

بازاریابی شبکه‌ای چیست؟

علی امینی کیانمهر اولیاء

۶۳

بازاریابی شبکه‌ای یا بازاریابی چند سطحی Multi-level marketing یکی از انواع بازاریابی است که از دید مخزن کاریابی آمریکا به این صورت تعریف می‌گردد:

نوعی از استراتژی فروش است که یک شرکت، محصولات خود را بدون حضور واسطه (عمده‌فروش / خرده‌فروش) و حتی بدون تبلیغات، مستقیماً به دست مشتری می‌رساند و اگر مشتری از خرید خود راضی بود، قادر است تا محصولات شرکت برای دریافت سود به دیگران معرفی نماید (برای محصولات شرکت بازاریابی نماید).

توجه نمایید بازاریابی شبکه‌ای با بازاریابی هرمی متفاوت است.

روش کسب درآمد در بازاریابی شبکه‌ای

هر بازاریاب حاضر در بازاریابی شبکه‌ای یک وظیفه دارد و آن ”افزایش فروش محصولات” است تا بتواند درآمد کسب نماید. کسب درآمد به دو شیوه است:

کسب درآمد به ازای فروش مستقیم کالا به مصرف‌کننده.

کسب درآمد به ازای فروش از طریق زیرمجموعه.

روش بازاریابی در سیستم بازاریابی شبکه‌ای

در بازاریابی شبکه‌ای، فرد بازاریاب با استفاده از بازاریابی حضوری (بازاریابی رودررو) یا تبلیغات کلامی محصولات شرکت را می‌فروشد و تا محصولی فروخته نشود، پولی بین شرکت و فرد حاضر در این شرکت جابجا نمی‌شود و پورسانتی نیز تعلق نمی‌گیرد.

ویژگی‌های بازاریابی شبکه‌ای

کانال پخش و توزیع

فروش محصولات از طریق یک کانال مشخص توزیع و پخش تعریف نشده است. مسئولیت فروش محصولات به افراد غیر مشغول در سازمان (مشارکت‌کنندگان / بازاریابان) منتقل می‌شود.

بازاریان را صاحبان کسب‌وکار مستقل هستند.

• افزایش شانس رسیدن به سود

در هر دو سیستم بازاریابی ، بازاریاب زمانی به درآمد و سود مثبت دست پیدا مینماید که تعداد فروش کالای وی زیاد باشد که حتما نیاز به افزایش تعداد افراد زیر مجموعه خویش دارد.

تفاوت بازاریابی شبکه‌ای با بازاریابی هرمی

در سیستم بازاریابی هرمی (مانند گلدکوئست) ، محصولی در کار نیست و اگر هم باشد فقط یک توهم بزرگ در خصوص ارزشش آن محصول وجود دارد (مثل سکه ، ووچر هتل در آمریکای مرکزی ،) . در همین ایران افرادی در این شبکه‌های هرمی کار نمودند که بعد از سالها ، حتی محصولات خریداری شده خود را نیز دریافت نکردند. هر فرد یک محصول می‌خرد و وارد سیستم شده و با فروش یک محصول فرد دیگر را وارد مینماید . خرید محصول ، فقط بهانه‌ای برای گرفتن پول از افراد جدید است.

در سیستم بازاریابی شبکه‌ای ، محصولاتی واقعی وجود دارد که یک شرکت تولید نموده و در اختیار بازاریاب قرار می‌دهد تا وی به مشتری بفروشد. فرد با فروش یک عدد از محصول به جایی نمی‌رسد. بلکه باید با فروش تعداد زیادی از محصولات به درآمد و سود برسد.

شرکت هرمی 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 به‌طور اجتناب‌ناپذیر فرو خواهند پاشید . اصطلاحا بازار به حالت اشباع رسیده است (جمعیت مشتاقان عضو نشده محدود می‌گردد و یافتن عضو جدید ناممکن شود) و شبکه رشد مینماید. در این حالت بجز عده‌ای که در بالای هرم هستند همه دست خالی می‌مانند یا به عبارتی پول خود را می‌بازند.

نتایج تحقیقات آژانس‌های نظارت بر مصرف‌کننده آمریکا : بین ۷۰ تا ۷۵ درصد از بازاریابان حاضر در بازاریابی شبکه‌ای به درآمدهای بالا نمی‌رسند. در کتاب Amway Forever آمده است : از ۳۳۰۰۰ بازاریاب حاضر در شرکت Amway's تنها ۹۰ نفر موفق به کسب درآمد در حد متوسط جامعه شده بودند و ۹۹.۷ درصد توفیقی نداشتند.

نتایج تحقیقات سال ۲۰۱۰ از فروشندگان شبکه Fortune در آمریکا نشان می‌دهد که درآمد ۸۴ درصد بازاریابان این شرکت از ۶۰۰۰ دلار در سال کمتر بوده و ۳۰ درصد کل فروشندگان هیچ درآمدی نداشتند. توجه نمایید که در آمریکا یک فرد عادی (کارمند یک سازمان) باید درآمدی بین ۷۰ تا ۱۲۰ هزار دلار در سال داشته باشد.

سودآوری و درآمد در بازاریابی شبکه‌ای

در سیستم بازاریابی شبکه‌ای و بازاریابی هرمی ، بازاریاب باید تعداد افراد زیر مجموعه را بالا ببرد . اما مشکل کجا بروز میکند.

فرض که در سال ۹۰ وارد یک سیستم بازاریابی شبکه‌ای شده‌اید و در حال حاضر ۵۰۰۰ زیر مجموعه دارید . در سال ۹۶ ؛ فرد جدید می‌خواهد به این شبکه وارد شود . این فرد باید به سرعت تعداد فروش را بالا ببرد تا درآمدش افزایش یافته و سود نماید . حال اکثر افراد جامعه (افراد به اندازه کافی دارای انگیزه) در طی این ۶ سال وارد این شبکه شده باشند ، این فرد جدید ، چگونه باید افراد دیگری را عضو نماید ؟

با تعریف دولت ایران ، سیستم بازاریابی هرمی ، سیستمی است که بیشتر به جذب بازاریاب می‌پردازد تا فروش محصول به مردم عادی -اما آیا در این‌گونه عمل می‌شود ؟

با نگاهی به سیستم های موجود خواهید دید که تعداد بازاریابان این شرکتها از میزان فروششان بیشتر است.

رویای ثروتمند شدن با بازاریابی شبکه‌ای

بازاریابی شبکه‌ای هم مثل دیگر سایر شغلها نیاز به تلاش و برنامه دارد. بر اساس تحقیقات انجام در آمریکا و انگلیس ، تمام بازاریابان اولیه در شرکتهای هرمی و شبکه‌ای (اعضای با سابقه) سود خوبی کسب نموده اند و افراد جدیدالورود که در انتها و یا حتی میانه شبکه / هرم هستند سود چندانی نکرده و یا اصلا سودی نداشته اند. پس درآمد فوق‌العاده با کار راحت برای برای همه اعضا به ویژه اعضای که دیر به شبکه وارد شده‌اند برای همه آنان غیرممکن است.

سیستم انگیزشی / تشویقی بازاریابی شبکه‌ای

اعضای قدیمی برای تحریک و تشویق افراد به کار بیشتر و دعوت دیگران ، همواره در تلاش هستند که این افراد را در سمینارها و گردهمایی‌هایی دورهم جمع نموده و تمام حرفه‌ها را تکرار کنند تا جوانه انگیزه در آنان خشک نشود. مثلا از یکسری از نمادها و شعارها استفاده می‌نمایند . از یکسری جملات که میتواند ب افراد جوان جویای درآمد زیاد و کار راحت تحریک کند. حتی فردی که سرمایه زندگی خود را از دست داده و به دنبال یک مسیر یک شب برای رسیدن به میلیون‌ها تومان پول است، را میتواند مجددا فعال نماید.

سیستم انگیزشی بازاریابی هرمی و بازاریابی شبکه‌ای دقیقا یک چیز است ، کسب درآمد بالا و آزادانه. در جلسات معرفی (پرزنت) شبکه بر نکات زیر تاکید میشود:

- نیاز به هزینه‌ای از سوی شما نیست.
- نمی‌خواهی مدیر خودت باشی.
- زمان کاری شما منعطف است.

- هدف‌گذاری کن تا فلان خانه و ماشین را یک‌ساله بخری.
- مزاد درآمدت را میتوانی صرف فلان کارکنی.
- درآمد شما سقف ندارد.
- مالیات نمیدی.
- تنها مانع شما خود شما هستید.
- سودآوری سریع است.
- خودت، رویاتو بساز.

کلام آخر

بازاریابی شبکه‌ای یک روش بازاریابی است که نیاز به تلاش زیاد دارد. یک شبه به پول زیاد نخواهید رسید و بر اساس گفته متخصصان این روش بازاریابی در آمریکا ، این روش بازاریابی برای شرکت بسیار سودآور است ولی عملاً افراد میانه شبکه و تازه واردین به درآمدهایی رویایی دست نخواهند یافت.

اگر شما چنین تلاش و پشت کاری دارید، چرا کسب‌وکار خودتان را راه اندازی نمی‌نمایید و قصد دارید برای لیدرها و شرکت کار کنید . مواظب زمان باشید. زمان هرگز بر نمی‌گردد.

منبع: iranMCT

نتورک مارکتینگ

بازاریابی شبکه‌ای



کلیه حقوق مادی و معنوی این سایت متعلق به مؤسسه فقه اقتصادی طبیبات است.