

SEVCİHAN SAYDILI ERDİL'den

OMEVIA SATIŞTA!

ONE MORE INTERNATIONAL
DİSTRİBÜTÖR
KAMPLARI HIZLA
DEVAM EDİYOR



Vision DAY

**ARAÇ KATKI
PAYI
KAZANANLAR**

- 3 İŞİMİZİ MEKANİK DEĞİL, DUYGU YÜKLÜ YAPACAĞIZ
- 5 **iller sıralaması**
- 6 EN ÇOK KAZANANLAR
- 7 OMEVIA SATIŞTA
- 8 PAINLESS
YENİ BELGELERİMİZ
- 9 Birlikte Büyüyoruz!
YENİ OFİSLER
- 11 VISION DAY
- 15 KORUMAYA ÇALIŞIRSAN
KAYBEDERSİN
- 16 HİBRİT DÜŞÜNÜN
- 18 ARAÇ KATKI PAYI
KAZANANLAR
- 19 Liderliğe Giden Yolda Yakıt
İstasyonları
- 20 EFSANE LİDERLER KAMPI
- 21 ELMASA DOĞRU₃
- 24 SIMURG TEAM
- 25 Kariyerler
- 26 Kariyer YAZILARI

OneMore
INTERNATIONAL Journal



Sahibi
OneMore International

Yayın Kurulu
Mustafa Erdil
Sevcihan Saygılı Erdil
Alper Volkan Karpuz

Yayın Direktörü
İrem İpekbayrak

Adres
One More International
Esenyurt/İstanbul

BASKI
Trio Basım Yayın Medya Film
Ltd. Şti. / Gümüşsuyu Caddesi
litrosyolu 2. Matbaacılar Sitesi zb 8
Topkapı Zeytinburnu
info@triomedya.com



HOŞGELDİNİZ...

Merhaba Değerli One More Ailesi,
Sizinle tekrar yazılarımı buluşmak ve sizlerle her an bir arada paylaşım yapabiliyor olmaktan dolayı kendimi gerçekten çok şanslı hissediyorum. Düşünsenize bir hayal kurmuştum geniş ve dünyaya yayılan bir ailem olsun istiyordum. 5. Yılımızı doldurmamıza sayılı günler kala bu hayalimin aslında ne kadar doğru ve gerçekçi olduğunu benim gözümden her biriniz canlı birer tanığı ve kanıtısınız. Bana bu mutlu aileyi kurmamda verdiğiniz tüm destekler için sizlere başta kendim ve şirketteki ekip arkadaşlarım olarak sonsuz teşekkürlerimiz sunuyoruz. Yaşamda bana yakın olanlar çok net bilirler ki tek bir felsefem vardır o da “Her anın tanındı çıkarmayı bileceksin.” Peki nedir bu felsefe bugün sizlerle bunu paylaşmak istiyorum.

Düşünün doğduğumuz günden itibaren yaşamda bir mücadele ve koşuşturmanın içine dahil oluyoruz. Çünkü neden? Bizden önce yaşayanlar bizim hayatımızı nasıl geçirmemiz gerektiği ile ilgili olarak karar vermiş ve sistemi buna göre kurmuşlar! Yani insanlık var oluş tarihinden itibaren yeni gelen her birey bir başkasının koyduğu kurallara ve sisteme göre yaşamakla benim bakış açımına göre Cezalandırılmışlar! Bu tabii demek değil ki kural tanımaz olun ya da sisteme başkaldırın. Bu aslında yaşadığımız hayatın kimin hayalleri ve gerçekleri olduğunu tanıma yolculuğudur. İçinde olduğumuz sistem içinde eğitim yaşamımızdan başlayarak bazılarımız sadece bir başkasının hayalini gerçekleştirmek ve onun yapamadıklarını yapmak için yaşamıyor mu? Mesela soruyorum özellikle gençlere “Bu okuduğun okula isteyerek mi girdin?” cevap çok büyük bir kısmından ailem bu bölümü okumamı istedi ya da annem doktor olmamı çok istiyordu ya da buna benzer başka cevapları alıyorum.

Şimdi düşünün ortalama olarak alırsak 70 sene yaşayacağımızı var sayalım. (tabii Allah daha uzun ve sağlıklı ömürler nasip etsin her birimize.) ama bu 70 sene içinde eğitim yaşamımız ortalama 23 senede nihayete eriyor ve hayatın başka bir mücadelesine dahil oluyoruz. O zamana kadar olan mücadelelerin sınav streslerinin uykusuz gecelerin yerini para kazanma ve sistem içinde var olma mücadelesine doğru evrildiğini biliyoruz. Yani 23 yaşından sonra esas mücadele başlıyor diyebiliriz. Tabii bazılarımız için hayat daha acımasız davranabiliyor. Çok erken yaşlarda eğitim haricinde mücadeleler ile yüzyüze kalabiliyoruz. Bu da aslında mevcut sistemde bir dengesizlik olarak görünüyor benim gözüme ama bu konudaki fikirlerimi de daha sonra başka bir yazıda belki paylaşırım sizlerle. Gelelim konumuza 70-23 = 47 sene boyunca hayatımızda var olacak ve belki de günlük iş rutinimizde çok ekstrem sebeplerimiz olmazsa sürekli bizimle olacak bir mesleği seçmek zorunda kalıyoruz. Sonra sabah 9 akşam 6 arası döngüye giriyoruz hatta bazen daha uzun saatlerle. Sonra evlen baskısı almaya başlıyoruz aile eşrafından sonra evleniyoruz bu sefer çocuk yap baskısı gelmeye başlıyor ve sonrasında da başka bir sürü konu üzerinden hayatımıza yön vermeye çalışan insanların mutlu olması için yaşamaya başlıyoruz.

Bu döngünün aslında çevremizde ve belki de bizler için bile halen geçerli olduğu zamanlar oluyor. Etrafınızdan şöyle tanıdığınız insanlara bir bakın bu şekilde kaç kişi var desem “oooo saymakla bitmez ki” dediğinizi duyar gibiyim. İşte ben tam bu anda yukarıda bahsettiğim felsefem olan “Hayatın her anının tadını çıkarmayı bileceksin” felsefeme sığınmaya başlıyorum. Bu felsefeye sahip olmak ve onu yaşamak için önce hayatınızın kontrolünü gerçekten sizin ele alıyor olmanız gerekiyor. Şimdi bir kağıt kalem alın mesela. Yazmaya başlayın. Hayatın her anının tadını çıkarmak için nelere ihtiyacım var sorusunu sorarak. Burada gerçekçi olun ama. Uçuk kaçık kendi gerçekliğinizden uzak şeyleri değil gerçekten sizi tatmin edecek şeylere odaklanın büyük ya da küçük. Sonra o kağıda dikkatlice bakın bakalım. Yapamayacağınızı düşündüğünüz şeyleri birer birer çıkarmaya başlayın o listeden. Tabii eğer yapamayacağınızı düşündüğünüz bir şey bulabilirsiniz...

İşte değerli dostlarım hayatın tadını çıkarmak ve her anın değerini bilmek aslında bu kadar kolay. Tek yapmanız gereken bazen sadece kendi hayatınıza dışardan bakarak ben nereye gidiyorum ve bu yol benim yolum mu sorusunu sormak. O zaman hayatınızın kontrolünü elinize almaya başlıyorsunuz ve bu sayede de hayatınızın ve kararlarınızın sorumluluğunu da üzerinizde hissetmeye başlıyorsunuz.

Düşünsenize hayatınızda aldığınız kararların sorumluluğu ve kontrolü tamamen size ait! Hepinize kendi hayatınızın her anının tadını çıkarabileceği mutlu bir gelecek diliyorum. Hep birlikte gelecekte buluşalım!

Mustafa Erdil

One More Medical San. A.Ş.
One More Europe B.V.
Global Başkan

İŞİMİZİ MEKANİK DEĞİL, DUYGU YÜKLÜ YAPACAĞIZ

**Merhaba Değerli
Network Marketing
Gönüllüleri,**
*Network marketing
sistemi, ilk olarak
19.yy ortalarında
ABD'de ortaya çıktı.*

1850'li yıllarda aslında bugün networker dediğimiz kişilere “Seyyar Satıcı” denmekteydi. Bu kişiler gün geçtikçe büyüyen satış organizasyonlarının oluşmasına sebep oldu.

**1945 YILINDA BİR FİRMA BESİN TAMAMLAYICI
ÜRÜNLERİ İLE ÇOK KATLI SATIŞ SİSTEMİNE
GEÇİŞ YAPMIŞTIR...**

Network Marketing sistemine geçişle birlikte sadece “Seyyar Satıcı” ve sadece birer dağıtıcı değil aynı zamanda birer serbest girişimci haline dönüşmüşlerdi. Çünkü artık işleri tek bir alanda ürün satmakla sınırlı kalmak zorunda değildi. Artık “İş Fikri” satışı da yapabilecek, kendi gruplarına dahil ettikleri kişilerin yaptıkları satışlardan da sınırsız gelir elde edebileceklerdi.

Görünen o ki bu geçişle birlikte “Networker” olan eskinin “Seyyar Satıcıları” Son derece heyecan verici bir çalışma sisteminde belki de kendi hayallerinin bile ötesinde bir iş fırsatı ile karşı karşıyalardı.

Bu gelişme ile birlikte “Girişimci” olan kişiler fabrika ya da işyeri kurmak zorunda olmadan kendi işini kurabiliyordu artık. Bu durum, satış pazarlama dünyasında, sessiz bir devrim niteliği taşıyordu.

Sonuç olarak; Network Marketing sisteminin temelleri 19. Yy.ın ortalarına kadar dayanmaktadır.

Ülkemizde ve dünyada binlerce firma ürünlerini Network Marketing ticaret şekli ile tanıtmaya ve satma yöntemini tercih etmektedir. Sebep olarak pek çok etken sıralayabiliriz. En önemlisi nihayi tüketicinin gelir elde etme imkânı bulması söylenebilir. Bununla beraber en etkili reklam yolunun halen bireylerin deneyimlerine dayanan “Memnun Müşteri Tavsiyesi” olduğu gerçeğini de unutmamak gerekiyor.

Network Marketing istatistikleri gösteriyor ki bu sektör gerçekten kazandırıyor. 2018 yılı hem firmalar hem de temsilcileri için gayet bereketli geçmiş diyebiliriz. Sektörde büyüyen firmalar bağımsız temsilcilerine 84 Milyar \$ komisyon ödemesi yapmış. Buda günde 233 Milyon \$ gibi cılgın bir ödemeye tekabül ediyor.

Sektörün bu kadar büyük ve avantajlı olması bazı kötüye kullanımları ve istismarları da beraberinde getiriyor.

Network Marketing, alt yapısını doğru kurgulayarak, eğitime dayalı, etik, ahlaki temellere dayalı muazzam bir ticarettir.

Ne yazık ki geliri, başarıyı zamana yayarak, temeli güçlü bir ekip kurmak yerine, hızlı anlık planlarla kişileri sömürür şekilde çalışan şirket ve bağımsız distribütörlerin kirlettiği bir durum söz konusu.

Girişimci ruhun yücelttiği sektör, uyanık ve akıllı geçinen dar görüşlü kişilerin duyguları sömürerek zarar verdiği bir pozisyon haline aldı.

Bu durum ne yazık ki dünyada olduğu gibi ülkemiz TÜRKİYE’de de böyle.

**ONE MORE
INTERNATIONAL 2014
yılında TEMİZ HAVA
SAHASI misyonu ile yola
çıktı.**

Bu ticaret şeklinin TÜRKİYE’de ve DÜNYADA hak ettiği prestije uygun bir model ile birlikte var gücümüzle çalışıyoruz ve çalışmaya devam edeceğiz.

İşimizi mekanik değil DUYGU yüklü yapacağız...

SEVGİ VE VEFA her zaman için en değerli rehberimiz olacak.

Tüm dünyada ekibimize katılan ve katılacak olan dostlarımızın cüzdanları kadar ruhlarını da doyuracağız...

Eğitim, bilgi tartışmasız prensibimiz olacak...

Günümüze kadar bu misyonumuzdan fire vermeden gelmeyi başardık...

Bedeli ne olursa olsun bu daima böyle devam edecek...

Daima pozitif yaşam enerjisi vermek için çıktık yola.

Yapabildiğimiz oranda yaşamlara dokunmak yardım edebilmek Türkiye’den dünyaya daha iyi daha güzel ne varsa dalga dalga akıtmak amacımız...



Sevcihan Saygılı Erdil
One More International
2. Global Başkanı

**Eşit ve adil
bir yolculuk
bu...**

Bu duygu ve temennileri bizlerle paylaşan veya paylaşmak isteyen herkesi yanımızda aramızda görmek, el ele yürümek isteriz....

Öğrenilmiş gerçeklik ile değil yaşamdaki farkındalıklarla yarınlarımızı yeniden inşaa etmek üzere birlikte koşalım...

**SEVGİ VE SAYGILAR-
IMLA
ZİRVEDE BULUŞALIM**

**SEVCİHAN SAYGILI
ERDİL**

ONE MORE INTERNATIONAL 2019 İLLER SIRALAMASI



6. ANKARA	11. KONYA	16. BALIKESİR
7. DENİZLİ	12. ADANA	17. ESKİŞEHİR
8. UŞAK	13. AYDIN	18. ORDU
9. KOCAELİ	14. SAKARYA	19. MERSİN
10. SAMSUN	15. MUĞLA	20. AFYON

NOT: One More International tarafından sistemden alınan veriler, 1 Mart - 15 Temmuz 2019 tarihleri arasındadır.

ONE MORE INTERNATIONAL EN ÇOK KAZANANLAR LİSTESİ



NOT: 1 Mart - 15 Temmuz 2019 arası tarihlerdeki sistemsel incelemeler sonucunda liste düzenlemesi yapılmıştır.

One More
OMEVIA

BENSİZ OLMAZ

Heyecanla beklediğiniz
OMEVIA ürünümüz
STOKLARA GİRDİ

KEYİFLİ
ALİŞVERİŞLER
DİLERİZ.

Omega3

Omega 3, vücut için gerekli olan ama vücutta üretilmeyen ve mutlaka dışarıdan alınması gereken yağ asitleridir. Öncelikli olarak balık yağının Omega 3 yağ asitleriyle aynı olmadığı bilinmelidir. Balık yağı alırken de EPA ve DHA oranı yüksek olan balık yağlarını tercih etmelisiniz anne sütü de doğal bir Omega 3 kaynağıdır

Omega-3 yağ asitleri, vücudunuza almanız gereken temel yağlardır. Bu inanılmaz derecede sağlıklı yağların vücudunuz ve özellikle beyniniz için önemli faydaları vardır. Bununla birlikte, standart bir Batı beslenme düzeni uygulayan çoğu insan yeteri kadar omega-3 alamamaktadır. Omega 3 yağ asitleri, beslenme ile alınması gereken çoklu doymamış yağ ailesidir. Omega-3 yağ asitleri, dünyadaki en kapsamlı çalışılmış besinler arasındadır. Vücuttaki çeşitli sistemlerin sağlığı için fazlasıyla önemli yararları olduğu gösterilmiştir.

COQ10

CoQ10 olarak da bilinen Koenzim Q10, hücrelerde enerji üretmeye yardımcı olan ve hücrelerin mitokondrilerinde saklanan bir bileşiktir. Mitokondri, vücutta enerji üretmekten sorumludur. Ayrıca hücreleri oksidatif hasardan ve hastalığa neden olan bakterilerden veya virüslerden korur. Araştırmalar CoQ10'un vücutta birkaç önemli rol oynadığını göstermiştir.

Temel işlevlerinden biri, hücrelerinizde enerji üretmeye yardımcı olmaktır. Koenzim Q10, hücreler içinde enerji transferine katılan adenosin trifosfatın (ATP) yapımında rol oynar. Diğer önemli rolü ise bir antioksidan olarak görev almak ve hücreleri oksidatif hasara karşı korumaktır. Aşırı miktardaki serbest radikaller, normal hücre fonksiyonuna müdahale edebilecek oksidatif hasara neden olurlar. Bunun birçok sağlık sorununa neden olduğu bilinmektedir.

One More
INTERNATIONAL Journal

One More
PAINLESS
NIGHT
GLU

YENİ
BELGELERİMİZ



intertek Tarafından Test Edilmiştir.

ONE MORE INTERNATIONAL olarak
Sevilen Ürünümüz PAINLESS NIGHT GLU için alınan
YENİ BELGELERİMİZİ sunmaktan mutluluk duyuyoruz.

ONE MORE INTERNATIONAL EGE BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ AÇILDI



**HIZLA ve
BİRLİKTE
BÜYÜYORUZ!**



www.onemoreglobal.com

ONE MORE INTERNATIONAL K.K.T.C. ve AZERBAYCAN OFİSLERİ AÇILDI

AZERBAYCAN OFİSİ



K.K.T.C. OFİSİ





ONE MORE INTERNATIONAL VISION DAY 1

one more
vision
DAY





www.onemoreglobal.com

KORUMAYA ÇALIŞIRSAN KAYBEDERSİN!

MEHMET EREN
Eğitimci - İş
Geliştirme Uzmanı



Merhaba Değerli Dostlar,
Bugün sizlerle biraz farklı ama aslında hepimizin içimizde hissettiği bir konuda bahsetmek istiyorum. Yazımın başlığında da dediğim gibi “Korumaya Çalışır-san Kaybedersin”

Hepimiz dönem dönem sahip olduğumuz bazı şeyleri korumaya çalışırken buluyoruz kendimizi. Şimdiye kadar ki hayatınızda şöyle bir kısaca göz gezdirseniz kendinizde ne kadar çok şey bulursunuz değil mi korumaya çalıştığınız? Bunları iki başlık altında toplarsak eğer bir grubun aslında ne kadar basit ve değersiz şeyler olduğunu diğer grubunda ne kadar önemli ve hayatımızda yer edinen şeyler olduğunu söyleyebiliriz. Bu gruplama sonunda aslında ilk grubu hayatımızdan olabildiğince hızlı çıkarmamız gerekiyor diyebilir miyiz?

Boş zaman ve enerji kaybına artık tahammülümüz var mı gerçekten?

Diğer grupla da ilgili olarak onları korumaya çalışacağımız andaki harcayacağımız emek ve eforu onları geliştirmeye ve büyütmeye harcasak daha verimli olmaz mı sizce de? Yani korumaya çalışırken aslında yerimizde sayıyor ve korumaya çalıştıklarımıza ve kendimize de bir nevi kötülük yapıyor olmuyor muyuz?

Şimdi düşünün mesela hayatta bunu en çok ailemize yapmıyor muyuz? Anneler babalar olarak çocuklarımızı bir camdan küre içine koyup onları korumaya çalışırken onların hayatına iyilik mi ediyoruz sizce gerçekten? Yoksa tersine çevirerek onların hayatla yüzleşmesini sağlayacak ortamlar yaratarak ve onların önünde set değil de onların yanında onlarla birlikte hayat dediğimiz yolda mücadele etmeye başlarsak koruma odaklı bakış açısından geliştirme odaklı bakış açısına geçmiş olur muyuz?

Aynı şekilde iş hayatında da bunu yapmıyor muyuz?

Hayatta her hizmet veya ürün profesyonel bir satış uzmanı olarak alınıp satılabilir elbette. Ama ruh asla! Prensipler ve değerleri bir kenara bırakarak ruhunu satmaya başlayan kişiler aslında korumaya çalıştıklarını kaybettiklerini aradan geçen yıllar sonunda fark ediyorlar. O yüzden değil mi orta yaş grubunda bir sürü kişi öz benliğinden uzak ve kendi gibi olmayan bir yaşamı yaşamak zorunda kalıyor. Aslında kendi kurdukları hapisanelerde kendi kendilerini mahkûm ediyorlar.

Benim size bir iş geliştirme uzmanı olarak tavsiyem bir şeyleri korumaya çalışmak için değil kendinizden de katarak geliştirmeye, güzelleştirmeye ve büyütmeye çalışarak vaktinizi harcayın. Üretimle, planlamayla, nasıl daha güzel yapabilirim ile vaktinizi harcayın. Zamanı geldiğinde geliştirmeye çalıştığınız şeylerin ne kadar güzel sonuçlar verdiğini gördüğünüzde sizler bile inanamayacaksınız! Unutmayın ki bir şeyleri daha iyi yapmaya çalışmak ile belki biraz daha fazla efor harcarsınız ama incileriniz dökülmez sadece daha çok parlamaya başlarsınız!..

Mevcut işlerimiz bizi mutlu etmese de hayat standardımızı korumaya çalışırken bu işkenceye yıllarca katlanmıyor muyuz?

Sonra öyle bir an geliyor ki bakıyoruz etrafımıza korumaya çalıştıklarımız birer birer bizim istediğimiz gibi olmak yerine tam tersine doğru gitmeye başlıyor ve kontrol tamamıyla bizden çıkıyor. İşte tam da o anda aslında yapmaya çalıştığımız şeyin ne kadar anlamsız olduğunu görüyor ve aslında korumaya çalışırken kaybettiğimizin farkına varıyoruz.

Mesela iş hayatı için korumacı bakış açısının “Herkesle iyi geçinmek” diye bir tabiri var artık son zamanlarda. Hani profesyonellik adı altında bize dayatılan bir kavram. Para kazanıyorsun iyi geçin, iyi geçinmez isen iş alamazsın, aman kötü kişi olma! Bunları her birimiz her gün en az birkaç kere duyuyoruz değil mi en yakınlarımızdan bile.

Peki bir de şu açıdan bakarsak “Herkesle iyi geçinmek aslında bir erdem değil, aksine insanın karakterini ve ilkelerini ortadan kaldıran bir erdemsizlik halidir.” Bu size ne ifade ediyor? Benim açımdan şunu ifade ediyor diyebilirim. Prensiplerime bağlı, değerlerimi korumaya çalışan bir durum.

Soru şu korumacı yaklaşarak herkesle iyi geçinmek zorunda mıyım? Ben kendi adıma herkesle iyi geçinmek gibi bir kaygıya sahip değilim. Çünkü prensiplerim ve değerlerim sayesinde bir şeyleri kaybetmekten değil kendimi kaybetmekten korkuyorum.

HİBRİT DÜŞÜNÜN GELECEĞİNİZİ TASARLAYIN

Hibrit kelimesi kelime anlamı olarak melez ya da melezleme, teknik açıdan anlamlandırılması noktasında ise iki farklı teknolojinin bir araya gelerek yeni bir teknolojik bakış açısını ortaya çıkarması anlamında kullanılmaktadır.

İnsan aslında yaratılış olarak hibrit bir düşünce sistematığına sahip olarak yaratılmıştır. Günün özelliklerine göre iki farklı gücün birleştirilmesi ve bundan yeni bir güç ortaya çıkartılmak istenmesi yeni bir şey değildir. Tarih kitapları ve mitolojiler bu konuda pek çok örnek barındırır. Baş kadın gövdesi yılan olan şahmerandan tutunda deniz kızlarına kadar pek çok mitolojik varlığın yaratım süreci aynı düşünce biçiminin yani iki farklı kuvvetten yepyeni bir kuvvetin doğacağı fikrinin bir göstergesidir.

Bu bakış açısını pek çok sektörde görmekteyiz reklam ve grafik tasarım sanatçılarından tutunda endüstriyel tasarım yapan mühendisler kadar bu konuda çaba sarf etmektedirler.

Konuyu örneklendirecek olur isek en yakın teknoloji hibrit otomobil sektörü olabilir. Elektriğin gücünü benzinli araba piyasasının içine katarak yepyeni bir bakış açısı geliştirmişlerdir.

Doğrudan satış sektöründe de hibrit kazanç modelleri bireyi ödüllendirmeyi sürdürürken ekibin gücünü de arka plana atmaksızın kolektif çalışmayı da teşvik etmekte toplumsal sinerjiden çıkan hem maddi hem manevi çabaları ödüllendirmektedir.

Bir düşüncenin hibrit sayılabilmesi için belli başlı temel özelliklere haiz olması gerekir.

1 YARATICI OLMASI: Yaratıcı fikirler hemen göze çarparlar. Toplum tarafından ayırt edilirler bunun en temel nedeni ise tek bir disiplinden değil en az iki temel disiplinden güç almasıdır. Örneğin yaratıcı bir reklam kampanyası hem satış pazarlama tekniklerini kullanırken hem de toplum psikolojisi üzerindeki araştırmaların izlerini taşır. Bu nedenden ötürü hibrit projeler yaratıcı olurlar.

2 HİBRİT PROJE KİTLENİN YARARINI GÖZETİR: Hibrit projeler yaratıcı olmanın yanında kitlelerin ortak çıkarları ile pek çok noktada kesişirler. Bir güneş enerji santrali bağlı olduğu şirkete sağladığı maddi getirinin yanında topluma ucuz ve temiz enerji sağlaması ile toplum tarafından da takdir görür,

3 UYGULANABİLİR OLMASI: Hibrit projeler yenilikçi görünseler de hayali projeler değildir toplum dinamikleri içinde uygulanabilir temellere dayanırlar. Hibrit arabalar ilk başlarda ulaşılması zor gözükseler bile toplumun pek çok kesimine inmiş ve pek çok otomobil markası tarafından satılmıştır.

Siz de farklı disiplinleri bir araya getirebilen, yaratıcı toplumun yararını gözetken ve uygulanabilir bir projeye sahipseniz hibrit düşünmeye başladınız demektir.



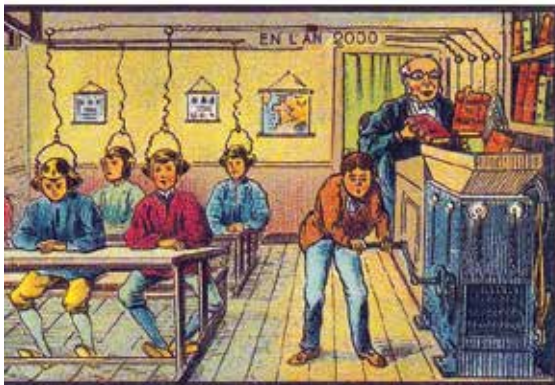
M. GÖKTÜRK
TURUNÇ
Eğitimci - İş
Geliştirme Uzmanı

Peki hibrit düşünmek ve bu şekilde güçlü projeler üretmek için neler yapmak gerekmektedir

1 KENDİNİ YETİŞTİRMEYİ BIRAKMAMA: Birden fazla disiplin üzerinde çalışmak ve hayata tek açıdan bakmamak sizi sürekli besleyecektir. Hayatının 40 yılını yalnızca mühendislik yaparak geçiren bir kişi dünya ya rakamlar dışında bakamaz ve projelerinin ruhu eksik kalabilir. Bununla birlikte 40 yıl içinde piyona çıkmakla da uğraşmış bir mühendis proje yaparken ya da düşünürken analitik bakış açısının içine sosyal bir havada katacaktır. Böylelikle projelerinin yaratıcı boyutu da eksik kalmayacaktır.

2 TOPLUMSAL ÇALIŞMADAN KOPMAYIN : Projelerin gelişimi ve yeni düşüncelerin doğumu için toplumun desteği ve fikrinizi ileriye taşımaya gönüllü olması çok önemlidir. Bireysel egoların ön plana çıktığı yalnızlaşmış bir kişiden hibrit düşünceler çıkması çok zordur. Çıksa bile toplumun yararını düşünecek reflekslere sahip olmadığı için proje toplum tarafından destek görmeyecektir.

3 DEĞİŞİM HER ZAMAN ŞART : aynı nehirde iki kere yıkanılmaz felsefesi bu noktada da doğrudur. Hibrit projelerin amacı geleceği bilinmeyen bir durum olmaktan çıkıp tasarlanabilir bir duruma getirmektir. Bunu değişime kapalı kalıpları ve kırılmayan ön yargıları olan insanlar gerçekleştiremezler. Kendinize bir iyilik yapın genellemelerden uzak bir hayata merhaba deyin.



Bütün bu yaklaşımların ışığında duygularını düşüncelerine katarak hareket edebilen bir varlık olan insanın geleceğe bakış açısında da büyük değişimler olmuştur. 1980 li yıllarda reaktif korumacı düşünce modelinin yerini alan proaktif bakış açısı geleceği değiştirmeye ve onu tasarlamaya talip oldu

Eskiden yalnızca geleceği bekleyen ve geleceğe karşı önlemler alarak yaşayan insan profili bu gün geleceği tasarlayan ve geleceğe müdahale etmek isteyen bir insan yapısına dönüştü. Tabi ki bunu yapabilmenin de yeni yollarını bulmaya başladı. Sadece teknoloji odaklı bir gelecek tahmininden uzaklaşarak sosyoloji psikoloji politika gibi pek çok disiplini de gelecek tahminlerinde kullanmaya başladı. Böylelikle sosyal ve sayısal tabanlı yaklaşımlar birleşerek hibrit düşünce modelinde buluştular.

Bizde bu günde yaşadığımızın bilincinde kalarak bir ayağımızı da kendi geleceğimizi tasarlayabilmek için ileriye atabiliriz. Tıpkı hibrit düşüncede olduğu gibi insan beyni de iki farklı bölümden oluşur. Sağ beyin görsel ve işitsel konularla sol beyin analitik konularla ilgilenir. Bize düşen beynimizin iki yanını da kullanarak kendi geleceğimizi inşa yolunda hızla ilerlemektir. Geleceğin inşasında başarılar

ONE MORE INTERNATIONAL 1 MART - 15 TEMMUZ 2019 ARAÇ KATKI PAYINI KAZANANLAR

FARUK KAVAS

ÜMMET HAZIR

ZEYNEL AÇIKEL

AYŞE OKÇU

MURAT DAL

NURAY ÖZCAN

HASAN ORHAN

SOYKAN PANCAROĞLU

HÜSEYİN DEMİR

HAŞİM BAŞEĞMEZ

YALÇIN ÇAPARLI

TARIK&ŞERİFE DEĞİRMENCİ

LİDERLİĞE GİDEN YOLDA YAKIT İSTASYONLARI



FEDAİ OZAN
Pearl Master
Leader

Gerçek bir liderlik yolculuğu 'farkındalık' kazandığımız gün başlar. Yani her gün gördüğümüz şeylere yeni bir gözle bakabildiğimiz gün.

Farklı bir bakış açısı kazanmanın temelinde 'sorgulamak' vardır. Sorguladıkça gerçek zenginlikleri keşfetmeye başlarız ve -neden bunu daha önce fark edemedim, nasıl bunu düşünemedim, nasıl şimdiye kadar görememişim- gibi şaşırtıcı unsurlarla çok fazla karşılaşırız. Farkındalık düzeyimiz arttıkça, kendimizi tanımaya başlar, daha çok öğrenir, işimizin gerçek değerlerini keşfetmeye başlarız. İşte o keşifler bizi biz yapar, bizi lider yapar, bizi Pearl Master yapar, hatta daha ötesi...

Network marketing ticaretinde benim gibi başarılı olmak, hayal ve hedefini gerçekleştirmek isteyen binlerce girişimci var. Bu başarıyı elde etmek için neler yapmamız gerekiyor, nelere dikkat etmemiz, nelere yatırım yapmamız gerekiyor gibi konular da araştırma yaparken, işin ehli bir liderin -her kamp bir çok lider doğurur- sözü dikkatimi çekti. Bu söz bende çok büyük bir çağrışım yaptı ve gerçekleştirdiğimiz, gerçekleştirmek istediğimiz kampların önemini fark etmemi sağladı.

Hani demiştik ya farkındalık kazandığımız gün gerçek zenginliği keşfettiğimiz gün olacak. İşte bu söz bende kampların gerçek manada önemini ortaya çıkardı. Bilirsiniz her şirkette sıfırdan başlar ve yaptığımız çalışmalara göre gelir elde ederiz.

Bir çok şey yapmama rağmen başarılı olamamam beni üzüyordu, çevremde de başarılı olmak isteyen ama bir türlü başarıya imza atamayan bir çok girişimci vardı. Bu gidişata dur diyecek gerçek gücümüzü ortaya çıkartacak bir şeye ihtiyaç vardı. Bunun kamplar olduğuna karar verdim ve o günden sonra kamplara daha çok önem vermeye başladım. Sonra bu bilinci ekip arkadaşlarıma aktardım ve hep birlikte farkındalık dolu bir zihinsel yapıyla hazırlanmış bir çok kamp organizasyonu gerçekleştirdik. İçerisinde dolu dolu eğitim ve eğlenceler olan kamplar...

Başlıkta da kampların bir yakıt istasyonu olduğunu ifade etmiştim. Zorlu, engelli yollardan çıktığımız liderlik yolculuğunda bu yakıt istasyonlarına çok kez ihtiyacımız var. Çünkü temel ihtiyacımız olan bilgi, motivasyon ve sinerjiyi ancak bu kamplarda sağlayabiliyoruz. Network marketing ticaretinin bir takım işi olduğunu hatırlatarak şunu da bilmekte fayda var; ancak ve ancak takım birlikteliği sağlandığı sürece gerçek bir takım olunabilir.

Takım birlikteliğini için gerekli olan, güven ve dayanışma unsurları da kampların en önemli bir parçasıdır. Liderlik yolculuğunda yakıt istasyonlarına uğramadan gidilebilecek mesafenin ne kadar olduğunu sormama gerek var mı?

Son olarak sizlerle One More eğitim ve motivasyon kamplarımızın önemini belirten görselleri ve o kamplarda ki duygu ve deneyimlerimi paylaşmak istiyorum:



EFSA NE LİDERLER KAMPI



Faruk KAVAS : daha önceki mesleğim kuyum toptancısıyım ekonomik krizden sonra iş yerlerimi kapatıp network marketing sistemiyle çalışan wellnnes sektöründe faliyet gösteren bir amerikan şirketinde 12 yıl distribütör olarak organizasyon inşaa ettim fakat sistem zorluğu ürün gamı dezavantajlarından dolayı 2 yıl önce çalışmayı bıraktım .Beş ay önce daha önceki firmamızda yan hat olarak çalıştığım değer verdiğim sponsorum Zeynel AÇIKEL sayesinde one more fırsatıyla tanıştım beş ayda inanılmaz şeyler değişti .

Zeynel AÇIKEL : one more ile tanışmadan önce özel bir şirkette proje müdürü olarak çalışmaktaydım ne more ürün gamı sonuçları ve çözüm planını gördükten sonra hemen işi yapmaya karar verdim 6 ay oldu istikrar ile büyüyen bir iş inşaaı kuruyoruz.

AKTİF YAŞAM KAMPI KONSEPT VE AMACI

NEDEN YAPILDI : Aktif yaşam kampı sayesinde one more fırsatını aktif,pasif ve misafirlere vizyonumuzu misyonumuzu kısaca büyük resmi göstermenin en kestirme yolu olarak düşünüyoruz.

VERMEK İSTEDİĞİMİZ MESAJ: one more fırsatının sadece ürün alma ürün satma ekip kurma değil aynı zamanda sağlık egzersiz ,eğlence ve kariyerin iç içe olduğunu göstermek .

AMAC NEYDİ: Tüm organizasyona sinerji motivasyon katması ve en önemlisi bir topluluğa aidiyet duygusunu kazandırmak ruhu olan bir iş yaptığımıza inanıyoruz ve bu hissi tüm organizasyona hissettirmektir amacımız.

KAMP İÇERİĞİ (DAIMOND AKADEMY Elmasa Doğru) İÇERİĞİ :

2 gece 3 gün süren bir etkinlik

1.gün sadece yaşam tarzı eğlenceli spor etkinliği eğlence aynı gece konsept parti biz beyaz gece düzenledik.

2.gün sabahdan aktif bayi eğitimi (teknik ve liderlik üzerine konular)

13:00 genel eğitim ilk konu TTS teknolojileri doğru

beslenme gıda takviyeleri üzerine

15:00 çözüm planı eğitimi kapanı:

20:00 parti ve eğlence

3. gün : 10:00 aktif bayi eğitimi

13:00 genel katılım satış teknikleri

14:00 perakende eğitimi

15:00 dist edinme eğitimi

16:00 Kapanış ve promosyonlar

OneMore
INTERNATIONAL Journal

ELMASA DOĞRU -3 KAMPI

BUNDAN SONRA NELER OLACAK:

Grubumuzun adı Daimond Team eğitim kamplarımızın formatını revize edip daha donanımlı daha eğlenceli daha teknik bir boyuta taşıyoruz Aktif Yaşam Daimond akademy kampları yapıcaz Daimond Akademi faz faz ilerleyecek ilk akademi konsepti elmasa doğru 3 faz olup amaç 3 faz bittiğinde türkiye’de ve dünyada D.master kariyerinden çok fazla kişi çıkarmak

NOT: Kapalı grup etkinliği değildir işini ve kariyerini büyütmek isteyen tüm one more ailem AKTİF YAŞAM DAIMOND AKADEMİ ELMASA DOĞRU kamplarını kullanabilir.

SAYGILARIMIZLA

ZEYNEL AÇIKEL / FARUK KAVAS





SİMURG TEAM KAMPİ

kariyerler

OneMore
INTERNATIONAL Journal

PEARL MASTER

FEDAİ OZAN

H.KENAN ÖZAYDIN

MASTER

YALÇIN ÇAPARLI

ASSISTANT

ÜMMET HAZIR
Tarkan&Şerife DEĞİRMEN
HASAN ORHAN

HÜSEYİN DEMİR
ZEYNEL AÇIKEL
C. DUHA SERTKAYA

SAİM KARAKAYA

APPRENTICE

AYŞE OKCU
ASUMAN İÇTEN
ALİŞAN KONYALI
AYFER HU DEĞİRMEN
AKIN TEBER
ABDULKADİR BİBER
BAHADİR ACAN
ELİF BAYRAKTAR
EMİNE DİLŞAT DAL
MERT KAYGUSUZ

ERGÜN DEMİR
TAHİR ZEYBEK
ERDİNÇ HONÇA
NEDİM TEMİZ
OSMAN ARISLAN
REMZİYE ÖZYILMAZ
ÖZCAN KORKMAZ
SOYKAN PANCAROĞLU
NURAY ÖZCAN
HAŞİM BAŞEĞMEZ

M.EŞREF UYSAL
MELİHA YILMAZ
SERTAÇ DURDU
SADIK AYAN
MUSTAFA ARSLAN
ARZU SÜMEN
HATİCE ARSLAN
HABİL BADALOV
İMREN GEÇKİN
İLYAS ŞERAFETTİN ÖNEMLİ

BEGINNER

RECEP ÇETİN
SİBEL ONUR
İLYAS Ş.ÖNEMLİ
KADİR BİBER
DOĞUKAN ÖZAYDIN
FERHUN TARIM
SULTAN ÇAKIR
SONGÜL AĞÖREN
HAKAN AYDIN
YURDAGÜL ÖZUYSAL
HACI BÜYÜKBESNİLİ
ÖZLEM KILIÇ
MELİHA YILMAZ
AHMET MADAK
MEMİŞ ARICI
AYŞE KOÇAK
TEZCAN ACARTÜRK
İLHAN ÇEVİK
BARIŞ KARABIYIK
NEZAHAT KEÇELİ
AYŞE TEZ
LATİF ERSOMER

MUSTAFA TURAN
ŞEHRİBAN SAKAR
ÖNDER DURUKAN
EMRE YILDIZHAN
AYBERK DEDECAN
MİNEL ERTAŞ
MEHMET BİRİ
İSMAİL TORUN
DİLEK EKER
ABDULNUR BÜYÜKYILDIZ
SERKAN SAĞDIÇ
MENEKŞE SONAY
ESRA EROĞLU
GÜLŞAH AYAR
BESİM YEŞİLKAYA
SEYHAN GÖKALP
EBRU ŞENTÜRK
YEŞİM BİLİR
AYSEL TARIM
REYHAN AYDIN
MENDERES ATACAN
İLKNUR ÇAPARLI

FATMA ÖZDEMİR
ENGİN OKYAY
İLKNUR UÇKAN
MURAT ŞAYİR
GAZİ CAN ÇELİKAY
HAYRİ ERKAL
AMIN HUSEYNOV
AHMET ÇİLEKAYA
MUSTAFA EBRAR ÇİLEKAYA
RAMAZAN AKIN
RITA SEFEROVA
TUNZALE ATAKISIYEVA
ECEVİT ÜLKER
HAYRİYE BAŞAK
ORHAN AYAN
SÜLEYMAN AÇIL
AKIN KURAN
REMZİ İNCEYOL
GÜLLÜ AYYILDIZ
ÜMMÜRE YILMAZ

NOT: One More International tarafından sistemden alınan veriler,
1 Mart - 15 Temmuz 2019 tarihleri arasındadır.

Her insanın hayata dair bir çok hayal ve hedefi vardır. O insanlardan birisi olarak hayal ve hedeflerimi nasıl gerçekleştirebilirim diye, mevcut işimle birlikte bir kaç girişimde bulundum. Her girişimde ciddi deneyimler elde ettim ve hiç bir şeyin kolay olmadığını, ciddi fedakarlık gerektirdiğini fark ettim. Kimi zaman hedeflerimden vazgeçmeyi düşündüm kimi zaman kendimle toplantı yapıp yeniden başladım.



FEDAİ OZAN
Pearl Master
Leader

2010 yılında hiç şüphesiz en güzel başlangıçlarımdan bir tanesi ve aldığım en anlamlı karar 'network marketing' ticaretine adım atmaktı. Kayserinin suyundan havasından nasibini almış, klasik ticarete başarı elde etmenin gerekliliklerini gören ve bilen birisi olarak, network marketing ticaretini özümsemek, büyük resmi görmek ve sıradışı kazanç elde etmenin hiç kolay olmadığını farkındaydım. Özellikle 22 yıl Türk silahlı kuvvetlerinde zorlu doğa şartlarında çalışmış olan ben gibi birisi için hiç kolay değildi.

“Evet kolay olmadığını bildiğim kadar mutlak başarı için ise asla pes etmemek gerektiğini biliyordum.”

Network marketing ticaretinin ilk yıllarında ciddi bir başarı elde edemedim. Fakat karşıma çıkan her engeli, her zorluğu beni başarıya götürecek merdivenin birer basamağı olarak gördüm.

Belki de 22 yıllık mesleki hayatımın bana kattığı en büyük deneyim bu olmuştu. Benim lügatimde 'pes etmek' diye bir ifade asla yoktu.

Pes etmeyi hiç düşünmedim mi? Tabi ki bir çok insan gibi bende düşündüm ama asla pes etmedim.

Zaten başarının en temel sırrı bu değil mi?

Düşünce eyleme dönüşürse sonuç alabiliriz. Pes etmek veya etmemek düşüncesi eyleme dönüştüğü an hayal ve hedeflerimizin kaderi belli olur. Benim hayal ve hedeflerimin kaderi 2014 yılında başlangıç yapmış olduğum One More şirketimiz ile belli oldu.

2014 yılı üç beş kişilik bir takımla başlayan zorlu bir süreçti bizim için. Zorluk derecesi herkesin hayatında farklı bir aşamayı temsil edebilir ama benim hayatımda 'soyut bir tanım olan inançtan başka somut olarak elinizde hiç bir şeyin olmamasını' ifade ediyordu.

Bir düşünün, üç beş kişinin ve ortada sadece bir inanç var.

Bu öyle bir inanç ki bazılarımız bir iki haftada bazılarımız bir kaç ayda elde ettik. Evet bu muhteşem inancın sahibi, One More şirketinin baş mimarisi olan Global başkanımız sayın Mustafa Erdil'di. Sayımız çok az olabilir ama bizlere de öyle bir inanç aşıladı ki, önümüzde ki 5 yıl içerisinde buralara kadar gelebilmenin gururunu yaşadık.

Tabi ki bilgi, deneyim, sınırsız sevgi ve şefkati ile Mustafa beyin ve bizlerin her daim yanında olan 2. Global başkanımız sayın Sevcihan Saygılı Erdil'e de ne kadar teşekkür etsem azdır. Kendileriyle olan bağımı ve yol arkadaşlığımızı onlarca seminerde görüp şahit oldunuz ve inşallah bundan sonra da binlercesinde şahit olacaksınız. Çünkü biz artık çok güçlü değerleri olan bir aile olduk. Üç beş kişilik başlangıç ekibimiz ise 50 bin kişilik dev bir organizasyona dönüştü. Artık basamakları da birer birer değil beşer onar çıkıyoruz, yani şehir şehir değil ülke ülke büyütüyoruz.



93 ülkede uluslararası bir organizasyon, Rookie kariyerinin ilk sevincini, Master kariyerinin ilk mutluluğunu unutamamış iken şimdi Pearl Master kariyerinin gururunu yaşıyorum. Nereden nereye değil mi?



Değerli One More ailem, başarı yolculuğumda bana ilham olan muhteşem bir başarı hikayesini sizlerle de paylaşmak istiyorum.

Phil Knight, bugün spor ayakkabı denilince ilk akla gelen markalardan birinin kurucusu. Nike'ı kurmak onun için hiç de kolay olmadı. Başlangıçta elinde sadece 50 doları ve hayalleri vardı. 1962 yılında Stanford Business School'da bir ödev hazırlarken birdenbire aklına Japonya'dan ayakkabı ithal etme fikri geldi. Okulu bitirdiğinde işe, fikrinin çılgınca olmadığına dair babasını ikna etmekle başladı.

Japonya'ya gitmesiyle serüven başladı. Koşu ayakkabısı üreten Onitsuka Şirketi'ne gitti ve onlara tamamen kendisinin hayal ürünü olan "Blue Ribbon" şirketi adına çalıştığını söyledi ve istediğini aldı! Zorlayıcı ve ikna edici bir konuşmanın ardından Onitsuka, Phil Knight'ın hayali şirketine ABD piyasası için distribütörlük hakkını verdi.

Fakat bunun karşılığında Knight'ın 50 dolara ihtiyacı vardı. İkna ettiği babasından 50 doları istedi. Nike artık doğmak için hazırды. 1964 yılına geldiğinde Onitsuka'dan beklediği ilk ayakkabıları geldi. Knight, ayakkabıları koşu antrenörü olan Bill Bowerman'a gönderdi. Tek umudu Bowerman'ın takım için birkaç ayakkabı satın almasıydı. Çok daha iyisi oldu!

Bill Bowerman bu hayali şirkete ortak olmak olmuştı. En nihayetinde hayali şirketi gerçek olmuştı. Blue Ribbon Sports önce arabasının bagajında faaliyetliydi. 1966 yılında ise parekende satış yapabileceği bir dükkanı vardı.

Phil Knight, batı kıyısındaki tüm koşu takımlarına ulaşmak istiyordu. Satış stratejisi ise basit fakat etkiliydi. Ayakkabıları deyim yerindeyse peynir ekmek gibi satıyordu. Satışlar artıyordu, 1966 yılını 84 bin dolar satışla kapatmıştı. Tam bu süreçte ezeli rakibi olan Adidas'la tanışmış ve onu kafaya takmıştı. Rekabet başlıyordu.

1968'e gelindiğinde her şey yolundaydı. Fakat Onitsuka, yeni bir anlaşma için Blue Ribbon Sports'u görmek istedi. Ofis onları pek tatmin etmemişti. Satışlar gördükleri manzaraya göre fazla iyiydi. Phil Knight 5 yıllık bir anlaşma için kolları sıvamıştı ama onlardan 3 yıllık anlaşma alabildi. Ve bu Knight için bir dönüm noktası olmuştı.

Phil Knight, Onitsuka'ya alternatif olması için Nike markasını yarattı. Sonunda Onitsuka ile yollarını ayırmaya ve kendi kanatları ile uçmaya karar verdi. Nike markası adı altında da satışları gayet iyi gidiyordu fakat bir yandan da tedarikçisi Onitsuka ile sorunlar yaşamaya devam ediyordu ve kendi yolunu çizmeye karar verdi.

Birtakım zorluklar yaşadı. Ama asla pes etmedi. Markası için gerçek bir savaşçı gibi savaştı. 1974'te yıl sonunda satışlar 8 milyon dolara gelmişti.

1974 yılında Phil Knight başına gelen tüm maddi sıkıntılara rağmen ayakta kalmaya devam ediyordu. Aynı zamanda Onitsuka ile yolları ayırdığı için tedarikçi zorluğu da çekiyordu. Ama başarının kokusunu almaya başlamıştı.

Tüm maddi problemler aşıldıktan sonra Phil, nasıl bir marka yaratmak istediğine odaklanmıştı. Markanın kesinlikle büyük ve güçlü aynı zamanda da kârlı, yenilikçi ve verimli olsun istiyordu.

O zamanlar spor ayakkabı onun için sadece sporcuların giydiği bir ürün değil günlük hayatta da insanların kullanabileceği bir ürün olmalıydı. Markasını bu yönde hazırlamalıydı.

1976 yılına gelindiğinde Nike'ın ayakkabıları sadece sporcular tarafından değil herkes tarafından beğenildi. Satışlar inanılmazdı. Nike, artık bir markadan daha fazlasıydı.

One More
INTERNATIONAL Journal

Knight'ın girişimcilere tavsiyesi ise şu:

“BİRÇOK ZORLUĞA VE BEKLENMEDİK GELİŞMELERE KARŞI HAZIRLIKLIL OLUN.”

Phil Knight'ın bu başarı yolculuğu binlerce girişimciye örnek olmuştur. En önemlisi ise bana, bir hayali nasıl bir dünya markası yapabiliriz konusunda ilham vermiş ve ciddi bir ufuk çizgisi belirlememe yardımcı olmuştur. Daha da önemlisi ise bir Türk markasını global ölçekte başarıya taşımamız için hiç bir engel olmadığına inancına tohum olmuştur. Ve bu tohum filizlenip 93 ülkeye hizmet veren koca bir çınar, Pearl Master kariyerinde milyonerliğe adım atmış Fedai Ozan ve ekibimde ki yüzlerce kariyeri olan lidere dönüşmüştür.



Siz de her zorluğun üstesinden gelecek inanca sahipseniz ve gelişmelere karşı hazır iseniz ONE MORE INTERNATIONAL ailemizde yeriniz hazır.

Gelin hep birlikte nice güzelliklere nice başarıla imza atalım. Son olarak takım arkadaşlarımdan ve bizimle birlikte hareket etmek isteyen girişimcilerden bir ricam var; lütfen milyonerlik tahtında beni daha fazla yalnız bırakmayın ve unutmayın HER ŞEY YENİ BAŞLIYOR.

Tutkulu olduğunuz işinizde başarılarınız daim, her şey gönlünüzce olsun.

Bir önceki yazımda “Performansınız kadar kazanırsınız.” demiştim. Kısa sürede Asisstant kariyerine ulaşmış biri olarak, üst kariyerlere çıkmanın püf noktalarını sizlerle paylaşmıştım. Şimdi bu yazımı bir ‘Pearl Master’ lideri olarak yazıyorum.



H. KENAN
ÖZAYDIN
Pearl Master
Leader

YAŞAM ŞEKLİNİZ KARİYERİNİZE UYGUN OLMALIDIR.

Bilmenizi isterimki bir önceki yazımda sizlere ne önerdiysem onu uyguladım ve uygulamaya da devam edeceğim. Zira aklın yolu birdir. Yaşamım boyunca çok fazla iş değiştirmedim ve hayatımda her yeni bir sayfa açtığımda kariyer basamaklarını çıkarken ne yaptıysam aynısını yaptım. Özellikle Beginner ve Apprentice kariyerleri çok önemlidir.

Çünkü yavaş yavaş Türkiye standartlarının üzerinde para kazanmaya başlamışsınızdır. İşte bu nokta çok önemlidir. İşe başlarken sizi ciddiye almayanlardan bazıları sizinle temas kurmaya çalışacaklardır. Onlara çok mütevazı bir şekilde yaklaşmalısınız. “Gördün mü bak nasıl başardım?” gibi davranışlarda bulunmamalısınız. Ayrıca yaşam şekliniz kariyerinize uygun olmalıdır.

Çok sevdiğim bir laf vardır: ‘This is Show business, No show, no business.’ yani bu şov işidir, şov yoksa, iş de yoktur. Gittiğiniz mekanlar, kılık kıyafetiniz, kullandığınız parfüm, iş çantanız ve içindekiler, kaleminizin markası, en son okuduğunuz kitap vs... çok önemlidir. Çünkü bu hazırlıklar sizi bir üst kariyere taşır.

Assistant kariyeri, ekiplerinizi analiz etme istatistik çıkartma ve onlarla strateji toplantıları yapma noktasıdır. Artık zamanınızın %90’ını bu çalışmalara ayırmalısınız. Şirket ürünlerini ve aksesuarlarını kullanarak zaman zaman promosyon yapmalısınız. Asla promosyonları uzun vadede yapmayınız ve ekip performansının en zayıf zaman dilimini kullanın.

Son olarak, şu öneride bulunmak istiyorum. Bu performansınız irili ufaklı şirketlerin de dikkatini çekecektir. Sizinle ilgilenebilirler, davet edebilirler. SAKIN BU TARZ KOMPLİMANLARA KAPILMAYIN. Unutmayınız ki bu başarıyı One More ürünleriyle ve pazarlama planıyla elde ettiniz. Profesyonellik yaşamım boyunca gördüm ki, bu rüzgara kapılanların hiçbiri zirvede değil.

NETWORK MARKETING SEKTÖRÜ HATA KABUL ETMEZ. ZİRA NETWORK MARKETING ASALETİ VE SADAKATİ SEVER.

İYİ Kİ BERABER ONE MORE YOLCULUĞUNA BAŞLAMIŞIZ.

One more alilemizi en içten ve en kalbi duygularımla selamlayarak başlamak isterim, İsmim Yalçın ÇAPARLI 1977 MANİSA doğumluyum 18 yıl önce iyiki seninle evlenmişim dediğim çok sevgili eşim İLKNUR hanımla YİĞİT VE YAGİZ isminde iki erkek çocuğa sahibiz.

YALÇIN ÇAPARLI
Apprentice
Leader

Yaklaşık 12 yıldır Manisa da esnafılık yapmaktayım, ONE MORE ile tanışana kadar hiçbir network şirketinde çalışmadım hiçbir şekilde network marketing ile ilgilenmedim ta ki 2018 temmuz ayına kadar.. Temmuz 2018 de ben ve ailem dikili de yazlıktaydık , Dostum arkadaşım kardeşim ve şuan spomsorum sayın Hüseyin DEMİR telefon ile beni aradı abi müthiş bir ürün ve iş fırsatı var dedi , bu işi beraber yapalım mı teklifinde bulundu bende terettüd etmeden sen varsan bende varım diyerek start verdik.

Ne işi biliyorum ne ürünleri gördüm ne bir sunumda bulundum nede şuanda uygulamakta olduğumuz demo testi gördüm hiç bir şey bilmediğim halde sayın sponsorum Hüseyin DEMİR İle aramızda olan güvenden dolayı şirkete kaydımı oluşturduk. Üç gün sonra ürünlerim elime geldi ve akşamına sponsorum Hüseyin DEMİR VE Ümmet HAZİR İLE Mini bir toplantı yaparak ONE MORE Uçuş ekibini kurup Manisa da start verme kararı aldık .

Manisa da yaptığımız ilk ürün ve iş seminerimizde bizimle beraber toplam 12 kişiydik bunların 6 sı bizlerdik , hiç network marketing yapmayan biri olarak en az 30 kişi davet edip 6 kişi nin gelmesi ilk günden bir düş kırıklığı olmaya başladığı anda sayın sponsorlarımız biz bu sahneleri çok gördük görüceksin bu salonlar almıyacak demeleri beni dahada ümitlendirdi.

Herkese test yapıyor ürünlerden bahsediyor tavsiye ediyordum altını çizerek söylemem gerekirse bizler çok şanslı kişileriz Ümmet bey gibi donanımlı ve tecrubeli bir lidere sahibiz sahne deney-

imleriyle bizleri daha hızlı ilerlememize destek olmuştur. Bizler başladığımız ilk günden beri her hafta durmaksızın seminer trafigimize devam ediyoruz.

Artık ürün sonuçlarını gördükçe ürüne olan inancım artmış ve kazancı beni büyülemeye başlamıştı ekip kurarak parada kazıyordum hiçbir yol zahmetsiz eğildi davetlerimize katılmıyanlar, yüzümüze kapanan kapılar bizleri bu yoldan çıkarmaya çalışsada bizler inancımız kaybetmeden bu yolda bu ürünlere olan inançla devam ettik tabii ki bu kadar yoğun tempoda çalışırken tabii ki yorgunluk olmuyormuydu tabi ki hayır bizler herzamn painless night glu kullanarak enerjimizi dahada arttırıyoruz Temmuz ayında giriş yaptığım bu muhteşem aileden ilk kariyer olan ROOKE kariyerine ekim ayında ikinci kariyer olan BEĞİNNER kariyerine ocak ayında ulaştım 3 MART VİSSİON DAY ye BEĞİNNER Olarak katılmıştım o gün orada gördüğüm atmosfer ve sayın FEDAI Bey in kaldırdığı çekten sonra ekibimle sıkı çalışmalar planlar yapmaya başladık bizde başarabileceğimize inandık.

Ve APPRANTİCE Kariyerime de VİSSİON DAY den döndükten sonra ulaştım ekibim ile beraber aldığımız enerji ile hedeflerimizde ulaşmaya devam ediyorduk .nisan kampına kadar bir çok ekip arkadaşım da oraya kariyer olarak gitmek istiyordu ekip coşmuştu bir kere ... ekip arkadaşlarımızın aldığı kariyerler ile bende ASSİSTANT Kariyerini görmeden MASTER Kariyerine yükseldim. Kampa MASTER Olarak katılmak olağan üstü ve müthişti , bu tablo bu gurur tek benim değil tüm ekibimin eseriydi . MASTER Kariyerine bu kadar kısa zamanda ulaşmak heyecan verici bir duyuydu tüm

ekip arkadaşlarıma sonsuz teşekkürler emeginize yüreğinize sağlık...

Başta bize bu yolu açan bu fırsatı sunan her zaman fikirleriyle destekleriyle yanımızda olan ONE MORE INTERNATIONAL Kurucusu VE 1. GLOBAL Başkanımız SAYIN MUSTAFA ERDİL ve Kıymetli Eşi SAYIN SEVCİHAN SAYGILI ERDİL'E Sonsuz teşekkürler.

Tabii ki sponsor çok önemli sponsorlarımız SAYIN ÜMMET HAZİR VE HÜSEYİN DEMİR Herşey için çok ama çok teşekkürler gece gündüz demeden emek vererek beraber çok çalıştık çok yol katettik çok hayatlara dokunduk NETWORKÜ Bilmediğim için benim çok nazımı çektiniz sizlere şükranlarımı ve saygılarımı sunuyorum iyiki beraber ONE MORE yolculuğuna başlamışız.

Firmamızın genel merkezinde bizlerle gece gündüz ilgilenen Sn. ALPER VOLKAN KARPUZ, Sn. KAYHAN KİŞİOĞLU BEYE Sn. DİLARA GÜÇTEKİN VE ELHAM DİRBAZ HANİMEFENDİYE ve İsmini sayamadığım muhateşem One More kadrosuna çok teşekkürler.

Ve en büyük teşekkür sevgili eşim sayın İLKNUR ÇAPARLI'YA sen olmasan senin manevi destegin varlığın olmasa bunların hiç biri olmazdı hiçbir zaman destegini esirgemedin her yerde ve her zaman yanımdasın iyiki varsın can yoldaşım

Başarı çalışan emek veren ve sabreden herkes için imkansız değil , bize inanıp bizimle yol arkadaşlığı yapan insanların hayatlarına dokunmak için yurt içi ve yurt dışında çalışıp başarılı işler yapan bütün ekip arkadaşlarımız hepinizle gurur duyuyor hepinizi canı gönülden tebrik ediyor ve ayakta alkışlıyorum.

**TARIK & ŞERİFE
DEĞİRMENCİ**
Assistant Leader

1993 de lise eğitimi mi bitirdikten sonra malesef bir üniversite hayatım olmadı bir benzin istasyonunda pompacılık yaptım yaklaşık 4 yıl ve oradan vatani görevimi yapmak üzere askere gittim.

Döndüğümde babamın bisiklet motorsiklet üzerine kurduğu imalat atölyesinin ürünlerini satmak üzere anadolu nun seyahatlerinde buldum kendimi ve o yıllarda il il gezerek imal ettiğimiz yedek parça ve aksesuar ürünlerini satmaya başladım. Ve beklenen son ticarete İFLAS genç yaşta bulmuştu beni ve aynı yıllar hayatımın aşkı ve hala aşık olduğum kadın Şerife DEĞİRMENCİ ile 2002 yılında evlendim. Bu kötü süreçte maddi anlamda zor günler bizi bekliyordu çünkü 27 adet çekim vurulmuştu. Anadolu hayat sigortasında çalışmaya başladım çaresizce çünkü sorumluluklarım vardı geçindirmek olduğum bir ailem vardı. Ama hiçbir şekilde borçlarımı ödememim imkanı yoktu.

Hep ekstra ne yapabilirim diye düşünürken karşıma bir adam çıktı adı Fatih BAYRAKTAR ismini bilenler şu anda ne kadar şanslı olduğumu düşünmeye başlamışlardır ama hiçbir şey

Merhabalar sevgili dostlar. İsmim Tarık DEĞİRMENCİ 01.09.1976 BURSA doğumluyum. İlkokul çağlarının yaz ayarlarında stadyumlarda su mahallede simit satarak başladı çalışma hayatım. Stadlarda buz gibi soğuk sudan içen diye bağırın mahallede sıcak sıcak simit var diye çok günler bağırdım.

network marketing de de anlatıldığı kadar kolay olmadı benim için çünkü batmış bir iş adamına kimse inanmıyor önce sen yap bi kazan sonra bizde yaparız dediğinden bir türlü iş kuramıyordum.

Çaresizlik başarının sebebidir biz bunu yaşadık ve anı bir kararla 15 günlük be-beğimizle (BUGRA şu anda 16 yaşında) bizi hiç kimsenin tanımadığı muğla nın BODRUM ilçesine bir arkadaşımızın vesilesi ile taşındık ve serüven daha da heyecanlı hale geldi artık hiç paramız yok ve hiç kimseyi tanıımıyorduk dolayısıyla kimse bizim geçmişimizle değil sadece anlattıklarımızla ilgilenmeye başladı bunun inançla birleşmesiyle başarı geldi. Bütün borçlarımızı 4 yıl içerisinde ödedik hayal ettiğimiz sıfır arabamızı aldık ve en son dublex bodrum kale manzaralı evimizde başarımızın keyfini sürdük. Sonrasında network marketing in gücünü ve şifresi çözdükten sonra bizim için para kazanmak artık çok kolaydı.

Aradığım şey huzur ve mutlu olacağımız bir network marketing firmasıydı. Ve bu mutluluğu ve başarıyı birçok firmada yakaladık. Bundan 6 ay önce sevgili liderim bugün asistan kariyerinde olan Hasan ORHAN dan aldığım bir telefonla bana dedi ki öyle bir network marketing firması bul ben bu camiada çalışmak istiyorum çünkü battım ve bu sektörde çalışacağım en doğru kişi benim için sensin dostum dediğinde inanılmaz onur duydum.

Beraber hareket ettiğimiz ve Allah ayırmasın inşallah Şu anda ASİSTANT liderim Saim KARAKAYA ile beraber onun öncülüğünde üçümüz aslında 5 yıldır duyduğumuz ama bir bantla ne olabilir ki diye düşündüğümüz 4.5 ay önce sevgili liderimiz FEDAI OZAN ile yapmış olduğumuz görüşme ile arkasından orada tanışma fırsatı bulduğumuz sn.Mustafa ERDİL ve kıymetli eşi Sn.Sevcihan Saygılı ERDİL arkasında Dilara Hn. Kayhan bey ve Kadem bey bizlere bu firmanın ne kadar doğru dürüst ve vizyon sahibi olduğunu duruşları ve karakterleri ile hissettirmişler ki biz o gün startı verdik ve yaklaşık 4.5 ayda bugüne kadar 16 yıllık network marketing tarihimize ulaşamadığımız gelirlere ve dostluklara en önemlisi yüzlerce insanın hayatına dokunup en onların ekonomik anlamda ciddi gelirlere ulaşmasını ve birçok sağlıkla alakalı hayır duası almamıza nasip oldu. Şu anda daha yolun başında birçok ülkede iş kurmanın hazzını yaşıyoruz bizler inanılmaz mutlu ve huzurlu bir ailenin içine girdik hem maddi hemde manevi huzurun keyfini sürüyoruz.

Öncelikle bu uğurda her zaman yanımda olan canım benim sevgili Eşim olmak üzere bizlere ilk adımı attıran ve orada olmamızı sağlayan Dostum Sn. Saim Karakaya liderim eve bu işe başlarken ve her zaman yanımızda olan herşeyin oluşmasında katkısı olan örnek bir lider bir dost ve bizim için bir abi olan sevgili Sponsorumuz Fedai OZAN, bizi tekrar eski günlerdeki gibi enerjimizin tavan yapmasını ve bu ekibin lokomotif ve burada gelmesinde büyük katkı sağlayan liderim ve can dostum Hasan ORHAN a beni ilk network marketing ile 16 yıl önce tanıştıran bu vizyona sahip olmamıza ve bugünlüğümüzde olmamızda büyük katkısı olan büyük lider Sn.Fatih bayraktar başta olmak üzere çok kısa sürede APPRANTICE kariyerine ulaşıp başarının tesadüf olmadığını gösteren Sn.Akın TEBER , Sn.Mehmet YILMAZ, Sn. Osman ARİSLAN, Sn.Erdinç HONCA ve ismini sayamadığım birçok BE-GİNEER ve Rokiee kariyerine ulaşmış ekip arkadaşlarıma sonsuz teşekkür ediyorum.



Biz bir yerlere gelmiş isek bunun bir ekip işi olduğunu ve yola çıktığımız herkese sonuna kadar sahada destek vererek onların en iyi yerlere gelmesi için çalışmalarımıza son hızımızla devam ediyoruz. En büyük teşekkür tabii ki bu güzel ailenin var olma sebebi Sn.Mustafa ERDİL ve Sn.Sevcihan Saygılı ERDİL e tabii ki sevililiyorsunuz iyiki varsınız herşey için sonsuz teşekkürler. Umarım hikayemiz birçok insanın hayatına dokunur ve katkı sağlar. Başarının inandığımız doğrultu da asla PES ETMEMEK olduğunu sakın unutmayın. İnsanlara yardımcı olmayı seven samimiyet duygusunu karşı tarafa iletenen ağ kurmayı değil bağ kurmayı ilke edinen kişiler yani İYİLER HER ZAMAN KAZANIR.

Saygılar Tarık & Şerife DEĞİRMENCİ



Öncelikle One More International firmasına başlama hikayemden bahsetmek istiyorum, 4.5 yıldır bel fitiği rahatsızlığı yaşıyordum ve o zamana kadar bir çok tedavi yöntemi denemiştim hali hazırda.

ALİŞAN
KONYALI
Aprantice Leader

90 GÜNLÜK EYLEM PLANI

Bu bantla tanıştığım da birçoğumuz gibi önyargıyla yaklaştım ve küçüm-sedim, fakat daha iyi bir çözümüm olmadığı için sadece ürün için üye oldum ve kullanmaya başladım, çok kısa sürede olumlu etkilerini hissetmeye başladığım için hemen aynı rahatsızlıktan muzdarip olan anneme yapıştırdım ve çevremde ki akrabalarım a anlatıp bandı denettirdim, çok kısa süreler içerisinde ürünüm bitti ve çevremde bandı verdiğim insanlar bu ürünü tekrar istediler.

Ben de her hangi bir network geliri beklentisi olmadan tekrardan yeni paket ürünler aldım ve kullanmaya ve kullandırmaya devam ettim!

Network Marketing sektöründe daha önce birçok defa başarısız deneyim yaşadığım için çok ön yargılı ve karşıydım, özellikle ürün networküne karşı, fakat bu ürünün gücü ve pazarlama planı sayesinde birçok insana ulaşabileceğimi ve hayatlarına dokunabileceğini düşündüm.

Bir iktisatçı mantığıyla arz talep dengesine baktığımda dışarıda ki 10 insandan 8 bu ürüne ihtiyacı var, diğer ikisinin de ya annesi babasına veya yakınlarının ihtiyacı.

Bu hesabı yaptıktan sonra topa girmeye karar verdim ve yılbaşı bunun için idealdi, Network Marketing de ve diğer sektörlerde başarı için bir 90 günlük

eylem planı kavramı vardı ve ben de One More da başarılı olmak için bu metodu kullanmaya karar verdim.

Hedefim 90 gün sonunda 5 haneli aylık gelire ulaşmak ve Aprantice kariyerine ulaşmaktı, neticede 80. günde o hafta iki kariyer birden atlayarak hedeflerime ulaştım çok şükür...

Şimdi 90 günlük eylem planımı açıklıyorum!

Hayal => Plan => Eylem

Her uzun yolculuk bir hayalle başlar dolayısıyla hayal ve hedefinizi belirlemeden yola çıkamazsınız. Hayal ve hedefinizi belirledikten sonra A noktasından B noktasına sizi taşıyacak bir Plan hazırlamak ve tabi ki de Eyleme geçmeniz gerekiyor.

Odaklanmak

Nereye odaklanırsanız onu görür ve alırsınız, hedefe odaklanın, fırsata odaklanın, eylem odaklı olun. Bunu 90 gün boyunca yaparsanız başarınız kaçınılmaz olur!

Tam zamanlı bu işi yapmak

Bu işi ciddiye alırsanız bu işte sizi ciddiye alır! Kısacası bu işi Full Time yaparsanız Full Time sonuç alırsınız, Part Time yaparsanız Part Time sonuç alırsınız, Part Time yaparsanız Part Time sonuç alırsınız bu kadar basit yani...

Ürün ve pazarlama planı sunumu bir an önce öğrenmek ve yapmaya başlamak

Ürünüze hâkim olmazsanız bu ticarete işiniz zor, bu hâkimiyette öncelikle ürünü kullanmaya başlamakla olur, daha sonra ürün broşürlerinden ve ürün sunumlarını okuyarak ve dinle olur.

Pazarlama planında ise ne kadar parayı nasıl kazanacağınızı bilmeniz son derece önemli, hedefleriniz açısından önemli, bonuslar ve kariyer şartları iyi bilin ve bu eşsiz kazanç fırsatını kaçırmayın!

İlinizde ve ilçenizde yapılan tüm eğitim ve sunum etkinliklerine katılmak

Bu ticarete dört elle sarılarak yapmaya başladıktan sonra çevremde gerçekleşen neredeyse hiçbir sunumu kaçırmadım İzmir, Manisa, Aydın. Her gittiğim sunuma da 1-2 arkadaş davet ettiğim gibi sunumu yapan kişiyi not alarak dinliyordum, çünkü yarın öbür gün aynı sahneye çıkmaya planlıyordum. Ticaretinizi katlamak istiyorsanız kendi toplu sunumunuza başlamalısınız!

Özel kamplara katılmak

En önemlisi de tam 1 ay içerisinde 2 gece 3 gün Antalya Side de kendi insiyatifimle özel bir kampa katılmamla bu ticarete kırılma noktam gerçekleşti.

Bu eğitim kampında şirket kurucu ve yetkilileriyle birebir tanıştım. Bu işi uzun zamandır başarılı bir şekilde yapan Liderlerle tanışmakla kalmadım onlardan çok özel eğitimler aldım ve bu işin püf noktalarını öğrendim. Eve döndüğümde artık uçmaya hazırdım, çünkü donanımlıydım, özgüvenim tamdı ve kafamda ki tüm soru işaretlerine makul cevaplar almıştım.

Uçağı havalandırın

Bu ticarete uzun yıllar var olup hala yerinde sayan veya kariyer olamayan birçok insan tanıdım, bu tabi ki de onların şahsi hayal hedef ve eylem planlarına bağlı bir olay. Bildiğim tek şey bu ticarete 90 gün boyunca odaklı bir şekilde eyleme geçmeye devam ederek uçağımı hızlı bir şekilde havalandırmam gerekiyordu, başka türlü yavaş hamle ve hareketlerle pistte kalmaya mahkûmdum. 90 gün içinde 100e yakın insanla temas ettim ve ekibimi çok hızlı bir şekilde oluşturmayı başardım.

Sponsorunuzu Dinleyin

Kolay olmadı, serüveni kolaylaştıran sponsorumun tecrübesi ve bana sağladığı mentörlük ve ona tabii olmam oldu, bu suretçe ne dediyse bire bir uygulamaya kararlıydım, çünkü hedeflediğim sonuçları gerekten çok istiyordum.

Birçok kez rahatlık çemberimde çıkmak zorunda kaldım, daha önce hiç yapmadığım birçok şeyi yapmaya başladım ve sonuç kaçınılmaz oldu. Birçoğumuz her şeyi bildiğini söylüyor fakat yapmıyor, yapmadığı için de sonuç alamıyor. Bilmek yetmez yapmaBilmek önemli!

Futbolu Basketbol Kurallarıyla Oynamaya Çalışmayın!

Bu cümle, bu sektörün kendisine haz kural ve yöntemlerin olduğunu harika bir şekilde özetliyordu. Bende kendi uzmanlık alanımı ismi ve unvanımı bir kenara bırakarak sponsorumun öğrencisi oldum (sponsorum Ümmet Hazır'a ayrıca teşekkür ederim, emeği çok büyük) hızlı bir şekilde öğrendiklerimi hızlı bir şekilde sahaya uygulayarak, hedeflediğimden daha hızlı bir şekilde hedeflerime ulaştım!

Gerçekten zevkli bir süreçti, emeklerinizin fazlasıyla karşılığını alabileceğiniz bir süreç.

beginner	3000 TL	2. hafta
2019	2. hafta	17.500 TL
Aprantice	6000 TL	
2019	2. hafta	31.500 TL
Aprantice	15.000 TL	
2019	2. hafta	20.000 TL
Master	30.000 TL	
2019	2. hafta	20.000 TL
2019	2. hafta	20.000 TL

Yazılı hedefler çok önemli!

Hedeflerinizi net bir şekilde bir kağıda yazın ve göz önünde ayırmayın hatta ve hatta her sabah uyandığınızda tekrar tekrar yazın ve odaklanın! Ancak öyle eyleme geçmeye ve sonuç almaya başlayabilirsiniz!



Son olarak, Ticaretinize ve kendinize yatırım yapım Nihayetnde yaptığımız iş çok ciddi bir ticaret ve her ticaret yatırım ister.

Benim ana sermayem:

- 1 - Kişi Listem
- 2 - Özel Eğitimler
- 3 - Zaman ve
- 4 - Emek oldu

Kendinize ve bu işe yatırım yaparsanız çok ciddi geri dönüşler alacağınızdan emin olun!

Size bu harika serüvende başarılar, dayanıklılık ve devamlılık dilerim çünkü bu bir ticari maraton.

Beni gördüğünüz yerde gelip mutlaka tanışın ve kendi başarınızı benimle paylaşın olur mu?

Benim hakkımda daha fazla detaylı bilgiyi almak ve "Üstün Başarının 50 Sırrı" adlı eKitabımı hediye almak için resmi web sayfamı ziyaret edin => www.AlishanKonyali.com



Yeni Nesil Network Marketing

www.onemoreinternational.com