



Articolul nr. 53 (Articol 3/2007)

Despre afacerile MLM în partidă multiplă

de Dan Marius Dumitraș

Ați auzit de afacerile MLM în partidă multiplă?

Desigur, unii dintre dumneavoastră bănuțiți despre ce este vorba, ori chiar practicați astfel de afaceri. Uneori, fără să vă dați seama, ați ajuns să fiți implicați în afaceri MLM în partidă multiplă, dar nu ați reflectat asupra consecințelor care apar.

În cele ce urmează, voi încerca să sintetizez realitatea acestor afaceri, avantajele și pericolele ei, succesele și insuccesele celor ce o practică.

Câteva noțiuni introductive

- **Sistem multi-network sau poli-MLM:** un sistem combinat de rețele de marketing, care distribuie produse de la diverse companii MLM, creat și coordonat de un sponsor.
- **Partener MLM în partidă simplă:** Un distribuitor care practică o afacere MLM la o singură companie MLM.
- **Partener MLM în partidă multiplă:** Un distribuitor care practică în paralel mai multe afaceri MLM.
- **Rețele încrucișate:** Rețele MLM a căror membri sunt parteneri în partidă multiplă și care folosesc o arie comună de prospectare.
- **Prospectant poli-MLM:** o persoană care prospectează concomitent mai multe afaceri MLM, în care se înscrie simultan sau succesiv.
- **Sponsor poli-MLM:** un distribuitor care are mai multe rețele MLM, pe care le coordonează separat sau concomitent.

Dezvoltarea pieței sistemelor MLM și sindromul frustrării

Se cunoaște din parctică, deja și în România, că piața de bază a forței de muncă din MLM este formată din oameni care au la activ câteva experiențe în diferite afaceri MLM și care au acumulat unele cunoștințe de bază despre tehnicile și metodele de lucru în MLM.

În general, această piață se împarte în 2 categorii:

1. **distribuitorii de succes**, care au ales afacerile MLM în partidă multiplă ca activitate principală pentru existență.
2. **distribuitorii "veșnic" începători în MLM**, care se înscriu în multe afaceri MLM, concomitent sau succesiv și nu își pot asigura existența din aceste afaceri. Acești distribuitori suferă de sindromul frustrării.

Expansiunea individuală pe afaceri paralele MLM se petrece astfel:

Un distribuitor începe să lucreze într-o afacere cu mult entuziasm, dar după un timp, fie că are succes, fie că nu are, este atras de o altă ofertă MLM, pe care nu vrea să o scape, considerând-o mai bună.

Face imediat următorul pas și se înscrie în a 2-a afacere, la un alt sponsor. Mecanismul atracției funcționează incontinuu, astfel că nu peste mult timp se mai înscrie în a 3-a afacere MLM, ș.a.m.d.

Este adevărat că, la un moment dat distribuitorul nostru poate să aibă într-adevăr succes într-una din afaceri (de ex. în afacerea 2 MLM) și atunci se va concentra pe aceasta. Urmează dezvoltarea rețelei din afacerea 2 MLM, până în momentul consolidării ei.

Credeți că acest distribuitor va renunța la afacerea 1 sau 3 MLM?

Nicidecum! Știindu-se "pe cai mari" în afacerea 2 MLM, el va începe să-și dezvolte afacerea 1, utilizând partenerii din afacerea 2 MLM (care are succes), iar metoda de lucru pe mai multe planuri va continua, bazându-se pe un mod de lucru verificat.

Pe de altă parte, distribuitorul poate să nu aibă succes în niciuna din afaceri, oricâte ar începe de la zero și, după un timp mai îndelungat, va ajunge la concluzia că, "MLM nu este o afacere bună!"

Recunoașteți cazul descris în rețeaua dvs.? Sau poate chiar în activitatea dvs.?

Tentația afacerilor MLM "proaspete"



Indiferent despre ce fel de distribuitor este vorba, tentația afacerilor MLM "prospete" constituie motorul formării rețelelor încrucișate.

Tot din parctică, se poate observa și următorul fenomen:

Un distribuitor se înscrie într-o afacere MLM (1) și la un moment dat găsește un prospectant care este înscris deja la o altă afacere MLM (2). În timpul discuției de prezentare a oportunității, prospectantul îi spune că se va înscrie în afacerea sa personală (nr.1), dacă și el se va înscrie în afacerea sa personală (nr.2). Astfel, distribuitorul nostru devine sponsorul prospectantului în afacerea 1 MLM, iar prospectantul devine sponsorul distribuitorului nostru în afacerea 2 MLM.

De aici, nu mai este mult până la realizarea unei rețele încrucișate, în care distribuitorii din prima rețea se vor regăsi și în a doua rețea MLM, dar cu alte legături de afiliere.

De obicei acest fenomen se petrece odată cu apariția companiilor noi MLM pe o piață, care sunt considerate practic "virgine" din punct de vedere al formării rețelelor.

Să vedem ce spun regulamentele și care sunt avantajele unei afaceri poli-MLM, precum și dezavantajele ei.

Ce spun regulamentele industriei de vânzări directe?

Asociațiile de Vânzări Directe și sisteme MLM funcționează pe baza unui Cod de Etică și Conduită, universal valabil, care constituie sursa regulamentelor de funcționare a companiilor din această industrie.

Codul RODSA, aplicabil în România, spune următoarele:

„Cap.4. CONDUITA ÎNTRE COMPANII

4.1 Principiul de bază

Membrii asociații RODSA se vor comporta corect în relațiile dintre ei, respectând principiile etice ale acestui Cod.

4.2 Atracția distribuitorilor

Antreprenorii și distribuitorii din propriile rețele de distribuție se vor abține de la practicarea recrutărilor prin ademenire, seducție, ispitire sau persuasiune față de distribuitorii altor companii.

4.3 Denigrarea

Antreprenorii nu vor denigra și nu vor permite nici distribuitorilor lor să denigreze produsele altor antreprenori, planul lor de marketing și de vânzări sau orice alt aspect al activității altor antreprenori.”

Așadar, recrutarea distribuitorilor din alte rețele, prin metode oneroase, este interzisă!

Unele companii specifică foarte clar în propriul regulament de funcționare acest lucru, mergând până la excludere în caz că un distribuitor lucrează și în altă afacere MLM.

Ce se întâmplă în realitate?

Experiența companiilor de tradiție și parctica din ultimii 10 ani au demonstrat că interzicerea participării distribuitorilor la alte sisteme MLM, decât la cel administrat de o companie, este o măsură exagerată.

Ar putea fi moral acceptată această măsură extremă în cazul concurenței neloiale, de exemplu când un distribuitor lucrează într-o rețea de distribuție de cosmetice și se mai înscrie într-o altă rețea care distribuie tot cosmetice.

Cele mai multe companii nu interzic practicarea afacerilor poli-MLM, dar impune respectarea cel puțin a punctului 4.3. din Codul RODSA, ceea ce este absolut normal.

În realitate, deși unele companii nu interzic practicarea afacerilor poli-MLM, aplică totuși unele măsuri restrictive la nivelul distribuitorilor lideri (director, manageri, diamanți de rețea), cărora, în schimb, le răsplătește loialitatea cu bonusuri de continuitate sau de excelență.

Asistăm deci la o strategie inteligentă de menținere a liderilor, un lucru perfect normal în mediul concurențial al industriei MLM, pentru evitarea migrației lor.

La nivelul comunității MLM al distribuitorilor, lucrurile nu se văd la fel ca la nivelul managerial al companiilor.

- Există situații în care, chiar managerul companiei este înscris într-o altă rețea MLM (pe numele său sau al unei rudeni), riscând să încalce principiul loialității față de compania pe care o conduce.
- Există situații în care unii lideri își înscriu soții sau soțiile sau copiii în alte rețele, pe care îi ajută recrutând parteneri vechi în noua afacere, profitând de renumele lor și de puterea verificată de convingere, ca model de lider MLM.
- Există, în fine, situații în care liderii abuzează și încalcă flagrant Codul RODSA și regulamentul companiei lor, recrutând intenționat lideri din alte rețele, cu folosirea practicilor de atracție la recrutare interzise de Cod (Art.4.2.).



În afară de aceste situații, de formarea rețelor încrucișate, asistăm pe bună dreptate la înscrierea distribuitorilor în alte rețele, ca clienți, numai pentru a beneficia de reducerile de preț oferite de companiile MLM. Acest lucru nu numai că este recomandat, dar este și în beneficiul întregii industrii.

Care sunt avantajele partidei multiple în MLM?

Avantajele afacerilor poli-MLM sau a partidei multiple în MLM sunt evidente:

1. creșterea posibilităților de câștig, prin activitatea mai multor surse de profit în câteva afaceri MLM,
2. creșterea ariei de prospectanți, prin intrarea într-o comunitate adiacentă,
3. accesul la produse și servicii cu preț de distribuitor,
4. formarea calităților de lider-manager, prin coordonarea a 2 sau mai multe rețele MLM,
5. afirmarea personală pe un domeniu extins,
6. dezvoltarea calităților personale, ca lider MLM devotat industriei de vânzări directe și ca model de succes pentru partenerii săi,
7. plasarea propriei investiții în mai multe locuri, pentru a diminua pierderea în caz de faliment al unei companii MLM.

Care sunt dezavantajele practicării unor afaceri MLM în partidă dublă sau multiplă?

Dezavantajele acestor afaceri paralele rezultă din parcticarea incorectă a afacerilor poli-MLM:

1. diminuarea calității muncii, datorită divizării activităților pe mai multe planuri, în afaceri paralele sau concurențiale,
2. diminuarea profitului la afacerile considerate "în așteptare" sau "de mâna a doua",
3. răcirea relațiilor cu unii parteneri din prima rețea, care consideră că se încalcă etica MLM prin intrarea în mai multe afaceri paralele,
4. crearea confuziei în propria rețea, datorită imaginii sale de lider migrator,
5. generarea unei nemulțumiri din partea partenerilor, care se simt părăsiți de sponsor,

6. tentația de a abuza de poziția personală, ca lider, pentru a atrage alți lideri, sub aspectul reclamei defăimătoare,
7. pericolul de a fi exclus din prima afacere MLM, ca urmare a încălcării regulamentului companiei respective.

Concluzii

Deși avantajele și dezavantajele sunt cantitativ egale, trebuie să remarc faptul că practica a luat-o înaintea teoriei în acest caz, deoarece se constată tot mai mulți distribuitori și lideri MLM care au cel puțin 2 afaceri MLM în funcțiune. Din aceștia, o parte destul de însemnată au succes pe toate planurile, probabil datorită pregătirii lor temeinice ca sponsori profesioniști în tehnica MLM.

Fiecare poate să tragă propria sa concluzie, dacă merită sau nu să lucreze în mai multe afaceri MLM, dar trebuie să țină seama că, înainte de toate, trebuie să fie stăpân pe tehnica MLM, să fie competent în ceea ce face și să perseverze!

Vă urez succes în poliMLM!

Pe curând,

D.M.D