

## ✓ FAIRE CONNAISSANCE

- 1 **Abonnez-vous aux annonces de l'entreprise et rejoignez des tchats dans les messageries instantanées** pour pouvoir discuter avec des personnes partageant les mêmes idées et être au cœur des événements.
- 2 **Effectuez la vérification** de votre compte pour posséder des parts d'investissement légalement.
- 3 Examinez votre back office SOLARGROUP pour naviguer facilement dans les sections et trouver les informations dont vous avez besoin. Cliquez sur chaque section : "Portefeuille", "Investissements", "Pour les partenaires", "Actualités", "Événements", "Promotions", "Communauté", "Base de connaissances" et d'autres. Regardez tout ce que vous pouvez trouver là-dedans, cliquez sur tous les onglets. À l'avenir, vous saurez où vous devrez aller pour pouvoir utiliser toutes les fonctionnalités qui sont disponibles pour vous.
- 4 Lisez attentivement la "**Base de connaissances**" pour y trouver des réponses à vos questions.
- 5 **Programmez votre participation à des webinaires** pour en savoir le plus possible sur le projet et pouvoir transmettre cette information à vos clients. Chaque semaine, connectez-vous à un webinar sur un nouveau sujet ou avec un nouvel orateur, en choisissant parmi les événements à venir.



## ✓ ACTIONS INITIALES

- 6 Choisissez votre objectif personnel selon le **plan de marketing** pour travailler en toute confiance. Fixez pour vous-même, quel statut et quel revenu vous voulez atteindre.
- 7 Commencez à utiliser activement l'option "**Bonus de départ**" pour obtenir les premières inscriptions de nouveaux participants au projet.
- 8 Fixez-vous la tâche principale, celle d'obtenir des inscriptions au premier niveau de votre structure. Concentrez-vous sur cette tâche pour que votre structure commence à se former.
- 9 Créez une communauté ou une page publique dans n'importe quel champ d'informations, car cela vous permettra d'avoir votre propre plate-forme pour promouvoir les projets. Publiez **nos annonces** sur cette plate-forme.
- 10 Apprenez la "**Méthodologie de travail du partenaire**" pour comprendre tout le processus du travail à venir et trouver de nombreuses astuces pour chaque action.



## ✓ ACQUÉRIR DE L'EXPÉRIENCE. MASTER

- 11 Faites une présentation à vos amis et connaissances pour attirer des investisseurs et des partenaires dans votre structure. Regardez **le chapitre "Comment interagir avec les clients"** pour préparer et tenir une présentation efficace.
- 12 **Choisissez la meilleure promotion** pour vos investisseurs potentiels afin de pouvoir expliquer plus facilement leurs avantages. Faites la première vente et obtenez des bonus de partenariat.
- 13 **Choisissez le pack d'investissement** que vous allez payer pour augmenter vos revenus à l'avenir et gravir les échelons de carrière dès à présent. Commencez à investir.
- 14 Participez à **des promotions pour les partenaires**. Soyez actif ! Cela vous aidera à atteindre votre objectif en peu de temps.

- 15 Continuez à apprendre / à faire des présentations / à faire de nouvelles ventes. Ces actions entraîneront une augmentation de vos compétences, de votre statut et de vos revenus également.
- 16 Remplissez les conditions nécessaires pour atteindre le statut de "Master". Félicitations, vous avez maintenant au moins trois clients et un revenu. Développez votre clientèle en attirant de nouveaux investisseurs et en soutenant les investisseurs existants pour renforcer votre position et augmenter vos revenus.



## ✓ RÉSULTAT IMPORTANT. EXPERT

- 17 Travaillez pour obtenir de nouvelles inscriptions et faire de nouvelles ventes, car cela vous permettra d'augmenter vos revenus. Surtout ne vous arrêtez pas ! Continuez à augmenter vos revenus et à atteindre de nouveaux statuts pour réaliser toutes les opportunités qui vous sont offertes dans le plan de marketing SOLARGROUP.
- 18 Travaillez avec les clients déjà inscrits (paiement des packs, paiements en retard, upgrade des packs, ventes secondaires, promotions et tirages au sort) pour augmenter le montant de vente moyen. Dans **la section "Formation"**, vous trouverez de nombreux conseils et astuces des principaux partenaires de différents pays qui vous aideront à effectuer ce travail plus efficacement.
- 19 Formez votre équipe de partenaires au premier niveau de votre structure. Rappelez-vous qu'avec une équipe, vous pourrez toujours faire plus qu'en travaillant tout seul ! L'équipe va parfois accélérer et augmenter vos succès et vos revenus.
- 20 Créez et formez trois "Masters" au premier niveau de votre structure pour faire évoluer votre entreprise, travailler moins et gagner plus. Réfléchissez à votre stratégie pour construire une entreprise qui vous fournira des revenus et qui améliorera le monde pour les décennies à venir.
- 21 Remplissez toutes les conditions nécessaires pour devenir "Expert" et pour pouvoir entrer dans le conseil des leaders de la région. Cela élargira votre champ d'influence et vous permettra de communiquer directement avec les dirigeants de SOLARGROUP sur une base continue. Bien sûr que cela augmentera encore votre niveau de revenu permanent.



## ✓ SUCCÈS !

- 22 Faites évoluer votre équipe de partenariat en nombre et en qualité. Formez, soutenez et motivez vos partenaires à se développer : votre objectif est d'avoir plus de "Masters" et d'"Experts" dans votre équipe. Cet objectif vous mènera au succès et au revenu passif constant provenant du fond de la structure !
- 23 Remplissez **le formulaire "Histoires de succès"** et envoyez-le-nous. Nous allons publier votre histoire et votre expérience. Vous pourrez utiliser ce matériel dans vos présentations et webinaires. Votre histoire sera également incluse dans le "Livre des succès SOLARGROUP".
- 24 Atteignez le statut de "Professionnel" en créant et en formant trois "Experts" au premier niveau de votre structure. Continuez à travailler avec les clients et l'équipe. Augmentez ainsi vos revenus. Obtenez le maximum de reconnaissance de l'équipe et de l'entreprise.
- 25 **Devenez "Président" !** Pour que votre revenu ne soit limité par rien du tout. **Devenez représentant des projets SOLARGROUP !** Pour développer votre propre région et être une des premières personnes de l'entreprise.

