План

1. Характеристика сетевого маркетинга

2. Плюсы и минусы сетевого маркетинга

3. Преимущества сетевого маркетинга, как вида торговли

Заключение

Использованная литература

Вступление

Сетевой маркетинг, начинает свою историю с 1956 года, работая в сетевом маркетинге обычный человек без больших инвестиций может стать богатым. На протяжении 50 лет он рос непрерывно, и сегодня годовой оборот этой индустрии составляет более 100 миллиардов долларов и этим бизнесом занимаются в более чем 100 странах по всему миру.

Сетевой маркетинг это бизнес, который, предназначен для занятых людей. Мы знаем, что большинство людей не ищут что-то, чем они могли бы заполнить свое время. Однако мы также знаем, что большинство людей не смогли воплотить в жизнь свои мечты. Но если бы им выпал такой шанс, они бы точно нашли время, чтобы это сделать.

Можно начать собственный домашний бизнес на основе частичной занятости, чтобы создать солидный источник дополнительного дохода или даже полноценную финансовую свободу.

Сетевой маркетинг - распространенный вариант розничной торговли методом прямых продаж. Его еще называют "многоуровневый маркетинг" или MLM (multi level marketing). Для сетевого маркетинга (mlm) характерно отсутствие оптовых торговых фирм между производителем товара и продавцом - всё движение товаров проходит в сети распространителей, не порождая новых наценок. В сетевом маркетинге (mlm), как правило, не проводятся рекламные кампании в СМИ - продавец сам представляет товар покупателю, сообщает об особенностях товара, проводит демонстрацию его преимуществ.

## 1. Характеристика сетевого маркетинга

Сетевой маркетинг - это маркетинговая концепция, предполагающая создание сетевой (многоуровневой) организации, призванной продвигать товары и услуги от производителя к потребителю, используя прямой контакт человека с человеком.

Сетевой маркетинг (СМ) действует как движущая сила. Невозможное делается возможным. СМ сокращает Ваше время ученичества. Он быстрее и шире раскрывает и развивает Вашу индивидуальность. Он позволяет Вам достичь большего и внести больший вклад в Ваш собственный мир. Сетевой маркетинг - это система, которая дает возможность применить Ваши собственные созидательные способности, а также оказать положительное влияние на жизнь сотен и даже миллионов людей.

Принципы сетевой системы:

Сетевые системы служат распределению продукта, товара или услуги.

В каждой сетевой структуре сила идет снизу. Если ценности перестают поступать вниз, то заканчивается встречный поток силы (в форме денег) и система терпит крах

Сетевая структура функционирует лишь в том случае, если несут ответственность представители самого нижнего уровня.

Сетевая компания настолько сильна, насколько сильны ее дистрибьюторы.

Distribut (distribjut) - распределять. Дистрибьютор - тот кто распределяет. В зависимости от выполнения условий маркетинг - плана компании дистрибьюторы могут быть разных уровней званий и получать различные вознаграждения.

Согласно маркетинг-плана дистрибьютор может получать бонусы и комиссионные.

Комиссионные - вознаграждение, которое получает дистрибьютор за покупку продукта оптом и продажу его в розницу.

Бонус - это вознаграждение, которое компания выплачивает дистрибьюторам либо по результатам объема продаж, совершенных членами организации дистрибьютора, либо в зависимости от числа построенных уровней структуры.

При разном количестве уровней в сетевой компании реальный возврат в сеть колеблется между 20 и 40 процентами, но есть также несколько исключений.

Основная причина того, почему люди терпят неудачу в Сетевом маркетинге, заключается в том, что они его неправильно понимают. Они не понимают его основные принципы и поэтому не могут использовать их в своем поведении.

## 2. Плюсы и минусы сетевого маркетинга

Сетевой маркетинг это бизнес, который, предназначен для занятых людей. Мы знаем, что большинство людей не ищут что-то, чем они могли бы заполнить свое время. Однако мы также знаем, что большинство людей не смогли воплотить в жизнь свои мечты. Но если бы им выпал такой шанс, они бы точно нашли время, чтобы это сделать.

Можно начать собственный домашний бизнес на основе частичной занятости, чтобы создать солидный источник дополнительного дохода или даже полноценную финансовую свободу.

Сетевой маркетинг, начинает свою историю с 1956 года, работая в сетевом маркетинге обычный человек без больших инвестиций может стать богатым. На протяжении 50 лет он рос непрерывно, и сегодня годовой оборот этой индустрии составляет более 100 миллиардов долларов и этим бизнесом занимаются в более чем 100 странах по всему миру.

Вот некоторые из преимуществ сетевого маркетинга: небольшие инвестиции, гибкость в выборе времени работы, великолепные возможности для путешествий, возможность выбирать людей, с которыми работать, и быть начальником самому себе. К тому же Вы получаете мощную поддержку со стороны компании. А самые важные, на мой взгляд, преимущества - это неограниченный потенциал доходов и возможность добиться успеха, помогая другим людям стать успешнее.

Ниже пишу критерии, на которые нужно обратить внимание при выборе компании сетевого маркетинга.

Потому что если люди серьезно настроены, на бизнес и хотите зарабатывать хорошие деньги. Нужно быть уверенным, что компания будет работать десятилетиями, вы будете получать доход все это время и потом сможете передать своё бизнес-место по наследству.

Продукт. Какой продукт в компании? Он должен нравится. Продукция компании должна быть потребляемая, уникальная и возобновляемая. Не подходят всякие пылесосы, фильтры или техника, потому что если человек ее купил, следующий раз, когда он купить эту вещь нужно будет ждать очень долго. Самый подходящий продукт для сетевого маркетинга, это косметика и БАДы.10 самый ТОПовых компаний МЛМ, занимаются косметикой или БАДами.

Возраст компании. Если зовут в новую супер-пупер-мега-класную компанию, которая открывается завтра, но деньги нужно нести уже сейчас, то есть повод задуматься. Компания должна устоятся на рынке, и пройти испытание временем. Как минимум она должна быть старше 3 лет. Потому что многие компании, не только сетевого маркетинга, закрываются, в первые 1-3 года. Компания может закрыться, потому что это был банальный лохотрон, продукция оказалась не качественная, или компании не хватило денег на существование. Но не стоит радоваться, если вы нашли компанию сетевого маркетинга, которой 20-40 лет, потому что основные деньги зарабатывают те люди, которые пришли в первые 7 лет существования компании. Рынок этой копании уже освоен, и построить бизнес будет очень сложно. Важна золотая середина, чтобы компания была не слишком молода, но и не слишком старая.

Лидеры. Обратите внимание на лидеров, сколько их в компании. Сколько они зарабатывают и за какой срок. Если эти люди смогли заработать и значит и вы при правильной работе сможете добиться того же.

Система работы. В компании, где есть лидеры, есть и поставленная система работы. То есть там должны обучить, как правильно строить бизнес, чтобы добиться успеха, какие шаги нужно предпринять.

Международный бизнес. Чем больше стран, где работает компания, тем лучше. Можно стоить бизнес 2-3 странах, а может 10-20 странах мира. У многих есть родственники и знакомые в других городах и странах, поэтому как разрастется сеть по всему миру, никто не знает, но лучше быть готовым к этому. С появлением интернет мировые границы общения исчезли, вы можете через интернет общаться с другим городом и с такой же легкостью с другой страной.

## 3. Преимущества сетевого маркетинга, как вида торговли

Сетевой маркетинг - распространенный вариант розничной торговли методом прямых продаж. Его еще называют "многоуровневый маркетинг" или MLM (multi level marketing). Для сетевого маркетинга (mlm) характерно отсутствие оптовых торговых фирм между производителем товара и продавцом - всё движение товаров проходит в сети распространителей, не порождая новых наценок. В сетевом маркетинге (mlm), как правило, не проводятся рекламные кампании в СМИ - продавец сам представляет товар покупателю, сообщает об особенностях товара, проводит демонстрацию его преимуществ.

Каждый участник сетевого маркетинга может "подключать" к бизнесу новых участников. Таким образом образуется разветвленная сеть распространителей. На нашем сайте вы можете рассмотреть пример структуры сетевого маркетинга в процессе ее образования и роста. Компания-производитель товара поощряет рост сети, предоставляя дополнительные скидки за повышение объема продаж.

Главное, что необходимо знать о сетевом маркетинге - это именно один из методов продажи потребительских товаров. Этим mlm отличается от разного рода "пирамид", организаторы которых зарабатывают за счет взносов новых участников. Пирамиды считаются мошенническими организациями, формой обмана потребителей и запрещены во многих странах.

В сетевом маркетинге, наоборот, сеть строится для продажи товаров. Компания-производитель получает доход исключительно от продажи своей продукции. И участники сети mlm получают доход от продажи товаров с помощью людей, которые благодаря им обучились этому бизнесу. Компания Amway не платит своим партнерам (Независимым предпринимателям Amway) за привлечение новых Независимых предпринимателей. Выплаты в соответствии с планом маркетинга Amway представляют собой процент от стоимости проданной продукции. Чтобы заработать и обеспечить себе долгосрочный доход, необходимо работать над построением устойчивой сети (личной группы), через которую идет продажа продукции Amway. У Amway, как и у любой другой крупной и успешной компании есть недоброжелатели (вспомните хотя бы "борцов" против McDonald's или Coca-Cola), но она неоднократно доказывала, что ведет бизнес без обмана. Например, на всех рынках, включая российский, компания предоставляет беспрецедентный уровень гарантий для потребителя: потребитель в течение длительного срока может вернуть купленное с полным возмещением цены товара, даже если продукт был использован на 2/3.

Чем хорош сетевой маркетинг для каждого человека, желающего увеличить свои доходы и даже добиться финансовой независимости? Становясь дистрибьютором компании сетевого маркетинга, и в том числе Amway, каждый может увеличить свои доходы, не покидая основного места работы или учебы.

Студентам сетевой маркетинг дает возможность не только обеспечить себя на время учебы, но и заложить отличный финансовый фундамент на будущее.

Студенток часто привлекает работа в сетевом маркетинге с прицелом на продажу косметики и парфюмерии. В ассортименте Amway присутствует косметика Artistry, которая входит в пятерку самых популярных и престижных торговых марок косметических средств для кожи лица и декоративной косметики в мире (по результатам исследования международной исследовательской компании Euromonitor International, проведенного в 2003 г).

Сетевой маркетинг - прекрасная возможность для женщин, не работающих из-за необходимости сидеть дома с ребенком. Ведь участие в mlm позволяет получать доход, тратя столько времени, сколько предприниматель может уделить.

Но не стоит считать, что сетевой маркетинг - это женское занятие. Мужчинам, желающим добиться постоянного высокого дохода для себя и своей семьи, mlm тоже предоставляет отличные возможности для самореализации.

Для пенсионеров и людей, близких к пенсионному возрасту сетевой маркетинг - одна из немногих возможностей обеспечить себе дополнительный доход. Пенсии в нашей стране невелики, зато каждый пенсионер обладает огромным капиталом - свободным временем. А время - это основная инвестиция каждого человека, желающего достичь успеха в сетевом маркетинге. Многие независимые предприниматели Amway занялись этим бизнесом, уже выйдя на пенсию, - и достигли выдающихся финансовых результатов.

## Заключение

Итак, главное, что необходимо знать о сетевом маркетинге - это именно один из методов продажи потребительских товаров. Этим mlm отличается от разного рода "пирамид", организаторы которых зарабатывают за счет взносов новых участников. Пирамиды считаются мошенническими организациями, формой обмана потребителей и запрещены во многих странах.

В сетевом маркетинге, наоборот, сеть строится для продажи товаров. Компания-производитель получает доход исключительно от продажи своей продукции. И участники сети mlm получают доход от продажи товаров с помощью людей, которые благодаря им обучились этому бизнесу. Компания Amway не платит своим партнерам (Независимым предпринимателям Amway) за привлечение новых Независимых предпринимателей. Выплаты в соответствии с планом маркетинга Amway представляют собой процент от стоимости проданной продукции. Чтобы заработать и обеспечить себе долгосрочный доход, необходимо работать над построением устойчивой сети (личной группы), через которую идет продажа продукции Amway. У Amway, как и у любой другой крупной и успешной компании есть недоброжелатели (вспомните хотя бы "борцов" против McDonald's или Coca-Cola), но она неоднократно доказывала, что ведет бизнес без обмана. Например, на всех рынках, включая российский, компания предоставляет беспрецедентный уровень гарантий для потребителя: потребитель в течение длительного срока может вернуть купленное с полным возмещением цены товара, даже если продукт был использован на 2/3.

## Использованная литература

1. Васильев Р.Ф. Охота за информацией. М., 1973, с. 20.

2. Громов Г.Р. Очерки информационной технологии. М., 1993, с. 19-20.

3. Колин К.К. Социальная информатика - научная база постиндустриального общества // Социальная информатика - 94, М., 1994, с.5.

4. Дубровский Е.Н. Информационно-обменные процессы как факторы эволюции общества. М.: МГСУ, 1996.

5. Самыгин С.И., Перов Г.О. Социология. Экспресс справочник для студентов ВУЗОВ // Ростов-на-Дону., 2002, с.110

6. Робертсон Д.С. Информационная революция // Информационная революция: наука, экономика, технология: Реферативный сб. / ИНИОН РАН.М., 1993, с.17-26.

7. Михайловский В.Н. Формирование научной картины мира и информатизация. С.-Петербург, 1994, с.54.

8. Громов Г.Р. Очерки информационной технологии. М.: ИнфоАрт, 1993, с.22.

9. Гусева Т.И. Персональные компьютеры в сфере информационных ресурсов // Социальная информатика. М., 1990, с.154.

10. Орехов А.М. Информатизация общества - информационное общество // Социальная информатика - 93, М., 1993, с.32-35.

11. Банковское дело: Учебник / Под ред.О.И. Лаврушина - М.: Финансы и статистика, 2000. - 567с.

12. Панова Г.С. Банковское обслуживание частных лиц. - М.: АО ДИС, 1994 - 352с

13. Электронные деньги: миф или реальность. Лебедев А. // Интернет-публикация. - http://www.emoney. ru / publish / s05.htm

14. Основы теории "электронного документа". Фатьянов А. // Банковские технологии. - 2000. - № 2. - c10-12

15. С Интернетом по банкам. Каширская Е. // интернет публикация. - http://www.internetfinance. ru/publications/read/126.hstm