

## **\*\*Modulua 1: Sarea Eraikitzen eta Kudeatzea Network Marketing-ean\*\***

Ongi etorri "Network Marketing-eko Ikastaro Profesionala Live On Plus-erako" ikastaroaren lehenengo modulura. Modulu honetan, oinarriak ezarriko ditugu zure sarea eraikitzeko, errekrutatzeke, salmentak egiteko, bikoizketa lortzeko, lidergoa garatzeko eta nazioarteko talde bat kudeatzeko. Urratsez urrats azalduko dizut, hasiberri bat bazina bezala, baina modu profesional batean.

### **### 1. Teoria eta Praktika**

Network marketing-a, batzuetan MLM (Multi-Level Marketing) izenez ezagutzen dena, negozio eredua da non banatzaileak ez diren bakarrik produktuak saltzeko, baizik eta beste banatzaile batzuk errekrutatzeke ere animatzen diren. Helburua da sare bat eraikitzea, non zure azpian dauden pertsona guztien salmenten gaineko komisioa jasoko duzun.

**\*\*Praktika\*\***: Live On Plus-en, zure lehenengo urratsa zure produktuak eta enpresa ondo ezagutzea da. Produktu bakoitzaren balioa, erabilera eta merkatuan duen lekua ulertu behar dituzu. Horrek erakargarriago egingo zaitu zure bezero eta errekrutatu nahi dituzun pertsonentzat.

### **### 2. Adibide Errealak**

Imaginatuz Jon izeneko pertsona bat. Jonek Live On Plus-en produktuak erabili ditu eta emaitza bikainak lortu ditu. Orain, bere esperientzia beste batzuekin partekatuz, sare bat eraikitzen hasi nahi du. Lehenik eta behin, Jon-ek bere lagun eta familiarekin hitz egin behar du, produktuen onurak azalduz. Jonek ez du salmenta bat bezala planteatu behar, baizik eta irtenbide bat eskaintzen ari dela erakutsi behar du.

### **### 3. Ariketak eta Galdetegiak**

**\*\*Ariketa\*\***: Idatzi zure produktuen onurak laburbiltzen dituen testu bat. Ondoren, testu hori erabili lagun bati WhatsApp mezu bat bidaltzeko.

**\*\*Galdetegia\*\*:**

1. Zer da network marketing-a?
2. Nola eraikitzen da sarea network marketing-ean?
3. Zein da zure produktuak ulertzeko garrantzia?

**\*\*Soluzioak\*\*:**

1. Network marketing-a sare bidezko salmenta eredua da, non banatzaileek produktuak saltzen eta beste banatzaile batzuk errekrutatzen dituzten.
2. Sarea eraikitzen da pertsona berriak errekrutatu eta horien salmentak sustatuz.
3. Produktuak ulertzea ezinbestekoa da, horrela bezeroei eta errekrutaketei informazio zehatza eta baliotsua eskaini ahal izango baitzaie.

#### ### 4. Elkarriketa Errealak

**\*\*WhatsApp Elkarriketa\*\*:**

**\*Jon:\*** Kaixo, Marta! Aspalditik erabili dut Live On Plus-eko produktua eta emaitza izugarriak lortu ditut. Zer moduz zaude denbora libre pixka bat izanez gero, kafe bat hartzen dugu eta nire esperientzia partekatzen dizut?

**\*Marta:\*** Kaixo, Jon! Noski, primeran iruditzen zait. Konta iezadazu gehiago orduan!

**\*\*Email Elkarriketa\*\*:**

**\*Gaia: Aukera Berri Bat\***

Kaixo, Mikel:

Espero dut ondo egotea. Azkenaldian Live On Plus-eko produktuekin dudanez esperientzia partekatu nahi nuen zurekin. Eraitza bikainak izan ditut eta uste dut zuk ere interesgarria izango duzula. Zurekin hitz egiteko aukera izatea gustatuko litzaidake. Noiz izango duzu

denbora pixka bat?

Eskerrik asko eta laster arte,

Jon

### ### 5. Akats Arruntak eta Horiek Ekiditeko Moduak

- **Akatsa:** Produktu bat saltzen saiatzea azkar.

- **Ekiditeko Modua:** Lehenik eta behin, konfiantza eraiki eta produktua irtenbide gisa aurkeztu behar duzu.

- **Akatsa:** Gehiegi errekrutatu nahi izatea.

- **Ekiditeko Modua:** Kalitatea kantitatearen gainetik jarri. Pertsona egokiak errekrutatu nahi dituzu, ez edonor.

### ### 6. Nazioarteko Negozio Kultura

Nazioarteko taldeak kudeatzean, kultura aniztasuna ulertu eta errespetatu behar duzu. Herrialde bakoitzak negozioak egiteko modu desberdinak ditu eta honek zure komunikazio estiloa eta lidergoa egokitu behar ditu.

Adibidez, Asiako herrialde batzuetan, negozio bileretan pazientzia eta errespetua garrantzitsuak dira, eta erabakiak denbora gehiago behar izan dezakete. Bestalde, Estatu Batuetan, erabakiak azkarrago hartzen dira eta emaitzetara bideratuta daude.

### ### Ondorioa

Modulu honetan, network marketing-aren oinarriak ikasi dituzu, Live On Plus-en testuinguruan aplikatuz. Orain, zure sare propioa eraikitzen hasteko prest zaude, komunikazio eraginkorra erabiliz eta nazioarteko negozio kulturak ulertuz. Gogoratu, arrakasta lortzeko, konfiantza eraiki eta balioa eskaini behar duzula beti. Zure hurrengo urratsa zure ezagutzak praktikan jartzea da, eta horretarako, hurrengo moduluan ikusiko dugu nola hobetu zure errekrutamendu eta

salmenta teknikak.