

بازاریابی شبکه‌ای

شماره امروز به گزارش عینی از ورود به این شرکت‌های می‌پردازد. شماره بعد سه شنبه هفته آینده چاپ می‌شود. حتما شما هم کسانی را دیده اید که وارد بازار باری شبکه‌ای شده‌اند. صفحه دخل و خرج قصد دارد در چند مطلب زیر ویم شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای را بررسی کند.

درآمد زایی که در قانون شرکت تدوین شده پرداخت می‌شود. در حالی که تمایلی به باز شدن این موضوع ندارد ولی به اصرار من بیشتر توضیح می‌دهد: ۵۰ درصد از سود فروش عاید تولید کننده می‌شود. ۲۴ درصد پورسانت فروشنده، ۵ درصد پورسانت نسل اول و همین‌طور تا هفت نسل ادامه پیدا می‌کند. تمایلی به صحبت کردن در مورد پورسانت‌های دریافتی خودش ندارد. بایک لیخند موضوع دیگری را رایش می‌کشد و سعی می‌کند: از افتخارات این حرفه بگوید تا مطالبی که حتی خود نیز جوابی برای آن‌ها ندارد.

○ نفع مصرف کننده از بازاریابی شبکه‌ای؟

کاوه می‌گوید کار ما خیلی به نفع مصرف کننده تمام می‌شود، ما واسطه‌ها را حذف می‌کنیم تا به مصرف کننده خدمت کرده باشیم. با این حال نتایج تحقیقات چیز دیگری را نشان می‌دهد. سید مهدی نرمانی یکی از پژوهشگران این حوزه است که در مقاله علمی خود می‌نویسد:

یکی از تخلفات مهم این شرکت‌ها، عملکرد اداری آن شرکت‌هاست چرا که شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای به صورت یک ویرتین عمل می‌کنند و تبدیل به یک وارد کننده انحصاری شده‌اند. محصولاتی را عرضه می‌کنند که خود تولید کننده آن نیستند و در حالی حاضر حداقل یک واسطه بین تولید کننده و مصرف کننده وجود دارد. موضوع فقهی این حرفه هم شدیداً فکرم را درگیر خود کرده بود چرا که برخی از مراجع کلا این حرفه را جایز نمی‌دانند و برخی نیز تنها پورسانت فرد فروشنده را حلال می‌دانند و معتقدند پورسانت دهی از نسل اول به بعد از نظر فقهی جایز نمی‌باشد. گذشته از این یکی از موارد اساسی مطرح در باره این شرکت‌های بازاریابی نوع جنس، کیفیت آن و مبادی ورودی این اجناس و تأثیری که روی تولید داخلی می‌گذارد می‌باشد که در گزارش‌های دیگر به ابعاد و جزئیات این مسئله خواهیم پرداخت.

در راه بازگشت به فن بیان و مهارت‌های گفت و گوی کاوه فکر می‌کردم کاوه آنقدر جذاب بود که هر کسی را بتواند با جادوی جملات و روانشناسی، موفقیت، اقتضاد... خام کند. در مسیر به جوانانی فکر می‌کردم که هورا کشان وارد شده و تاله کشان و بد حکار خارج می‌شدند. یاد صحبت‌های مدیر عامل شرکت که خرید اینترنتی این شرکت اقدام. گفته بود: عزیزانی که می‌خواهند در این زمینه فعالیت کرده روی تاسیس شرکت بازاریابی شبکه‌ای سرمایه گذاری کنند، باید پشتوانه کاری، مالی و تجربه زیادی در این حوزه داشته و همچنین از صبر ایوب برخوردار باشند! خلاصه این که بازاریابی شبکه‌ای روی کاغذ و مجوز دارد، فاصله‌ای زیاد با بازاریابی در عمل دارد. صحبتی که بالاسری‌ها نمی‌گفتند و کسی سراغی از آن نمی‌گرفت. شاید اگر صبر داشته باشید، بهتر است که از جای دیگری شروع کنیم. شاید از تولید.

برسند. حرف‌های بالاسری فاصله زیادی با یافته‌های تحقیق‌های علمی دارد. آمارهای جهانی نشان می‌دهد که تنها ۱۰ درصد از فروشندگان شرکت Amway، یکی از با قدمت‌ترین و بزرگ‌ترین شرکت‌های مبتنی بر بازاریابی شبکه‌ای در آمریکا است، می‌توانند درآمدی داشته باشند. این تحقیق به وضوح با اظهارات این فرد در تضاد است.

کاوه لازمه ورود به این حرفه را خرید اولیه عنوان کرد. یعنی برای ورود رسمی به شرکت حتماً باید مبلغی از کالاهای شرکت خریداری کنید. حتی وقتی در کار جلوتر می‌روی و ماه‌ها هم سودی دریافت نمی‌کنی باید برای بقی‌ای خود در شرکت، خرید‌هایی را ماهیانه انجام دهی.

○ امان از خرید‌های اجباری

هفته پیش با دختری حدوداً بیست و دوسه ساله آشنا شدم. خود را سیمیا معرفی کرد. به تازگی از یکی از این شرکت‌ها بیرون آمده بود. در حالی که دل‌پری داشت، عنوان کرد به خاطر همین خرید‌های اجباری مجبور شدم مو بایلم را بفروشم و از ترس سرزنش خانواده تا به حال آن‌را در خانواده عنوان نکرده‌ام. یاز پسری‌یاد می‌کرد که هماندا، برای داشتن پول این خرید‌های اجباری، مجبور شده بود کفش چرمی که هدیه خانواده‌اش برای ترک اعتیاد او بود، بفروشد. با این که یکی از قوانینی که این شرکت‌ها بر اساس آن تدوین شده‌اند، عدم اجبار به خرید اولیه است ولی تعداد زیادی از این شرکت‌ها این قانون را رعایت نمی‌کنند. کاوه همچنان مشغول صحبت است و ادامه می‌دهد: در برخی از شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای در هنگام جذب افراد، از جوگیر مارکتینگ استفاده می‌کنند به نحوی که توهم یک شبه پولدار شدن، ادر آن‌ها زنده می‌کنند. در حالی که خود ادعا می‌کرد، در شرکت فعلی حقایق گفته می‌شود. صدای کف زدن کلاس آموزشی این دفعه با جیغ و سوت همراه است. شعار هایشان رایا همچنان بیشتر و زن صدای بلندتری تکرار می‌کنند، انگار موضوعی آن‌ها را به شدت تحت تأثیر قرار داده و جوگیر شده‌اند. او دلیل انتخاب شرکت فعلی برای انتخاب فعالیت هایش را سابقه، پشتوانه مالی و تیم آن شرکت بیان می‌کنند تا بگوید می‌کند اما قاعده این انتخاب می‌کنند سعی می‌کنند اقلانه با آن زندگی کنند در حالی که باید اقلانه انتخاب کرد و عاشقانه زندگی کرد. چندی پیش تعدادی از لیدر های شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای مختلف، عنوان کرده بودند که تمام بازار ایران، همه عضو یک خانواده هستند و تنها هدف همه آنها ارتقا و پیشرفت کشور است. چگونه است که همه بازاریابان شرکت‌های مختلف یک هدف دارند در حالی که بازاریابان هر شرکت خود را برتر از بازاریابان شرکت‌های دیگر می‌دانند؟

صحبت‌های کاوه به دستمزده و پورسانت من رسید. موضوعی که دلیل اصلی حضور من در این شرکت است. او می‌گوید: پورسانت افراد بر اساس طرح‌های



h.habibi@khorasannews.com | راحله شعبانی

○ آمریکای بازاریابی شبکه‌ای

او معتقد بود بازاریابی شبکه‌ای با همراه کردن مردم کشور با خود و با بردن حس همدلی میان آن‌ها باعث رشد فرهنگی و اقتصادی کشور شده است و اگر این مسیر ادامه پیدا کند، ایران به یک‌ای قدرت مانند آمریکا تبدیل می‌شود، چرا که آمریکا نیز این مسیر را طی کرده است. صحبت‌هایش مرا یاد خبری می‌اندازد که نمی‌دانم چه زمانی خواندم. فقط اصل خبر را خوب به یاد دارم. خبر مربوط به آمریکا بود. سازمان تجارت فدرال آمریکا اعلام کرده بود که شرکت‌های شبکه‌ای جهت و محتوای صحبت‌هایش با همین یک سوال ابتدایی مشخص می‌شود. محتوایی که متناسب با یک فرد بی تجربه است.

تعریف او از بازاریابی شبکه‌ای اصلاً مورد انتظار من نیست. هیچ حرفی از تعریف ساختار و قوانین نمی‌زند. او بازاریابی شبکه‌ای را رشد شخصیت، حس همدلی، روش جدید توزیع کالا و تغییر فرد می‌داند. این که حس همدلی در لغت نامه او چگونه معنای می‌شود، نمی‌دانم. ولی تلاشی که بین بازاریابان برای فروش بیشتر به چشم می‌خورد نه تنها هیچ حس همدلی در آن موج نمی‌زند بلکه بیشتر به رقابت با خشمی زیر پوستی می‌ماند و هر بازاریاب تمایل دارد تا رقیب را با بدترین شکل ممکن پشت سر بگذارد تا پیروز این میدان باشد.

هستند. یک جنگ تمام عیار درون خود را انداخته‌اند. کلافگی از سرور ویشان می‌بارد بالاخره به محل قرار رسیدم. زیر درخت گردوی کهن سالی نشسته بود. باز از او وقت گرفته بودم. بایک تماس تلفنی به سمت حیاط جنوبی ساختمان هدایت شدم. جمعیت جوانی که هماهنگ بایکدیگر مشغول کف زدن بودند، توجه مرا به خود جلب کردند. برگه پشت در نشان می‌داد کلاس آموزشی است. البته هیچ شباهتی به کلاس نداشت و بیشتر شبیه ورزشگاه بعد از به‌ثمر رسیدن گل بود. انتهای کلاس مادری سعی داشت به زور فرزند سه چهار ساله خود آرام کند تا این فرصت به ظاهر طلایی را به خاطر گریه فرزندش، از دست ندهد. دیف‌های جلویی

بادختران و پسران جوانی پر شده بود که تمام حواسشان به مربی بود که با هیجان برای آن‌ها صحبت می‌کرد و هر از چند گاهی آن‌ها را مجبور می‌کرد تا جملاتی را هماهنگ با هم فریاد بزنند. این صحنه را قبل از کلاس‌های ترک اعتیاد دیده بودم. ساعت ۵ بعد از ظهر است. آفتاب همچنان گرم و سوزنده می‌تابد. گروه‌های دویا سه نفره و بعضاً افرادی تنها در حیاط هم دیده می‌شوند. گویی آفتاب برای آن‌ها سرد و دلپذیر است. گروه‌هایی وقفه در حال صحبت کردن بایکدیگر هستند. ولی آن‌هایی که تنها گوشه‌ای نشسته‌اند به آدم‌هایی می‌مانند که در حال حلاجی کردن صحبت‌های تمام شده چند دقیقه قبل

سحر شده کار مشکلی بود. «بالاسری» کسی بود که می‌خواست بازاریابی شبکه‌ای را به من معرفی کند. شنیده بودم که از قدیمی‌های این کار است و با کلی پارتی بازی از او وقت گرفته بودم. بایک تماس تلفنی به سمت حیاط جنوبی ساختمان هدایت شدم. جمعیت جوانی که هماهنگ بایکدیگر مشغول کف زدن بودند، توجه مرا به خود جلب کردند. برگه پشت در نشان می‌داد کلاس آموزشی است. البته هیچ شباهتی به کلاس نداشت و بیشتر شبیه ورزشگاه بعد از به‌ثمر رسیدن گل بود. انتهای کلاس مادری سعی داشت به زور فرزند سه چهار ساله خود آرام کند تا این فرصت به ظاهر طلایی را به خاطر گریه فرزندش، از دست ندهد. دیف‌های جلویی

بادختران و پسران جوانی پر شده بود که تمام حواسشان به مربی بود که با هیجان برای آن‌ها صحبت می‌کرد و هر از چند گاهی آن‌ها را مجبور می‌کرد تا جملاتی را هماهنگ با هم فریاد بزنند. این صحنه را قبل از کلاس‌های ترک اعتیاد دیده بودم. ساعت ۵ بعد از ظهر است. آفتاب همچنان گرم و سوزنده می‌تابد. گروه‌های دویا سه نفره و بعضاً افرادی تنها در حیاط هم دیده می‌شوند. گویی آفتاب برای آن‌ها سرد و دلپذیر است. گروه‌هایی وقفه در حال صحبت کردن بایکدیگر هستند. ولی آن‌هایی که تنها گوشه‌ای نشسته‌اند به آدم‌هایی می‌مانند که در حال حلاجی کردن صحبت‌های تمام شده چند دقیقه قبل

تجربه حضور در یک شرکت بازاریابی شبکه‌ای

روای یک شبه پولدار شدن

با دیدن خانه سکناس‌هایی از فیلم‌های قدیمی از ذهنم می‌گذشت. خانه‌ای کلنگی با پنجره‌های چوبی که هر لحظه ممکن بود فرو بریزد. تابلویی بزرگ و امروزی که تضاد کامل با عمر ساختمان داشت، بر سر در ورودی نصب شده بود. انگار تابلوی می‌خواست عمر ساختمان را پنهان کند و مرا بجان را متقاعد کند که جوان است. تابلو، آنقدر پر نور بود که چشم را می‌زد و با خط درشت نام شرکت را فریاد می‌زد: «شرکت بازار باری شبکه‌ای...»

دویله ورودی را بایک گام بلند طی کرده و وارد دشت شدم. هیچ شباهتی به یک شرکت معمولی نداشت. برخلاف شرکت‌های معمولی که چندین کارمند پشت میز نشسته‌اند، این جا همه ایستاده بودند و حرف می‌زدند. داخل سالن گروه‌هایی دویا سه نفره دیده می‌شدند. آنچنان گرم صحبت کردن بایکدیگر بودند که محیط اطراف را از یاد برده بودند. یکی می‌گفت و بقیه می‌شنیدند. گویا سحری دار دور می‌خواند و بقیه مسحور آنه اورا می‌نگردند.

○ جوانانی که هورامی کشیدند

پیدا کردن «بالاسری» مورد نظر من در میان آن جمعیت جوان

وقت سفارت بیکاپ ویزا
محمدرزاده
۳۸۴۷۴۶۲۰
پایتزه
فرانسه - یونان
دبی تایلند
کی‌ش. قشم
بهترین ها را از ما بخواهید

کی‌ش
تایلند
دبی
ملازی
۳۷۶۳۰۸۰

صدور ویزای
گربلا
با کمترین زمان / تمایزده رسمی / بدون واسطه
۳۷۶۳۹۳۰۰ | ۳۷۶۰۴۵۷۰
۳۷۶۳۹۴۰۰ | ۰۹۱۵۵۱۶۵۵۰۴

تور کیش
دبی
تور گروهی شاد
کویت مصر
ناسم گشت ۲۹/۱۲/۰۹۳۵۷۷۰۲۳۵۲۶۶۶

مرکز تخصصی اخذ ویزا
شنغن، آمریکا، انگلیس، کانادا، استرالیا، ...
رزرو هتل، قطار، پرواز
در کلیه مسیرهای اروپایی
Baghadak
www.ghasedaktravel.com
بلوار جانتان، بین جانتان ۲ و ۴
۳۷۶۶۳۰۸۰

قاصد
شرکت خدمات مسافرتی هوایی و جهانگردی
تورهای اروپا ویژه بهمن ماه
فرانسه ۷ روزه
فرانسه - اسپانیا ۸ روزه
فرانسه - اسپانیا - ایتالیا ۱۳ روزه

آرام سیر شیبان
زمینی هوایی
نصف کربلا
ویزای فوری عراق
زیر نظر سازمان حج
۰۹۱۵۱۱۶۱۳۹۶ - ۳۸۵۵۰۳۶۰
امام رضا ۴۳ میدان ۱۵ خرداد (ضد)
ترکیه کیش
جیسا ۳۶۰۸۶۰۱۱

هنگ کنگ. ما کائو
QATAR
ماست
همزمان با نمایشگاه مد و لباس
۱۰/۲۵
آبتین
سیر توس
3 724 70 50
به ما پیوندید
@abtintoosbot
@abtin_seir
شرکت خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی و ویزایی

کی‌ش. قشم
انتخاب طلایی
فرامرز ۳۲
۳۶۰۱۶۹۳۰

کی‌ش قشم
افرا گشت
۳۶۰۵۴۰۰۲

۱۰۰ سوبسید
تایلند چین
جاودان سیر
دبی
مالزی هند
۳۸۷۹۵۰۱۱

فرخ استثنائی
پاریس
مشاور اخذ ویزا اشنگن
دبی. مالزی. ترکیه. تایلند
jam seir

ATAT
Tour & Travel Agency
شرکت خدمات مسافرتی هوایی، جهانگردی و ویزایی
تورهای گروهی مستقیم از مشهد
www.atitravel.com
فرانسه (ویژه آذر)
فرانسه و هلند (ویژه دی)
فرانسه و اسپانیا (ویژه بهمن)
۳۸۸۰۸ ۳۸۴۳۱۹۱۹ ۳۸۶۸۹۲۴۶

تایلند
دبی
مالزی
استانبول
سپهر سیاحان
عالم گشت
۳۸۵۳۲۷۳۹

کیش
قشم
آبتین سیر توس
3 724 70 50

HONG KONG LIFESTYLE EXPO IN DUBAI
سوبسید نمایشگاه لایف استایل
۱۰۰ دلار آمریکا
دبی
آبتین
سیر توس
3 724 70 50
شرکت خدمات مسافرتی هوایی و جهانگردی و ویزایی