PROSPEROUS
VOYAGE

BREATHING SUCCESS

ഓക്സിജൻ
ഗൈഡ്

എല്ലാവർക്കും സ്വാഗതം

നിങ്ങളുടെ ജീവിത നിലവാരത്തിനായുള്ള ഏറ്റവും മികച്ച മാർഗമായി ഓറിയൻസ് ബിസിനസ് അവസരം തിരഞ്ഞെടുത്ത എല്ലാവരേയും ഞങ്ങൾ ഹൃദയപൂർവ്വം സ്വാഗതം ചെയ്യുന്നു. ഒരു സഹോദര സ്ഥാപനമായ ഓക്സിജൻ, ഓറിയൻസിന്റെ ബിസിനസ് വിശദമായി മനസിലാക്കുവാൻ നിങ്ങളെസഹായിക്കുന്നു. വിജയികളായ പല വ്യക്തികളുടേയും കൂട്ടായ്മ രൂപീകരിച്ച ഒരു കമ്പനിയാണ് O_2. കമ്പനിയുടെ പ്രധാന ഉദ്ദേശം ഓറിയൻസിൻ ചേരുന്ന എല്ലാ വ്യക്തികൾക്കും ശ്രേഷ്ഠമായി പ്രവർത്തിക്കുന്നതിനും, അവരുടെ ജീവിത നിലവാരം മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിനും, അവരുടെ വരുമാനം വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിനും, അവരുടെ കുടുംബത്തിന് ആരോഗ്യകരവും, സമൃദ്ധവും, സന്തോഷകരവുമായ ഒരു ജീവിതം നല്കുന്നതിനും അവസരങ്ങൾ ഒരുക്കുക എന്നതാണ്.

എല്ലാവരേയും ഞങ്ങൾ O_2 വിനു വേണ്ടി സ്വാഗതം ചെയ്യുന്നു

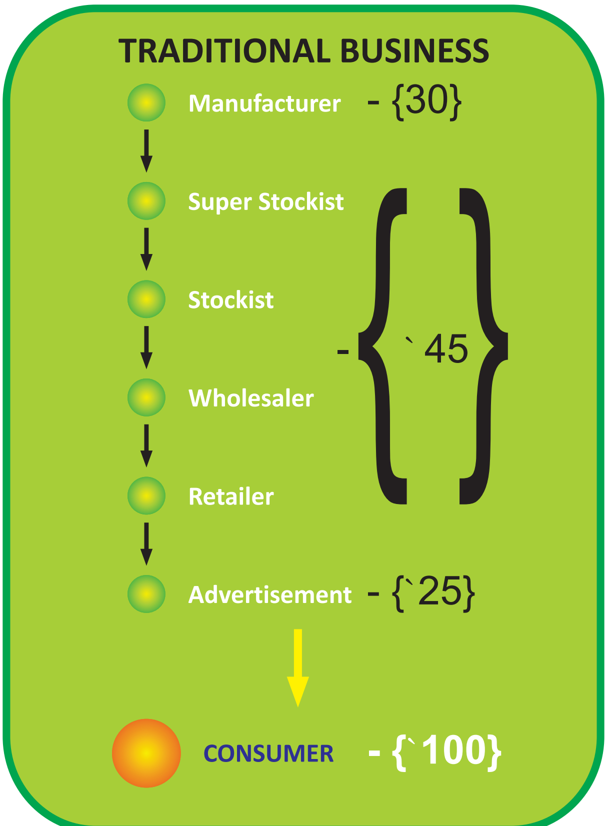
എല്ലാവർക്കും സ്വാഗതം

ഡയറക്റ്റ് സെല്ലിംഗ് എന്നതിന്റെ അർത്ഥമെന്താണ്?

ഡയറക്റ്റ് സെല്ലിംഗ് ഇന്ത്യയിൽ ഒരു പുതിയ കാര്യമല്ല. പല വർഷങ്ങൾക്ക് മുൻപ് ഈ ബിസിനസ് മോഡൽ അവതരിപ്പിക്കപ്പെട്ടിട്ടുണ്ട്. ഒരു പക്ഷേ ഞങ്ങൾ അത് ഇപ്പോൾ അവതരിപ്പിക്കുന്നു എന്നേയുള്ളൂ.

ഡയറക്റ്റ് സെല്ലിംഗ് നിലവിലുള്ള ബിസിനസ് ശീലങ്ങളിൽ നിന്നും എങ്ങനെ വ്യത്യസ്തപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു എന്ന് നമുക്ക് നോക്കാം.

അതായത്, ഒരു ഉത്പന്നത്തിന് 100/– രൂപ വിലയുണ്ടെങ്കിൽ നിലവിലുള്ള നമ്മുടെ ബിസിനസ് ശീലത്തിൽ



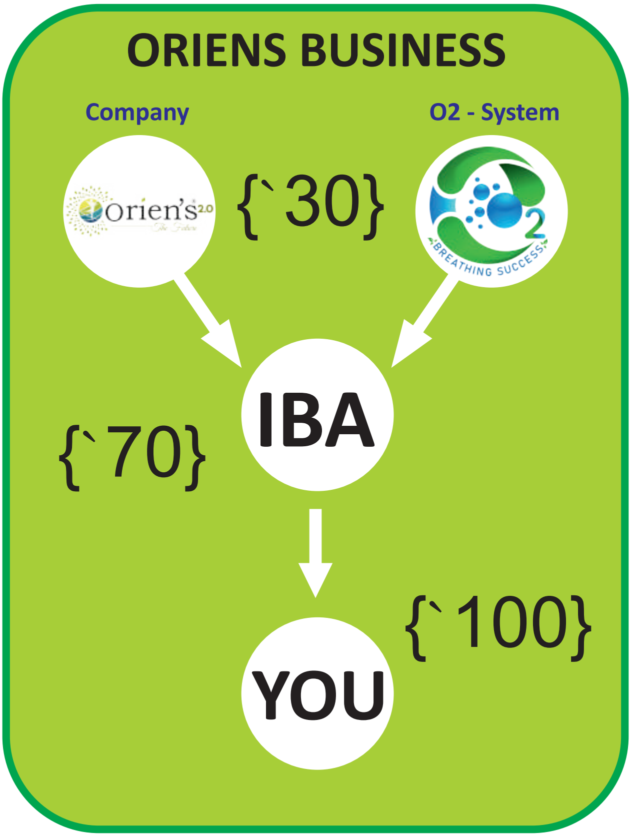
എല്ലാവർക്കും സ്വാഗതം

നിർമ്മാതാവ് ഒരു പ്രോഡക്റ്റ് ടെലിവിഷനിലും മാഗസിനുകളിലും പരസ്യം ചെയ്യുന്നു കൂടാതെ അയാൾ ഉത്പന്നം നേരിട്ട് ഉപഭോക്താവിന് നല്കുന്നുമില്ല. അങ്ങനെ അത് സൂപ്പർ സ്റ്റോക്കിസ്റ്റ്, സ്റ്റോക്കിസ്റ്റ്, റീട്ടയിലർ എന്നിവർ വഴി അവസാനം ഉപഭോക്താവിന്റെ കൈകളിലെത്തുന്നു.

എന്നാൽ ഡയറക്റ്റ് സെല്ലിംഗ് രീതിയിൽ

70% ലാഭവും വിതരണക്കാർക്ക് പങ്ക് വയ്ക്കുന്നു.

ആയതിനാൽ ഒരു ചെറിയ നിക്ഷേപം കൊണ്ട്, യാതൊരു തകരാറുമില്ലാതെ നമുക്ക് നല്ലൊരു വരുമാനം നേടുവാനാകുന്നു.



എല്ലാവർക്കും സ്വാഗതം

എന്തെല്ലാമാണ് ഓറിയൻസ് ബിസിനസിൻെറ നേട്ടങ്ങൾ....?

1. സ്വന്തം ബിസിനസ്
2. ചെറിയ നിക്ഷേപം
3. പരിധിയില്ലാത്ത വരുമാനം
4. ജീവിത സ്വാതന്ത്ര്യം
5. ഓഫീസിൻേറയോ, ആളുകളുടേയോ ആവശ്യമില്ല
6. ഏത് സമയത്തും ചെയ്യാം
7. സ്വജന്യമായി വിദേശ യാത്രകൾ പോകാം
8. ആത്മവിശ്വാസം വളരും
9. ധാരാളം സുഹൃത്തുക്കളെനേടുവാനാകും
10. ഒരു കുടുംബം പോലെ ബിസിനസ് ചെയ്യുവാനാകും
11. നിങ്ങൾക്ക് ലോയല്റ്റി ലഭിക്കും
12. വിദേശ രാജ്യങ്ങളിൽ ബിസിനസ് ചെയ്യുവാനാകും
13. നിങ്ങളുടെ മാത്രമല്ല മറിച്ച് മറ്റു പലരുടേയും ജീവിത നിലവാരം മാറ്റുവാൻ ഇത് കാരണമാകും
14. ആരോഗ്യ ഉത്പന്നങ്ങൾ നല്കുന്നതിലൂടെ, നമുക്ക് പലരുടേയും അനുഗ്രഹങ്ങൾ നേടുവാനാകും.

എല്ലാവർക്കും സ്വാഗതം

എന്തുകൊണ്ട് ഓറിയൻസിൽ ചേരണം....?

1. സിദ്ധ, ആയുർവേദ, യുനാനി 7 ചക്ര രീതികൾ മുതലായവ പോലുള്ള പരമ്പരാഗത ഇന്ത്യൻ ചികിൽസാ രീതികളെഅടിസ്ഥാനമാക്കി, ഔഷധ സസ്യങ്ങളും ആധുനിക സാങ്കേതിക വിദ്യയും ഉപയോഗിച്ച് സപ്ലിമെൻററി, കോമ്പ്ലിമെൻററി ഫുഡ്സ് തയ്യാറാക്കുന്നു.

2. ഒരു വലിയ ദർശനത്തോട് കൂടി ആരംഭിച്ച ഒരു കമ്പനിയാണ് ഓറിയൻസ്.

3. വിവിധങ്ങളായ ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉള്ളതുകൊണ്ട്, നമുക്ക് നമ്മുടെ ഉത്പന്നങ്ങൾ എല്ലാവരുമായും അവരുടെ ആവശ്യങ്ങൾ അനുസരിച്ച് പങ്ക് വയ്ക്കുവാനാകും.

4. ശ്രേഷ്ഠമായതും ലളിതമായതുമായ ബിസിനസ് പ്ലാൻ, അവിടെ എല്ലാവർക്കും വരുമാനമുണ്ടാക്കുവാനാകും.

5. O_2 – വിദ്യാഭ്യാസ സിസ്റ്റത്തിലൂടെ, എല്ലാവർക്കും ഈ ബിസിനസ് മനസിലാക്കുവാനും ഒരു നല്ല മാർഗം നേടിയെടുക്കുവാനും കഴിയും.

എല്ലാവർക്കും സ്വാഗതം

ഒരു വിതരണക്കാരൻ പുതുതായി ഈ ബിസിനസിൽ ചേരുമ്പോൾ, ഈ ബിസിനസിലെ ഒരു മികച്ച വിജയി ആകുന്നതിന് അയാളെസഹായിക്കുന്നതിനായും, മുന്നോട്ട് പോകുന്നതിനും, കൃത്യമായി ഇരട്ടിപ്പിക്കുന്നതിനും, അപ്-ലൈനുമൊത്ത് കൈകോർത്തുകൊണ്ട് പ്രവർത്തിക്കുന്നതിനും ഏകകണ്ഠമായ കാഴ്ചപ്പാടുകൾ പങ്ക് വച്ചുകൊണ്ട് ഡൗൺ-ലൈനുമൊത്ത് പ്രവർത്തിക്കുവാനും ആവശ്യമായ സഹായം നല്കുന്നതിനായാണ് O_2 രൂപീകരിച്ചിട്ടുള്ളത്.

ലോകം മുഴുവൻ ബിസിനസ് അവസരങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുവാനും, സത്യസന്ധതയോടെയും, ആത്മവിശ്വാസത്തോടെയും, കൂട്ടായ ശ്രമങ്ങളിലൂടെയും വിജയിക്കുവാനും O_2 വിൽ ചേരുന്ന ഓരോ വ്യക്തിയേയും ഇത് സഹായിക്കുന്നു.

സ്വപ്നങ്ങളും ചിന്തകളും

ഭാവിയെ പറ്റിയുള്ള ആഴത്തിലുള്ള ദർശനങ്ങളാണ് സ്വപ്നങ്ങൾ

ചിലർക്ക് വിജയിക്കുന്നതിനും ചിലർക്ക് നേട്ടമുണ്ടാക്കുന്നതിനും ഉള്ള കാരണം ചിന്തകളാണ്. ആ പ്രവർത്തികൾ അവരുടെ ചിന്തയിലാണ് രൂപപ്പെടുന്നത്, പിന്നീടത് ആഗ്രഹമായി മാറുന്നു കൂടാതെ ഒരു സ്വപ്നം ജന്മമെടുക്കുന്നു. ഇത് ശരിയായ ഒരു സ്വപ്നമാണ്. നേടുവാൻ സഹായിക്കുന്ന ഒരു സ്വപ്നമാണിത്, ഭാവിയെ പറ്റിയുള്ള ആഴത്തിലുള്ള ദർശമാണ് ഒരു സ്വപ്നം.

വിജയിയായ ഒരു വ്യക്തിയുടെ സ്വപ്നം ഭാവിയിലേക്കും വിശ്വാസത്തിലേക്കും ഉറ്റുനോക്കുന്ന ഒരു ദർശനമാണ്. ഒരു സ്വപ്നമുണ്ടെങ്കിൽ മാത്രമേ അത് പ്രാവർത്തികമാക്കുവാൻ കഴിയൂ. ഒരു സ്വപ്നം യഥാർത്ഥ്യമാകണമെങ്കിൽ അഭിലാഷം ശക്തമായിരിക്കണം, അത് ഒരു അടിസ്ഥാനമായും പ്രചോദനമായും വർത്തിക്കണം.

അത് കൂടാതെ, അത് എല്ലായ്പ്പോഴും ഉള്ള ഒരു ഉൽകട അഭിലാഷമായിരിക്കണം. നിങ്ങൾ നിങ്ങളുടെ അബോധ മനസിൽ നിങ്ങളുടെ സ്വപ്നം ഒരു ചിത്രം പോലെ എപ്പോഴും കാണണം. നിങ്ങളുടെ സ്വപ്നം നേടിയെടുക്കുവാൻ നിങ്ങൾ കാരണങ്ങൾ കണ്ടെത്തണം.

അപ്പോൾ, വിജയിക്കുന്നതിനായി നിങ്ങളുടെ സ്വപ്നങ്ങൾ ഒരു ക്രമത്തിൽ എഴുതുക. അത് ഒരു ചലചിത്രം പോലെ നിങ്ങളുടെ മനസിൽ തെളിയട്ടെ. അവയെ ചിന്തകളാക്കി അപ്ഗ്രേഡ് ചെയ്യുക. പുതിയ അഭിലാഷങ്ങൾ കണ്ടെത്തുക; അവയെ നിങ്ങളിൽ നിന്നും അപഹരിക്കുവാൻ ആരേയും അനുവദിക്കാതിരിക്കുക.

സ്വപ്നങ്ങളും ചിന്തകളും

എല്ലാ അഭിലാഷങ്ങളും അടങ്ങുന്ന ഒരു ലോക്കർ ആണ് സ്വപ്നം. എന്നാൽ അത് നേടിയെടുക്കുന്നതിനായി നിശ്ചയിച്ച ദിവസമാണ് ഒരു ലക്ഷ്യം, കൂടാതെ ഒരു ദിവസം നിങ്ങൾ അത് നേടിയെടുക്കുവാൻ നിശ്ചയിച്ചിരിക്കുന്നു. ലക്ഷ്യങ്ങളെനമുക്ക് ഹ്രസ്വകാല ലക്ഷ്യങ്ങൾ എന്നും ദീർഘകാല ലക്ഷ്യങ്ങൾ എന്നും രണ്ടായി തരം തിരിക്കാം, നമുക്ക് ഇടക്കിടക്ക് കാണുവാനാകുന്ന ഒരു സ്ഥലത്ത് നമ്മൾ അവയെ സ്ഥാപിക്കുമ്പോൾ, അത് ഉടൻ ചെയ്യുവാൻ നമ്മുടെ മനസ് പ്രതിജ്ഞയെടുക്കുന്നു.

അതായത്, ഉദാഹരണമായി നിങ്ങളുടെ പ്രായം 30 വയസ് പ്രായമുള്ള, നിങ്ങൾ ഒരു ബൻസ് കാർ വാങ്ങുന്നത് സ്വപ്നം കാണുന്നുവെങ്കിൽ, നിങ്ങളുടെ സ്വപ്നം സഫലമായേക്കുക നിങ്ങൾക്ക് 60 വയസ്സുള്ളപ്പോഴാകാം. എന്നാൽ നിങ്ങൾക്ക് ഒരു ലക്ഷ്യമാണ് ഉള്ളതെങ്കിൽ മാത്രമേ നിങ്ങൾക്ക് അത് 35 അല്ലെങ്കിൽ 40 നേടിയെടുക്കുവാൻ കഴിയൂ. നിങ്ങളുടെ സ്വപ്നം എത്രമാത്രം പ്രബലമാണോ, വിജയം അതിനനുസരിച്ചായിരിക്കും.

സ്വപ്നങ്ങളും ചിന്തകളും

ഓറിയൻസിലെ നിങ്ങളുടെ അഭിലാഷം...?

1. നിങ്ങൾ ഓറിയൻസ് ബിസിനസിൽ നിന്നും പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ജീവിത നിലവാരവും വരുമാനവും

2. നിങ്ങളുടെ ആവശ്യങ്ങൾക്കായി എത്രമാത്രം അധിക വരുമാനം ആവശ്യമാണ്?

3. നിങ്ങൾ ഓറിയൻസ് വ്യാപാരം ഫുൾ ടൈം ആയാണോ പാർട്ട് ടൈം ആയാണോ ചെയ്യുവാൻ തയ്യാറുള്ളത്?

4. ഓറിയൻസ് ബിസിനസിനായി നിങ്ങൾ പരമാവധി ചിലവഴിക്കുവാൻ പോകുന്ന സമയം?

ദിവസേന ! സമയം

ആഴ്ച ! ദിവസം

മാസം ! ആഴ്ച

അല്ലെങ്കിൽ ഒരു പ്രത്യേക സമയം

നിങ്ങളുടെ മറ്റ് ആഗ്രഹങ്ങളും പ്രവർത്തനങ്ങളും

നമുക്ക് ലക്ഷ്യം നിശ്ചയിക്കാം

ജേതാവായ ഒരു സ്ഥാപനത്തിലേക്ക് ഞങ്ങൾ നിങ്ങളെസ്വാഗതം ചെയ്യുന്നു

ഇപ്പോൾ നിങ്ങൾ ലോകത്തെ ഏറ്റവും മികച്ച കമ്പനിയുടെ ഒരു അംഗമാണ്.
ഞങ്ങളുടെ കമ്പനിയിൽ ചേരുന്നതിലൂടെ, നിങ്ങൾക്ക് മികച്ച ആരോഗ്യവും, സമ്പത്തും ശോഭനമായ ഒരു ഭാവിയും ലഭിക്കുന്നു.

നിങ്ങൾക്ക് കഴിയുക.
നമ്മുടെ കമ്പനിയിൽ, നിങ്ങൾ ഏത് സാഹചര്യങ്ങളിൽ നിന്നും വന്നവരായാലും, നിങ്ങളുടെ യോഗ്യത എന്തായാലും, നിങ്ങൾക്ക് ഒരു നല്ല വരുമാനം ഉണ്ടാക്കുവാൻ കഴിയും.

നിങ്ങളുടെ അനന്യമായ വ്യക്തിത്വം കൊണ്ട് മാത്രമേ വിജയം സാധ്യമാകൂ.
നിങ്ങൾ ഈ ബിസിനസിന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ പിന്തുടരുന്നുവെങ്കിൽ, തീർച്ചയായും നിങ്ങൾക്ക് വിജയിക്കുവാൻ കഴിയും.

വിജയം സുഗമമാണ്.
വളരെ കുറച്ച് സമയം മാത്രം ജോലി ചെയ്തുകൊണ്ട് നിങ്ങൾക്ക് വളരെയധികം സമ്പത്തും അവസരങ്ങളും നേടിയെടുക്കുവാനാകും. ഞങ്ങളുടെ കമ്പനി നിങ്ങളെവിജയത്തിന്റെ പാതയിൽ എത്തിക്കുന്നു. നിങ്ങളുടെ വിജയം നിങ്ങളുടെ ശ്രമങ്ങളേയും, വ്യക്തമായ ആസൂത്രണത്തേയും, സ്ഥിരതയേയും ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു.

നിങ്ങളുടെ ബിസിനസ് ഈ നിമിഷം ആരംഭിക്കുന്നു...

നമുക്ക് ലക്ഷ്യം നിശ്ചയിക്കാം

വിജയം നിങ്ങളുടെ കാൽ ചുവട്ടിലാണ്,
ഓാറിയൻസ് നിങ്ങൾക്കായുള്ള പാത സൃഷ്ടിക്കുന്നു.

നിങ്ങളുടെ അഭിലാഷം എന്തായിരുന്നാലും, ആകുലതപ്പെടേണ്ടതില്ല. നിങ്ങൾ നിങ്ങളുടെ അഭിലാഷം നേടുകയും വിജയിയാകുകയും ചെയ്യും. നിങ്ങൾ മാത്രമാണ് നിങ്ങളുടേയും നിങ്ങളുടെ വിജയതിൻേറയും ഇടയിലുള്ളത് എന്ന് ആദ്യം നിങ്ങൾ അറിയേണ്ടതുണ്ട്

ഓാറിയൻസ് ബിസിനസ്.

ഇത് നിങ്ങളുടെ ബിസിനസ് ആണ്. ഇതിൻ നിങ്ങൾ ഒറ്റക്കല്ല പ്രവർത്തിക്കുവാൻ പോകുന്നത്. നിങ്ങൾക്ക് ഡമോൺസ്ട്രേഷനുകൾ നല്കികൊണ്ടും പ്രവർത്തിക്കുവാൻ നിങ്ങളെപ്രചോദിപ്പിച്ച് കൊണ്ടും ഞങ്ങൾ നിങ്ങളോടൊപ്പമുണ്ട്. ഇവിടെ നിങ്ങളുടെ കഴിവുകൾ പരമാവധി പ്രകടമാക്കുവാൻ നിങ്ങൾക്ക് കഴിയുന്നു.

എന്നാൽ അതിനാവശ്യമായ ശ്രമങ്ങളും ഉത്തരവാദിത്വവും നിങ്ങളിൽ നിന്നു തന്നെ ഉത്ഭവിക്കേണ്ടതാണ്.

ഓറിയൻസ് ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുക...

വിജയം നേടിയെടുക്കുവാൻ നിങ്ങൾ തീർച്ചയായും ഓറിയൻസ് ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ചിരിക്കേണ്ടതാണ്

നിങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്നുവെങ്കിൽ, നിങ്ങൾ നിങ്ങളുടെ അബോധമനസിൽ നിന്നും സംസാരിക്കുവാൻ ആരംഭിക്കുന്നു. നിങ്ങൾ ആത്മവിശ്വാസത്തോടെ സംസാരിക്കും. നിങ്ങൾ അങ്ങനെ സംസാരിക്കുമ്പോൾ, നിങ്ങൾ പറയുന്നത് ഏറ്റവും മികച്ച രീതിയിൽ അവർക്ക് വിശ്വാസമാകും.

അത് കൂടാതെ, അവർ ഈ ഉത്പന്നങ്ങൾ കഴിക്കുമ്പോൾ അവ തീർച്ചയായും നേട്ടങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കും എന്ന് അവർക്ക് ബോധ്യമാകും. അങ്ങനെ, നമ്മൽ വിശ്വസിച്ചാൽ മാത്രമേ, നമ്മൾ സംസാരിക്കുന്ന ഓരോ വ്യക്തിയും വിശ്വസിക്കുകയുള്ളൂ

അതിനാൽ, നമ്മുടെ ഉള്ളിൽ വിശ്വാസം ഉണ്ടെങ്കിൽ, നമ്മൾ ഈ ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഈ ബിസിനസിൽ വിജയം നേടിയവർ എല്ലാം ഇത് തന്നെ പറയുന്നു, അതിനാൽ, വിജയിയാകുന്നതിനു വേണ്ടി നമുക്കും അത് പിന്തുടരാം.

ഓറിയൻസ് ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുക...

അതിലുമുപരിയായി, ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുമ്പോഴും, ഉപയോഗിക്കുന്നതിനു മുൻപും, ഉപയോഗിച്ചതിന് ശേഷവും ഫോട്ടോകൾ എടുക്കുക, എന്തെന്നാൽ ചിത്രങ്ങൾ കാണിക്കുന്നത് 1000 വാക്കുകൾ പറയുന്നതിന് തുല്യമാണ്.

നമ്മൾ ഈ ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ചാൽ മാത്രമേ, നമുക്ക് അനുഭവപ്പെട്ടത് നമ്മുടെ ഹൃദയത്തിൽ നിന്നും നമുക്ക് അവതരിപ്പിക്കുവാൻ കഴിയൂ. അപ്പോൾ മാത്രമേ അത് മറ്റുള്ളവരുടെ ഹൃദയത്തിൽ ആഴത്തിൽ പതിയുകയുള്ളൂ.

നിങ്ങൾ വിജയിയാകുന്നതിനായി, നിങ്ങൾ തീർച്ചയായും ഓറിയൻസ് ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

നമുക്ക് ഓറിയൻസ് ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കാം.

ഓറിയൻസ് ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുക...

വരുമാനമുണ്ടാക്കുവാനുള്ള നിങ്ങളുടെ മാർഗങ്ങൾ ഞങ്ങൾ ലഘൂകരിക്കുന്നു.

എല്ലാ തരത്തിലുള്ള വരുമാനവും ഒരു പ്രത്യേക വ്യക്തിയുടെ സമീപനത്തെ ആശ്രയിച്ചാണിരിക്കുന്നത്.

നമ്മൾ നമ്മുടെ കമ്പനിയുടെ ഉത്പന്നങ്ങൾ നമ്മുടെ വിതരണക്കാർക്കും ഉപഭോക്താക്കൾക്കും ഓഫർ ചെയ്യുന്നു.

- നിങ്ങൾ നമ്മുടെ കമ്പനിയിൽ ചേരുമ്പോൾ, നിങ്ങൾക്ക് എല്ലാ ഉത്പന്നങ്ങളും വിതരണക്കാർക്ക് ലഭിക്കുന്ന നിരക്കിൽ ലഭിക്കുന്നു. നിങ്ങൾ അവ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വില്ക്കുമ്പോൾ, നിങ്ങൾക്ക് അപ്പോൾ തന്നെ ചില്ലറ വില്പനയുടെ ലാഭം ലഭിക്കും.
- നിങ്ങളുടെ ഗ്രൂപ്പിലുള്ള വ്യക്തികൾ പുതിയ ആളുകളെചേർക്കുമ്പോൾ, നിങ്ങൾക്ക് പരോക്ഷമായ ഇൻസൻറീവുകൾ ലഭിക്കും.
- നിങ്ങളുടെ കഴിവുകൾ വർദ്ധിക്കുന്ന സമയത്തെല്ലാം, നിങ്ങളുടെ ഇൻസൻറീവ് നിലകളും വർദ്ധിക്കുന്നു.

ഓറിയൻസ് ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുക...

പരമാവധി ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്നതിലൂടെ നിങ്ങൾക്ക് ലഭിക്കുന്ന നേട്ടങ്ങൾ...
നിങ്ങളുടെ ആരോഗ്യം പുനസ്ഥാപിച്ചു

- നിങ്ങളുടെ ആരോഗ്യം പുനസ്ഥാപിച്ചു.
- നിങ്ങളുടെ ആകാരത്തിലും ആരോഗ്യത്തിലും ഉണ്ടായ മാറ്റങ്ങൾ നിങ്ങൾക്ക് ചുറ്റുമുള്ള ആളുകൾ തീർച്ചയായും ശ്രദ്ധിക്കും.
- അവർ നിങ്ങളെസമീപിക്കുവാൻ ശ്രമിക്കുകയും അതിൻെറ കാരണം അറിയുവാൻ അഗ്രഹിക്കുകയും ചെയ്യും.
- ഇതുപോലുള്ള ഒരു ശരിയായ സമയത്ത് ... നിങ്ങൾക്ക് നമ്മുടെ കമ്പനിയുടെ ഉത്പന്നങ്ങളുടെ നേട്ടങ്ങളെപറ്റി അവരോട് പറയുവാൻ കഴിയും, അതിലൂടെ നിങ്ങൾക്ക് ലഭിച്ച ബനഫിറ്റുകളെപറ്റി അവരോട് വിശദീകരിക്കുവാനും നമ്മുടെ ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുവാൻ അവരോട് ആവശ്യപ്പെടുവാനും നിങ്ങൾക്ക് കഴിയുന്നു.

നിങ്ങളുടെ അനുഭവം പങ്കുവയ്ക്കുക

നിങ്ങളുടെ വികാരങ്ങളും അനുഭവങ്ങളും മറ്റുള്ളവരുമായി സമഗ്രമായി പങ്കുവയ്ക്കുക.

- ആരാണ് നിങ്ങൾ?
- നിങ്ങൾ എവിടെ നിന്ന് വരുന്നു?
- നിങ്ങൾ നേരിടുന്ന ശാരീരിക പ്രശ്നങ്ങൾ എന്തെല്ലാമാണ്?
- എന്തെല്ലാം ഉത്പന്നങ്ങളാണ് നിങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ചിട്ടുള്ളത്?
- നിങ്ങൾ എത്രകാലം ഉപയോഗിച്ചു?
- എന്തുതരം മാറ്റങ്ങളാണ് നിങ്ങൾക്ക് അനുഭവപ്പെട്ടത്?
- ഉത്പന്നങ്ങളെപറ്റിയും കമ്പനിയെ പറ്റിയും നിങ്ങൾക്കുള്ള പോസിറ്റീവ് ചിന്തകൾ എന്തെല്ലാമാണ്?
- കൂടുതൽ ഉത്പന്നങ്ങളെകുറിച്ചുള്ള വിശദാംശങ്ങൾ അറിയാം.
- ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്നതിലൂടെ നിങ്ങൾക്ക് ലഭിച്ച മറ്റ് നേട്ടങ്ങൾ പങ്കുവയ്ക്കുക
- നിങ്ങൾ സ്വയം കൂടുതൽ ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്നതിലൂടെ, നിങ്ങൾക്ക് മറ്റുള്ളവരെ ഏളുപ്പത്തിൽ മനസിലാക്കികൊടുക്കുവാൻ കഴിയും.

നിങ്ങളുടെ അനുഭവം പങ്കുവയ്ക്കുക

- ഉത്പന്നങ്ങളെകുറിച്ച് വെറുതെ പറയുകയോ വിശദീകരിക്കുകയോ മാത്രമല്ല, ആ സമയത്തെ നിങ്ങളുടെ അനുഭവങ്ങൾ വിശദീകരിക്കുക കൂടി ചെയ്യുക.
- നമ്മുടെ ഉത്പന്നം ഉപയോഗിക്കുന്നതിലൂടെ, നിങ്ങളുടെ ശരീരത്തിലും, ഊർജ്ജത്തിലും, ഉടൻ തന്നെ മികച്ച നേട്ടങ്ങൾ നിങ്ങൾക്ക് കാണുവാനാകും.
- മറ്റുള്ളവർക്ക് നിങ്ങൾ കാട്ടി കൊടുക്കുന്ന ഏറ്റവും മികച്ച ഉദാഹരണം നിങ്ങളുടെ ഭാവത്തിലും, പ്രവർത്തിയിലും, അനുഭവങ്ങളിലും ഉണ്ടായ മാറ്റങ്ങൾ ആയിരിക്കണം.
- നിലവിൽ നിങ്ങൾക്ക് അനുഭവങ്ങൾ ഒന്നും ഇല്ലെങ്കിൽ, നിങ്ങൾക്ക് നിങ്ങളുടെ ഗ്രൂപ്പ് ലീഡർമാരോട് ചോദിക്കുവാനാകും.
- എല്ലായ്പ്പോഴും നിറഞ്ഞ പുഞ്ചിരിയോടെ ഇടപെടുക.
- ആഭരണങ്ങളും, വസ്ത്രങ്ങളും അനുയോജ്യമായ നിറങ്ങളിൽ ധരിക്കുക.
- നിങ്ങളുടെ തലമുടി സ്വാഭാവികമായ തരത്തിൽ ചീകിയൊതുക്കുക.
- എല്ലായ്പ്പോഴും സ്ഥിരത പാലിക്കുക.

നിങ്ങളുടെ അനുഭവം പങ്കുവയ്ക്കുക

ഓറിയൻസ് ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്നതിൻെറ അനുഭവവും ആ ഉത്പന്നങ്ങളുടെ മഹത്തായ ഗുണങ്ങളും സുഹൃത്തുക്കളുമായും, ബന്ധുക്കളുമായും, പരിചയക്കാരുമായും പങ്ക് വയ്ക്കുക എന്നതാണ് ഓറിയൻസ് ബിസിനസിൻെറ അടിസ്ഥാന ആശയം, കൂടാതെ ബിസിനസ് അവസരത്തെ കുറിച്ച് പറയുക എന്നതും വളരെ പ്രധാനമാണ്. ആയതിനാൽ ലിസ്റ്റിംഗ് വളരെ പ്രധാനമാണ്.

നമ്മൾ എത്ര കൂടുതൽ ആളുകൾക്ക് അവസരങ്ങൾ നല്കുന്നുവോ അത്രയും വേഗം നമ്മൾ വിജയിക്കുന്നു, എന്നതാണ് നമ്മുടെ ലക്ഷ്യം. ആയതിനാൽ നമ്മൾ പരമാവധി അംഗങ്ങൾ ഉള്ള ഒരു ലിസ്റ്റ് ഉണ്ടാക്കണം. അതിലും ഉപരിയായി, അത് മുൻവിധിയോടെ ഉള്ളതായിരിക്കരുത്. ചില ആളുകളോട്, ഒരു ലിസ്റ്റ് ഉണ്ടാക്കുവാൻ ആവശ്യപ്പെടുമ്പോൾ, അവർ പറയുന്നത് പേര് മനസിലുണ്ട് എന്നാൽ മേൽവിലാസം ബുക്കിലാണുള്ളത് എന്നായിരിക്കാം. ഇത് പോലുള്ള ഒരു ലിസ്റ്റ് യഥാർത്ഥത്തിലുള്ള ഒരു ലിസ്റ്റ് അല്ല.

പേരുകളുടെ ലിസ്റ്റ് തയ്യാറാക്കുക

നിങ്ങൾ ഇത് ഒരു പ്രത്യേക ബുക്കിൽ ആണ് എഴുതേണ്ടത്, ഇതിനായി നിങ്ങളുടെ സ്പോൺസറുടെ സഹായം തേടുക. മെച്ചപ്പെട്ട ഒരു ലിസ്റ്റ് ഉണ്ടാക്കുവാൻ അയാൾ നിങ്ങളെസഹായിക്കും.

നമുക്ക് പേരുകളുടെ രണ്ട് ലിസ്റ്റ് ഉണ്ടാക്കുവാൻ കഴിയും.

1.ഉത്പന്നങ്ങൾ വില്ക്കുന്നതിന്

2.ബിസിനസ് അവസരങ്ങൾ നല്കുന്നതിന്

രണ്ടാമത്തെ ലിസ്റ്റ് വീണ്ടും രണ്ട് വിഭാഗങ്ങളായി തരം തിരിക്കാം

1.ആദ്യ അവസരം നല്കേണ്ട വ്യക്തികൾ

2.രണ്ടാമതായി അവസരം നല്കേണ്ട വ്യക്തികൾ

പേരുകളുടെ ലിസ്റ്റ് തയ്യാറാക്കുക

1.ആദ്യ അവസരം നല്കേണ്ട വ്യക്തികൾ

എ. അടുത്ത ബന്ധുക്കൾ (അല്ലെങ്കിൽ) സുഹൃത്തുക്കൾ

ബി. സ്കൂൾ/കോളേജ് സുഹൃത്തുക്കൾ

സി. സഹപ്രവർത്തകരും വ്യാപാര (അല്ലെങ്കിൽ) ബിസിനസ് പങ്കാളികളും

ഡി. അയൽവാസികൾ

2. രണ്ടാമതായി അവസരം നല്കേണ്ട വ്യക്തികൾ

എ. ബന്ധുക്കളുടെ ബന്ധുക്കൾ, സുഹൃത്തിൻെറ സുഹൃത്ത്

ബി. പുതിയ സുഹൃത്തുക്കളെസൃഷ്ട്ടിക്കുക

സി. ഒരു മുൻ അയൽവാസി

പേരുകളുടെ ലിസ്റ്റ് തയ്യാറാക്കുക

നിങ്ങൾക്ക് ഇതിനെ വീണ്ടും മൂന്ന് തരമായി വിഭജിച്ച് ബിസിനസ് അവസരങ്ങൾ നല്കുവാൻ കഴിയും

1.പ്രാദേശിക ലിസ്റ്റ്

100 കിലോമീറ്ററിനുള്ളിൽ താമസിക്കുന്ന വ്യക്തികളുടെ ഒരു ലിസ്റ്റ് ഉണ്ടാക്കുക. എങ്കിൽ മാത്രമേ നമുക്ക് നമ്മുടെ സേവനങ്ങൾ തുടർച്ചയായി നല്കുവാൻ കഴിയൂ.

2.ദേശീയ ലിസ്റ്റ്

ആദ്യ ലിസ്റ്റ് കഴിഞ്ഞാൽ, നമ്മുടെ അടിസ്ഥാനപരമായ കഴിവുകൾ വർദ്ധിക്കുന്നു. അത് കൂടാതെ, നമ്മുടെ O2 ഇതിനെ വളരെയധികം പിന്തുണക്കുന്നു.

3.അന്തർദേശീയ ലിസ്റ്റ്

ഇപ്പോൾ നമ്മുടെ ഓറിയൻസ് കമ്പനി ലോകമെമ്പാടും ബിസിനസ് അവസരങ്ങൾ നല്കുന്നു. അതിനാൽ ലോകം മുഴുവൻ ബിസിനസ് ചെയ്യുന്നതിനായി, നിങ്ങളുടെ സുഹൃത്തുക്കളോ ബന്ധുക്കളോ വിദേശ രാജ്യങ്ങളിൽ ജോലി ചെയ്യുന്നുണ്ടെങ്കിൽ, നിങ്ങളുടെ സ്പോൺസറിൽ നിന്നും മേൽവിലാസങ്ങൾ വാങ്ങി നിങ്ങൾക്ക് നിങ്ങളുടെ ബിസിനസ് അവിടേക്കും വ്യാപിപ്പിക്കുവാൻ കഴിയും. ഇതിനായി O2 നിങ്ങളെവളരെയധികം സഹായിക്കും.

ബിസിനസ് അവസരം നല്കൽ (അല്ലെങ്കിൽ) സ്വാഗതം ചെയ്യൽ

- നിങ്ങളുടെ സെയിൽസ് കിറ്റ് എല്ലായ്പ്പോഴും കയ്യിൽ കരുതുക.

- എല്ലായ്പ്പോഴും ഓറിയൻസ് ബാഡ്ജ് ധരിക്കുക.

- ബിസിനസുമായി ബന്ധപ്പെട്ട നിങ്ങളുടെ ലഘു പുസ്തകങ്ങൾ അവരെ കാണിക്കുക.

- ബിസിനസ് മീറ്റിംഗുകളിലേക്കും കസ്റ്റമർ ഇൻററാക്റ്റീവ് മീറ്റിംഗുകളിലേക്കും അവരെ ക്ഷണിക്കുക.

- ഓറിയൻസിൻെറ പ്രവർത്തനത്തെ കുറിച്ചുള്ള വീഡിയോ ടേപ്പുകൾ അല്ലെങ്കിൽ സി.ഡി.കൾ അവരെ കാണിക്കുക.

- ഓറിയൻസിനെ പറ്റിയുള്ള പുസ്തകങ്ങൾ അവരെ കാണിക്കുക.

- മീറ്റിംഗുകളിൽ പ്രോഗ്രാം അവതരിപ്പിക്കുവാൻ നിങ്ങളുടെ ഉപഭോക്താവിനെ ക്ഷണിക്കുക.

- ഉത്പന്നങ്ങളെകുറിച്ചുള്ള ക്യാറ്റ്ലോഗ് അവരെ കാണിക്കുക. നിങ്ങളുടെ കുടുംബത്തിൽ നടക്കുന്ന ചെറിയ ചടങ്ങുകൾക്ക് അവരെ വിളിക്കുക.

- ഉത്പന്നങ്ങളെകുറിച്ചുള്ള ക്യാറ്റ്ലോഗ് അവരെ കാണിക്കുക. നിങ്ങളുടെ കുടുംബത്തിൽ നടക്കുന്ന ചെറിയ ചടങ്ങുകൾക്ക് അവരെ വിളിക്കുക.

- ഓറിയൻസ് വെബ്സൈറ്റ് നോക്കുവാൻ അവരോട് പറയുക.

BREATHING SUCCESS

സ്വാഗതം ചെയ്യൽ

നിങ്ങൾക്ക് അറിയാവുന്ന വ്യക്തികളോട് നിങ്ങൾ എന്താണ് പറയേണ്ടത്:

ആദ്യമായി, പുതിയ ഉത്പന്നങ്ങൾ നിങ്ങളുടെ സുഹൃത്തുക്കളും ബന്ധുക്കളുമായി പങ്ക് വയ്ക്കുക.

നിങ്ങളുടെ ബന്ധുക്കളെനിങ്ങളുടെ വീട്ടിലേക്ക് ക്ഷണിക്കുക അല്ലെങ്കിൽ അവരുടെ വീടുകൾ സന്ദർശിക്കുക.

നിങ്ങൾ സംസാരിക്കുന്ന വ്യക്തികളുടെ ആവശ്യങ്ങൾ മനസിലാക്കുക. സംസാരം തുടങ്ങുവാൻ അത് നിങ്ങളെസഹായിക്കും.

ഇപ്പോൾ ലഭിക്കുന്ന ആരോഗ്യ ഉത്പന്നങ്ങൾ എനിക്ക് വളരെയധികം ഗുണകരമാണ്. ഇതു പോലുള്ള നല്ല ഉത്പന്നങ്ങൾ നിങ്ങളുമായി പങ്ക് വയ്ക്കുവാൻ ഞാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നു...., സംഭാഷണം ഇതുപോലെ തുടങ്ങുകയും നിങ്ങളുടെ ഗ്രൂപ്പ് ലീഡർമാരുടെ വിജയങ്ങളെപറ്റി അവരോട് പറയുകയും ചെയ്യുക.

ഞാൻ ഒരു പുതിയ ബിസിനസ് തുടങ്ങി. അവരോട് പറയുക, “നിങ്ങൾക്കും ഈ ബിസിനസിൽ എന്നെ സഹായിക്കുവാൻ കഴിയും.” ഈ ലോകത്ത് യഥാർത്ഥ സുഹൃത്തുകൾ സഹായിക്കുവാൻ വിസമ്മതിക്കില്ല.

സ്വാഗതം ചെയ്യൽ

ഞാൻ ഒരു പുതിയ ബിസിനസ് തുടങ്ങിയിട്ടുണ്ട്. നിങ്ങൾ അവരോട് അവരുടെ നിർദേശങ്ങൾ ചോദിക്കുവാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നു എന്ന് അവരോട് പറയുക. അവരുടെ നിർദേശങ്ങൾ നിങ്ങൾ വിലമതിക്കുന്നു എന്ന വസ്തുത നിങ്ങളുടെ സുഹൃത്തുക്കൾ സന്തോഷത്തോടെ സ്വാഗതം ചെയ്യും.

സ്വാഗതം ചെയ്യൽ

"നമ്മുടെ ഓറിയൻസ് കമ്പനി അതിൻെറ ബിസിനസ് വികസിപ്പിക്കുവാൻ പോകുന്നു. നിങ്ങൾക്കത് അറിയാമോ? ഇപ്പോൾ നിങ്ങൾക്ക് ഒരു പാർട്ട് ടൈം ബിസിനസ് എന്ന് നിലയിൽ നിങ്ങളുടെ ജോലി തുടരുവാനും ഈ ബിസിനസിൽ നിന്നും നിങ്ങൾക്ക് നല്ല ഒരു വരുമാനം നേടുവാനും കഴിയും. നിങ്ങൾക്ക് എന്നെ സഹായിക്കുവാൻ കഴിയുമോ?" അവരോട് ചോദിക്കുകയും നമ്മുടെ ബിസിനസിനെ പറ്റി അവരോട് നേരിട്ട് പറയുകയും ചെയ്യുക.

ചിലർ നിങ്ങളുടെ ഫോൺ കോളുകൾ ഒഴിവാക്കിയേക്കാം. എന്നാലും ഇതുപോലെ പറയുക അത് അവരുടെ ഫോണിൽ റക്കോഡ് ചെയ്യപ്പെട്ടുകൊള്ളും. നമസ്കാരം, ഞാൻ ഒരു നല്ല കാര്യത്തിനാണ് നിങ്ങളെവിളിച്ചത്. നമ്മുടെ ശരീരത്തെ ആരൊഗ്യത്തോടെയും യൗവനത്തോടെയും പരിപാലിക്കുന്ന വളരെ നല്ല ഒരു ഉത്പന്നമുണ്ട് അത് എനിക്കും ഗുണകരമായതാണ്. ഈ ഉത്പന്നം നിങ്ങളുമായി പങ്ക് വയ്ക്കുവാൻ ഞാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നു. ഇതിനെ കുറിച്ച് അറിയുവാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന മറ്റാരെങ്കിലും ഉണ്ടെങ്കിൽ അവരുമായും, അത് എന്നെ അറിയിച്ചുകൊണ്ട് എന്നെ സഹായിക്കുമല്ലോ.

നമസ്കാരം... വളരെ നല്ല ഒരു കാര്യത്തിനാണ് ഞാൻ നിങ്ങളെവിളിച്ചത്. ഞാൻ ജോയിൻ ചെയ്ത പുതിയ കമ്പനിക്ക് പാർട്ട് ടൈം വിതരണക്കാരെ ആവശ്യമുണ്ട്. ഞാൻ അപ്പോഴാണ് നിങ്ങളുടെ കാര്യം ഓർമ്മിച്ചത്. നിങ്ങളുടെ മറ്റ് ജോലികളെബാധിക്കാതെ പാർട്ട് ടൈം ആയി ജോലി ചെയ്ത് നിങ്ങൾക്ക് നല്ലൊരു വരുമാനം നേടുവാനാകും. നിങ്ങൾ എന്ത് വിചാരിക്കുന്നു എന്ന് എന്നെ അറിയിക്കുമല്ലോ.

സ്വാഗതം ചെയ്യൽ

നിങ്ങൾ ഇതുവരെ നേരിട്ട് കണ്ടിട്ടില്ലാത്ത എന്നാൽ ഇപ്പോഴും നിങ്ങളുടെ സുഹൃത്ത് ആയ ഒരു വ്യക്തിയുണ്ട്.

- ഒ2 വുമായി ബന്ധപ്പെട്ട നോട്ടീസുകളും, ലീഫ്‌ലെറ്റുകളും പുസ്തകങ്ങളും അവർക്ക് എളുപ്പത്തിൽ ലഭിക്കുന്നതിനായുള്ള ശ്രമങ്ങൾ നടത്തുക.

- തെരുവിലും മറ്റ് പ്രദേശങ്ങളിലും താമസിക്കുന്ന ആളുകളുടെ ഫോൺ നമ്പറുകളും മേൽവിലാസങ്ങളും ശേഖരിക്കുക

- ഷോപ്പിംഗ് സെൻററുകൾ, പാർക്കിംഗ് സ്ഥലങ്ങൾ, ജനത്തിരക്കുള്ള സ്ഥലങ്ങൾ, ഹൈസ്കൂളുകൾ, വ്യായാമം ചെയ്യുന്നതിനുള്ള ഷെഡുകൾ, വിനോദത്തിനായുള്ള ക്ലബുകൾ, റസ്റ്റോറണ്ടുകൾ മുതലായ സ്ഥലങ്ങളിൽ (അവരുടെ അനുമതിയോട് കൂടി) ലീഫ്‌ലറ്റുകൾ വിതരണം ചെയ്യുക.

- എല്ലാ ലീഫ് ലറ്റുകളിലും നിങ്ങളെബന്ധപ്പെടുവാനുള്ള നമ്പറും മേൽവിലാസവും ഉണ്ട് എന്ന് ഉറപ്പ് വരുത്തുക

സ്വാഗതം ചെയ്യൽ

ബിസിനസ് അവസരങ്ങൾ നല്കൽ (അല്ലെങ്കിൽ) സ്വാഗതം

O_2 വിൽ ചേർന്ന് വിജയം നേടുക

ചില ആളുകൾക്ക് ബിസിനസ് അവസരങ്ങളെപറ്റി മറ്റുള്ളവരോട് പറയുവാൻ ഭയമാണ്. എന്തെന്നാൽ മറ്റുള്ളവർ എന്തെങ്കിലും തെറ്റായി കരുതുമെന്ന് അല്ലെങ്കിൽ പറയുമെന്ന് അവർ വിചാരിക്കുന്നു എന്നാൽ ഇക്കാര്യത്തെ പറ്റി നിങ്ങൾ ആദ്യം അറിയേണ്ടത്, ഈ ഓറിയൻസ് ഉത്പന്നങ്ങൾ നിങ്ങൾ നല്കുമ്പോൾ അവരുടെ ജീവിതത്തിൽ മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തുവാനും അവർക്ക് സാമ്പത്തിക സ്വാതന്ത്ര്യം നല്കുവാനും ആണ് നിങ്ങൾ ഇത് പറയുന്നത് എന്ന് പൂർണ്ണ ഹൃദയത്തോടെ നിങ്ങൾ വിശ്വസിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

അതിലും ഉപരിയായി ചില ആളുകൾ മോശം കാര്യങ്ങൾ പറയുകയും നിങ്ങളെഅവഹേളിക്കുകയും ചെയ്യേക്കാം. എന്നാൽ അത് നിങ്ങളുടെ വിജയത്തിൻെറ ആദ്യ പടിയാണ്.

സ്വാഗതം ചെയ്യൽ

ക്ഷണിക്കുന്നതിനുള്ള മാർഗങ്ങൾ:

1. നേരിട്ട് കാണുക
2. ഫോണിൽ വിളിക്കുക
3. ഈ–മെയിൽ
4. സുഹൃത്തുക്കൾ മുഖേന

നിങ്ങൾ ക്ഷണിക്കുന്നത് ഏത് വിധത്തിലൂടെയായാലും, ഉത്കണ്ഠ ഉണ്ടാക്കുന്ന രീതി ഉപയോഗിക്കുന്നത് മാതമാണ് ഏറ്റവും മികച്ചതായിട്ടുള്ളത്. നിങ്ങൾ ആരെയെങ്കിലും വിളിക്കുമ്പോൾ ഇതിനെ ഒരു നെറ്റ്വർക്ക് എന്നോ മൾട്ടി ലവൽ മാർക്കറ്റിംഗ് എന്നോ ഓറിയൻസ് എന്നോ വിളിക്കാതിരിക്കുക, നിങ്ങളുടെ ജീവിത നിലവാരത്തെ മാറ്റി മറിക്കുന്ന ഒരു ബിസിനസ് അവസരമാണ് ഇത് എന്ന് അവരോട് പറയുക കൂടാതെ ഇതിനെ പറ്റി നിങ്ങൾക്ക് കൂടുതൽ അറിയുവാൻ ആഗ്രഹമുണ്ടെങ്കിൽ അതിനു അനുയോജ്യമായ ഒരു സമയം പറയുവായും അവരോട് ആവശ്യപ്പെടുക. ആ സമയത്ത് നിങ്ങൾ ഒരു അപ്പോയിൻറ്മെൻറ് നിശ്ചയിക്കുകയും വ്യക്തിപരമായി നേരിട്ട് കാണുന്നതിന് ഒരു അവസരമുണ്ടാക്കുകയും ചെയ്യുക.

നിങ്ങൾ ഒരു പുതിയ ആളെവിളിക്കുമ്പോൾ ചെയ്യേണ്ട കാര്യങ്ങൾ:

1. നിങ്ങൾ താത്പര്യം ഉണ്ടാക്കേണ്ടതുണ്ട്.
2. നിങ്ങൾ അവരുടെ ബിസിനസ് (അല്ലെങ്കിൽ) വ്യാപാരവുമായി ബന്ധിപ്പിച്ച് സംസാരിക്കണം.
3. നിങ്ങൾ സജീവമായിരിക്കുകയും വേഗതതിൽ പ്രവർത്തിക്കുകയും വേണം.
4. നിങ്ങൾ ക്ഷണിച്ച വ്യക്തി അവിടെ വരുന്നത് നിങ്ങളുടെ നിർബ്ബന്ധം മൂലം ആയിരിക്കരുത്.
5. മീറ്റിംഗിൻെറ സ്ഥലവും സമയവും വ്യക്തമായി പറഞ്ഞിരിക്കണം.
6. വളരെയധികം സംസാരിക്കേണ്ടതില്ല എന്നാൽ വികാരപരമായി സംസാരിക്കുക.
7. ബിസിസസ് അവസരങ്ങളെപറ്റി അറിയുന്നതിനായി അവർ ചോദിക്കുന്ന ചോദ്യങ്ങൾക്ക് ഉത്തരം നല്കുക.

സ്വാഗതം ചെയ്യൽ

ചെയ്യരുതാത്ത കാര്യങ്ങൾ:

1. ഉത്കണ്ഠ വേണ്ട. സ്വാഭാവികമായി സംസാരിക്കുക.

2. ഭയക്കരുത്.

3. ഫോണിലൂടെ വളരെയധികം കാര്യങ്ങൾ സംസാരിക്കരുത്.

4. ഉത്പന്നങ്ങളെപറ്റിയും ബിസിനസിനെ പറ്റിയും തർക്കിക്കരുത്.

5. സംഭാഷണം നിയന്ത്രണത്തിലാക്കുക.

6. വാദിക്കുകയോ ആളുകളിൽ നിന്നും കാര്യങ്ങൾ മറച്ച് വയ്ക്കുകയോ ചെയ്യരുത്.

7. ആത്മവിശ്വാസമില്ലാതെ സംസാരിക്കരുത്.

സ്വാഗതം ചെയ്യൽ

- ഒരു വ്യക്തിയുടെ ആരോഗ്യത്തേയും സൗന്ദര്യത്തേയും പറ്റി സംസാരിച്ചുകൊണ്ട് തുടങ്ങുക.
- പോസ്റ്റ്, ഈ-മെയിൽ മുതലായവയിലൂടെ അവർക്ക് ഉത്പന്നങ്ങളുടെ ബ്രോഷറുകൾ അയച്ച് കൊടുക്കുക
- പുതിയ ഉത്പന്നങ്ങൾ അവതരിപ്പിക്കുക
- അവരെ ഒരു ഉച്ച ഭക്ഷണത്തിനു വിളിച്ച് അതിനിടയിൽ ഉത്പന്നങ്ങളെപറ്റി അവരോട് പറയുക
- ഇത് മറ്റുള്ളവരുമായി പങ്ക് വയ്ക്കുക.

പ്ലാൻ പ്രദർശിപ്പിക്കലും മുന്നോട്ട്യ്യ് പോകലും

പ്ലാൻ പ്രദർശിപ്പിക്കലും മുന്നോട്ട്യ്യ് പോകലും

നമ്മൾ ബിസിനസ് അവസരങ്ങൾ ഒരു വ്യക്തിക്ക് നല്കുവാൻ തുടങ്ങുമ്പോൾ, നമ്മൾ ആ വ്യക്തിയെ നേരിട്ട് കാണുകയും ബിസിനസ് അവസരനം അവർക്ക് ഓഫർ ചെയ്യുകയും വേണം. അതാണ് പ്ലാൻ പ്രദർശിപ്പിക്കൽ. അങ്ങനെ, നമ്മൾ ഓറിയൻസിൻെറ ബിസിനസ് അവസരം ബിസിനസ് അവസരം നല്കുവാൻ ശ്രമിക്കുമ്പോൾ, നിങ്ങൾ വ്യക്തികളെനേരിട്ട് കാണുവാൻ ശ്രമിക്കുമ്പോൽ മാത്രമാണ് നിങ്ങൾക്ക് അവരോട് പൂർണ്ണമായി, വ്യക്തമായി വിശദീകരിക്കുവാൻ കഴിയുന്നത്. അവരെ പ്ലാൻ കാണിക്കുന്നതിനായി നമുക്ക് മൂന്ന് മാർഗ്ഗങ്ങളുണ്ട്.

1. നേരിട്ടുള്ള മീറ്റിംഗ് (വൺ റ്റു വൺ)
2. വീട്ടിലുള്ള മീറ്റിംഗ് (കൂടുംബ യോഗം)
3. ഓറിയൻസ് ബിസിനസ് ഓപ്പർച്ചൂണിറ്റി മീറ്റിംഗ് (ഓ.ബി.എം.)

പ്ലാൻ കാണിക്കൽ

നേരിട്ടുള്ള മീറ്റിംഗ്

നേരിട്ട് കാണുന്ന രീതിയാണ് ഏറ്റവും മികച്ചത്.

1. മീറ്റിംഗ് ആ വ്യക്തിയുടെ വീട്ടിൽ (അല്ലെങ്കിൽ) നിങ്ങളുടെ വീട്ടിൽ അല്ലെങ്കിൽ ഇരുവർക്കും പൊതുവായുള്ള ഒരിടത്ത് ആകാം.
2. ഈ മീറ്റിംഗ് 30 മിനിട്ടിൽ അധികമാകരുത്.
3. നന്നായി വസ്ത്രം ധരിക്കുക
4. ഈ മീറ്റിംഗ് നിങ്ങൾ ക്ഷണിച്ച വ്യക്തിയുടെ കഴിവ്, സ്വപ്നങ്ങൾ, ആഗ്രഹം, വീടിന്റെ അവസ്ഥ എന്നിവയെ പറ്റി മനസിലാക്കുന്നതിനുള്ളതായിരിക്കണം.
5. ആരംഭത്തിൽ തന്നെ ബിസിനസ് അവസരത്തെ പറ്റി സംസാരിച്ച് തുടങ്ങരുത്. ആദ്യം അവരുടെ ക്ഷേമം അന്വേഷിക്കുക പിന്നീട് പ്ലാൻ കാണിക്കുക.
6. അവർ ദമ്പതിമാർ ആണെങ്കിൽ, അവർ ഒരുമിച്ച് ഇരിക്കുമ്പോൾ പ്ലാൻ കാണിക്കുക.

പ്ലാൻ കാണിക്കൽ

7. പ്ലാൻ അവരെ കാണിക്കുമ്പോൾ, കൂടുതൽ അറിയുന്നതിനായി ഓ.ബി.എം.നു വരുവാൻ ഇടക്കിടക്ക് അവരോട് പറയുക.
8. തർക്കിക്കരുത്
9. വീഡിയോ സീനുകൾ കാണിക്കുക.
10. സത്യം മാത്രം പറയുക.

കുടുംബ മീറ്റിംഗ്

ഈ കുടുംബ മീറ്റിംഗ് നിങ്ങളുടെ വീട്ടിലോ അല്ലെങ്കിൽ നിങ്ങളുടെ വിതരണക്കാരന്റെ വീട്ടിലോ ആകാം. ഈ മീറ്റിംഗ് നടക്കുന്നത് നിങ്ങളുടെ അപ്-ലൈനിലുള്ള 4 ഡയമണ്ട് (അല്ലെങ്കിൽ) 5 ഡയമണ്ട് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറുടെ സാന്നിധ്യത്തിൽ ആണെങ്കിൽ വളരെ നല്ലതായിരിക്കും. ഇത്തരം കുടുംബ മീറ്റിങ്ങിൽ പങ്കെടുക്കുന്ന ആളുകളുടെ എണ്ണം 20 ൽ അധികമാകാതിരിക്കുന്നതായിരിക്കും ഉചിതം. വൈകുന്നേരങ്ങളിൽ നമുക്ക് ഈ മീറ്റിംഗുകൾ നടത്താം.

പ്ലാൻ കാണിക്കൽ

ഈ മീറ്റിംഗുകൾ ഏറ്റവും നന്നായി നടത്തുന്നതിനുള്ള മാർഗങ്ങൾ:

ഈ മീറ്റിംഗുകൾ ഏറ്റവും നന്നായി നടത്തുന്നതിനുള്ള മാർഗങ്ങൾ:

1. മീറ്റിംഗ് 1 മണിക്കൂറിൽ കൂടുതൽ സമയം എടുക്കുന്നില്ല എന്ന കാര്യം ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതാണ്.

2. നിങ്ങളുടെ സ്പോൺസറും നിങ്ങളും ഉചിതമായ രീതിയിൽ (ഫോർമൽ ആയി) ബിസിനസിനായി വസ്ത്രം ധരിച്ചിരിക്കണം.

3. മീറ്റിംഗിനു മുൻപ്, കസേരകൾ, ബോർഡ്, മാർക്കർ മുതലായ ക്രമീകരണങ്ങൾ നിങ്ങൾ നടത്തിയിരിക്കണം.

4. നിശ്ചയിക്കപ്പെട്ട കൃത്യ സമയത്ത് മീറ്റിംഗ് ആരംഭിക്കുക.

5. മീറ്റിംഗിനായി എത്തിയ ആളുകളോട് ക്ഷണിച്ചിട്ടും മീറ്റിംഗിനായി എത്താത്ത ആളുകളെപറ്റി പറയരുത്. ഒരാൾ മാത്രമേ മിറ്റിംഗിന് എത്തിയുള്ളൂ എങ്കിൽ കൂടി, മനസ് മടുക്കാതെ സാധ്യമായ ഏറ്റവും മികച്ച രീതിയിൽ മീറ്റിംഗ് നടത്തുക.

6. വീഡിയോ സീനുകൾ കാണിക്കുക.

7. മീറ്റിംഗ് സ്ഥലത്ത് കുട്ടികൾ, റേഡിയോ, ടെലിവിഷൻ, വളർത്തു മൃഗങ്ങൾ മുതലായവ ഇല്ല എന്ന് ഉറപ്പ് വരുത്തുക.

8. മീറ്റിംഗ് നടന്നുകൊണ്ടിരിക്കുമ്പോൾ ലഘു ഭക്ഷണം നല്കാതിരിക്കുക.

9. മീറ്റിംഗ് അറേഞ്ച് ചെയ്യുന്നയാൾ താത്പര്യത്തോട് കൂടി സംഘത്തെ അഭിസംബോധന ചെയ്തുകൊണ്ട് തുടങ്ങുക. 5 (അല്ലെങ്കിൽ) 10 മിനിറ്റ് സംസാരിച്ചതിന് ശേഷം, വിജയിയായ ഒരു വിതരണക്കാരൻ എന്ന നിലയിൽ സ്പോൺസറെ നല്ല രീതിയിൽ പരിചയപ്പെടുത്തുക.

10. സൗമ്യമായി ചിരിക്കുന്ന മുഖത്തോടെ ഇടപെടുക.

11. മീറ്റിംഗ് അവസാനിക്കുമ്പോൾ വീഡിയോ സീനുകൾ കാണിക്കുക.

12. സത്യം മാത്രം പറയുക.

പ്ലാൻ കാണിക്കൽ

ഓ.ബി.എം.– ഓറിയൻസ് ബിസിനസ് മീറ്റിംഗ്

O2 വിന്റെ കീഴിൽ ലോകമെമ്പാടുമുള്ള ചില നഗരങ്ങളിൽ ഓറിയൻസ് ബിസിനസ് ഓപ്പർച്ചൂണിറ്റി മീറ്റിംഗുകൾ രണ്ടാഴ്ചയിൽ ഒരിക്കൽ, ആഴ്ചയിൽ ഒരിക്കൽ, മാസത്തിൽ ഒരിക്കൽ നടക്കുന്നു. ഈ മീറ്റിംഗുകൾ ഉയർന്ന തലങ്ങളിലുള്ള ആളുകളുടെ സാന്നിധ്യത്തിൽ സ്റ്റോക്കിസ്റ്റിന്റെ സ്ഥലത്തോ, ഹാളുകളിലോ അല്ലെങ്കിൽ ഹോട്ടലുകളിലോ ആണ് നടക്കുന്നത്. നിങ്ങളുടെ നഗരത്തിൽ അല്ലെങ്കിൽ അടുത്തുള്ള നഗരത്തിൽ ഈ മീറ്റിംഗുകൾ നടക്കുന്നത് എവിടെയാണ് എന്ന് നിങ്ങളുടെ അപ്–ലൈനിൽ 4 ഡയമണ്ടോ അതിലും മുകളിലോ ഉള്ള ആളുകളിൽ നിന്നും മനസിലാക്കുകയും അവയിൽ പങ്കെടുക്കുകയും ചെയ്യുക. നിങ്ങളും നിങ്ങളുടെ ഗ്രൂപ്പിലുള്ള വിതരണക്കാരും ഈ മീറ്റിംഗുകളിൽ പങ്കെടുക്കുന്നതിന്റെ നിലയാണ് നിങ്ങളുടെ ഗ്രൂപ്പ് എത്രമാത്രം വിജയകരമായിരിക്കും എന്ന് തീരുമാനിക്കുന്നത്.

ഫോളോ അപ്

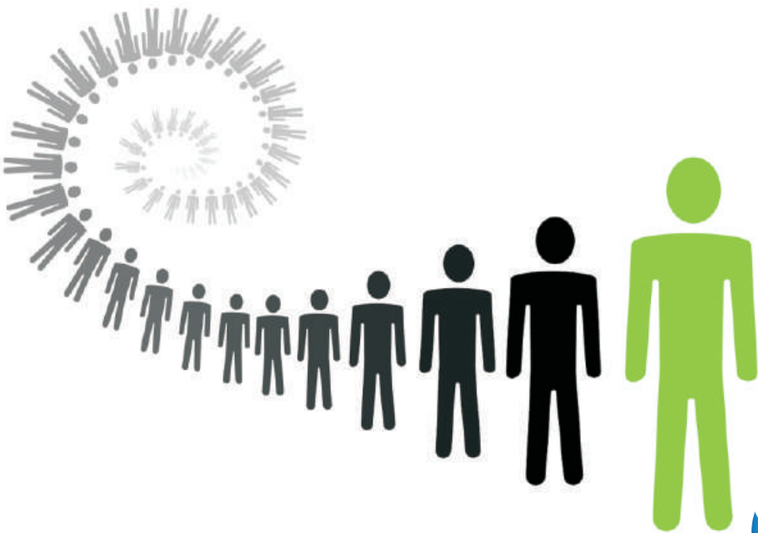
ഇരു വ്യക്തി ഓറിയൻസിൽ വിജയിക്കുവാൻ, ഫോളോ അപ് അത്യാവശ്യമാണ്, രണ്ട് തരം ഫോളോ അപ് കൾ ഉണ്ട്.

1. ഓറിയൻസ് ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്ന ആളുകളെഫോളോ അപ് ചെയ്യൽ
2. പ്ലാൻ കാണിച്ച ആളുകളെഫോളോ അപ് ചെയ്യൽ

ഫോളോ അപ്

ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്ന ആളുകളെഫോളോ അപ് ചെയ്യേണ്ടത് വളരെ അത്യാവശ്യമാണ്, എന്തുകൊണ്ടെന്നാൽ നിങ്ങൾ അവർക്ക് ഉത്പന്നങ്ങൾ നല്കുക മാത്രം ചെയ്താൽ തീർച്ചയായും അവരത് ഉപയോഗിക്കില്ല. അവരുടെ മനസിൽ അനേകം സംശയങ്ങൾ ഉണ്ടാകും. അവരുടെ മനസിൽ പല വിധ സംശയങ്ങൾ ഉള്ളപ്പോൾ, അവർ നമ്മുടെ കമ്പനിയുടെ ഉത്പന്നങ്ങൾ ശരിയായ അളവിൽ ശരിയായ സമയത്ത് കഴിച്ചേക്കില്ല. അപ്പോൾ നമ്മൾ അവർക്ക് ഉത്പന്നങ്ങൾ നല്കിയതിൻെറ ശരിയായ ഉദ്ദേശം പൂർത്തീകരിക്കപ്പെടില്ല. ഒരു വ്യക്തിയെ ഫോളോ അപ് ചെയ്യുന്നതിന് താഴെ പറയുന്ന നേട്ടങ്ങൾ ഉണ്ട്.

1. അയാളുടെ പ്രശ്നങ്ങളിൽ നിന്നും അയാൾക്ക് പെട്ടെന്ന് ആശ്വാസം ലഭിക്കുന്നു.
2. സ്റ്റോക്ക് വീണ്ടും വീണ്ടും എടുക്കും.
3. കൂടുതൽ റീട്ടയിൽ സെയിൽ ഉണ്ടാകും.
4. ഉത്പന്നങ്ങളെപറ്റി കൂടുതൽ ആത്മവിശ്വാസം ഉണ്ടാകും.
5. അയാൾ സംതൃപ്തനാകുന്നതിനാൽ, അയാൾ കൂടിതൽ ആളുകളെപരിചയപ്പെടുത്തും. അതുവഴി കൂടുതൽ ചില്ലറ വില്പന ഉണ്ടാകും.
6. അവൻ/അവൾ ഒരു വിതരണക്കാരനായി നമ്മുടെ കമ്പനിയിൽ ചേരുവാൻ വളരെയധികം സാധ്യതയുണ്ട്.



ഫോളോ അപ്

പ്ലാൻ കാണിച്ച വ്യക്തിയെ ഫോളോ-അപ് ചെയ്യൽ:

ഈ ഫോളോ-അപ് വളരെ അത്യാവശ്യമാണ്, എന്തെന്നാൽ പ്ലാൻ കാണുന്ന ഉടൻ തന്നെ ഒരു വ്യക്തി ഈ ബിസിനസിൽ ചേരുവാൻ പോകുന്നില്ല. അയാളുടെ കാഴ്ചപ്പാടിൽ, തനിക്ക് ഈ ബിസിനസിൽ വിജയിക്കുവാൻ കഴിയുമോ എന്നതിനെ പറ്റി യോളുടെ മനസ്സിൽ സംശയങ്ങൾ ഉണ്ടാകാം. അതിലും ഉപരിയായി, അയാൾ ആരോടെങ്കിലും കൂടിയാലോചിക്കുവാൻ വിചാരിക്കുന്നുണ്ടാകും. പലരും തീരുമാനമെടുക്കുവാൻ വിമുഖരായിരിക്കും, അതിനാൽ പ്ലാൻ കാണിച്ചു കഴിഞ്ഞും ഫോളോ-അപ് ചെയ്യുന്നത് വളരെ അത്യാവശ്യമാണ്.

ഫോളോ-അപ് ചെയ്യുന്നതിനുള്ള ചില രീതികളും കുറുക്ക് വഴികളും:

1. അയാളെഫോളോ-അപ് ചെയ്യുന്നതിനുള്ള സമയം നിങ്ങൾ നിശ്ചയിക്കുക.

2. പ്ലാൻ കാണിച്ച് കഴിഞ്ഞതിനു ശേഷം, അവർക്ക് ഓറിയൻസ് അല്ലെങ്കിൽ ഓറിയൻസുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ബുക്ക് ലറ്റുകളും, കാസറ്റുകളും നല്കുകയും അവ വായിക്കുവാനും കാണുവാനും അവരോട് ആവശ്യപ്പെടുകയും ചെയ്യുക. ഞാൻ പിന്നിട് വന്ന് അവ തിരികെ വാങ്ങിക്കൊള്ളാം എന്ന് നിങ്ങൾക്ക് അവരോട് പറയുവാനാകും.

ഫോളോ അപ്

3. അടുത്ത 48 മണിക്കൂറിനുള്ളിൽ ഫോളോ-അപ് ചെയ്യുന്നതാണ് ഏറ്റവും ഉചിതം.

4. നിങ്ങളോട് ആദരവും വിശ്വാസവും ഉണ്ടാക്കുന്ന വിഷത്തിലായിരിക്കണം നിങ്ങൾ പ്രവർത്തിക്കേണ്ടത്.

5. നിങ്ങൾ നിർബന്ധിക്കരുത്.

6. നിങ്ങൾ സ്വപ്നങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കണം.

7. നിങ്ങൾ തീരുമാനമെടുക്കുവാൻ സഹായിക്കണം.

8. വിജയികളായ പല ആളുകളുടേയും നേട്ടങ്ങളുടെ രീതികളെപറ്റി നിങ്ങൾക്ക് പറയുവാൻ കഴിയും.

ഫോളോ അപ്

നിങ്ങൾ ഒരു വ്യക്തിയെ ഫോളോ അപ് ചെയ്യുമ്പോൾ, സാധാരണയായി ഇവയായിരിക്കും ചോദിക്കുന്ന ചോദ്യങ്ങൾ അല്ലെങ്കിൽ പറയുന്ന കാരണങ്ങൾ:

1. എനിക്ക് സമയം ഇല്ല.
2. എന്റെ കയ്യിൽ പണമില്ല.
3. നിങ്ങളുടെ ഉത്പന്നം പ്രവർത്തിക്കുമോ?
4. ഇത് വളരെ ചിലവേറിയതാണ്.
5. എനിക്കിതിൽ വിജയിക്കുവാൻ കഴിയുമോ?
6. എനിക്ക് അധികം ആളുകളെഒന്നും അറിയില്ല.
7. സെയിൽസ് എനിക്ക് പറ്റിയതാണോ?
8. എന്റെ കുടുംബത്തിനായുള്ള സമയം ചിലവഴിക്കാൻ എനിക്കാഗ്രഹമില്ല.
9. ഈ ബിസിനസും ഒരിക്കൽ നിന്ന് പോകുമോ?
10. എന്തിന് ഞാൻ ഈ ബിസിനസിൽ വരണം.

ഫോളോ അപ്

ഒരു വ്യക്തിയെ ഫോളോ-അപ് ചെയ്യുന്നതിൻെറ ഉദ്ദേശം:

1. കൂടുതൽ വിവരങ്ങൾ നല്കുന്നതിന്.
2. ഇനി എന്താണ് ചെയ്യേണ്ടത് എന്ന് അവരെ അറിയിക്കുന്നതിന്.
3. അയാളുടെ എതിർപ്പിന് (അല്ലെങ്കിൽ) ചോദ്യങ്ങൾക്ക് ഉത്തരം നല്കുവാൻ.
4. അയാളെപ്പാൻ വീണ്ടും കാണിക്കുവാൻ.
5. നടക്കുവാൻ പോകുന്ന മീറ്റിംഗുകളിലേക്ക് അയാളെക്ഷണിക്കുവാൻ.
6. ഉത്പന്നങ്ങൾ അയാളെകൊണ്ട് ഉപയോഗിപ്പിക്കുവാൻ.
7. അയാളെനിങ്ങളുടെ വിതരണക്കാരൻ ആക്കുവാൻ.
8. അവർക്ക് അറിയാവുന്ന ആളുകളെപരിചയപ്പെടുവാൻ

ഒരു പുതിയ വിതരണക്കാരനെ ഫോളോ-അപ് ചെയ്യൽ:

ഒരു പുതിയ വിതരണക്കാരൻ ഓറിയൻസിൽ ചേരുമ്പോൾ, അയാൾക്ക് ചില വിശദാംശങ്ങൾ അറിയണമെന്നില്ല. അയാളെഫോളോ-അപ് ചെയ്യുന്നതിലൂടെ, അയാൾ കുറച്ച് കൂടി മികച്ച ഒരു വിജയം ആയേക്കും. അയാളെപിന്തുടരുന്നതിലൂടെ:

1. നമ്മൾ സ്വപ്നങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കണം.
2. നമ്മൾ ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉപയ്യോഗിക്കുവാൻ അവരെ പ്രേരിപ്പിക്കണം.
3. പേരുകളുടെ ലിസ്റ്റ് ഉണ്ടാക്കുവാൻ നമ്മൾ അവരെ സഹായിക്കണം.
4. ചില കാളുകൾ ചെയ്യുവാൻ നമ്മൾ അവരോടൊപ്പം ഉണ്ടാകണം.
5. അവരോടൊപ്പം നമ്മൾ ചില മീറ്റിംഗുകൾ അറേഞ്ച് ചെയ്യണം.

ഫോളോ അപ്

6. നടക്കുവാൻ പോകുന്ന മീറ്റിംഗുകളെപറ്റിയുള്ള വിവരങ്ങൾ അവരെ അറിയിക്കുകയും മീറ്റിംഗുകളിൽ നിങ്ങൾ അവരോടൊപ്പം വരികയും വേണം.
7. കാസറ്റുകൾ കേൾക്കുവാനും പുസ്തകങ്ങൾ വായിക്കുവാനും അവരെ സഹായിക്കണം.
8. ലക്ഷ്യങ്ങൾ നിശ്ചയിക്കുവാൻ അവരെ സഹായിക്കണം.
9. സത്യം മാത്രം പറയുക
10. ഓറിയൻസിൽ ചേരുവാനും മുകളിൽ പറഞ്ഞ കാര്യങ്ങൾ പഠിക്കുവാനും അവരെ സഹായിക്കണം.

നിങ്ങൾ ഇക്കാര്യങ്ങൾ ഒരു പുതിയ വിതരണക്കാരനോട് പറയുമ്പോൾ, അയാൾ മികച്ച വിജയം വരിച്ചേക്കാം. അതിലും ഉപരിയായി, അയാളെസംബന്ധിച്ചിടത്തോളം വിജയം എന്നത് ഒരു ദീർഘ യാത്രയാണ്. ആ യാത്ര മഹത്തരമാക്കുന്നതിനായി, കഠിനമായി ജോലി ചെയ്യുവാൻ അവരെ മോട്ടിവേറ്റ് ചെയ്യുകയും അവർക്ക് ആത്മവിശ്വാസം നല്കുകയും ഫോളോ-അപ് ചെയ്യുകയും ചെയ്യുക.

ഡ്യൂപ്ലിക്കേഷൻ

ഡ്യൂപ്ലിക്കേഷൻ

ഈ ബിസിനസ് ഒരു ഡ്യൂപ്ലിക്കേഷൻ ബിസിനസ് ആണ്. എന്തെന്നാൽ വിജയികളായ പല വ്യക്തികളും പറയുന്നത് ഇതാണ് അവരുടെ വിജയത്തിൻെറ കാരണം എന്നാണ്. അതായത്, ഇത് ഒരു പുതിയ തരം ബിസിനസ് ആണ്. നമുക്ക് ഈ അവസരം തന്ന വ്യക്തികൾ എങ്ങനെയാണ് വിജയികളായത് എന്ന് മനസിലാക്കി നമ്മൾ അത് പകർത്തിയാൽ നമ്മൾ ഒരു പുതിയ പാത പിന്തുടരേണ്ട ആവശ്യമില്ല. നമ്മുടെ അപ്-ലൈൻ വിതരണക്കാർ പറയുന്നത് നമ്മൾ പകർത്തേണ്ടതാണ്. അദ്ദേഹം പറയുന്നതെല്ലാം നമ്മുടെ വിജയത്തിനു വേണ്ടി മാത്രമാണെന്ന് തീർച്ചയായും നമുക്ക് വിശ്വസിക്കാം. നിങ്ങൾ പിന്തുടരേണ്ട കാര്യങ്ങൾ ഈ ബുക്കിൽ വ്യക്തമായി നല്കിയിട്ടുണ്ട്. നിങ്ങൾ അവ പിന്തുടർന്നാൽ മാത്രം മതി.

കഠിനാധ്വാനം

ആഴത്തിലുള്ള ശ്രമം

ഒരു പഴമൊഴിയുണ്ട് "പരക്കെ ഉഴുകുന്നതിലും നല്ലത് ആഴത്തിൽ ഉഴുകുന്നതാണ്", ഇതേ രീതിയിൽ നമ്മൾ എത്ര ആഴത്തിൽ പരിശ്രമിക്കുന്നുവോ നമ്മുടെ ഗ്രൂപ്പ് അത്രയും ശക്തമാകും. അതേ രീതിയിൽ ബിസിനസും മെച്ചപ്പെടും. നമ്മുടെ ഗ്രൂപ്പിനെ മെച്ചപ്പെടുത്തുവാൻ, നമ്മുടെ ഗ്രൂപ്പിലെ ഓരോ വ്യക്തിയേയും വിജയത്തിൽ എത്തിക്കുവാൻ, ആഴത്തിൽ പരിശ്രമിക്കേണ്ടത് വളരെ അത്യാവശ്യമാണ്.

വിശ്വാസം-ആത്മവിശ്വാസം

ഓരോ വ്യക്തിയും വിജയിക്കുന്നതിനുള്ള ഏറ്റവും വലിയ കാരണം അളവറ്റ ആത്മവിശ്വാസമാണ്. അപ്പോൾ നമ്മുടെ ജോലി നമുക്ക് സാധ്യമായ എറ്റവും മികച്ച രീതിയിൽ ചെയ്യുന്നതിനും അതിൽ താത്പര്യം ഉണ്ടാകുന്നതിനും, നമുക്ക് ആത്മവിശ്വാസം ആവശ്യമാണ്.

1. ഓറിയൻസ് കമ്പനി
2. ഓറിയൻസ് ഉത്പന്നങ്ങൾ
3. ഓറിയൻസ് ബിസിനസ് പ്ലാൻ
4. ഓറിയൻസ് വിജയ രീതികൾ
5. ഓറിയൻസ അപ്-ലൈൻ വിതരണക്കാർ

എല്ലാത്തിലും ഉപരിയായി, നമുക്കാദ്യം നമ്മിൽ തന്നെ വിശ്വാസം ഉണ്ടായിരിക്കണം. ഈ ബിസിനസിൽ ചേരുമ്പോൾ നിങ്ങൾക്ക് ഒരു തോന്നൽ ഉണ്ടായിരിക്കണം "എനിക്ക് ഈ ബിസിനസിൽ വിജയിക്കുവാൻ കഴിയും. എനിക്ക് കഴിയുന്നത്രയത്ര കഠിനമായി ഞാൻ ജോലി ചെയ്യും," കൂടാതെ മുകളിൽ പറഞ്ഞ കാര്യങ്ങളിൽ നിങ്ങൾ വിശ്വസിക്കുന്നു എങ്കിൽ തീർച്ചയായും നിങ്ങൾക്ക് വിജയിക്കുവാൻ കഴിയും.

വിജയം

അതിനും പുറമെ

ഈ ബിസിനസ് ഇങ്ങനെ ചെയ്യുന്നത് പ്രധാനമാണ്

1. തുടർച്ചയായി
2. നിഷ്ഠയോടുകൂടി

രണ്ടാമതായി, എല്ലാ ദിവസവും ഓറിയൻസ് ബുക്ക് വായിക്കുക. ഓറിയൻസ് കൺവൻഷൻ സി.ഡി.കൾ കാണുക, ഓറിയൻസിൽ പല തരത്തിലുള്ള പരിശീലനം ഉണ്ട്.

(ഉദാഹരണത്തിന്)

1. ഓറിയൻസ് ബിസിനസ് ഓപ്പർച്ചൂണിറ്റി മീറ്റിംഗുകൾ
2. പുതിയ വിതരണക്കാർക്കുള്ള പരിശീലനം
3. ഉത്പന്നങ്ങളെകുറിച്ചുള്ള പരിശീലനം
4. ലീഡേർസിനുള്ള പരിശീലനം
5. സ്വയം വികസനത്തിനുള്ള പരിശീലനം

നിങ്ങൾക്ക് തുടർച്ചയായി ഈ പരിശീലങ്ങൾ നല്കുന്നതിനും നിങ്ങളെവിജയത്തിന്റെ പാതയിൽ എത്തിക്കുന്നതിനും ഓറിയൻസ് തയ്യാറാണ്. നിങ്ങൾ തയ്യാറാണെങ്കിൽ, വിജയം സുനിശ്ചിതമാണ്. നിങ്ങൾ ഇത് വായിക്കുമ്പോൾ തന്നെ, നിങ്ങളെപരിചയപ്പെടുത്തിയ വ്യക്തിയെ അല്ലെങ്കിൽ അടുത്ത പ്രദേശത്തുള്ള സ്റ്റോക്കിസ്റ്റിനെ ബന്ധപ്പെടുകയും അടുത്ത ഓ.ബി.എം. എവിടെയാണെന്ന് നടക്കുന്നത് എന്ന് തിരക്കുകയും അതിൽ പങ്കെടുക്കുയും ചെയ്യുക. അവിടെ നിങ്ങൾക്ക് ധാരാളം വിശദീകരണങ്ങൾ ലഭിക്കും. നിങ്ങളുടെ വിജയത്തിനായി ഓറിയൻസ് ഹൃദയ പൂർവ്വം വിജയാശംസകൾ നേരുന്നു.

നമ്മൾ പറയുന്നവയിൽ വിശ്വസിക്കുന്നു എങ്കിൽ ഉടൻ തന്നെ നിങ്ങൾക്ക് വിജയം നേടുവാനാകും.

"എല്ലാവിധ ആശംസകളും"

"വിജയം സുനിശ്ചിതമാണ്"

Oxygen Training Solutions

FC-3, 9th Street, Ambattur Industrial Estate,
Ambattur, Chennai-600058.
Customer Care: 044-49000999,
Email: customersupport@oriensworld.in,
Website: www.oriensworld.in, oxygentraining.in
For Complaints / Suggestions Contact:
Toll Free: (1800)102 2289