

Эта статья будет полезна и новичкам сетевого маркетинга, и просто тем людям кто хочет получить больше информации о сетевом маркетинге.

Плохая репутация сетевого маркетинга в России.

Внешне похожие на компании сетевого маркетинга финансовые пирамиды и компании однодневки, передают создаваемый негатив на все компании сетевого маркетинга. Естественно этот негатив передается и на людей, которые работают в сетевом маркетинге. Радует только то, что постепенно ситуация улучшается, люди становятся более финансово грамотными и все большее количество не связывают сетевой маркетинг и финансовые пирамиды.

Сетевой маркетинг похож на финансовую пирамиду только тем, что пирамида маскируется под компанию сетевого маркетинга. Отличить сетевой маркетинг от финансовой пирамиды просто: если нет товара, или если товар не соответствует своим характеристикам: цена, качество, ликвидность, то это финансовая пирамида. Всегда надо обращать внимание на товар, нужен ли он Вам и вообще кому-либо, если нет, то не стоит вступать в такую компанию.

Как правильно выбрать компанию сетевого маркетинга Вы можете прочитать [здесь](#).

Сетевой маркетинг – это работа в свободном графике.

Минус для людей, не желающих контролировать свое время. Но это является плюсом для остальных людей. Никаких ограничений во времени. Сетевым маркетингом можно заниматься полчаса в день, можно двадцать четыре часа в сутки. Это зависит от решения самого человека. Эта одна из причин появления различий результата между двумя одновременно пришедшими в сетевой маркетинг людьми.

Накопление результатов в сетевом маркетинге.

Результаты в сетевом маркетинге накапливаются, сегодня у Вас в группе один человек, завтра два, послезавтра сто, тысяча, десять тысяч. На наемной работе это очень сложно сделать.

Пример: Зарплата рабочего на стройке, работающего сто часов в месяц, 1000\$. Час его работы (лучше считать как час жизни) стоит десять долларов. Если он тратит всю зарплату, то стоимость часа не увеличивается. Если откладывает по сто долларов в месяц, и через год вкладывает в банк 1200\$ под десять процентов годовых, то стоимость часа его работы увеличивается до 10,1 доллара в час, то есть увеличивается на один процент в год.

Пример из сетевого маркетинга: Если Вы регистрируете человека, который будет тратить столько же усилий на бизнес как и Вы, то во взятый промежуток времени затрачиваемые усилия удвоятся, а результат увеличиться на «Х» процентов, где Х рассчитывается в зависимости от маркетинг-плана компании. Если, например, Вам компания сетевого маркетинга платит 10% от объема продаж человека, которого Вы зарегистрировали, то Ваш час увеличивается в стоимости сразу на десять процентов.

Скверная репутация, созданная самими людьми работающими в сетевом

маркетинге.

Сетевиков не любят. По представлению обывателя это либо неухоженная тетка с сумками, либо плохо одетый мужчина с пакетиком. Да, еще они очень навязчивы, лучше при их виде переходить на другую сторону дороги. И денег нормальных сетевики не зарабатывают.

Это довольно распространенное видение часто переходит почти на любое предложение стать дистрибьютором компании сетевого маркетинга: «Как, и мне придется также ходить с сумками и навязываться людям?». Ответ на этот вопрос: «Если сами захотите, но умные люди так не работают».

Надо заниматься продажами

Люди не хотят продавать – это связано с нежеланием получить отказ или выглядеть слишком корыстным.

Осуществление продаж – это неотъемлемая часть жизни.

Люди продают себя, когда одеваются на первое свидание, когда устраиваются на работу, когда убирают квартиру и более вкусно готовят еду перед приходом гостей. Человек хочет быть лучше, чем он есть на самом деле, это заложено в нас природой, поэтому лучше научиться продажам, чем делать это кое-как и как-нибудь.

Большой поток негатива направленный на человека.

С чем это связано я говорил выше. Это не каждый выдерживает. Это одна из главных причина неудачи многих людей.

Малый стартовый капитал или отсутствует

Если сравнивать с открытием даже самого маленького киоска, то вход в этот бизнес копеечный, во многих компаниях достаточно символический.

Естественно, в рамках небольшой статьи все не рассмотришь, поэтому просто перечислю еще несколько:

Обучение в процессе работы

Неограниченность географии

Несколько видов заработка

Можно использовать как дополнительный доход

Доход в сетевом маркетинге неограничен

Этот бизнес передается по наследству

Использование сетевого маркетинга как способ знакомства с интересными людьми (расширение круга знакомых)