

✓ ЗАПОЗНАВАЊЕ

- 1 Претплатете се на новостите на компанијата и придружете се на четовите на месинџерите** за да комуницирате со истомисленици и да бидете во средиштето на настаните.
- 2 Верифицирајте се** за да можете законски да поседувате удели.
- 3** Проучете го бек-офисот за да можете да се снаоѓате во разните делови и лесно да ги наоѓате информациите што Ви се потребни: Паричник, Инвестиции, За партнери, Новости, Настани, Промотивни понуди, Заедница, База на знаење, итн. Погледнете што содржат тие, истражете ги сите картички. Подоцна ќе знаете каде треба да одите за да ги вршите достапните активности.
- 4** Внимателно разгледајте го делот „**База на знаење**“ за да ги најдете одговорите на Вашите прашања.
- 5 Планирајте го Вашето учество на вебинарите** за да дознаете што е можно повеќе за проектите и исправно да им ги пренесете информациите на Вашите клиенти. Присуствувајте секоја седмица на вебинар со нова тема или со нов говорник, избирајќи некој од претстојните настани.



✓ ПОЧЕТНИ АКТИВНОСТИ

- 6** Одредете си лична цел во согласност со **маркетинг планот** за да настапите со самодоверба. Сами одлучете кој статус и каква заработка сакате да постигнете.
- 7** Почнете активно да ја користите промоцијата **Почетен бонус** за да регистрирате нови учесници.
- 8** Поставете си една важна цел — регистрации на првото ниво во Вашата структура. Фокусирајте се на оваа задача за да почнете со формирање на своја структура.
- 9** Креирајте група или јавна страница која ќе Ви служи како лична платформа за промоција на проектите. Постирајте ги **нашите новости**.
- 10** Проучете го делот „**Работна методологија на партнерите**“ за да разберете како тече целиот процес на работата која треба да ја вршите и да најдете многу упатства за секој чекор.



✓ СТЕКНУВАЊЕ ИСКУСТВО. МАСТЕР

- 11** Одржете им презентација на Вашите пријатели и познаници за да добиете нови инвеститори и партнери во Вашата структура. Во **поглавјето со наслов „Како да се комуницира со клиенти“** ќе најдете упатства како да подготвите и да изнесете презентација.
- 12** **Изберете ја најдобрата понуда** за своите потенцијални инвеститори за да можете едноставно да им објасните какви користи ќе имаат од неа. Остварете ја својата прва продажба и освојте надоместок за препорака.
- 13** **Изберете инвестициски пакет** за да ја зголемите својата заработка во иднина и за да напредувате на скалата на кариерата уште сега. Почнете да инвестирате.
- 14** Учествувајте во **промоцијата за партнери**. Бидете активни! Ова ќе Ви помогне за кратко време да ја постигнете Вашата цел.

- 15 Продолжете да учите/ да држите презентации/ да остварувате нови продажби. Сите овие работи ќе Ви помогнат да станете покомпетентни, и ќе го зголемат Вашиот статус и приходи.
- 16 Постигнете го статусот „Мастер“. Ви честитаме, сега имате најмалку три клиенти и заработка. Проширете ја Вашата база на клиенти така што привлечете нови, и ќе ги поддржувате постоечките инвеститори за да ја зајакнете својата позиција и да ја зголемите својата заработка.



✓ ЗНАЧАЈНИ РЕЗУЛТАТИ. ЕКСПЕРТ

- 17 Работете на нови регистрации и на нови продажби — зголемете ги своите приходи. Не застанувајте! Продолжете да растете во финансиски поглед и да напредувате на скалата на кариерата за да го реализирате сето она што го нуди маркетинг планот.
- 18 Работете со клиентите што веќе сте ги привлечле (отплаќање на рати, задоцнети уплати, зголемување на пакети, секундарни продажби, промоции и лотарии) — зголемете ги просечните продажби. Во **делот „Обука“**, ќе најдете многу совети и лајфхакови од водечките партнери во разни земји кои ќе Ви помогнат поефикасно да си ја вршите работата.
- 19 Формирајте го својот тим од партнери на првото ниво од Вашата структура. Запамтете: секогаш можете да направите многу повеќе со тим отколку сами! Тимот значително ќе го забрза и ќе го зголеми Вашиот успех и Вашите приходи.
- 20 Обучете тројца во првото ниво од Вашата структура и помогнете им да станат „Мастери“ за да го проширите својот бизнис, да работите помалку и да заработувате повеќе. Размислувајте стратешки — изградете бизнис со кој ќе може да се издржувате и да го подобрите светот во идните децении.
- 21 Стекнете статус „Експерт“ за да бидете еден од водечките лица во Вашиот регион. Тоа ќе ја прошири Вашата сфера на влијание и ќе Ви овозможи директно да комуницирате со раководителите на SOLARGROUP на редовна основа. И, се разбира, додатно ќе ги зголеми Вашите постојани приходи.



✓ УСПЕХ!

- 22 Проширете го својот партнерски тим по број и подобрете го неговиот квалитет. Обучувајте ги, поддржувајте ги и мотивирајте ги Вашите партнери да напредуваат: Вашата цел е што повеќе „Мастери“ и „Експерти“ во тимот. Тоа ќе Ве води до успех и до постојан пасивен приход од длабочината на Вашата структура!
- 23 Пополнете го **формуларот „Приказна за успехот“** и испратете ни го. Ќе ја објавиме приказната за Вас и за Вашето искуство. Можете да го користите тој материјал во своите презентации и вебинари. Вашата приказна ќе стане дел од Книгата на успеси на SOLARGROUP.
- 24 Постигнете статус „Професионалец“ така што ќе создадете и ќе обучите тројца „Експерти“ во првото ниво на Вашата структура. Продолжете да работите со клиентите и со тимот. Зголемете ги своите приходи. Стекнете најголемо признание од Вашиот тим и од компанијата.
- 25 **Станете „Претседател“!** Така Вашиот приход нема да биде ограничен со ништо. **Станете претставник на проектите на SOLARGROUP!** На тој начин ќе имате сопствен регион и ќе станете претставник на компанијата.

