

მოდული 1: ქსელური მარკეტინგის საფუძვლები და Live On Plus-ის სპეციფიკა

ქსელური მარკეტინგი არის ბიზნესი, რომელიც დაფუძნებულია პირადი ქსელის ზრდაზე და პროდუქციის ან სერვისების პირდაპირ გაყიდვაზე. ეს მოდული განკუთვნილია მათთვის, ვისაც სურს გაიგოს, როგორ მუშაობს ქსელური მარკეტინგი და როგორ შეიძლება წარმატებით გამოიყენონ Live On Plus პლატფორმა.

თეორია და პრაქტიკა

ქსელური მარკეტინგის თეორია ეფუძნება იმ პრინციპს, რომ პიროვნული ურთიერთობები და რეკომენდაციები მნიშვნელოვანია პროდუქტების გაყიდვისთვის. პრაქტიკაში, ეს ნიშნავს, რომ თქვენ უნდა შექმნათ ძლიერი პირადი ქსელი, რომელიც დაეხმარება თქვენ როგორც პროდუქციის გაყიდვაში, ასევე ახალი წევრების მოზიდვაში.

****Live On Plus-ის სპეციფიკა:**** ეს პლატფორმა გთავაზობთ უნიკალურ შესაძლებლობებს თქვენი ბიზნესის ზრდისთვის. მისი მეშვეობით შეგიძლიათ მარტივად მოიზიდოთ ადამიანები, რომელსაც აინტერესებთ თქვენი პროდუქტი ან სერვისი.

მაგალითები

წარმოიდგინეთ, რომ Live On Plus-ზე ახალი პროდუქტი გამოჩნდა. თქვენ იწყებთ მის რეკომენდაციას თქვენს ახლობლებს და მეგობრებს. მაგალითად, თქვენ შეიძლება დაწეროთ WhatsApp-ზე: „გამარჯობა, ნინო. ვიპოვე ახალი პროდუქტი Live On Plus-ზე, რომელიც ვფიქრობ, შენთვის საინტერესო იქნება. გინდა მეტი ინფორმაცია?“

სავარჯიშოები და ტესტები

****სავარჯიშო 1:**** შეადგინეთ სია 10 ადამიანის, რომლებიც შეიძლება იყვნენ დაინტერესებული თქვენი პროდუქტით. დაწერეთ თითოეულისათვის ინდივიდუალური შეტყობინება.

****ტესტი 1:**** რა არის ქსელური მარკეტინგის მთავარი პრინციპი?

****პასუხი:**** პიროვნული ურთიერთობები და რეკომენდაციები.

დიალოგები

WhatsApp დიალოგი:

- თქვენ: „გამარჯობა, ნინო! მინდა გაგაცნოთ ახალი პროდუქტი, რომელიც ვფიქრობ, რომ მოგეწონება.“
- ნინო: „რა არის ეს პროდუქტი?“
- თქვენ: „ეს არის ინოვაციური სუფთა დამატკბობელი, რომელიც Live On Plus-ზე ვიპოვე.“

Telegram დიალოგი:

- თქვენ: „გამარჯობა, ლევან! ვიფიქრე, რომ შეიძლება დაინტერესებული იყო ახალი ბიზნეს შესაძლებლობით. გინდა მოვანყვოთ Zoom შეხვედრა და განვიხილოთ?“

საერთო შეცდომები და მათი თავიდან აცილება

შეცდომა 1: ძალიან აგრესიული გაყიდვების მეთოდი.

****გადანწყვეტა:**** იყავით მეგობრული და არ აიძულოთ ადამიანები იყიდონ პროდუქტი. მიაწვდეთ მათ ინფორმაცია და მისცეთ თავისუფლება თავად მიიღონ გადაწყვეტილება.

შეცდომა 2: არასწორი აუდიტორიის შერჩევა.

****გადანწყვეტა:**** დააკვირდით, თუ ვის შეიძლება მართლა აინტერესებდეს თქვენი პროდუქტი. დაუკავშირდით იმ ადამიანებს, რომლებსაც ეს პროდუქტი მართლა სჭირდებათ.

საერთაშორისო ბიზნეს კულტურა

საერთაშორისო ბიზნესის კულტურაში მნიშვნელოვანია, რომ გაითვალისწინოთ განსხვავებული კულტურები და მათი ბიზნეს პრაქტიკები. მაგალითად, ზოგ ქვეყანაში უფრო ფრთხილნი არიან, როცა საქმე ეხება პირად ურთიერთობებს. მნიშვნელოვანია, რომ გაიგოთ, როგორია თქვენი პარტნიორების კულტურა და მოერგოთ მას.

დასკვნა

ქსელური მარკეტინგი არის ძლიერი ინსტრუმენტი, რომელიც, სწორი მიდგომით, შეიძლება იყოს ძალიან წარმატებული. Live On Plus გაძლევთ შესაძლებლობას, გამოიყენოთ ეს ინსტრუმენტი

მაქსიმალურად ეფექტურად. გაითვალისწინეთ ჩვენი რეკომენდაციები და დაიწყეთ თქვენი ბიზნესის განვითარება უკვე დღეს!