

بازاریابی شبکه ای چگونه کار میکند و چرا انقدر جذاب است

بازاریابی شبکه ای یا نتورک مارکتینگ یک تجارت بزرگ است. بازاریابی شبکه سیستمی برای فروش کالا یا خدمات از طریق شبکه توزیع کنندگان است. بازاریابی شبکه ای همچنین به بازاریابی چندسطحی یا فروش مستقیم نیز معروف است.

سیستم بازاریابی شبکه ای به چه صورت کار میکند؟

سیستم بازاریابی شبکه ای از طریق معرفی به افراد جدید کار میکند، از شما دعوت میشود که به عنوان یک توزیع کننده یا مشاور ثبت نام کنید، گاهی اوقات از طریق توزیع کننده دیگر و گاهی اوقات از طریق جلسه های تبلیغاتی شرکت. اگر تصمیم بگیرید که در یک شرکت بازاریابی شبکه ای توزیع کننده شوید، میتوانید هم با فروش محصولات و هم از طریق جذب توزیع کنندگان جدید، با دریافت بخشی از درآمد آنها کسب درآمد کنید.

توزیع کنندگانی که از طریق شما ثبت نام میکنند زیرمجموعه های شما نامیده میشوند و توزیع کننده ای که شما را در ابتدا معرفی کرده بالاسری یا آپلاین شما و هر کسی که از او بالاتر باشد زنجیره اتصال شما نامیده میشود. **تمام توزیع کنندگانی که افراد جدید را به شرکت معرفی میکنند وظیفه دارند که آموزش های مناسب آن فرد را در زمان مناسب به او انتقال دهند.**

آیا به بازاریابی شبکه ای علاقه دارید؟ پس بخوانید که چرا بازاریابی شبکه ای یک فرصت تجاری فوق العاده است.

سه کمپانی بزرگ بازاریابی شبکه ای

کمپانی Avon در سال ۱۹۸۶ تاسیس شد، این شرکت سالانه ۱۱.۳ میلیارد دلار فروش و بیش از ۶۰۵ میلیون نفر بازاریابی دارد. این کمپانی محصولات مختلف زیبایی، جواهرات و پوشاک مد را به بازار جهانی عرضه میکند.

کمپانی Amway در سال ۱۹۵۹ تاسیس شد، این شرکت سالانه ۱۰.۹ میلیارد دلار فروش و بیش از ۳ میلیون نفر بازاریاب دارد و محصولات آرایشی، بهداشتی و سلامتی و مواد غذایی و نوشیدنی را به بازار جهانی عرضه میکند.

کمپانی Herbalife در سال ۱۹۸۰ تاسیس شد، این شرکت سالانه ۴۰۸ میلیارد دلار فروش و بیش از ۲۰۷ میلیون نفر بازاریاب دارد و محصولاتی از قبیل لوازم آرایشی، وسایل مراقبت شخصی و مکمل های غذایی را به بازار جهانی عرضه میکند. در سال ۲۰۱۶ پس از تحقیقات فراوان FBI نتوانست شواهد و مدارک کافی برای اثبات کلاهبرداری این شرکت پیدا کند لذا این شرکت نیز از لیست کسب و کارهای کلاهبردار حذف شد و به فعالیت قانونی خود ادامه داد.

این سه کمپانی را میتوان **به نوک قله یک کوه یخ غول پیکر** تشبیه کرد که فقط در **سطح آب خود نمایی میکند**. طبق اعلام انجمن فروش مستقیم در سال ۲۰۱۶ در ایالات متحده بیش از ۲۰ میلیون و ۵۰۰ هزار نفر به فروش مستقیم مشغول هستند که مجموع فروش آنها معادل ۳۵۰۵۴ میلیارد دلار بوده است. بیش از ۷۴ درصد مردم آمریکا کالا و خدمات خود را از طریق بازاریابی شبکه ای خریداری کرده اند.

طبق آمار انجمن فروش مستقیم فروش در بازاریابی شبکه ای در سطح جهان در سال ۲۰۱۷ معادل ۱۸۹۰۶۴۱ میلیارد دلار برآورد شده است. ایالات متحده و چین دو بازار برتر جهانی در این زمینه هستند که ۱۸٪ از سهم این بازار را در اختیار دارند و پس از آن آلمان و کره هرکدام سهم ۹٪ و ژاپن ۸٪ و سپس برزیل ۶٪ را به خود اختصاص داده اند.

چرا بازاریابی چند سطحی اینقدر محبوب است؟

احتمالا به این دلیل است که بیشتر برنامه های بازاریابی شبکه ای با وعده کسب درآمد آسان از طریق مصرف و فروش کالای مورد استفاده معرفی میشوند، **هیچ محدودیتی برای کسب درآمد وجود ندارد** و اگر سخت تر کار کنید میتوانید از فروش زیرمجموعه های خود نیز درآمدهای بسیار زیادی داشته باشید.

نکته مهم تر این است که **شروع کار در این تجارت بسیار کم هزینه تر از یک تجارت شخصی است و برای تبدیل شدن به یک توزیع کننده فقط کافی است که محصولات مصرفی خود و افراد خانواده تان را از این شرکت ها خریداری کنید**.

به علاوه بسیاری از برنامه های بازاریابی شبکه ای با تخصیص جوایز جذاب به توزیع کنندگان ساخته میشوند، به عنوان مثال نمایندگان Avon میتوانند در تعطیلات، سفرهای رایگان داشته باشند و کمپانی Amway هر ماه جوایز نقدی ارائه میدهد.

چقدر شانس کسب درآمد در بازاریابی شبکه ای وجود دارد؟

طبق قانون کلی ۲۰،۸۰ تقریباً از هر ۱۰۰ نفر در بازاریابی شبکه ای ۸۰ نفر قبل از رسیدن به درآمد، کار را رها میکنند، ۱۶ نفر به درآمد مناسب برای گذران زندگی میرسند و فقط ۴ نفر به درآمدهای چند ده میلیونی و از هر ۳۰۰ نفر که به بازاریابی چند سطحی می پیوندند فقط یک نفر به درآمد های چند صد میلیونی دست می یابد .

به گفته جان تیلور در کتاب حقیقت های بازاریابی شبکه ای، تقریباً از هر ۱۰۰۰ نفر فقط ۳ نفر به درآمد های فوق العاده دست می یابند، که این آمار هم تقریباً با قانون ۲۰،۸۰ برابری میکند.

این موضوع به دلیل ویژگی پرداخت پورسانت در ازای فروش در برنامه های بازاریابی شبکه ای است. شما به عنوان یک توزیع کننده باید مبلغ مشخصی از محصولات را بخرید و بفروشید تا بتوانید واجد شرایط دریافت پورسانت باشید و همچنین برای رفتن به سطح بالاتر درآمدی در برنامه های پرداخت شرکت (که معمولاً به آن درجه پیشرفت نیز میگویند) باید کتاب ها و سمینارهای آموزشی را که احساس میکنید به پیشرفتتان کمک میکند یا بالاسری هایتان پیشنهاد میدهند را با هزینه شخصی خریداری کنید.

آیا بازاریابی شبکه ای قانونی است؟

برنامه های بازاریابی شبکه ای در ایران کاملاً قانونی بوده و توسط وزارت صنعت و معدن و تجارت دارای مجوز است، توسط کمیته نظارت بر بازاریابی شبکه ای کنترل میشود و به علاوه برای اطمینان خاطر بازاریابان و مشتری ها نیز سایت های بازاریابی شبکه ای موظف هستند که برای دریافت مجوز بازاریابی شبکه ای، نماد اعتماد الکترونیک را در سایت خود درج نمایند.

اما اگر میخواهید فعالیت خود را با یک کمپانی بازاریابی شبکه ای آغاز کنید توصیه میکنیم که قبل از تصمیم نهایی حتما در مورد فعالیت قانونی و سابقه کار شرکت بررسی های لازم را انجام دهید زیرا بسیاری از شرکت های بازاریابی شبکه ای که امروزه در ایران معرفی میشوند مجوزهای قانونی برای فعالیت را ندارند.