

# Coaching -tipuri de Marketing in structura noastră

GIULIA MARKSTEINER

# Network Marketing

**În structura noastră noi  
folosim 4 feluri de marketing:**

1. MARKETING RELATIONAL
2. MARKETING DE VANZARI
3. NEURO-MARKETING
4. MARKETING DIGITAL



*Daily*  
REMINDER

REȚINE CA, INCLUSIV ÎN ACEST  
MOMENT ÎȚI CONSTRUIEȘTI  
VIITORUL!

Me and a Part of my TEAM



*-Romania & Germania-*  
**RG**  
NETWORK  
TEAMWORK

# Marketing Relaționat

Marketingul relaționat în cazul construirii unei rețele de consultanți implică dezvoltarea și menținerea relațiilor cu aceștia într-un mod care să le ofere valoare și să le stimuleze implicarea și loialitatea. Liderii se concentrează pe stabilirea unei comunicări eficiente, oferirea de resurse și suport adecvat pentru membrii echipei și dezvoltarea unor programe de recompensare și recunoaștere pentru performanțe excelente.

Marketingul relaționat este o strategie prin care consultantii își concentrează eforturile pe construirea și menținerea relațiilor durabile și valoroase cu clienții lor. Aceasta implică înțelegerea nevoilor și preferințelor clienților, comunicarea constantă cu aceștia și oferirea de valoare în mod continuu pentru a construi loialitate și a genera vânzări repetate.

# Marketing de Vânzări

Marketingul de vânzări este o abordare strategică prin care companiile își concentrează eforturile pe promovarea și vânzarea produselor sau serviciilor lor. Aceasta implică utilizarea diverselor tehnici și tactici de marketing pentru a atrage clienți potențiali, a-i converti în clienți efectivi și a stimula achizițiile repetate. Scopul principal al marketingului de vânzări este creșterea vânzărilor și a profitabilității pe termen scurt.

Exemplu:

- promotii si reduceri
- vanzarile personale( personalizate)
- promovarea pe un site/ pagina/ magazin online
- organizarea de evenimente
- recomandări
- parteneriate și colaborari (saloane/ restaurante )

*scrie un micros de vanzari*

# Neuro-marketing

În cazul formării unei rețele de consultanți, neuromarketingul poate fi folosit pentru a înțelege mai bine nevoile și motivațiile acestor colaboratori precum și pentru a le influența comportamentul și implicarea în rețea. Exemple de întrebări sau abordări bazate pe neuromarketing ar putea include:

“-Ce ți-a plăcut cel mai mult?”

“-Pe o scară de la 1-10 (1-nu mi se potrivește,10-afacerea este ceea ce am nevoie) unde va aflați?”

“Daca eu aș....ai vrea să...?”(Dacă eu iti trimit prezentarea oportunității în format PDF ai vrea să o citești?)

VEZI MODULUL 4

Prin aplicarea principiilor neuromarketingului în formarea unei rețele, liderii pot obține o înțelegere mai profundă a nevoilor și comportamentului acestora.

# Marketing Digital

Marketingul digital folosește tehnologia digitală pentru a ajunge la audiența țintă în mod eficient și măsurabil.

Promovare platforme: **Facebook, Instagram, TikTok**, etc

Inteligența artificială: **ChatGPT** (întrebări, informații, traduceri, sfaturi, rețele (la uleiuri de exemplu), etc) și **Bing** (creator de imagini).

Platforme de învățare: **Dropbox și Zoom** (pentru Coaching)

Workshop: **Canva, CapCut**, etc

Comunicare: **WhatsApp și Telegram**



Telegram



Dropbox

"Împreună suntem mai mult decât suma părților noastre individuale. Prin colaborare și susținere reciprocă, putem atinge înălțimi pe care nu le-am putea atinge singuri. Să lucrăm împreună pentru a ne susține și motiva, pentru că succesul nostru colectiv este rezultatul eforturilor noastre comune."

*Giulia Marksteiner*

# Postări zilnice pentru un conținut de calitate

## Monday Motivation

Reel, postări motivaționale pentru început de săptămână.  
Folosiți #-uri potrivite pentru creșterea vizibilității, exemplu:  
#IncepeSaptamanaCuZambet  
#MotivatiaDeLuni #DozaDeMotivatie  
#MotivatieZilnica

## Feedback Wednesday

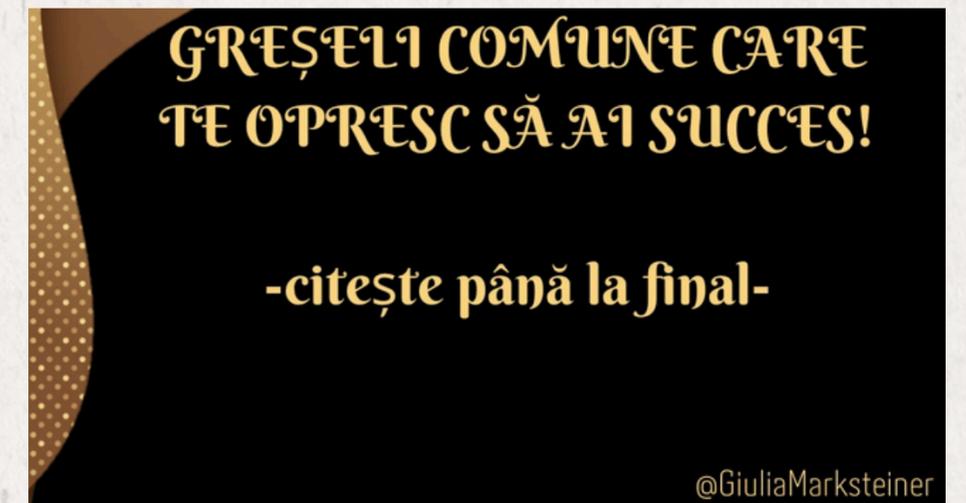
Postează recenziile clienților, rezultatele lor sau părerea echipei despre tine și ceea ce le transmiți (cu acordul lor desigur)  
Poti programa 2 postări de genul in ziua aceasta.  
Nu uita de #-urile potrivite.

## Educational Tuesday

Informații interesante sau sfaturi educaționale privind domeniul tău de activitate. Exemplu: povestești despre Network Marketing sau cum să îți crească vizibilitatea în online, cum să se prezinte "soft"-delicat pe rețele. Nu uita să folosești # (la alegerea ta).

## Question Thursday

Postări educative cu întrebări la final(CTA), sondaje de alegere( puteți face referire la game, ingresinete, etc , dar și simple(ex:" ce preferi CocaCola sau Pepsi?" -explică puțin efectul acestor băuturi)  
Nu uita să pui #-urile potrivite (ajută-te de ChatGPT).



# Postări zilnice pentru un conținut de calitate

## News Friday

Postează anunțuri cu ofertele noi sau lansările de produse.

Arata cum pregătești o comandă, probele de testare, cum despachetezi o comanda, etc.

Nu uita sa folosești #-uri potrivite.

## Saturday Growth

Ziua perfectă pentru postările de dezvoltare personală, de postări cu afirmații pozitive, de spiritualitate, multumiri de recunoștință, etc.

Nu uita să folosești #-uri potrivite.

## Family Fun Sunday

Este o zi liberă și amuzantă iar ca postări m-aș axa pe familie, prieteni, timp liber, distracție, evenimente, etc  
Nu uita să folosești #-uri potrivite.

**Posteaza zilnic 3-5 Story-uri despre orice (de la produse la vești noi sau imagini inspiraționale).**







Începe acum să  
muncești la visele  
tale...pentru a nu te  
angaja altul să  
muncești la ale lui!

*-Romania & Germania-*  
**R&G**  
NETWORK  
TEAMWORK

Giulia Marksteiner – Founder of R&G