



برنامه‌های درآمذزایی

بازاریابی شبکه‌ای

رامین مسگرلو

فارنژیک نتورکر

رامین مسگرلو نویسنده کتاب «فراز نیک نتورکر». حرفه‌ای‌ترین متخصص تحلیل برنامه‌های درآمدزایی بازاریابی شبکه‌ای در دنیاست. همچنین رامین خالق برنامه باینری «چرخشی آزاد» است. (در این برنامه برای دریافت پورسانت نیاز به هیچگونه تعادل و بالانس نیست)

مدل آموزشی فارنژیک نتورکر عنصر «آزمون و خطا» را از این صنعت حذف کرده و در عوض آنرا با آموزش هدفمند تجارت و کسب و کار در حرفه بازاریابی شبکه‌ای جایگزین نموده است.

چالش امروز نتورک مارکتینگ این است که دنیا تغییر کرده، نگرش‌ها نسبت به تجارت عوض شده و در یک کلام معنی کلمه «تجارت» تغییر کرده است - اما نتورک تغییر نکرده است -

«اگر نتوانید وضعیت اقتصاد را برای خود تشریح کنید، اوضاع اقتصادیتان در خطر خواهد بود»

رابرت کیوساکی

«اگر نتوانید یک پلن درآمدزایی را برای خودتان باز کنید و تشریح کنید، حرفه MLM شما در خطر است»

رامین مسگرلو



بخش اول

تد نیویتن: رامین تو برای خیلی از شرکت‌ها برنامه نوشتی، میتونی تاریخچه

برنامه‌های درآمدزایی در MLM رو برای ما بگی؟

رامین مسگرلو: در کل ۴ پلت‌فرم قانونی وجود داره که اکثراً به عنوان «برنامه

درآمدزایی» معرفی می‌شوند. من از نسلی هستم که فقط برنامه‌های Break

Away (جداشونده) و Unilevel (تک‌سطحی) وجود داشتند و در دهه ۹۰

میلادی که خودم به عنوان نتورکر فعال بودم این برنامه‌ها رایج بودند سعی

می‌کنم که برنامه‌های قانونی توزیع رو به ساده‌ترین زبان بیان کنم تا همه

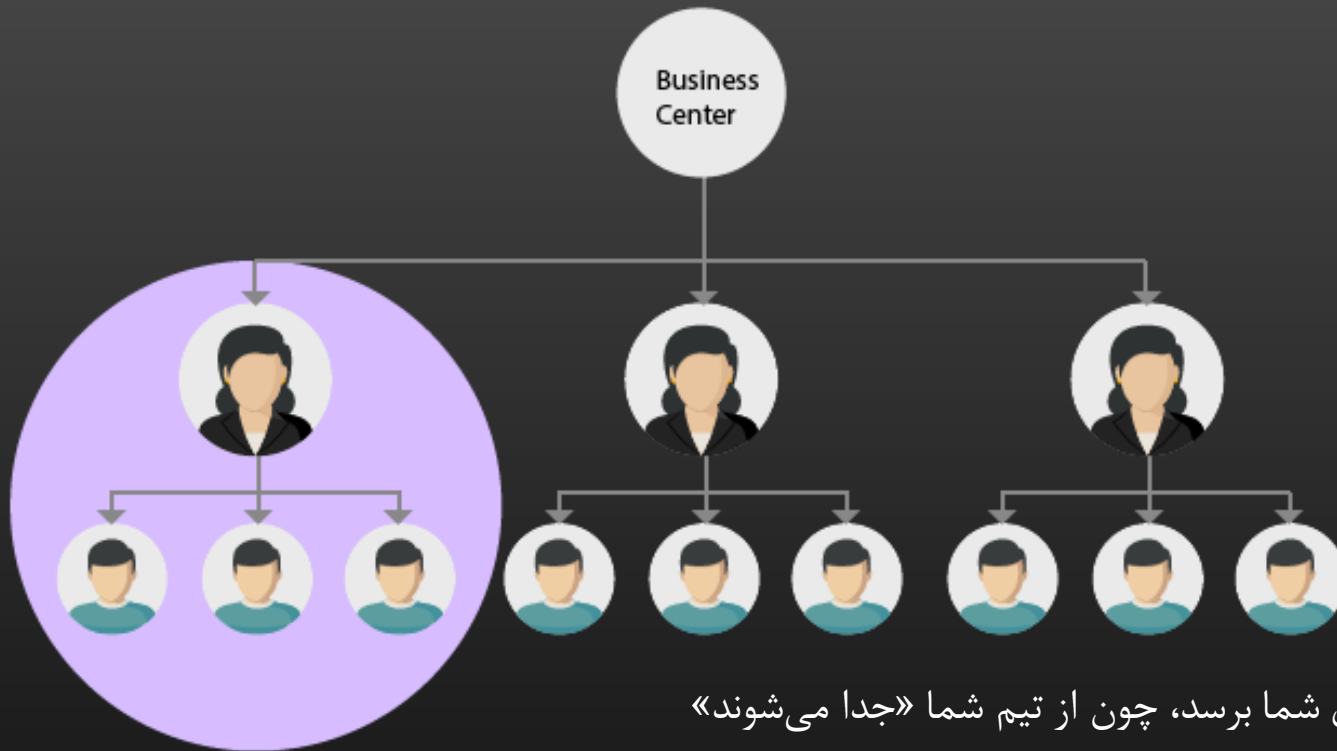
بتوانند درکش کنند.



Ramin Mesgarlou

Founder/CEO of GWT Corp

۱. طرح Break away (جداشونده) - از دهه ۴۰ میلادی باب شد. اولین برنامه درآمدزایی در MLM: (ام وی، هربالایف، نیوسکین، شک لی، مری کی، اوریف لیم و...)



نقاط قوت:

- انعطاف پذیر در پرداخت براساس حجم

نقاط ضعف:

- عرض نامحدود، مدیریت و حمایت بسیار سخت

- سطوح کمیسیون نهایتاً ۵ تا ۶ سطح

- پاداش و پورسانتها کم می شوند زمانیکه یک نفر از تیم شما به سطح کاری شما برسد، چون از تیم شما «جدا می شوند»

(ولی به عنوان زیرمجموعه کماکان هستند) از این جهت به آن «پلن جدا شونده» می گویند.

- قسمت اعظمی از پورسانت و پاداش ها براساس «رتبه» هستند و برای دریافت نیاز به واجد شرایط شدن دارند

- عمقی در کار نیست و همه مجبورند در سطح اول خود ورودی بسیار بگیرند و بازوی جدید بسازند

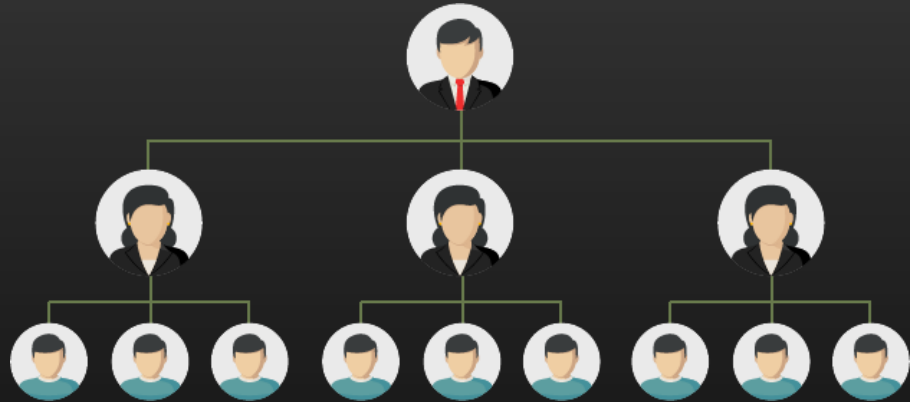
- برای گرفتن حداکثر تخفیفها حجم فروش تیمی بالا لازم است

- در زمان معینی (مثلاً آخر هفته یا آخر ماه) تمام حجم تیمتان می سوزد!!!!

دومین برنامه‌ای که رایج شد، برنامه‌های ماتریکس (یا ماتریسی) بودند. این نوع برنامه مانند سایر برنامه‌ها رایج نشد و از روز اول با مخالفت زیادی از سوی راهبران صنعت MLM مواجه شد. Melaleuca یکی از کمپانی‌هایی بود که توانست با استفاده از برنامه ماتریکس به موفقیت برسد.

نقاط قوت:

- انعطاف پذیری در پرداخت کمیسیون
- مدیریت آسان‌تر نسبت به برنامه جداشونده، چون شما باید فقط ۵ تا ۸ بازو بسازید که نیاز به رشد عرضی نامحدود نیست، پس بسیار راحت‌تر می‌توانید از تیم خود حمایت کنید.

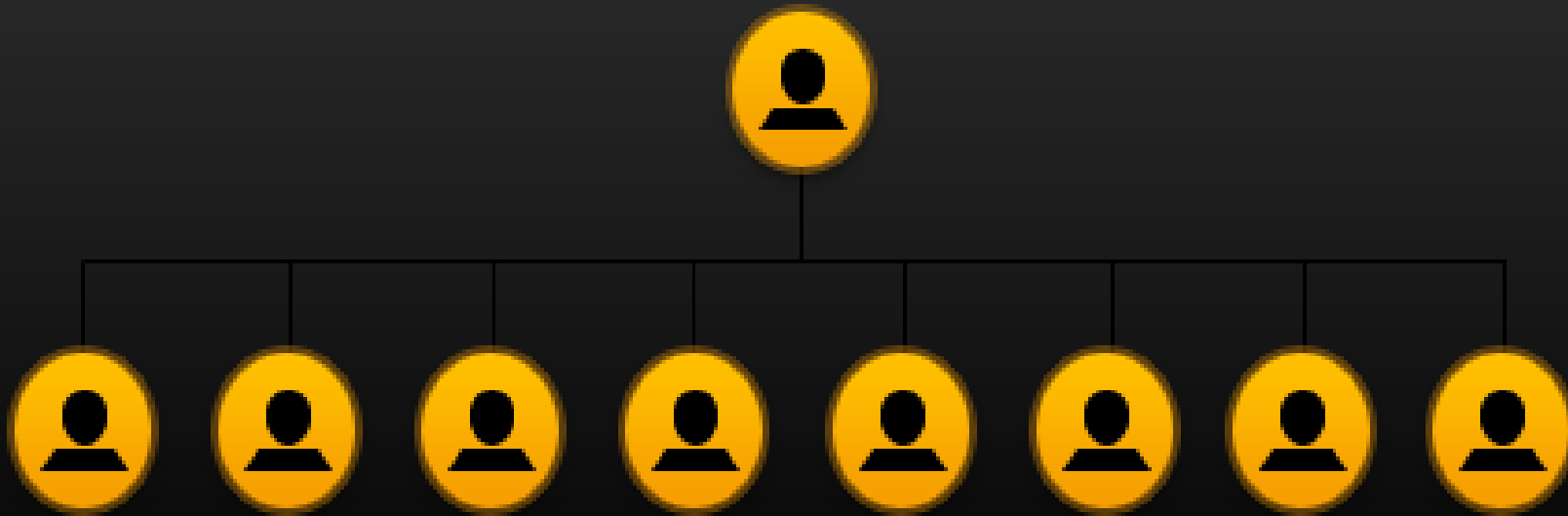


- بخشی از حجم فروش را می‌توانید به زیرمجموعه‌ها منتقل کنید.

نقاط ضعف:

- نهایتاً بین ۸ تا ۱۰ سطح می‌توانید پورسانت دریافت کنید (یعنی این برنامه در طول و عرض محدودیت دارد)
- امتیازهای پورسانت دهنده بسیار پایین - این برنامه براساس پاداش‌های بزرگ و عمدتاً دست نیافتنی پایه گذاری شده
- پاداش‌های جداشونده به صورت حجمی است. وقتی کسی به سطح کاری شما می‌رسد شما حجم زیادی از پاداش‌ها در آن بازو را از دست می‌دهید
- برنامه شروع سریع بسیار کم برای ورودی‌های جدید
- سر زمان معین تمام حجم فروش میسوزد

۳. برنامه‌های Unilevel (تک سطحی) (برنامه رایج در ایران) سیستم با ایده باشگاه خرید ویژه مشتریان پایه‌گذاری شده طوریکه هر عضو سازمان به عنوان مصرف‌کننده از کمپانی برای خرده‌فروشی خرید می‌کند و زمانیکه بقیه مشتری‌ها معرفی می‌شوند پورسانتها به عنوان «سود خرده‌فروشی» پرداخت می‌شود. برنامه‌های تک سطحی به مرور زمان تکامل پیدا کرده‌اند و اکثراً در حال حاضر به پلن‌های هیبریدی (ترکیبی) تبدیل شده‌اند، یعنی در این برنامه‌ها از ویژگی‌های سایر برنامه‌های درآمدزایی استفاده شده و آن را وارد پلن تک سطحی کرده‌اند. برنامه‌های تک سطحی همیشه در حال تکامل هستند و در دهه‌های مختلف توسط جامعه پذیرفته می‌شدند. از شروع دهه جاری تا کنون دوره محبوبیت این برنامه بوده است.



نقاط قوت:

- این برنامه از برنامه ماتریکس بهتر است چون در آزاد کردن پورسانت بسیار انعطاف پذیرتر است.
- درصد آزاد شدن پورسانت در سطحها کم است، اما در عمق بسیار پایین تر هم می‌توانید پورسانت دریافت کنید
- معمولا بین ۱۰ تا ۲۰ سطح می‌توانید پورسانت دریافت کنید که نسبت به برنامه ماتریس و بریک اوی درصد قابل توجهی است. هرچه بیزنس شما در عمق بیشتر رشد کند پورسانتتان نسبت به برنامه ماتریس و جداشونده بیشتر خواهد بود.

نقاط ضعف:

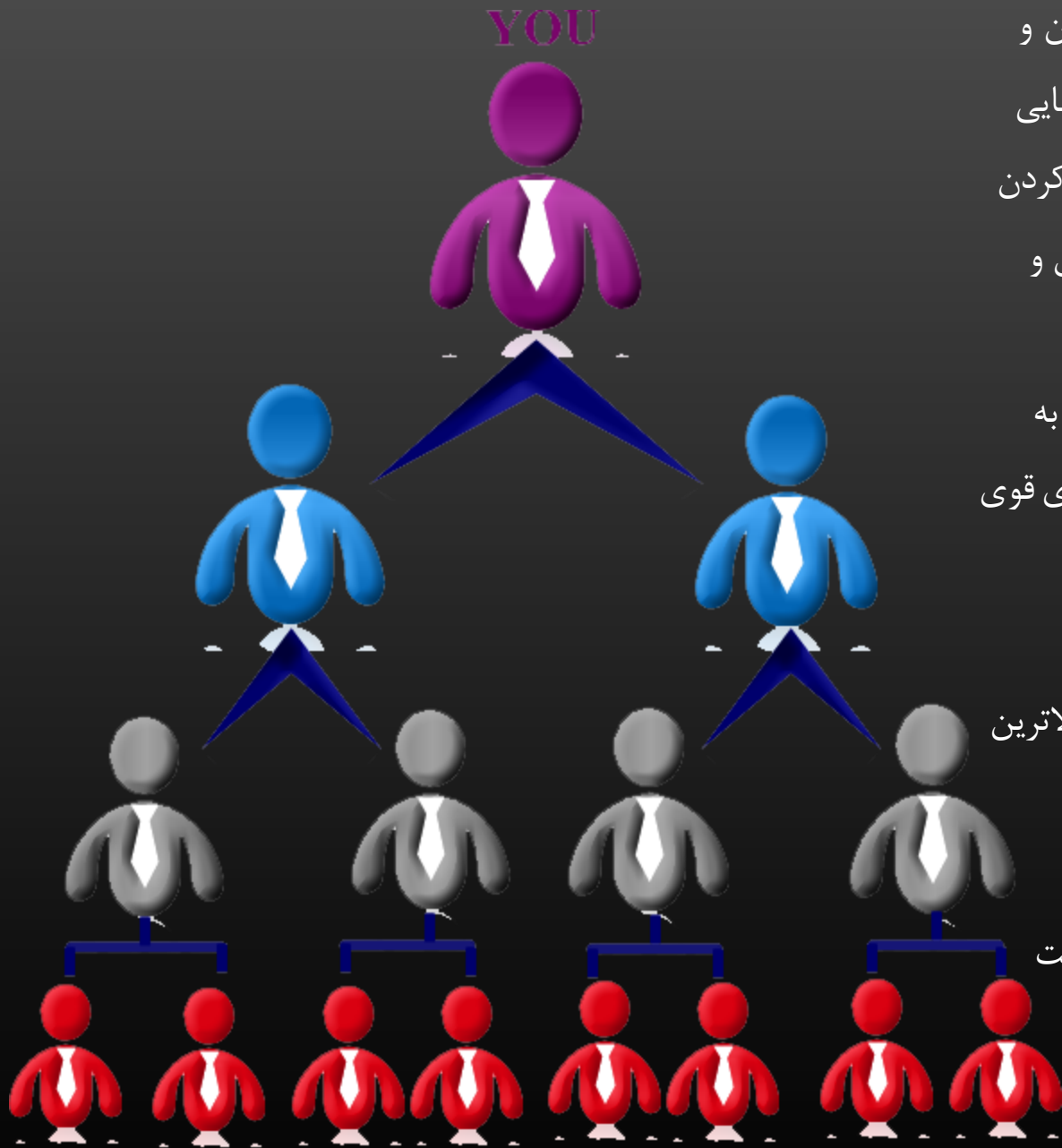
- کمیسیونها نهایتا بین ۱۰ تا ۲۰ سطح آزاد می‌شود
- سود خرده فروشی رقم چشمگیری نیست یا اصلا وجود ندارد
- پاداش های دست‌های جداشونده زمانیکه کسی به رتبه شما برسد تقسیم می‌شود و عملا هیچ پورسانتی از آن بازو نمی‌گیرید
- اکثر پورسانتها و پاداشها براساس رتبه هستند و برای دریافتشان باید همیشه آن شرایط رتبه را داشته باشید تا بتوانید از حداکثر پتانسیل برنامه درآمد داشته باشید.
- سر زمان معینی تمامی حجم فروش تیم صفر شده و می‌سوزد.



۴. برنامه‌های Binary – باینری (برنامه‌ی فعال کنونی در Usana و ۵۰ درصد از

شرکت‌های فعال در MLM)

آخرین برنامه‌ی اسطوره‌ای قانونی برنامه‌ی باینری است؛ در اوایل دهه ۹۰ میلادی باینری جلوه‌ی عمومی بسیار بدی داشته، هرچند امروزه این دید منفی از بین رفته و تغییر کرده است ولی هنوز هم اندکی از آثار آن در عصر امروز MLM دیده می‌شود. اواخر دهه ۸۰ و اوایل دهه ۹۰ باینری با شروع سختی مواجه بود چون در آن دوران تکنولوژی نرم افزار قادر نبود رشد شبکه باینری را تا هزاران سطح پایین تر ساپورت کند. این باعث می‌شد که ناخواسته بسیاری از زیرمجموعه‌ها در زمان ثبت ناپدید شوند یا در شاخه‌های دیگر ناخواسته ثبت شوند. این امر باعث سقوط بسیاری از کمپانی‌هایی که در آن دوره از سیستم باینری استفاده می‌کردند شد. با اعتباری که کمپانی‌هایی مثل یوسانا (Usana) با استفاده از این سیستم به این باینری دادند باعث شد که این سیستم از آن دوره سقوط بگذرد.



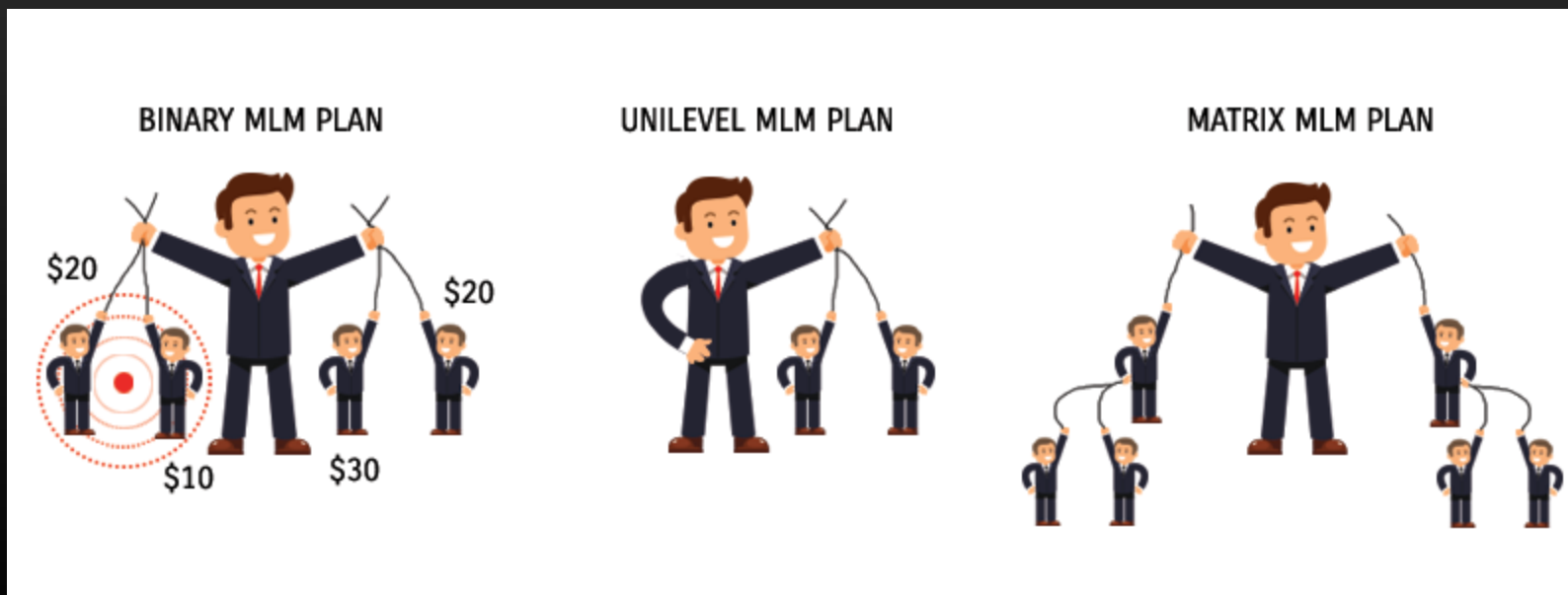
دومین نکته منفی که در آن دوران به باینری اطلاق می‌شد این بود که برای دریافت کمیسیون و پورسانت حتما باید تعادل بالانس برقرار میشد (چیزیکه خیلی از دوستان کهنه کار با آن آشنایی دارند) یک بازو همیشه قوی تر از بازوی دیگری می‌شد و توزیع کنندگان همیشه در حال کار کردن روی بازوی ضعیف تر بودند تا کمیسیون طلبشان را بتوانند دریافت کنند. البته با گذشت زمان و پیشرفت تکنولوژی برنامه‌های باینری با پرداخت یک سوم به دو سوم ابداع شدند که با مدل پرداخت تعادلی بسیار متفاوت بودند که از جمله استفاده کنندگان این مدل پرداخت می‌توان به یوسانا اشاره کرد. طرح یک سوم به دو سوم این اجازه را می‌داد که بتوانید از تمام فروش بازوی قوی خود درآمد داشته باشید حتی اگر آن بازو ۲ برابر بازوی ضعیف بود.

- باینری آخرین و البته بهترین فرم پلن درآمدزایی است تا اقشار متوسط جامعه بتوانند به بالاترین آرزوهای مالی و اقتصادی خود برسند.
- پلن باینری خوب از هر دو بازو تا «بینهایت» پورسانت میدهد.
- بسیار قابل درکتر هست چون فقط باید «دو» بازو بسازید برخلاف بقیه پلنها که نیاز با ساخت حداقل ۵ تا ۸ بازو هستید و از همه بدتر اینکه عرض بینهایت و عمق محدود دارید.

تصور غلطی که در MLM نسبت به باینری وجود دارد این است که اگرچه باینری در عرض به ۲ بازو محدود است برنامه‌های عرضی دیگر باید نسبت به این برنامه خروجی درآمد بیشتری داشته باشند، که درست نیست چون محدودیت ۲ بازو فقط به این معنی است شما بقیه دایرکتهای مستقیم خود را در سطوح پایین تر باینری ثبت قرار می‌دهید و چون محدودیت عمقی ندارید هیچ کمیسیونی سوخته نمی‌شود و در عوض پورسانت بیشتری هم دریافت می‌کنید.

- باینری براساس حجم فروش نوشته می‌شوند که دائمی است برخلاف سه برنامه قبلی که براساس رتبه نوشته می‌شوند و برای دریافت حداکثر پورسانت نیاز به حائز شرایط شدن آن رتبه می‌باشد.

- باینری فرصت رشد تصاعدی اضافه و بیشتر از طرف آپلاین برای زیرگروه دارد (منظور ثبت شدن دایرکت مستقیم‌های بالاسری در تیم شماست)



- بیشتر برنامه‌های باینری در بسته‌های شروع خود امکان ثبت چند جایگاه دارند و این موضوع امکان چندبرابر کردن درآمد را برای شما فراهم می‌کند یا می‌توانید آنرا برای کسانی که دوستشان دارید به عنوان هدیه نگه دارید.

- برنامه‌های باینری مناسب حجم فروش را «نمی‌سوزانند».

پس بطور خلاصه می‌توان گفت که این برنامه یک سر و گردن از سایر برنامه‌ها بالاتر است، «سوزاندن حجم فروش» و پرداخت تا بینهایت و طرح یک سوم به دو سوم که کمک می‌کند تا از هردو بازو کمیسیون بگیرید در برابر سایر برنامه‌ها که حجم فروش را می‌سوزانند و محدودیت در عمق دارند و اصلا اهمیتی ندارد که چه پاداش‌هایی می‌دهند حتی اگر این پاداشها بسیار چشمگیر باشد. راحت‌تر بگویم برای فهمیدن این مطلب نیاز نیست که حتما ریاضیدان باشید. دریافت پورسانت تا بینهایت بسیار بهتر از دریافت پورسانت از ۸ یا ۱۰ سطح یا حتی ۱۸۰ سطح است. برای واضحتر کردن این مطلب برای همه این مثال را میزنم. سوخته شدن حجم فروش در یک برنامه عمق محدود مثل این است که شما فرسوده باشید و برای دریافت درصد فروش اضافه بر حقوق ماهیانه باید حتما عدد فروشی را رد کنید و در صورت نرسیدن به آن عدد آن درصد اضافه را دریافت نخواهید کرد.

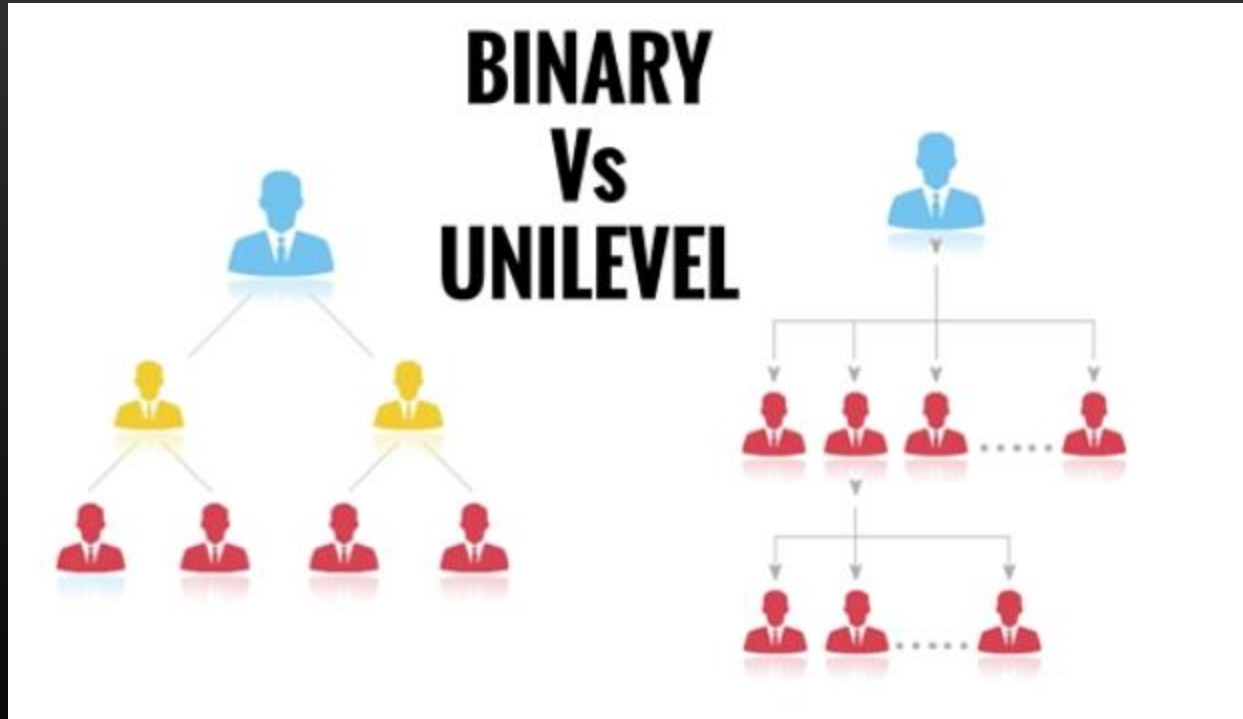


اگر پورسانت در هر سطحی قطع میشود دوست خوبم شما در بازی نیستید

الان است که صدای دوستان تازه کار در بیاید که : هی هی هی صبر کن برنامه تک سطحی به ما تا بینهایت پورسانت می دهد! چون ما طرح پاداش حجمی داریم! خوب بعد از آنالیز بیشتر از ۲۰۰ پلن در مدت ۳۰ سال فعالیتیم میدانم که ۲ ایراد فاحش به پاداش های حجمی وارد است:

۱. برای دریافت پاداش حجمی باید هر ماه حائز شرایط بشوید در حالیکه پورسانت بر اساس حجم فروش «دائمی» است و نیاز به حائز شرایط شدن نیست.

۲. پاداش حجمی عموماً برای دریافت تا بینهایت نیست. بیشتر شرکت ها این پاداش را در قالب «پاداش جداشونده» ارائه می کنند. به این معنی که شما تا زمانی این پاداش را دریافت می کنید که کسی در تیم شما به رتبه کنونی شما نرسد و اگر زمانی رسید شما از این پاداش هیچ سهمی نخواهید داشت. درست است که اسم آن «بینهایت» است ولی تا زمانی بینهایت است که تیم شما به رتبه شما نرسند.



من این سوپاپ اطمینانها را «تناقضات برنامه» می نامم. چون دقیقاً جایکه شما باید کاری کنید که افراد مجموعه شما رشد کنند و کمک کنید تا به موفقیت برسند و به رویاهایشان دست یابند باید کاری هم کنید که به درجه کاری شما نرسند چون با رسیدن آنها به این درجه شما درصد زیادی از درآمدتان را از دست می دهید. به نظر من جایی برای این مدل پاداشها در نتورک مارکتینگ نیست. اگر شما برای دریافت پاداشی حائز شرایط شدید این پاداش مال شماست و نباید زمانیکه به دیگران برای رشد و موفقیت کمک میکنید از شما گرفته شود.

تد، همانطور که می‌دانی من برنامه‌های آموزشی با زمان بالا برای خواندن و تحلیل برنامه‌ها و همچنین جهت درک درست برنامه برگزار می‌کنم. من به نتورک‌های میلیون دلاری زیادی یاد دادم که چگونه این برنامه‌ها را آنالیز کنند و بتوانند نقاط ضعف آنها را شناسایی کنند و از تله‌های موجود در آنها که پیش‌تر به عنوان تناقضات برنامه از آنها یاد کردم رهایی پیدا کنند. و الان فقط دارم بخشی از نقاط ضعف و قوت برنامه‌ها را برای همه می‌گویم.

اگر بخواهم تمام برنامه‌ها را با جزئیات کامل توضیح بدهم فقط متخصص‌ها می‌توانند حرف مرا درک کنند و این امر باعث می‌شود که حرف من برای نتورک‌های تازه کار یا افراد با سابقه کم پیچیده شود. تنها چیزی که باید به یاد داشته باشید صرفاً یک چیز است. شما در تمام برنامه‌ها پول می‌سازید به شرطی که برنامه براساس حجم فروش باشد. هرچه حجم فروش بیشتر باشد کمیسیون بالاتر می‌رود. حداقل برنامه باید طوری تعبیه شده باشد که شما از این روش پول بسازید.

طبیعتاً شما حجم فروش بیشتر می‌خواهید چون پول بیشتر می‌سازید. این اتفاق در باینری می‌افتد اما در سایر برنامه‌ها هرگز. چون هرچه حجم فروش بر اثر تصاعد بیشتر می‌شود درصد آزاد شدن پورسانت در لایه‌های پایینی کمتر می‌شود و شما کاری درباره آن نمیتوانید انجام دهید.

طبیعی است که خواهان حجم فروش قابل پرداخت بیشتری باشید چون برای شما درآمد بیشتری خواهد ساخت. و این امر در باینری فقط اتفاق می‌افتد، چون در برنامه‌های دیگر هرچه زنجیره فروش گسترده می‌شود و به تصاعد می‌رسد درصد آزاد کردن پورسانت در لایه‌های پایینی کمتر می‌شود و هیچ کاری در قبال آن نمی‌توانید انجام دهید.



ACHIEVING

اگر محدودیت در پرداخت در سطوح وجود دارد درصد قابل توجهی از پورسانت شما خارج از برنامه خواهد بود و هرگز از آن درامدی نخواهید داشت. همانطور که درباره برنامه‌های تک‌سطحی و جداشونده قبلاً اشاره کردم در این برنامه‌ها ما فقط بین ۶ تا ۱۲ سطح پورسانت میگیریم. خاطر من هست زمانی که به عنوان نتورکر کار می‌کردم میلیون‌ها دلار حجم فروش ایجاد می‌کردم ولی نهایتاً بالای ۶۰۰ هزار دلار آن برای من قابل دسترس و محاسبه بود و مابقی آن حجم فروش در پورسانت من حساب نمی‌شد. البته پورسانت آن حجم را به عنوان «پاداش بینهایت» دریافت می‌کردم ولی درصد آن نسبت به درصد پورسانت بسیار کمتر بود. در نهایت در بزرگترین بازوی کاریم به یکی از لیدرها کمک کردم تا به درجه من برسد و من پاداش حجمی بینهایت تا آن نفر را از دست دادم. این فاجعه در باینری رخ نمی‌دهد. تد آخرین چیزیکه می‌خواهم بگویم این است که نمی‌خواهم تمام برنامه‌ها را محکوم کنم و فقط باینری را به عنوان بهترین برنامه معرفی کنم چون تمام برنامه‌های باینری که تا بینهایت پورسانت می‌دهند یا در آنها از هر دو بازو کمیسیون می‌گیرید خوب نیستند و باید مراقب باشید تا برنامه باینری مناسب را انتخاب کنید.



تد: در پایان رامین علاقه دارم تا درباره این برنامه باینری که جدیداً طراحی کردی بشنوم چون تمام برنامه‌های باینری دنیا را به چالش کشیده و بجای داشتن بالانس و تعادل از سیستم یک سوم به دو سوم برای آزاد کردن پورسانت استفاده می‌کند. اگر اشتباه نکنم تو اسم این سیستم را «سیستم باینری آزاد متغیر چرخشی» گذاشته‌ای (این پلن به نام رامین مسگرلو به ثبت جهانی رسیده و شرکتی که بخواهد این سیستم را اجرا کند باید حق کپی رایت پرداخت کند). می‌توانی به ما بگویی که مزایای برنامه باینری تو نسبت به باینری‌های قدیمی چیست؟ و اگر سیستم تو تا این حد تاثیرگذار است چرا شرکت‌های دیگر از آن استفاده نمی‌کنند؟

رامین: سیستم باینری «متغیر» مزایای چشمگیری نسبت به باینری استاندارد دارد. به عنوان مثال: «باینری متغیر» بسیار انعطاف پذیرتر از تک سطحی، ماتریس و جداشونده در آزادکردن پورسانت است. حتی می‌توانم بگویم از باینری استاندارد هم منعطف‌تر است.

چارچوب گردش آزاد یعنی که هیچگونه محدودیتی برای دریافت پورسانت تحت عنوان رتبه و... ندارید. از روز ابتدای شروع به کار کسی که وارد این تجارت می‌شود می‌تواند از حداکثر پتانسیل برنامه برای دریافت کمیسیون بدون نیاز به هیچ شرط و رتبه خاصی استفاده کند. مراحل دریافت پورسانت می‌توانند مثل باینری استاندارد ۵۰-۵۰ باشند یا یک سوم به دو سوم یا هروضعیت دیگر که می‌توانند هزار مدل باشد. همانطور که مشخص است اسم آن «متغیر» است. این اولین مدل از این پلن در این صنعت است.

خب حالا چرا شرکت‌های دیگر از آن استفاده نمی‌کنند؟ جواب خیلی ساده است، چون این برنامه خروجی پورسانت بالایی برای شرکت‌ها دارد و این روند هر هفته بدون حائز شرایط شدن برای رتبه خاصی همیشه انجام می‌شود، و مدیرعاملان و سهام‌داران این مسئله را دوست ندارند. هدف تمامی برنامه‌هایی که طی ۲۰ سال اخیر طراحی شده‌اند این بوده که حجم پورسانت کمتری را آزاد کند و پاداش‌هایی که فقط یک‌بار پرداخت می‌شود، جای آنها را گرفته است. من هم روزی مثل بقیه سخت در سازمان کار می‌کردم و همچنان طرزفکر مثل نتورکرهاست و به همین دلیل تمام اشکالات و «تناقضات برنامه‌های درآمدزایی» را حذف کردم تا کاری کنم که پول بیشتری از سمت کمپانی به سمت مشاوران سرازیر شود. به شدت باور دارم که اگر این صنعت خود را با ایده گردش آزادی که من به این حرفه معرفی کرده‌ام وفق دهد وضعیت سرپنجه‌های شرکت‌ها و کل صنعت خیلی خیلی بهتر خواهد شد و امیدوارم که این آرزو روزی عملی شود.

