

بازاریابی شبکه‌ای یا دسیسه‌های هرمی؟

هر گِردی، گِردو نیست!

آیا شما هم جزو آن گروهی هستید که بازاریابی شبکه‌ای را معادل با شرکت‌های هرمی می‌دهند و در مقابل پیشنهاد برای پیوستن به این کار اصطلاحاً؛ دم به تله نمی‌دهید و زرنگی می‌کنید؟!

به گزارش خبر، سمیه ملک مشاور سلامت و نتورکر در یادداشتی ارسالی به پایگاه خبری گزارش خبردر خصوص بازاریابی شبکه‌ای یا دسیسه‌های هرمی گفته است؛

آیا شما هم جزو آن گروهی هستید که بازاریابی شبکه‌ای را معادل با شرکت‌های هرمی می‌دهند و در مقابل پیشنهاد برای پیوستن به این کار اصطلاحاً؛ دم به تله نمی‌دهید و زرنگی می‌کنید؟!

در واقع باید به شما برای این‌که توانایی «نه» گفتن دارید، آفرین گفت. این‌کار از هر کسی برنمی‌آید و مهارت بزرگی در زندگی است، اما در واقع شما به چه چیزی نه گفته‌اید؟

از بازاریابی شبکه‌ای چه می‌دانید؟ از شرکت‌های هرمی چطور؟

طبق بیانیه‌ی وزارت بازرگانی، بازاریابی شبکه‌ای کسب‌وکاری کاملاً قانونی و شفاف است. این وزارتخانه با ابلاغ قوانین و مقرراتی فعالیت در بازاریابی شبکه‌ای، مرز بین این حوزه با فعالیت‌های شرکت‌های هرمی را مشخص کرد.

مجوزها و قوانین و مقررات

بازاریابی شبکه‌ای در کشور به صورت مستقیم زیر نظر وزارت صنعت، معدن و تجارت است، از طرف کمیته‌ای منتخب به نام کمیته نظارت بر فعالیت بازاریابی شبکه‌ای اداره می‌شود و تمامی دستورالعمل‌های موجود توسط این کمیته تدوین شده و نظارت بر حسن اجرای آن هم برعهده‌ی این کمیته است.

اگر با بازاریابی شبکه‌ای و تفاوت‌های آن با شرکت‌های هرمی آشنا نیستید، با ما در مطالعه‌ی این مطلب همراه شوید.

بازاریابی شبکه‌ای یا «نتورک مارکتینگ» نوعی شیوه‌ی فروش است که یک شرکت محصولات خود را بدون تبلیغات و بدون واسطه به فروش می‌رساند و مشتری‌ها پس از خرید می‌توانند برای این محصولات بازاریابی کنند و سود ببرند. در واقع این شرکت‌ها با حذف واسطه‌های مختلف از کارخانه تا مشتری نهایی و البته حذف هزینه‌های کلان تبلیغاتی، محصولات خود را می‌فروشند و ضمن کسب درآمد، سود حاصل را بین توزیع‌کنندگان تقسیم می‌کند و طرفین از منفعت مالی برخوردار می‌شوند.

درآمد در بازاریابی شبکه‌ای هم در ازای فروش مستقیم کالا و هم در ازای فروش از طریق زیرمجموعه کسب می‌شود. یک نماینده فروش علاوه بر جذب مشتریان، آموزش توزیع‌کنندگان جدید را در جهت جذب مشتریان برعهده دارد.

هدف شرکت‌ها و تولیدکنندگان، فروش و کسب درآمد است در غیر این‌صورت تمامی مراحل تا قبل از فروش، فقط تحمیل هزینه است.

تفاوت بین دسیسه‌های هرمی و بازاریابی شبکه‌ای:

فرق بزرگ بین دسیسه‌های هرمی و بازاریابی شبکه‌ای در نحوه‌ی عملکرد است. هدف اصلی شرکت‌های هرمی این است که پول شما را به دست بیاورند و سپس از شما برای استخدام سایر مکنده‌ها (افراد) استفاده کنند.

این در حالی است که هدف کلی بازاریابی شبکه‌ای، جابجایی محصول است. بر طبق نظریه mml marketing ، هرچه شبکه‌ی توزیع‌کنندگان بیشتر باشد، محصول بیشتری به فروش می‌رسد.

در واقع بازاریابی شبکه‌ای، فرآیندی است که تمامی شرکت‌هایی که محصولات و خدماتی را تولید و ارائه می‌کنند، انجام می‌دهند. در فروش سنتی هم، فروش از طریق یک تیم فروش و بازاریابی انجام می‌شود.

در کسب‌وکار سنتی، یک شرکت شامل مدیرعامل، مدیران ، مدیر اجرایی و تیم فروش است. چارت یا ساختار سازمانی این شرکت‌ها مشابه تصویر زیر است. (شبهه به یک هرم)

آن‌چه هرمی بودن یک مجموعه را یا سازمان را تعیین می‌کند، نه شکل آن، بلکه نحوه‌ی عملکرد آن است.

دکتر «دین بلک» هرم را این‌گونه تعریف می‌کند: از دیدگاهی هر سازمان یا مجموعه‌ای که کالا و خدمات توزیع می‌کند، در نهایت ساختاری به شکل هرم خواهد داشت.»

در شرکت‌های هرمی هیچ‌گونه محصولات یا خدمات قانونی از سوی شرکت ارائه نمی‌شود. در دسیسه‌های هرمی پورسانت‌ها و پاداش الزاماً از مجموع پول‌های شرکت‌کنندگان تأمین می‌شود. در واقع درآمد شرکت‌های هرمی از ورود و افزایش افراد جدید تأمین می‌شود و نه کار دیگری!

در شرکت‌های هرمی، تحت هیچ شرایطی ممکن نیست فردی که پس از شما وارد این کار می‌شود، درآمدی بیشتر از شما داشته باشد. اما در بازاریابی شبکه‌ای، توزیع‌کنندگان بر حسب تلاش و فروش بیشتر، می‌توانند به درآمد بیشتری دست پیدا کنند.

چگونگی فعالیت در یک شرکت بازاریابی شبکه‌ای

فرض کنید من فعالیت در یکی از شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای را انتخاب کرده‌ام. ابتدا در شرکت ثبت‌نام می‌کنم. ثبت نام در این شرکت‌ها رایگان است و هزینه‌ای را تحمیل نمی‌کند و با دریافت یک کدصنفی که از سوی وزارت صمت به من اختصاص می‌یابد و پس از طی دوره‌های آموزشی، می‌توانم فعالیت خود را آغاز کنم. من به عنوان یک نماینده‌ی فروش و توزیع‌کننده مشغول به کار شده‌ام. در حین فروش محصولات شرکت به مشتریان و با توجه به عدم محدودیت در جذب نماینده فروش و توزیع‌کننده، تیم فروش خود را شکل می‌دهم.

بد نیست بدانید که شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای به نمایندگان فروش خود حقوق ثابت پرداخت نمی‌کنند و تنها پورسانت فروش از سوی شرکت به افراد پرداخت می‌شود؛ بنابراین با افزایش اعضای تیم فروش و آموزش آن‌ها می‌توانم درآمد بیشتری کسب نمایم، چرا که با افزایش حجم فروش (فروش شخصی و تیم فروش) پورسانت بیشتری از سوی شرکت دریافت می‌کنم. این فرآیند برای تمامی اعضای تیم فروش من قابل انجام و تکرار است و آن‌ها هم پس از مدتی می‌توانند در جایگاه درآمدی من قرار بگیرند.

این نکته حائز اهمیت است، در صورتی که من هیچ‌گونه فعالیتی نداشته باشم، درآمدی هم نخواهم داشت. این یکی از تفاوت‌های اصلی و وجه تمایز بازاریابی شبکه‌ای و شرکت‌های هرمی است که صرفاً با ورود افراد جدید فرد می‌توانست به درآمد برسد!

با توجه به دستورالعمل کمیته نظارت بر بازاریابی شبکه‌ای، هر کسی خود باید فعالیت داشته باشد و صرفاً نمی‌تواند بدون داشتن فعالیت از دست‌رنج دیگران بهره‌مند شود.

برای اطلاعات بیشتر می‌توانید به وب‌سایت ایران هشدار مراجعه کنید تا اطلاعات شما در این زمینه همیشه به‌روز باشد. شاید این‌بار وقتی چنین پیشنهاد منحصر به فردی را دریافت کردید، به جای نه، با اراده بگویید: بله! و کسب‌وکار خودتان را راه بیندازید.

برای شروع آماده‌اید؟