

Секція: ЕКОНОМІКА ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО

Керівники: **проф. Р. Федорович, доц. Г. Ціх, проф. О. Панухник.**

Вчений секретар: **доц. Н. Рожко**

УДК 330

Є. В. Антонів, Вовк І. П. к.е.н., асист.

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО МЕРЕЖЕВОГО БІЗНЕСУ

Y. V. Antoniv

Ph.D., assist. Vovk I. P.

TRENDS OF MODERN NETWORK BUSINESS

Бізнес у сфері прямого продажу не відрізняється від іншої підприємницької діяльності, де результати тісно пов'язані з витратами праці й часу, а прибуток залежить від обсягу продажу.

У переважній більшості людей з плином часу сформувалася така думка, що **мережевий маркетинг** – це обман, лохотрон і як тільки вони чують таке словосполучення, в них відразу виникають асоціації з чимось жахливим і негативним. Тому цей стереотип зламати досить непросто.

Мережевий маркетинг – концепція реалізації товарів і послуг, заснована на створенні мережі незалежних дистриб'юторів, кожен з яких, крім збуту продукції, також володіє правом на залучення партнерів, що мають аналогічні права. При цьому дохід кожного учасника мережі складається з комісійних за реалізацію продукції та додаткових винагород (бонусів), що залежать від обсягу продажів, зроблених залученими ними збутовими агентами. Компанія зі свого боку відповідає за виробництво, транспортування, замовлення продукту, ведення бухгалтерії, обліку структурної діяльності кожного партнера і багато інших функцій. Партнери ж компанії мережевого маркетингу відповідають за побудову мережі дистриб'юторів, тим самим збільшуючи продаж і дохід, як особистий так і своєї структури.

Є багато переваг мережевого маркетингу над стандартним бізнесом, а саме:

- гнучкий графік роботи;
- високі доходи з мінімальними інвестиціями;
- мінімальний ризик та простота бізнесу;
- свобода дій;
- сімейне ведення бізнесу.

Мережевий маркетинг дає можливість отримати професію XXI століття. Це професія «мережевика», людина-універсал: професійний комунікатор і психолог, учитель і маркетолог, економіст і бізнесмен, промоутер і спікер.

На сьогоднішній день *мережевий маркетинг* – це досить цікавий і перспективний спосіб заробітку, альтернатива традиційній роботі на когось; це робота на себе, яка може стати хорошим бізнесом, відмінний приклад переходу від активного доходу до пасивного.

Найчастіше мережеві компанії виробляють і поширюють такі види продукції:

- косметику;
- товари побутової хімії;
- товари для здоров'я;
- предмети особистої гігієни.

Тобто, це ті товари, які кожен з нас регулярно використовує в повсякденному житті. Так чому б не отримувати з цього додатковий заробіток, одночасно використовуючи якісні товари (а продукція мережевого маркетингу, як правило, відрізняється високою якістю) і рекомендувати їх своїм знайомим?

Припустимо, товар виробляється за кордоном. Традиційна схема просування товару: виробник – імпортер – великий оптовий посередник – дрібний оптовий посередник – роздрібний продавець – споживач.

Схема просування товару в мережевому маркетингу: виробник – дистриб'ютор – споживач. Як бачите, при традиційній схемі шлях товару від виробника до споживача проходить через безліч посередників, кожен з яких збільшує його вартість, з метою власного заробітку. У результаті споживач купує товар як мінімум в 1,5-2 рази дорожче його первісної вартості, а в багатьох випадках – у кілька разів дорожче.

В мережевому маркетингу посередник всього один – дистриб'ютор, за рахунок чого мережева компанія має можливість не тільки гідно винагороджувати його за особисті продажі, але й ділитися своїм прибутком з продажів інших дистриб'юторів, тим самим, стимулюючи кожного учасника компанії до розвитку мережі.

Мережевий маркетинг дає вигоду кожному учаснику ланцюжка:

- мережева компанія отримує прибуток від продажу продукції і постійно розвиває мережу продажів (а значить – і прибуток компанії постійно зростає);

- дистриб'ютор отримує комісійні від продажу продукції і частина прибутку компанії від продажів інших дистриб'юторів власної мережі;

- споживач отримує якісний товар з мінімальною націнкою завдяки мінімальній кількості посередників (всього один посередник).

Дуже важлива особливість мережевого маркетингу полягає в тому, що тут, на відміну від сфери роздрібних продажів, з'являється можливість отримувати не тільки активний, але і пасивний дохід, розвиваючи власну мережу дистриб'юторів.

Це унікальний бізнес, де лише допомагаючи іншим, ви піднімаєтеся самі. Будь-який інший бізнес – бізнес одинаків. Де в боротьбі за ринок конкурент може підвести, поставити підніжку, адже там – це єдиний спосіб вижити. Мережевий маркетинг – це бізнес, в якому ваш дохід зростає в залежності від того, скільком людям ви допомогли заробити гроші. Чим більше часу, зусиль ви вклали в свого дистриб'ютора, тим більшою буде у ваша винагорода.

Мережевий Маркетинг – бізнес для всіх. Сюди може прийти хто завгодно і за чим завгодно: за грошима, спілкуванням, визнанням, новою ідеєю, інформацією, мотивацією, знижкою на продукт, ховаючись від самотності, сірості, шукаючи підтримку, нових друзів, нові способи самовираження і реалізації амбіцій. І прийти може будь-хто: пенсіонер, сімейна пара, студент чи бізнесмен.

Всі ці та інші критерії індустрії послужили тому, що сьогодні відомі аналітики та фінансові консультанти сходяться на думці, що зараз на черзі друга фаза розвитку мережевої індустрії – фаза «стрімкого зльоту», коли дуже багато жителів планети виявляться або клієнтами, або дистриб'юторами різних мережевих компаній. Цей процес багато в чому визначатиме розвиток ринку праці та вигляд економіки двадцять першого століття.

Отже, головне, що необхідно знати про мережевий маркетинг – це один із методів продажу споживчих товарів. Цим даний вид бізнесу і відрізняється від різного роду "пірамід", організатори яких заробляють за рахунок внесків нових учасників. Піраміди вважаються шахрайськими організаціями, формою обману споживачів.

У мережевому маркетингу, навпаки, мережа будується для продажу товарів. Компанія-виробник отримує дохід виключно від продажу своєї продукції. І, при цьому, учасники мережі багаторівневого маркетингу отримують дохід від продажу товарів за допомогою людей, які завдяки їм навчилися цьому бізнесу.