ mở rộng phạm vi ảnh hưởng của bạn và cho bạn cơ hội liên lạc trực tiếp với các quan chức hàng đầu của SOLARGROUP một cách thường xuyên. Và, tất nhiên là điều đó sẽ tăng thu nhập lâu dài của bạn hơn nữa.



✓ THÀNH CÔNG!

- 22 Mở rộng quy mô nhóm đối tác của bạn cả về số lượng và chất lượng. Đào tạo, hỗ trợ và thúc đẩy các đối tác của bạn phát triển: mục tiêu của bạn là có thêm nhiều "Bậc thầy" và "Chuyên gia" trong nhóm. Điều này dẫn bạn đến thành công và thu nhập thụ động vĩnh viễn từ chiều sâu cấu trúc của bạn!
- 23 Điền vào biểu mẫu **"Câu chuyện thành công"** và gửi cho chúng tôi. Chúng tôi sẽ viết về bạn và kinh nghiệm của bạn. Bạn có thể sử dụng nội dung này trong các bài thuyết trình và hội thảo trên web của mình. Câu chuyện của bạn sẽ được đưa vào Cuốn sách Thành công của SOLARGROUP.
- 24 Đạt trạng thái "Nhà chuyên nghiệp" bằng cách tạo và đào tạo ba "Chuyên gia" ở cấp độ đầu tiên trong cấu trúc của bạn. Tiếp tục làm việc với khách hàng và nhóm. Tăng thu nhập của bạn. Nhận được sự công nhận tối đa từ nhóm của bạn và công ty.
- 25 **Trở thành một "Tổng thống"!** Để đảm bảo rằng thu nhập của bạn không bị giới hạn bởi bất cứ điều gì. **Trở thành đại diện cho các dự án của SOLARGROUP!** Để phát triển khu vực của riêng bạn và trở thành nhân vật hàng đầu của công ty.

