MANAGEMENT AND NETWORK MARKETING

Pavle Trpeski
Ministry of Interior, Republic of North Macedonia, pavletrpeski1@gmail.com
Vesna Korunovska
Customs administration, Republic of North Macedonia, vesnakorunovska@yahoo.com

Abstract: Network marketing and its management is a form of business that has existed for seventy years and is spread in more than a hundred countries. This way of doing business is based on direct sales, but with numerous benefits. Unlike the pyramid scheme with which network marketing is often associated, the emphasis is on selling products rather than paying membership fees. Network marketing is based on building a network. The goal of the business is to create a stable and successful team that will continuously find new customers and partners who will expand the network with them. To create a successful network, it is necessary to choose a quality company with quality mentors who will always be useful to the distributor. One of the most important things in this business is to create and maintain a successful image. There are many Network companies in the world, but in our society there is still a lot of prejudice and ignorance related to this form of business.
Network marketing and its management is a form of business activity in which the representative of a certain company (distributor) receives a commission for each product sold, but also for each sale made by the distributor whom he registered in the "network". In other words, the distributor earns money by recommending it to the other product(s) it uses.
Although it is a completely legal and normal job (more than 70 years), despite the fact that over 50 million people are involved in network marketing and it is also fastest growing form of business, especially now that the global pandemic with Covid 19 people are forced to cut back on contacts and the famous "shopping" initially there is an impression that network marketing is a "scam", "Pyramids" etc. Internet forums are full of negative comments about network marketing and there are even some blogs and articles that aim to "save" people from scams called network marketing or multi-level marketing (MLM). The question is why is that so?
The reason for this is the fact that most people do not know exactly what network marketing is, and many who enter this business do not know how to do business. The purpose of this paper is to define network marketing to distinguish it from the pyramid systems whit which it is so often compared, and to point out its value as a business model. In addition, the aim of the paper is to show what is needed to build a successful and stable network.
Keywords: network, distributer, sale, team, management, marketing

МЕНАЏИРАЊЕ И МРЕЖЕН МАРКЕТИНГ

Павле Трпески
Министерство за внатрешни работи, РСМ, pavletrpeski1@gmail.com
Весна Коруновска
Царинска управа на РСМ, vesnakorunovska@yahoo.com

Резиме: Мрежниот маркетинг и менаџирањето со истиот е форма на деловна активност која постои седумдесет години и е распространета во повеќе од сто земји. Овој начин на деловно работење се заснова на директна продажба, но со бројни придобивки. За разлика од пирамидалниот систем со кој често се поврзува мрежниот маркетинг, тука акцентот е ставен на продажба на производи отколку на плаќање членарина. Мрежниот маркетинг се заснова на градење мрежа. Целта на бизнисот е да создаде стабилен и успешен тим кој континуирано ќе наоѓа нови клиенти и партнери кои заедно со нив ќе ја прошират мрежата. За да се создаде успешна мрежа, потребно е да се избере квалитетна компанија со квалитетни ментори кои секогаш ќе бидат корисни за дистрибутерот. Една од поважните работи во овој бизнис е создавање и одржување на успешна слика. Постојат многу Мрежни компании во светот, но во нашето општество сè уште има многу предрасуди и незнаење поврзани со оваа форма на деловно работење.
Мрежниот маркетинг и менаџирањето со него е форма на деловна активност во која претставникот на одредена компанија (дистрибутер) добива провизија за секој продаден производ, но и за секоја продажба направена од дистрибутерот кого го регистрирал во „мрежата". Со други зборови, дистрибутерот заработува така што им препорачува на другите производи (и) што ги користи.

Иако станува збор за целосно легална и нормална работа (повеќе од 70 години), и покрај фактот дека над 50 милиони луѓе се занимаваат со мрежен маркетинг и е исто така најбрзо растечка форма на деловно работење а посебно во сегашно време кога поради светската пандемија со Ковид 19 луѓето се приморани да ги смалат контактите и познатите„шопинзи" но првично постои впечаток дека мрежниот маркетинг е „измама", „Пирамиди" итн. Интернет-форумите се полни со негативни коментари за мрежниот маркетинг, па дури има и одредени блогови и написи кои имаат за цел да ги „спасат" луѓето од измамите наречени мрежен маркетинг или Мрежен маркетинг (повеќе нивоа). Прашањето е зошто е тоа така?
Причината за ова е фактот дека повеќето луѓе не знаат точно што е мрежен маркетинг, а многумина кои влегуваат во овој бизнис не знаат како се прави бизнисот.Целта на овој труд е да се дефинира мрежниот маркетинг, да се разликува од пирамидалните системи со кои толку често се споредува и да се посочи неговата вредност како деловен модел. Покрај тоа, целта на трудот е да покаже што е потребно за да се изгради успешна и стабилна мрежа.
Клучни зборови: мрежа, дистрибутер, продажба, тим, менаџмент, маркетинг

1.МРЕЖЕН МАРКЕТИНГ И МЕНАЏИРАЊЕ СО ИСТИОТ

Од 2020 година па навака, индустријата за мрежен маркетинг треба да остане една од индустриите со најголема заработка во глобалната економска дијаспора. Еве неколку клучни статистички податоци за индустријата поврзани со мрежниот маркетинг, како одраз на неговиот раст во изминатата година и предвидувајќи го растот во оваа година.
Најдобрите од Топ 100 компании за глобален мрежен маркетинг во 2021 година се:
1. Amway (1959) 8,80 милијарди
2. Avon (1886) 5,70 милијарди
3. Herbalife (1980) 4,50 милијарди
4. Natura (1969) 4,4 милијарди

1.1. ШТО Е МРЕЖЕН МАРКЕТИНГ?

Мрежниот маркетинг е деловна активност на 21 век. „Мрежниот маркетинг или мулти-левел маркетинг (МЛМ) се всушност идентични. Во нашата област, најчесто се користи терминот Мрежен, што е кратенка за „Маркетинг на повеќе нивоа". Компаниите за мрежен маркетинг, наместо да плаќаат за скапи реклами во медиумите, издвојуваат пари за т.н. „Директна размена на информации 1 на 1" и за подобрување на квалитетот на производот. Самите соработници или дистрибутери ги користат производите што ги промовираат, со што им сведочат на другите за нивниот квалитет, ефективност и потреба. Соработниците или дистрибутерите ги пренесуваат информациите на други, а потоа ги регистрираат во нивната компанија како член или како клиент. Станувате член на компанија затоа што на овој начин можете да нарачувате производи по фабрички цени, производите се нарачуваат од вашиот дом-on line, производите пристигнуваат на вашата адреса и внесувате систем за дистрибуција на профит во рамките на компанијата. Во компанија што ги има сите услови за квалитетна работа, вие лично ги користите производите што ги промовирате и како задоволен потрошувач ги препорачувате производите на други. Бизнисот со мрежен маркетинг е исто така еден од поефикасните начини да заработите повеќе затоа што системот е поставен така што секој може да учествува во заработката. Секој што има желба, одлучност и истрајност е добредојден во системот. Не е важно нивото на образование, колку години имате, полот, националноста или расата. Огромното мнозинство на компании со мрежен маркетинг се грижат само за тоа колку сте подготвени да научите, да промените и да напредувате.
Мрежниот маркетинг е најевтиниот и најквалитетниот начин за лансирање производи на пазарот, како и најдобриот начин за генерирање дополнителни приходи. Маркетинг мрежата нуди животна алтернатива на многу веќе вработени лица, кои не се задоволни со моменталното работно место.
Некои од главните придобивки од започнувањето бизнис со мрежен маркетинг се:

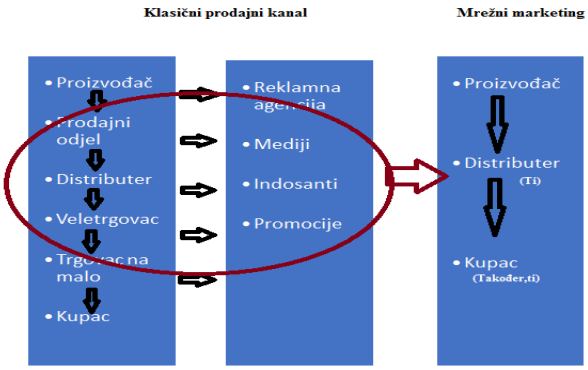
- Ниска цена за започнување бизнис;
- Диплома или какво било формално образование генерално не е услов за започнување работа;
- Системот е отворен за секој што има волја за работа, развој и унапредување во бизнисот, но и во животот воопшто;
- Компаниите обезбедуваат добро воспоставени системи, кои веќе се покажаа како успешни и кои можат да помогнат во градењето на нов бизнис;
- Квалитетните компании исто така обезбедуваат добро образование и програми за обука кои го олеснуваат и забрзуваат успехот;

- Луѓето кои се успешни во овој бизнис стануваат достапни ментори за да помогнат во изградбата на нова мрежа;
- Работата за мрежен маркетинг може да се изврши и како дополнителна работа, притоа одржувајќи ја вашата постојана работа.

1.2. КАКО РАБОТИ МРЕЖНИОТ МАРКЕТИНГ?

Работата во мрежниот маркетинг е многу едноставна и прилично наградена. Секој нов член или дистрибутер купува стока по пониски цени и ја заработува својата добивка од разликата помеѓу купопродажбата или препорачаната цена. Целта на спонзорите и соработниците е да вклучат нови луѓе во бизнисот - да градат мрежа, бидејќи така добиваме профит од нашата мрежа. Соработникот исто така ќе им помогне и ќе ги едуцира новите соработници да вклучуваат свои пријатели, роднини, колеги и сл. Ова е суштината на Мрежен курс каде група независни соработници работат заедно за заемна корист, каде што секој се плаќа според планот за маркетинг на компанијата.

Слика 1. Разликата помеѓу класичниот продажен канал и мрежниот маркетинг



Во системот за мрежен маркетинг, наградени се оние дистрибутери кои придонесуваат за продажба препорачувајќи купувања директно од производителот.

1.2.1 . РАЗЛИКАТА ПОМЕЃУ МРЕЖНИОТ МАРКЕТИНГ И ПИРАМИДАЛНАТА ШЕМА

При работа со мрежен маркетинг, производите или услугите што имаат вистинска вредност се пласираат преку мрежа на задоволни потрошувачи (кои го користат тој производ и го препорачуваат на други). Значи, постои можност да бидете само клиент или да бидете соработник (лице кое го користи производот, но исто така гради мрежа). Спротивно на тоа, во пирамидална шема, акцентот не е на производот (многу често тој воопшто не постои), туку на проширувањето на мрежата, односно привлекување нови членови кои треба да плаќаат членарина (претежно за ништо). Самиот влез во мрежен маркетинг бара ниски трошоци, односно трошоци што произлегуваат од набавка на производи што ќе се користат (и потенцијално препорачани на други).

1.3. КАКО НАСТАНА МРЕЖНИОТ МАРКЕТИНГ?

Од далечното минато, постоеше потреба за улични продавачи, продавачи од врата до врата, патувачки трговци и сл., бидејќи некои производи не може да се продаваат без подетално објаснување за целта или примената на производот. Овие лица обично имаа изразени вештини за преговори и рекламирање. Стана јасно дека е полесно да се направи производ отколку да се пласира на пазарот. Затоа, започна развојот на новата индустрија. Денешната позната МЛМ компанија Avon products е основана во 1890 година, а основач на компанијата беше Дејвид Меконел.

1.4. ВРЕДНОСТА НА МРЕЖНИОТ МАРКЕТИНГ

Вредноста на мрежниот маркетинг лежи во фактот дека навистина е можно да започнете сопствен бизнис со минимални инвестиции и да работите за себе, да создадете своја сопствена мрежа преку која ќе можете да заработите многу добро со текот на времето, додека им помагате на другите да заработат пари. Само решени, упорни луѓе кои сакаат да научат многу работи од различни области можат да успеат во мрежниот маркетинг: како да успеат во животот со позитивен став, за лидерски вештини, комуникација, работа со луѓе, како да се ослободат од страв од одбивање и други лични стравови, за вештини за управување сопствени пари, располагање со време, поставување цели во животот и многу повеќе.

Постои и закон на Меткалф (именуван по Роберт Меткалф, ко-основач на Етернет и основач на 3Com). Гласи: „Економска вредност на мрежата = број на корисници“.

2. ГРАДЕЊЕ НА УСПЕШНА МРЕЖА

2.1. ИЗБОР НА ВИСТИНСКА КОМПАНИЈА

Една од клучните работи при изборот на компанија е кои производи тие ги нудат. Важно е производите да бидат со висок квалитет, да не бидат со нереални цени, по можност да бидат иновативни и ретко да можат да се најдат во традиционалната малопродажба. Би било многу добро доколку производот се консумира, за да можат клиентите редовно да го купуваат производот и со тоа дистрибутерот редовно да заработува провизија, односно да прави пасивна заработка. Пожелно е компанијата да биде меѓународна, да има квалитетна веб-страница и производите лесно да се нарачуваат преку Интернет.

2.2. КАКО ДА ПРИВЛЕЧЕТЕ ПАРТНЕРИ И СОРАБОТНИЦИ?

На самиот почеток на создавање мрежа, менторот може да биде од голема помош во наоѓањето на првите партнери и соработници. Сето ова се однесува на градење тим во мрежен маркетинг. Ако им понудите на луѓето „работа“ тогаш нема да ви оди добро. Наместо тоа, дајте им го она што им треба, а тоа се пари, слободно време и здравје. Многу дистрибутери влегуваат во овој бизнис токму затоа што ви овозможува флексибилно работно време и, со текот на времето, добра заработка. Како што растат приходите со текот на времето, така расте и сопственото слободно време.

2.2.1 МРЕЖЕН МАРКЕТИНГ И СОЦИЈАЛНИ МРЕЖИ

Партнерите исто така се привлечени од квалитетна веб-страница и социјални мрежи, без кои денес е невозможно да се работи успешно. Многу „врвни“ дистрибутери на социјалните мрежи не продаваат производи, туку го продаваат својот „животен стил“.

2.2.2. ПРОМЕНА НА ЖИВОТНИОТ СТИЛ

Кога градите успешна сопствена мрежа, потребно е да обрнете внимание на вашиот сопствен изглед и воопшто на начинот на живот. Еве неколку области што треба да ги разгледате: хигиена, здрава исхрана и вежбање, победнички став, треба да се избегнуваат песимистички и негативни лица.

2.3. ПРОДАЖБА

Продажбата е најважниот аспект на целиот бизнис. Затоа е многу важно да бидете добро подготвени за продажба, дури и пред да бидат направени првите продажни повици. Пред самиот производ, потребно е да се продадете сами, а тоа се постигнува со создавање личен магнетизам, енергичен настап, самодоверба и сл.

2.4. ОДРЖУВАЊЕ НА УСПЕШНА СЛИКА

Според истражувањето на Центарот за креативно лидерство од Велика Британија, имицот е втор фактор за проценка на деловните луѓе, веднаш зад експертизата, додека во продажбата е прв и најважен фактор. Затоа, од клучно значење за напредување во кариерата е да се подигне свеста за важноста на сликата и да се подобрат вештините за управување како дел од само-управувањето. Сликата што ја рефлектирате може да го одреди вашиот успех или неуспех во бизнисот. Луѓето имаат предрасуди и ако не сакате да бидете ставени под „обични“, тогаш мора да изгледате невообичаено успешно. Ако сакате да привлечете вистински вид луѓе кон вашата деловна активност, тогаш тие не треба да гледаат на вас како на еднакви, туку со восхит и завист. Успешните луѓе зрачат со позитивна енергија, самодоверба и често се насмеани.

2.5. ОДРЖУВАЊЕ ОБУКИ И ДЕЛОВНИ СОСТАНОЦИ

Создавање успешна мрежа и континуирано подобрување е невозможно без да се обучуваат други дистрибутери. На почетокот на бизнисот, новиот дистрибутер е оној кој оди на обука со своите ментори, но со текот на времето, како што станува нов независен дистрибутер и како што се шири неговата мрежа, доаѓа време кога новиот дистрибутер организира обука за неговиот тим.

3. МАРКЕТИНГ НА МРЕЖИ ВО Р.С.МАКЕДОНИЈА

Според достапните податоци од НБРМ заклучно со 31.12.2019 година во Македонија има регистрирано 1020 е-продажни канали, односно е-трговци. Заклучно со 31.12.2019 се реализирани 6.727.051 онлајн трансакција и тие трансакции биле во вредност од 176 милиони евра, а до Септември 2020 имаме навистина интересни бројки за анализа, ондносно 1342 регистрирани е-продажни канали со вкупен обрт од 155,4 милиони евра. Е-трговците дефинитивно ќе имаат огромна улога во репарирање на економските штети кои ќе настанат од COVID-19. Во првата половина на 2020 година граѓаните на Македонија со домашни платежни картички потрошиле околу 69.4 милиони евра во Македонските компании кои продаваат по пат на интернет продажби што во истиот приод на 2019 година преставува поратст на таквата потрошувачка од 113.5 посто а податоците се од Македонското здружение за е-трговија.

4. ЗАКЛУЧОК

Мрежниот маркетинг може да се дефинира како форма на деловна активност во која компанијата наградува дистрибутер со одреден процент на провизија за секој нов корисник што ќе го донесе на „мрежата“ или на кого го продава производот на компанијата. Сепак, дистрибутерот исто така има можност да генерира пасивен приход (дополнителна провизија) што се јавува доколку некое од лицата што ги регистрирал ги продава производите на друго лице и со тоа привлекува нови дистрибутери во „мрежата“.

Најважно е дека нема успешна мрежа без привлекување нови дистрибутери, кои треба да бидат добро обучени за да можат да продаваат и да привлечат повеќе дистрибутери. Изборот на вистинска компанија и ментор игра многу голема улога во успехот на бизнисот. Компанијата и самиот ментор треба да му дадат максимална поддршка на новиот дистрибутер. Создавањето успешна мрежа е процес, што не се случува преку ноќ. Потребни се месеци за да ги усовршите продажните вештини, да научите да размислувате креативно, да научите да работите на себе, да обучувате други луѓе, но во целиот процес треба да научите и да си поминете убаво.

КОРИСТЕНА ЛИТЕРАТУРА

Aaron, S. (2019). The Linked-In Book For Network Marketing Paperback

Dib, A. (n.d). The 1-Page Marketing Plan: Get New Customers, Make More Money, And Stand Out From The Crowd Audible Logo Audible

Edwards, C. (2020). Network Marketing: The Most Complete Blueprint for Success. Learn the Social Media Secrets to Building a Massive Online Business. (Influencer and Online ... Make Money from Home 2020. Book 6)

Ezeanaka, M. (2020). Affiliate Marketing Made Easy In 2020: Simple, Effective And Beginner Friendly Strategies For Earning A Six-Figure Income With Affiliate Marketing Kindle Edition

King, C. (2020). Social Media Marketing 3 BOOKS IN 1: Facebook Marketing, Instagram Advertising & Youtube Mastery Secrets. A beginner guide for personal branding strategies influencer and digital networking.

Kiyosaki, T. R. (2004). Poslovna škola: za ljude koji vole pomagati drugima. Varaždin. Katarina Zrinski

McDonald, J. (2016). Social Media Marketing Workbook: How to Use Social Media for Business Paperback

Wadlewski, A., & Bogdan, G. (2013). „Multi Level Marketing as a business model. Marketing of Scientific and Research Organizations“

https://www.calivita.mk/calinews/30/CaliVita.International

https://maskimagazin.faktor.mk/shto-pretstavuva-mrezen-marketing-ili-netvork-marketing

https://denar.mk/215959/kariera/preku-netvork-marketing-do-uspesen-sopstven-biznis

https://bizniskatalog.mk/vesti/biznis/golema-zarabotuvachka-so-mrezhen-marketing-vistina-ili-izmama

https://www.calivita.mk/calinews/30/CaliVita.International