

****Network Marketing Profesionalerako Ikastaroa: Live On Plus-en Sare Hazkundera eta Kudeaketa Internazionala****

****1. Teoria eta Praktika****

Network marketing, edo sare marketina, negozio eredua da non banatzaileek produktuak edo zerbitzuak sustatzen dituzten zuzenean kontsumitzaileei, normalean aholkularitzaren edo gomendioen bidez. Live On Plus bezalako enpresetan, honek suposatzen du produktuen ezagutza sakona izatea eta zure sarea modu eraginkorrean zabaltzea.

****Teoria:**** Network marketing-aren oinarria bigarren mailako salmentetan dago. Hau da, zure sarea eraiki behar duzu eta horiek ere produktuak saltzen eta beraien sarea zabaltzen lagundu behar dira. Zenbat eta handiagoa izan zure sarea, orduan eta handiagoak izango dira zure irabaziak.

****Praktika:**** Lehenik eta behin, zure produktuak eta zerbitzuak ezagutu. Ondoren, identifikatu zure xede-publikoa: nor da zure produktua behar duena? Hitz egin ingurukoei eta entzun zer behar duten. Gogoratu, zure helburua ez da soilik saltzea, baizik eta zure produktuen balioa erakustea eta konfiantza sortzea.

****2. Adibide Errealak****

Live On Plus-en, adibidez, zure lehen urratsa inguruko kontaktuei enpresaren onurak azaltzea izan daiteke. Adibidez, "Kaixo Maite, badakizu osasun eta ongizatean interesa duzula. Live On Plus-en produktu berriak ditut zuretzat egokiak izan daitezkeenak. Elkartu gaitezke kafe baten inguruan eta gehiago azalduko dizut."

****3. Ariketak eta Galderak****

- ***Ariketa 1:*** Identifikatu zure sarean potentziala izan dezaketen 10 pertsona eta zerrendatu beraien beharrak.
- ***Ariketa 2:*** Idatzi WhatsApp mezu bat zure produktuak aurkezteko lagun bati.

****Erantzun adibidea:****

- Maite, badakizu beti osasunari buruzko azken berrikuntzak bilatzen ari naizela. Live On Plus-en produktu berri batzuk ezagutu ditut, zuretzat pentsatuak diruditenak. Hitz egin dezakegu?

****4. Elkarrizketa Errealak****

****WhatsApp adibidea:****

- *Zu:* "Kaixo, Markel! Berrikuntza interesgarri bat daukat zuretzat Live On Plus-etik. Noiz hitz egin dezakegu?"

- *Markel:* "Kaixo! Zer da zehazki?"

- *Zu:* "Osasun produktuen lerro berria da, zure bizitza errazteko pentsatuta. Aste honetan elkartu gaitezke hitz egiteko?"

****5. Akats Arruntak eta Hauek Ekiditeko Moduak****

- *Akatsa:* Produktuak gehiegi bultzatzea lehen kontaktuan.

- *Ekiditea:* Lehenik eta behin, entzun eta ulertu bezero potentzialaren beharrak. Eman aholkuak eta laguntza, ez saltzeko presioa.

****6. Nazioarteko Negozio Kultura Sakonduz****

Kultura desberdinek negozioak egiteko modu desberdinak dituzte. Adibidez, Japoniako bezeroekin, garrantzitsua da errespetu eta formalitate handia mantentzea. AEBetan, aldiz, baliteke zuzenagoa izatea eta negozioari buruzko eztabaidak lehenago hastea.

****7. Ondorioak****

Network marketing-eko profesional izateko, ezinbestekoa da produktu eta zerbitzuetan trebetasun sendoak garatzea, baita komunikazio eta harreman eraikuntzan ere. Live On Plus-en, etengabeko ikaskuntza eta sarea hobetzea dira zure arrakastaren giltzarriak. Gogoratu, zure helburua ez da bakarrik produktuak saltzea, baizik eta zure inguruko pertsonei benetako balioa eskaintzea.