

بازاریابی شبکه‌ای آنقدر فراگیر شده که احتمال خطر را بالا می‌برد. یعنی ممکن است کسانی از سر نا آگاهی وارد این حوزه شوند و آینده خود را خراب کنند. صفحه دخل و خرج با بررسی چند ماهه چند شرکت و با عضویت در این شرکت ها، اطلاعات دقیقی را خدمتان ارائه می‌کند. این مطالب روزهای پنج شنبه چاپ می‌شود.

مدیر عامل شرکت بازاریابی بیز:

مردم فرب صحبت‌های لیدرها را نخورند

گفت و گوی مدیر عامل شرکت بازاریابی بیز با خبرگزاری فارسی آنقدر جذاب بود که تر جیح دادیم بخشی از صحبت‌های غلامرضا عطاران را بیاوریم. البته جالب این که این مصاحبه با خبرگزاری فارسی به دو شرط صورت گرفته است: اول این که کوتاه باشد و دوم این که نکته‌ای منفی برای شرکت به همراه نداشته باشد. گذشته صحبت‌های مدیر عامل شرکت بیز را در ادامه می‌خوانیم:

هیچکس حق ندارد کسی را مجبور به خرید بالای ۱۰۰ هزار تومان کند، اما فرد خود مختار است که اگر خواست جنس بیشتری بخرد. شاید هم بخواهند گولتان بزنند. در حال حاضر ۸۰ درصد فروش ما ۱۰۰ تا ۳۰۰ هزار تومان است.

در حال حاضر ۶۰۰ هزار بازاریاب در شرکت بیز هستند که طبق مدل بین المللی اگر ۱۰ درصد آن ها هم فعال باشند مناسب است. در شرکت ما افراد به صورت میانگین بین ۳۰۰ تا ۵۰۰ هزار تومان درآمد دارند.

متأسفانه این یک کلاغ چهل کلاغ کردن است و مردم نباید فرب صحبت‌های لیدرها را بخورند. در بازاریابی شبکه‌ای یک شبه پولدار نخواهید شد. این تجارت، تجارت یک ماهه، دو ماهه و حتی ۳ ماهه نیست بلکه تجارتی ۵ ساله است شما باید ۵ سال کار کنی تا به نتیجه برسی.

شاید لیدر ما دست در جیب شما هم بکند. شما باید سایت را بخوانی و آگاه بشوی نه از طریق جای دیگر.

در ارتباط با مسائل شرعی هیچکدام از علما حکم حرام نداده‌اند، زیرا فعل حرام باعث غیر قانونی شدن یک عمل می‌شود. ولی مراجع صرا فاعته‌اند جایز نیست و یا احتیاطا واجب است که ما در این شرایط می‌توانیم به مرجع تقلید دیگری رجوع کنیم، دین اسلام بسیار باز، دموکرات و انعطاف پذیر است که در شرایطی حتی می‌پذیرد انسان گوشت مر دار هم بخورد!



دکتر حدادیان، استاد دانشگاه فردوسی در گفت و گو با خراسان:

بازاریابی شبکه‌ای مفید اما چراغ جادو نیست

یکی از مخاطبان منتقد صفحه دخل و خرج نوشته بود: «کاش شما که در مورد بازاریابی شبکه‌ای مطلب می‌نویسی کمی سواد داشتی» اگر چه مطالب قبلی صفحه دخل و خرج را با تحقیق فراوان توسط محققان اقتصاد و کسب اطلاع از بازار پایان شبکه‌ای تهیه کرده بودیم، اما برای روشن شدن موضوع به سراغ اساتید دانشگاه‌های معتبر ایران رفتیم تا اطلاعات آن هارادر این حوزه به دست بیاوریم. از این رومصاحبه‌ای با دکتر حدادیان، استاد بازاریابی دانشگاه فردوسی ترتیب دادیم. مصاحبه با مدیر شرکت بازاریابی شبکه‌ای بیز هم بخش دیگر مطلب امروز را تشکیل می‌دهد.

دکتر حدادیان استاد بازاریابی دانشگاه فردوسی ابتدا از رسانه‌های دیگر گلايه می‌کند که صحبت‌هایش را وارونه جلوه دادند. او خیلی سریع موضوع خود را مشخص می‌کند و می‌گوید: بازاریابی شبکه‌ای یک روش موفق توزیع است. البته از کاستی‌های آن در ایران هم گلايه می‌کند. صحبت‌های خود را نیز این گونه به پایان می‌رساند: «بازاریابان شبکه‌ای می‌دانند که اگر از صبح تا شب کارکنند بعد از ۵ سال به جای خوبی می‌رسند. این درحالی است که اگر شما در هر تخصصی این زمان را صرف کنید، همان نتیجه را می‌گیرید.» گفت و گو می‌رساند که اگر از صبح تا شب کارکنند، می‌توانند به درآمد قابل توجهی برسند.

بازاریابی شبکه‌ای قانونی است

هنوز وارد دفتر نشده بودیم که دکتر حدادیان از انگیزه مصاحبه با ما سخن گفت. حدادیان که عضو هیئت علمی دانشگاه فردوسی است گفت: روزی

بودن آن ها مطمئن می‌شدم. بنابراین یک استعلام از وزارت اطلاعات گرفتم، و آن ها جواب دادند که بازاریابی شبکه‌ای با سیستم ساختاری که امروز در ایران فعالیت می‌کند، دارای مجوز است.»

اگر قیمت کالا بالا بود به هر می‌بودن شک کنید

سوال اول ما از دکتر حدادیان در مورد تفاوت‌های بازاریابی شبکه‌ای و هر می است. او تفاوت‌های بازاریابی شبکه‌ای و هر می را از چند جنبه مورد بررسی قرار می‌دهد: «اولا کالا‌های شرکت‌های هر می تزئینی بود. به طور مثال، کالایی که ارزش آن ۵۰ دلار بود به قیمت ۴۰۰ دلار به فروش می‌رسید. ثانیاً اگر شما دیوار سیستم می‌شدید، ضرر می‌کردید. در واقع، سر شاخه ها سودهای کلانی داشتند اما زیر شاخه ها نسبت به فعالیتشان سود دریافت نمی‌کردند. تفاوت سوم شرکت‌های هر می با بازاریابی شبکه‌ای هم در خروج ارز از کشور بود.» با این مقدمه، دکتر حدادیان به ویژگی‌های بازاریابی شبکه‌ای می‌پردازد: «در بازاریابی شبکه‌ای، ارزش کالا ها با قیمت آن برابر است. مثلاً دستمال کاغذی که می‌خرید، ۳۰۰۰ تومان ارزش دارد. در این شرکت ها شما کالای مصرفی دریافت می‌کنید. نکته بعد این است که شما هر زمان وارد این کار شوید خوب کار کنید، می‌توانید به آینده امید داشته باشید.»

در هر شغلی با شید رشد می‌کنید

حدادیان هنوز از امید به بازاریابی شبکه‌ای سخن نگفته است که می‌گوید: «منتها آن بخش اغوا گرانه شرکت ها که می‌گویند شما ظرف یک سال به یک نتیجه مطلوب می‌رسید، این گونه نیست. شاید در شرکت‌های هر می سر شاخه ها بعد از یک سال به نتیجه می‌رسند اما در بازاریابی شبکه‌ای این گونه نیست. اگر شما بین ۵ تا ۱۵ سال خوب کار کنید و واقعاً حمت بشکشد، به یک جای نسبتاً خوبی می‌رسید» سوال بعدی ما از استاد دانشگاه فردوسی این است که چه زمانی، یک شرکت از بازاریابی شبکه‌ای به سمت هر می حرکت می‌کند. پاسخ او این گونه است: «زمانی این شرکت ها به سمت هر می شدن پیش می‌روند که قیمت کالا ها در بازاریابی شبکه‌ای بیشتر از ارزش بازاری آن ها باشد. در این حالت سر شاخه ها سود زیادی را به دست می‌آورند و زیر مجموعه ها به نسبت تلاش و تفکری که خرج این کار کرده اند سود به دست نمی‌آورند. اگر از از کشور خارج شود و در بین کالاهایشان، کالای ایرانی نباشد این شرکت ها غیر قانونی اند و رد می‌شوند.» پس باید حواسمان باشد که اگر یک شرکت کالا های ایرانی کمی داشت، یا ارزش کالایش بیشتر از ارزش بازار بود، به هر می عمل کردن آن شک کنیم. یعنی ممکن است یک شرکت دارای مجوز باشد اما تا حدی هر می عمل کند. هر می عمل کردن به صورت یک طیف است که ممکن است هر شرکتی در یک نقطه از آن واقع شود.

ظرفیت بازاریابی شبکه‌ای در مشهد: ۱۰۰/۰۰۰ نفر

سوال آخر ما به تعداد بازاریابان شبکه‌ای مورد نیاز برای کشور



مربوط می‌شود. پاسخ این بود: «شما باید به این مسئله توجه کنید که ما چند شرکت صنعتی داریم. مثلاً می‌گوییم ما در مشهد ۱۰ هزار شرکت صنعتی داریم که ۵ هزار تای آن کالای مصرفی تولید می‌کنند. این شرکت ها ۵ نفر تیم فروش دارند که در مجموع برای ۷۵ هزار نفر در سیستم سنتی اشتغال زایی شده است. شاید اگر به همین نسبت افراد را وارد بازاریابی شبکه‌ای کنیم برای حدود ۱۰۰ هزار نفر اشتغال زایی می‌شود که می‌توان گفت می‌توانند نیازهای افراد جامعه را تامین کنند.»

توصیه‌هایی برای جوانان

توصیه‌های نهایی دکتر حدادیان را نیز به صورت خلاصه آورده ایم:

❖ کسی باید وارد این کار شود که می‌خواهد فروشنده شود. خبر این طوری باشد این شرکت ها گزین خوبی هستند اما باز هم این دلیل نمی‌شود که شما وارد این شرکت ها شوید.

❖ متأسفانه هر کسی که هر کاری را نتوانست انجام بدهد، فکر می‌کند باید کار بازاریابی را انجام دهد. در صورتی که بازاریابی و فروش یک کار حرفه‌ای است و شخص باید یک سری خصوصیت ها داشته باشد. یا به اصطلاح باید روحیات کار فروش و استعداد آن را داشته باشد.

❖ تصور غلطی که به افراد می‌دهند این است که در آمدی که در بازاریابی بعد از یک سال داری، در حرفه خودت در طول ۵ سال نداری. در صورتی که آن ها خودشان می‌دانند که اگر از صبح تا شب کار کنند بعد از ۵ سال به جای خوبی می‌رسند این زمانی است که شما در هر تخصصی این زمان را صرف کنید همان نتیجه را می‌گیرید.

❖ این که در این شرکت ها می‌گویند از فامیل و دوستان شروع کنید من این را قبول ندارم زیرا اگر فامیل ها برای کار خاصی ساخته شده اند و به در این کار نمی‌خورند.

❖ اگر شرکتی به شما گفت در مدت یک سال شما با خود را می‌بیند این دور از منطق است و شرکت هم نمی‌تواند چنین کاری کند. هر چند که این سیستم نسبت به سیستم سنتی مزیت‌هایی دارد اما مثل چراغ جادو عمل نمی‌کند.

❖ بازاریابی شبکه‌ای مستلزم داشتن توانمندی ها، مهارت ها و قابلیت‌هایی است که در همه وجود ندارد و همه نباید وارد این کار شوند. چرا که هر کسی را بهر کاری ساخته‌اند.

تجربه شما

سوالات و تجربیات خود را برای ما ارسال کنید

۰۹۰۳۳۳۳۷۰۱ ۲۰۰۹۹۹

❖ یکی از مخاطبان صفحه دخل و خرج، تصویری از تبلیغات یک شرکت بازاریابی شبکه‌ای برای ما ارسال کرده و مدعی شده که این تصویر توسط آن شرکت برای تشویق و تحریک تازه واردان مورد استفاده قرار می‌گیرد. در این تصویر که معمولاً در اتاق بازاریابان نصب می‌شود بندهای جالبی وجود دارد مثلاً:

پول در آوردن در نت و رک برای من و سازمان بسیار بسیار راحت و لذت بخش است.

۸۰ درصد از فروش شرکت ... در سازمان من است.

من در سال 1400 topearnم ایرانم

کمپانی‌های بنز، پورشه و بی ام و ... افتخار می‌کنند که من و افراد سازمانم مشتریانانشان هستیم.

سازمان من بالای ۱۰۰ هزار نفر عضو دارد و ۹۵ درصد آن ها در آمد بالای ۱ میلیون تومان دارند.

❖ آیا از جمله دلایل اعطای مجوز به شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای حمایت از صنایع داخلی نیست؟ پس اجناس خارجی بسیاری که در منوی کالا های آنهاست را چگونه توجیه کنیم؟ لطفاً پاسخ دهید.

❖ به دلیل بی‌مصلی، خزعبلات می‌گوییم، هر کاری و هر چیزی ممکن است منحل شود و یاور شکست کند! از قیاست خنده آمد خلق را. ای کاش واقعاً به صورت حرفه‌ای بازاریابی شبکه‌ای را نقد می‌کردید. از مطالب تان، عدم آگاهی تان کاملاً معلوم است.

❖ سلام متنی که درباره شرکت‌های بازاریابی و نت و رک مارکتینگ چاپ کردید در چه روزی بوده؟ خیلی دوست دارم این مطلب را بخوانم می‌خواهم روز نامه همان روز را دانلود کنم.

❖ پاسخ: مطالب بازاریابی شبکه‌ای روز های ۵ شنبه در صفحه دخل و خرج (۸ اسر سری) چاپ می‌شود که از آدرس سایت روز نامه خراسان قابل دسترس است.

پذیرش آگهی های گردشگری خراسان
باتخفیف جشنواره پاییزه

تلفن پذیرش آگهی :
مشهد و شهرستانها
۰۵۱-۳۷۲۴۹۶۹۴
۰۹۱۵ ۳۱۶ ۸۵۰۳

نرخ استثنائی اروپا
فرانسه، ایتالیا، اسپانیا
فرانسه، هلند، بلژیک، اتریش، سوئیس
تورهای متنوع گروهی و خانوادگی اروپا
مهرت تورهای نوروزی اروپا ۱۵ آذر
جم سیر ۳۸۴۸۱۰۹۰۰۹۳۵۵۳۵۹۰۹۱
دبی-تایلند-مالزی-هند-کیش وقشم

تورهای گروهی
۲۰ روزه اروپا
ویژه نوروز ۹۶
تاریخ حرکت: ۱۳۹۵/۱۲/۲۵
۵ گشت متنوع ۱۳۸۱۸۲۰۵

ایتالیا/اسپانیا/سوئیس/فرانسه
TURKISH AIRLINES
www.donyaseir.com | 051-38 54 86 00

سفر آتی با آتی
تورهای گروهی مستقیم از مشهد
هلند و فرانسه (ویژه دی)
فرانسه و اسپانیا (ویژه بهمن)
جمهوری چک و اتریش و مجارستان
۳۸۸۰۸ ۳۸۴۳۱۹۱۹ ۳۸۶۸۹۲۴۶
www.atitravel.com

آفریقای جنوبی، دبی
تایلند، مالزی، سریلانکا
مالدیو، مراکش
ایتالیا اسپانیا فرانسه
آبتین سیرتوس
3 724 70 50
به ما پیوندید: @abtintoosbot @abtin_seir

دبی، تایلند، کیش
تورهای یزی ساحل طلایی قشم
استقبال صبحانه در کمان تقریبات آبی کفش چپره
ایمان امین ۳۶۰۹۹۸۷
laz724.ir

نوروزی
هنگ کنگ، ماکائو
نمایشگاه مدولباس
نرخ استثنائی!!!
بلیط
بالاترین سوبسید نمایشگاهی
۳۲۰ دلار آمریکا
آبتین سیرتوس
3 724 70 50

۱۵ آذر
صبحانه
ناهار
شام
۳۶۰۹۶۶۶۶

دبی، تایلند
قشم، کیش
نرخ استثنائی
۳۸۶۵۲۶۶۶-۰۹۳۵۷۷۰۲۹۱۲

ویژه تعطیلات آذر
کیش
هتل لوتوس و گرند
هانیا ۳۸۸۳۶۰۱۲

۵ شب هنگ کنگ
۳ شب ماکائو
نمایشگاه مدولباس
۳۲۰ دلار آمریکا
کیش قشم

کیش
تایلند
دبی، مالزی
۳۶۰۹۹۹۳۶

کیش
قشم
آبتین سیرتوس
3 724 70 50