ФИЛОСОФИЯ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА

Гуломжон Хамраев
Председатель: «Ассоциации Сетевого Маркетинга Узбекистана»
Докторант: Университета Мировой Экономике
https://doi.org/10.5281/zenodo.15269919

Аннотация. *Философия МЛМ: - включает в себя принципы улучшения здоровья, обогащения жизни и взаимопомощи между участниками. Вы имея здоровья и красоты и вы будете иметь собственный бизнес и богатство.*

Философия сетевого маркетинга а также, основана на создании сети независимых предпринимателей, которые продают товары или услуги, а также привлекают новых участников в систему.

Основные принципы этой философии включают:

1. Эксклюзивные товары: МЛМ компании сетевого маркетинга предлагают эксклюзивные товары, которые нельзя найти в традиционных розничных точках.
2. Удобство покупки: Продукция часто предлагается через сетевой маркетинг, что потребители могут покупать товары дома или в онлайн-формате, не посещая магазин со скидкой и определённой льготой
3. Возможность потребителя: индивидуальная консультация и бесплатная обучения о продукциях и пользовании высокой эффективности результата товара или услуг.
4. Возможность бизнеса: Когда потребители покупают продукции через сетевой маркетинг, открывается возможность начат небольшое предпринимательство и индивидуальных предпринимателей.
5. Личное предпринимательство: – каждый участник МЛМ может выступать как предприниматель, управляющий собственным бизнесом строя сеть предпринимателей.
6. Пассивный доход: – возможность заработка пассивного дохода через созданной сети является одной из привлекательных особенностей МЛМ.
7. Самосовершенствования: - сильная корпоративная культура и поощрение успехов участников и повышение ранга активизирует внутреннюю мотивацию человека и его стремление к саморазвитию
8. Личностный рост: Для успешной работы в сетевом маркетинге необходимы навыки общения, убеждения и лидерства, что способствует личностному развитию.
9. Обучение и поддержка: – уделяется большое внимание личностному и профессиональному развитию и на успех всей сети участников, овладеть знаниями о здоровье и навыками маркетинга для успешного предпринимательства. МЛМ обучения с эффектом для расширения возможностей стало мощным оружием развитие бизнеса и самосовершенствование.
10. Командная работа: Сетевой маркетинг часто включает создание и управление командой, что может привести к долгосрочным профессиональным отношениям и сетевому взаимодействию.

11. Низкий стартовый капитал: Это делает доступным для многих людей и популярным способом ведения бизнеса

12. Гибкость графика: Сетевой маркетинг позволяет вам устанавливать собственные часы работы и из любого места земного шара, кто ищет баланс между работой и личной жизнью:

13. Бонусы и доходов – доходы участников формируются не только за счет личных продаж, но и через от продаж участников, привлеченных в их сеть.

14. Широкий ассортимент продуктов: компании предлагают разнообразные продукты, что позволяет дистрибьюторам найти то, что лучше всего подходит для их клиентов.

Сетевой маркетинг может предлагать широкий ассортимент продукции, поскольку компании, использующие эту модель бизнеса, часто стремятся привлечь разнообразных потребителей.

Примеры направлений продукции в сетевом маркетинге:

1. Здоровье и питание: Биодобавки, витамины, суперфуды, заменители питания и детокс-продукты.

2. Красота и уход за собой: Косметика, кожный уход, парфюмерия, и продукты для волос.

3. Бытовая средство: Экологически чистые чистящие средства, стиральные порошки и другие товары для дома.

4. Личное развитие: Обучающие курсы, семинары, книги и аудиоматериалы по самосовершенствованию.

5. Товары для дома и кухни: Посуда, кухонные приборы и другие товары для домашнего использования.

6. Одежда и аксессуары: Различные стили одежды, украшения и аксессуары.

7. Фитнес и спорт: Товары для занятий спортом, фитнес-трекеры и экипировка.

8. Технологии и электроника: Гаджеты, компьютерная техника и аксессуары.

9. Детские товары: Игрушки, образовательные наборы и продукты для детского питания.

10. Финансовые услуги: Страхование, инвестиционные планы и финансовое планирование.

Компании сетевого маркетинга часто стараются предоставлять уникальные и инновационные продукты, которые не всегда доступны через традиционные розничные каналы. Это может включать эксклюзивные формулы, патентованные ингредиенты и особые технологии, которые представляют интерес для потребителей.

Философия сетевого маркетинга основывается на создании системы, в которой каждый участник может быть не только потребителем продукции, но и участником рынка МЛМ, распространяющим продукцию и привлекающим новых членов. Эта система стимулирует создание личного бизнеса на основе сетевого взаимодействия, что позволяет участникам получать доход не только от личных продаж, но и от продаж созданной сети.

МЛМ - это система прямых продаж, при которой бренд не ждёт, пока клиент заинтересуется товаром и совершит покупку, а привлекает независимых дистрибьюторов для поиска потребителей.

Многие строят этот бизнес на распространении продукта или услуги, лучше всего, когда человеку нравится и продукт и система прямых и многоуровневых продаж.

Таким образом речь идет как о распространении продуктов или услуг, так и распространении самой концепции, многоуровневой системы продаж. Поэтому тех кто занимается бизнесом сетевого маркетинга называют дистрибьютерами и консультантами.

Однако важно отметить, что сетевой маркетинг также имеет свои риски и недостатки, и не все участники сетевого маркетинга испытывают успех. Перед тем как присоединиться к сетевому маркетингу, следует тщательно исследовать компанию и продукты, а также понимать возможные стратегии управления ими.

Выбор правильной компании для сотрудничества в сетевом маркетинге является ключевым фактором вашего успеха. Важно убедиться, что продукция или услуги, которые предлагает компания, обладают высоким качеством и востребованностью на рынке.

-Прежде чем начать бизнес в МЛМ, необходимо понять в чем смысл и философия Сетевой Маркетинг.