

****Modul 1: Úvod do Network Marketingu s Live On Plus****

****Teória a prax v Network Marketingu****

Network marketing, známy aj ako multi-level marketing (MLM), je obchodný model, ktorý sa zameriava na predaj produktov alebo služieb prostredníctvom osobných odporúčaní a budovania siete distribútorov. Tento model umožňuje distribútorom zarábať nielen z predaja produktov, ale aj z predaja realizovaného ich sponzorovanými členmi. V rámci Live On Plus sa zameriavame na unikátne produkty, ktoré sa ľahko prispôsobujú potrebám globálneho trhu.

****Krok za krokom: Ako začať s Network Marketingom****

1. ****Porozumenie produktu:**** Predtým, než začnete, je kľúčové dôkladne porozumieť produktom, ktoré ponúkate. To zahŕňa štúdium ich funkcií, výhod a odlišností od konkurencie.
2. ****Nastavenie cieľov:**** Stanovte si konkrétne, merateľné a dosiahnuteľné ciele. Napríklad, cieľom môže byť získať troch nových členov do konca mesiaca alebo zvýšiť predaj o 20 %.
3. ****Zoznam potenciálnych zákazníkov:**** Vytvorte si zoznam ľudí, ktorých by mohli vaše produkty zaujímať. Môžu to byť priatelia, rodina, kolegovia alebo známi z online komunít.
4. ****Kontakt a komunikácia:**** Začnite s kontaktovaním ľudí zo svojho zoznamu. Používajte rozličné platformy ako WhatsApp, Telegram, Zoom alebo email na nadviazanie konverzácie.

****Praktické príklady a scenáre****

- **WhatsApp dialóg:**

- Vy: "Ahoj [meno], ako sa máš? Nedávno som začal s niečím zaujímavým a myslím, že by ťa to mohlo zaujať. Máš chvíľu na malú diskusiu?"
- Odpoveď: "Ahoj, určite, o čo ide?"
- Vy: "Pracujem s Live On Plus, ponúkame produkty, ktoré sú [vložte výhody]. Mohol by som ti o tom povedať viac?"

- **Zoom prezentácia:**

- Pripravte si prezentáciu, ktorá zahŕňa úvod do Live On Plus, výhody produktov a príležitosti, ktoré ponúka network marketing. Uistite sa, že vaša prezentácia je vizuálne atraktívna a informatívna.

Esercizi a kvízy

1. **Kvíz o produktoch Live On Plus:**

- Aké sú hlavné výhody našich produktov?
- Ktoré produkty sú najobľúbenejšie a prečo?
- Ako sa líšia naše produkty od konkurencie?

2. **Praktické cvičenie:**

- Vytvorte zoznam 10 potenciálnych zákazníkov a načrtnite plán, ako ich oslovíte.

Riešenia:

- Pre kvíz, konzultujte produktové materiály a oficiálnu webovú stránku Live On Plus.
- Pre praktické cvičenie, zohľadnite individuálne potreby a záujmy každého kontaktu.

Bežné chyby a ako sa im vyhnúť

- **Prehnané sľuby:** Nikdy neprezentujte produkty s prehnanými tvrdeniami alebo nepravdivými informáciami. Transparentnosť je kľúčová.
- **Ignorovanie odmietnutia:** Odmietnutie je prirodzenou súčasťou predaja. Učte sa z každého odmietnutia a hľadajte spôsoby, ako zlepšiť svoj prístup.
- **Nedostatok následnej komunikácie:** Uistite sa, že po prvom kontakte nasleduje ďalšia komunikácia. Sledujte záujemcov a poskytnite im potrebné informácie.

Kultúrne aspekty medzinárodného obchodu

Pri práci v medzinárodnom prostredí je dôležité rozumieť kultúrnym rozdielom. Rôzne krajiny majú rôzne obchodné zvyklosti a normy. Napríklad v niektorých kultúrach je priamy predaj

vítaný, zatiaľ čo v iných môže byť považovaný za nevhodný. Urobte si prieskum a prispôbte svoju stratégiu podľa kultúrnych špecifík.

****Záver****

Tento modul poskytuje základný prehľad o network marketingu v kontexte Live On Plus. Dôkladná príprava, správna komunikácia a pochopenie kultúrnych rozdielov sú kľúčové pre úspech v tomto odvetví. S praxou a vytrvalosťou môžete dosiahnuť svoje ciele a vybudovať úspešnú sieť.