

## **\*\*Módulo 1: Introducción ao Network Marketing en Live On Plus\*\***

### **\*\*Teoría e Práctica do Network Marketing\*\***

O Network Marketing, tamén coñecido como marketing multinivel (MLM), é un modelo de negocio que se basea na venda de produtos ou servizos directamente ao consumidor final a través dunha rede de distribuidores independentes. O obxectivo principal é crear unha rede de vendedores que tamén poidan recrutar a outros, xerando ingresos tanto pola venda dos produtos como pola comisión das vendas realizadas pola súa rede.

En Live On Plus, centramos o noso esforzo non só na venda, senón tamén na expansión da rede de colaboradores. Isto significa que non só debes ser un bo vendedor, senón tamén un líder capaz de inspirar e guiar ao teu equipo.

### **\*\*Exemplo de Network Marketing en Live On Plus\*\***

Imaxina que comezas a traballar con Live On Plus. Primeiro, aprenderás sobre os produtos que ofrecemos, as súas características e beneficios. Logo, comezas a compartir esta información coa túa rede persoal, buscando aqueles interesados en mercar ou en unirse ao equipo.

Un exemplo real sería contactar cun amigo a través de WhatsApp dicindo: "Ola [Nome], recentemente comecei a traballar con Live On Plus, unha empresa que ofrece produtos de alta calidade para o benestar. Gustaríame contarcho máis e ver se estarías interesado en coñecer máis ou mesmo en unirte ao meu equipo."

### **\*\*Estrategias de Crecemento de Rede e Recruiting\*\***

Para facer medrar a túa rede, é crucial establecer conexións auténticas. Non se trata só de convencer a outros para que se unan, senón de atopar persoas que compartan a túa paixón polos produtos e a oportunidade de negocio.

Practica o seguinte diálogo por Zoom cun potencial recruta:

"Boas tardes, [Nome]. Grazas por unirte a esta chamada. Gustaríame explicarche como

funciona Live On Plus e por que creo que sería unha excelente oportunidade para ti. Aquí, non só vendemos produtos, senón que tamén ofrecemos unha plataforma para que ti poidas desenvolver as túas habilidades empresariais e acadar a liberdade financeira."

### **\*\*Venda e Duplicación\*\***

A venda efectiva en Live On Plus implica coñecer profundamente os produtos e saber comunicar os seus beneficios de xeito claro e convincente. A duplicación refírese á capacidade de ensinar ao teu equipo a repetir o teu éxito.

Práctica: Crea un correo electrónico para un cliente potencial explicando un produto específico. Asegúrate de destacar as súas características únicas e como pode beneficiarlle.

### **\*\*Exercicio: Escribe un correo a un cliente potencial\*\***

"Asunto: Descubre os beneficios do noso novo produto estrela

Ola [Nome],

Espero que esteas ben. Quería compartir contigo un produto que creo que podería ser de gran interese para ti. Trátase do [Nome do Produto], deseñado para mellorar [beneficio principal]. Este produto destaca porque [característica única], e moitos dos nosos clientes xa notaron melloras significativas en [resultado esperado].

Se tes algunha dúbida ou queres saber máis, non dubides en contactarme. Encantaríame contarche máis sobre como Live On Plus pode beneficiarche.

Un saúdo,

[O teu Nome]"

### **\*\*Liderado e Xestión de Equipos Internacionais\*\***

Ser un líder en network marketing implica máis que simplemente dirixir; é inspirar, motivar e

apoiar ao teu equipo. Cun equipo internacional, é importante ser consciente das diferenzas culturais e adaptar o teu enfoque segundo o contexto.

Erro Común: Non considerar as diferenzas culturais pode levar a malentendidos. Evítalo investigando sobre as culturas dos membros do teu equipo e adaptando as túas comunicacións. Por exemplo, en certas culturas, pode ser preferible un enfoque máis formal nas comunicacións iniciais.

### **\*\*Cultura de Negocios Internacional\*\***

O entendemento intercultural é fundamental. Aprende a respectar as diferentes prácticas empresariais, como a puntualidade, o estilo de comunicación e as expectativas de relacións profesionais. Un exemplo é a forma en que se realizan as negociacións: en países como Alemaña, a puntualidade e a precisión son altamente valoradas, mentres que en países latinoamericanos, as relacións persoais poden ter un peso máis importante.

### **\*\*Quiz de Repaso\*\***

1. Cal é o obxectivo principal do network marketing?

- Resposta: Crear unha rede de vendedores que tamén poidan recrutar a outros, xerando ingresos pola venda de produtos e comisións.

2. Que é a duplicación no contexto de Live On Plus?

- Resposta: A capacidade de ensinar ao teu equipo a repetir o teu éxito en vendas e recrutamento.

3. Como podes evitar erros comúns en relacións internacionais no teu equipo?

- Resposta: Investigando sobre as culturas dos membros do teu equipo e adaptando as comunicacións para respectar as súas prácticas empresariais.

Ao dominar estes conceptos, estarás mellor preparado para ter éxito en Live On Plus e levar o teu negocio ao seguinte nivel.