

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

Benvido ao noso curso profesional de Network Marketing específico para Live On Plus. Neste primeiro módulo, imos explorar os conceptos fundamentais do network marketing, como construír a túa rede, técnicas de recruiting, vendas, duplicación, liderado e a xestión de equipos a nivel internacional. Este módulo está deseñado para aqueles que están a dar os seus primeiros pasos neste campo emocionante. Imos comezar!

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

O network marketing, tamén coñecido como mercadotecnia multinivel (MLM), é un modelo de negocio que se basea na venda directa de produtos ou servizos a través dunha rede de distribuidores independentes. A clave é a creación dunha rede ampla que permita a xeración de ingresos pasivos a través das vendas realizadas polos membros da túa rede.

### **\*\*Exemplos Reais Adaptados a Live On Plus\*\***

Imos ver un exemplo práctico. Supoñamos que te uniches a Live On Plus. O teu obxectivo inicial é compartir os produtos ou servizos cos teus coñecidos. Por exemplo, se Live On Plus ofrece suplementos nutricionais, podes comezar compartindo a túa experiencia persoal cos produtos e como melloraron o teu benestar. Isto crea interese e confianza nos teus contactos.

### **\*\*Como Crecer a Túa Rede: Estratexias de Recruiting\*\***

O recruiting é un elemento esencial no network marketing. Aquí tes un paso-a-paso sinxelo:

1. **\*\*Identificación de Persoas Potenciais\*\***: Elabora unha lista de posibles contactos que poidan estar interesados no teu produto ou na oportunidade de negocio. Pensa en amigos, familiares, e contactos profesionais.
2. **\*\*Primeiro Enfoque\*\***: Usa unha mensaxe amigable e informal para introducirles o produto ou a oportunidade. Un exemplo de mensaxe para WhatsApp podería ser: "Ola [Nome], agardo que esteas ben! Recentemente comecei cunha nova aventura con Live On Plus que está a

mellorar a miña saúde e finanzas. Gustaríache saber máis?"

3. **\*\*Presentación Formal\*\***: Se o contacto mostra interese, organiza unha chamada por Zoom ou unha reunión presencial para presentarlles o negocio de forma máis detallada. Emprega diapositivas ou vídeos de Live On Plus para dar unha presentación profesional.

4. **\*\*Seguimento\*\***: Envía un correo electrónico ou mensaxe de agradecemento despois da presentación e responde a calquera dúbida que poidan ter.

### **\*\*Venda Efectiva dos Produtos de Live On Plus\*\***

Para ser un vendedor efectivo, debes coñecer profundamente os produtos que ofreces. Estuda os beneficios, ingredientes e testemuños de clientes satisfeitos. Cando te reúnas cun cliente potencial, escoita as súas necesidades e ofrece solucións específicas que os produtos de Live On Plus poden proporcionar.

### **\*\*A Importancia da Duplicación\*\***

A duplicación é o proceso polo cal os membros da túa rede aprenden e replican as túas accións exitosas. Isto é fundamental para crear unha rede sustentable. Asegúrate de proporcionar formación continua e ferramentas aos teus recrutados para que poidan replicar as túas estratexias de venda e recruiting.

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

Como líder, o teu papel é inspirar e guiar ao teu equipo cara ao éxito. Fomenta unha comunicación aberta e regular a través de plataformas como Telegram ou Zoom. Comparte logros, recoñece o esforzo e motiva aos teus membros a alcanzar os seus obxectivos.

### **\*\*Erros Comúns e Como Evitalos\*\***

1. **\*\*Sobrecargar aos Novos Recrutados\*\***: Non abrumes aos novos membros con demasiada información ao principio. Introduce gradualmente os conceptos e ferramentas necesarias.

2. **\*\*Falta de Seguimento\*\***: Non seguir aos teus contactos potenciais pode levar á perda de oportunidades. Usa recordatorios e notas para xestionar o seguimento de forma eficaz.

3. **\*\*Non Adaptarse ás Diferenzas Culturais\*\***: Cando traballas con equipos internacionais, é importante ser consciente das diferenzas culturais e adaptar o teu estilo de comunicación en consecuencia.

### **\*\*Exercicio Práctico\*\***

Imos practicar cun exercicio de role-play. Supón que estás enviando unha mensaxe de presentación a un contacto potencial:

1. Escribe un borrador da túa mensaxe inicial para un contacto en WhatsApp.
2. Redacta unha lista de posibles preguntas que o contacto poida ter e as túas respostas.

### **\*\*Solucións ao Exercicio\*\***

1. Mensaxe de WhatsApp: "Ola [Nome], espero que esteas tendo un gran día! Quería compartir contigo unha oportunidade que me ten emocionado. Estou traballando con Live On Plus, unha compañía que ofrece produtos excelentes para o benestar. Estarías interesado en saber máis?"

2. Preguntas e Respostas:

- Pregunta: "Que é Live On Plus?"

Resposta: "Live On Plus é unha empresa que ofrece produtos de saúde e benestar de alta calidade. A súa misión é mellorar a vida das persoas a través de solucións naturais."

- Pregunta: "Como funciona o negocio?"

Resposta: "O negocio funciona a través de vendas directas e a creación dunha rede de distribuidores que tamén poden beneficiarse a través de comisións sobre as vendas que realicen."

Ao completar este módulo, deberías ter unha comprensión sólida dos fundamentos do network marketing e como aplicalos especificamente a Live On Plus. No seguinte módulo,

profundizaremos nas estratexias avanzadas de marketing e como optimizar o teu rendemento.  
¡Adiante!