

Dünya Pazarında Çılgın bir Türk Şirketi

One More Int.
ile 4 YIL

Liderlemizin Kampları
GERÇEKLEŞTİ

ONE MORE INTERNATIONAL

MECİSİYEKÖY
OFİSİ AÇILDI!

10. KAMP

OneMore
GENEL
MERKEZİMİZ
AÇILDI

TTS
TEKNOLOJİSİ
Dr. VEYSEL TANER BUDAK

- 3 Dünya Pazarında Çılgın
bir Türk Şirketi
Alper Volkan Karpuz
- 5 **2018 iller sıralaması**
- 6 2018 TOP 20
- 7 4. Yıl Kutlamaları
- 9 **Mecidiyeköy ofisi
AÇILDI!**
- 13 Bir Serüvenin
Başlangıcı
- 15 Kariyer Planı Nasıl
YAPILIR?
- 17 PERFORMANSINIZ
KADARSINIZ
- 19 Liderlerimizin
KAMPLARI
- 28 **One More Academy
Online AÇILDI**
- 29 10. One More Kampı
- 33 KONFOR ALANI VE ZİHİNSEL
DUVARLAR
- 37 **TTS Teknolojisi**
- 39 **Kariyer Yazıları**
- 44 **2018 Kariyerleri**
- 45 Belgelerimiz-Sertifikalarımız

OneMore



Sahibi
OneMore International

Yayın Kurulu
Mustafa Erdil
Sevcihan Saygılı Erdil
Alper Volkan Karpuz

Yayın Direktörü
İrem İpekbaýrak

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 International Distribütörleri,

Sözlerime başlamadan önce geçtiğimiz dönemde ve 2018 yılı genelinde göstermiş olduğunuz üstün performans adına kendim ve ekibim adına sonsuz teşekkürlerimi iletmek istiyorum. Birlikte yarattığımız sinerjinin sonuçlarını gördüğümüz 2018 yılında birçok yeniliğe imzamızı atmanın hakkı gururunu da her birimizin hissettiğini düşünüyorum.

2018 yılında neler oldu biraz bunlara değinmek istiyorum müsaadenizle.

Evet 2018 yılında liderlerimizin sorumluluklarının bilinci ile hareket ettiği ve bu sorumlulukları hakkıyla yerine getirdiği bir yıl oldu. 4 adet distribütör ve liderlerin organize ettiği eğitim motivasyon kampı, yine distribütörlerimizin birleşerek oluşturduğu seminer organizasyon grubunun organizasyon becerisini ortaya koyması ve farklı şehirlerde seminer takvimlerinin oluşması, online eğitim platformumuz olan One More Academy'nin hayata geçmesi, Avrupa organizasyonunda gücümüzü hissettirmeye başlamamız ve bizim için yine güzel bir atılım olan Azerbaycan ofisinin kurulması ve şirketleşilmesini 2018 de en önemli başarılarımız olarak gözlemlemekteyim.

5 yıl önce zihnimize düşen bir fikir kıvılcımı ile başlayan One More hareketi klasik bir şirket yapılanmasının dışında olması ve bir sosyal bağ kurma hareketi olması özelliğini her alanda göstermektedir. Birbirine kenetlenmiş sanki yek vücut olmayı başarabilmiş bir organizasyon olduğunu görmek 5 yıl önce fikri ilk paylaştığımızdaki heyecanımı katlanarak arttırmıştır. Şimdi geriye dönüp baktığımda ne kadar güzel dostluklarla ve birlikteliklerle beraber insana yatırım yapmanın ne kadar değerli olduğunu görüyorum. Bazen sizlerle gerek ürün sonuçlarında gerekse de iş başarılarında gözlerimizin dolduğu anları hatırlayıp duygusallaşıyorum diyebilirim. Ne kadar da güzel bir organizasyonu birlikte azmederek kurma şerefine eriştik bunun gerçekten farkında mısınız?

Bu sene itibarıyla çözüm planımızda var olan kariyerlerin de başarılmaya başlaması beni ayrıca heyecanlandırmaktadır. Network marketing sektörünün para kazanma odaklı değil para kazandırma odaklı olduğunun en temel göstergesidir kariyer sahibi olmak. Ekiplerinizin yanında olmak onlarla bir olarak mücadele etmek ve aslında onların hayatlarında onlara yol gösterici olduğumuzun kanıtı da diyebiliriz. Bir potansiyel kişi ile görüşürken ondan ne kazanacağına değil ona ne kazandırabileceğine odaklı bir ekip olduğumuz gerçeği de beni ziyadesiyle mutlu etmektedir. 2019 yılında şimdiye kadar 80'in üzerinde ülkeye ürünlerini göndermeyi başarabilmiş bir hareket olan One More International hareketi dalya demek için çalışmalarını hızlandırmıştır. 100'ler kulübüne girmek 5 senede geldiğimiz bu noktada artık hayal değil bizlerin gerçeği olmuştur. Bu gerçeği yaşayacağımız günü sabırsızlıkla tıpkı bir annenin çocuğunun doğumundan bir an önce hissettikleri gibi hislerle bekliyorum. Şöyle bir düşünsenize gerçekten 5 sene de ürünlerini 100'ler kulübüne girerek neredeyse dünyanın yarısına gönderebilmeyi başarmış bir Türk şirketi. Dile kolay. Ne kadar büyük bir başarı olacak bu bizler için!..

Ve yine 2019 daha önceki senelerin başarılarının katlanarak arttığı bir yıl olması dileğiyle her birimiz için yüksek performanslı bir yıl olsun temennilerimi sizlerle paylaşmak istiyorum. Her birinizin bildiği üzere ekibimiz size sadece bir telefon ya da e-posta kadar uzak. Kafanıza takılan herhangi bir konuda lütfen kaldırın o telefonu ve numarayı çevirin ya da kısa bir e-posta göndererek bizi haberdar edin. Unutmayın ki üzüntüler ve sıkıntılar paylaştıkça azalır, mutluluk ve bilgi paylaşıldıkça çoğalır. O yüzden paylaşmaya şimdi eskisinden daha çok ihtiyacımız olduğunu düşünüyorum ve bu yıl paylaşımlarımızı arttırarak çok daha ileriye odaklanmamız gerektiğini bende kendi adıma sizlerle paylaşıyorum.

Her birinizi seviyor ve kucaklıyorum.

Mustafa Erdil

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

DÜNYA PAZARINDA ÇILGIN BİR TÜRK ŞİRKETİ

**Kıymetli dostlarım,
Öncelikle bütün
One More
International
ailesine saygı ve
sevgilerimi
sunuyorum.**

*2019 yılına girerken,
One More International
markasına göstermiş
olduğunuz teveccühten
dolayı hepinize sonsuz
teşekkürlerimizi
sunarım.*

*Bayrağını gururla taşıdığımız ülkemizin yaratmış
olduğu One More International markası, gerek
Türkiye’de, gerek Avrupa’da gerek Türki
Cumhuriyetlerde gerekse Asya’da olağanüstü bir hızla
büyümeye devam etmektedir.*

*4. Yılımızı da geride bırakırken, her zamankinden daha
güçlü, daha inovatif ve daha geniş yelpazede var olmaya
özen ve dikkat gösteriyoruz.*



*Bu güne kadar, ürünlerimiz toplamda, 9.520.694
kilometre yol yapmışlar. Bu rakam Dünya’nın
çevresini 749 defa dönmeye bedeldir.*

One More International olarak 89 ülkeye teslimat gerçekleştirdik. Bu büyüme ve ivmede, hiç kuşkusuz ki, siz kıymetli ekip arkadaşlarımızın emeği çok büyüktür. Teşekkür ederiz.

One More International’ın ofis ekibi de, git gide büyüyor. İstihdam rakamlarını sürekli olarak arttıran şirketimiz, sadece Türkiye’de değil, farklı ülkelerde de hızlı bir şekilde büyümenin getirisi olarak, uluslararası istihdam sağlıyor.

Düşünün, One More International ofis ekibi, her gün farklı siparişlerle, farklı sipariş onaylamaları ile, farklı ülkelere alınan ödemelerle, farklı ülkelerin farklı gümrük şartları ile ve onlarca ülkeye gönderilen kargo mevzuatları ile ilgileniyor. Sizlerin sorularınıza yanıt vermek, sorunlarınızı çözmek ve işimizin kusursuz ilerlemesini sağlamak için ellerinden geleni yapıyorlar. Buradan, bütün ekibime, minnetimi ve takdirlerimi sunuyorum.



Alper Volkan Karpuz
One More International
İcra Kurulu Başkanı

ONE MORE INT. &1

Markamız dahilindeki, “International”, yani “Uluslararası” uzantısını, çok daha fazla hakettiğimiz günlere geldiğimize inanıyorum. Gerçekten, uluslararası anlamda, binlerce ailenin hem sağlık hem de varlık problemlerine çözüm oluşturmaya başladık.

One More International vizyonu, çok daha fazla ülkede, çok daha fazla kişi tarafından anlaşılmalı ve uygulanmaya başladı. Farkına varın; One More International için, hiçbir gün, bir önceki gibi olmuyor. Gurur duyun, One More International Şirketler Grubu olmaya doğru ilerliyoruz.

Şu anda One More International bünyesinde, 4 adet şirketimizin bulunduğunu müjdelemekten gurur duyuyorum.

Türkiye ve Hollanda’dan sonra, KKTC ve Azerbaycan şirketlerimizin kuruluşları da tamamlanmıştır. Bir büyük gurur daha, KKTC’de bulunan ilk resmi MLM şirketi, One More International olmuştur. Vizyonel ve inovatif bakış açımız ile elde ettiğimiz bu

gurur, miktarı tarif edilemez bir heyecana vesile olmuştur. Azerbaycan’da kurulumu tamamlanmış olan şirketimiz, One More AZ, Türkiye Cumhuriyetlere hizmet sağlayacak olup, gücümüze güç, mutluluğumuza mutluluk katmaktadır.

Sıradaki hedef; Kazakistan (One More KZ) ve Çin (One More RC.) Gelen talepler üzerine, şirket olarak yönümüzü Kazakistan ve Çin Halk Cumhuriyeti’ne çevirdik.

Herkesin malumu üzere, Kazakistan, Hindistan, Çin, Tayland gibi ülkeler MLM sektöründe son derece başarılı ülkeler. Bu ülkelerde de One More International markasını büyütmek için yola çıkıyoruz. Sıradaki hedeflerimiz olan Kazakistan, Hindistan, Çin ve Tayland’a One More AZ ve One More RC şirketleri hizmet vereceklerdir.

One More International vizyonu, sonu olmayan, gelişimi bitmeyen bir vizyondur.

Daha önceki yazı ve anlatımlarımızda da belirttiğimiz üzere, gelişimin asla sonu yoktur. Bizler de, bu kilit cümleden hareketle,

gelişim, büyüme ve inovasyon noktalarında, tavizsiz bir şekilde şirketimize yatırımlar yapmayı sürdürüyoruz.

ONE MORE INT. &2

Hepinizin malumu üzere, One More International olarak 10 ayrı eğitim ve motivasyon kampı ve 2 ayrı ANKA kampı düzenledik.

Bugün, liderlerimiz kendi kamplarını organize ediyorlar. Bu sebeple, şirketimiz, yeni bir atılım ile, One More Vision Day (One More Vizyon Günleri) düzenlemeye başladı.

İlk One More Vision Day, 3 Mart 2019’da İstanbul’da birçok ülkeden gelecek katılımcılar ile gerçekleştirilecek. Bu multi kültürel organizasyonda bir arada bulunmanın, harika bir deneyim olacağına inanıyorum.

Önceden de söyledik, “hiçbir şey eskisi gibi olmayacak” diye.

Olmadı. Sürekli geliştik, sürekli büyüdük. Bugün de aynısını söylüyoruz. “Hiçbir şey eskisi gibi olmayacak”. Önümüzdeki aylarda görüşmek üzere...

ONE MORE INTERNATIONAL 2018 İLLER SIRALAMASI



6. ANKARA	11. MERSİN	16. ÇORUM
7. KAYSERİ	12. TRABZON	17. KAHRAMANMARAŞ
8. SAKARYA	13. MANİSA	18. KOCAELİ
9. DENİZLİ	14. AFYONKARAHİSAR	19. ISPARTA
10. HATAY	15. AYDIN	20. ADANA

NOT: One More International tarafından sistemden alınan veriler, 1 Ocak - 31 Aralık 2018 tarihleri arasındadır.

ONE MORE INTERNATIONAL 2018 EN ÇOK KAZANANLAR LİSTESİ



NOT: 1 Ocak - 31 Aralık 2018 arası tarihlerdeki sistemsel incelemeler sonucunda liste düzenlemesi yapılmıştır.



4. yaşımızı kutluyoruz

Sizinle beraber 4 yılda çok güzel işler başardık,
birlikte başarılarla dolu çok daha uzun yıllar geçireceğimizi biliyoruz.
One More International ile nice senelere!



4. YIL KUTLAMASI

Kurulduğumuz günden bu güne kadar başarı ile dolu 4 yılı geride bıraktık.
Geride bıraktığımız dört yılın bitişini ve 5. Yılımızın başlangıcını güzel bir etkinlik ile kutladık.
Yüzlerce katılımcı ile gerçekleşen 4. Yıl etkinliğimizde gurur, mutluluk, sevinç ve duygusallık üst safhalarda yaşandı.

“Temiz Network Sahası” sloganı ile yola çıkan şirketimiz, Türkiye’nin önemli Network Marketing şirketleri arasına girmiştir. Doğru yönetim ve doğru ekip ile daha nice başarılarla imza atacağız.



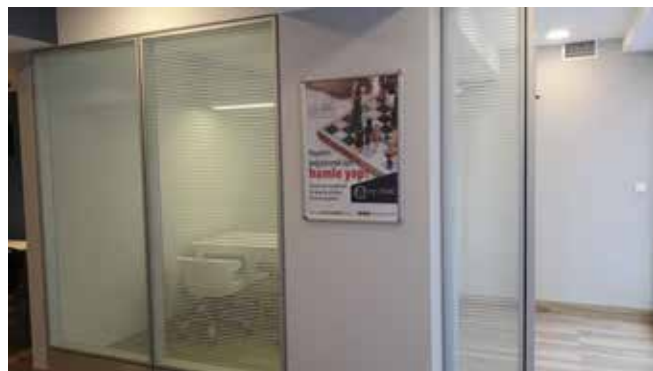
ONE MORE INTERNATIONAL MECİDİYEKÖY OFİSİ AÇILDI

One More International, hepimizin de bildiği üzere her geçen gün büyüyen, gelişen ve getirdiği yeniliklerle hepimizi sürekli heyecanlandıran bir şirket.

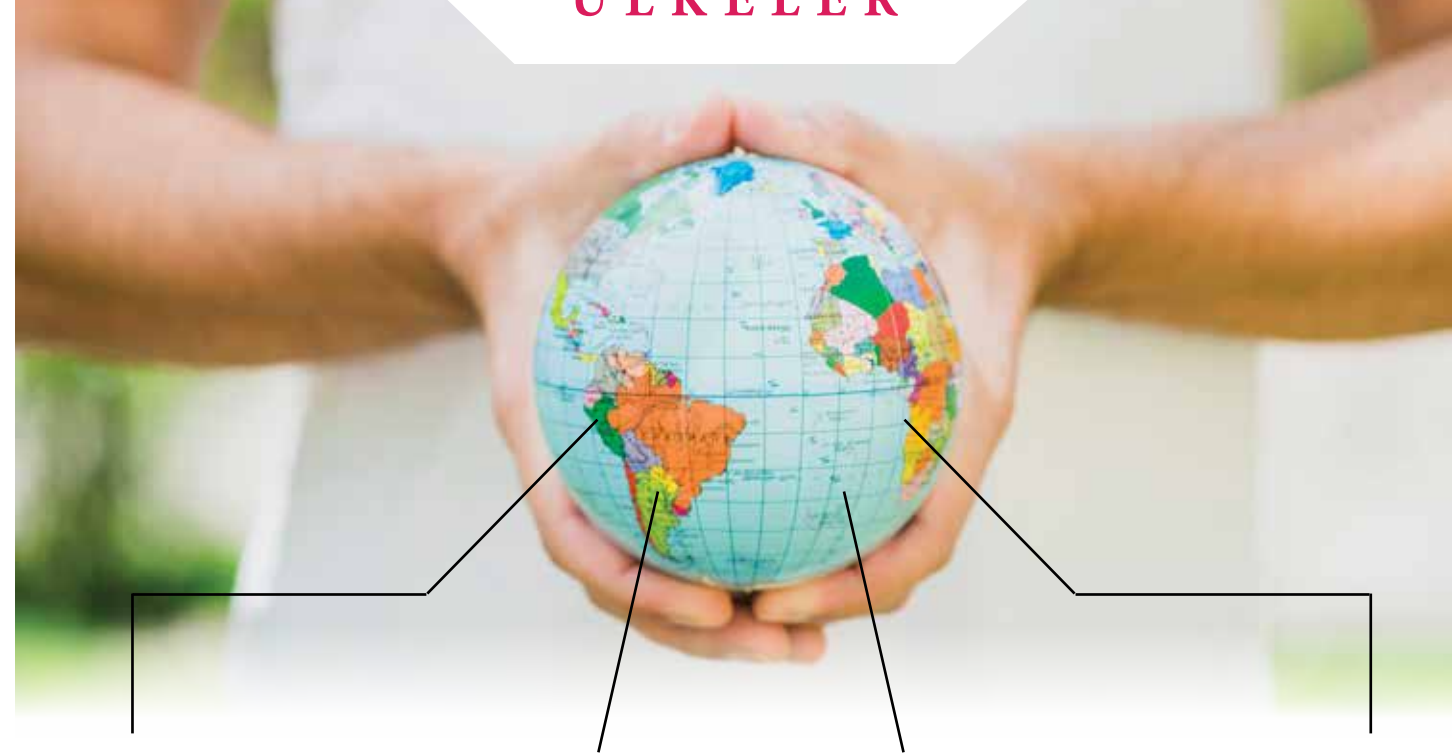
One More International 2018 yılında yine bizleri çok heyecanlandıran bir yenilikle karşıladı. Bünyesine bir yeni ofis daha ekleyerek, 2018 yılının 28 Ekim'inde İstanbul'da Mecidiyeköy Ofisini açtı. İstanbul'un merkezinde, cıvıl cıvıl bir hayatın göbeğinde, harika konumuyla Mecidiyeköy ofisinde yeni başarıları imza atmaya hazırız.

Mecidiyeköy ofisinde seminer salonumuz, özel çalışma alanlarımız, toplantı alanlarımız, ortak alanımız vs. mevcuttur. Belirli aralıklarla workshoplar, eğitimler düzenlendiğimiz Mecidiyeköy Ofisimizde şahsi toplantılarınızı da gerçekleştirmeniz için sizleri beklemektedir. Ekibinizle belirlediğiniz tarihlerde gelip çalışmalarınızı, toplantılarınızı burada yapabilirsiniz.

Mecidiyeköy ofisi sizlere profesyonel bir ortamda çalışabileceğiniz, kendinizi geliştirebileceğiniz ve eğitimler alabileceğiniz muhteşem ortamı sunmaktadır. Bu ofisin en önemli özelliklerinden biri ulaşım açısından kolaylığıdır. Şahsi aracınızla olmasa bile toplu taşıma araçlarıyla çok kolay ulaşım sağlayabilirsiniz. Merkezde yer alan konumu bu açıdan herkese büyük kolaylık sağlamaktadır. Mecidiyeköy Ofisi One More International ailesinin her geçen gün büyüdüğünün ve büyüyeceğinin en büyük göstergelerinden biridir. Mecidiyeköy ofisinin profesyonel ortamı, One More aşkı ile birleşince başarı kaçınılmaz bir hale gelecektir. Hep birlikte Mecidiyeköy Ofisimizde büyük eğitimlere, büyük toplantılara ve büyük başarıları imza atacağız!



ONE MORE INTERNATIONAL ÜLKELER



- | | | | |
|----------------------|---------------|----------------|-----------------|
| • AFGHANISTAN | • ETHIOPIA | • NIGERIA | • U. KINGDOM |
| • ALBANIA | • FRANCE | • NORWAY | • UNITED STATES |
| • AMERICAN SAMOA | • GEORGIA | • PAKISTAN | • UKRAINE |
| • ARAB EMIRATES | • GHANA | • PHILIPPINES | • SERBIA |
| • AUSTRALIA | • GREECE | • POLAND | • MONTENEGRO |
| • AUSTRIA | • HUNGARY | • QATAR | • KOSOVA |
| • AZERBAIJAN | • INDIA | • ROMANIA | • SLOVENIA |
| • BAHRAIN | • INDONESIA | • SAUDI ARABIA | • MACEDONIA |
| • BANGLADESH | • IRAN | • SERBIA | • VATICAN |
| • BELARUS | • IRAQ | • SLOVENIA | • ANTARCTICA |
| • BELGIQUE | • KAZAKHSTAN | • SOUTH AFRICA | • BRUNEI |
| • BENIN | • KKTC | • SRILANKA | • DARUSSALAM |
| • BOSNIA-HERZEGOVINA | • KOSOVA | • SWAZILAND | • TONGA |
| • BRAZIL | • KUWAIT | • SWEDEN | • AMERICAN |
| • BULGARIA | • KYRGYZSTAN | • SWITZERLAND | • SAMOA |
| • CANADA | • MACEDONIA | • SYRIA | • KENYA |
| • CZECH REP. | • MEXICO | • TANZANIA | • TUVALU |
| • DENMARK | • MOLDOVA | • TURKMENISTAN | • TOKELAU |
| • DEUTSCHLAND | • MONGOLIA | • TÜRKİYE | • VIETNAM |
| • DOMINICAN REPUBLIC | • MOROCCO | • UGANDA | • QATAR |
| • EGYPT | • NETHERLANDS | • UKRAINE | • NEPAL |

NOT: One More International tarafından sistemden alınan veriler, 1 Ocak - 31 Aralık 2018 tarihleri arasındadır.

OneMore
Journal

ONE MORE INTERNATIONAL

GENEL MERKEZİ AÇILDI



One More International'ın yeni genel merkez-
inin açılışı coşku ile kutlandı.

One More International yeni genel merkez
açılışını Türkiye ve Dünya'nın dört bir yanın-
dan gelen katılımcılar ile, coşkulu ve şık bir
tören ile gerçekleştirdi.

Misafirlerine harika bir trio dinletisi imkanı
sunan One More International yeni genel
merkez açılışında, şirketimiz global başkanı
Mustafa ERDİL, ilk başta bütün bunların bir
hayal olduğunu fakat artık bütün hayalleri-
nin somut olduğu için çok mutlu olduklarını,
One More International projesinin geleceğe
attıkları bir imza olduğunu belirtti.

Global İkinci Başkan Sn. Sevcihan SAYGILI
ERDİL ise, bu özel günde kendilerini yal-
nız bırakmayan büyük ekiplere teşekkürler-
ini ilettiler. SAYGILI ERDİL, hala daha yeni
başladıklarını, önümüzdeki gün ve yıllarda
çok güzel haber ve gelişmelerle temsilcileri-
nin karşısına çıkacaklarını belirttiler.



Merhaba Değerli One More Ailesi, Ben Kayhan KİŞİOĞLU. 3 Haziran 1989 tarihinde İstanbul'da Ailemin 2. üyesi olarak dünyaya geldim. Atakent Lisesi, Tarih Bölümü mezununu olarak öğrenim hayatımı sonlandırdım. Çalışma hayatıma baba mesleği olan perakende bayan ayakkabı satışı ile başladım. Okulum devam ettiği süre boyunca hafta sonları babama yardım amaçlı olarak mağazada çalışmaya gidiyordum. Bunun yanı sıra benim için, iş hayatını öğrenmek ve kendimi geliştirmek açısından iyi bir deneyim oluyordu. O zamanlar okuldan sonra yorucu olduğunu düşündüğüm çalışma hayatının, şu anki pozisyonuma gelmeme yardımcı olacağını farkında bile değildim. Ancak kendime hedefler ve hayaller belirlediğim zaman ne kadar önemli olduğunu anlayabildim.

Gerçekleşmesini istediğim her şey, yapacağım planlar doğrultusunda gerçekleşmeye başlayacaktı. 14 senelik perakende sektöründeki çalışma hayatım bir tevafuk sonucunda One More International ile birleşti. Sayın Mustafa ERDİL ile sadece 2 dakika süren bir telefon görüşmesi sonrasında bu muhteşem aileye katılmaya karar verdim. Ve işte tam o gün hayatımın değişeceğini fark etmiştim. Çünkü hayatıma Sayın Mustafa ERDİL ve Sayın Sevcihan SAYGILI ERDİL'in sihirli elleri dokunmuştu.

Çok hızlı bir karardı benim için çünkü sadece sektör değil aslında tüm hayatımın yönünü değiştirmiştim. Gerçek bir Aile edası ile bana kol kanat gerdiler ve birlikte heyecan verici yolculuğumuza başladık.

One More Journal



KAYHAN KİŞİOĞLU
Satış Ve Pazarlama Direktörü

BİR SERÜVENİN BAŞLANGICI

Her hangi bir bilgi sahibi olmadığım sektör hakkında yine çekirdekten başlayıp, en ince ayrıntılara kadar öğrenmem gerektiğini biliyordum.

Bunun için yakından takip edeceğim kişiler belliydi. Dik duruşu ile Network Marketing sektöründe benim doğru yolda ilerlememi sağlayacak, gerçek bir baba ilgisi ile engin tecrübelerini bana aktaracak kişi tabi ki Sayın Mustafa ERDİL den başkası değildi. Ağzından çıkacak her kelime benim için ders niteliğindeydi. İlk sahnede izlediğim zaman kendisini adeta büyülenmişim. Sahneye bu kadar hakim, karşı tarafa aktarımı kusursuz, akıcı konuşması ile sadece beni değil orda bulunan herkesi etkilemişti. Öğrenmenin en etkili yolu kesinlikle izlemektir. Sayın Mustafa ERDİL' i izlemek benim için zevkten öte artık bir dersi dinlemek kadar eğitici bir nitelik taşıyordu. Onun kurduğu cümleler, hitap biçimi, beden dilini kullanışı ve hatta sahnede nerede durduğu bile o kadar önemliydi ki, ben tüm bu ayrıntıları hafızama kazıyordum. Bu süreçte kendimi o kadar hazır hissetmeme rağmen, sahneye çıksam sanki her şey o anda duracak gibi hissediyordum.

İlk sahne deneyimimi Bursa seminerinde yaşadım. Sayın Mustafa ERDİL ile katıldığımız seminerde benim seminer programının akışını sağlayacak, “Maestro” görevini üstlenmemi istemişti. Sadece 10 dakikalık bir sürem vardı hazır olmak için ve benim hazır olmam için verilen o 10 dakika gerçekten çok azdı, en azından ben öyle hissediyordum. 10 dakika hazırlanmaya çalıştım fakat heyecandan sadece ne yapacağımı düşünüyordum. Durdum ve kendime dedim ki; “Mustafa ERDİL sana güven-di, sana bu görevi verdi. Sende kendine

güven ve çık o sahneye!” Kendi kendime bunu söyleyerek o özgüveni kendimde hissettim. Ama görüyorsunuz bu güveni bana veren tabii ki Sayın Mustafa Erdil. Birini yüreklendirmek o kadar kıymetli ki, onun bana verdiği bu cesaretle ben ilk sahne deneyimimi kusursuz olmasada başarıyla geçirdim.

O sahneye çıkarken her şeyi unuttum ve tadını çıkardım. İndiğimde Mustafa Erdil yine beni yüreklendirmeyi es geçmedi ve “Bravo! Çok iyiydin!” dedi. Bu cümleyi duymak her şeye bedeldi. Şimdi ise sahneye çıkmak benim için asla şüphe ve korku dolu bir durum değil. Sahneye çıkmak benim için heyecan, zevk hatta aşk! Her şey sahne değildi tabi ki, birebir iletişimde de çok kuvvetli ve akıcı olmam gerekiyordu. Sahneden sonra birebir iletişimde, insanların nasıl ruhuna ve yüreğine dokunacağımı öğrenmem gerekiyordu.

Bu konuda duayan olan, her zaman söylediğim gibi konuşarak karşısındaki insana her şeyi yaptırabilecek yetene sahip, Anne diye hitap etmekten gurur duyduğum, Sayın Sevcihan SAYGILI ERDİL den başkası değil. Birebir görüşmelerinde mutlaka yanında olup notlar alarak takip edip iyi bir izleyici, dinleyici olmaya çalışıyordum. Nitekim başarılı olduğumu düşünüyorum ki şuan da bana olan güvenlerini boşa çıkarmayıp, üstlendiğim görevi layığı ile yapmaya çalışıyorum. Hiç bir zaman desteğini benden esirgemeyen, sabırla ve inançla bu yolda benim en iyisi olmam için çabalayan bir çift el, bir çift yüreğin benim üstümde olduğunu bilmek harika bir duygu.

Teşekkürler Anne, teşekkürler Baba...

ADIM ADIM ONE MORE KARIYERİM

2017 yılının Mart ayı Bahçeşehir'deki ofiste “Kargo Sorumlusu” olarak işe başladım. Yoğun tempoya alışmaya çalışıyordum. Elbette ki herkesin adaptasyon süreci olur ama eminim ki benden daha hızlı bu süreci atlatan olmamıştır. Kargo Sorumlusu olarak başladım, daha sonra Müşteri İlişkileri Yöneticisi oldum ve şimdi Perakende Satış Direktörüym! Bu yüzden adaptasyon sürecini çok hızlı atlattığımı söyledim. Hiçbir bilgim yoktu bu iş ile ilgili ve bu yüzden yaşadığım endişe ve korkuyu tahmin etmek hiç zor değil. Peki bu kadar endişeyi nasıl atlattım? Nasıl kariyer basamaklarını birer birer çıktım? Tabii ki, Sn. Mustafa Erdil ve Sn. Sevcihan Saygılı Erdil sayesinde!

Onlar benim en büyük destekçim ve yol göstericim oldular. Bende elimden gelenin fazlasını yaparak onların bu gösterdiği yolda ilerlemeye çalıştım. Benim bu başarımlar onların sonsuz desteği ve inancıyla gerçekleşti. Sayın Alper Volkan Karpuz ve Sayın Melih Reyhanoglu'nun da üzerimdeki emeklerini belirtmeden geçmek istemiyorum. Onlar bana kendimi ailelerinin bir parçasıymışım gibi hissettirdiler. Bu gerçekten çok özel bir duygu. Yeri geldi öğrettiler yeri geldi sonsuz güven ile destek oldular. Onlarla aynı ortamda çalışmanın keyfi tarif bile edilemez. Hepsine verdikleri destekten ötürü tekrar teşekkür etmeliyim. One More benim hayatım oldu, başarılarım oldu. Bu zamana kadar bulamadığım kendimi bulmama yardımcı oldu. One More International ailesinin bir üyesiyim ve ben bu yüzden kendimi çok şanslı hissediyorum.

İŞ DEĞİL “AŞK” YAPIYORUZ!

One More International o kadar özel bir şirket ki, her daim onun için bir şey yapmak istiyorsun. Eve gelip yine One More'u konuşuyorsun. Dışarı çıkıyorsun yine One More'u konuşuyorsun. İşe gitmek resmen zevk haline geliyor.

Çünkü biz gerçekten One More ile iş değil “Aşk” yapıyoruz! One More bizim hayatımızın en önemli parçası. Sizde bir tavsiye, “Eğer sizde One More Ailesinin bir parçası olmak istiyorsanız, One More'a bir iş gibi bakın ama onun bir tutku olduğunu asla unutmayın!”

One More International kesinlikle herkesin kendini hem geliştirebileceği, hem sağlık bulabileceği hemde gerçekten kazanç sağlayabileceği bir şirket. Bu üçünü tek bir çatı altında bulmak gerçekten hepimiz için büyük bir şans. Şu zamana kadar 10 adet Eğitim ve Motivasyon Kampı ve 2 adet One More Anka Kampı düzenledik. Hepsi birbirinden verimli, motivasyonu yüksek ve eğitim dolu geçti. Şimdi ise liderlerimiz belirli aralıklarla kendi kamplarını düzenleyerek eğitimlerin devamlılığını ve verimliliğini sürdürmeye devam ediyorlar.

Kampların yanı sıra belirli aralıklarla Türkiye'nin her yerinde seminer ve workshoplar yapıyoruz. Bizler İstanbul Merkez Ofisinde olsak bile il il gezip birilerinin daha hayatlarına dokunabilme hedefi ile yollara düşüyoruz. Bunun yanı sıra Türkiye Genel Merkezimiz olan İstanbul ofisimizde belirlediğimiz saat ve günlerde ürün eğitimi, çözüm planı, backoffice eğitimi gibi eğitimler veriyoruz. Biz bir aileyiz ve gerek eğitimlerle gerek her türlü iletişimi sağlayarak birbirimizin en büyük destekçisiyiz.

Hepimiz ortak bir amaç için buradayız. One More için buradayız! Ve olmaya devam edeceğiz!

Başarısızlık kapınızı çaldığında asla pes etmeyin!

2019'un Mart ayında tamı tamına 2. yılım dolacak bu ailede. Ve benim bu son 2 yılım tüm 29 yıllık hayatıma bedel! Bu ne demek biliyor musunuz? Anlatayım... Ben bu ailede sadece iş yapmadığımdan bahsetmişim ve bu konuda gerçekten çok ciddiydim. Her şeyden önce ben One More'un gelişim sürecine dahil oldum ama bende geliştim burada ve hatta büyüdüm! Olaylara bakış açım değişti. Hayatta sinirlenecek o kadar çok şey bulurken şimdi ben mutlu olmak için bir çok neden bulabiliyorum.

Çünkü benim artık mutlu olmak için bir sürü nedenim var. Mutlu bir çalışma ortamım, başarılı bir kariyer haritam ve hedeflerim var. Önceden kendimi değersiz ve önemsiz hissettiğim çok olurdu ama son 2 yıldır kendimi değerli ve özel hissediyorum.

Ben artık kendimle gurur duyabiliyorum! Verdiğim eğitimlerle, çıktığım sahnelere baktığım zaman ve kariyer basamaklarını birer birer çıkan bir Kayhan Kışioğlu gördüğüm zaman ben kendimle gerçekten gurur duyuyorum. Hayata pozitif bakmayı öğrendim. Her insana eşit olarak verilen 24 saati en verimli biçimde kullanabilmeyi öğrendim. İnsanlarla olan ikili iletişimimi kuvvetlendirme fırsatı buldum. Harika bir çevre edindim. Tüm bunların yanı sıra benim burada öğrendiğim en önemli şey şu ki; “İnsan eğer yaptığı işi severek yaparsa, o iş yeri evine, çalışma arkadaşları da ailesine dönüşebiliyormuş.” işini severek yapan insanlarla birlikte yaklaşık 47.000 kişilik çok kıymetli bir aile oluşturduk. Ve işte bu yüzden fazlasıyla mutlu ve gururluyuz!

Bir insanın önce hayalleri ve hedefleri olmalıdır. Daha sonra ise bu hayal ve hedeflere ulaşabilmesi için harekete geçirici motivasyon ve özgüvene sahip olması gereklidir. Bir şeyin hayalini kurmak, ona ulaşmak için adımlar belirlemek ve ona ulaşacağına inanmak, başarıya ulaşmanın ilk evresidir. Ben hayalini kurduğum kariyer basamaklarının ilk kısmını gerçekleştirdim. Elbette ki hayallerim bunlarla sınırlı değil. Kendime olan inancım, çabalarım ve motivasyonumla daha da ilerleyeceğimi hissediyor ve bunu çok istiyorum. Benden size son bir tavsiye olsun, “Başarısızlık kapınızı çaldığında asla pes etmeyin! Deneyin, emek verin, bakış açınızı değiştirin ama mutlaka yeniden deneyin! Başarı hepimizin çok yakınında! Asıl mesele, başarısızlıklardan ders çıkararak, başarıya giden yolu kusursuzlaştırmaktır.”



One More
Journal

PEKİ, KARIYER PLANI NASIL YAPILIR?



FEDAİ OZAN
Master Leader

Merhaba sevgili One More ailem:

Ben Fedai Ozan. Evli ,dünyalar güzeli 31 yıllık eşim Nuray Hanım ve (rabbim herkese böyle saygılı ve hayırlı evlatlar nasip etsin) 2 erkek, 2 gelin hanım, bir tanede yolda gelecek olan torun adayı olan birisi olarak, sizlerle birlikte, One More ailesinde omuz omuza yol almaktayım.

Sevgili One More ailem; Şu anki One More firması ile tanışmam yaklaşık 2013 yılına dayanıyor. Burada Mustafa Erdil ve Sevcihan Saygılı Erdil ablam ile birlikte tanışmamıza vesile olan Ayşe Oğuz ablama ve teşekkür ediyorum.

Çünkü yıllarca Türk silahlı kuvvetlerinde çalışmış bunun 16 yılı doğu ve güneydoğuda görev almış, yurt genelinde binlerce vatan evladı yetiştirmiş, askerlik harp sanatını uygulamayı öğretmiş ve 22 yılın sonunda emekliye ayrılmış bir askerim. Evet bir askerin yaşam tarzı nasıl mı değişir?... Ben rüyamda görsem hayra yorardım şu anki durumumu. Şükürler olsun yaşam standartdımın 180 derece değişmesine vesile olan kişiler, değerli Sevcihan ablam ve Mustafa abime sonsuz teşekkürümü bir borç bilir saygı ve hürmetle önlerinde eğiliyorum.

Sevgili One More ailem One More firmamızın Ne şartlarda kurulmasını hangi koşullarda kurduk ve kurulmasını sağladık detaylara girmeyeceğim seminerlerde yeteri kadar anlattım çünkü . Bizim için çok özel anlar. Her anlatığımızda o günleri yaşıyor , gözlerimiz yaşıyor ,ömrümüz boyunca unutamayacağımız ve hatta torunlarımıza bile anlatacağımız muhteşem ötesi bir anı ve anılarla dolu.

One More İnternational firmamızda çalışırken çok meşakkatli yol aldık.Dümdüz değildi. Yolumuz engelli idi ,çukurlar vardı kanallar vardı ,dikenli teller vardı. Bazen o dikenli telleri de yürüdük, bazen çukurların içerisinde düştük kolumuzu bacağımızı kafamızı gözümüzü yardık kanattık ama asla pes etmedik. Çünkü inandık, bu inanç doğrultusunda yılmadan usanmadan azimle ve kararlılıkla hareket ekibimle ettim ve benim lugatım da asla pes etmek, mücadeleyi yarıda bırakmak ve başarısız olmak yoktur .Şükürler olsun 2014 yılında başlayan One more

serüvenimiz 2019 yılına merdivenleri tırmanarak geldi . Üç beş kişi ile kurulan bu firma şuan genel merkezi İstanbul da olan Avrupa, da Azerbaycan da ve KKTC de firması bulunan ve 90 ülkede ve 50 bin distribütör sayısına ulaştı ve basamakları birer birer değil beşer onar tırmanıyoruz.

Aslında bu işin en başındaki gerçek şudur; inanç. Mustafa Erdil innamıştı, bu inanç doğrultusunda bizlerde inanarak yol aldık ve almaya devam ediyoruz. Malum inanç bulaşıcıdır. İnanç , görünmeyeni görmektir. görünmeyeni görmek ise bir başkalarının göremediklerini görmektir. O zamanlar inanlar şimdi bizimle birlikte yol alıyor. İnanmayan arkadaşlarımız ise sadece bizleri takip ediyorlar . 5 yıl gibi sürede çok büyük işler başardık . Onlarca ülkede organizasyon kurulmasına vesile oldum. Avrupa'da ve Türk devletlerinde devasal ekiplere liderlik yapıyorum. Tabii bu kolay olmuyor .Maddi ve manevi bedel demek gerekiyor. Şayet başarı için bedel ödemezsen; geleceğin için ömür boyu bedel ödeyenlerin peşinden gidersin.

Başarılı olmak ve kariyere ulaşmanın 7 Altın kuralı vardır.

Gelecek için umutları olan bir networker, networker olmasının gerekliliklerine bağlı kalarak, yapması gereken ilk şeylerden biri detaylı bir kariyer planı oluşturmaktır. Kariyer planı, ulaşmak istediğiniz hedefe daha sağlam adımlarla ilerlemenizi sağlayan en önemli yol göstericiniz olmalıdır.

1) #İNANÇ İnanmak ve Karar vermek

Genel Bakış Öncelikle kendinize realist bir zaman aralığı belirleyin ve bu zamanı belirli dilimlere ayırın. bu hafta ne olacağın bu ay sonunda ciron ne olacak ne durumdasın ve ne yapmayı istiyorsun Önünüzdeki detaylardan uzak, genel bir tablo oluşturun. Bu tablo aslında kariyer planınızın kabataslak bir görünümüdür. Nereye, ne zaman ulaşmak istediğiniz konusunda bu tabloyu bir numaralı yol göstericiniz ilan edin.

2) #HEDEF Hedefini Ve ne istediğini belirlemek

Pazarlama Planı Kendiniz için en doğru bir network erde olması gereken bana göre iki sermaye gerekli ben buna (2) Ç Ç formülü diyorum nedir bunlar 1.ncisi çene evet çeneniz kuvvetli ise kelimeleri düzgün anlatılırsanız ve etrafınıza sıkmadan detaya girmeden bunaltmadan anlatılıyorsa ve kişilik analizi yapıp kişinin ne istediğini çıkartıp o ihtiyaç doğrultusunda kısa ve net bir şekilde ürünleri ve marketing planı anlatıyorsa süpersiniz ve bunları belirledikten sonra başarı

3) #PLAN Programlı çalışmak

Kendiniz için en doğru Çalışma programını belirledikten sonra bu sektöre nasıl dahil olacağınızın planını oluşturmanız gerekiyor. Bu sektör için ne gibi niteliklere sahip

olmanız, neleri biliyor olmanız, eğitim imkanları nelerdir, kendimi nasıl geliştirim nasıl bir iş anlatımı yapmam gerekiyor kimler le kontak kurabilirim unutmayın! 3 çeşit kontak vardır (1) Sıcak kontak yani yakın çevreniz akraba arkadaş eş dost ve benzeri (2) ılık kontak vardır bunlarda merhaba dediğiniz samimi olmadığınız kişiler (3) soğuk kontak bunlarda hiç tanımadığınız dolmuşta giderken hastanede sıra beklerdekn alışveriş yaparken facebook ta ve benzeri m sosyal medyada hiç irtibatınız olmayan kişilerle kuracağınız bir ağ organizasyonudur.

Bire bir nasıl olacak ikiye bir görüşme nasıl olmalı vs bunları kafanızda planlamanız gerekiyor ki bir yol haritası çıkarabilesiniz.

4) #İSTİKRAR Yaptığını yapmaya devam etmek

Hergün ama hergün planlı ve programlı çalışmak ve istikrarlı bir şekilde işini aşkla seda ile birilerine anlatmak burada belki .ok hayır alacaksın işe ilk başladığındaki şevkin heyecanın ve kendinden emin duruşun her hayır aldığında zayıflayacak işte bir an gelip pes etme vazgeçme noktasına geleceksin işte o anda lütfen aynaya bak ve şunu söyle sen bu işe pes etmek için mi girmiştin nerde senin hayallerin ve hedefin de ve toparlan ve çık sokağa ve derhal iletişime geç asla unutmaya hazır değilsen asla bu işi başaramazsın.

5) #SABIR Asla vazgeçmemek

Network marketing işinde sabırlı olacaksın ve asla pes etmeyeceksin onları asla tıpkı bir dilenci misali (küçümsemiyorum) nasıl ki bir dilenci sabah evinden çıktı ilk gördüğü kişiye el açar sabahtan öğlene kadar el açtı ve kimse vermedi ben hiç para alamadım diye dilenmekten vazgeçen bir dilenci gördünüz mü öğleye kadar 100 kişiye el açar ve 100 kişide vermez ama 101 nci kişi eline parayı bırakır ve dilenci hedefine ve amacına ulaşır sizden isteğim bir dilenci misali asla vazgemeyin ve asla pes etmeyin.

6) #ÇALIŞMAK Rahatlık konforunu terkedip, Bahane üretmeden Çok çalışmak

Network marketing sektöründe başarılı olmak istiyorsan asla bahanelerin ve sorunların arkasına asla ama asla sığınmayacaksın ve mazeret üretmeyeceksin kariyer elde etmek kazandırmak ve kazanmak istiyorsan konfor alanını ve rahatlık bölgeni terk edeceksin acil olarak senin rahatlık bölgen neresi ise oryî ev ise dışarı çıkacaksın sokak ise başka mahalleye gideceksin bulunduğu il ise başka illere seyahat edip insanların hayatlarına dokunacaksın onlara sağlık ve varlık sunacaksın amacımız insanların hayatlarına dokunmak onlara sağlık ve varlık sunmak yaşam kalitelerinin artmasını sağlamak tıpkı benim ve benim gibi onlarca liderimin olduğu gibi



H. KENAN
ÖZAYDIN
Apprentice Leader

Bir dergi yada herhangi bir portalda iki sütun dahi olsa sizden bir şeyler yazmanız istendiğinde kendinizle gurur duyabilirsiniz.

Bu dergi yaptığımız işle ilgili üstelik işi kuranlar dostlarınız ise değeri daha bir başka oluyor.

Satış ve organizasyon kurma ile ilgili çalışma yaşamım tam 33 sene oldu.Bunun sadece 17 senesi network marketing ile geçti.Hepsinde kısa sürede zirveyi yakalamayı başardım.

An itibarı ile son isim ONE MORE INTERNATIONAL dayım.Tüm deneyim ve yaşamışlıklarımı burada kullanarak yeni bir çok Kenan Özaydın'ların yetişmesine katkıda bulunacağım.

PERFORMANSINIZ KADAR KAZANIRSINIZ

Sizlere bu özel sayı sayesinde tecrübelerimden aktarmak istiyorum. Öncelikle kendinizle acil bir toplantı yapmanızı öneririm.Bu toplantıda şu soruları cevaplamamız gerekecek.

- 1- Kendinizi seviyor musunuz ?
- 2- An itibarı ile sahip olmak isteyip de olmadıklarınız varmı ?
- 3- Sahip olmadıklarınıza hala sahip olmak istiyor musunuz ?
- 4 -Bunun için bir planınız olsaydı heyecanlanırmıydınız ?
- 5- Sabırlı ve dayanıklı mısınız. ?

Hepsine cevabınız EVET ise okumaya devam edebilirsiniz.Eğer bir tanesi bile HAYIR cevabı aldıysa,bence acil bu sayfayı atlayıp diğer sayfalarda ki resimlere bakıp keyifle çayınızı yudumlayabilirsiniz...

ONEMORE da performansınız kadar kazanırsınız .İnanın bana bir çok network den çok daha kolay anlaşılabilir ve anlatılabilir bir isimiz var .

Sadece kullanmak ve tavsiye etmek bile haftalık para kazanmamız için yeterlidir ONEMORE da.

Eğitiminize önem verir, deneyimli networker ları takip eder , öğrendiklerinizi sahaya uyarlırsanız sonuçlarına siz bile inanamazsınız...

OneMore başlarken sevgili Sevcihan hnm ve Mustafa bey dostlarım olmasına rağmen asla onların hoşlanmadıkları bir talebim olmadı.Herkes gibi bende sıfırdan başladım.

Nasıl yaptığıma gelince:
Hemen kendimi toplantıya aldım..
5 sorunun cevabı tabiki evetti..Hemen karar vermeden listemi hazırladım..

Telefonumdaki tüm isimleri a dan z ye kadar ajandama geçirdim.Telefonun ajandası değil tabiki....

Bildiğiniz ajanda .. Zira isimleri tek tek yazarken bilinçaltınızda kiminle nasıl kontak kuracağınız oluşuyor ve tabiki kiminle nerede ve hangi saatte randevulaşmanız detayları.

Kontak kurarken asla işten ve ürünlerden bahsetmeden..

Ali'ciğim müthiş bir projeyle tanıştım ve seninde ilgini çekebileceğini düşündüm..Yarın 4 yada çarşamba 3 hangisi sana uygun görüşmek için. Klasik ilk cevap ne işi ? yada şu işmi ? felan gelecektir.

Hayır Ali'ciğim çok yeni bir proje . Telofonda anlatamıyacağım kadar büyük bir proje olduğu için yüz yüze görüşmemiz gerekiyor. Yarın 4 mü ? çarşamba 3 mü sana uygun ?...

Akabinde randevuları en motive olduğum gün ve saatlere göre yerleştirdim.

Tüm randevularıma zamanında ve şık bir şekilde gittim,

Başlangıçta her gün en az 4-5 görüşmem vardı. 3 sağıma 3 de soluma çalışma arkadaşlarımı belirleyince, ayrıca onların görüşmelerine ayırıyordum zamanımı.

İşin özü herşey sizde bitiyor.. Son fotoğrafı asla bilinç altınızdan silmeyin.

İlk fotoğraflar kolay olmayacaktır. Vazgeçmeniz için herşey herkes üstünüze gelecektir.

HATTA SİZ BİLE. İşte burası dönüm noktanızdır.Hiç bir başarı bedel ödenmeden gelmez.Tam bu noktada devreye giriyor sabır ve dayanıklılık.

Gelecek aylarda seminer ve eğitimlerimi takip etmenizi öneririm.Sadece benim değil, eğitim adı geçen her yerde ne zaman ve kim verirse versin. Pazarlama bilminde yaşanmış deneyimleri ödünç almak yerine deneme yanılma ile eğitimini tamamlamak pekde akıllıca sayılmaz .

Egolarınız olabilir, bu aslında mükemmel birşey. Sadece kontrol edebiliyorsanız başarıyla taçlanır, aksi halde üzgünüm.

Başlangıçta size hayır diyenlere sakın üzülmeyin.Sizi takip ediyor olacaklar.Herşey sizin disiplinize bakış açınıza ve hayallerize bağlılığınıza bağlı.Sizin vazgeçmemeniz,sabrınız, dayanıklılığınız, başlangıçta hayır diyenlerin gelecekteki starlarınız olması demektir.

Bu dergide alanında başarılı olmuş değerli liderlerin paylaşımlarını okuyor olacaksınız. Başarı hikayeleri ile dolu bu sayfalar tamamen sizlerin ONEMORE gelişiminiz için çok önemli.Sosyal hayatınıza bile rahatlıkla uyarılabileceğiniz formüllerle dolu diyebilirim.

Yaşam acı tatlı iç içe geçer.Bu engel olamayacağınız bir gerçektir.En acısı

ise sağlıklı ilgili sevimsiz günlerinizde üstüne birde maddi problemlerin gelmesidir.Şüphesiz kimse bu günleri yaşamak istemez.İşte bunun için ONE-MORE fırsatını değerlendirmeliyiz. Evet kendimizi sevmeliyiz.Sevdiklerimiz gerçekten önemsiyorsak.

**Sahip
olamadıklarımıza
sahip olmalıyız.
Bunun için hemen
harekete geçmeliyiz.**

Sabırlı ve dayanıklı olmak zorundayız.Zira yaşamak çok güzel. Bugün bu dergiyi bilinç altınıza çok iyi kopyalayın lütfen ve bugünü gerçek doğum gününüz tayin edin. Çünkü ilk doğduğunuz günü ve koşulları seçmek elinizde değildi.

Bugün neyin ne olduğunu bilen olgun birisiniz. ONEMORE'un rehberliğinde yeni bir sayfa açın yaşamınızda.

Başkalarının yaşamını seyretmek yerine kendi yaşamınızın senaryosunu yazın ve başrolü kendinize verin.Unutmayınız ki insanlar aktörleri alkışlar figüranları değil.

**İnsan evrenin
en değerli
varlığıdır, ancak
öleceğini bilerek
de yaşayan tek
canlısıdır.**

Şimdilik son cümlem:
Lütfen yaşıyormuş gibi yapanlardan değil, yaşayanlardan olalım.

Hepinize ONEMORE'lu bir yaşam dilerim.

ONEMORE GEMİSİNİN HEDEFİ BELLİ, ROTASI BELLİ!



Başarı onu isteyenlerin ve bu uğurda hedef koyup hedefine doğru yol alanlarındır... Onemore gemisinin hedefi belli rotası belli...

Çünkü biz biliyoruz ki sen yoksan bir eksigiz sloganıyla Sn. Fedai Ozan, Sn, Derya Büklü ve ben Erol Avcı 2018 yılında gerçekleştirmiş olduğumuz ilk Liderler Kampı muhteşem bir ilgi gördü ve farkındalık yarattı..

2018 yılının son çeyreğinde Sn. Kenan Özaydının da katılımıyla dört lder ikinci Liderler kampını yaptık...

Heyecanın ve farkındalığın zirve yaptığı bu kampta üçüncü liderler kampı hedeflerini ve projelerimizi belirledik ve kariyerlere özel çok farklı bir kamp olacağını açıkladığımız o andan itibaren tüm Onemore ekiplerinde kariyer yarışı başladı ve kısa zamanda kariyer patlaması yaşandı...

Bursa ve Samsun Liderleri ekiplerinin kariyer yapabilmeleri için ara kamplar düzenlediler ve yeni kariyerler peş peşe gelmeye başladı...

3.Liderler Kampı 2019 nisan ayı için gün saymaya başladı... Bu kamp tam bir kariyerli liderler geçidi olacak...

LİDERLER KAMPI



NETWORK İLE BİR ÇOK ŞEYE BAKIŞ AÇIM DEĞİŞTİ!



GÜLSEMİN AY - Apprentice Leader



Bu işe ilk başladığımda sadece ihtiyacım olan ürünü bedava getirmek için çıkmıştım bu yola. Hayallerimin ucsuz bucaksız olmasına rağmen hedeflerimi çok küçük tuttuğumu ilk kampa katıldığımda anlamıştım.

Bu işin birçok kazancı yanında her 3 ayda bir eğitim motivasyon ve tatil için kamplarımız var dediklerinde önce inanmamıştım.

Çünkü hep bize gösterilen de yaptırılmak istenen de aynı şeydi. Oku... okul bitsin sınava hazırlan ve şansın varsa seçilirsin ve emekli olana kadar sırtın yere gelmez artık memursun.

Networkle birçok şeye bakış açım değişti
Hayata... insanlara... zamana...hayallerime...sektöre...

Herseyi gözden geçirdikten sonra karar verdim ve beni hayallerime ulaştıracak tek şeyin network olduğuna karar verdim.

Bu kararı almam da rahatsızlığım ve uzun süre yorucu bir işi kaldıramayan bedenim de etkili oldu. Çünkü network insanlara her anlamda özgürlüğü sunduğunu keşfettim.

Emir almayı sevmeyen biriyim ve yanlış olduğunu düşündüğüm hiçbir şeyi yapmadım.

Çalışma hayatındaki stresi ve insanların kendilerine bile zaman ayırmadığını gözlemledim.

İlk kampa katıldığında bana öğretilen gösterilen hayatın aksine her şey gerçek olabilecek kadar çok güzeldi bununla beraber hayallerimden çok daha fazlasını yapabileceğimi göreceğim gerçek ve samimi bir ortamdı.

Bir kaç kampı sadece eğlenerek eğitim alarak tatil yaparak geçirdim fakat sonrasında kendim biseyler yapmam gerektiğini ve bunun bende çok büyük bir boşluk olduğunu hissettim.

Ekibim vardı ve bende öğrendiklerimi artık sahaya döktüğüm gibi büyük bir organizasyonla değerlendirebilirdim.

Ağustos ayı için yine kendim gibi bilgili ve donanımlı aynı şeyleri düşünen ve hedefleyen bir arkadaşım ile niyetlendik ama rahatsızlığım hat safhadaydı sadece painlesle ağrılarımı gecirebiliyordum 1 yıldır ertelediğim ameliyatıma artık karar vermek zorunda kaldım ve malesef hayalimi kısa bir süre ertelemek zorunda kaldım.

9 ekimde büyük bir operasyon geçirdim. Kalça kemigim değişti ve protez takıldı ve 13 gün hastanede yattım ama bu süreçte işi-

mde aksayan hiçbir şey yoktu Ve iyi network yapıyorum cümlesini bir kez daha gecirdim içimden. Çünkü ben hasta yatağında kendimle ilgilenirken ne kazancım ne isimde hiçbir olumsuzluk yaşamadım aksine her şey daha iyiye daha iyiye gidiyordu.

Ve beni ziyarete gelen ekibim kamp istediğini söyleyince iste fırsat bu dedim 6 ay kadar uzun bir süre sahalarda yoxtum.

Aslında istediğim şeyi allah önüme sundu çünkü bisey ne kadar isterseniz verdiginiz enerji size geri dönüyor. Ekip ruhunu bir kez daha hissettim Çünkü her şey hazırlanmıştı bana sadece liderlik etmek kalmıştı.

Muhtesem bir ekiple çalıştığımı bikez daha anladım.
DİLEK EKER
BAYRAM AY
MEHMET ALIÇ
HACI MEHMET YAPRAK
NURETTİN SAKOĞLU ile harika bir organizasyona imza atmak için hazırlıklara başladık.

Büyük bir heyecan ve tempo ile çalışmalarımıza koyulduk. Görev dağılımı yaptık aldığımız kararları yavaş yavaş uygulamaya koyduk.



FARKLI OLMALIYDIK HERKESTEN FARKLI...

Beklentimizde hayalimizde unutulmaz bir kamptı.

Herkesin damağında hos bir tat bırakacak ve yeni bir tarihi insanlara sabırsızlıkla bekletecek katılanlara efsaneydi katılmayanlara Nasil kaçırdım dedirtecek bir organizasyon olmalıydı.

Bu organizasyondaki ekibin adını duyduğunda hic düşünmeden insanlara evet dedirtecek bir organizasyon olmalıydı.

Eğitimler sahadan içimizden aynı seyleri hisseden insanlarla olmalıydı. Yüzler farklı olmalıydı.

Tüm hazirliklar devam ederken bikez daha anladım ki harika bir ekibim olmuş. Kocaman bir aileye sahip olmuşum.

**Ve beklenen gün geldi
çattı, insanlar keyifle
sabırsızlanırken
bende boyle bir ekiple
çalışmanın haklı
gururunu yaşadım.**

Herkes sorumluluğunu muhteşem bir performansla yerine getirdi.

Sahne de herkesin beklentisinin çok üzerinde performans sergileyen ekibim tarih yazdı.

Ve ben huzurlarınızda bir kez daha hepsine ayrı ayrı teşekkür etmen istiyorum.

Öncelikle kampa hazırladığım süre boyunca sürekli olarak her

daim bir telefon kadar yakınlığını hissettiren ve her soruna bir çözüm üreten ve bana süreci özveriyle yönetmene destek olan kıymetli hocalarım SN MEHMET EREN ve SN M.GÖKTÜRK TURUNÇ'a...

Organizasyonda emegi olan
Sn BAYRAM AY
Sn DİLEK EKER
Sn MEHMET ALIÇ
Sn HACI MEHMET YAPRAK
Sn NURETTİN SAKOGLU 'na

Sahne de MS görevini layıkıyla yerine getiren ve tüm kampı ayakta tutan sn HACI MEHMET YAPRAK'a...

Ürün sunumu ve deneyimini sahneye yansıtan ve muhteşem enerjisini karşıya hissettiren sn DİLEK EKER'e...

Çözüm planındaki muhteşem anlatımıyla sn NURETTİN SAKOGLU'na....

Networkte kararlılığın bizi başarıya ulaştırılacağını ve asla vazgeçmicem dedirtten sn BAYRAM AY'a...

Duygusal zeka ve networke katkısı ile hic duymadığımız seyleri bizlerle paylaşan ve ekibimin en genç dinamik karizmatik lider adayı sn MEHMET ALIÇ'a...

Networke nasıl başlanır nasıl yapılır ve başarılı olunur sorunun cevabını sahadaki başarılarıyla bize yansıtan sn MEHMET BİRİ'ye ve sn ZAFER KAYAŞ'a...

Şirket, backoffice ve ürünün teknolojisi hakkında bize bilgi veren Sn MELAHAT KARAÇINAR
Sn TUĞBA EKMEKÇİ
Sn FATMA AKYOL 'a...

Kamp boyunca yanımda olan ve benden desteğini esirgemeyen kıymetli sponsorum küçük dev kadın Sn DERYA BÜKLÜ'ye...
Kampımda yanımda olup bana

destek veren kıymetli liderlerim SN FEDAI OZAN VE SN EROL AVCI'ya...

Kamp organizasyonu boyunca bize varlığıyla destek verip tüm eğitimlerimize katılan ve gözlemleyen yol gösteren tüm katılımcılarla büyük bir özveriyle ilgilenen ve herşeyden önemlisi

Bize bu yolu acan bu fırsatı sunan ve her daim fikirleriyle maddi manevi desteğiyle yanımızda olan 1.GLOBAL BAŞKANIMIZ SN MUSTAFA ERDİL VE KIYMETLİ EŞİ SN SEVCİHAN SAYGILI ERDİL'e...

SONSUZ TEŞEKKÜRLERİMİ SUNUYORUM...

Kamp meyvelerini coktan vermeye başladı ve ben şirketin eşsiz çözüm planındaki arac katkı programına girmeye hak kazandım.

Şuan başkalarının hayal bile edemediği gelirin keyfini sürerken ve ekibimdeki bir çok insanın hayatına dokunmanın hazzını yaşıyorum.

Onların hayallerini gerçekleştirmenin ve daha da güzeli aracı hakedisimin keyfi ve boyle bir ekiple çalışmanın haklı gururu ile bu yazıyı kaleme alıyorum...

İddia ediyorum 2019 benim ve ekibin yılı olacak...

Bu ekipte olmayan çok şey kaybedecek...

***Ya tozu dumana
katarsınız yada tozu
dumanı yutarsınız***

Sevgiyle kalın...

I
A
N
K
A
K
A
M
P
I



Faruk KAVAS; daha önceki mesleğim kuyum toptancısıyım ekonomik krizden sonra iş yerlerimi kapatıp network marketing sistemiyle çalışan wellnes sektöründe faaliyet 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 inşaa 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 .

AMAÇ 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.

*Grubumuzun adı daimond team *

eğitim kamplarımızın formatını revize edip daha donanımlı daha eğlenceli daha teknik bir boyuta taşıyoruz Aktif yaşam daimond academy kampları yapıcız daimond akademi faz faz ilerleyecek ilk akademi konsepti elmasa doğru 3 faz olup amaç 3 faz bittiğinde türkiyede 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 ELMA

KAMP İÇERİĞİ (DAIMOND AKADEMİ 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.

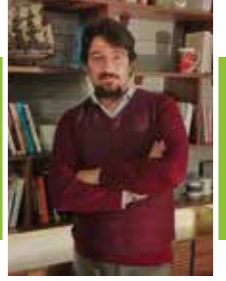
2.gün sabahтан aktif bayi eğitimi (teknik ve liderlik üzerine konular)
13:00 genel eğitim ilk konu TTS teknolojileri doğru beslenme gıda takviyeleri üzerine
15:00 çözüm planı eğitimi kapanı:
20:00 parti ve eğlence
3. gün : 10:00 aktif bayi eğitimi
13:00 genel katılım satış teknikleri
14:00 perakende eğitimi
15:00 dist edinme eğitimi
16:00 Kapanış ve promosyonlar





OneMore
Journal

ONE MORE ACADEMY ONLINE AÇILDI



MEHMET EREN
Üst Yönetim
Danışmanı

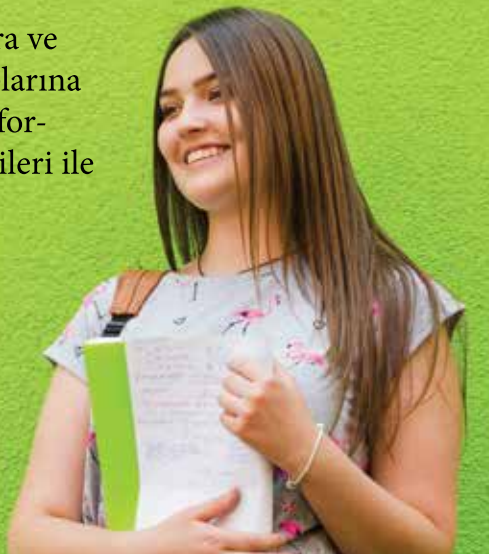
2018 yılında sizlerle tanışmasına vesile olduğumuz One More Academy Online platformu ile birlikte eğitimleri artık evinize getirdik!..

Evinizin rahatlığında, 7/24 zaman mekan bağımsız olarak eğitim sahibi olabileceğiniz bir platform olan onemoreacademy.online platformumuz hizmete girmiştir. Bu platformda sizleri neler bekliyor olacak?

- Türkiye ve dünyanın önde gelen eğitimcilerinden eşsiz eğitimlere sahip olacak ve bilgiyi kaynağından öğrenebileceksiniz.
- Farklı konu başlıkları ile sadece iş platformunda değil sosyal platformda da gelişiminizi devam ettirebileceksiniz.
- Online ölçümler ile seviyenizi görebileceksiniz.
- Süreci başarıyla bitiren katılımcılarımız İstanbul, Ankara ve İzmir gibi şehirlerde düzenlenecek uygulama workshoplarına katılım sağlayabilecekler. Bu workshoplarda online platformumuz üzerinden edindiğiniz bilgileri uygulama becerileri ile birleştirebileceksiniz.

Geleceğin öğrenme sistemi olan online platformlar uzun zamandır şirketimizin de dikkatini çekmekte idi. Bu bağlamda alt yapı yatırımını planladık, ihtiyaçlarınızı analiz ettik ve buna uygun içerikleri geliştirdik ve en sonunda sizlerin kullanımına sunduk.

Bol eğitilmiş ve bir o kadar eğlenceli 2019 sizleri bekliyor olacak...





ONE MORE INTERNATIONAL 10. KAMP



ONE MORE INTERNATIONAL 2018 -2019 ARAÇ KATKI PAYINI KAZANANLAR

- MÜJGAN CEBECİ
- KENAN ÖZAYDIN
- MEHMET FERDA ÖZER
- GÜLSEMİN AY
- NURAY ÖZYÜNÜM



NOT: One More International tarafından sistemden alınan veriler, 1 Ocak - 31 Aralık 2018 tarihleri arasındadır.

KONFOR ALANI VE ZİHİNSEL DUVARLAR



**M. GÖKTÜRK
TURUNÇ**
Üst Yönetim
Danışmanı

Merhaba değerli profesyoneller;

Yaptığımız pek çok seminer ya da sohbetlerin belli noktalarında geçen bir konudur konfor alanı. Bununla birlikte kullanım açısından genellikle yanlış bir anlatım tarzı ile karşı tarafa aktarılır. Genel bilgi konfor alanının kişilerin günlük yoğun tempolarının içinde iken bu temponun dışına çıktıkları anlarda kendilerine dönük yaptıkları faaliyetlerin kişinin konfor alanını tanımladığı gibi yanlış bir bilgiye sahibiz. Kişi bir film izlerken, hiçbir şey yapmadan kendi kendine vakit geçirirken ya da duygusal ve düşünsel açıdan sorunlarından kaçtığı zamanlarda bulunduğu durumun konfor alanı olduğunu düşünebilirsiniz. Bu noktadan hareket ile “KONFORLU ALAN” ile “KONFOR ALANININ” birbirine karışmadan kullanılması gerektiğini belirtmemiz yanlış olmaz. Tanım açısından toparlarsak yazıda verdiğimiz örnekler konforlu alanı tanımlasa da konfor alanını tanımlamaya yetmez. Peki nedir bu konfor alanı?

Genel bir tanım yaparsak konfor alanı: Bireyin alıştığı düzenin dışına çıkmadan sanal duvarlarla dört bir yanını ördüğü, kendini güvende hissettiği sürprizlere ve yeni durumlara tamamen kapalı olan böylelikle herhangi bir konuda gelişim sürecini kısmen ya da tamamen durdurduğu alanı konfor alanı olarak tanımlamamız mümkündür. Bu tanım- dan yola çıkarsak konfor alanı aşağıdaki özellikler taşıy- r.

- Konfor alanındayken alıştığımız düzenin dışına çıkmak istemeyiz
- Asla aşamayacağımızı düşündüğümüz engellerden oluşur (içten içe aşmakta istemeyiz)
- Uyum sağlamamız gereken yeniliklerin olduğu süreçlerden kaçırız
- Gelişmek için emek harcamaktan çeşitli bahanelerle uzak dururuz.
- Ne kadar çok şikâyet etsek de şikâyetlerimiz ile yaşamaktan memnunuzdur.

Konfor alanı olarak tanımladığımız ve özelliklerinden bahsettiğimiz bu alana ne gibi örnekler verebiliriz. Mesela uzun zamandır herhangi bir terfi ya da gelişim beklemeden

çalıştığımız mesaili işimiz konfor alanına bir örnektir. Eğer işimiz ile ilgili sürekli şikâyet ediyorsak ve yine de çeşitli sebepler öne sürüp bir gelişim kaydetmeden devam ediyorsak bu konuda konfor alanı tuzağına düşmüşüz demektir. Sadece hayatımızı etkileyecek büyük konularda değil küçük günlük konularda da konfor alanlarına sahip olabiliriz. Bunları aşmak bile zaman zaman çok zor olabilir. Ne kadar trafik olursa olsun aynı yoldan gidip geliyorsak, yediğimiz yemekler içinde yeniliklere izin vermiyorsak, giydiğimiz kıyafetlerde hep aynı renkleri seçiyorsak içinden çıkmakta zorlanacağımız bir alanın sanal duvarlarını daha da kalınlaştırıyoruz demektir. Unutmayalım ki konfor alanının içinde isek bulunduğumuz durumdan çıkmamak için ya şikâyet edeceğimiz bir engele ya da bize güven veren bir alışkanlığa sahibizdir.

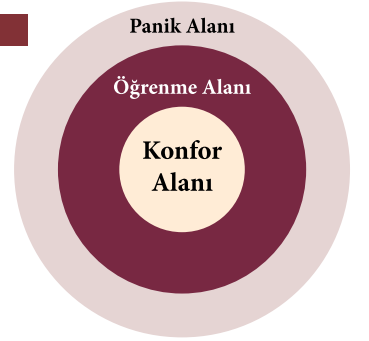
Bununla birlikte hayat her zaman bizim istediğimiz ritimle gitmez. Kendimiz için oluşturduğumuz bu sanal duvarları zaman zaman dışarıdan olaylar zaman zamanda içeriden bizim gelişmek ve öğrenmek isteyen yanımız kırmak için zorlamalarda bulunacaktır. İçinde bulunduğumuz bu alan ve psikolojisini 3 ayrı faz etrafında değerlendirebiliriz.

KONFOR ALANI PSİKOLOJİSİNİN BAŞLICA 3 FAZİ NELERDİR.

KONFOR ALANI : En düşük stres seviyesinde ve maksimum güven duyduğumuz alandır. kişi bu alanda yaşadığının farkın- da bile olmayabilir. Değişime karşı en büyük direnç bu alandadır. Bu bölgede uzun süre yaşayan kişi için artık hayatında büyük bir monotonluk oluşur geçirdiği her gün o kişiye aynı gelecektir.

CESARET ALANI(PERFORMANS ALANI) : Bu alana geçtiğimiz zaman kişi baş edebileceği bir stres ile birlikte konfor alanı duvarlarını yıkıp yeni şeyler kazanacağı bir alana geçiş sağlar. Hayatımızda atacağımız tüm yeni adımlar bu alanda atılacaktır. Cesaret alanı pek çok açıdan bizi olduğumuz noktadan varmak istediğimiz noktaya taşıyacaktır. Bu alan konfor alanının hemen etrafındaki bir alandır. Gerektiğinde kişi kendi konfor alanına dönüş yapabilir. Gelişimi için kişi kendini tam hazır hissetmeden cesaret alanını daha fazla zorlar ise yeni bir alana istemeden de olsa geçiş yapmak zorunda kalır ki bu alan panik alanı ya da felç alanı diye geçer.

PANİK ALANI : Bu alanda kişi yoğun bir stresle birlikte gelen aşırı bir baskı hissetmeye başlar. Bu alanda öğrenme isteği ortadan kalkar. Kişi öğrenme alanına değil eski konfor alanına geri dönmek için yollarını da aramaya başlayabilir. Panik alanında yaşadığımız başarısızlıklar ileride bize aşılması çok zor fobiler olarak dönebilir. Örneğin çocukluğunda sahnede yuhalanmış ya da alaya alınmış bir kişinin ileride topluluk önünde konuşmakta güçlük çekmesi gibi...



Bu durumu örneklendirecek olursak kendi kendine evinde istediği şarkıları bir enstrümanla çalan kişi konfor alanındadır. Eğer bu şarkıları ufak bir topluluğun önünde çalar ve başarılı olur ise cesaret alanına geçmiş ve gelişim sürecini başlatmış olur. Bununla birlikte yanlış yönlendirmeler ile daha önce bilmediği şarkıları hiç tecrübe etmeden büyük bir konser salonunda çalmaya çalışır ve başarısızlık yaşar ise panik alanına geçmiş olur ki bu noktadan sonra piyona çalmayı bile bırakabilir. Bu örnekten yola çıkarak bizde şu an hangi konuda hangi alanda olduğumuzu tespit edip üzerinde çalışmaya başlayabiliriz.



KONFOR ALANINDAN ÇIKMAK İÇİN BAZI PRATİK TAVSİYELER

1. Hayal kurun: İstesekte istemesekte hepimizin kendine ait korkuları var. Bu korkular bizi ilerlemekten ve ilerlememizi sağlayan hayallerimizden sürekli uzak tutmakta. Öncelikli olarak bu korkularımızın neler olduğunu iyice tespit edelim ve bu korkuların nereden kaynaklandığını bulalım. Örneğin bir kişi sahnede sunum yapmaktan çekiniyor ise arkasında yeni insanlar ile iletişim kurma konusundaki korkuları yatıyor olabilir. Bu tip

korkular birdenbire geçmez. Bunun için en büyük motivasyonumuz hayal kurmaktır. İnsanların önünde çok güzel bir sunum yaptığımızı hayal edelim ve bunun bize yaptığımız işlerde getireceği artıları not edelim. Bu sunumun bizi ne kadar ileriye taşıyacağını düşünelim. Bu noktada kendimizi ikna ettiğimizde konfor alanımızdan çıkıp cesaret alanına geçecek motivasyonu içimizde toplayabiliriz.

2. Kendinizi biraz rahatsız hissetmeniz iyidir: Konfor alanınızı terk ettiğinizde doğal olarak rahatsız olacaksınız bununla birlikte önceleri sizi rahatsız hissettiren şeyin aslında gelişiminize ve hedeflerinize varma isteğinize sizi ne kadar yaklaştırdığını görünce çok şaşırabilirsiniz. Bu tıpkı yazın denize girmek gibidir. Denize

ilk girdiğiniz an size çok soğuk gelebilir ve hızlıca geri kaçmak istersiniz. Daha sonra bedeniniz suyun sıcaklığına uyum sağladığında başkalarını denize çağırırken kendinizi bulursunuz. Bütün mesele uyum süresidir. Bu süreden sonra rahatsız olduğunuz şeylerin sizi geliştirdiğini açıkça görebilirsiniz.

3. Denemeler yapmaktan çekinmeyin: Her deneme hemen sizi başarıya ulaştırmayacaktır. Bazı dönemler zaferler yaşadığınız gibi bazı dönemlerde de yenilgiler yaşayacaksınız. Yenilgililerinizi öncelikle kabullenin çünkü onlarda size ait. Ve şimdi bunu bir daha yapsam neleri farklı yapardım? sorusunu kendinize sorarak denemelerinize devam edin. Gelişim kendiliğinden başlayacaktır.

4. Önce küçük zaferler: konfor alanını terk edip cesaret alanına geçmenin yollarından biri başarının hazzını yaşamaktır. Başardım ve yaptım duygusu vücudunuzun hormonal yapısından başlayarak zihinsel yapınıza kadar pek çok konuda olumlu değişimlere yol açacaktır. Hepimiz büyük zaferler kazanmak isteriz. Bu zaferleri kazanmak için öncelikli küçük zaferlerde başarılı olacağınızı kendinize gösterin. Hiç beklemediğiniz mucizeler arkadan gelecektir.

5. Çevrenizdeki insanlar: konfor alanından çıkmak için en önemli noktalardan biri çevrenizin durumudur. Söylenir ki sizin şu anki maddi, kültürel ve psikolojik durumunuz yakın çevrenizdeki 5 kişi ile ortalama aynı seviyededir. Bugünden sonra farklı idealler mi edinmek istiyorsunuz çevrenizdeki yakın arkadaşlarınızda ideallerinize göre değişiklikler yapın. Sizi aşağıya çeken, enerjinizi düşüren, odağınızı bozacak kişilerle vakit geçirmekten vaz geçin. Aynı yöne baktığınız kişilerle yürümeye çalışın. Bu eski arkadaşlarınızdan tamamen kopmanız anlamına gelmez. Sadece vaktinizi ve ilişkilerinizi artık sizin düzenleyeceğiniz anlamına gelecektir

6. Bahaneniz kalmasın: Pek çok zorluğu atlatsak ta, kimse karşımıza engel koymasa da kendi yüzümüze kendimiz kapıları çarpıp dururuz. İşte bu çarptığımız kapıların kilitleri bahanelerdir. Unutmayalım ki her bahane bize bir fırsatın kapısını kapatıyor olabilir. Şimdi zamanı değil, bu çok riskli, kendimi henüz hazır hissetmiyorum gibi cümleler ile konfor alanımızın duvarlarını kalınlaştırıp dururuz. Bu tür bir cümle söylediğimizde söylediğimiz gerçek mi yoksa bahane mi olduğuna iyi karar verelim .ne kadar az bahane uydurursak o kadar çok fırsatın kapısını bize açan bir hayata merhaba deriz.

Bir bebek için imkânsız gözüken yürüme eylemi bizim için üstünde düşünmeyeceğimiz kadar basittir. Bize çok büyük gözüken bazı engeller de onları aşmış kişiler için aynı şekilde basitleşmiştir. Bütün sihir bakış açımızdadır. Eğer kazanacağımız zaferlerle kendi boyumuzu büyütürsek konfor alanı içinde bize çok zor gelen pek çok şeye cesaret alanına geçip daha yukarıdan bakma fırsatı yakalayabiliriz. Yıldızlara ulaşmanın ve onlardan biri olabilmenin yolu zorluklardan geçer.

SEVGİ VE SAYGILARIMLA
M.GÖKTÜRK TURUNÇ (MGT)
NOT konfor alanından çıkmak konusu ile ilgili ücretsiz eğitimimizi KAFAMDA BİŞEY VAR isimli youtube kanalından izleyebilirsiniz

OneMore
Journal

BESLENME EKSİKLİKLERİ



DR. SEHER
UĞURLUOĞLU

İnsan vücudunun en küçük yapıtaşı hücredir. Hücreler dokuları, dokular organları, organlar sistemleri, sistemlerde organizmayı oluşturur. Beslenmenin amacı vücuda enerji sağlamaktır. Dolayısıyla hücreye enerji sağlamaktır. Yani beslenmek sadece mideyi doyurmak değildir. İhtiyacımız olan enerjiyi tam ve doğru şekilde almak çok önemlidir.

Biz dengeli ve yeterli beslendiğimizi düşünsek bile aldığımız gıdaların tohumundan (GDO) yetiştirme şekline (toprağın kalitesi, kimyasal yapısı, kullanılan gübre) muhafaza ve işleme şekline (dondurulmuş, konserve vb.) pişirilmesine varana kadar birçok etmen dengeyi bozmakta ve beslenme eksikliklerine neden olmaktadır. Birçok insanda beslenme eksikliği mevcuttur ancak farkında ile değildir. Beslenme eksikliklerinin başında vitaminler gelmektedir. Belli başlı birkaç eksikliğe kısaca bir göz atalım.

D Vitamini: Güneşten elde edilen bu vitaminin günümüz şartlarında eksikliği artmıştır. D vitamini barsak florasının düzenlenmesinde, kemik yapılarında ve bağışıklık sisteminde rol almaktadır. Eksikliğinde sadece kemik erimesi değil obezite, eklem ağrıları, keyifsizlik, baş terlemeleri, bağışıklık sisteminin zayıflaması, barsak florasında bozulmalara varan etkiler ortaya çıkabilir.

Omega 3: Antienflamatuar içerikleri ile vücutta enfeksiyona karşı bağışıklık kazandırır. Yaşam kalitesini ve

yaşam süresini artırır. Ayrıca beyinde iletilerde, hafıza ve öğrenmede etkilidirler. Eksik enflamasyon sıklığı artar, bağışıklık azalır. Kalp damar sistemi zara görür. Depresyona varan etkileri vardır.

B Vitaminleri: B vitaminlerinin ayrı ayrı eksiklikleri çok önemlidir.

Başlıcaları;

B1(Tiamin): Enerji ve karbonhidrat metabolizmasında rol alır.Folik asit ile beraber çalışır.Beyin , sinir sistemi ve kan dolaşımında yardımcıdır.

B3(Niasin):Depolanamaz.Eksikliği yorgunluk, unutkanlık, sinirlilik ve depresyona neden olur.

B9(Folik asit- Folat):DNA ve RNA sentezinde , hücre bölünmesinde gereklidir.Amino asit , protein ve sinir sisteminin iletimindeki maddelerin yapımında görevlidir. Özellikle doğurganlık çağındaki kadınlar için çok önemlidir. Hamilelik döneminde folik asit eksikliği bebekte beyin başta olmak üzere birçok doğumsal kusura neden olur. THFA(Tetrahidrofolik asit) enziminin ana maddesidir.Kan ve hücre yapımında B12 ile beraber görev alır.

B12(Kobalamin):Yaşam kalitesini çok etkiler ve eksikliği çok ciddi sağlık sorunlarına neden olur.Uzun vadede kalıcı hasarlara neden olabilir.Protein metabolizmasının çalışmasını sağlar. Doğurganlığı artırır. Hücre oluşumunu hızlandırır. Bağışıklık sistemini güçlendirir. Sinir uçlarının gelişmesini destekler.Eksikliğinde üşüme ,yorgunluk , duygusal bunalım , konsantrasyon gücü , baş dönmesi ve denge-

sizlik gibi belirtiler ortaya çıkar.

Depresyon, hafıza zayıflamaları , el ve ayaklarda uyuşmalarına neden olur. Çocuklarda konuşma ve yürümede gecikmeye hatta zeka düzeylerinde düşmeye varan sonuçları olabilir. Eksikliği Pernisiyöz anemiye neden olur.Sinir hasarı , nörolojik sorunlar , sindirim sistemi problemleri ortaya çıkar. Hatta Mide CA yakalanma riskini artırmaya kadar gider.

Beslenme eksiklikleri vücutta daha birçok vitamin , mineral ve elementin eksikliğine neden olur.Başta dediğim gibi birçok insanda beslenme eksikliği vardır ama farkında değildir. Acaba sizde hangileri eksik? Siz farkındamısınız!



Dr Veysel Taner Budak 1980 Elazığ / Maden doğumlu olup 2005 yılında Elazığ Fırat Üniversitesi Tıp Fakültesi 'nden mezun olmuştur. 2005 -2009 yılları arasında Sağlık Grup başkanlığı ve çeşitli dönemlerde Başhekimlik ve Başhekim Yardımcılığı görevlerinde bulunmuştur.

Dünya sağlık örgütü ve Sağlık Bakanlığı bünyesinde tamamlamış olduğu eğitim programları sonrasında 7 yıl kadar özel sektörde hekimlik mesleğine devam etmiştir. Halen kendi kurmuş olduğu vetaderma şirketi ile birlikte uluslararası onemore international şirketinde bilim danışma kurulu başkanlığına devam eden DR. Budak aynı zamanda TUTAP bünyesinde Genel Başkan Yardımcılığı görevini yürütmektedir.



DR. VEYSEL
TANER BUDAK

NEDEN TTS TEKNOLOJİSİ

Günümüz koşullarında gelişmekte olan teknoloji, çevre kirliliği, zirai ilaçlar, sigara kullanımı, güneşin zararlı ultraviyole (UV) ışınları ve diğer birçok etken canlıların, özellikle de insanların, çeşitli zararlı etmenler ile karşı karşıya kalmasına neden olmaktadır. Buna ek olarak, yaşam koşullarının zorlaşmasından kaynaklanan sebepler de, insanlardaki stres düzeyinin artmasına neden olabilmektedir. Bu sebeplerin oluşturduğu en önemli sonuç ise hücresel yapılara zarar veren serbest radikal dediğimiz atıkların oluşmasıdır. Bu zararlı moleküller hücrelerin içerisindeki yapıları harab edip genlerimizin yapısını bozarak hücrelerimizin bozulmasına ve zarar görmesine neden olmaktadır. Bu sebeple de kronik hastalıkların görülme

sıklığı her geçen gün artmaktadır. Bu soruna çözüm getirmek ancak bu hastalıkların oluşumunu engellemekle gerçekleşebilir. Bunun için de ilaçlardan öte tüketilen sağlıklı besinlerinin içerisinde bulunan hücreler için faydalı antioksidan denilen etken maddelerin hücrelere ulaştırılması gerekliliği önem kazanmaktadır.

Antioksidanlar vücudumuzda serbest radikallerin zararlı etkilerini azaltan veya ortadan kaldıran bileşiklerdir. Ancak günümüzde yukarıda saydığımız olumsuz çevresel koşullar sebebi ile antioksidanları doğal olarak gıdalardan almak zorlaşmış durumdadır. Tükettiğimiz gıdalar metabolik aktivitemiz için gerekli olan farklı besin öğeleri

ni artık çok fazla içermemektedir. Bu besinlerin ihtiva ettiği antioksidanları alamadığımız için de hücrelerimiz her geçen gün hasar görmeye devam etmektedir.

Antioksidanların güvenli bir şekilde hücrelere ulaştırılması sürecinde etkili bir yöntem olan Transdermal sistemler, lokal olarak sağlam deriye yapıştırmak sureti ile uygulanan ve sistemik etki sağlayan yama tipi preparatlardır. Yama şeklinde olan bu sistemler göğüs, kol içi, kulak arkası, omuz arkası, ayak tabanları, bacak arkası, bel bölgesi gibi lokasyonlara yapıştırarak kullanılan şekillerdir.

Bu sistemler, tasarlanmış bir süre boyunca etken maddeyi deri yolu ile sabit hızda (kontrollü salım ile) salar ve bu sayede oral yolla (ağızdan alınma yolu ile) emilimi az olan, karaciğerden ilk geçişte yıkım etkisine uğrayan, mide-barsak kanalında iritan etki gösteren, biyolojik yarı ömrü kısa olan etken maddelerin güvenli bir şekilde vücuda verilmesi sağlanmış olur.

Aslında ağız yoluyla alındığında gastrointestinal sistemde etkinliğini kaybeden veya karaciğerde ilk geçişte yıkım etkisine uğrayan etken maddelerin deriden emdirilerek sistemik dolaşıma karışacak şekilde uygulanması fikri oldukça eskidir ancak teknoloji ve inovasyon yenidir.



Deri, kompleks yapıda değişik fonksiyonları olan belli bir düzende pek çok tabakadan oluşmuştur. Deri yoluyla verilen etken maddeler geçtikleri her tabakada farklı derecelerde olmak üzere ayrı ayrı bariyer etkisiyle karşılaşırlar. Ancak derinin en üst tabakasına açılan kıl kökleri, ter ve yağ bezleri gibi yapıların emilimde belli ölçüde rolleri bulunmaktadır. Özellikle kıl folikülleri içerisindeki ince epidermadan emilim oldukça yüksek-

tir. Transdermal sistem kullanarak deriden vücudumuz için faydalı olan etken maddelerin verilmesinin en önemli avantajı bu etken maddenin karaciğerde ki ilk geçiş etkisinden ve gastrointestinal sistemde zarar görmesinden korunmuş olmasının sağlanması, ayrıca etken maddenin bizzat kendisinin de gastrointestinal sisteme zarar vermesi olasılığının önlenmesidir. Diğer bazı avantajları aşağıdaki şekilde sıralamakta mümkündür.

TTS SİSTEMİNİN AVANTAJLARI

- Kişi uyumu yüksektir.
- Uygulama alanı çok geniştir.
- Etken maddelerin sıfır derece kinetikle salınımları bu verilme metod ile sağlanabilir.
- İstenildiği anda deriden çıkarılabilir.
- Protein, peptit ve makromoleküllerin bu yolla uygulanmaları sağlanabilir.

Transdermal sistemler özelliklerine göre çeşitli şekillerde oluşturulabilir. Bunlardan bazılarını aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür.

1) Depo sistemler

- a) Hız kontrollü membran sistemler
 - i) Tek depolu sistemler
 - ii) Çok depolu sistemler
- b) Hızı kontrol eden bir membran bulunmadığı sistemler
 - i) Delik içeren depo sistemler
 - ii) Adhezif tabaka ile hızı kontrol eden sistemler
 - iii) Mikrokapsüller
 - iv) Çözünür membran sistemler

2) Mikrodepolu (mikrosealed) sistemler

3) Makromoleküler sistemler

4) Poroplastik sistemler

5) Matris sistemler

- a) Hidrofilik matris sistemler
- b) Adhezif matris sistemler
- c) Polimerik matris sistemler
- d) Mikroporlu matris sistemler

One More International şirketi transdermal sistem yoluyla insan sağlığı için faydalı etken maddeleri insan vücudundaki hücrelere ulaştırmayı sağlayarak ürettiği ürünleri tüketiciler ile buluşturmayı başarmıştır.

Bünyesindeki bilim danışma kurulu deriden verilebilecek etkin maddelerin/aktif ajanların sayısının artırılabilmesi amacıyla arge çalışmalarına hızla devam etmekte olup gelecekte yeni ürünlerle sektörü domine etme adına emin adımlarla güçlü bir şekilde yoluna devam etmektedir.



Merhaba!

Ben Betül Özkaner Viyanada yaşıyorum ve 2 çocuk Annesiyim.

Eşim Hüseyin Özkaner ile One More ailesi ile 2018 Ocak ayında tanıştık.

Sayın Mersin Liderim Özlem Özkaner hanımefendi bize bu mucize ürünlerden bahsetti ve en kısa sürede yolladı. Açıkcası bu bantlar elimize ulaştığında, çok ciddiye almadık, fakat Özlem hanımın bize nasıl kullanacağımızı söyledikten sonra aynen uyguladık.

Eşimin belfitik rahatsızlığı vardı ve biz her rahatsızlığında doktora gitmek zorundaydık. Biz bu Paniless Night Gluyu kullandıktan sonra çok kısa sürede Eşimde çok büyük etkisini gördük. Ve bizde başka İnsanların hayatına sağlık adında dokunmaya karar verdik. Beş ay boyunca yakın çevremizde test ettik ve güzel sonuçlar kaldıkça ürünlere güvenimiz dahada arttı. Sağlık bizim için tamamdı ve Varlık adımı için Sayın Fedai Ozan beyi Viyana ilk Seminerimize davet etdik. Fedai Ozan beyin Mayıs 2018 Viyana katılımıyla ilk kayıtlarımızı yaptık. Network hakkında çok yardımcı oldu bize, çünkü biz daha önce hiç Network işi yapmamıştık. Düzenlemiş olduğumuz kasım 2018 ikinci Seminerimize Firmamızın Ceo su Sayın Alper Volkan Karpuz ve Sayın Mehmet Eren beyin katılımıyla bana ve ekip arkadaşlarımla vizyonu görmemizi sağladı ve çok büyük motive olduk. Şuanda kısa sürede Apprentice kariyerinde Fedai Ozan beyin değişimiyle Avrupa ve Viyana Liderliğine ulaştım. Burdan bizi bu One More ailesiyle tanışmamıza vesile olan Sayın Liderim Nuray Özyünüm desteklerinden dolayı sonsuz teşekkürlerimizi sunuyorum. Ve son olarak Viyana ekibim beni başdan ve şimdiye kadar yanımda olan bana güvenen ve destek veren arkadaşlarıma teşekkür ederim.

Sevgilerimle BETÜL Özkaner

Merhaba Değerli OneMore Ailem

Ben Özlem Özkaner

Mersinde yaşıyorum aslen Kayseri'liyim Pelin Moda evi olarak Mersin'de hizmet vermekteyim.2017 temmuz ayında Kayseri ziyaretimiz sonucunda Liderim Nuray Özyünüm ile biraraya geldik.Bize painless Night glu bantlarından bahsetti.Annemin rahatsızlığına iyi geleceğini söyledi ama biz inanamadık.Bir bant ne yapabiliirdi.Nuray hanım anneme bantları yapıştırdı ve sabah annem uyandığında bütün ağrılarının geçtiğini söyledi.Bu muhteşem bir sonuçu bizim için artık ağrı kesici içmekten kurtulmuştu.Ürüne olan bakımımız değişti.

Sayın Fedai Ozan bey 2018 Ocak ayında yapmış olduğu Mersin seminerine beni davet etti ve seminere katıldım.Seminerde ürünleri daha yakından tanıdım.OneMore ailesine katılmaya karar verdim.Ürünü önce kendimde denedim.Miğren ve Menüsküs rahatsızlığıma çok iyi geldi bu benim için inanılmaz mucize oldu.Sayın Fedai Ozan bey'e Liderim Nuray Özyünüm hanıma teşekkürler ediyorum.

Ürünlerden sonuç aldıktan sonra neler yapılabilir diye düşündüm.Yakın çevrem, arkadaşlarım,dostlarıma bu ürünleri tanıtmaya başladım.Birçok kişiye ulaştım ve güzel sonuçlar aldım.Bu ürüne olan inancımı dahada artırdı.Bu ürünleri Türkiye ve Avrupa'ya tanıtmaya karar verdim ve Viyanada yaşayan kardeşim Hüseyin Özkaner'in bel fitiği rahatsızlığı olduğu için hemen ürünleri yolladım ve kullanmasını rica ettim.Ve serüven başladı.Alınan güzel sonuçlar neticesinde Avrupa kapılarını açmış olduk.Sayın Fedai Ozan bey'in değişimi ile Viyana kuşatması başladı ve şuan Almanya,Hollanda ve İtalya'da ekip arkadaşlarımızla birlikte sağlık ve varlık adına hızlı ve sağlam adımlarla ilerliyoruz.Tüm ekip arkadaşlarım Avrupa ve Viyana lideri olan kısa sürede aprantice kariyerine ulaşan Betül Özkaner'e ve Asistant kariyerine ulaşan liderim Nuray Özyünüm'e Sayın Fatih Aha bey'e Belma Oyantaş hanım'a Aprantice kariyerine kısa sürede ulaşan Sayın Dr.Salih Aygül'e Türkiye Master liderimiz Sayın Fedai Ozan bey'e sonsuz teşekkürler. Başarılar diliyorum.OneMore International Global başkanımız Sayın Mustafa Erdil 2'ci Global başkanımız Sayın Sevcihan Saygılı Erdil'e Sevgi ve Saygılarımla.



BETÜL
ÖZKANER
Apprentice Leader



ÖZLEM
ÖZKANER
Apprentice Leader

Merhabalar. Ben Faruk KAVAS. Daha önce Atasay kuyumculukta bölge yöneticisiydim. 1996 2002 yılları arasında çalıştığım Kuyum firması sistem değiştirdiği için kendi kuyum mücevher firmamı açtım.

Fakat ekonomik krizden sonra iş yerlerimi kapatıp network marketing sistemiyle çalışan wellnnes sektöründe faaliyet gösteren bir amerikan şirketinde 12 yıl distribütör olarak organizasyon inşaa ettim. Sistem zorluğu ürün gamı dezavantajlarından dolayı 2 yıl önce bu firmayla iş aktimi sonlandırdım .Beş ay önce daha önceki firmamızda yan hat olarak çalıştığım ve çok değer verdiğim sponsorum Zeynel AÇIKEL sayesinde Onemore fırsatıyla tanıştım ve hayatımda hiç olmadığım kadar heyecanlanmıştım.



FARUK KAVAS
Apprentice
Leader

Bu heyecanımın devam ettiği şirketimizde 6 ayda inanılmaz şeyler oluştu ve katlanarak oluşmaya devam ediyor. Burada ki başarımın sırrı başta Mustafa Bey Sevcihan Hanımın müthiş enerjisi, Türk firması oluşu, ve herşeyin bizden oluşu ciddi şekilde beni tetikledi.

İşin başlangıç noktası benim için çok önmeliydi. Çünkü 12 yıllık tecrübemin bana verdiği en önemli unsur liste çalışması idi. Buradan yola çıkarak ilk yaptığım iş, yeğenim Hayri Erkal'ı aramak oldu. Eşimde ve yengemde almış olduğumuz sonuçlar bizi aşırı derecede etkiledi. Ve liste çalışması ile ofis içi yaptığım stratejiler, planlama, strateji ve olmazsa olmaz disiplin ile çalışmaya başladık, ve ilk kampımızın tarihini oluşturduk. Ekibime vermiş olduğum sevgi vermiş olduğum emek ve onların inanmışlığı ile başarmış olduğumuz bu kariyerler ve kazançlar asla bizi rehavete sokmadı.

Tüm gücümüzle tüm ekibin başarısı için ter döktüğümüz bu yolun sonunu çok iyi görebiliyorum. Sizde merak ediyorsanız söyleyeyim.

Dünyaya adını altın harflerle yazdırmış bir Türk devi.

Türkün gücünü, aklını, disiplinini ve çalışkanlığını tüm dünyaya duyurabileceğimiz, muhteşem bir şirket, muhteşem ürünler, ve herşeyin ötesinde muhteşem bir aile.

Kamp tarihimizi açıkladıktan sonra, çok hızlı bir şekilde kamp için çalışmalarımıza devam ettik. Ve kişisel olarak odaklandığım 60 kişilik ekip ve 40 kişilik misafirle kampımızı gerçekleştirdikten sonra gözümde canlandırdığım herşey gerçekleşmeye başladı. Ve kariyerler ortaya çıkmaya başladı. Ve ikinci kampın tarihini belirlerken üçüncü kampın dahi planlamasını yaptık. Bunları niye anlatıyorum size? Başarının sırrı disiplin, planlama ve ekip çalışması.

Tabiki bu kadar yoğun tempoda koşturmamız ve çalışmamızın bize verdiği yorgunluk var mı? Asla yok, çünkü painless Night GLU bizim ihtiyacımız olan tüm enerjiyi bize zaten fazlasıyla veriyor. Başta bahsettiğim gibi ürünler muhteşem, planlama muhteşem, aile muhteşem. Böyle bir düzeneğin içerisinde başarının gelmemesi neredeyse İMKANSIZ.

“Eğer sizlere biraz bilgi ve tüyolar verebildiysem ne mutlu bana.”

Bu arada bize tüm bu olanakları sunan, başta Mustafa Bey ve Sevcihan Hanıma sonsuz teşekkürlerimi ve tüm kalbimden sevgilerimi sunuyorum. Ayrıca Sevgili sponsorum Zeynel Açikel'e üst sponsorum Mehmet Ferda Özer'e, Benimle bu yolda yürüme kararı alan tüm ekip arkadaşlarıma, kısacası tüm aileme sonsuz teşekkür ederim...

Merhabalar sevgili One More Gönüldaşları;
Ben Nuray Özyünüm 1979 Kayseri doğumlu evli ve 2 çocuk annesiyim. Yaklaşık 12 yıldır network marketing sektöründeyim.Önceleri sadece harçlığımı çıkarmak için perakende geliri ile ilgilendiğim network marketing sektöründe;2014 yılından itibaren bu sektöre binbir zorluklarla alışmış olsada eşim Eyüp Özyünüm'ün büyük desteği ile daha da ciddi bir şekilde uğraşmaktayım.

Tam da One More ile krizin ortasında tanıştım.Derler ya her kriz bir fırsattır.2017 yılının nisan ayında start verdim.2015 yılında eşimin kendi işi olan klasik ticareti bırakıp network marketing ile beraber koşturmaya başladık.

MAZERETLER HER ZAMAN BULUNUR, FIRSATLAR BAZEN...

Network marketing doğru bir sektördü ,bununla birlikte tabiki doğru ürün doğru firmayı bulduğun zaman...Aldığımız bazı kararlar,yanlış tercihler (gerek network marketing de gerekse de özel yaşantımızda) derken tam bir kısır döngünün içinde bulduk kendimizi.Geriye baktığımızda yaklaşık 250 000 TL para kaybetmiştik. Arabamız satılmış,kredi kartlarımız son limitine kadar dolmuş ve ödeyemiyorduk.Kolumdaki bilezikler bile gitmişti. Eşim işin işinden çıkamıyordu.Sağlıklı karar vermiyordu ve tekrar ticarete dönmüştü.Ama bu sefer maaşlı çalışmaya başladı.Ben ise o network firmasından buna şuna derken tam bir boşluğa düşmüştüm ki;farklı bir firmanın toplantısında sevgili sponsorum sayın Fedai Ozan beyle tanıştım.Eniştem Mehmet Daimoğlu un ürünler onay vermesi ve paket çekmemde yardımcı olmasıyla eniştem ile birlikte One More firmasına giriş yaptık.

Bugüne kadar çalıştığım diğer firmalarda çok fazla destek olmayan sadece hatır için bizden ürün alan eniştemin dikkatini bantlar çekmiş ve sonuç almıştı. Benim ise başlama sebebim sadece ilk başta eniştemden kazanacağım 250 euro idi.Çünkü ona ihtiyacımız vardı.Sadece kredi kartlarımızın yapılandırması ayda 5000 TL idi.

Halen bu mucize bantların gücünü bilmiyordum. Takii zayıflama bantını kullanıp 16 kilo verene kadar.Şunu da söylemeden geçemeyeceğim,2004-2006 yılların arasında lösemi tedavisi görmüş biri olarak yaklaşık 11 yıldır oruç dahi tutamıyordum.İnanması güç ama bantlar sayesinde 11 yıl aradan sonra oruç tutmuştum.Hep diyoruz ya bu bir tavsiye ticareti kullanıp mennun kaldım ve herkese önerdim.Arkasından gelen

müthiş sonuçlar One More ürünlerine ve firmasına dört elle sarılmama neden olmuştu.

Network Marketing de geçmişimiz olmamıza rağmen bir türlü istediğimiz kazanca tam anlamıyla gelemiyorduk. Çünkü insanlar : - yine mi siz? yine mi başka firma? diyorlar ve kapıları yüzümüze sert bir şekilde kapatıyorlardı. Her seferinde demorize oluyorduk.Ama sponsorumuz sayın Fedai Ozan bey her düştüğümüzde sabır ,sabır olacak diyerek bizi ayağa kaldırıyordu.Çünkü Fedai Bey de biliyordu ki bizim için One More son duraktı ve çok fazla paraya ihtiyacımız vardı.

Anka eğitimleri, seminerler derken her seferinde üzerine birşeyler katıp yılmadan,usanmadan bu bantları herkese ulaştırmaya gayret ediyordum ve artık inancım tamdı. Yaklaşık 2 yıldır büyük bir inanaçla insanların sağlığına ve varlığına dokunmak için var gücümüzle çalışıyorduk.

Ve 2. yıl sonunda geldiğimiz nokta ise muhteşemdi.One More International firmasında Türkiye ve Dünyada ilk ve tek MASTER kariyerindeki liderimiz sayın Fedai OZAN beyden sonra ASSISTANT kariyerinde olan iki kişiden birisiydim.

Tabiki hiçbir yol zahmetsiz değildi. Önemli olan görülmeyeni görmektir. Her gecenin bir sabahı olduğu gibi her yokuşunda bir inişi muhakkak vardı.Birazcık inanç ve bir adım her kapıyı açan bir anahtardır.

Çıktığımız bu güzel yolculukta bizi yalnız bırakmayan başta: bu kuvvetli fikrin sahibi kurucumuz Global Başkanımız Sayın Mustaf ERDİL Beye ve kader or-



NURAY ÖZYÜNÜM
Assistant
Leader

tağı sevgili eşi Sayın Sevcihan Saygılı ERDİL Hanımefendiye sonsuz teşekkürlerimizi bir borç biliriz.Koca yürekli iki muhteşem insan.Sizlerin sayesinde yüzlerce .binlerce insanın hayatına dokunmak,onların hayır duasını almak muhteşem bir duygu. İYİKİ VARSINIZ..

Firmamızın genel merkezinde herşeyin kusursuz işlemesi için bizlere gece gündüz yardımcı olan Sayın Alper Volkan Karpuz beye, Sayın Kayhan Kişioğlu beye,Sayın Dilara Güçtekin hanımefendiye ve tek tek ismini sayamadığım o muhteşem kadroya sonsuz teşekkürler. Ayrıca eğitimleri ile yolumuza ışık tutan değerli hocalarımız Sayın Mehmet Eren ve Sayın Göktürk Turunç beye sonsuz teşekkürler.....

Tabiki sponsor çok önemli...Bir spondordan ziyade bir ağabey,değerli bir dost. Maddi manevi desteğini bizden esirgemeyen,bizimle gülüp bizimle ağlayan, bizi bu firmayla tanıştırap yeniden doğmamıza vesile olan değerli Master liderimiz Sayın Fedai OZAN Beyefendiye sonsuz teşekkürler.Herşey için size minnettarız...

Başarı paylaşıldıkça güzeldir.Bu bir takım oyunu.Kazanılan her zafer koçun değil takımının başarısıdır.Bize inanıp ,bizimle yol arkadaşlığı yapan ,insanların hayatına dokunmak için var gücüyle ter döken,kısa zamanda mükemmel işler başaran gerek yurt içinde gerekse yurt dışındaki bütün takım arkadaşlarımızı ayakta alkışlıyor, canı gönülden tebrik ediyoruz.

YOLUNUZ VE BAHTINIZ AÇIK OLSUN... HAYATINIZDAN SEVGİYİ VE ONE MORE 'U EKSİK ETMEYİN

OneMore Journal

OneMore Ailemizin güzide mensuplarını en Kalbi duygularıyla Selamlayarak başlamak isterim, İsmim Muhammed Soytürk. 1974 İnebolu doğumluyum. 23 yıl önce kaçırarak evlendiğim, ve her fırsatta İYİ Kİ DE KAÇIRMIŞIM dediğim , Gönülümün sultanı Simgem, Aslan oğlum Enesim ve Prenses kızım Beyzamin huzur ve renk kattığı çok güzel bir yuvaya sahip olmanın, çok şükür ki bahtıyarlığını yaşıyorum.

Kamu Yönetimi ve İktisat okudum. Halen, Mineralli ve Alkali Su Arıtma cihazı üretimi yapan ülkemizdeki tek firma olan AQUAWORLD&SU DÜNYASI firmasının acizane emanetçiliğini yapmaktayım. Ayrıca Satış sektöründe faaliyet gösteren firmaların Satış kadrolarına Danışmanlık ve Eğitim hizmeti veriyorum.

KELEBEK BİR DEFA KANATLANDI MI BİR DAHA TIRTIL OLMAZ

One More ürünleri ile tanışmam, “HER ŞERDE BİR HAYR VARDIR” sözünün sağlığa bakan, “KELEBEK BİR DEFA KANATLANDI MI BİR DAHA TIRTIL OLMAZ” sözünün de ticarete bakan bir tezahürü gibiydi adeta. Yaklaşık 1 yıl kadar önce sağ ayağımda ve sağ elimin 2 parmağında birden bire başlayan ve hızla ilerleyen uyuşma neticesinde çektiğim MR sonucunda, boynumda ikisi çok ileri derecede, biri orta seviyede ve biri de başlangıç aşamasında olmak üzere 4 tane fitik olduğunu öğrendiğimde dünyam yıkılmıştı. Zira o tarihten 1 yıl önce Babam boyun fitiğundan dolayı geçirdiği 8 saatlik ameliyat sonrasında kısmen sakat kalmış, ameliyat öncesi halini arar olmuştum.

Can havliyle alanında çok iyi olduğunu bildiğim 4-5 Beyin Cerrahisi ve bir Fito-terapist MR sonuçlarımla birlikte gidip hayırlı bir haber beklerken, hepsi de ağız birliği etmişcesine, 5-6 ay ara ile en az 3 veya 4 ameliyat olmam gerektiğini söylediklerinde dünyam yıkılmıştı. Büyüklere çok güzel bir sözü vardır. “HER GECENİN NEHARI, HER KIŞIN BİR BAHARI VARDIR” Çok şükür ki bizim kabus dolu o gecemizin nehari, ertesi günü beni arayan kıymetli kardeşim ve Sevgili sponsorum Sevgi Alkan Coşkun olmuştum. Onun ürün hakkındaki övgü dolu sözleri vesilesi ile şirketin bir otel seminerine iştirak ettim ve çok kıymetli ağabeyim, One-More Global Başkanı Sayın Mustafa Erdil beyle tanıştım. Gerek Sevgi kardeşime olan güvenim, gerekse Mustafa beyin yansıtmış olduğu samimiyet ve güven neticesinde 30 paket ürün aldım ve hızla kullanmaya başladım. Mustafa Bey bana, bu ürünleri doğru ve düzenli kullanırsam, 14 yıldır muzdarip olduğum sedef hastalığım

ve 11 yıldır sol dizimdeki glikosamin eksikliğinden kaynaklanan ağrılarım için de çok fayda sağlayacağını söylese de benim odaklandığım şey, sadece boyun fitiği ameliyatından kurtulmaktı. Fakat 3 ay sonra boyun fitiği ameliyatından kurtulmakla kalmadım, boynumdaki ve dizlerimdeki iyileşmeye tanık olan, kendisi de glikosamin tabletler kullanan Beyin Cerrahisi doktorum ile, İltihaplı Eklem Romatizmasından muzdarip olan eşi Aslı hanım ürün kullanmaya başladı.

Daha önce memlekete giderken bile her 100 km de bir durup dizlerini ovalamak zorunda kalan ben, son 9 ayda eşimle birlikte 43 bin km yol yapmamıza rağmen çok şükür ki bir kez olsun arabadan inip dizimi ovalamak zorunda kalmadım.

14 yıldır Sedef hastası olduğum, hatta sedeften %30 engelli olduğum halde, şu an % 70-80 oranında sedeflerimin düzelmesini görmem kelimelerle tarifi olamaz. Bulunduğu odadan lavaboya bile annemin desteği olmadan gidemeyen, köyde Cuma günleri bir buçuk, iki km ötedeki camiye gitmek için kapıya gelen taksiye muhtaç olan Babamın, şimdi elinde bastonla camiye yürüyerek giderken ve Şubat ayının 20 sinde gideceği Umreye hazırlanırken ettiği dualara mazhar olmanın tarifi olabilir mi. Mustafa Abiye ve Sevcihan Ablaya her zaman ettiğim duayı yinelemek isterim. Böyle güzel ürünlerle bizleri tanıştırdığınız, hayra vesile olduğunuz, hem sağlık hem varlık anlamında on binlerce insanın hayatına dokunduğunuz



MUHAMMED SOYTÜRK
Apprentice
Leader

için, Allah(cc); sizleri bu dünyada da ebedi alemde de RAZIYIM dediği kullarından eylesin inşallah.

OneMore organizasyonunda bulunan başarılı insanları incelediğimde dikkatimi çeken en önemli husus, Başarılı olan insanların çok büyük bir kısmı, ürünlerden gördüğü faydaların ardından iş planına dahil olmuşlardı. Ben de bu denli büyük bir fayda gördüğüme, kullandığım insanların içten dualarına mazhar olduğuma göre, bu ürün ve iş bana Allah(cc)' ın altın tepside sunduğu bir ikramdı adeta.

“BİR KUŞ BİR DALA KIRK YILDA BİR KONAR, BİR DAHA KONANA KADAR YA DAL KURUR YA KUŞ ÖLÜR” sözü boşuna söylenmiş olamazdı. Bu güne kadar Satış ve Network Marketing sektörlerinde edindiğim tecrübe ve gösterdiğim başarılar çok daha zor şartlarda elde edilebilmişse, benzer hatta daha büyük başarılarla en önemlisi de gönül huzuru dahilinde imza atmamak için hiç bir nedenle yoktu.

Allah(cc) bana; 1994 yılında Türkiye'ye ilk giren Network Marketing firmasında 21 günde Gümüş Kartal 35 günde %21 olmak ve 25 yıldır kırlamayan bu rekoru hala elinde tutan kişi olmayı, CITIBANK gibi Dünyanın en büyük bankasında kredi kartı satışında 14 ay peş peşe ülke şampiyonu olan kişi olmayı, Daha önce 43 adetle Çin'de olan rekoru 64 adet ile Ülkemize getiren kişi olmayı, 2003 yıl sonu ödül töreninde sahnede plaketi alırken Amerikalı Genel Müdürün ağzından, Tarih 2 ye ayrılır. MÖ ve MS. YANİ Milattan Önce ve Milattan Sonra. Satış Şirketlerinin tarihi de 2 ye ayrılır.

MÖ ve MS. YANİ Muhammed'den Önce ve Muhammed'den Sonra sözlerinin çıkmasına vesile olmayı, Halen üretici olarak İştigal ettiğim Su Arıtma sektöründe faaliyet gösteren ve aylık satış hedefi 100 adet olan bir firmada üçüncü ayımda 85 şahsi satışa imza atarak 2005 yılından bu yana kırılmayan bir rekoru elinde bulundurmayı, Çalıştığım 72 aylık süre içerisinde 63 kez Ekip bazında, 37 kez de bireysel bazda Türkiye şampiyonu olmayı, Yarışmalardan 2 adet ruhsatlı araba kazanan tek kişi olmayı, 2005-2011 yılları arasında ayda 13 bin ile 29 bin arasında kazanç elde etmeyi, ayda 9 bin TL taksitle ev almayı, Kendi arıtma şirketimi kurmayı nasip etmişse ve bunların istisnasız tamamı SATIŞ ile elde edilen başarılarla, OneMore çatısı altında muhteşem başarılarla imza atan insanların hiç birinde 3 göz, 5 ayak 4 kol yoksa! onların gösterdiği performansı gösterdiğim taktirde benzerlerini ve belki daha iyilerini bana da nasip edecektir diye düşündüğüm ve KELEBEK BİR DEFA KANATLANDI MI BİR DAHA TIRTIL OLMAZ sözünün tezahürüne inandığım için, tam da Kendi Satış Organizasyonumu kurmayı planladığım bir dönemde bu işi yapmata karar verdim. Hayallerime sahip çıkmak ve bu hayaller ulaşmak için kendime verdiğim taahhütleri aleni bir şekilde ilan etmek, beni kamçılayan en önemli unsur olmuştur.

Öyle sanıyorum ki, borç yığidin kamçısıdır sözünün ticari versiyonlarından biriyim ben. Kendini borçlandıırıp taahhütlerini yerine getirmeyenlerin, Hayallerine ulaşması imkansızdır. 12 yıl önce, 64 milyar borcum varken, satılık dublex daireler yazan bir apartmanın önüne arabayı çekip, “Niye durduk” diye soran eşime, “Dublex daire satılıyormuş, gel bakalım” dediğimde, “Canım 64 milyar borcumuz var, neye güvenip ev bakıyorsun” diye soran eşimin benim kararlılığımdan da, o günkü konuşmalarımızın sesini telefonuma kaydettiğimden de, o kayıtları her dinlediğimde beni nasıl kamçıladığından da haberi yoktu. O gün yaptığım en güzel şey bu ses kaydı idi. Öyle ki, “Şurası salonumuz olacak, burası misafir odamız, burası Amerikan mutfaklı salonumuz, şurası oğlumuzun odası, burası kızımızın odası, şurası bizim odamız, terasımızın şurasında barbekü, burasında mutfak dolabı olacak” diye detaylandırıdığım da eşim tatlı tatlı gülümsüyor, hayal kurduğumu ama hayalinin bile güzel olduğunu söylüyordu. Şu anda oturduğumuz ev işte o ev. Ve o günkü planımda hangi odayı kime tahsis etmişsem bugün o oda o kişinin. Terasımızın bile sol tarafında barbekü, sağ tarafında mutfak dolabımız var. Hayal her şeydir. Tabii ki taahhülle birlikteyse.

2018 yılının Nisan ayında katıldığım One-More Antalya kampında, Mercedes teslim töreninde, saygıdeğer ağabeyim Fedai Ozanla yaptığımız sohbeti oğluna kameraya çektirip, 1 yıl sonra mart ayında Araç Planını kazanmış olacağım diye taahhüt vermemiş olsaydım, Aralık ayında araç planının ilk ayını tutturmam ve ocak ayında ikinci ayını tamamlamam için kuvvetli bir nedenim olmayacaktı.

Aralık ayının son haftasında, Çarşamba akşamı Fedai Ozanı arayıp, “Bu hafta APPRENTİCE olursam mutlu olur musun” diye sorduğumda, “Gurur duyuyorum” cevabını almak beni çok etkilemişti.

İlk sorusu “Şu anda kaç puandasın” oldu. 100 cevabını verdiğimde yaklaşık 3-5 saniye sustu ve önce bir kahkaha attıktan sonra “Muhammedim, APPRENTİCE olmak için 1 haftada 6000 puan gerekiyor biliyor-sun değil mi, ayrıca birinci sırandan da 3 Rookie çıkarman gerekiyor” dedi. “Şimdi sen benim 1 haftada APPRENTİCE olacağıma, bu 100 puanı 6000 puana çıkaracağıma, birinci sırandan da 3 tane Rookie çıkaracağıma inanmıyorsun öyle mi. Bu konuşmalarımızın hepsini kaydediyorum. Ve Backoffice sayfamın ekran görüntüsünü alıyorum. İnşallah bu hafta Apprentice olacağım ve Antalya kampında bu ses kaydını sahnedan herkese dinleteceğim” dediğimde, “Sen bunu başar, ben de o sahnede seni alnından öpeceğim ve “Muhammed Soytürk sözünün eri bir adam diye herkese takdim edeceğim” cevabı almak benim hareket düğümüne basılmasını sağladı. Sana çok teşekkür ediyorum Fedai Ozan. O telefon konuşmamız, beni 7900 puan ile Apprentice kariyerine taşıyan kamçı oldu. İnşallah hem evimiz ile ilgili ses kaydını ve evin şu anki görüntülerini, hem Fedai Abiye 1 yılda araç planını kazanmayı taahhüt ettiğim video kaydını, hem de Apprentice olduğum hafta Fedai abiyle yaptığım telefon konuşmasının ses kaydını, ve o anki Backoffice ekran görüntülerini Antalya kampında sahnedan sizlerle paylaşacağım.

SATIŞTA VE ÖZELLİKLE DE NETWORK MARKETING DE SABIR ÇOK ÖNEMLİ.

Başarı, akşam yatıp sabah hazıra konulan bir şey değildir. Emek ister, sabır ister, ilmek ilmek dokumak ister, ama meyvesi çok tatlıdır. BİR UÇURUM İKİ SIÇRA-MAYLA AŞILMAZ.

Yarın çok daha güzel yerlerde olmak, ve güzellikleri paylaşmak yolunda, One-More ailesinin bir ferdi olmamıza vesile olan, Sevgili Kardeşim ve Kıymetli Sponsorum Sevgi Alkan Coşkun'a, daha ismimizi bile kimse bilmezken bizi yalnız bırakmayarak Hata'y' da ki seminerimize iştirak eden Ayşe Okçu ve Hülya Erol'a, her zaman yanımda olduğunu hissettiren çok kıymetli ağabeyim Fedai Ozan'a, istisnasız tüm üst sponsorlarıma, Benimle kol kola girerek omuz veren Yunus Altın ve tüm Antakya ekibine, Ali Keskin ve tüm Denizli ekibine, Serdar Yaşlı, Mehmet Ali Calban, Devlet Gül, Şamil Coşkun, Serkan Ekmen, Ayhan Söylemez, Cem Bektaş, Feti Pehlivan ve tüm ekiplerine, ismini saymadığım istisnasız bütün yol arkadaşlarıma, aynı ekipte olup olmadığımıza bakmaksızın, gösterdikleri sıcak ve içten yaklaşımla bu güzide ailenin bir ferdi olmamız için gönüllerini açan tüm aile fertlerimize, Şirketimizin maestrosu, gizli kahramanı Kayhan kişioglu başta olmak üzere, perde arkasında ve işin mutfagında emek harcaıyıp işimizin selameti için özveri ile çalışan tüm arkadaşlarımıza, hayatımızdaki ağabey ve abla boşluğunu doldurarak gönlümüzü şereflendiren Mustafa Erdil ağabeyimize ve Sevcihan Saygılı Erdil ablamıza, varlıkları ile gurur duyduğum, yüzümü hiç bir zaman yere eğdirmeyen biricik evlatlarım Enesim ve Beyzama ve 23 yıldır benim gibi zor bir adama balans ayarı olmayı başarabilen, öteki yarım, gönlümün sultanı SİMGEM'e çok teşekkür ediyor, bu güzel aile çatısı altında çok ama çok büyük başarı ve mutluluklara hep birlikte yelken açmayı diliyorum.

Selam ve Dua ile...

MUHAMMED SOYTÜRK

BAŞARILI LİDERLERİ TAKİP EDİP SABIR GÖSTERENLERİN SONUCA ULAŞMAMASI İMKANSIZDIR.

kariyerler

MASTER

FEDAİ OZAN

ASSISTANT

NURAY ÖZYÜNÜM

EROL AVCI

APPRENTICE

ÜMMET HAZIR

ÖZLEM ÖZKANER

FARUK KAVAS

BAYRAM KARABAYIR

CEVDET DUHA SERTKAYA

BETÜL ÖZKANER

FILİZ ŞAHİN

MUHAMMED SOYTÜRK

GÜLSEMİN AY

HÜDAİ KENAN ÖZAYDIN

NURETTİN SAKOĞLU

VEYSEL ÇAKIR

MAİL DEVRİM KIZGINTAŞ

MEHMET SALİH AYGÜL

BEGINNER

MUJGAN CEBECİ

AYŞE OKÇU

BÜŞRANUR ADANUR

MÜZEYYEN SAKOĞLU

BAYRAM AY

YAVUZ AKSOY

SALİHA PAMUK

SERAP SÖĞÜT

EMİNE ÖNVER

FERHAT ŞİMŞEK

DİLEK YÜKSEL

SEVDA AYDOĞANOĞLU

RÜVEYDA AKÇANAK

ONE MORE INTERNATIONAL MARKA TESCİL BELGELERİ ve SERTİFİKALARIMIZ



ONE MORE INTERNATIONAL İDARİ KADRO



MUSTAFA ERDİL
GLOBAL BAŞKAN



SEVGİHAN SAYGILI ERDİL
II. GLOBAL BAŞKAN



A. VOLKAN KARPUZ
İCRA KURULU BAŞKANI



İREM İPEKBAYRAK
KURUMSAL İLETİŞİM



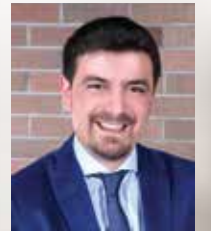
KAYHAN KİŞİOĞLU
SATIŞ VE PAZARLAMA
DİREKTÖRÜ



BÜLENT TAŞKESEN
MECİDİYEKÖY OFİS
MÜDÜRÜ



EMRE OKUMUŞ
CTO



KADEM ÇOBAN
AZERBAJCAN
HALK VE İLİŞKİLER



DİLARA GÜÇTEKİN
ÜST YÖNETİM
ASİSTANI



SEDA KİŞİOĞLU
HALK VE İLİŞKİLER



HAYRETTİN DÖNER
KARGO
DEPARTMANI



ASUMAN KARAÇUHA
OFİS SORUMLUSU



AHMET SEZEN
SOFTWARE
DEVELOPER



A. KERİMCAN KARPUZ
SOFTWARE
DEVELOPER



Yeni Nesil Network Marketing

www.onemoreinternational.com