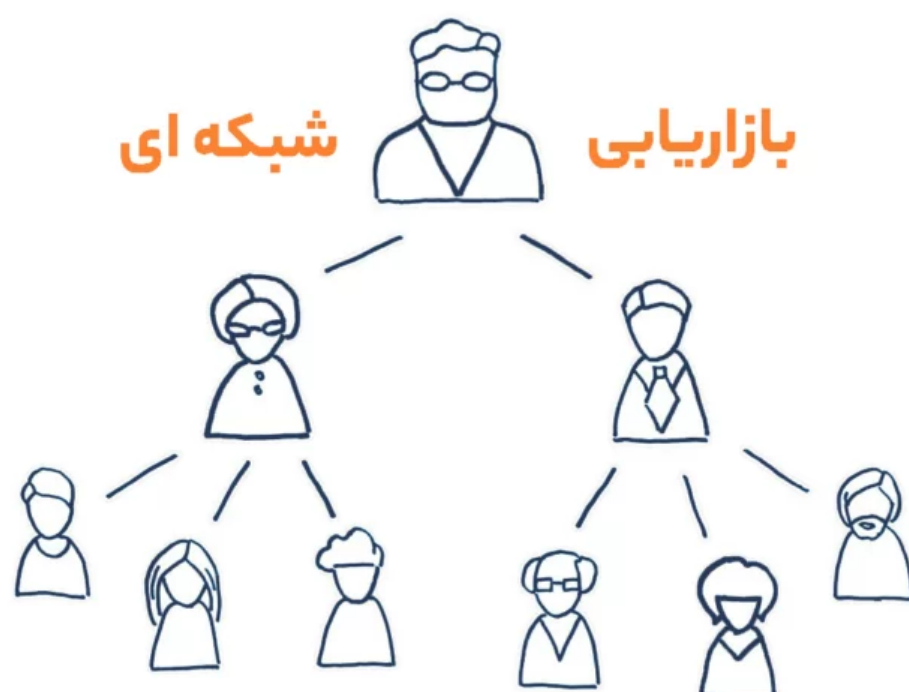


بازاریابی شبکه ای (Network Marketing) چیست؟



بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) یک مدل کسب و کار فروش مستقیم است که در آن فروشندگان به طور مستقل محصولات یا خدمات را تبلیغ می کنند. فروشندگان یا نمایندگان به طور مستقل کار می کنند و توسط فردی که آن ها را استخدام کرده تشویق می شوند تا نمایندگان بیشتری را جذب کنند و آموزش بدهند.

سپس آن ها نمایندگان جدیدی که استخدام شدند را تشویق می کنند تا همین کار را انجام بدهند و این روند ادامه پیدا می کند. این مدل با عنوان MLM (بازاریابی چندسطحی)، بازاریابی ارجاعی و بازاریابی سلولی هم شناخته می شود.

بازاریابی شبکه ای یک تجارت بزرگ است که فروش جهانی آن سالانه به صدها میلیارد دلار می رسد. در این روش، کمیسیون از درآمد فروش خود نماینده و همینطور از درآمد فروش نیروی فروش استخدام شده توسط نماینده ها بهاء استخدام شده ها دریافت

می‌شود.

بازاریابی شبکه ای چطور کار می‌کند؟

برای نتورک مارکتینگ نام‌های زیادی وجود دارد که از جمله می‌شود به بازاریابی وابسته، بازاریابی سلولی، بازاریابی مستقیم با مشتری، بازاریابی ارجاعی، فرانچایز کسب و کار خانگی یا بازاریابی چندسطحی اشاره کرد.

مدل کسب و کار بازاریابی شبکه ای عمدتاً انواع مختلفی از سطوح مانند بازاریابی تک لایه، دو لایه و چندسطحی را ایجاد می‌کند. در این بخش با این سطوح آشنا می‌شویم.

– بازاریابی شبکه ای تک لایه

بازاریابی شبکه ای تک لایه خیلی ساده است؛ شما در برنامه ثبت نام و بعد از آن فروش محصولات یا خدمات شرکت را شروع می‌کنید و با این کار کمسیون خودتان را بر اساس فروشی که انجام داده‌اید، دریافت می‌کنید.

دقت کنید که نیازی نیست برای فروش حتماً نماینده‌های جدیدی را استخدام کنید. در واقع شما فقط باید روی فروش ایجاد ارتباط با مشتری تمرکز

کنید. پلتفرم‌های آنلاینی وجود دارند که از این نوع نتورک مارکتینگ پیروی می‌کنند و در آن شما با هدایت ترافیک به وب سایت شرکت، می‌توانید از طریق پرداخت به ازای کلیک (PPC) یا پرداخت به ازای سرخ (PPL) پول دریافت کنید.

– بازاریابی شبکه ای دو لایه

بازاریابی شبکه ای دو لایه یا دو سطحی از اعضای خود می‌خواهد که دیگران را جذب کنند. در این مدل به هر دو صورت پول دریافت می‌کنید؛ فروش مستقیم محصول یا خدمات (وارد کردن ترافیک به وب سایت شرکت مادر) و استخدام سایر اعضا برای کار زیر نظر شما.

– بازاریابی چندسطحی

همانطور که از نامش مشخص است، بازاریابی چندسطحی یا MLM شامل دو یا چند سطح است و بر اساس شبکه مبتنی بر بازاریابی توزیع هست. بازاریابی MLM به اعضای خود اجازه می‌دهد تا وقتی که سطح پنج یا تعداد بیشتری عمق دارد و انگیزه دیگری برای استخدام وجود دارد، کسب درآمد کنند.

بازاریابی شبکه ای در مقابل طرح‌های هرمی

بعضی از افراد از دو اصطلاح بازاریابی شبکه ای و طرح‌های هرمی به جای همدیگر استفاده می‌کنند؛ اما خوب است بدانید که معنی این دو اصطلاح کاملاً متفاوت است.

طرح‌های هرمی را کلاهبرداران راه‌اندازی و اجرا می‌کنند. این یعنی پایه و اساس این طرح‌ها کلاهبرداری می‌باشد. در یک شرکت هرمی، هیچ چیزی فروخته نمی‌شود و فرقی نمی‌کند که مدیران آن شرکت چه صحبتی می‌کنند. کسانی که در این طرح هستند سعی می‌کنند صرفاً از طریق استخدام عوامل جدید و وادار کردن آن‌ها به انجام همین کار، کسب درآمد کنند.

در واقع در این طرح سود شما مبتنی بر ضرر کردن افراد جدید است. طرح‌های هرمی طرح‌های متقلبانه‌ای هستند که به عنوان یک استراتژی MLM پنهان شده‌اند. ویژگی بارز این طرح‌ها وعده بازدهی خیلی بالا در مدت زمان کوتاه هست. در این طرح‌ها شما عملاً پول خودتان را در اختیار مدیران شرکت قرار می‌دهید و هیچ کالا یا خدماتی دریافت نمی‌کنید. در نهایت با وادار کردن افراد دیگر برای انجام همین کار، می‌توانید کسب درآمد داشته باشید.

بازاریابی شبکه ای مدل نتورک مارکتینگ یک تجارت قانونیست که در آن محصولات یا خدمات به فروش

می‌رسد. در این طرح نیاز به پرداخت حق عضویت ندارید و در ازای پولی که دریافت می‌کنید.

ویژگی‌های بازاریابی شبکه ای

بازاریابی شبکه ای ویژگی‌های مهمی دارد که در ادامه به چند مورد از مهم‌ترین آن‌ها اشاره می‌کنیم

1. کم هزینه

با وجود اینکه ما در قرن بیست و یکم، عصر اطلاعات و فناوری زندگی می‌کنیم؛ هزینه‌های شروع، راه اندازی و مدیریت یک کسب و کار مثل مالیات، ثبت کسب و کار جدید، سربار ماهانه، مستندسازی، هزینه‌های اداری و غیره خیلی بالاست.

از طرف دیگر، هزینه اولیه برای کسب و کار بازاریابی شبکه ای در مقایسه با انواع دیگر کسب و کارهای معمولی، به مراتب پایین‌تر هست. حتی با راه اندازی یک کسب و کار با بودجه خیلی کم از طریق این مدل، می‌توانید با سایر مشاغل که فوق العاده با ارزش هستند رقابت کنید.

2. انعطاف پذیری

انعطاف پذیری زمانی مهم‌ترین ویژگی کسب و کار بازاریابی چندسطحی هست. این کار در حالی که همچنان روی شغل تمام وقت خودتان متمرکز هستید با راه اندازی یک کسب و کار پاره وقت شروع می‌شود. انعطاف پذیری زمانی این فرصت را به شما می‌دهد تا با بگردد، رشد کند، در عبور حال تا وقت که

مالی خودتان را ایمن نگه داشته باشید.

وقتی در موقعیتی قرار می‌گیرید که شغل تمام وقت خودتان را رها کنید، تیم به کمک شما می‌آید. افرادی که می‌توانند از اعضای خانواده خودشان کمک بگیرند اما تجربه کاری ندارند از این رویکرد استفاده می‌کنند. آن‌ها با گذشت زمان به تاجران خیلی موفق تبدیل می‌شوند.

3. مسئولیت پذیری شخصی

نتورک مارکتینگ یک تجارت بدون حقوق ثابت و مشخص هست؛ یعنی هر چقدر بیشتر مشارکت کنید درآمد بیشتری دارید. بازاریابی شبکه ای پلتفرمیست که افراد را آموزش می‌دهد تا نسبت به عملکرد خودشان پاسخگو باشند.

4. فروش مستقیم

مثل خیلی از مشاغل دیگر، محصول از زنجیره توزیع عبور می‌کند و در نهایت به دست مصرف کننده می‌رسد. از طریق این مدل بازاریابی شبکه ای، هیچ کانالی در کار نیست؛ فروشندگان افراد غیرشاغلی هستند که بعد از فروخته شدن محصول در طول زمان، کمیسیون خودشان را دریافت می‌کنند

5. سلسله مراتب سازمانی

سلسله مراتب بازاریابی شبکه ای خیلی سیستماتیک

است؛ مثلاً شما فقط وقتی کمیسیون خودتان را دریافت می‌کنید که عضو جدیدی که زیر نظرتان کار می‌کند را جذب کرده باشید. اما عضو جدید فقط کمیسیون خودش را دریافت می‌کند و به همین ترتیب وقتی که افراد دیگر را جذب می‌کند، می‌تواند کمیسیون اضافی دریافت کند.

به این ترتیب یک پیوند یا زنجیره ایجاد می‌شود و سیستم سلسله مراتبی توسعه پیدا می‌کند.

6. سیستم اثبات شده

عملکرد، سلسله مراتب و کانال توزیع هر کسب و کار متفاوت هست و این باعث می‌شود یادگیری و راه اندازی کسب و کارتان خیلی زمان بر باشد. اما سیستم، طرح و همه چیز مدل نتورک مارکتینگ از قبل ارائه شده و شما فقط باید روی بخش بازاریابی فروش محصول تمرکز کنید. هر چقدر استراتژی بازاریابی بهتری را به کار ببرید، نکات بیشتری را یاد می‌گیرید.

علاوه بر این، شرکت‌های بازاریابی شبکه ای وجود دارند که به شما کمک می‌کنند تا کسب و کارتون را راه اندازی کنید. این شرکت‌ها می‌توانند در هر مرحله از مسیر به شما راهنمایی و رهبری لازم را ارائه بدهند. در ابتدا، هر کسب و کاری به چنین کمکی نیاز دارد تا بتواند در جهت درست حرکت کند. این موضوع باعث می‌شود تا خطر شکست خوردن تا حد زیادی پایین بیاید و به حداقل برسد.

مزایای بازاریابی شبکه ای

بازاریابی شبکه‌ای به افراد این امکان را می‌دهد که بدون نیاز به سرمایه اولیه زیاد، وارد دنیای فروش و کسب درآمد بشوند. انعطاف‌پذیری بالا، کار در زمان دلخواه و رشد درآمد متناسب با تلاش شخصی، از جمله ویژگی‌هایی هست که این مدل کسب‌وکار را برای بسیاری از افراد جذاب کرده است. همچنین شرکت‌های معتبر در این حوزه معمولاً آموزش‌هایی برای بهبود مهارت‌های فروش و توسعه فردی ارائه می‌دهند که به رشد شخصی اعضا کمک می‌کند. در این بخش می‌توانید با بعضی از مزایای دیگری بازاریابی شبکه‌ای آشنا بشید.

۱

1. شروع با هر بودجه

نکته مهم در مورد این نوع شبکه‌ها اینه که آن‌ها می‌توانند با هر بودجه ای کار کنند و مقیاس بگیرند. شما به راحتی می‌توانید به منظور افزایش درآمد محصول با توزیع کنندگانی که در شبکه شما حضور دارند هماهنگ شوید.

2. عدم نیاز به هزینه‌های زیاد تبلیغات

اکثر شرکت‌ها به دلیل شبکه توزیع کارآمد نیازی ندارند که برای فروش محصولاتشون روی تبلیغات تکیه کنند. به جای اینکه از مشتریان بخوان در پیچ و خم تبلیغات مزاحم حرکت کنند تا به محصول یا خدمات برسند، آن‌ها را مستقیماً به دست مصرف کنندگان می‌رسانند

3. عدم نیاز به ذخیره سازی محصول
مزیت دیگر این است که شرکت‌ها مجبور نیستند پول زیادی را برای ذخیره سازی و توزیع محصولاتشان هزینه کنند به این دلیل که خرده فروشان برای به حداکثر رساندن حاشیه سود خود، هزینه ریسک را متقبل می‌شوند.

این ساختار به گونه‌ای طراحی شده تا توزیع کننده در کسب و کار به درآمد نامحدود دست پیدا کند.

4. کار کردن با برنامه زمانی خودتان
با اینکه ممکن است در مورد نحوه فروش یا بازاریابی محصولات یک شرکت بازاریابی شبکه ای، قوانینی وجود داشته باشد اما ممکن است در نحوه فروش خودتان آزادی عمل زیادی را تجربه کنید. این یعنی می‌توانید انعطاف پذیری لازم را داشته باشید تا هر چقدر که خواستین کار کنید.

به این ترتیب شما این آزادی را دارید تا برنامه‌های خودتان را مطابق با علایقی که دارید تنظیم کنید. شما همچنین می‌توانید رویکرد خود را برای فروش انتخاب کنید؛ از رویدادهای حضوری گرفته تا فروش آنلاین از طریق تبلیغات یا تهیه یک لیست ایمیل

5. امکان دنبال کردن علاقه

از آنجایی که انواع مختلفی از شرکت‌های نتورک مارکتینگ وجود دارد، احتمالاً شرکتی را پیدا می‌کنید

که محصولات و خدماتش را بشناسید و از استفاده از آنها لذت می‌برید. توجه به اقلامی که می‌فروشید می‌تواند انجام کار را لذت بخش‌تر کند.

فروش محصولی که خودتان مشتاق آن هستید ممکن است بتواند دیگران را برای خرید آن تحت تاثیر قرار بدهد و در نهایت کمیسیون بیشتری را دریافت کنید.

6. امکان گسترش شبکه خودتان

یکی از محبوب‌ترین روش‌های بازاریابی شبکه‌ای، برگزاری مهمانی است که در آن می‌توانید محصولاتی را که می‌فروشید، معمولاً برای دوستان و خانواده خودتان به نمایش بگذارید. این مهمانی‌ها روشی سرگرم‌کننده برای نشان دادن محصولات خودتان به دیگران است که می‌تواند لذت بخش و سودآور باشد.

فروش محصولات از طریق این ساختار همچنین این امکان را به شما می‌دهد تا شبکه خودتان را بسازید. با این کار ممکن است فرصت‌های بیشتری را برای رشد به دست بیاورید

7. امکان ارائه و دریافت راهنمایی

یک فروشنده ارشد معمولاً متخصصان فروش جدیدی را برای شرکت استخدام می‌کند. اینطوری ممکن است فرصتی برای شما مهیا شود تا راهنمایی‌های بیشتر و بهتری را از استخدام‌کننده دریافت کنید.

آنها می‌توانند جنبه‌های فنی کار را به شما آموزش بدهند و کمک کنند تا فروش خود را افزایش بدهد،

چون این کار برای آن‌ها هم مفید است. افزایش فروش، کمیسیون شما و آن‌ها را افزایش می‌دهد و یک مشارکت سودمند متقابل ایجاد می‌کند

معایب بازاریابی شبکه ای

بازاریابی شبکه ای در عین حال که جذابیت‌های خاص خودش را دارد اما دارای محدودیت‌ها و معایبی هم هست که باعث می‌شود برای تمام افراد گزینه مناسبی نباشد

۱. شما باید با افراد مناسب کار کنید

۲. سود ممکن است کم باشد

۳. موفقیت سخته

۴. باید بازاریابی را جدی بگیرید

چالش‌ها و نکات احتیاطی

با وجود مزایای ذکر شده، بازاریابی شبکه‌ای هم مثل هر مدل دیگری، چالش‌هایی دارد. بسیاری از افراد با تصور کسب درآمد سریع وارد این حوزه می‌شوند، در حالی که موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای نیازمند تلاش مستمر، مهارت ارتباطی قوی و صبر است. همچنین باید در انتخاب شرکت دقت کافی داشت و مطمئن شد که مدل کسب و کار آن قانونی، شفاف و مبتنی بر فروش واقعی کالا یا خدمات است، نه صرفاً جذب عضو جدید.

چطور یک مدل کسب و کار بازاریابی شبکه ای راه انداز کنیم

اما شروع آن کمی سخت می‌باشد. با ارائه محصول یا خدمات خود در مقابل مردم شروع کنید تا آن‌ها بتوانند از شما خرید کنند. بعدش چیزی را در شبکه‌های اجتماعی هدف‌تان قرار بدهید که افراد بتوانند صفحه شما را پیدا و بقیه مراحل را دنبال کنند.

داشتن یک تیم قوی در هنگام ایجاد یک کسب و کار نتورک مارکتینگ مهم هست. مطمئن بشوید که یک تیم بازاریابی با تجربه و سخنور را در اختیار دارید و از همون اول از مشارکت آن‌ها بهره ببرید.

بعضی از شرکت‌ها ممکن است متوجه شوند که تیم بازاریابی آن‌ها با فرهنگ شرکت سازگار نیست. مثلاً این تیم می‌تواند موثر باشد اما دقیقاً آن چیزی که آن‌ها می‌خواهند را ارائه نمی‌دهد. اما لازم نیست نگران باشید؛ چیزی که باید در نظر داشته باشید صداقت و صمیمیت در مورد محصول یا کالای خودتان است که برای موفقیت شما خیلی اهمیت دارد.

کلاهبرداری و ترفندهای بازاریابی فریبنده می‌تواند عواقب ناگواری داشته باشد، پس هوشیار باشید و در این موارد تصمیمات عاقلانه بگیرید. بازاریابی شبکه‌ای از استراتژی‌های مختلفی برای اطمینان از موفقیت استفاده می‌کند. شما باید برنامه‌ای ایجاد کنید که گام‌های مناسب برای شما و کسب و کارتان را شامل شود.

بازاریابی شبکه ای یک راه عالی برای کسب درآمد است، اما مزایا و معایب خاص خودش را هم دارد. در این مقاله به تعریف بازاریابی شبکه ای و مزایا و معایبش پرداختیم تا بتوانید راحت‌تر تصمیم بگیرید که آیا این مدل بازاریابی برای شما مناسب هست یا نه.

بعد از مطالعه این مقاله، امیدواریم که درک بهتری از بازاریابی شبکه ای و خطرات و مزایای احتمالی آن به دست آورده باشید