

Network Marketing

Un Franchising Evoluto

Voglio darti tutte le informazioni di cui hai bisogno per capire DEFINITIVAMENTE che cos'è il Network Marketing, visto che viene spesso confuso con sistemi illegali fatti per fregare le persone (schema ponzi, piramidi, catene).

Non si tratta di questo, ma di un vero e proprio modello di lavoro, serio e con delle regole ben precise.

Per questo ho inserito anche dei riferimenti normativi, per permetterti di sapere TUTTO, e capire fin da subito come iniziare la tua attività professionale indipendente.

Ti aspetto all'ultima slide, ho un regalo per te, a dopo

1. Definizione

Il network marketing o multilevel marketing è un modello commerciale di distribuzione di prodotti o servizi, che rientra nel settore della Vendita Diretta Multilivello, disciplinata dalla Legge 173 del 17 agosto 2005.

Perno fondamentale di questo modello commerciale è l'Incaricato alle Vendite (o Distributore \ Membro), che propone i prodotti direttamente ai consumatori eliminando l'intermediazione del grossista e del negoziante.

L'azienda di network, che si avvale di questo modello per la distribuzione dei propri prodotti o servizi, assegna all'Incaricato dei compensi derivati unicamente dalla vendita e non dal reclutamento di altri Membri.

I sistemi che erogano compensi per il mero reclutamento, vengono definiti «sistemi piramidali», considerati fraudolenti, e vietati dall'art.5 della Legge 173 del 17 agosto 2005.

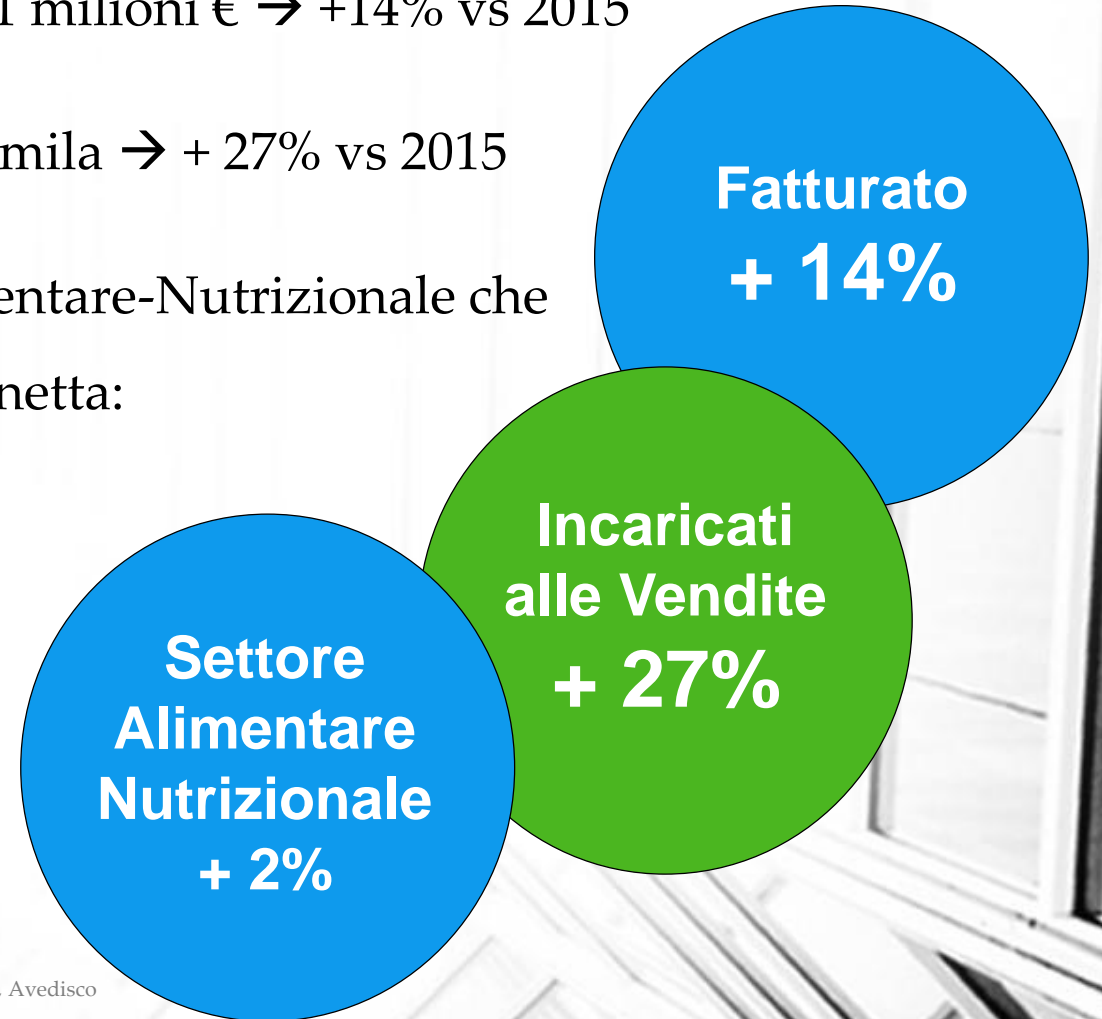
2. Scopo e obiettivo

Scopo dell'Incaricato alle Vendite è illustrare al consumatore la gamma di prodotti o servizi offerti dalla propria azienda, procedere alla vendita, e promuovere anche l'opportunità di diventare Distributore, fornendo tutte le informazioni e la formazione necessari, grazie al supporto dell'azienda e di altri distributori (upline e sideline).

L'obiettivo è avere una rendita mensile aggiuntiva o addirittura avviare la propria attività professionale indipendente, sia con la vendita diretta al cliente finale, sia costruendo la propria organizzazione (downline) di distribuzione per guadagnare commissioni indirette.

3. Situazione corrente del settore

- ❑ Fatturato 2016 settore vendita diretta = 654.901 milioni € → +14% vs 2015
- ❑ Numero incaricati 2016 alla vendita = 215.120 mila → + 27% vs 2015
- ❑ Principale comparto del settore è quello Alimentare-Nutrizionale che rappresenta il 75% del totale, con una crescita netta:
 - In Euro 2016 vs 2015 + 6,6%
 - In confezioni vendute 2016 vs 2015 + 5,4%



4. Come siamo arrivati qui?

La veloce crescita del settore è dovuta principalmente al fatto che il modello di lavoro attuale non è in grado di offrire ciò che per il Network Marketing è NATIVO, cioè una serie di elementi che rendono la Vendita Multilivello la migliore opportunità professionale esistente:

- ✓ Prodotti o servizi di alta qualità, uguali per tutti i distributori
- ✓ Un piano compensi uguale per tutti i membri, estremamente meritocratico, che premia chi lavora di più
- ✓ Bassissimi costi di inizio attività
- ✓ Entrate economiche slegate dal proprio lavoro, automatiche, che lasciano più tempo libero
- ✓ Ambiente stimolante, crescita personale e professionale
- ✓ Possibilità di lavorare da casa

5. La scelta

La scelta dell'azienda di network, con cui iniziare la propria attività professionale, deve tener conto di tre elementi fondamentali:

1. Partecipazione in associazioni di categoria, per tutelare sia i consumatori che i distributori:
 - **A LIVELLO INTERNAZIONALE** - Direct Selling Association (DSA)
 - **A LIVELLO EUROPEO** - Associazione Vendita Diretta Europea (SELDIA)
 - **A LIVELLO NAZIONALE** - Avedisco (Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori) – Solo 36 soci \ aziende effettivi
2. Presenza sul territorio, esperienza decennale, un brand forte sul mercato
3. Materiale di marketing gratuito, supporto, formazione e assistenza efficiente per i membri

Per questo parliamo di Franchising Evoluto!



6. Come iniziare

Subito qualche consiglio utile:

1. Utilizza i prodotti della tua azienda, provali tutti, diventa un fan!
2. Inizia a svolgere l'attività nei ritagli di tempo o nel weekend, se hai già un lavoro principale. Condividi i prodotti e l'opportunità con chi conosci per fare pratica: chiedi il loro aiuto.
3. Costruisci una base di 3/5 clienti nuovi ogni mese, e fai una buona assistenza. La statistiche dicono che almeno uno di loro diventerà distributore. → Incassa i tuoi primi guadagni da vendita diretta.
4. Insegna al tuo nuovo distributore a fare lo stesso, aiutalo a sviluppare la sua attività. → Incassa le tue commissioni indirette, automatiche, slegate dal tuo lavoro.

7. Azione

Ricorda che la vendita non è il tuo obiettivo, ma il naturale risultato di un lavoro ben fatto:

- ✓ Utilizza i prodotti, parla della tua esperienza e dei risultati
- ✓ Condividi i prodotti e fai una buona assistenza ai clienti
- ✓ Insegna ad altri a fare lo stesso

FAI AZIONE!

Visita il nostro sito, e avrai subito in regalo un consulenza gratuita su come iniziare la tua attività:

www.myhealthylife.it