

Moduul 1: Sissejuhatus võrguturundusse Live On Plus'i kontekstis

Tere tulemast meie "Võrguturunduse professionaalne kursus Live On Plus'i jaoks" esimesele moodulile. See moodul keskendub võrgustiku kasvule, värbamisele, müügile, dubleerimisele, liidriks olemisele ja rahvusvahelise meeskonna juhtimisele. Vaatame nüüd samm-sammult, kuidas neid elemente tõhusalt rakendada.

Teooria ja praktika süvaanalüüs

Võrguturundus on ärimudel, kus müügi ja turunduse edendamiseks kasutatakse sõltumatute esindajate võrku. Live On Plus'i kontekstis tähendab see, et sa ei müü mitte ainult tooteid ja teenuseid, vaid loote ka meeskonda, kes teeb sama. Edukas võrguturundus nõuab tugevate suhete loomist ja hoidmist, tõhusat suhtlemist ja pidevat õppimist.

Praktikas tähendab see, et alustad omaenda kontaktide loendist, et leida esimesed kliendid ja potentsiaalsed meeskonnaliikmed. Esmalt keskendu oma olemasolevale võrgustikule - sõbrad, perekond, kolleegid. Kutsu nad vestlusele, tutvusta neile Live On Plus'i väärtusi ja tooteid. Järgmiseks sammuks on nende motiveerimine ja toetamine, et nad omakorda saaksid omaenda võrgustikke kasvatada.

Reaalsed näited ja rakendused

Näide 1: Kujutle, et oled Liis ja oled just alustanud Live On Plus'is. Sa tead, et su sõber Marko otsib lisasissetuleku võimalust. Sa võtad temaga ühendust WhatsAppis ja alustate vestlust. Näiteks:

Liis: "Tere, Marko! Kuidas läheb? Olen alustanud uue põneva projektiga Live On Plus'is ja arvasin, et see võiks ka sulle huvi pakkuda. Kas sul oleks huvi kuulata, kuidas saaksid lisatulu teenida?"

Näide 2: Zoom kõne uute liikmetega. Alustage tutvustusega ja seejärel jagage oma ekraani, et näidata Live On Plus'i tooteid ja ärimudelit. Pidage meeles, et kuulamine on sama oluline kui rääkimine.

Harjutused ja viktoriinid

Harjutus 1: Koosta nimekiri 20 inimesest, kellele võiksid Live On Plus'i tutvustada. Mõtle, kuidas saaksid nendega ühendust võtta – kas läbi sotsiaalmeedia, e-posti või telefoni.

Harjutus 2: Kirjuta lühike sõnum, millega tutvustad Live On Plus'i, ning saada see kolmele sõbrale.

Viktoriin: Millised on kolm peamist võrguturunduse komponenti? (Vastus: tooted, meeskond, suhted.)

Dialoogid WhatsAppis, Telegramis, Zoomis, e-posti teel

WhatsApp: "Hei, [nimi], kas oled kuulnud Live On Plus'ist? See on uskumatu võimalus teenida lisatulu ja õppida uusi oskusi. Huvitaks sind sellest rohkem teada saada?"

Telegram: "Tere, [nimi]! Mul on sulle midagi põnevat rääkida. Kas oled kuulnud Live On Plus'ist? See on suurepärane võimalus kasvada ja areneda. Kas sooviksid rohkem infot?"

Zoom: "Tere tulemast meie Live On Plus'i tutvustavale koosolekule. Täna räägime, kuidas saaksid alustada oma teekonda võrguturunduse maailmas. Alustame!"

E-post: "Tere, [nimi]! Loodan, et sul läheb hästi. Soovin sind kutsuda tutvuma Live On Plus'iga – see on fantastiline võimalus kasvatada oma sissetulekut ja arendada uusi oskusi. Kas saaksime korraldada kiire kõne või kohtumise, et sellest rohkem rääkida?"

Levinud vead ja nende vältimine

Viga 1: Liigne surve müügi tegemisel. Lahendus: Keskendu suhete loomisele ja väärtuse pakkumisele, mitte ainult müügile.

Viga 2: Ebapiisav suhtlemine meeskonnaga. Lahendus: Korralda regulaarselt koosolekuid ja

kontrolli, et kõik meeskonnaliikmed tunneksid end toetatuna.

Viga 3: Ebamääraste eesmärkide seadmine. Lahendus: Sea selged ja mõõdetavad eesmärgid ning vaata need regulaarselt üle.

Rahvusvahelise ärikultuuri süvaanalüüs

Kui juhtida rahvusvahelist meeskonda, on oluline mõista erinevate kultuuride eripärasid. Näiteks, kui suhtled Aasia turul, ole teadlik sellest, et ärisuhted põhinevad sageli usaldusel ja pikaajalisel koostööl. Euroopas võib rohkem rõhku panna professionaalsusele ja efektiivsusele.

Kokkuvõtteks, võrguturunduse edu Live On Plus'is sõltub sinu oskusest luua ja säilitada tugevaid suhteid, pakkuda väärtust ning olla pühendunud liider. Kasuta siin õpitut ja alusta kohe – edu ei oota!