

Waarom een MLM bedrijf. Waarom netwerkmarketing.



Er zijn een hele hoop vooroordelen over netwerkmarketing bedrijven. Iedereen kent de verhalen wel van de vriendin van de zus van een collega die met allerlei bedrijven in zee is gegaan en nooit een cent verdient heeft. Het kost alleen maar geld en alleen de eerste verdienen er veel geld mee. De rest betaald alleen maar. Even een hard feit. Die vriendin van die zus van de collega heeft er geen zak van begrepen en er weinig tot niets voor gedaan. Het is namelijk geen snel rijk verhaal. Het is geen methode waar succes voor werk komt, dat is allen in het woordenboek. Er moet daadwerkelijk wat gedaan worden, net als bij een echte baan, alleen staat er niemand boven jou om te vertellen wat jij met doen en wanneer. Jij bent de baas, en dat kan niet iedereen. Helaas is niet iedereen in de wieg gelegd om eigen baas te zijn en dat ook nog eens naast een baan (in het begin zeker).

Maar laten we eens goed kijken wat MLM of netwerkmarketing eigenlijk is. MLM staat trouwens voor Multi Level Marketing. Het is een manier van geld verdienen op meer dan één niveau. Namelijk door directe verkoop en door een soort van beloning te krijgen over de inzet van mensen die jij getraind hebt.

Directe verkoop is jij koopt iets in tegen inkoopprijs en vervolgens verkoop jij dat tegen verkoopprijs. Meestal is de winst een paar procent, echter dit verschil kan aardig oplopen tot wel 45%. Om op deze manier geld te verdienen moeten er behoorlijk wat producten verkocht worden. Stel jij verdient € 5 op elk product dat jij persoonlijk verkoopt. Dan is het makkelijk om uit te rekenen hoeveel producten jij moet verkopen om er daadwerkelijk een goed inkomen uit te halen. Niet vergeten dat een supermarkt dagelijks meer dan duizend klanten moet bedienen om uit de kosten te komen.

Daarom zijn MLM bedrijven met een simpel concept gekomen. Geld verdienen over mensen die jij traint om het zelfde te doen. He werkt dat dan. Jij zoekt iemand die ook de producten wil verkopen en leert deze om een minimale omzet te draaien, een minimaal aantal klanten. Dit wordt meestal een distributeur genoemd. Laten we zeggen dat jij deze persoon leert om € 300 per maand om te zetten. Als beloning ontvang jij van het bedrijf een bedrag ter grote van een percentage van de totale omzet van deze persoon. (niet uit de winst van deze persoon). Zeg 3%. Hoe hoger zijn totale omzet hoe hoger jouw beloning.

Zeg jij verdient uit jouw eigen verkoop € 100 en jij krijgt over omzet van iemand die jij getraind hebt nog een bedrag, zeg in dit voorbeeld € 9. Hoe meer mensen er in jouw netwerk komen hoe hoger jouw beloning en dus jouw inkomen.

Geld verdienen uit jouw netwerk, vandaar de naam netwerkmarketing. EN hoe vind jij die mensen, in eerste instantie in jouw eigen sociale netwerk. Familie, vrienden, kennissen, collega's en iedereen waar jij mee in contact komt. Allemaal potentiële klanten en collega's binnen jouw eigen bedrijf.

Waarom zijn er zoveel negatieve verhalen over MLM bedrijven te vinden als er niet een vorm van waarheid in zit. Geen idee maar ik ga een poging doen om dat uit te leggen. Er zijn twee aparte systemen die verboden zijn en die vaak verwart worden met MLM bedrijven. Daarnaast snapt niet iedereen dat ook bij een MLM bedrijf gewoon gewerkt moet worden, een snel rijk verhaal bestaat

niet, de loterij winnen even daargelaten maar ook daar moet er een minimale inzet voor gedaan worden namelijk ene lot kopen.

Het eerste is een Ponzi systeem, of wel Ponzifraude. Vernoemt naar Charles Ponzi een Italiaanse Amerikaan.

Het andere een Pyramide spel.

Alle twee verboden trouwens.

Eerst het Ponzisysteem

In dit systeem worden hoge rendementen beloofd tegen lage risico. Rendementen tot wel 50%. Door de illusie te wekken van een zeer succesvolle belegging worden nieuwe beleggers aangetrokken. Echter de inleg wordt niet gebruikt om mee te beleggen maar om eerder ingestapte hun geld te geven plus rendement. Hierdoor worden meer beleggers aangetrokken. De inleg van de nieuwelingen wordt gebruikt om de eerdere inleggers te betalen.

In een rekenvoorbeeld:

1. A start een ponzifraudeschema en belooft een rendement van 50% per maand. B en C schrijven ieder voor 1000 in (A heeft nu 2000)
2. Maand 1: A betaalt B en C hun inleg plus rendement uit (A heeft nu -1000)
3. Maand 2: B en C vertellen aan anderen dat ze zoveel hebben verdiend via A. Hierdoor schrijven D, E, F, G en H zich in en brengen samen 5000 in; hiervan gaat 1000 naar B en C (A heeft nu 4000)
4. Maand 3: Ook D t/m H zijn enthousiast waardoor I t/m Z zich inschrijven voor een totaal van 18000. D t/m H krijgen in totaal 2500 extra (A heeft nu 14500, want van de 22000 die A dan bezit, wordt 7500 uitgekeerd)
5. Maand 4: I t/m Z zijn ook wel enthousiast maar er is niemand meer over die het vertrouwt en nog niet ingeschreven is. A vindt dus geen geïnteresseerden meer en verdwijnt met zijn winst, I t/m Z zijn hun geld kwijt

Een duidelijk voorbeeld van fraude.

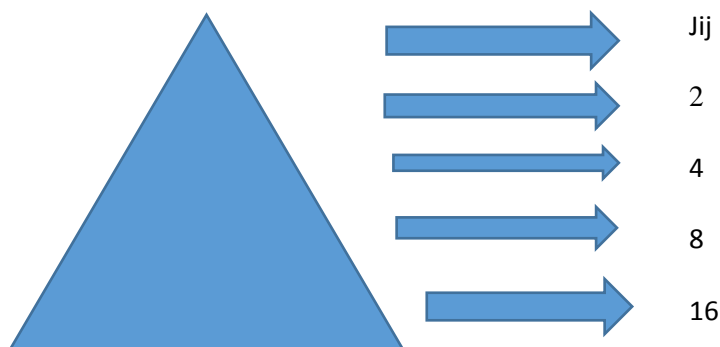
Een Pyramide spel.

Een piramidespel is een 'spel' waarbij deelnemers een inleg doen en tevens proberen anderen over te halen om mee te doen, waarna de inleg van de nieuwkomers als prijzengeld uitbetaald wordt aan bestaande deelnemers. Uitbetalingen zijn afhankelijk van het aantal (door de deelnemer) geworven nieuwkomers. Aan het ontvangen van dit prijzengeld ligt geen andere activiteit ten grondslag dan het werven van nieuwe deelnemers.

In alle twee gevallen zijn er geen producten. Het doel is om mensen te zoeken die geld willen inleggen om dan meer geld te verdienen.

Waarom wordt het dan vergeleken met een Pyramidespel. Waarschijnlijk door de vorm die met altijd bedenkt bij een MLM bedrijf, foutief bedenkt trouwens.

Een voorbeeld van een MLM bedrijf in een schema.

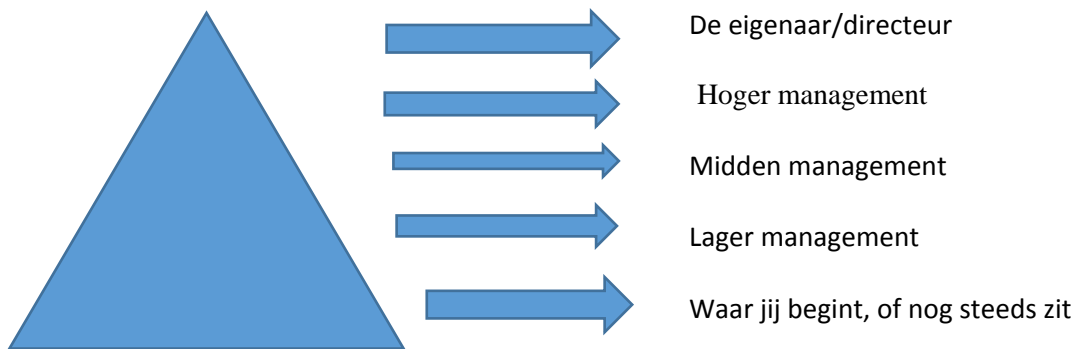


In dit voorbeeld traint iedereen 2 mensen. Een netwerk van totaal  $2+4+8+16=30$  mensen. Lijkt inderdaad op een Pyramide. Er zijn echter grote verschillen. Er worden producten of diensten aangeboden om geld mee te verdienen. Er wordt geen geld betaald aan degene die boven jou staat. Er zijn meer klanten dan distributeurs. In een gezond bedrijf 80% klanten tegen 20% distributeurs. En met klanten bedoel ik alleen klanten. Distributeurs zijn namelijk hun eigen klant. Hoe meer klanten en distributeurs hoe hoger jouw inkomen. Jij bepaald de inspanning en uiteindelijk jouw inkomen en de groei ervan. Bij veel inspanning en uren zal het inkomen sneller groeien. Echter de focus leggen op alleen maar distributeurs zoeken zal uiteindelijk niet leiden tot meer inkomen, er moeten klanten zijn waar het geld vandaan komt.

Waar kenen wij deze vorm nog meer van?

Een normaal bedrijf.

Veel mensen op de werkvloer, een kleiner aantal daarboven als groeps-chef, of hoe de titel ook is voor het lagere management, een nog iets kleinere groep midden management. Daarboven een nog kleinere groep hoog management met in de top de directeur of eigenaar. Hoe zit dat er uit in een schema.



Het wordt steeds moeilijker om hoger op te komen. de greep die boven jou staan bepalen jouw werkzaamheden, werktijden en hoeveel jij waard bent. (Altijd minder dan ze aan jou verdienen.) Jij geeft jouw tijd en als beloning ontvang jij geld. Met de juiste educatie en gunfactor is het mogelijk de ladder te beklimmen.

Multi Level marketing is een simpel systeem dat iedereen gelijke kansen biedt. Er moet echter wel wat voor gedaan worden. iemand die wil groeien binnen een MLM zal moeten leren om niet alleen klanten te benaderen maar ook mensen te trainen om klanten te werven en andere te trainen. En helaas gaat het daar wel eens fout. Om succesvol te zijn in een MLM bedrijf is het noodzakelijk om er voor te zorgen dat degene die jij inschrijft geld gaat verdienen of in het minste geval de mogelijkheden krijgt om geld te verdienen.

Waarom het dan toch vaak fout gaat en mensen er negatief over praten is omdat het zo simpel is. Het is heel simpel om mensen te vertellen over MLM maar het is wel degelijk een bedrijf en het moet dan ook als een bedrijf behandeld worden. Het is heel simpel om naast jouw dagelijkse baan te doen, een paar vrije uren opofferen om een tweede inkomen op te bouwen. Daardoor lijkt het niet serieus. Het zijn, en dat bedoel ik niet denigrerend, vaak huisvrouwen die dit in hun vrije tijd opzetten. Een avondje een thuis party en dan spullen demonstreren. Tupperware is er groot mee geworden. Maar er komt wel degelijk wat bij kijken. Er open over praten en laten zien dat jij een bedrijf hebt is wel het minste. Praat en toon de producten, praat niet over geld verdienen want daar wacht niemand op.

Waarom gaat het fout.

Ik heb al een keer eerder verteld maar stel jij begint een restaurant. Op een top locatie. Het hele restaurant wordt ingericht met de beste spullen die er te koop zijn. Een topkeuken en niet één maar twee top koks. Een menu kaart waar mening concurrent jaloers op zou zijn. En op de dag van de opening zit jij midden in de zaak met de deur en de gordijnen dicht te wachten op niets en niemand. Niemand uitgenodigd. Het ligt dan echt aan jou en aan niemand anders, de zaak niet behandeld als een echt bedrijf maar als een hobby alleen voor jou.

En dat is de grootste valkuil van MLM. Het lijkt makkelijk, het is vaak parttime en in de avonden, het voelt als een hobby. En daar schort het aan. Het wordt te vaal als makkelijk voorgesteld en een enorme geld-maak-machine. En dat is het niet, al kan het dat wel zijn, het is een bedrijf dat in het begin meer moeite kost dan geld opbrengt. Luister niet te veel naar de succesverhalen maar bedenk dat op elk succes er minstens zoveel mislukte verhalen zijn. Het is werk.

Kan ik het ondanks dat toch aanraden. Zeker wel. Het is namelijk een bedrijf dat de moeite meer dan waard is. De directe verkoop zorgt voor een inkomen waar met voldoende klanten van geleefd kan worden. Het netwerkdeel kan zorgen voor een pensioen en een overerfbaar inkomen. Ik denk zelfs dat MLM de toekomst is. Het geeft een uitstekende mogelijkheid om op een redelijk eenvoudige manier geld te verdienen. Een extra inkomen of een aanvulling op het pensioen. Het geeft mensen de mogelijkheid om te ontsnappen aan de Ratrace, het geeft een oplossing voor de koopkrachtdaling, de groeiende inflatie. Echter nogmaals alleen bij voldoende en adequate begeleiding.

Het is een bedrijf en er moet dan ook gewerkt worden. Alleen in het woordenboek komt succes voor werk.