

Diferențe Majore în Network Marketing față de Vânzările Directe

A) In Vanzari Directe ai 2 variante:

- 1. Cumperi fizic la pret de EnGross si vinzi cu adaos comercial la pret de EnDetail;
- 2. Ai un Magazin Online prin care vinzi produsele altora si primești un comision. Asta in cazul in care nu ai produsele tale pentru care ti-ar trebui investitii foarte mari de bani. Evident ca aceste procese sunt mult mai complexe. Am prezentat doar varianta extrem de scurta.

B) In Network Marketing este total diferit:

- 1. Nu e necesar sa cumperi produse si sa le revinzi. De fapt vanzarea directa este optionala;
- 2. **Folosesti Puterea Recomandării și Forța Multiplicării** pentru cumpararea produselor altora, nu ale tale.

Sa exemplificam prin calcule concrete un produs de 100 Lei comisionat cu 30% si din care sa castigi minim 1000 Euro in fiecare luna, adica 5000 Lei.

A) In Vanzari Directe:

30% inseamna 30 Lei ceea ce rezulta ca trebuie musai sa vinzi 167 produse in fiecare luna ca sa castigi 5000 Lei indiferent de metoda de vanzare aleasa: online, offline, la telefon, din om in om etc. Dar in peste 90% din cazuri asta e aproape imposibil pentru ca doar 8h/zi nu ti-ar ajunge sa vinzi 167 produse luna de luna cu o medie de 7 produse/zi 22-23 zile/luna fara weekenduri. Sa presupunem ca tu esti chiar acel 0,5% din persoanele active care ar putea face asta?! Si ar trebui sa muncesti cam 10-12h/zi inclusiv in Weekenduri. Dar cat timp ai putea face asta? 1 luna, 2-3 luni pana obosesti si te lasi de meserie, sau cum faci? 😞

B) In Network Marketing cu acelasi produs de 100 Lei comisionat tot cu 30% dar pentru care tu ar trebui sa recomanzi (nu sa-l vinzi) produsul la minim 5 Clienti-Colaboratori care sa faca la fel. Adica inclusiv tu si colaboratorii tai sa-l consumati lunar, nu doar clientii. Daca tu si colaboratorii tai nu-l consumati lunar, atunci veti fi considerati tot niste Vanzatori. Aici intervine Puterea **Recomandării și Forța Multiplicării**. Pentru ca nu poti recomanda ceva ce tu si colaboratorii tai nu folositi. Deci ce preferi? Sa fi un Consumator Profesionist si Prosper sau doar un Vanzator de Produse care munceste pe branci 10-12h/zi?

Deci ai un produs in valoare de 100 Lei pe care tu si primii tai 5 Clienti-Colaboratori Directi il consumati in fiecare luna. Comisionul total este tot de 30% dar nu pentru fiecare in parte ci in

Echipe, prin Recomandare si Multiplicare. Astfel impartim 30% (doar ca exemplu de calcul) cu 5 x 5 pe 5 adancimi. TU iti construiești o echipa de 5 Clienti-Colaboratori care la randul lor fac la fel si vei avea urmatoarele rezultate:

TU

- 1) 10% comision de la 5 Clienti-Colaboratori Directi = Castigi 50 Lei;
- 2) 5% comision de la 25 Clienti-Colaboratori Indirecti = Castigi 125 Lei;
- 3) 5% comision de la 125 Clienti-Colaboratori Indirecti = Castigi 625 Lei;
- 4) 5% comision de la 625 Clienti-Colaboratori Indirecti = Castigi 3125 Lei;
- 5) 5% comision de la 3125 Clienti-Colaboratori Indirecti = Castigi 15625 Lei;

TOTAL = Castigi 19.950 LEI 😊

Adica 4000 Euro/luna, de 4 ori mai mult decat ne-am propus sa castigam din Vanzari Directe cu munca pe branci 10-12h/zi. Doar ca de data asta va fi cu o munca minima de cateva ore/zi. Mai ales ca pentru asta vei munci foarte lejer doar primele cateva luni dupa care banii vor veni din consumul lunar al Clientilor-Colaboratori fara ca tu sa te mai implici direct luna de luna cu munca istovitoare ca in Vanzari Directe.

Deci, tu ai doar 5 Clienti-Colaboratori directi pe care i-ai invatat sa faca la fel la randul lor cu acest exemplu de calcul. Ei vor castiga la fel, mai putin sau mai mult, luna de luna in functie de implicarea fiecaruia.

Si nici macar nu e necesar sa puneti mana pe vreun produs si nici pe bani. Totul este online, fiecare isi cumpara produsul de pe situl Companiei ai carei Clienti-Colaboratori sunteti cu totii prin Recomandare si Multiplicare. Banii din aceste comisioane va vor intra in contul bancar.

Prin urmare, iată întrebarea de bază.

Tu singur/ă poți vinde lunar în mod direct produse și/sau servicii de 13.300 Euro cât poate consuma o întreagă rețea, sau mai mult, astfel încât tu să câștigi lunar 4000 Euro? Sau să vinzi direct de 3500 Euro ca să câștigi minim 1000 Euro din comisionul de 30%?

Acum ai inteles diferenta majora dintre Vanzari Directe si Network Marketing? Concluzia este ca Network Marketing este o Afacere DE CONSUM, nu de vanzari. Este despre a construe împreună cu alții o Rețea de Consumatori, nu de Vânzători. Colaboratorii tai sunt mai intai ei insisi proprii lor Clienti. Daca-ti place ideea, am pentru tine cateva dintre cele mai bune oferte, la alegere.

Suna-ma la 0761 684 683 sau 0724 370 940 pe WhatsApp si Telegram. **Alex Emil Popescu.**