



## نگاهی گذرا بر بازاریابی شبکه‌ای (متن حمایت شده)

لینک مقاله: <https://mlmarketing.ir/?p=165210>

نویسنده مقاله: سجاد صفری

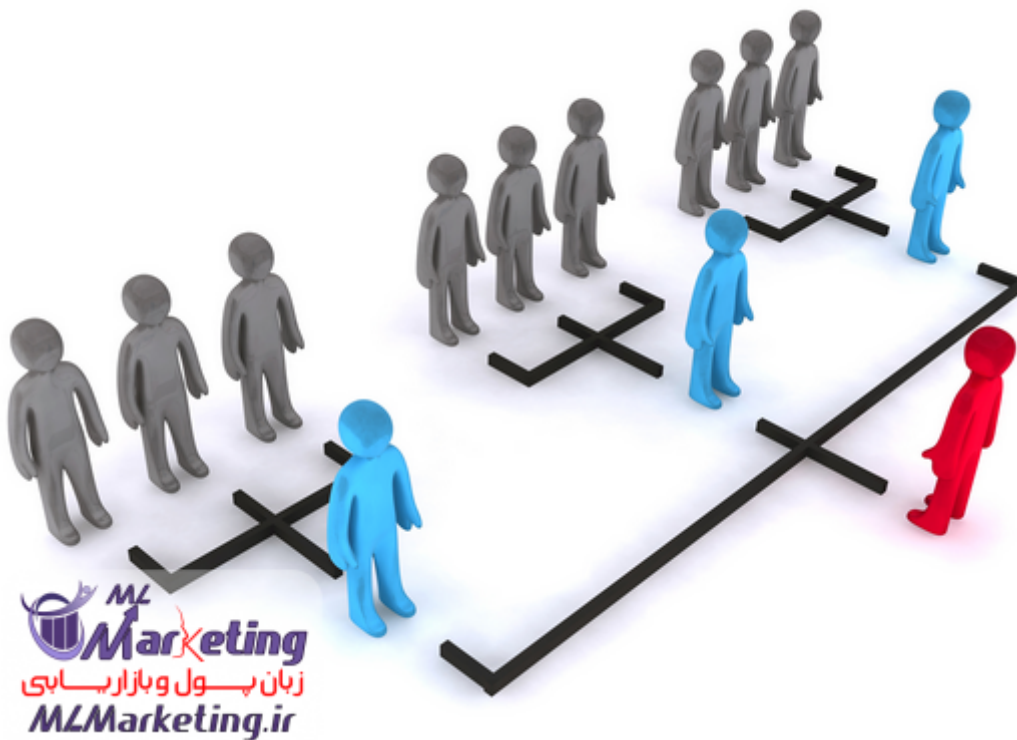
تاریخ انتشار مقاله: ۱۳۹۶/۰۵/۲۲

بازاریابی شبکه‌ای نوعی شیوه‌ی فروش به حساب می‌آید به این صورت که شرکت‌ها محصولات و کالاهای خود را بدون تبلیغات و بدون واسطه‌ها و دلال‌ها به فروش می‌رسانند، و مشتریان پس از خرید و مصرف در صورت تمایل و اقتناع بازاریابان شرکت شده و محصولات را بازاریابی کنند و سود بگیرند. درآمد در بازاریابی شبکه‌ای هم در ازای فروش مستقیم کالا و هم در ازای فروش از طریق زیرمجموعه‌ها به صورت درصدی کسب می‌شود.

در بازاریابی شبکه‌ای، بازاریاب‌ها از شیوه‌های «تبلیغات کلامی» یا «تبلیغات چهره به چهره مستقیم» استفاده می‌کنند تا کالای خود را به فروش رسانند و در خریداران اشتیاق دوباره خرید کالا را به وجود آورند و اقدام به فروش محصولات شرکت مد نظر می‌کنند. در حال حاضر به ترتیب کشورهای آمریکای شمالی، چین، کشورهای اروپایی مانند آلمان و ایتالیا و ژاپن در زمینه بازاریابی شبکه‌ای بسیار فعال می‌باشند.

افرادی که از دور جسته و گریخته از شیوه کار بازاریابی شبکه‌ای می‌شنوند آن را با شرکت‌های هرمی اشتباه می‌گیرند و گمان می‌کنند که تمام کار ضرر و زیان است و همانند شرکتهای هرمی کلاهبرداری بیش نیست ولی بازاریابی شبکه‌ای تفاوت‌های زیادی با عملکرد شرکت‌های هرمی دارد که به آن اشاره می‌کنیم:

به گفته‌ی کمیسیون تجارت فدرال آمریکا، شرکت هرمی شرکتی است که به اعضایش حق کمیسیون می‌دهد تا افراد جدید را وارد کنند. شرکت‌های هرمی محصولی را نمی‌فروشند و پول‌های مشتریان را در یکجا جمع می‌کنند و با آن کاری انجام نمی‌دهند. این شرکت‌ها در اکثر کشورهای دنیا از جمله ایران غیرقانونی هستند؛ چون در ازای جذب افراد پول می‌دهند بطور اجتناب‌ناپذیر فرو خواهند پاشید و وقتی هرم فروپاشی کند، بجز عده‌ای که در بالای هرم هستند همه دست خالی می‌مانند یا به عبارتی پول خود را می‌بازند.



#### دو مشخصه بارز کمپانی‌های هرمی:

- عدم خرده فروشی (فروش جزء به مردم)

به علت کیفیت پایین محصولات و هزینه ی بالای آنها، در اغلب شرکت‌های هرمی محصولات فقط بین اعضای داخل هرم توزیع می‌شود، نه بین مردم عادی بیرون از هرم.

- انبار کردن کالا

کمپانی مشتریان را وادار می‌کند که هر چه تعداد بیشتری کالا (عموماً با قیمت بسیار بالایی) بخرند می‌توانند درآمد بیشتری داشته باشند، حتی اگر نتوانند آن کالاها را به مصرف برسانند. در این صورت افرادی که در رأس هرم قرار دارند سود بسیار زیادی دریافت می‌کنند در حالیکه محصول زیادی را به بازار ارائه نکرده‌اند و محصولات در زیرزمین‌ها انبار شده‌اند.

بهتر است پیش از ورود به بازاریابی شبکه ای، موارد زیر انجام شود:

- مطلع شدن در مورد سابقه شرکت
- پرسش و پاسخ درباره ی برنامه و موفقیت ها
- تحقیق درباره ی محصولات
- برقرار کردن ارتباط با بالا سری‌ها و گرفتن نشانی و شماره تلفن
- مشورت گرفتن از وکیل یا مشاور حقوقی که در سیستم نباشد (ذینفع نباشد)
- زمان بگذارید. سریع تصمیم نگیرید و قرارداد نبندید تا مدتی فکر کنید.
- گول حرف‌های رؤیایی دیگران را نخوردن و عاقلانه فکر کردن به اصل موضوع
- کسب اطلاعات درباره ی بازار محصولات شرکت

و در آخر ببینید که این کار به درد شما می‌خورد؟ و از افرادی که به طور کامل با این کار آشنا هستند و تجربه بیشتری دارند درباره ی وقت گذاشتن و هزینه‌های جانبی بپرسید و پس از اطلاعات کافی اقدام به عمل نمایید.

منبع:

<http://modir.tv>

[free](#)