

****Modul 1: Introduktion till Network Marketing för Live On Plus****

****Teori och praktik i Network Marketing****

Network marketing, eller nätverksmarknadsföring, är en affärsmodell där företag säljer produkter direkt till konsumenter genom ett nätverk av oberoende distributörer. Live On Plus är ett företag som använder denna modell för att nå ut till en bredare kundbas. I denna modul kommer vi att utforska de grundläggande principerna för nätverksmarknadsföring och hur du kan tillämpa dem för att bygga och växa ditt eget team.

****Vad är nätverksmarknadsföring?****

Nätverksmarknadsföring kombinerar direkta försäljningsstrategier med rekrytering av andra distributörer för att skapa och utöka ett försäljningsnätverk. Här är de viktigaste komponenterna:

1. ****Försäljning av produkter:**** Som distributör säljer du produkter direkt till konsumenter. Det är viktigt att förstå och tro på de produkter du säljer, eftersom detta bygger trovärdighet och förtroende bland dina kunder.
2. ****Rekrytering och teambyggande:**** Utöver att sälja produkter rekryterar du också nya distributörer till ditt team. Dessa individer kallas ofta för "downline", och du tjänar provision på deras försäljning.
3. ****Duplicering:**** Detta är en kritisk komponent i nätverksmarknadsföring. Duplicering innebär att lära dina rekryterade distributörer hur de effektivt kan sälja och rekrytera, precis som du gör. Det är genom duplicering som du kan växa ditt nätverk exponentiellt.

****Exempel från verkligheten med Live On Plus****

Låt oss säga att du har gått med i Live On Plus och börjat sälja deras hälsoprodukter. Du börjar med att fokusera på att förstå produkterna och deras fördelar. Du kan skapa en lista över potentiella kunder och börja kontakta dem via e-post eller sociala medier för att presentera

produkterna och deras fördelar.

När du har byggt upp en kundbas kan du börja tänka på att rekrytera andra som också kan bli distributörer. Du kan till exempel använda sociala medier för att hitta människor som är intresserade av hälsa och wellness och bjuda in dem till ett webinarium där du förklarar affärsmöjligheterna med Live On Plus.

****Ett praktiskt exempel på rekrytering via WhatsApp:****

Du: Hej Anna! Jag hoppas allt är bra med dig. Jag har nyligen börjat arbeta med ett fantastiskt företag som heter Live On Plus, och jag tror att du skulle passa perfekt för det. Vi erbjuder högkvalitativa hälsoprodukter och det finns en stor möjlighet att bygga ditt eget team och tjäna extra inkomst. Vill du veta mer?

Anna: Hej! Det låter intressant. Berätta gärna mer!

Du: Absolut! Vi kan till och med ta ett kort Zoom-samtal om du vill, så förklarar jag allt i detalj och svarar på alla dina frågor. När skulle det passa dig?

****Vanliga misstag och hur man undviker dem****

- ****Överdriva produktens fördelar:**** För att bygga förtroende är ärlighet avgörande. Överdriv inte vad produkterna kan göra. Var alltid transparent med deras fördelar och begränsningar.

- ****Ignorera uppföljning:**** Uppföljning är avgörande. Många försäljningar går förlorade för att distributörer inte följer upp med potentiella kunder eller rekryter.

- ****Brist på träning och stöd:**** När du rekryterar nya teammedlemmar, se till att ge dem ordentlig träning och stöd. Utan detta kan de bli frustrerade och ge upp.

****Internationell affärskultur****

Att förstå och respektera olika affärskulturer är viktigt, särskilt när du arbetar internationellt.

Här är några insikter:

- **Kommunikationsstil:** I vissa kulturer kan direkt kommunikation ses som oförsämd, medan den i andra ses som ärlig och effektiv. Anpassa din stil beroende på vem du pratar med.
- **Affärsetikett:** I länder som Japan är det viktigt att utbyta visitkort på ett respektfullt sätt och att alltid använda båda händerna. Var medveten om sådana detaljer när du interagerar med internationella teammedlemmar.
- **Tidsuppfattning:** Vissa kulturer, som den svenska, värdesätter punktlighet högt, medan andra kan ha en mer avslappnad inställning till tid.

Övningar och quiz

1. **Övning:** Skapa en lista över 10 potentiella kunder och skriv en kort presentation som du kan använda för att kontakta dem.
2. **Quizfråga:** Vad är den viktigaste aspekten av duplicering i nätverksmarknadsföring?
 - A) Att sälja fler produkter själv
 - B) Att lära dina teammedlemmar att sälja och rekrytera
 - C) Att rekrytera så många människor som möjligt utan träning

Svar: B) Att lära dina teammedlemmar att sälja och rekrytera

Genom att förstå och tillämpa dessa principer kan du börja bygga en framgångsrik verksamhet med Live On Plus. Fortsätt till nästa modul för att fördjupa din kunskap och dina färdigheter inom nätverksmarknadsföring.