



مصاحبه با آقای حبیب زاده مدیر عامل شرکت آویژه سگال

لینک مقاله: <https://mlmarketing.ir/?p=1878>

نویسنده مقاله: سجاد صفری

تاریخ انتشار مقاله: ۱۳۹۴/۰۱/۲۰

شرکت آویژه سگال به مدیریت آقای حبیب زاده و آدرس وب سایت www.asnm.ir و با محصولات از قبیل مواد غذایی و خشکیار، انواع نوشیدنی، انواع ماکارونی و انواع کنسرو در تاریخ ۹۱/۳/۱۰ مجوز فعالیت خود را دریافت کرده است. آدرس دفتر مرکزی این شرکت؛ تهران، خیابان مطهری، خیابان کوه نور، کوچه هفتم، پلاک ۱، طبقه هشتم واحد ۸۳ می باشد. همچنین این شرکت تا تاریخ ۹۳/۳/۱۰ دارای مجوز فعالیت می باشد

در ادامه شما را به خواندن مصاحبه سایت mlmbook با آقای حبیب زاده مدیرعامل این شرکت، در مورد بازاریابی شبکه ای و وضعیت شرکت دعوت می کنیم.

سوال: لطفا مقداری از تجربه خود را در زمینه تجارت و بازاریابی بیان نمایید.

با سلام و عرض خسته نباشید. اگر بخواهید که پاسخ کوتاهی به شما بدهم باید بگویم که نه من و نه کلیه سهامداران این شرکت تجربه عملی و میدانی در زمینه بازاریابی نداشته ایم به طور کل کلیه سبقه ما در زمینه بازاریابی شبکه ای تحقیقاتی و پژوهشی بوده است و از آنجا که پیش از این امکان فعالیت قانونی برای بازاریابی شبکه ای وجود نداشته است به طور قطع امکان فعالیت در بازاریابی شبکه ای نیز برای ما فراهم نبوده است.

اما از آنجا که سهام داران این شرکت قائل به اجرای تخصصی امور هستند، در زمینه مدیریت یک سازمان فروش و بازاریابی مهارت های لازم را در خود دیده و با به کار گیری از مشاورین مناسب خود را آماده مدیریت یک شرکت بازاریابی شبکه ای نموده اند. در کل تجربه عملی و میدانی خیر ولی تجربه مدیریتی سازمانی بله!

سوال: آیا سابقه فعالیت تجاری داشته اید؟

هر سه سهام دار این شرکت مهندس عمران هستند. به اعتقاد ما تجارت و بازاریابی یعنی راه حلی برای فروش یک ایده. از این منظر تمامی افرادی که در زمینه فروش یک ایده گام بردارند در حال بازاریابی هستند. لذا ما پیش از این فعالیت فراوانی در جهت بازاریابی ایده های خود انجام داده ایم. ولی به معنای عام کلمه که بازاریابی را تنها فروش یک کالا بدانند خیر. تاکنون دست به چنین تجارتی نزده ایم. اما علاقه فراوان ما به این نوع از تجارت پس از اعلام مرکز امور انصاف ما را به سمت دریافت مجوز بازاریابی شبکه ای سوق داد.

سوال: مدرک تحصیلی خود را بفرمایید؟

من کارشناس ارشد عمران فارغ التحصیل از دانشگاه صنعتی شریف در سال ۸۴ هستم.

سوال: هدف شما از تاسیس شرکت آویژه سگال و فروش محصولات و جذب بازاریابان و فعالیت در این زمینه چیست؟

ما با بررسی های فراوان متوجه شدیم که یکی از شاخه های بکری که در آن امکان سرمایه گذاری فکری و مادی فراوان وجود دارد و در آن

فرصت های فراوان مادی و معنوی زیادی دیده می شود و چیزی که در دنیا از آن استفاده می شود و موفقیت های فراوانی در آن مشاهده شده است بازاریابی شبکه ای است.

لذا با بررسی دقیق تر موضوع متوجه شدیم که با حضور در این صنعت هم می توانیم ایده های نوینی را در آن به سرانجام برسانیم و هم می توانیم برای جوانان ایجاد اشتغال نماییم و همچنین مجالی را فراهم نماییم که تولید کنندگان و واردکنندگان کالا بتوانند مجال عرض اندام بیشتری را بیابند.

از همان ابتدا مشاورینی را برای خود برگزیدیم که بتوانند ما را در امور تخصصی یاری کنند و با تشکیل این اتاق فکر چشم انداز خود را رسیدن به سازمان فروشی مستحکم بر پایه و اساس تجارت اخلاق مدار بنا نهادیم.



سوال: لطفا نظر خود را در مورد ویژگی های یک بازاریابی شبکه ای سالم بیان نمایید.

به نظر من اولین نکته در یک شرکت بازاریابی شبکه ای سالم محصول آن است. این محصول باید دارای کیفیت و قیمت مناسب و رقابتی و همچنین مورد نیاز جامعه باشد. اما ما با بررسی های خود به این نتیجه رسیدیم که هر محصول و هر طرح درآمدزایی نیازمند مکملی در بازاریابی شبکه ای است که این مکمل چیزی جز آموزش نیست. ما معتقدیم که رمز ماندگاری تمامی شرکت های بازاریابی شبکه ای و حتی فراتر از آن رمز ماندگاری کلیه شرکت های بزرگ در به کارگیری آموزش در آن است.

ما معتقدیم در آویژه سگال هیچ چیز بی برنامه نیست. در راستای همین امر در کنار به کارگیری محصولات مرغوب فوراً شورای راهبری آموزش را تشکیل دادیم تا در کنار خدمت رسانی در ارائه کالا، مدام در حال تقویت فکری و مهارتی بازاریابان خود باشیم. به طور کل یک شرکت بازاریابی شبکه ای باید با داشتن استراتژی مناسب راهی را پیش روی بازاریابان خود قرار دهد که هیچ کس به حال خود رها نشود.

سوال: قاعدتاً شرکت هایی که خود تولید کننده اند در بازاریابی شبکه ای موفق ترند. نظر شما چیست؟ آیا شما خودتان تولید کننده اید؟

موافقم که شرکت هایی که تولید کننده باشند می توانند در ارائه خدمات بهتر عمل کنند. اما ما تولید کننده استراتژی و فکر بودن را مقدم بر تولید کننده کالا بودن می دانیم. لذا در پاسخ به سوال شما باید بگویم که خیر ما تولید کننده نیستیم ولی در ابتدای امر تولید کننده بودن را لازم نمی دانیم. برنامه هایی برای تولید محصولات داریم که شاید در سالهای آتی به آن پردازیم زیرا که معتقدیم که شما هنگامی که تولیدکننده هستید باید قابلیت مدیریتی دیگری را هم به سازمان خود اضافه کنید و آن هم مدیریت بر تولید است. فعلاً ترجیح می دهیم که مدیریت بر توزیع داشته باشیم تا مدیریت بر تولید و توزیع.

جسارتاً نقد من بر این نظریه را هم بپذیرید که چنین نظریه ای در کشورهایی که تولیدکننده دارای تسهیلات فراوان تری است بسیار بهتر جواب می دهد. زیرا در کشور ما تولیدکننده دارای تسهیلات کمتری است.



سوال: شرکت شما تا چه میزان با معیارهایی که خودتان از یک بازاریابی شبکه ای سالم کردید مطابقت دارد؟

تمام تلاش ما این است که به طور کامل با این ویژگی ها مطابقت داشته باشیم و تا این جای کار که البته تازه زمان شروع است مطابقت کامل داریم ولی به طور قطع راه طولانی در پیش روی خود می بینیم.

سوال: آینده بازاریابی شبکه ای را چگونه می بینید؟

بسیار روشن! بسیار روشن! چشم انداز ما از بازاریابی شبکه ای در ایران حتی از حیطه بازاریابی شبکه ای هم فراتر است. یعنی ما معتقدیم با کارهای خوبی که در این نوع تجارت انجام می شود می تواند تاثیر گذاری فراوانی در دیگر زمینه ها هم حتی اتفاق بیفتد. یعنی تاثیر بازاریابی شبکه ای بر دیگر ارکان نظام توزیع کم دستاوردی نخواهد بود. تاثیر گذاری آن بر تولید بسیار قابل توجه خواهد بود و از همه مهم تر با آموزش هایی که در این صنعت به افراد انتقال می یابد دگرگونی های فراوانی در اخلاق تجاری در ایران اتفاق خواهد افتاد. و با وجود نظارت های دقیق کمیته نظارت بر بازاریابی شبکه ای این دستاوردها دوچندان خواهد شد. نظارتی که با مزاح باید عرض کنم که ای کاش بر تمامی تجارت ها چنین نظارتی برقرار بود.

سوال: نظر شما در رابطه با دیگر شرکت های بازاریابی شبکه ای مشغول در ایران چیست؟

یکی از ویژگی های این تجارت رقابت موجود در آن است. در تجارت های دیگر شرکتی که لوازم آرایشی توزیع می کند رقابتی با شرکتی که مواد غذایی توزیع می کند ندارد اما در این تجارت همه با هم در حال رقابتند که البته این امر بسیار خوب و مفید است و باعث پیشرفت سریع این صنعت خواهد شد.

اما در پاسخ به سوال شما باید بگویم که نظر من در رابطه با کلیه شرکت ها و شرکت های آتی مثبت است و همگی به رشد این صنعت کمک می کنند و رشد این صنعت با یکی دو شرکت اتفاق نخواهد افتاد و حضور همه در آن لازم است. نقدهایی هم در عملکردها وجود دارد که علاقه ای به پرداختن به جزئیات آن ندارم اما معتقدم که عمده این ایرادات از فهم غلط از بازاریابی شبکه ای نشات گرفته که با به کارگیری از مشاورین متخصص قابل حل است.

سوال: به نظر شما برای اینکه بازاریابان یک شرکت سالم و درست عمل کنند شرکت باید چه برنامه های داشته باشد؟

این امر تنها با تدوین یک برنامه آموزشی پویا قابل حل است. برنامه ای که از سوی خود شرکت ارائه شود و نه از سوی بازاریابان آن. هنگامی که یک شرکت برای یک بازاریاب از روز اول تا روزی که سازمان بزرگ فروش برای خود می سازد برنامه داشته باشد دیگر حرکت ناسالمی اتفاق نمی افتد و اگر هم اتفاق بیفتد به راحتی رصد می شود و از آن جلوگیری به عمل می آید. به طور کل اول تدوین استراتژی و آموزش دوم نظارت بر اجرا و سوم حمایت. با این سه رکن یک شرکت بازاریابی شبکه ای می تواند سازمان فروش سالم و موفق برای خود تشکیل دهد.

سوال: شما چه برنامه ای برای حمایت از مصرف کننده نهایی دارید؟

تلاش ما بر این بوده است که قیمت و کیفیت کالای ارائه شده مناسب باشد. نظارت دقیقی بر کیفیت توزیع کالا وجود دارد و از تولید کنندگانی برای ارائه کالا استفاده شده است که کیفیت کالاهای آنها در سطح بالا باشد و در صورت نارضایتی هر مصرف کننده فوراً موضوع او رسیدگی می شود.

سوال: نظر شما در رابطه با پورسانت و توزیع آن در شبکه چیست؟

از نظر من یک طرح درآمدزایی خوب طرحی است که پاداش را از آن فردی بداند که فعالیت بیشتری در زمینه فروش بیشتر انجام دهد. یعنی مهم نباشد که فرد یک لیدر است یا یک بازاریاب معمولی. به طور کل هر کس که توانست سازمان فروش قوی تری را به طور سالم بنا کند و در روند فروش تاثیر بیشتری داشته باشد مستحق درآمد بیشتر باشد.



سوال: در بخش خرده فروشی چه قدر پورسانت پرداخت می نمایید؟

بین ۴۰ تا ۵۰ درصد از پورسانت پرداختی به کل شبکه در طرح درآمدزایی آویژه سگال به خرده فروشی اختصاص داده شده است که این امر تابعی از عملکرد ماهانه هر فرد است و همچنین در قسمت پاداش ماهانه ما به افرادی که بیش از مقدار خاصی فروش شخصی داشته باشند پاداش جداگانه ای پرداخت می نمایم.

سوال نقاط ضعف و قوت شرکستان را چگونه ارزیابی می کنید؟

در رابطه با نقاط ضعف قطعاً دیگران باید نظر بدهند اما در رابطه با نقطه قوت در یک جمله خلاصه می کنم که در آویژه سگال کلیه امور تخصصی انجام می پذیرد. وظیفه مدیریت، مدیریت بر امور است و وظیفه بازاریاب، بازاریابی و وظیفه پشتیبان حمایت و آموزش زیرمجموعه های خود و وظیفه یک راهبر، راهبری شبکه خود و وظیفه یک فرد در انبار کالا، انبار داری است و کسی در کار دیگری دخل و تصرفی ندارد و باز بر این امر تاکید می کنیم که هیچ چیز در آویژه سگال بی برنامه نیست و آموزش مکمل رشد صحیح سازمان فروش در شرکت ماست.

سوال: آنطور که ما در جریانیم شما مدتی بعد از دریافت مجوز فعالیتی نکردید می تونم بدونم علتش چه بوده؟ آیا این موضوع برای شما یک نقطه ضعف به حساب نمیاد؟

باید توضیح بدم که ما در ابتدای امر کمی خطای استراتژی انجام دادیم و آن هم این بود که از کالا و از طرح درآمدزایی برای شروع کار خود استفاده کردیم که مناسب انجام این تجارت نبود. تا اینجای کار را می پذیریم که ما دچار یک اشتباه استراتژیک شده بودیم. اما فوراً بعد از اینکه مشاورین مناسب خود را پیدا کردیم متوجه این خطا شدیم و فعالیت خود را تا تغییر کالا و طرح درآمدزایی متوقف کردیم. در پاسخ سوال شما باید بگویم که ما به هیچ وجه اصلاح یک ساختار در ابتدای شروع را نه تنها نقطه ضعف نمی دانیم بلکه نقطه قوت خودمان می دانیم. نقطه ضعف هنگامی اتفاق می افتاد که ما با آن پایه غلط کار خود را شروع می کردیم و مدام بازاریابان خود را با تغییرات متوالی اذیت می کردیم. لذا ترجیح دادیم مدت زمانی را برای اصلاح این ساختار بگذاریم که البته روند اداری این تغییرات هم مدت زمان زیادی را از ما گرفت و تصویب طرح جدید ما مصادف با تغییرات آیین نامه و اصلاحات در آن شد که به شکر خدا حدود ۲ ماه است که با این ساختار جدید کار خود را آغاز کرده ایم و آماده کار دراز مدت شده ایم.

سؤال: با توجه با اینکه پیش انباشته سازی کالا از مشکلات اساسی کنونی بازاریابی شبکه ای در ایران است، نظرتان راجع به این موضوع یعنی پیش انباشته سازی چیست؟

جلوگیری از پیش انباشته سازی مثال عینی همان موضوعی است که پیش از این به آن اشاره کردم. یعنی ارائه راهکارهای آموزشی از خود شرکت و نظارت و حمایت برای اجرا. ما در آموزش های خود به شبکه فروش تاکید نموده ایم که زمان مناسب برای ثبت سفارش چه زمانی است؟ میزان ثبت سفارش صحیح چه میزانی است؟ طریقه گرفتن سفارش صحیح از مشتریان چگونه است؟ اینها همه نکاتی است که در آموزش هایمان به آن اشاره می کنیم.

سوال نظرتان راجع به سایت mlmbook.ir چیست؟

ما از همان ابتدای تاسیس این سایت از مشتریان پر و پا قرص آن بودیم و از مطالبی که در آن ارائه می شد کمال استفاده را می کردیم. میزان علاقه ما به این سایت در این حد است که لینک آن را هم بر روی سایت خود گذاشته ایم. امیدواریم که این سایت فعال تر و پر محتوی تر به کار خود ادامه دهد.