

چرا بازاریابی شبکه‌ای؟

بازاریابی شبکه‌ای چیست؟

نتورک مارکتینگ به نوعی روش فروش گفته می‌شود که به کمک آن شرکت‌ها می‌توانند محصولات خود را بدون نیاز به تبلیغات و واسطه به فروش برسانند. در بازاریابی شبکه‌ای مشتریان پس از خرید کالا، می‌توانند برای محصولات شرکت بازاریابی کنند و برای خود درآمدزایی کنند.

سود در بازاریابی شبکه‌ای به دو شکل است. شما در بازاریابی شبکه‌ای هم از فروش مستقیم محصولات سود می‌برید و هم به ازای فروش افرادی که زیرمجموعه‌ی شما هستند، میزانی از سود نصیب شما می‌شود.

تفاوت بازاریابی شبکه‌ای با شرکت‌های هرمی چیست؟

شرکت‌های هرمی به اعضای‌شان حق کمیسیون می‌دهند تا افراد جدیدی را به عنوان زیر مجموعه وارد کنند. شرکت‌های هرمی محصولی خاصی نمی‌فروشند و پول‌های مشتریان را در یک‌جا جمع می‌کنند و با آن کاری انجام نمی‌دهند. اما در بازاریابی شبکه‌ای محصولاتی وجود دارد که کاربردی هستند و قیمت بسیار مناسبی دارند.

در بازاریابی شبکه‌ای، شما حتی اگر نخواهید به عنوان بازاریاب با این شرکت‌ها همکاری کنید، می‌توانید از محصولات آن‌ها استفاده کنید. حتی اگر تصمیم بگیرید ابتدا به عنوان بازاریاب فعالیت کنید و سپس منصرف شوید نیز ضرری متحمل نخواهید شد، زیرا شما فقط محصولاتی مناسب و مصرفی را برای خود خریده‌اید و می‌توانید آن‌ها را مصرف کنید.

چرا شرکت‌ها برای فروش محصولات خود از بازاریابی شبکه‌ای استفاده می‌کنند؟

آمار نشان می‌دهد که تقریباً ۲۵ درصد از خریدهایی که مردم در طول زندگی خود انجام می‌دهند، تحت تاثیر تبلیغات متداول شرکت‌ها است و ۷۵ درصد از خریدها تحت تاثیر صحبت‌های اطرافیان و یا مشورت گرفتن از دوستان و آشنایان افراد است!

در واقع تاثیر تبلیغات کلامی یک مشتری یا مصرف‌کننده‌ی راضی، ۳ برابر بیشتر از هزینه‌های هنگفتی است که شرکت‌ها باید برای تبلیغ محصول خود پردازند.

از این رو، در طول حدود ۷۰ سال گذشته که روش بازاریابی شبکه‌ای (نتورک مارکتینگ) در دنیا ایجاد شده، سالانه هزاران شرکت در سطح جهان یا شیوه فروش به سبک بازاریابی شبکه‌ای (نتورک مارکتینگ) را به برنامه‌ریزی‌های تبلیغاتی خود اضافه می‌کنند و یا اصلاً فقط از این طریق محصولات خود را به بازار عرضه می‌کنند.

در واقع این شرکت‌ها به جای پرداخت هزینه‌های سنگین برای تبلیغات محصول خود، این هزینه‌ها را به شکل پاداش و پورسانت به مشتریان خود ارائه می‌کنند تا ایشان را تشویق کنند، قسمتی از زمانشان را به معرفی و فروش محصولات آنها به اطرافیانشان اختصاص دهند.

آیا واقعاً شغل بازاریابی شبکه‌ای پتانسیل بسیار بالایی برای رشد و موفقیت دارد؟ چرا؟!

به صورت کلی شغل‌ها را می‌توان به دو دسته‌ی کلی تقسیم کرد:

(۱) شغل‌های ساعتی

افرادی که به این کارها مشغول هستند، صرفاً به میزان ساعتی که خود فعالیت کاری انجام می‌دهند، درآمد کسب می‌کنند. مانند یک کارمند، معلم، استاد دانشگاه، پزشک، راننده‌ی آژانس، وکیل، مغازه‌دار، بازاریاب و...

به عنوان مثال، یک راننده‌ی آژانس در صورتی که در طول یک روز ۸ ساعت در مطب بیماران خود را ویزیت کند، به طور متوسط درآمدی دو برابر روزی را دارد که ۴ ساعت ویزیت می‌کند. این یعنی افرادی که به این شغل‌ها می‌پردازند، نمی‌توانند از حد مشخصی درآمد بیشتری داشته باشند. زیرا زمان‌شان در طول شبانه‌روز محدود است.

(۲) شغل‌های اهرمی

افرادی که به این شغل‌ها می‌پردازند، لزوماً به میزان ساعتی که خود، فعالیت کاری انجام می‌دهد، درآمد به دست نمی‌آورد!

در واقع افراد فعال در این نوع شغل‌ها، دارای یک اهرم هستند، به عنوان مثال، افرادی که مالک کارخانه و یا شرکت هستند، بیش‌تر از میزان ساعتی که خود در طول شبانه‌روز فعالیت کاری دارند، درآمد به دست می‌آورند.

افرادی که دارای شغل‌های اهرمی هستند، به لحاظ زمان، محدودیتی از نظر میزان درآمد نخواهند داشت. در واقع عامل درآمدزایی آنها میزان ساعتی که در طول ماه کار می‌کنند نیست که محدود باشد، بلکه کمیت و کیفیت اهرم (شرکت یا کارخانه یا...) آن‌ها میزان درآمدشان را مشخص می‌کند. با توجه به این که در نتورک مارکتینگ، با دو روش فروش محصول و درآمد از فروش تیم خود می‌توانید کسب درآمد کنید، در واقع ترکیبی از هر دو نوع این شغل‌هاست.

درآمد از فروش شخصی، یک مدل درآمدزایی ساعتی است، یعنی به نسبت وقتی که شما صرف فروش می‌گذارید و با میزان فروش‌تان درآمد کسب می‌کنید. اما درآمد شما از فروش تیم و سازمان فروش‌تان، کاملاً از مدل اهرمی و تصاعدی پیروی می‌کند.

مزایای بازاریابی شبکه‌ای

بازاریابی شبکه‌ای مزایای زیادی دارد که فقط به بخش اندکی از آن اشاره می‌کنیم:

- احتیاج به سرمایه‌ی زیادی ندارد.
- خودتان می‌توانید همکاران خود را انتخاب کنید.
- حس انسان‌دوستی بسیاری بر این شغل حاکم است. زیرا در نتورک مارکتینگ ما روش مناسبی را برای رشد مالی و روحی خود پیدا کرده‌ایم و دیگران را نیز به استفاده از این موقعیت جذاب دعوت می‌کنیم و با اشتیاق به یکدیگر در ساختن زندگی بهتر کمک می‌کنیم.
- در بازاریابی شبکه‌ای لازم نیست برای دیگران کار کنید و ساعت کاری‌تان در اختیار خودتان است.

- با توجه به کلاس‌های آموزشی خودسازی و تجربیات زیادی که در این مسیر به دست می‌آورید، رشد روحی بسیار زیادی خواهید داشت.

فروش در بازاریابی شبکه‌ای

بسیاری از نتورکرها در آغاز راه، مسئله‌ی فروش مستقیم را جدی نمی‌گیرند. آن‌ها فقط به دنبال ساخت شبکه‌ی خود و افزایش زیرمجموعه‌های‌شان هستند، اما این اشتباه بزرگی است.

از یک طرف، با توجه به اینکه در صنعت بازاریابی شبکه‌ای در ماه‌های آغازین کار، هنوز تعداد افراد تیم فروش خیلی زیاد نشده، بدیهی است که کسب درآمد از تیم فروش رقم بالایی نخواهد بود و شما درآمدزایی اهرمی نخواهید داشت.

به همین جهت باید به کسب درآمد ساعتی از بازاریابی شبکه‌ای بپردازید؛ بخشی از زمان خود را به فروش شخصی و سرمایه‌گذاری ذهنی بر روی پورسانت خرده‌فروشی و در نتیجه کسب درآمد از این طریق، اختصاص دهید.

از طرفی دیگر، شما اگر فروش مستقیم را کنار بگذارید و فقط به جمع کردن افراد تیم و سازمان‌تان بپردازید، چه کسی باید فروختن را به آن‌ها آموزش دهد؟ چه کسی باید به آنان در حل مشکلات و درآمدزایی کمک کند؟

بسیاری از نتورکرهای مشهور و موفق جهان می‌گویند یک قانون کلی بر شبکه‌های فروش حاکم است: سازمان شما مانند خود شما عمل می‌کند! اگر سازمان‌تان برای فروش خوب آموزش ندیده باشند و مسئله‌ی فروش را جدی نگیرند، نه آن‌ها درآمدی از فروش مستقیم خواهند داشت و نه شما درآمدی از فروش زیرمجموعه‌های‌تان خواهید داشت. فراموش نکنید شما از فروش شبکه‌تان درآمد کسب می‌کنید نه از تعداد اعضای آن!

اما فعالیت در عرصه‌ی فروش، مزایای بیشتری هم دارد!

فرض کنید که شما به هر دلیلی می‌خواهید فعالیت در عرصه‌ی نتورک مارکتینگ را کنار بگذارید. در صورتی که مهارت‌های خود را در زمینه‌ی فروش افزایش داده باشید، موقعیت‌های شغلی فراوانی وجود دارند که پذیرای تجربه‌ی شما خواهند بود.

پس هرگز فروش را دست کم نگیرید!

اصول فروش در بازاریابی شبکه‌ای

(۱) آشنایی کامل با محصولات

شما برای این که بتوانید محصولات خود را بفروشید، باید به خوبی با آن‌ها و مشخصات‌شان آشنا باشید. شما برای این که بتوانید در فروش این محصولات موفق باشید، باید خودتان مصرف‌کننده‌ی آن نیز باشید. همان‌طور که در بخش اول مقاله ذکر کردیم، اساساً هدف از بازاریابی شبکه‌ای افزایش تبلیغ دهان به دهان و مصرف‌کننده به مصرف‌کننده است.

اگر شما خودتان مصرف‌کننده‌ی محصولات خود باشید، می‌توانید تجربه‌ی استفاده‌ی خود را صادقانه در اختیار مشتریان احتمالی خود بگذارید و آن‌ها نیز به شما اعتماد خواهند کرد و این محصول را از شما خواهند خرید.

(۲) داشتن لیست مشتریان احتمالی

شما باید بدانید که چه کسانی مشتریان محصول شما هستند. چه کسانی به این محصول نیاز دارند و یا چگونه می‌توانید این احساس نیاز را در آن‌ها ایجاد کنید. شما باید متوجه شوید، هرکس به چه چیزی احتیاج دارد و پاسخ متناسب با آن را به او بدهید.

شما با ساخت لیست مشتریان احتمالی خود، همچنین می‌توانید تخمینی از فروش خود در ماه داشته باشید و نسبت به آن هدف‌گذاری کنید.

(۳) هدف‌گذاری بر روی میزان فروش

یکی از مهم‌ترین اقدامات در بازاریابی، تعیین اهداف قابل اندازه‌گیری و مناسب است که بر مبنای لیست مشتریان احتمالی باید به صورت دقیق، واقع‌بینانه و مکتوب باشد.

این لیست اهداف منجر به تلاش بیشتر شما خواهد شد و طبق آن می‌توانید کیفیت و کمیت عملکرد خود را بسنجید.

چگونه سازمان فروش خود را شکل دهیم؟

گام اول در صنعت بازاریابی شبکه‌ای نوشتن لیست افراد است. این مرحله، از مهم‌ترین مراحل کاری شماست.

در مرحله‌ی اول، شما باید لیست تمام افراد بین ۱۸ تا ۶۰ سال را که می‌شناسید، بنویسد. این لیست قرار نیست که لیست منتخب شما برای همکاری به عنوان بازاریابی شبکه‌ای باشد، پس در نوشتن اسم‌ها فیلتر نگذارید و بدون پیش‌داوری در موردشان، فقط نام آن‌ها را در لیست خود بنویسید.

این لیست صرفاً لیست افرادی است که شما آن‌ها را می‌شناسید، چه بی‌سواد، چه باسواد، چه پولدار، چه فقیر، چه برادر، چه میوه فروش محل و...

فراموش نکنید که با توجه به محصولات مصرفی و باکیفیت شرکت شما، تمامی افرادی که شما می‌شناسید، می‌توانند مشتریان شما باشند. از طرفی دیگر به دلیل جذاب بودن محصولات، بسیاری از افرادی که شما حتی فکرش را نمی‌کنید، بعد از خریدن محصولات، خود به خود برای آن‌ها تبلیغ خواهند کرد. پس بر روی هیچ کس قضاوت نکنید و هر فردی را که می‌شناسید، در لیست بنویسید.

سپس به کمک حامی خود، باید به هر یک از این افراد امتیاز دهید. امتیاز شما باید بر مبنای صفاتی مانند میزان انگیزه‌ی آن‌ها برای رشد، اعتبار شما پیش آن‌ها، اعتبار آن‌ها پیش دیگران، ارتباطات و توانایی‌های آن‌ها و... باشد.

سپس حامی شما به شما کمک خواهد کرد تا افراد را به سه دسته تقسیم کنید:

دسته‌ی اول: لیست اسامی مشتریان احتمالی

دسته‌ی دوم: لیست اسامی فروشندگان احتمالی که علاوه بر این که خود می‌توانند مشتری شما باشند، می‌توانند نقش پل ارتباطی شما، با مشتریان دیگری را نیز ایفا کنند و فروشنده محصولات هم باشند.

دسته‌ی سوم: ایشان می‌توانند علاوه بر نقش مشتری و فروشنده، نقش بازاریاب‌های پیشرفته یا در واقع شبکه‌ساز و مدیر فروش را نیز ایفا کنند.

دعوت در بازاریابی شبکه‌ای چگونه انجام می‌شود؟

پس از اینکه لیست افراد شما اولویت‌بندی شد، زمان آن رسیده است که شما از افراد جدا شده از لیست‌تان دعوت کنید تا با محصولات و امکانات شرکت شما آشنا شوند.

مهمترین اصل در هنگام دعوت شما از دوستان خود به شنیدن فرصت شغلی بازاریابی شبکه‌ای، ایمان و اطمینان قلبی، رفتاری و گفتاری شما به ارزش بازاریابی شبکه‌ای است.

شما می‌خواهید زندگی آن فرد را با معرفی یکی از بهترین و کامل‌ترین شغل‌های دنیا به او، تغییر دهید. اگر هنوز باور ندارید که این تجارت زندگی شما و اطرافیان شما را تغییر می‌دهد، حتماً دوباره جزوات و آموزش‌های‌تان از جلسات آموزشی را با تفکر و بررسی دقیق‌تر مطالعه کنید.

از حامیان خود سوال کنید، تا با منطق و اعتماد کامل به این نتیجه برسید که امروز فرصتی به شما روی آورده است که به واسطه آن زندگی شما طی یک تا دو سال آینده تغییر خواهد کرد و شما نیز می‌توانید این فرصت را به دیگران بدهید.

درواقع شما با دعوت از دوستان و آشناهایتان به این جلسات، در حال لطف به آن‌ها هستید.

نحوه‌ی فیکس کردن یک جلسه به این ترتیب است که ابتدا با حامی خود تماس می‌گیرید و از آن‌ها زمان‌هایی را که می‌توانید جلسه معارفه برگزار کنید، می‌پرسید. پس از دریافت چند بازه‌ی زمانی، با افراد لیست خود تماس می‌گیرید.

به نفر اول چند بازه، از بازه‌های خالی حامی‌تان را پیشنهاد می‌دهید. وقتی زمانی را از این فرد دریافت کردید، بلافاصله با حامی خود تماس می‌گیرید و زمان فیکس شده را به او اطلاع می‌دهید، تا هماهنگی‌های لازم را انجام دهد. سپس با نفر دوم خود تماس می‌گیرید و مجدداً همین روال را طی می‌کنید.

اگر با فردی زمان معارفه را فیکس کردید، ولی برای بیش از یک روز بعد، حتماً شب قبل از جلسه یک بار به وی یادآوری کرده و از او جواب مثبت جهت پای برجا بودن جلسه‌تان را بگیرید.