

## **\*\*Moduuli 1: Johdatus Network Marketingiin ja Live On Plusiin\*\***

### **\*\*Teoria ja Käytäntö\*\***

Network marketing, tai verkostomarkkinointi, on liiketoimintamalli, jossa myyjät ansaitsevat komissiota sekä omista myynneistään että rekrytoimiensa uusien myyjien myynneistä. Tämä luo monitasoisen myyntiverkoston. Live On Plus on yritys, joka hyödyntää tätä mallia, tarjoten jäsenilleen mahdollisuuden ansaita passiivista tuloa samalla, kun he rakentavat omaa verkostoaan.

Ensiksi, ymmärrämme verkostomarkkinoinnin teorian. Verkostomarkkinointi perustuu henkilökohtaiseen suositukseen ja verkostoitumiseen. Tämä tarkoittaa, että menestyäksesi sinun tulee olla valmis puhumaan tuotteista ja liiketoimintamahdollisuudesta sekä ystävilleesi että tuntemattomille. Live On Plus tarjoaa työkalut ja tuotteet, jotka tekevät tästä prosessista helpompaa.

### **\*\*Esimerkki:\*\***

Ajatellaan, että olet juuri liittynyt Live On Plusiin. Ensimmäinen askeleesi on tutustua tuotteisiin ja liiketoimintamalliin. Kun olet itse vakuuttunut niiden laadusta ja potentiaalista, voit alkaa jakaa kokemuksiasi muiden kanssa. Tämä voi tapahtua esimerkiksi sosiaalisessa mediassa, henkilökohtaisissa tapaamisissa tai verkossa pidettävissä esittelyissä.

### **\*\*Eri vaiheiden yksityiskohtainen selitys:\*\***

1. **\*\*Tuotteiden oppiminen:\*\*** Aloita tutustumalla kaikkiin Live On Plus -tuotteisiin. Käytä niitä itse ja kerää omakohtaisia kokemuksia. Tämä tekee sinusta uskottavan suositellessasi niitä muille.
2. **\*\*Prospektien tunnistaminen:\*\*** Mieti, ketkä voisivat hyötyä tuotteista tai liiketoimintamahdollisuudesta. Tee lista ihmisistä, jotka tunnet, ja mieti, miten voisit lähestyä heitä.

3. **\*\*Kontaktointi:\*\*** Aloita keskustelu potentiaalisten asiakkaiden ja uusien jäsenten kanssa. Esimerkiksi WhatsApp-viestissä voit kirjoittaa: "Hei [nimi], olen aloittanut uuden projektin Live On Plus -yrityksen kanssa, ja ajattelin, että se voisi kiinnostaa sinua. Voisimmeko jutella lisää?"

4. **\*\*Esittely:\*\*** Järjestä tapaaminen, joko kasvotusten tai Zoomin kautta, jossa esittelet tuotteet ja liiketoimintamallin.

5. **\*\*Seuranta:\*\*** Pidä yhteyttä niihin, jotka ovat kiinnostuneita, mutta eivät ole vielä tehneet päätöstä. Kysy heiltä, jos heillä on kysymyksiä tai tarvitsetko lisätietoja.

6. **\*\*Tiimin rakentaminen ja koulutus:\*\*** Kun joku liittyy verkostoosi, varmista, että hän saa tarvittavan koulutuksen ja tuen.

**\*\*Harjoituksia ja Kysymyksiä:\*\***

1. **\*\*Harjoitus:\*\*** Valitse yksi Live On Plus -tuote ja kirjoita siitä kolme hyötyä, jotka voit jakaa potentiaalisten asiakkaiden kanssa.

2. **\*\*Kysymys:\*\*** Mikä on tärkein asia, joka sinun tulee muistaa, kun esittelet liiketoimintamahdollisuutta uudelle henkilölle?

**\*\*Ratkaisut:\*\***

1. **\*\*Harjoituksen ratkaisu:\*\*** Esimerkiksi, jos tuote on lisäravinne, hyötyjä voivat olla: parantaa energiaa, tukee immuunijärjestelmää, helppo käyttää päivittäin.

2. **\*\*Kysymyksen ratkaisu:\*\*** Tärkein asia on olla rehellinen ja avoin. Älä liioittele mahdollisuuksia, vaan keskity realistisiin hyötyihin ja tavoitteisiin.

**\*\*Dialogiesimerkkejä:\*\***

- **\*\*WhatsApp:\*\*** "Hei [nimi], toivottavasti sinulla on hyvä päivä! Olen aloittanut uuden projektin Live On Plussan kanssa ja olen innoissani sen potentiaalista. Olisiko sinulla aikaa keskustella

lisää siitä?"

- **Zoom:** "Kiitos, että käytit aikaa tavataksesi kanssani. Haluan esitellä Live On Plussan tuotteet ja liiketoimintamahdollisuuden, jotka ovat olleet minulle todella hyödyllisiä."

**Yleiset virheet ja niiden välttäminen:**

- **Liiallinen painostus:** Yksi yleisimpiä virheitä on painostaa ihmisiä liittymään tai ostamaan. Tämä voi johtaa negatiivisiin kokemuksiin. Keskity sen sijaan rakentamaan suhteita ja tarjoamaan tietoa.

- **Tietojen puute:** Varmista, että tunnet tuotteet ja liiketoimintamallin hyvin ennen kuin esittelet niitä muille. Tämä lisää uskottavuuttasi.

**Kansainvälinen liiketoimintakulttuuri:**

Kun työskentelet kansainvälisen tiimin kanssa, on tärkeää ymmärtää kulttuurilliset erot. Esimerkiksi, suorapuheisuus voi olla arvostettua joissakin kulttuureissa, kun taas toisissa saatetaan arvostaa hienovaraisempaa lähestymistapaa. Ymmärrä ja kunnioita eri kulttuurien tapoja ja näkemyksiä.

Yhteenvetona, verkostomarkkinointi Live On Plussan kanssa tarjoaa jännittävän mahdollisuuden kehittää liiketoimintaa ja ansaita tuloja. Onnistuminen vaatii kuitenkin sitoutumista, jatkuvaa oppimista ja kykyä rakentaa ja ylläpitää ihmissuhteita.