

## **\*\*Moduuli 1: Verkostomarkkinoinnin perusteet Live On Plusille\*\***

\*Tervetuloa verkostomarkkinoinnin maailmaan! Tässä moduulissa keskitymme verkoston kasvattamiseen, rekrytointiin, myyntiin, duplikaatioon, johtajuuteen ja kansainvälisen tiimin hallintaan Live On Plus -ympäristössä. Aloitamme perusteista ja etenemme vaihe vaiheelta kattavaan ymmärrykseen.\*

### **\*\*Teoria ja käytäntö\*\***

Verkostomarkkinointi on liiketoimintamalli, jossa yksilöt myyvät tuotteita suoraan kuluttajille ja rakentavat omaa myyntiverkostoaan rekrytoimalla uusia edustajia. Tämä mahdollistaa passiivisten tulojen ansaitsemisen, kun alalinjasi myynti kasvaa.

\*Käytännön esimerkki:\* Kuvittele, että olet osa Live On Plus -tiimiä. Aloitat myymällä yrityksen tuotteita ystäville ja sukulaisillesi. Kun he ovat tyytyväisiä tuotteisiin, he voivat liittyä tiimiisi uusina edustajina. Näin verkostonsi alkaa kasvaa ja saat palkkioita heidän myynnistään.

### **\*\*Esimerkkejä ja harjoituksia\*\***

1. **\*\*Rekrytointi:\*\*** Luodaksesi vahvan verkoston, sinun on osattava rekrytoida. Kirjoita ylös kolme potentiaalista henkilöä, jotka voisivat liittyä tiimiisi. Mieti, mitkä heidän tarpeensa ovat ja miten Live On Plus voi vastata niihin. Harjoittele lyhyttä esittelypuhetta, jossa kerrot liiketoimintamahdollisuudesta.
2. **\*\*Myynti:\*\*** Valitse yksi Live On Plus -tuote ja laadi myyntipuhe. Keskity tuotteen etuihin ja siihen, miten se voi parantaa asiakkaan elämää. Harjoittele puhettasi ystävän tai peilin edessä.
3. **\*\*Duplikaatio:\*\*** Tämä on verkostomarkkinoinnin ydin. Kun rekrytoit uuden edustajan, opeta hänelle samat taidot, joita olet käyttänyt menestyäksesi. Tämä varmistaa, että verkostonsi kasvaa johdonmukaisesti.

### **\*\*Dialogit ja viestintä\*\***

**\*WhatsApp-esimerkki:\***

- Sinä: "Hei [Nimi], ajattelin, että saattaisit olla kiinnostunut liiketoimintamahdollisuudesta, joka voi tuoda lisätuloja. Voinko kertoa lisää?"

**\*Telegram-esimerkki:\***

- Sinä: "Hei tiimi! Muistakaa, että tällä viikolla keskitymme uuden tuotteen lanseeraukseen. Kysykää, jos tarvitsette apua tai ideoita myyntiin."

**\*Zoom-esimerkki:\***

- Sinä: "Tervetuloa tänään Zoom-kokoukseen, jossa käymme läpi parhaita käytäntöjä rekrytointiin. Aloitamme esimerkkidialogilla, jonka voitte soveltaa omaan tyyliinne."

**\*Sähköposti-esimerkki:\***

- Aihe: "Tervetuloa Live On Plus -perheeseen!"

- Sisältö: "Hei [Nimi], olemme innoissamme, että liityit tiimiimme. Tässä on ensiaskeleet, joilla pääset alkuun. Menestystä matkallesi!"

**\*\*Yleiset virheet ja niiden välttäminen\*\***

1. **\*\*Liiallinen painostus:\*\*** Älä painosta potentiaalisia rekrytoitavia liittymään. Keskity kuuntelemaan heidän tarpeitaan ja tarjoa ratkaisuja.
2. **\*\*Epäsäännöllinen viestintä:\*\*** Pidä säännöllinen yhteys tiimiisi ja asiakkaihin. Säännöllinen viestintä auttaa ylläpitämään motivaatiota ja sitoutumista.
3. **\*\*Väärät odotukset:\*\*** Ole realistinen liiketoimintamahdollisuuksien suhteen. Älä lupaa nopeaa rikastumista, vaan keskity pitkäjänteiseen työhön ja kasvuun.

**\*\*Kansainvälisen liiketoimintakulttuurin ymmärtäminen\*\***

Ymmärtäminen, miten kulttuurierot vaikuttavat liiketoimintaan, on tärkeää kansainvälisessä verkostomarkkinoinnissa. Esimerkiksi suomalaisten arvostama rehellisyys ja suoruus voivat erota muiden kulttuurien tavasta käydä liiketoimintaa. Ole tietoinen ja kunnioittava, kun toimit

eri kulttuureista tulevien henkilöiden kanssa.

**\*\*Yhteenveto ja seuraavat askeleet\*\***

Tässä moduulissa opit verkostomarkkinoinnin perusteet ja käytännöt, jotka auttavat sinua menestymään Live On Plus -ympäristössä. Seuraavassa moduulissa syvennymme johtajuustaitoihin ja siihen, miten voit inspiroida tiimiäsi kohti yhteisiä tavoitteita. Muista harjoitella oppimaasi ja soveltaa sitä käytännössä. Onnea matkallesi verkostomarkkinoinnin maailmassa!