

## **\*\*Модуль 1: Введение в сетевой маркетинг для компании Live On Plus\*\***

Сетевой маркетинг или MLM (многоуровневый маркетинг) — это бизнес-модель, основанная на прямых продажах, где прибыль создается благодаря сети независимых дистрибьюторов. В этом модуле мы подробно разберем основы сетевого маркетинга, специфические аспекты работы с Live On Plus, и научимся строить успешные команды.

### **### Теория и практика сетевого маркетинга**

Сетевой маркетинг отличается от традиционных моделей продаж тем, что дистрибьюторы могут зарабатывать не только на продажах продуктов, но и на привлечении новых участников в свою сеть. Это создает эффект "снежного кома", где каждый новый участник может привлечь других, расширяя сеть и увеличивая доходы всех участников.

Для начала важно понять, что вы продаете не просто продукт, а возможность. Это ключевой момент, который вы должны донести до потенциальных клиентов и партнеров. В Live On Plus ваш основной продукт — это не только товары, которые вы предлагаете, но и бизнес-возможность, которую вы представляете.

### **### Пример реальной ситуации**

Представьте, что вы только что присоединились к Live On Plus. Ваш первый шаг — это изучение продуктов компании, их преимуществ и уникальностей. Затем вы начинаете делиться этой информацией с друзьями и родственниками, предлагая им не просто купить продукт, а присоединиться к бизнесу и стать частью вашей команды.

### **### Этапы построения сети**

1. **\*\*Изучение продуктов и философии компании\*\***: Это поможет вам уверенно говорить о преимуществах и возможностях Live On Plus.

2. **\*\*Создание списка потенциальных клиентов и партнеров\*\***: Запишите всех, кто может быть заинтересован в продукте или бизнесе.

3. **\*\*Установление контакта\*\***: Начните с простого общения. Используйте WhatsApp, Telegram или другие мессенджеры для первых контактов. Например, сообщение может выглядеть так:

...

Привет, [Имя]! Я недавно начал сотрудничать с компанией Live On Plus, и у меня есть для тебя интересное предложение. Мы занимаемся [Краткое описание продукта/услуги]. Давай встретимся или созвонимся, чтобы я мог рассказать подробнее!

...

4. **\*\*Презентация возможностей\*\***: Используйте Zoom для презентации бизнеса и продуктов. Подготовьте заранее материал, который покажет все преимущества.

5. **\*\*Заключение сделки и поддержка\*\***: После того, как человек решил присоединиться, важно поддерживать его, обучать и мотивировать.

### ### Ошибки и как их избежать

Одна из распространенных ошибок новичков — это агрессивные продажи. Не пытайтесь сразу продавать продукт или бизнес-возможность. Начинайте с установления доверительных отношений. Также избегайте обещания быстрых доходов без усилий — это может подорвать доверие к вам и компании.

### ### Упражнение

1. **\*\*Создайте список из 20 потенциальных клиентов и партнеров.\*\***
2. **\*\*Напишите и отправьте 5 сообщений с приглашением на презентацию.\*\***
3. **\*\*Организуйте 3 встречи или созвона на платформе Zoom.\*\***

### ### Квиз

1. Какое основное преимущество сетевого маркетинга?

- Ответ: Возможность построения пассивного дохода через сеть.

2. Что важно помнить при первой встрече с потенциальным клиентом?

- Ответ: Установление доверительных отношений и акцент на потребностях клиента.

### ### Культурные особенности международного бизнеса

Работая с международной командой, важно учитывать культурные различия. Например, в некоторых странах более предпочтительны личные встречи, в то время как в других — цифровое общение. Изучайте культурные особенности стран, с которыми вы работаете, чтобы выстраивать более эффективные коммуникации.

Каждый шаг в сетевом маркетинге требует терпения и настойчивости. С помощью этого модуля вы узнали, как начать строить свою сеть с Live On Plus. В следующем модуле мы углубимся в стратегии рекрутинга и развития вашей команды.