

Az MLM (= Multi Level Marketing) egy speciális marketing munka. A cég jutalmazza a sikert, ha termékeit ismerteted és ismerőseiddel. Természetesen az egész csak jó minőségű, megfizethető termék esetén működik jól.

Jelenlegi ismereteimet próbálom átadni nektek, különös tekintettel a szemléletmódra.

Az MLM (= Multi Level Marketing) egy speciális marketing munka. A cég jutalmazza a sikert, ha termékeit ismerteted és ismerőseiddel. Természetesen az egész csak jó minőségű, megfizethető termék esetén működik jól. Senkinek sem hiányzik, hogy megharagudjon rá mindenki, akikkel leggyakrabban találkozik. Épp ezért fontos jó MLM céget választani. Előtte kell gondolkodni és nem a belépés után fogni a fejünket.

Ebben az üzletben a cég és termék iránti bizalmat építjük fel. A klasszikus marketingben reklámokra, termékismertetésre fordított pénzt a forgalmazóknak adja. Sajnos sokan járatták le az egész rendszert már a hozzá nem értésükkel. Például sokan nem MLM üzletbe való termékkel próbálkoztak (mert fontos kritériumai vannak ennek is), vagy rossz anyagi helyzetben voltak és már-már ráérőszakolták a vevőre a terméket. Ilyen módszerekkel csak átmeneti sikereket lehet elérni, de tartós teljesítményt csak elégedett fogyasztók nyújthatnak.

Előnyök:

- nem kell tőke
- kortól és nemtől független
- munka mellet, szabadidőben végezhető (átlag napi 2 óra). Klasszikus vállalkozásokban sokkal több idő kell.
- nem kell speciális ismeret, sokat tanul az ember, miközben építi a vállalkozását
- nincs főnök!!! Pontosabban Te vagy saját magad főnöke. Itt mindenki a saját sikerének kovácsa. Segítenek az üzlettársak, de dolgokat neked kell megcsinálni, épp ezért jól mérhető a teljesítmény.
- az egyetlen olyan rendszer, ahol az emberek abban érdekeltek, hogy minél több pénzt keressenek!!!
- ösztönző rendszer
- értékeli a sikert
- nyilvánosságot kap a teljesítmény, minden szinten elismerik
- nincs nyomasztó teher
- nem sajnálják a tudást, ösztönöznek. Mindenki önmaga jobb változatát állítja elő. Sok pesszimista ezért néz hülyén az MLM-esekre.

Hátrányok:

- Dolgozni kell. Senki sem lesz azonnal sikeres. Nem mások munkájából élünk, hanem mások munkáját segítjük.
- A dolgokat mindenkinek magának kell megcsinálni
- Rendszeresen kell dolgozni

Az MLM rendszerben működő cégek taglétszáma - amennyiben a működés alapfeltételei- a tőkeerős cég, jó minőségű árú és / vagy szolgáltatás, megfelelő ösztönző rendszer, képzett termékforgalmazó biztosítottak - növekszik annak ellenére, hogy a módszernek számos ellenzője van. Miért csatlakoznak mégis egyre többen az ilyen rendszerekhez ? Mi motivál embereket egy kevésbé ismert üzleti vállalkozás elindításához annak dacára , hogy a környezet ritkán támogatja a kezdeményezőket ? A motiváló tényezők között anyagi , kényelmi, pszichológiai tényezők egyaránt megtalálhatók . Nézzük először a sokszor csak egyetlenként említett - de napjainkban még meghatározó tényezőként jelentkező- anyagiakat .

Jó kereseti lehetőség . Kétség kívüli tény, hogy rendszerek kínálta anyagi ösztönzők a hagyományos tevékenységgel elérhető jövedelemnél lényegesen nagyobbat kínálnak és tesznek elérhetővé.

Az átlagos heti 10-15 óra munkaráfordítással 10-12 hónap után az átlagjövedelmet jelentősen meghaladó mértékű jövedelem érhető el. Amennyiben a közreműködő nemcsak értékesítéssel, termék tanácsadással és ajánlással foglalkozik, hanem a fogyasztói és vásárlói hálózat építésével is , úgy csoportjának forgalomnövekedéséből eredő forgalmi jutalékok, bónuszok és jogdíjak tekintélyes többletjövedelmet eredményeznek. Amennyiben az egyéni és csoportteljesítmények növekednek úgy a bevételek ugrásszerű növekedésével lehet számolni. A kitartó munkát elismerő eseti pénzjutalmak számos esetben elérik sőt meghaladják a hazai éves átlagjövedelmek többszörösét is.

Adózási előnyök . Az MLM rendszerek jövedelmet csak adószámmal rendelkező egyéni vagy társas vállalkozónak folyósítanak. Az adózás közismert „hátrányai” mellett számos adózási előnye is van a munkának. Sok kiadást, közvetlent vagy közvetett költséget lehet elszámolni a tevékenység során, ami a hagyományos munkavállalás során csak minimális adójóváírás formájában érvényesíthető . A teljesség igénye nélkül pár költségtétel : termékbemutatók termék és technikai költségei, utazási , telefon , reprezentációs és képzési költségek stb. Ezek a költségek meghatározott mértékig az adóalapot csökkentik.

Minimális tőkebefektetés .A befektetés nagysága és kockázata a többi vállalkozási formához képest elenyésző, sőt számos rendszer a vállalkozástól visszalépő számára visszatéríti az indulás anyagi befektetéseit . A hagyományos üzleti vállalkozással szemben, ahol komoly induló pénzügyi beruházásokra / üzlethelyiség, gépek, berendezések, árukészlet , promóció és reklám stb. / van szükség, ez a vállalkozási forma ezt nélkülözi. Gyakorlatilag nem kell vállalni semmilyen pénzügyi kockázatot az üzleti vállalkozás indításához .A módszer sajátosságaiból adódóan a minimális befektetés megtérülési ideje rendkívül rövid és nagyon pontosan tervezhető, mert a személyes eladásból származó jövedelem sok esetben meghaladja a befektetés vagy inkább a belépés díjösszegét.A gyakorlat azt mutatja ,hogy legtöbb esetben a megtérülés egy-két hónap , ami szokványos megtérülési idők töredéke.

Az anyagi előnyökön túl jól kitapinthatók a un. kényelmi előnyei is a módszernek. Az MLM egy tipikusan mellékfoglalkozásban is végezhető tevékenység, ami nem igényli a meglévő főmunkahely feladását, sőt nem kényszeríti a vállalkozót a későbbiekben sem a vállalkozás főállásban történő folytatására. Az ilyen jellegű vállalkozások egyik jellemzője hogy kötetlen munkaidőben végezhető. Ez nagy vonzerőt jelent a kötött munkaidőben dolgozók számára , sokan ezért is választják ezt a vállalkozást. Többen fontos előnyének tartják hogy a működés nem kötött sem földrajzilag, sem teljesítmény előírásokban , sem személyekben. A vállalkozás elindítása nem igényel speciális előképzettséget, sőt különleges szakmai ismereteket sem. Úgy tekinthető mint egy olyan tanfolyam, ahol az egyre növekvő szakismeret és gyakorlat egyre nagyobb jövedelmet biztosít, eltérően a szokványos képzésektől és gyakorlatoktól ahol sokszor a tanfolyam ideje alatt biztosított jövedelem még az átlagjövedelmet sem éri el. Számosan előnyének vallják a teljesítménykényszer hiányát, az időben és személyes teljesítményben biztosított egyéni szabadságot , az átmeneti felfüggesztés, a „nyugdíjaztatás „ , a tartósabb távollét kockázatmentes lehetőségét. A hagyományos munkahelyekkel szemben itt biztosított a kortól független , de e személyes teljesítménytől erősen függő un. korai visszavonulás lehetősége. A jogdíj típusú jövedelmek jellege és mértéke össze nem hasonlítható a nyugdíj mértékével, különösen figyelembe véve azt a tényt, hogy mekkora munkabefektetés eredménye a honorárium. Kevésbé említett- nemcsak kényelmi -előny a jövedelmek értékállósága, nemzetközi egyenértékűsége és pontos tervezhetősége. Ritkán adatik meg a vállalkozásokban hogy az elérni kívánt jövedelem egzaktul tervezhető és a programozható munkával arányosítható, és fordítva, a befektetett munka pontosan számítható jövedelmet garantál . A vállalkozók többségének leggyakrabban felmerülő kérdései a következők:

- Milyen terméket gyártsak ?
- Van és lesz- e piaca ?
- Hogyan reklámozzam őket ?
- Mennyibe fog kerülni ?
- Mi a legjobb értékesítési módszer ?
- Hogyan terjesszem a vállalkozásomat ?
- Honnan és milyen segítséget kaphatok ?
- Vajon meg tudom-e csinálni ?
- Találok megfelelő társakat a növekedéshez ?

Az MLM üzleti vállalkozás egy előre kidolgozott és százezrek által kipróbált módszer, ami megnyugtató garanciát kell jelentsen minden induló vállalkozónak. A terméket, szolgáltatást előállító cég vállalja a gyártás és előállítás, a csomagolás, a készletezés, a raktározás, a minősítés és engedélyezés minden gondját és felelősségét, a szakmai anyagok, ismertetőik szerkesztését és előállítását, így a közreműködők számára valójában „kényelmes „ vállalkozási forma. Számos MLM vállalkozásban lehetővé teszik , hogy úgy tudjon nemzetközi vállalkozást elindítani és működtetni, hogy komolyabb helyi ismerete, nyelvismerete, és a fogadó országban vállalkozási jogi és pénzügyi ismeretei legyenek. A módszer többévtizedes gyakorlata, világméretű terjeszkedése az anyaországból biztosítja nemzetközi vállalkozások működtetését.

Feltétlen említésre érdemes a módszer pszichológiai motiváló tényezői is. A tapasztalatok azt mutatják, hogy nagyon sok esetben ezek az igazi meghatározó tényezői a közreműködőknek. Vélhetően azért, mert hasonló tényezők, motiválók a klasszikus munkahelyen illetve vállalkozásban nem vagy alig találunk. A „ Maslow-féle ”

szükséglet-piramis negyedik szintjén áll az elismerés, önbecsülés, státusz iránti szükséglet. Ez elengedhetetlen az emberek számára, még azok számára is akik nyíltan hangoztatják, hogy nincs szükség rá, még azok is simogató érzésként élik meg belülről. Ebben az üzleti vállalkozásban a szervezet sajátos felépítése folytán erre lépten nyomon lehetőség nyílik. A jutalmazások, elismerések többféle megnyilvánulási formája van, amelyek nagyobb teljesítményekre, igyekezetre sarkallnak, és különös módon másokra is ösztönzőleg hatnak. A munkateljesítmények még szokatlanul őszinte, sokszor azonnali és nyilvános elismerése sok ember számára többet jelent mint a pénz. Motivál, ösztönöz és sokszor boldog pillanatokat eredményez. Meglepő módon előnyként határozható meg a nyilvánosság előtti szereplés, és elismerés, az elért munkasikerek kellő publicitása akár írott, akár beszélt formában is. A rendszer igazságossága / csak a valós teljesítmények méltó elismerésére ad módot / hogy azonos teljesítményekért azonos honorárium jár valamint hogy a jövedelem arányban áll az elért teljesítménnyel, ami igazi esélyegyenlőséget jelent, komoly pszichológiai tényező. Azoknak, akik az emberekkel való kommunikáció lehetőségeit keresik, az MLM kiváló lehetőséget nyújt arra, hogy sok új ismerősre tegyen szert munka közben, és emberek között dolgozzanak szinte egész tevékenységük alatt. Kiemelkedő előnye a szabad partner és üzlettárs választás, ami még akkor is pozitívuma, ha a gyakorlat azt mutatja, hogy ritkán azon társakkal lesz sikeres valaki akikkel az üzleti vállalkozást elindította, nevezetesen rokonokkal, közeli ismerősökkel, barátokkal. Ezzel szemben számos új ismeretség barátság alakul ki az üzlet építése során, amire sajnos a mai rohanó életvitel mellett ritkán van lehetőség. Fontos, egy különleges közösséghez tartozás érzésének megerősödése is, amit részben a közös „nyelvezet”, részben különleges személyes felelősségvállalás érzésének kialakulása eredményez. Az MLM vállalkozásokban legtöbb esetben együtt dolgozik férj és feleség, sőt gyakran a család többi tagjának aktív közreműködésével családi vállalkozássá növi ki magát. Az ilyen fajta családi együttműködések megeremtik a kollektív tervezés lehetőségét, az egészséges és testre szabott feladatvállalást és az esetenkénti helyettesítés lehetőségét is. Ez gyakorta a kis életközösségek erősödését, összetartását eredményezi.

Olyan személyek számára, akik nehezen vagy alig tudják elviselni a főnök - beosztotti viszonyt, annak jó és rossz oldalával együtt, akinek határozott, jól megfogalmazott céljai vannak és azok elérésében nem szeretik az ilyen fajta akadályokat és hátráltatásokat külön pozitívuma a vállalkozásnak, hogy nincs főnök, akinek számot kell adni, akinek sokszor eltérő céljai és elképzelései vannak dolgokról, akinek motiváló eszközei néha kényelmetlenek, akinek értékítéletétől függ sokszor az anyagi és erkölcsi siker és boldogulás. Ebben a vállalkozásban nincsenek főnökök, nem ellenőrzik az üzletvitelt, a teljesítményt, a rendszeres munkavégzést, ezzel szemben vannak támogatók, szponzorok, tanácsadók és motiválók, akiknek alapvető üzleti érdeke a felelősséggel történő támogatás és tanácsadás. Bár számos esetben tapasztalható a számonkérés, a rendszerességre történő kényszerítés, a fegyelmezés és a negatív ösztönzés hiánya. Talán még nem tudunk igazán élni a szabadság és függetlenség adta személyi felelősséggel, az önállóság törvényszerű kötelmeivel, a saját kezdeményezés és tevékenység természetességével. A színvonalas és meghatározó MLM vállalkozások nagyon komolyan veszik a munkatársak rendszeres továbbképzését. Nemcsak a cégnek hanem a szponzornak is fontos érdeke a közreműködő társak képzése, tanítása illetve a fejlődést segítő oktatási eszközök és alkalmak rendszeres biztosítása. Ezért a kézikönyveken, hang és videó anyagokon túl rendszeresen szemináriumokat, üzleti találkozót szerveznek. Sokszor éri a vád a szervezeteket, hogy ezek a képzési fórumok elsősorban üzleti célokat szolgálnak! Ez igaz, csak olyan formában, hogy a termékforgalmazók jól felfogott érdeke a tanult, üzleti ismeretekben gazdag és tapasztalt társak csapata. A munkavégzés mellett is elsajátítható ismeretek és tudás költségei a vállalkozásból bőven finanszírozható és a tanultak az élet más területein is kiválóan alkalmazhatók. Sokszor tapasztalni, hogy emberek képesek saját maguk minőségileg jobb változatát előállítani oly módon, hogy emellett még az anyagi boldogulás lehetősége is biztosított. Az üzletviteli, vállalkozói, kommunikációs, kereskedelmi, üzletépítési, menedzseri ismeretek hasznosíthatósága és eredményessége bizonyított. Sajátossága a képzéseknek, hogy nem kötelezők, praktikus, azonnal hasznosítható ismereteket nyújt, még akkor is, ha sokszor vád éri a rendezvényeket olyan szempontból, hogy a kívülálló azt lelkesítő, motiváló, un. reptető eseménynek minősíti. Aki módszeresen és rendszeresen építi MLM vállalkozását az tudja, és értékeli is a rendezvények hatását, jó érzéssel válassza ki és hasznosítja a számára akkor és az üzletében éppen aktuális szituációhoz szükséges ismereteket és tapasztalatokat. Az oktatási fórumokon való rendszeres részvétel nemcsak a személyes példamutatás szempontjából fontos, hanem azért, mert a -bár ismétlésnek is tűnő - hasonló témájú előadások sokszor például, sokszor figyelmeztetésül szolgálnak, sokszor a mindenkor új üzleti szituációhoz addig nem, vagy alig megértett ismereteket nyújt. Az ily módon megszerzett üzleti ismeretek nemcsak a személy fejlődését biztosítják, hanem az üzlettársak támogatását, szakmai továbbképzését is lehetővé teszik, ami az üzleti sikerek egyik legfontosabb garanciája. Végül, de nem utolsó sorban említsünk pár szót az idő szerepéről. Mint a bevezetőben szoltam, lényegesen kevesebb, de lényegesen hatékonyabb időráfordítással egy-két év alatt olyan jövedelmi szint, egzisztencia érhető el, amely biztosítja az időbeni szabadságot a vállalkozásban. Sikeres üzletvitel eredményeként elérhető, hogy a vállalkozás a személyes tevékenységgel, az üzlet menedzselésével, a képzéssel és szponzorálással együtt napi max. 4-5 óra elfoglaltságot igényel, így felszabadult idő a családra, az addig sorozatban elmaradt munkák elvégzésére, művelődésre, utazásra, hobbyra, sportra, rekreációra, és az

egészségünk sokszor elmaradó védelmére és gondozására fordítható úgy, hogy az ily módon „lötyögésnek” ítélt idő alatt az üzlet fejlődik, növekszik és ezzel biztonságot, nyugalmat és belső békét nyújt.

Természetesen nincs olyan termék, munkahely, tevékenység, olyan kapcsolat ami csak előnyöket biztosít, és hátrányai nincsenek. Így ez a vállalkozási forma is hordozza magával a természetéből adódó hátrányokat, a az üzletvitel sajátosságaiból eredő gondokat, negatívumokat. Mind ahogy az sem elfogadható, hogy a környezet csak a negatívumairól ír és beszél, az sem lenne korrekt ha nem beszélünk őszintén a közreműködők által érzékelt hátrányokról és csak a pozitívumokról szólnánk, amit sajnálatosan sokszor lehet tapasztalni. Ennek következménye a sok megtévesztett, ígéretekkel becsapott, csalódott személy. Igaz hogy senki sem szeret jövőendő együttműködésük gyengéiről, hátrányairól beszélni, de a módszer eredendő tisztasága és becsületessége ezt megkívánja. Kitapintható hátránya az MLM módszernek, hogy az első időkben a befektetett munkának nincs, vagy alig van érzékelhető eredménye. Sokszor hetek hónapok kudarcai, keservei érzékelhetők anyagi és erkölcsi siker nélkül. A minimális tőkebefektetés hozamának megtérülése természetéből fakadóan lényegesen hosszabb, mint várnánk, és egyedül a befektetett munka intenzitásával és hatékonyságával rövidíthető. Azaz a szükséges munka néha tízszer, húszszor több mint gondolná az ember, igaz azonban az is, hogy a jövedelem is idővel jóval több mint az akkor konkrétan végzett munka aránya alapján várható. A kezdeti időszakban szükséges időráfordítás munka mellett, legtöbbször a az amúgy is kevés szabadidő terhére történhet. Ha figyelembe vesszük hogy a megtérülés elsősorban az intenzitás, a rendszeresség függvénye, akkor érthető, hogy halogató hozzáállással, rendszertelenséggel az érzékelhető, komolyabb anyagi eredmények jóval később jelentkeznek, ami a szükséges időráfordítást indokoltan megnöveli és türelmetlenséget, néha erőszakosságot és csalódottságot okoz. A kezdeti időszak igényli a rendszeres tanulást, az arra fordítandó idő és költségek előteremtését, nagyon okos és tudatos tervezését, az üzletépítés módszerének minél gyorsabb elsajátítását és alkalmazását. A számunkra még idegen, szokatlan értékesítési technika alapjainak megtanulását, a személyes ajánlás és az ahhoz kötődő hitelesség és bizalom megnyerésének csínját-bínját. Fájdalmasan nehéz elviselni a visszautasításokat, a személyes kudarcnak vélt „nemeket”, a mások által ígértek be nem tartását, a barátokhoz, rokonokhoz, közeli ismerősökhöz fűzött remények szertefoszlását, a tisztességes és őszinte ajánlat merev, azonnali elutasítását, a környezet sokszor rosszindulatú aggódásait, és megjegyzéseit, a tisztességes és szívós munkával elért sikerek méltatlan minősítését, a valós sikertelenségek és a kudarckok feldolgozásában a magányt. A külső motiváló tényezők hiánya sok közreműködőnél kimondottan hátrányos. A szükséges belső motiváció/ célok, álmok stb./ hiánya okozza az elkedvetlenedést, a keseredettséget, a vállalkozás érthetetlen feladását. Komoly gondot és problémát jelent a motiváció folyamatos fenntartása, megőrzése. A módszer által kínált alkalmak ezt kívánják szolgálni, de különösen a sponzori, ún. felsővonalai kapcsolat és együttműködés meghatározó. Rossz kapcsolat, vagy későbbiekben elmérgesedő viszony alig, vagy csak radikálisan változtatható, ez sokszor kényszert, szükségtelen kötelmeket és egyben hátrányokat jelent.

Hátrányként éli meg számos közreműködő a kiszolgáltatottság sokszor kellemetlen érzését. Gyakran úgy ítéli meg, hogy üzleti sikertelensége a társak alkalmatlanságának, passzivitásának tudható be, ami lehetséges, de a mindenkinek kínálta a módosítás, a korrigálás módját új aktív üzlettársak bevonásával. Valójában a felelősség áthárítása csak látszólagos lehet. Nehezen értelmezhető a kezdeti időszakban a személyes példamutatás fontossága. Sokan nyomasztóan élik meg, hogy az üzlet indításának első pillanatától felel a saját vállalkozásának minden lépéséért, az általa mutatott jó vagy rossz példa akarata és tudta nélkül is másolódik, így tevékenysége teljes időszakában ezt a felelősséget át kell érezni. Ez a felelősség örökös és alig csökken, itt nincs alkalmazott, beosztott akire ráhagyható, átruházható vagy okolható az eredménytelenséggel, sikertelenséggel. Az MLM vállalkozás természetéből adódóan az üzlet növekedése megkívánja a folyamatos tanulást, az ismeretek bővítését, más és más szakmai ismeret elsajátítását. Míg a vállalkozás kezdeti időszakában a termék és értékesítéstechnikai ismeretek a meghatározók, a későbbiekben menedzselési, pénzügyi, vezetési ismeretek szükségesek. Ezek elsajátítása rendszeres, sokszor ismétlődő önképzéssel, és az ismeretek hiteles átadásával biztosítható. Nem ismert az a fázisa a vállalkozásnak, ahol kimondható a szükséges ismeretek maradéktalan birtoklása, a „mindent tudás” állapota. Figyelemmel arra hogy az MLM vállalkozás kortól, nemtől, végzettségtől független így a tanulás alól felmentő adottságok nem léteznek. Kivétel nélkül mindenkire igaz a folyamatos képzés, tanulás szükségessége ami olykor már nagy hátránynak tűnik különösen azért, mert a módszer rendkívüli egyszerűsége és logikája épp nem indokolná. Azért, mert valami egyszerű, nem feltétlenül könnyű. Sőt ebben az esetben igaz, hogy sokszor gyötrelmesen nehéz, keserves és kudarckal teli, de az eredményesek, sikeresek mindannyian vallják hogy MEGÉRI.