

KEZDŐ LÉPÉSEK



Varga Vivien
Manager



LÉPÉSEK, MELYEKKEL ERŐS VÁRAT
ÉPÍTESZ

*Fontos első teendők
regisztráció után*

Csoportok: Mentorod segít abban, hogy bekerülj a csoportokba, ahol mindig napra kész információkat adunk át neked. Csekkold őket minden nap!

- **EliteSuccessTribe** facebook csoport, (csapat csoportja, csak tagoknak)
- **EliteSuccessTribe whatsapp** csoport ([🌐 Elite Success Tribe](#)),
- **Új indulóknak whatsapp** ([🌐 Új indulók \(Onboarding csoport\)](#)), ahol nap, mint nap támogatunk az első sikerek elérésében.
- És várunk szeretettel az **Elite Illat és élményklub termékes** csoportba is, ahova tájékoztatott vendégeket is hívhatsz ([🌐 Elite Illat és Élmény Klub 💎 | Facebook](#))

Webiroda: Töltsd fel azonnal regisztráció után a személyidet, vagy útleveledet, nézzétek át mentoroddal közösen a webirodát és kérj segítséget az első rendelésben!

Táska kiegészítés: Az illat táskába, nincs benne minden minta! Az alábbiakat szerezd be mellé, hogy profi munkát végezhess! A legjobb, ha már regisztrációkor beszerezitek! Ha nem volt rá lehetőség utólag is tudod pótolni:

- Mytologik (MY001)
- c032, c034, c036, c037, c078, c079, c107, c108, c145, c205, c217, c250, c265, c292, c277, c263
- Clove24, Clove25, Clove22, CEvent23M, CEvent23W, CMultiverse, CNADIR, CIMPERATRIX
- CCP0001, CCP0002, CCP0003, CCP0004, CCP0005, CCP0006 (lakásillatosító)
- CP019, CP020, CP021 (textil és lakásillatosító)

Csináltass profi katalógust a meglévő pdf termék dokumentumokból az alábbi weboldalon: [🌐 Itthon](#)

Amit első körben nézz meg:

- Onbording videó: [🌐 Onboarding Indulj profin](#) és használd hozzá ezt a pdf dokumentumot, hogy azonnal sikereket tudj elérni és tovább adhasd azoknak, akik veled tartanak!
- Csapat weboldal: [🌐 Elite Success Tribe](#)

- Drive mappa, ahol hasznos videókat és termék anyagokat találsz: [🌐 Chogan - Google Drive](#)
- Vedd meg a jegyed az aktuális rendezvényre
- Ezt a két dátumot írd fel, a heti online programok időpontja:
minden szerda 19:00 Coaching (tagoknak),
minden szerda 20:00 prezentáció (vendégeknek)
 link mind a két eseményre: [🌐 Join our Cloud HD Video Meeting](#)

Célok

Mielőtt munkához látsz, írd le a céljaidat! Ehhez segítséget adok az Onboarding videóban: [🌐 Onboarding Indulj profin](#) és beszéljétek át az indulásnál a mentoroddal!

A célod lesz az a tűz, ami minden nap előre visz! Emlékeztess magad erre nap, mint nap!

Névlista

Ahhoz, hogy csapatod legyen, fel kell velük vened a kapcsolatot! A névlistára olyan nevek kerülnek, akik történetekkel rendelkeznek és soha nem tudhatod ki lesz, akinek az életében változást hozhatsz!

- 150 fős min.
- folyamatosan bővíteni
- napi min. 10 emberrel felvenni a kapcsolatot

Kapcsolatfelvétel

Tűzz ki napi célokat! Amint én odaadok a csapatnak irányként:

- naponta 10 kapcsolat felvétel
- 6 prezentációs videó kiküldése
- szerdánként (20:00 HU) cél min. 2 vendég (ha végzed a napi meghívásokat, akkor igen is könnyű visszakeresésnél felajánlani a zoom prezentációt, amit én mondok: “Tudod beszéltünk az üzletről, szerda 20:00-kor van már programod? Lesz egy 30 perces élő online tájékoztató erről, ott minden hiteles információt megkapsz a legjobbaktól! Számíthatok Rád? Gyere fel kamera, hang nélkül hallgasd meg! Küldöm a linket, előtte emlékeztetlek! Megfelel így neked?”)

Lépések, amit kérlek csakis így csinálj, ha ezt másolod a siker garantált!!!!

Vedd elő a névlistádat és nézd meg ki az az első 10 ember, akivel ma felveszed a kapcsolatot! (Ezt tedd meg minden nap!A napi gyakorlás által válsz a meghívás mesterévé!)

1. **ÍRJ** rájuk kedvesen : “ Szia (neve)! Hogy vagytok? De rég **beszéltünk!**” - *valószínű válaszolni fognak neked és visszakérdeznek, te már a válaszat hangüzenetben folytatd ettől lesz egyedi bármilyen más megkereséstől!*
2. **HANGÜZENETBEN** válaszolj röviden te hogy vagy , mi történt veled mostanában, aztán folytatd egy másik **HANGÜZENETBEN** az alábbi szöveggel:
3. “Azt érzetem (neve), hogy vegyem fel veled a kapcsolatot. Egy olasz nemzetközi vállalattal vagyok együttműködésben, és szeretnék terjeszkedni azon a környéken is ,ahol te élsz! Ismerem az értékeidet (**ezt csak akkor mond ,ha igen és emeld is ki az értékeid**) és ilyen értékes emberekkel szeretnék együtt működni,mint amilyen Te is vagy! Nem tudom mennyire vagy a helyeden, vagy mennyire lehet aktuális számodra, az is lehet,hogy tudsz nekem ebben segíteni!Előjáróban annyit mondanék,hogy karrier építés és hosszú távú passzív jövedelemre van itt lehetőség. Tudsz nekem ebben segíteni? Nyitott vagy ma beszélni 3 percet telefonon?”
4. Ha azt mondja,hogy igen, akkor kérdezd meg mikor lehet jó neki telefonon beszélni és a megegyezett időpontban hívd fel **TELEFONON!** Ez lehet messenger, whatsapp , viber vagy hanghívás is!**De TELEFON beszélgetés legyen!!!!**
5. Ha azt mondja írd le, vagy hangüzenetben mond el, akkor ebben húzd meg a határt és mond azt: “ Nem fogom leírni, mert annak az információnak,amit közölni szeretnék veled, sokkal nagyobb értéke van és az együtt működés csakis a beszélgetés után indulhat el! ”
6. Ha nem nyitott telefonálni én minden esetben elengedem és megköszönöm, hogy válaszolt és időt szánt rám! Már az elején add meg az értékét, annak amit képviselsz!Ne feledd te adsz megoldást és értéket ,így te vagy ,aki szívességet tesz azzal,hogy felvetted vele a kapcsolatot! Aki nyitott és itt az időzítése, fog veled beszélni és így minőségi ,hatékony munkát tudsz végezni! Ha valaki mégsem az, légy ezzel megengedésben és kíváncj neki minden jót! Valamint keresd vissza 3-6 hónapon belül!
7. **TELEFON BESZÉLGETÉS** : “Szia kedves (neve)! Nagyon hálás vagyok,hogy nyitott voltál erre a beszélgetésre!Mielőtt belemennénk, mesélj hogy vagytok, merre sodort az élet? Mivel foglalkozol most? Mennyire érzed magad megbecsülve? Mi a terved a jövőre nézve?(itt kérdéseket tudsz feltenni,amivel

feltárhatód mire keres megoldást és mennyire elégedett a jelenlegi élethelyzetével) **Két jolly joker kérdést, amit utolsóként szoktam használni:** "Mi az , amit szeretnél még megvalósítani az életedben? (megvárom a választ), Hány százalék esélyt látsz arra,hogy ez a jelenlegi élethelyzetedben létrejöhet? (itt sajnos nagyon alacsony százalékokat szoktak mondani). **Itt kérek végül nyitottságot:** " Teljesen megértem a válaszodat, én is ugyan ebben a helyzetben voltam és most minden megváltozott. Egy pici nyitottságot kérek most ezért tőled!Mint említettem ,Egy olasz nemzetközi vállalattal vagyok együttműködésben, és szeretnék terjeszkedni azon a környéken is ,ahol te élsz! Ismerem az értékeidet (**ezt csak akkor mond ,ha igen és emeld is ki az értékeit**) és ilyen értékes emberekkel szeretnék együtt működni,mint amilyen Te is vagy! annyit mondanék,hogy karrier építés és hosszú távú passzív jövedelemre van itt lehetőség. Küldenék Neked egy videót , amiben mesélnek a mentoraim hitelesen minderről. Ők is mint,mi megoldást kerestek az életükre és nekik sikerült kitörni, és ha nekik sikerült, neked is sikerülhet.Kérlek nézd meg ezt a videót fókuszáltnan és mit szólnál ahhoz, ha holnap 14:00-kor folytatnánk a beszélgetést? (**nagyon fontos,hogyha videót küldesz,mindig egyeztesd le a következő időpontot ,hogy tudja a meghívottad tisztán a következő lépést, így nem lesz az,hogy eltűnik, vagy nem tudod,hogyan szólítsd meg újra**)

Videó,amit elküldesz: 🌐 08 07 EOM (ezt küld el már a telefonhívás közben)

Zárd azzal a beszélgetést: "Átküldtem a videót, nézd meg kérlek,amikor nyugodtan tudsz rá fókuszálni és akkor holnap 14:00-kor (megbeszélt időpontban) beszélünk! Szép napot neked, Szia!"

Utánkövetés, zárás

A megbeszélt időpontban újra beszélni fogtok! **Ahogy vezesd a hívást:**

"Szia (neve)! Bízom benne,hogy sikerült megnézned a videót! Melyik része fogott meg a legjobban? Hogy látod magad benne? (**bármilyen válasz ,talán lehet kifogás érkezik, kezeld saját sztorival**) Meséld el, ha neked volt félelmed, kifogásod, vagy skeptikus voltál, és mond el mi fordította át ezt benned! (**mindig a sztorid és a te értéked a kulcs, használd**). Ha most kezdted, mond el neki nyugodtan: "Én is most

kezdtém , viszont,aki nekem is nap,mint nap segíti a munkámat **(itt mesélj a mentorodról, építsd fel, ebben segít a mentorod mit mondj róla)**, említettem neki,hogy beszélünk, szeretne megismerni, valamint válaszolni,minden kérdésedre hitelesen!Benne vagy egy vele való 3-as beszélgetésben? Természetesen még ezután is dönthetsz bárhogyan! Megfelel így neked? **(ha igen,akkor 3as messenger csoportot csinálsz vele és a mentoroddal, itt fogunk időpontot egyeztetni).**

Zárd le a beszélgetést: “ Köszönöm,hogy nyitott vagy a 3-as beszélgetésre.Ahogy letesszük a telefont, csinálom a 3-as csoportot, amiben röviden írásban bemutatlak titeket egymásnak és egyeztetünk egy időpontot , egy 15 perces beszélgetésre. Addig küldök neked termékekről pdf dokumentumokat: [🌐 Termékek - Google Drive](#) , valamint meghívlak egy terméktapasztalatos csoportunkba : [🌐 Elite Illat és Élmény Klub 💎 | Facebook](#) . Várom a beszélgetést, hamarosan folytatjuk! Szép napot Neked! “

3-as hívás mentorról

Csináld meg a 3-as messenger csoportot! Röviden mutasd be a mentorodat és a meghívottadat egymásnak a csoportban, és kérd meg őket, hogy egyeztessetek időpontot!

Amikor megkezdődik a hívást: Kezd azzal,hogy megköszönöd,hogy mind a ketten itt vannak, már a csoportban megvolt a bemutatás így átadod a mentorodnak a szót ! És itt bízd a beszélgetést a mentorodra! Ezeket a beszélgetéseket felveheted, valamint mindig jegyzetelj, tanulj ,hisz egy idő után,már ezt egyedül fogod csinálni, valamint Te is segíteni fogod a csapatodat tárgyalásban!

Ahogy a beszélgetés végződik:

- Regisztráció
- Vásárlás
- Ajánlás

Figyeld meg a mentorod ezt,hogy csinálja !Amit kérdezni szoktunk ilyenkor:

- 1-10-es skálán,hogy látod az indulást? Ha ez 8, vagy attól kevesebb megkérdezzük: Milyen információval járulhatok még hozzá, ahhoz,hogy ez 10-es legyen?
- Ha sikerült válaszolni mindenre,hogy 10-es legyen azt a kérdést teszem fel: “Örülök,hogy sikerült a magabiztos döntéshez hozzájárulnom, van e esetleg akadálya annak,hogy most regisztráljunk?”
- Ha nem érzi ,hogy regisztrálna: Köszönöm az idődet, amint rám szántál. Melyik volt az a termék,ami nagyon megfogott és szívesen

kipróbálnád? Tudod e a munkámat támogatni, azzal, hogy vásárolsz tőlem?

- *Minden esetben kérdezd meg: Van e bárki az ismeretségi körödben, akit tudnál nekem ajánalni, mert úgy gondolod, hogy sikereket tudna itt elérni, vagy hozzájárulás lehetne számára, az, amit kínálok?*
-

HASZNOS TANÁCSOK

Célok	Légy Platina, vagy Rising star minden hónapban Platina: 500p vásárlás, vagy értékesítés (ebben segít a mentorod) Rising star: 250p vásárlás, értékesítés és minden hónapban min 2 új csatlakozó. (ez a stratégia segít abban, hogy kevesebb idővel, munkával ,emberrel kiemelkedő jövedelmed és sikered legyen) Nézd meg erről a videót: https://youtu.be/BDA_zbTWzHc?si=Hts05cK9keZ-B39K A megosztott videóban, adok hasznos tippeket, tanácsokat, hogyan lehetsz könnyen Platina, vagy Gold Ambassador!
Havi,Napi célok	Legyenek havi,napi céljaid, mind számokban, pénzben, eladásban, megszólításban fejlődésben. A célokat a naponta megtett kisebb lépések segítik megvalósulni. Valamint szervezz havonta legalább 1 illatpartyt, ez segít abban,hogy könnyen PLATINA AMBASSADORRÁ válj! Minden hónap elején stratégiázni fogsz a mentoroddal,hogy segítsen a következő szint elérésében!
Támogatás	Az első hónapban, minden héten 1x egy megbeszélte időpontban találkozni fogtok a mentoroddal, ezt akár előre is le tudjátok egyeztetni!Azért vagyunk,hogy támogassunk téged! Bátran kérdezz, írd, hívd minket! Használd ,hogy fogjuk a kezdetet!
Minden lehetséges	Határ a csillagos ég!Adj ennek az üzletnek 3 évet és lásd minden lehetséges! <i>“Hogyan lehetne ez ettől is sokkal sokkal jobb,mi más lehetséges itt még? Mi kellene ahhoz,hogy az üzletem,a bevételem, a forgalmam, a csapatom,vásárlóim száma tízezerszeresére nőjön? Ki járulhat ehhez hozzá? Kinek lehet ez az érték hozzájárulás? Milyen változást hozhatunk együtt közösen létre, ami akkora irracionális növekedést teremt, amire csak is mi vagyunk képesek?”</i> Használd ezeket a kérdéseket reggel, este és minden lépés cselekvés előtt és után! Ne akard elméből megérteni, csak kérdezd, mert kérdés teret nyit!

