امروزه بازاریابی شبکه ای، یکی از مشاغل مورد توجه است. در این مقاله سعی داریم که مباحث اصلی در این شغل را بررسی کنیم. بازاریابی شبکه یا چند سطحی، یکی از انواع بازاریابی است.

بازاریابی شبکه ای یا نتورک مارکتینگ یکی از انواع استراتژی ها و روش های فروش است. در واقع بازاریابی شبکه ای روش فروش مستقیم و بدون واسطه و تبلیغات مستقیم، برای رساندن محصول به دست مصرف کننده است.

تبلیغات در بازاریابی شبکه ای به صورت دهان به دهان و بر اساس اعتماد بین افراد است. از کشور های معتبر و سردمدار در بازاریابی شبکه ای میتوان به آمریکای شمالی، ایتالیا، چین و ژاپن اشاره کرد.

**عوامل بنیادی در بازاریابی شبکه ای**

در ادامه میخواهیم عوامل مهم و بنیادی در بازاریابی شبکه ای را بررسی کنیم. بازاریابی شبکه ای بر دو پایه فروش و شبکه سازی استوار است. افراد در بازاریابی شبکه ای تلاش میکنند که با فروش مستقیم و عضو گیری افراد، کسب درآمد کنند.

درآمد زایی در بازاریابی شبکه ای با افزایش فروش مجموعه و تیم، افزایش میابد. به همین دلیل افرادی که وارد نتورک مارکتینگ میشوند، علاوه بر فروش خود، بر روی شبکه سازی تمرکز ویژه ای میکنند.

**ویژگی های اصلی بازاریابی شبکه ای**

در ادامه قصد داریم با ویژگی های اصلی بازاریابی شبکه ای آشنا شویم.

* حقوق ثابت: در بازاریابی شبکه ای، چیزی به عنوان حقوق ثابت وجود ندارد. افراد در این شغل بر اساس فروش ماهیانه تیم خود پورسانت دریافت میکنند.

اگر فروش ماهیانه شخصی کمتر از این مقدار در ماه گذشته باشد، به طبع درآمد او پایین تر خواهد بود. همچنین این فروش، فقط بر اساس یک ماه سنجیده میشود و از ابتدای ماه از اول شروع میشود.

* آموزش محور بودن: یکی از اصلی ترین ویژگی های بازاریابی شبکه ای، آموزش محور بودن آن است. تمام مراحل فروش و شبکه سازی در نتورک مارکتینگ، شامل آموزش های مختلف است. همچنین جلسات آموزشی مختلفی به صورت روزانه، هفتگی و ماهانه برگذار میشود.
* کسب و کار مستقل: در بازاریابی شبکه ای، هر بازاریاب دارای کسب و کار مستقلی است. در شرکت های قانونی به ازای ثبت نام هر فرد، کد مخصوص بازاریابی صادر میشود. این شماره بازاریابی، نشان دهنده کسب و کار مستقل افراد در این صنعت است.
* رویای ثروتمند شدن: موردی که شاید به گوش همه افراد رسیده باشد، رویای ثروتمند شدن افراد در این سیستم ها است. هدف افراد در بازاریابی شبکه ای رسیدن به درآمد های بالا و ثروت است. جلسات انگیزشی افراد راس تیم، نقش موثری در این موضوع دارد.
* تخفیف کالا برای اعضای شرکت: شرکت های بازاریابی شبکه ای، به بازاریابان خود تخفیف های مختلفی به ازای خرید هر محصول میدهند. بازاریابان میتوانند با خرید یا فروش این محصولات، از این تخفیف ها بهره مند شوند.

**تفاوت شرکت های بازاریابی شبکه ای و هرمی**

برای اینکه از دام کلاهبرداران دور باشیم، باید تفاوت شرکت های بازاریابی شبکه ای و هرمی را بدانیم. اساس اصلی درآمدزایی شرکت های هرمی، عضو گیری و مجموعه سازی است.

این شرکت ها به ازای ورود و جذب افراد پورسانت میدهند. اساس درآمدزایی در شرکت های بازاریابی شبکه ای، فروش حاصل از تیم است نه صرفا جذب تیم. یکی از تعاریف اصلی شرکت های هرمی نیز به همین موضوع اشاره دارد.

شرکت های بازاریابی شبکه ای، بر اساس فروش پیش می روند. در این شرکت ها محصولات متعددی وجود دارند و هدف شرکت و بازاریابان، فروش است. اما در شرکت های هرمی فروش واقعی جریان ندارد. اکثرا این شرکت ها، از محصولات مختلف برای پوشش های خود استفاده میکنند.

**کلام آخر**

عمر انسان گرانبها تر از این است که بیهوده هدر رود. بازاریابی شبکه ای بر اساس تعاریف مختلفی یک شغل پاره وقت محسوب میشود. از طرفی به دلیل ذات این کار، نباید به سرمایه اولیه بالایی نیاز داشته باشد. اگر میخواهید وارد صنعت نتورک مارکتینگ شوید، رویای یک شبه پولدار شدن را فراموش کنید.

بازاریابی شبکه ای نیز مانند سایز مشاغل قوانین و اصول خاص خودش را دارد. همچنین ویژگی ها و افراد مخصوص خودش را نیز میطلبد. رسیدن به درآمد های بالا و ثروت، نیازمند تلاش بسیار است.

اصول رسیدن به موفقیت، درآمد های بالا و ثروت همه جا یکسان است. به عنوان مثال فردی را نخواهید یافت که با خواب تا ظهر به ثروت رسیده باشد! چون رسیدن به درآمد خوب، سحرخیزی میطلبد. به همین دلیل برای رسیدن به موفقیت، خود را محکوم به یک مسیر؛ مانند بازاریابی شبکه ای نبینید و با چشم باز تصمیم بگیرید.

به گفته یکی از مجلات معتبر آمریکا، حدود ۷۵ درصد افرادی که وارد نتورک مارکتینگ میشوند، بدون اینکه به درآمد خاصی برسند از آن خارج میشوند. در انتخاب این شغل و شرکت مورد نظر دقت بالایی کنید تا از انتخاب خود پشیمان نشوید.