

## INTRODUÇÃO

- 1** Subscreva às notícias da empresa e adira às conversas de chat por messenger para permanecer em comunicação com indivíduos de ideais semelhantes aos seus e posicionar-se no centro dos acontecimentos.
- 2** Submeta-se ao processo de verificação para assegurar a titularidade das suas quotas, legalmente.
- 3** Explore a área administrativa e navegue por entre as suas diversas secções, para encontrar facilmente as informações de que necessita. Clique para explorar cada uma das secções: Carteira, Investimentos, Para Sócios, Notícias, Eventos, Ofertas Promocionais, Comunidade, Base de Conhecimentos, etc. Explore-as e veja os seus conteúdos, consulte todos os separadores. No futuro, saberá exatamente onde se dirigir para desempenhar as diversas ações disponíveis.
- 4** Explore cuidadosamente a "Base de Conhecimentos" para encontrar as respostas às suas questões.
- 5** Planeie a sua participação em webinars para ficar a conhecer tanto quanto possível a respeito dos projetos e garantir que consegue transmitir as informações aos seus clientes eficazmente e de forma competente. A cada semana, escolha participar num webinar sobre um novo tópico ou organizado por um novo orador, por entre as opções de eventos futuros que lhe são apresentadas.



## AÇÕES INICIAIS

- 6** Escolha um objetivo pessoal que esteja alinhado com o plano comercial para que possa agir com toda a confiança. Defina o estatuto e rendimento que gostaria de alcançar.
- 7** Comece a utilizar ativamente a opção Bónus de Principiantes para lucrar com os primeiros registos dos novos participantes.
- 8** Defina para si mesmo qual a sua meta principal de registos no primeiro nível da sua estrutura. Mantenha-se focado nesta tarefa para garantir que a sua estrutura começa a ganhar forma.
- 9** Crie um grupo ou uma página pública em qualquer rede social ou espaço de comunicação, de forma a estabelecer a sua própria plataforma para a divulgação de projetos. Publique as nossas notícias.
- 10** Estude o recurso "Metodologias de Trabalho à Atividade de Sócio" para compreender em grande detalhe todo o processo e atividade a desempenhar, e encontre ainda dicas relevantes e úteis para cada tarefa.



## AQUISIÇÃO DE EXPERIÊNCIA. MESTRE

- 11** Conduza uma apresentação aos seus colegas e conhecidos para atrair investidores e sócios para a sua estrutura. Consulte o capítulo intitulado "Como interagir com os seus clientes" com instruções de como preparar e conduzir uma apresentação.
- 12** Escolha a melhor oferta para os seus possíveis investidores, de forma a que consiga explicar mais eficazmente as vantagens inerentes. Faça a sua primeira venda e obtenha a sua remuneração de referência.
- 13** Escolha o seu pacote de investimento para aumentar o seu rendimento futuro e ascender na hierarquia comercial agora. Comece a investir.
- 14** Adira à promoção destinada aos sócios. Mantenha um perfil proativo! Esta abordagem ajudá-lo-á a alcançar as suas metas num curto espaço de tempo.

- 15 Continue a aprender/ conduzir apresentações/ fazer novas vendas. Estas ações permitem-lhe melhorar a sua perícia, estatuto e rendimento.
- 16 Conclua o patamar de "Mestre". Parabéns, agora possui no mínimo três clientes e um rendimento desta sua atividade. Continue a desenvolver a sua base de clientes ao recrutar novos investidores e manter os existentes, de forma a solidificar a sua posição e aumentar o seu rendimento.



## ✓ RESULTADOS CONSIDERÁVEIS. PERITO

- 17 Continue a trabalhar em prol de assegurar novos registos e novas vendas - foque-se em aumentar o seu rendimento. Não pare! Continue a crescer financeiramente e a um nível profissional para aproveitar ao máximo as oportunidades do plano comercial.
- 18 Continue a trabalhar com os clientes que já atraiu para o projeto (atente nos planos de pagamento em prestação, pagamentos em atraso, aumento do valor dos pacotes, vendas secundárias, ofertas e lotarias) - aumente o montante médio das suas vendas. Na **secção de "Formação"**, poderá encontrar uma série de dicas e truques dos sócios de destaque de diferentes países para conseguir desempenhar as suas funções mais eficazmente.
- 19 Continue a aperfeiçoar a sua equipa de sócios no primeiro nível da sua estrutura. E lembre-se: pode sempre alcançar mais em equipa do que sozinho! A equipa ajuda-o a acelerar e multiplicar os seus esforços, resultados e rendimento.
- 20 Crie e treine três "Mestres" no primeiro nível da sua estrutura para potenciar ainda mais a sua atividade, trabalhar menos horas e auferir mais rendimentos. Pense de forma estratégica - construa uma atividade comercial que garanta a sua estabilidade financeira e torne o mundo num lugar melhor nas décadas vindouras.
- 21 Conclua o patamar de "Perito" para se habilitar a integrar o conselho de liderança da região. Assim, poderá expandir a sua esfera de influência e adquirir a oportunidade de permanecer em comunicação direta com os dirigentes da SOLARGROUP regularmente. E, como é claro, aumentar ainda mais o seu rendimento permanente.



## ✓ SUCESSO!

- 22 Aumente a sua equipa de sócios, tanto em quantidade como em qualidade. Treine, apoie e motive os seus sócios a crescer ainda mais: a sua meta deve ser sempre possuir mais "Mestres" e "Peritos" na sua equipa. Assim, poderá garantir o seu sucesso e assegurar um rendimento passivo permanente, baseado na profundidade da sua estrutura!
- 23 Preencha o **formulário "História de Sucesso"** e envie-o para a nossa equipa. Com base nele, redigimos um artigo sobre si e a sua experiência. Pode utilizá-lo posteriormente nas suas apresentações e webinars. A sua história será ainda incluída no Livro de Sucessos da SOLARGROUP.
- 24 Alcance o estatuto de "Profissional" ao criar e formar três "Peritos" no primeiro nível da sua estrutura. Continue a desenvolver a sua atividade junto dos clientes e da sua equipa. Aumente o seu rendimento. Obtenha o máximo de reconhecimento possível da sua equipa e da empresa.
- 25 **Alcance o patamar de "Presidente"!** Certifique-se que não existem limites ao seu rendimento. **Torne-se num dos representantes dos projetos da SOLARGROUP!** Direcione os seus esforços para o desenvolvimento da sua região e seja uma figura de destaque da empresa.

