

این روزها اخباری شنیده میشود که آیا شرکت آی نوتی بازاریابی شبکه ای است یا خیر؟؟
در اینجا جا داره برخی از تفاوت های **بازاریابی شبکه ای** با شرکت **آی نوتی** را مطرح نمایم .

- شما مشتری شرکت هستید نه بازاریاب

شرکت های معمولی حتی اگر یک کارمند اضافه استخدام کنند به اندازه حقوق آن کارمند متضرر خواهند شد ولی اگر یک شرکت بازاریابی شبکه ای نتواند "بازاریاب" جدید بیابد ورشکسته خواهد شد. این به این دلیل است که شما مشتری و منبع درآمد شرکت هستید نه بازاریاب شرکت. شرکت های بازاریابی شبکه ای برای ادامه حیات خود وابسته به موج بازاریابان جدیدی هستند که هر ماه به شرکت پیوسته و پس از متضرر شدن شرکت را ترک می کنند در حالیکه در شرکت آی نوتی با طرح تجاری خود که به هیچ عنوان بازاریابی شبکه ای نیست افراد میتوانند بدون اینکه کسی را وارد سازمان خود کنند به درآمد برسند چرا؟ چون اولین شرکت فروش مستقیم خدمات مورد نیاز کل مردم میباشد . شما به فروشنده ای خدمات آی نوتی را معرفی میکنید . همین فروشگاه میتواند شما را به درآ «دهای بالا برساند .

- فضای شرکت های شبکه ای مشابه فضای یک فرقه است

در شرکت های بازاریابی شبکه ای به بازاریابان گفته می شود درآمد شبکه منطقی نیست و به شیوه های گوناگون منطق و اندیشه انتقادی مشتریان تضعیف می شود. در این شرکت ها افراد رأس هرم به نوعی پرستیده می شوند و صفات فرا انسانی به آنها نسبت داده می شود در حالیکه در شرکت آی نوتی این نوع القاب جایی ندارد و افراد با گفتن این القاب رشد نمیکند.

- تعداد بسیار کمی از بازاریابان شرکت درآمد ثابت دارند

شرکت های بازاریابی شبکه ای متشکل از لشکری بازنده و تعداد معدودی افراد با درآمد کافی هستند. آموزش دهندگان شرکت، درآمد این افراد را به نحوی اغراق آمیز برجسته می کنند و چیزی از اکثریت افراد متضرر نمی گویند در حالیکه در آی نوتی طبق آمار بدست آمده هیچ متضرری معرفی نشده است . افراد یا رایگان ثبت نام کردند یا موفق به فروش شدند و درآمد داشتند و یا مشغول استفاده از خدمات شرکت میباشند .

- شرکت های بازاریابی شبکه ای طرح اقتصادی خود را «کامل» و در صورت

شکست، فرد را متهم می کنند

در شرکت های بازاریابی شبکه ای طرح اقتصادی کامل جلوه داده می شود و به بازاریابان گفته می شود تنها دلیل شکست در شبکه تلاش نکردن است و از جملاتی استفاده میکنند که شکست تعریف نشده است شکست یعنی دست کشیدن از کار . این ترفندی است که برای فرافکنی، رفع مسئولیت و القای عذاب وجدان به فرد استفاده می شود. بازاریابانی که فریفته این ترفند می شوند، شکست در بازاریابی شبکه ای را نتیجه کاستی های خود می دانند و به صورت افرادی سرخورده و ناامید به جامعه بازمی گردند. با این حال، مسئله این شرکت ها در طرح اقتصادی آنهاست که طراحی شده است تا عده ای محدود از زیان عده ای کثیر سود ببرند در حالیکه در شرکت آی نوتی افرادی مشاهده گردیده اند که در سیستم های به اصطلاح بازاریابی شبکه ای نتوانسته اند موفق بشوند ولی به درآمد های بالا در آی نوتی رسیده اند این نشان از طرح صحیح تجاری و خدمات مناسب این شرکت دارد .

- سو استفاده از روابط عاطفی

شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای از روابط عاطفی افراد برای منفعت خود سوءاستفاده می‌کنند. از بازاریابان جدید خواسته می‌شود تا به نزدیک‌ترین افراد زندگی خود بپندیشند و مشتریان و شاخه‌های خود را از میان آن‌ها انتخاب کنند. این منجر به انتقال حس ناراضی از کالا به رابطه عاطفی و فاصله گرفتن خانواده و دوستان از بازاریاب می‌شود که اکنون به عنوان یک فروشنده نگرسته می‌شود که از هر فرصتی برای فروش کالای خود استفاده می‌کند. علاوه بر این، تمرکز بازاریاب بر "بازار گرم" (اعضای خانواده و دوستان) که کالاهای بازاریاب را بیشتر به خاطر رابطه‌ای که با او دارند می‌خرند تا نیاز واقعی به کالا، باعث می‌شود تا بازاریاب خیلی کم با چالش فروش در دنیای واقعی آشنا شود و در نتیجه مهارت‌های پایه بازاریابی را نیاموزد در حالیکه آی نوتی اثبات کرده میتوان فروش فوق العاده بالایی داشت بدون اینکه نیازی باشد دوستان و آشنایان را وارد کرد . یکی از روشهای فروش آی نوتی تبلیغات در شبکه های اجتماعی می باشد که در این روش افراد صرفاً بخاطر استفاده از خدمات شرکت وارد سیستم فروش شده و از خدمات استفاده میکنند .

- فروش تلقینی

معمولاً فرد زمانی اقدام به خرید کالا می‌کند که شخصاً به آن احساس نیاز کند. در این هنگام او به ارائه‌دهنده کالا مراجعه کرده و کالا را خریداری می‌کند. اما در بازاریابی شبکه‌ای کالا از راه تلقین نیاز و یا حتی تحقیر مشتری با برجسته کردن کاستی‌های او فروخته می‌شود. این مسئله ریشه در ماهیت فروش مستقیم، انبار شدن کالا نزد بازاریاب دارد و عدم تعهد شرکت به بازاریاب در صورت ناتوانی در فروش کالا دارد در حالیکه در آی نوتی شما میتوانید بدون هیچ گونه هزینه ای و خرید اولیه مشغول به فعالیت شده و به درآمد برسید و نیازی به انبارداری و تشویق به خرید بیشتر مشتریانان نمیباشد (بدلیل خدماتی بودن فعالیت شرکت)

- فروش اجباری

در شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای افراد به شیوه‌های مختلف مجبور به خرید کالا از شرکت می‌شوند. با این‌که خود شرکت معمولاً وانمود می‌کند مخالف فروش اجباری است، ولی طرح اقتصادی شرکت است که افراد را وادار به فشار به زیرشاخه‌ها برای خرید می‌کند چون سود خرید کالا توسط فرد، میان اعضای بالاتر از او تقسیم می‌شود و تا خریدی انجام نشود هیچ سودی به اعضای بالاتر نخواهد رسید در حالیکه در آی نوتی هیچ اجباری نیست چون مشتریان معرفی شده به خدمات شرکت هر لحظه نیاز دارند و هر لحظه میتوانند از کلیه خدمات شرکت استفاده کنند .

- کالا پوششی برای ساختار هرمی شرکت است

بسیاری از بازاریابان شرکت‌های شبکه‌ای اقرار می‌کنند که علاقه‌ای به فروش ندارند و امیدوارند روزی بتوانند از شاخه‌ها (افرادی که جذب می‌کنند) درآمد کسب کنند. از آنجاکه افراد جدید نیز به این امید به بازاریابی شبکه‌ای کشیده می‌شوند و کالاهای شرکت نیز توسط دیگر شرکت‌ها تولید می‌شوند، کالا تنها یک پوشش برای پنهان کردن ساختار هرمی شرکت است و این امر باعث شده خیلی از افراد متخصص در امر بازاریابی شبکه ای اعتقاد دارند شرکت‌های دارای مجوز یک نوع فعالیت هرمی انجام میدهند .

- حضور گسترده اعضای سابق شرکت‌های هرمی

بسیاری از سرشاخه های شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای، یعنی معدود کسانی که از این را سود می‌برند، اعضای سابق دسیسه‌های هرمی هستند. تاریخچه این دسیسه‌ها نشان می‌دهد پس از هر بار رسوایی و غیرقانونی شدن، اعضای سابق، دسیسه مشابهی را با نام و ظاهری متفاوت راه‌اندازی می‌کنند . طبق یک تحقیق ساده کاملاً مشخص میشود که طی فعالیت 6

ساله شرکتهای بازاریابی شبکه ای هنوز کسی که هیچ تجربه ای از قبل نداشته نتوانسته به درآمد برسد این آمار نشان میدهد طرحهای تجاری این شرکتها دقیقا کپی شده از همان طرحهای هرمی میباشد که در قالب مجوز فعالیت میکنند .
آیا دقت کردید در آی نوتی افرادی هستند که هیچ گونه اطلاعاتی و تخصصی از بازاریابی شبکه ای نداشته اند اما توانسته به درآمد های بالا برسند ، این نشان از طرح سالم تجاری شرکت دارد .

تهیه و تنظیم توسط محسن رشادتی از تهران
جهت نشر در مجله های موفقیت و سایتهای خبری