

Стварэнне прафесійнага курса па сеткавым маркетынгу для Live On Plus з'яўляецца важным крокам для тых, хто жадае развіваць свае навыкі ў гэтай галіне. Дадзены модуль будзе арыентаваны на рост сеткі, наём, продажы, дублікацыю, лідэрства і кіраванне міжнароднай камандай. Мы пачнем з тэарэтычных аспектаў і паступова перайдзем да практычных прыкладаў і рэальных сітуацый.

### **\*\*Тэарэтычныя асновы сеткавага маркетынгу\*\***

Сеткавы маркетынг, або шматузроўневы маркетынг (MLM), - гэта бізнес-мадэль, якая дазваляе людзям зарабляць грошы праз прамыя продажы прадуктаў і паслуг, а таксама праз прыцягненне новых удзельнікаў у сетку. Асноўны прынцып заключаецца ў стварэнні асабістай сеткі партнёраў, якія таксама будуць прадаваць прадукцыю і прыцягваць новых кліентаў.

### **\*\*Рост сеткі і наём\*\***

Каб эфектыўна развіваць сваю сетку, вы павінны ўмець прыцягваць новых людзей. Гэта прадугледжвае як актыўны пошук, так і правільную прэзентацыю бізнес-магчымасцей. Пачнем з таго, як правільна складаць спіс патэнцыяльных кліентаў і партнёраў. Напрыклад, скарыстайцеся сацыяльнымі сеткамі, як Facebook і Instagram, каб звязацца з людзьмі, якія цікавяцца вашай прадукцыяй або бізнесам.

### **\*\*Прыклад рэкрутынг\*\***

Пры разглядзе рэкрутынг у Live On Plus, важна разумець, як правільна прадставіць кампанію. Напрыклад, на платформе WhatsApp вы можаце пачаць размову:

"Добры дзень, [Імя]! Я заўважыў, што вы цікавіцеся [тэмай]. Хацеў бы падзяліцца з вамі інфармацыяй аб магчымасцях у Live On Plus, якія могуць быць вам цікавыя. Ці магу я адправіць вам больш падрабязную інфармацыю?"

### **\*\*Практыка продажаў\*\***

Продажы - гэта важны аспект у сеткавым маркетынгу. Рэкамендуецца выкарыстоўваць асабісты падыход і акцэнтаваць увагу на перавагах прадукцыі. Напрыклад, вы можаце правесці прэзентацыю праз Zoom, дзе пакажыце, як прадукцыя Live On Plus палепшыла ваша жыццё.

### **\*\*Дублікацыя і навучанне\*\***

Каб забяспечыць паспяховае дублікаванне, трэба стварыць структураваную сістэму навучання для новых партнёраў. Гэта можа ўключаць у сябе рэгулярныя вебінары, навучальныя відэа і дакументы з інструкцыямі. Важна, каб кожны новы партнёр разумеў, як правільна выкарыстоўваць гэтыя рэсурсы для росту сваёй сеткі.

### **\*\*Лідэрства і кіраванне міжнароднай камандай\*\***

Лідэрства ў сеткавым маркетынгу патрабуе ўмення матываваць і падтрымліваць вашу каманду. Гэта асабліва важна пры працы з міжнароднымі партнёрамі, дзе неабходна ўлічваць культурныя асаблівасці. Напрыклад, у культурах, дзе важны асабісты кантакт, можа спатрэбіцца больш часу на ўсталяванне даверу.

### **\*\*Памылкі і як іх пазбегнуць\*\***

Адна з распаўсюджаных памылак - гэта спроба хуткага набору вялікай колькасці партнёраў без належнай падрыхтоўкі. Гэта можа прывесці да страты якасці працы і зніжэння матывацыі. Каб гэтага пазбегнуць, засяродзьцеся на паступовай пабудове моцнай і навучанай каманды.

### **\*\*Культура бізнесу на міжнароднай арэне\*\***

Развіццё бізнесу на міжнародным узроўні патрабуе разумення розных культурных традыцый і звычаяў. Напрыклад, у некаторых краінах асабліва ўвага надаецца ветлівасці і формальнасці ў дзелавых адносінах, тады як у іншых можа цаніцца непасрэднасць і адкрытасць.

## **\*\*Практычнае заданне\*\***

1. Стварыце спіс з 20 патэнцыйных кліентаў або партнёраў.
2. Падрыхтуйце прэзентацыю для Zoom, у якой вы распавядаеце пра прадукцыю і магчымасці бізнесу Live On Plus.
3. Прааналізуйце адрозненні ў падыходах да бізнесу ў трох розных краінах і падрыхтуйце стратэгію для кожнай з іх.

## **\*\*Квіз\*\***

1. Які асноўны прынцып сеткавага маркетынгу?
2. Якія асноўныя памылкі пры наборы партнёраў і як іх пазбегнуць?
3. Як культурныя адрозненні ўплываюць на вядзенне бізнесу на міжнародным узроўні?

## **\*\*Рашэнні\*\***

1. Асноўны прынцып - стварэнне сеткі партнёраў, якія прадаюць прадукцыю і прыцягваюць новых удзельнікаў.
2. Памылкі - хуткі набор без падрыхтоўкі; пазбяганне - акцэнт на навучанні і якасці.
3. Адрозненні могуць уплываць на стыль камунікацыі і вядзенне перамоў.