

Definicja "network marketing"

Multi-level-marketing jest to wielopoziomowa metoda sprzedaży towarów lub usług za pomocą siatki niezależnych dystrybutorów, utworzonej przez nich samych w wyniku ciągłego wprowadzania nowych ludzi do grupy. Dochód dystrybutora jest zależny od wartości sprzedaży osobistej oraz wysokości premii opartej na kwocie sumarycznego obrotu towarów całego zespołu utworzonego przez tego dystrybutora.

NETWORK MARKETING

Marketing wielopoziomowy to specyficzna forma marketingu produktów poprzez sieć konsumentów, użytkowników. Oparty jest na rekomendacji dokonanej przez przyjaciół, sąsiadów, krewnych, znajomych ... Network marketing oparty jest na potrzebie komunikacji z innymi osobami bowiem ludzie odczuwają potrzebę aby przekazać swoje doświadczenia innym.

Istotne cechy to:

- każdy może to robić
- bez inwestycji i ryzyka
- dodatkowa praca (pracujesz wtedy gdy chcesz, tam gdzie chcesz i jak długo chcesz)
- jesteś niezależny ale nie sam (jest to praca zespołowa i masz osobę, która zaprosiła Ciebie do firmy)