

«Сетевой маркетинг»



СОДЕРЖАНИЕ

1. ХАРАКТЕРИСТИКА СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА
2. ПЛЮСЫ И МИНУСЫ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА
3. ПРЕИМУЩЕСТВА СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА, КАК ВИДА ТОРГОВЛИ



Введение

Сетевой маркетинг, начинает свою историю с **1956** года, работая в сетевом маркетинге обычный человек без больших инвестиций может стать богатым. На протяжении 50 лет он рос непрерывно, и сегодня годовой оборот этой индустрии составляет более **100** миллиардов долларов и этим бизнесом занимаются в более чем **100** странах по всему миру.

Сетевой маркетинг это бизнес, который,
предназначен для занятых людей.



Мы знаем, что **большинство людей** не ищут
что-то, чем они могли бы заполнить свое
время.

МОЖНО НАЧАТЬ СОБСТВЕННЫЙ ДОМАШНИЙ БИЗНЕС
НА ОСНОВЕ ЧАСТИЧНОЙ ЗАНЯТОСТИ, ЧТОБЫ
СОЗДАТЬ СОЛИДНЫЙ ИСТОЧНИК
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ДОХОДА ИЛИ ДАЖЕ
ПОЛНОЦЕННУЮ ФИНАНСОВУЮ СВОБОДУ.

Сетевой маркетинг - распространенный вариант
розничной торговли методом прямых продаж. Его еще
называют "многоуровневый маркетинг".

Для сетевого маркетинга **характерно**
отсутствие оптовых торговых фирм между
производителем товара и продавцом - всё движение
товаров проходит в сети распространителей, не
порождая новых наценок.

В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ (MLM),
как правило, НЕ ПРОВОДЯТСЯ
РЕКЛАМНЫЕ КАМПАНИИ В СМИ -
продавец сам представляет
товар покупателю, сообщает об
особенностях товара, проводит
демонстрацию его преимуществ.



**СВОБОДЕН
ОТ ОФИСНОГО
РАБСТВА!**

1. Характеристика сетевого маркетинга

Сетевой маркетинг - это маркетинговая концепция, предполагающая создание сетевой (многоуровневой) организации, призванной продвигать товары и услуги от производителя к потребителю, используя прямой контакт человека с человеком.



Сетевой маркетинг (СМ) действует как движущая сила.. Он быстрее и шире раскрывает и развивает Вашу индивидуальность. Он позволяет Вам достичь большего и внести большой вклад в Ваш собственный мир. Сетевой маркетинг - это система, которая дает возможность применить Ваши собственные созидательные способности, а также оказать **положительное влияние** на жизнь сотен и даже миллионов людей.

ПРИНЦИПЫ СЕТЕВОЙ СИСТЕМЫ:

СЕТЕВЫЕ СИСТЕМЫ СЛУЖАТ РАСПРЕДЕЛЕНИЮ ПРОДУКТА, ТОВАРА ИЛИ УСЛУГИ.

В каждой сетевой структуре сила идет снизу. Если ценности перестают поступать вниз, то заканчивается встречный поток силы (в форме денег) и система терпит крах

Сетевая структура функционирует лишь в том случае, если несут ответственность представители самого нижнего уровня.

СЕТЕВАЯ КОМПАНИЯ НАСТОЛЬКО СИЛЬНА, НАСКОЛЬКО СИЛЬНЫ ЕЕ ДИСТРИБЬЮТОРЫ

Дистрибьютор - тот кто распределяет. В зависимости от выполнения **условий маркетинг - плана** компании дистрибьюторы могут быть разных уровней званий и получать различные **вознаграждения**.

Согласно **маркетинг - плана** дистрибьютор может **получать бонусы** и **комиссионные**.

Комиссионные - вознаграждение, которое получает дистрибьютор за покупку продукта оптом и продажу его в розницу.

Продвижение продукции по сети.



Производитель

Дистрибьютор

Потребитель

Бонус - это вознаграждение, которое компания выплачивает дистрибьюторам либо по результатам объема продаж, совершенных членами организации дистрибьютора, либо в зависимости от числа построенных уровней структуры.



Основная причина того, почему люди терпят неудачу в Сетевом маркетинге, заключается в том, что они его неправильно понимают. Они не понимают его основные принципы и поэтому не могут использовать их в своем поведении.

Плюсы и минусы сетевого маркетинга



ПРЕИМУЩЕСТВА сетевого маркетинга:

1. **небольшие инвестиции,**
2. **гибкость в выборе времени работы, великолепные возможности для путешествий,**
3. **возможность выбирать людей, с которыми работать, и быть начальником самому себе.**

А самые важные, **ПРЕИМУЩЕСТВА** - это неограниченный потенциал доходов и возможность добиться успеха, помогая другим людям стать успешнее.

Потому что если люди
серьезно настроены, на
бизнес и хотите
зарабатывать хорошие
деньги.



Нужно быть уверенным, что компания
будет работать десятилетиями, вы будете
получать доход все это время и потом
сможете передать своё бизнес-место по
наследству.

ПРОДУКТ. КАКОЙ ПРОДУКТ В КОМПАНИИ?

Он должен нравится

Продукция компании должна быть потребляемая, уникальная и возобновляемая.

Не подходят всякие пылесосы, фильтры или техника, потому что если человек ее купил, следующий раз, когда он купить эту вещь нужно будет ждать очень долго.

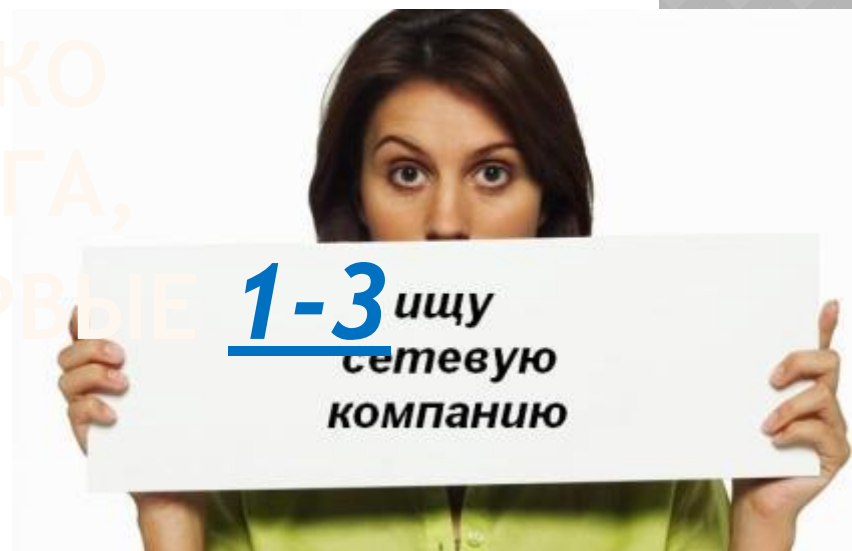


Самый подходящий продукт для сетевого маркетинга, это косметика и БАДы.

ВОЗРАСТ КОМПАНИИ.

Если зовут в новую компанию, которая открывается завтра, но деньги нужно нести уже сейчас, то есть повод задуматься. Компания должна устояться на рынке, и пройти испытание временем. Как минимум она должна быть старше 3 лет

ПОТОМУ ЧТО МНОГИЕ
КОМПАНИИ, НЕ ТОЛЬКО
СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА,
ЗАКРЫВАЮТСЯ, В ПЕРВЫЕ
ГОДА.



Важна **золотая середина**, чтобы
компания была **не слишком молода,**
но и не слишком старая.

Лидеры

Обратите внимание на лидеров, сколько их в компании. Сколько они зарабатывают и за какой срок. Если эти люди смогли заработать и значит и вы при правильной работе сможете добиться того же.

Система работы

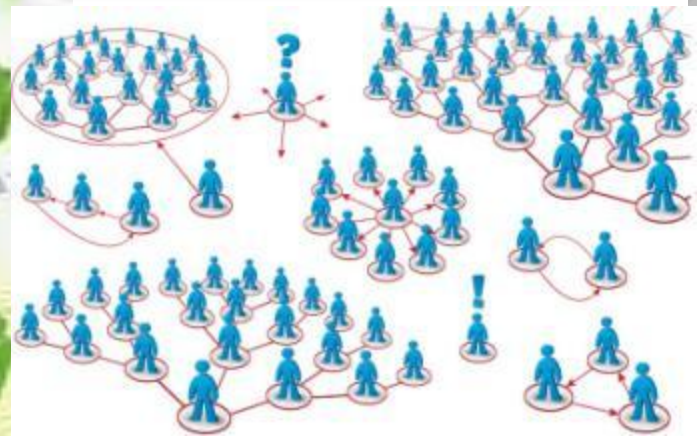
В компании, где есть лидеры, есть и поставленная **система работы**. То есть там должны обучить, как правильно строить бизнес, чтобы добиться успеха, какие шаги нужно предпринять.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

Чем больше стран, где работает компания, тем лучше. Можно стоять бизнес 2-3 странах, а может 10-20 странах мира.

С появлением интернета мировые границы общения исчезли, вы можете через интернет общаться с другим городом и с такой же легкостью с другой страной.





3. Преимущества сетевого маркетинга, как вида торговли

Чувствуете разницу?



Обычный бизнес



Сетевой бизнес





Главное, что необходимо знать о **сетевом маркетинге** - это именно один из методов продажи потребительских товаров.

Этим mlm отличается от разного рода "пирамид", организаторы которых зарабатывают за счет взносов новых участников. Пирамиды считаются мошенническими организациями, формой обмана потребителей и запрещены во многих странах.

В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ, НАОБОРОТ, СЕТЬ СТРОИТСЯ ДЛЯ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ.

Компания-производитель получает доход исключительно от продажи своей продукции. И участники сети mlm получают доход от продажи товаров с помощью людей, которые благодаря им обучились этому бизнесу.

КОМПАНИЯ **AMWAY**

не платит своим партнерам (Независимым предпринимателям **Amway**) за привлечение новых Независимых предпринимателей.

Выплаты в соответствии с планом маркетинга Amway представляют собой процент от стоимости проданной продукции.

Чтобы заработать и обеспечить себе долгосрочный доход, необходимо работать над построением устойчивой сети (личной группы), через которую идет продажа продукции Amway.



ЧЕМ ХОРОШ СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ ДЛЯ КАЖДОГО ЧЕЛОВЕКА, ЖЕЛАЮЩЕГО УВЕЛИЧИТЬ СВОИ ДОХОДЫ И ДАЖЕ ДОБИТЬСЯ ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ?

1. **Студентам сетевой маркетинг** дает возможность не только обеспечить себя на время учебы, но и заложить отличный финансовый фундамент на будущее.
2. **Студенток часто привлекает работа** в сетевом маркетинге с прицелом на продажу косметики и парфюмерии.
3. **Сетевой маркетинг** - прекрасная возможность для женщин, не работающих из-за необходимости сидеть дома с ребенком. Ведь участие в mlm позволяет получать доход, тратя столько времени, сколько предприниматель может уделить.
4. **Но не стоит считать, что сетевой маркетинг** - это женское занятие. Мужчинам, желающим добиться постоянного высокого дохода для себя и своей семьи, mlm тоже предоставляет отличные возможности для самореализации.
5. **Для пенсионеров и людей, близких к пенсионному возрасту** сетевой маркетинг - одна из немногих возможностей обеспечить себе дополнительный доход.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итак, главное, что необходимо знать о сетевом маркетинге

**- это именно один из методов
продажи потребительских товаров.**

Этим mlm отличается от разного рода "пирамид", организаторы которых зарабатывают за счет взносов новых участников.

Пирамиды считаются мошенническими организациями, формой обмана потребителей и запрещены во многих странах.

