

WELCOME

KBSS

KALPAMRIT BUSINESS STARTING STEPS

1

10 CORE STEPS

कल्पामृत की शुरुआत

कैसे की जाए?
कहा से की जाए?
किसके साथ की जाए?

शुरुआत कैसे की जाए?

➤ कभी भी, कहीं भी और किसी के भी साथ कोई ऐसा जो कल्पामृत उत्पादों को इस्तेमाल करने की क्षमता रखते हो या फिर इस अवसर का हिस्सा बनने की

➤ हमें शुरुआत तब करनी चाहिए जब हम कल्पामृत बिज़नेस को शुरुआत कैसे की जाए कि बारे में जानकारी हासिल कर ले





- ऐसे विचार मत रखिएगा कि आप अपने लक्ष्य को **सिस्टम का अनुसरण(Follow)** किए बिना पा सकते हैं
- हो सकता है आप अपनी योग्यता से कुछ हद तक कामयाबी पा जाए लेकिन आपकी टीम साथी में शायद वह क्षमता ना हो इसलिए सबकी कामयाबी के लिए **सिस्टम का अनुसरण(Follow)** करना जरूरी है

- यह सिस्टम अनभवी सदस्यों द्वारा बनाया गया है जिन्होंने वर्षों की खोज से यह समझा है कि शुरुआत करने वाले क्या गलतियां कर रहे हैं
- **कल्पामृत शिक्षा प्रणाली** यह सुनिश्चित करती है कि आप दूसरों द्वारा की गई गलतियां नहीं दोहराएंगे इससे आप और आपके टीम साथी इन गलतियों को बार-बार नहीं दोहराए



डुप्लीकेशन एंड मल्टीप्लिकेशन

कल्पामृत में कामयाबी दोहराने(Duplicate) से और गणित(Multiply) करने से मिलती है जब आप सही भाव से डुप्लीकेशन करते हैं और अपने अपलाइन या सिस्टम को दोहराते हैं तब आपका नेटवर्क अपने आप ही मल्टीप्लाई होगा

STEP 1

100 % PRODUCTS USE

सभी प्रोडक्ट्स का उपयोग करना

Commitment

कल्पामृत के पास जो उत्पाद(Products) हैं उन प्रोडक्ट्स को इस्तेमाल(Use) करना है जो प्रोडक्ट सुबह से शाम तक आपके घर में इस्तेमाल हो रहे हैं साबुन, शैंपू, हेयर प्रोडक्ट, किचन प्रोडक्ट, दवाइयाँ आदि..

इससे आपको बहुत से फायदे होंगे अच्छे उत्पाद का उपयोग कम कीमत पर कर पाएंगे जिससे प्रोडक्ट्स के प्रति आपका विश्वास बढ़ेगा आप स्वस्थ रहेंगे और आप अच्छे दिखेंगे



- ऐसे बहुत लोग होंगे जो बिना उत्पाद(Products) का इस्तेमाल किए उनको बेचना चाहते हैं
- इस तरह के डिस्ट्रीब्यूटर कल्पामृत सिस्टम में सफल नहीं होंगे और उन्हें कभी कामयाबी नहीं मिल पाएगी
- कल्पामृत प्रोडक्ट का इस्तेमाल करके हर महीने की स्कीम का भी लाभ ले पाएंगे इससे आपका बिजनेस हर महीने बढ़ेगा

STEP 2

SHARE THE PRODUCTS

प्रोडक्ट्स की लोगों से चर्चा करना

Commitment



➤ चर्चा करने से बात बनती है लोगों से एक्सपीरियंस शेयर करें प्रोडक्ट्स कितने अच्छे हैं यह कितने असरकारक हैं मैं जब से इन्हें ले रहा हूँ मुझे अच्छा लग रहा है

➤ आप जितना अधिक अपने उत्पादों के बारे में बातचीत करेंगे उतने ही अधिक आपके ग्राहक होंगे इसलिए सब के साथ साझेदारी(Share) और विज्ञापन करें

- बाजार में कोई भी प्रोडक्ट एडवर्टाइजमेंट/मार्केटिंग से बिकता है जिस पर बहुत सा पैसा खर्चा होता है कल्पामृत बिजनेस में हमारा प्रोडक्ट **माउथ पब्लिसिटी** से लोगों तक जाता है जिसका कंपनी आपको एक सिस्टमैटिक प्लान के माध्यम से पैसा देती है

आप एक चिकित्सक नहीं हैं

आप व्यक्तियों या बहुत बीमार व्यक्तियों का इलाज करने की कोशिश ना करें हमारे उत्पाद फूड सप्लीमेंट है यह आपकी शरीर की खाने की जरूरतों को पूरा करते हैं कल्पामृत के उत्पाद स्वस्थ लोगों को भी देना है जिस से वह लोग भी बेहतरीन जीवन का आनंद ले पाए

कल्पामृत ऋषि पैथी चिकित्सकों का सुझाव देने के बाद आप किसी व्यक्ति को कल्पामृत की आयुर्वेदिक औषधियां सेवन कराएं

STEP 3

MAKE YOUR LIST

सूची बनाना

Action

- आप की सूची(List) जितनी बड़ी होगी, आप उतनी बड़ी टीम बनाने में सफल हो सकेंगे, जिससे मल्टीलेवल मार्केटिंग उद्योग को कच्चे माल (Raw Material) की कमी कभी नहीं होगी ।



- कम से कम 100 लोगों की लिस्ट जरूर बनाएं जितनी बड़ी लिस्ट उतना बड़ा बिजनेस होगा
- हमारे इस बिजनेस को कौन करेगा और कौन नहीं इसके बारे में विचार नहीं करना है

FRIENDS - फार्मूला से लिस्ट बनाएं

F - Friends आपके सभी दोस्त

R - Relatives आपकी सभी रिश्तेदार

I - Institutions आपके स्कूल और कॉलेज के साथी

E - Employes आपके साथ काम करने वाले लोग

N - Neighbours आपके पड़ोसी

D - Dreamers जीवन में कुछ बड़ा करने वाले लोग

S - Strangers आपको मिलने वाले अजनबी लोग

या तो आपका ग्राहक बनेगा या आपका डिस्ट्रीब्यूटर बनेगा एक ही व्यक्ति के साथ नहीं अटकना है यदि वह आपके साथ बिजनेस में शामिल होना चाहता है तो ठीक है नहीं तो रुकना नहीं है चलते जाना है अगले व्यक्ति तक

2. APPLY HAIL MATHOD ON LIST

S.No	Name	Hardworking (मेहनती)	Affordable (खरीदने की सामर्थ्य)	Influence (अपनी बात को प्रभावी तरीके से रखने वाला)	Looking For More (जीवन में उन्नति की इच्छा रखने वाला)	Total Marks
1	Rajesh	1	1	1	1	4
2	Abid	1	1	0	1	3
3	Mukesh	0	1	1	0	2
4	Puja	0	1	0	0	1

सबसे पहले 4 नंबर वाले व्यक्ति के साथ मीटिंग करनी है फिर 3 नंबर वालों के साथ 2 या 1 नंबर वाले व्यक्ति को आप प्रोडक्ट यूज़र बना सकते हैं

BUSINESS GENERATION LIST

S.No.	Date	Name & Mobile No.	Reference By	Consumer Distributor	Remark
1.	2 Feb,22	Rajesh- 980000001	Facebook	Consumer	Suger patient
2.	3 Feb,22	Abid- 970000001	Rajesh	Distributor	Want to join
3	4 Feb,22	Mukesh- 960000001	Self	Distributor	Rs.2000 Product given
4	5 Feb,22	PUJA- 9577777777	Relative Vijay	Consumer	Not interested

रोजाना दो से तीन नए लोगों के नाम आपकी इस लिस्ट में जरूर ऐड होनी चाहिए

STEP 4

CONTACT & INVITE

संपर्क और आमंत्रण

Action



लोगों को आमंत्रित करते समय हमेशा याद रखें कि आपका मकसद है उनके मन में **KALPAMRIT** के विस्वस्तरीय उत्पादों और बिजनेस के बारे में जिज्ञासा पैदा करना तथा इसके बारे में नजदीक से विस्तारपूर्वक जानकारी देने के लिए मुलाकात तय करना ना कि फोन पर ही पूरा प्लान सुना देना ।

किसी भी व्यक्ति को हल्के में ना लें इस बिजनेस में आपकी सफलता, लोगो के साथ आपके संपर्क करने की कला पर निर्भर करती है।

4 तरह के लोग आपको मिलेंगे

TRY

सिर्फ ट्राई करेंगे

FACE VALUE

आपकी फेस
वैल्यू पर आएंगे

USER

हमेशा यूजर ही
रहेंगे

DREMER

हमें इन लोगो की
तलाश करनी है

इनवाइट करते समय यह वर्ड आप यूज कर सकते हैं

**BUSINESS
OPPORTUNI
TIES**

**PART
TIME JOB**

**WOMEN
EMPOWERM
ENT**

**EXTRA
INCOME
OPPORTUN
ITY**

**E-
COMMERC
E
BUSINESS**

5 C OF INVITE

1. CONVERSATION BAT KAISE KARNI H

- ❖ निमंत्रण में आपका व्यवहार बहुत महत्व करता है
- ❖ आप किस प्रकार से कहते हैं यह ज्यादा महत्व पूर्ण है..... कि आप कैसे कहते हैं
- ❖ जोश और मुस्कान से आपकी अच्छी बातों से ज्यादा अच्छा उतर मिलेगा
- ❖ उनके और उनकी जरूरतों में ज्यादा रूचि दिखाएं ना कि सिर्फ अपने व्यापार और उत्पादों में
- ❖ पहले आप उनकी जिंदगी के सबसे अधिक जरूरी चीज के बारे में बात करें- FORM FORMULA

1. CONVERSATION

बातचीत के सिलसिले को सकारात्मक तरीके से शुरू करने के लिए फॉर्मूला का प्रयोग करें ।

F - FAMILY परिवार

O - OCCUPATION व्यवसाय

R - RECREATION मनोरंजन

M - MONEY कमाई

आपके परिवार के लोग कैसे हैं बच्चों की पढ़ाई कैसी चल रही है
आपका बिजनेस कैसा चल रहा है आपकी कम्पनी कैसी चल रही है
क्या आपने ये सिनेमा देखा ?

ऐसे सवालों में अपनापन झलकता है और हम उनके पारिवारिक
और आर्थिक स्थिति का अधिक सहज अनुमान लगा सकते हैं
तथा उनकी जरूरतों को ध्यान में रखकर बातों को सकारात्मक
रूप से आगे बढ़ा सकते हैं।

2.COMPLIMENT प्रशंसा करें

प्रशंसा हमेशा सच्ची होनी चाहिए झूठी प्रशंसा बिल्कुल भी ना करें

3.CURIOSITY जिज्ञासा

आपका लक्ष्य यह है कि आप लोगों से मीटिंग में आने का वचन ले पाए

4.CONTROL नियंत्रण

अपनी उत्तेजना शक्ति पर नियंत्रण रखें क्या मुझे और बताओगे? क्या ओर जानना चाहोगे? इन सवालों के जवाब आपको मीटिंग में मिलेगा

5.COMMITMENT वचनबद्धता

अपनी मीटिंग निश्चित करें

STEP 5

MEETING

SHOW THE PLAN

प्लान दिखाना

Action

1. ONE TO ONE MEETING

लगातार वन टू वन मीटिंग करने से आपके पास नए लोग आते रहेंगे और आपके पास लोगों की कमी नहीं होगी यह आपको तब तक करना है जब तक **Work Without You** (आपके बिना काम) होना ना शुरू हो जाए

2. HOME MEETING (4 TO 5 PERSON)

वन 2 वन मीटिंग के बाद आपको होम मीटिंग करनी है एक साथी के साथ यदि 5 नए लोगों की होम मीटिंग होती है तो 5 लोगों की के माध्यम से आपकी पास 25 नए लोगों से मीटिंग हो जाएगी जिससे आपके पास कभी व्यक्तियों की कमी नहीं होगी

3. WEEKLY MEETING

कॉन्फिडेंस लेवल बढ़ाने में साप्ताहिक मीटिंग से बहुत मदद मिलती है जब आप मीटिंग की प्रेजेंटेशन देते हैं 10 नये लोगों के सामने इससे आपके पर्सनल स्किल्स में बहुत सुधार होता है इससे आपकी पर्सनैलिटी डिवेलप होती चली जाएगी

4. SEMINAR

सेमिनार में जितने भी नए लोगों को आप लाते हैं उन सभी को कंपनी का सिस्टम और माहौल समझने में आसानी होती है नजदीकी कल्पामृत बिजनेस सेमिनार में आपको अधिक से अधिक लोगों के साथ शामिल होना है

इस कार्य में सबसे अधिक सहायता करेगा आपका व्यक्तित्व ।

1 उचित परिधान (GOOD ATTIC)

ओपन मीटिंग में हमेशा ड्रेस- कोड का पालन करें । वन - ऑन - वन प्लान करते समय स्मार्ट फॉर्मूला ड्रेस पहनना उचित हैं ।

2 चेहरे पर मुस्कान (SMILING FACE)

आपके चेहरे पर मुस्कान आपके प्रोस्पेक्ट के लिए सहज वातावरण तैयार करने में मदद करती हैं

3 मधुर आवाज (MELODIOUS VOICE)

मधुर आवाज लोगो को आकर्षित करती है और आपके प्रांस्तुतिकरण को प्रभावशाली बनाती है

4 आखें मिलाकर बात करना (EYE CONTACT)

आखों में आखें डालकर बात करना आपके अन्दर के विश्वास को दर्शाता हैं ।

5 नवीन जानकारियाँ (LATEST INFORMATION'S)

अपने प्लान को प्रभावशाली बनाने के लिए आपके पास KALPAMRIT और इसके उत्पादों के बारे में विस्तृत एवं नवीनतम जानकारियाँ होनी चाहिए।

6 संबंधित साधन सामग्री (REFERENCE MATERIALS)

प्लान दिखाते समय आपके पास KALPAMRIT से संबंधित सभी टूल्स जैसे :- बुक्स उत्पाद(Product) डिस्प्ले फाइल होना चाहिए ताकि जरूरत पे आप इसका प्रदर्शन कर सकें

7 छोटे एवं सरल (SHORT & SIMPLE)

ध्यान रखे कि आपका प्लान ऐसा हो कि हर कोई उसकी आसानी से नकल कर सकें। यदि आपका प्लान प्रास्तुतिकरण लंबा और जटिल होगा तो आपका प्रोस्पेक्ट यह महसूस करने लगेगा कि यह जटिल और कठिन है । इसे समझने और समझाने के लिए शायद विशेष योग्यता होनी चाहिए ।

8 उपयुक्त प्रस्तुतिकरण (PROPER DEMONSTRATION)

जब प्लान दिखाते समय कुछ भी कहे तो बिल्कुल स्पष्ट और सुपरिभाषित हो, संदेहास्पद न हो। शुरु - शुरु में लोग आपके आत्मविश्वास और विश्वासोत्पादकता पर ज्यादा ध्यान देते हैं न कि आपके द्वारा पेश किए गए प्लान के आँकड़ों पर ।

- 30 से 40 मिनट में प्लान शो करना है
- प्रतिदिन कम से कम दो लोगों को खुद से जरूर प्लान दिखाएँ।
- कल्पामृत में जो भी आपका सपना है वह आपकी प्लान की स्पेशलाइजेशन पर और आपके टीम के प्लान की संख्या पर निर्भर करता है
- प्लान आपकी ईट है ईट जितना टिकाऊ और मजबूत होगी आपका महल भी उतना ही मजबूत टिकाऊ होगा

- आपके सपनों की महल की मजबूती और भव्यता आपके प्रत्येक प्लान की गुणवत्ता और आपके पूरे टीम में प्लान की संख्या पर निर्भर करेगा ।

आपके सपनों के महल का नाम चाहे जो भी हो। जैसे – गोल्ड, मेंटर, डायमंड, डबल डायमंड, क्राउन , प्लान रुपी अच्छी ईटों का जितना अधिक इस्तेमाल आप प्रतिदिन अपने टीम में करेंगे, आपके सपनों का महल मजबूत और उतना ही जल्दी बनकर तैयार हो पाएँगा।

जब तक आप स्वयं प्लान दिखाना शुरू नहीं करते तब तक आप अपने अपलाइन के बिजनेस के अंतर्गत बने रहते हैं और जब आप खुद अपना प्लान दिखाने लगते हैं तभी यह आपका बिजनेस होता है

ऐसा इसलिए होता है क्योंकि जैसे ही आप खुद प्लान दिखाना शुरू कर देंगे आपका बिजनेस तेजी से बढ़ना शुरू हो जाएगा अर्थात् खुद से आप जितना प्लान दिखाएंगे उतनी ही जल्दी आप अपना लक्ष्य प्राप्त कर लेंगे ।

सबसे पहले आप अपने मार्केटिंग प्लान की रूप रेखा तैयार कर लें ताकि जब आप अपना प्लान दिखा रहे हो, तब कुछ भी छूटे नहीं। सुविधा के लिए मार्केटिंग प्लान को निम्नांकित साथ भागों में बांटा जा सकता है

यह सुनिश्चित जरूर कर ले जब भी आप किसी व्यक्ति से कल्पामृत बिजनेस मीटिंग करने जा रहे हैं उस समय वह अपने किसी जॉब या बिजनेस के कार्य पर व्यस्त ना हो



STEP 6

TEAM WORK

टीम के रूप में काम करना

Action

कोई भी मैच टीमवर्क से ही जीता जा सकता है
सिर्फ एक या दो खिलाड़ियों के खेलने से नहीं

टीम के रूप में काम करना

आपकी पूरी टीम में एक जुटता होनी चाहिए, टीम के रूप में ही काम करना चाहिए। ऐसा करने से आप हमेशा आगे बढ़ते जायेंगे क्योंकि आपकी टीम का हर व्यक्ति आगे बढ़ेगा। आलोचना से बचें। आपकी टीम में सहयोगात्मक भाव होना चाहिए

अपने आपकी टीम से नए गेस्ट को मिलाना है

STEP 7

FOLLOW UP

पीछा करोगे तभी अप (आगे) जाओगे

Action

प्लान दिखाने के 24 से 48 घंटे के अंदर में अपने प्रोस्पेक्ट से दोबारा मिलकर उनके मन में उठने वाले प्रश्नों और शंकाओं का समाधान करना तथा सकारात्मक निर्णय लेने के लिए उनकी मदद करना ही फॉलो- अप का उद्देश्य होता है ।

फॉलो-अप के लिए जाते समय निम्नांकित बातों का ध्यान दें:-

1. तय किए गए समय से 5 - 10 मिनट पहले ही अपने प्रोस्पेक्ट के पास पहुँच जाए।
2. अपने साथ अपना स्टार्टर - किट जरूर ले जाए।
3. प्रोपर ड्रेस का इस्तेमाल करें
4. फॉलो- अप में 40 मिनट से ज्यादा समय न दें ।
5. 40 मिनट के समय को 4 बराबर भागों में बाट लें।
6. पहले 10 मिनट में Form फॉर्मूला का इस्तेमाल करें तब उनसे पूछें ।
7. क्या आपने Kalpamrit Catalogue/ Youtube/ Website को पढ़ा / देखी हैं

8. उनमें से कौन - कौन से प्रोडक्ट आपको सबसे अच्छे लगे हैं
9. क्या आपके मन में इससे संबंधित कोई और प्रश्न या जिज्ञासा हैं
10. दुसरे 10 मिनट में उनकी जिज्ञासा और प्रश्नों के अनुसार प्लान को दोहरा दें ताकि उनके मन में जो भी उलझने हो उनका समाधान हो सकें ।
11. तीसरे 10 मिनट के सदुपयोग के लिए उनसे एक और सवाल करे।
 - अगर आपको यह बिजनेस अच्छा लगता है और आप इसे ज्वाइन करते हैं तो क्या आप 10-15 ऐसे लोगों का नाम लिख सकते हैं जिनको इस अवसर का लाभ सबसे पहले देना चाहते हैं।

STEP 8

COUNSELING WITH UPLINE

Communication

आपको अपनी
एक्टिव
अपलाइन से
रोजाना(Daily)
संपर्क करना
है

STEP 9

NO CREDIT

कोई उधार नहीं

Commitment



ट्रेडिशनल बिजनेस
में उधार देने से
बिजनेस चलता है
और
कल्पामृत बिजनेस
में उधार लेन-देन से
बिजनेस नहीं चलता
है

STEP 10

LEARNABLE TEACHABLE DUPLICABLE

सीखना सीखाना ओर डुप्लीकेट करना

Personal development

Kalpamrit Zoom मीटिंग हमेशा जॉइन जरूर करे.

सर्वोत्तम नेटवर्क मार्केटिंग पुस्तकें हैं जिन्हें आपको अवश्य पढ़ना और पढ़ना चाहिए:

- Think and Grow Rich by Napoleon Hill. सोचा और अमीर हो जाओ।
- How to Win Friends and Influence People by Dale Carnegie. लोगों को कैसे प्रभावित करें।
- The Compound Effect by Darren Hardy. कम्पाउंड इफेक्ट
- 21 Irrefutable Laws of Leadership by John Maxwell. नेतृत्व के 21 अकाट्य कानून
- Your First Year in Network Marketing by Mark Yarnall. आपका नेटवर्क मार्केटिंग में पहला साल
- Questions are the answers By Alen सवाल ही जबाब है।



Thank You!