

# MULTILEVEL MARKETING

Zapisnik sa intervjuja 04.03.2016.

Tim8

**[Q]Na koji način u vašoj kompaniji funkcioniše multi-level marketing?**

-Mi se bavimo prodajom kozmetičkih proizvoda. Za sada imamo 2 nivoa, standardni prodavači i regionalni menadžeri. I prodavači i regionalni menadžeri prodaju naše proizvode, a svoje kupce pronalaze preko kataloga i sličnih načina. Regionalni menadžeri imaju svoje prodavače, odnosno prodavače koji se nalaze ispod njih, čiji profit dijele. Dio profita prodavača dobija i regionalni menadžer.

**[Q]Dakle funkcioniše na standardan način sa 2 nivoa. Ko sve može da regrutuje nove prodavače, da li samo regionalni menadžeri, ili i sami prodavači koji su već uključeni u sistem tako da oni budu na hijerarhijskom nivou ispod njih? U firmama koje imaju sličnu politiku trgovanja često se desi da se na preporuku nekog od prodavača zaposli novi radnik i bude postavljen na hijerarhijski nivo ispod prodavača koji ga je regrutovao.**

-Mi nemamo razrađenu hijerarhiju više od 2 nivoa, tako da u principu ako se desi da novi prodavač regrutuje nekog novog, taj novi zaposlenik se zapravo dodjeljuje regionalnom menadžeru za koga radi i prodavač koji je preporučio. U svakom slučaju, prodavač mora imati svog nadređenog regionalnog menadžera, dok su svi regionalni menadžeri u vrhu, pripadaju centrali, odnosno vrhu stabla.

**[Q]Da li je broj regionalnih menadžera ograničen po regijama, odnosno da li istoj regiji možemo dodijeliti više menadžera?**

-Regionalnih menadžera može biti neograničen broj, s time da svaki regionalni menadžer može imati maksimalno deset prodavača ispod sebe.

**[Q]Spomenuli ste kozmetičke proizvode, koje su bitne karakteristike tih proizvoda?**

-Bitno za naše proizvode (odnosno artikle) je da znamo njihov naziv, nabavnu cijenu i prodajnu cijenu.

**[Q]Da li su pojedini artikli dostupni samo u određenim regijama?**

-Dostupni su u svim regijama, ali bi se trebala pratiti količina, što znači da prodavač ne može napraviti narudžbu proizvoda koji nisu na stanju.

**[Q]Što znači da naš sistem treba da radi za više regija?**

-Da.

**[Q]Da li već koristite neki informacioni sistem koji vam olakšava poslovanje?**

-Nemamo ništa, do sada smo sve radili ručno.

**[Q]Šta tačno treba sistem da radi, da li samo služi za evidenciju proizvoda, za uvid u hijerarhiju uposlenih, odnosno ko će ustvari koristiti sistem?**

-Menadžer prodaje (vođa prodaje) koji ima „privilegije“ da upravlja proizvodima, regionalnim menadžerima, prodavačima i sličnim stvarima. Vođa prodaje upravlja cijelim sistemom, radi kompletnu evidenciju proizvoda, upravlja hijerarhijom uposlenih, određuje ko će biti regionalni menadžer, prodavač itd. Imamo još jednu kategoriju uposlenika, nazovimo ih komercijalistima, koji u principu unose narudžbe i prave fakture za prodavače i regionalne menadžere. Obzirom da imamo prodavače u svim regijama i regionalne menadžere, oni će telefonom ili emailom komunicirati sa komercijalistima, koji će dalje moći da prave narudžbe, te će na taj način imati uvid u stanje i raspoloživost artikala. Kada se oni na kraju dogovore, komercijalista će praviti fakturu za te proizvode.

**[Q]Da li komercijalista služi samo za dobavljanje robe koja će se dalje distribuirati?**

-Ustvari bolje rečeno za pravljenje narudžbi od strane regionalnih menadžera i prodavača.

**[Q]Da li će vaš sistem koristiti samo prodavači, regionalni menadžeri, da li kupci imaju pristup samom sistemu?**

-U principu prodavači neće koristiti sistem, kao ni regionalni menadžeri, već će oni komunicirati sa komercijalistima i tako će dobijati sve potrebne informacije, izvještaje i ostalo.

**[Q]Koji sve tipovi naknada postoje? Da li su to naknade za prodaju, hijerarhijski bonusi? Neke firme imaju naknade u vidu 'entrance fee' kako bi osigurali kompaniju od neaktivnosti članova. Da li vi imate nešto slično tome?**

-Nemamo fiksnih troškova u vidu 'entrance fee', ljudi se mogu prijaviti da budu prodavači i njihov profit je u suštinu razlika između prodajne i nabavne cijene, s tim da se od svake prodaje 20% PROFITA dodjeljuje nadređenom menadžeru. S druge strane i regionalni menadžeri mogu također prodavati sve proizvode i njihov profit je upotpunosti (full) razlika između prodajne i nabavne cijene

**[Q]Da li postoje još neki vidovi naknade ?**

-To je u biti sve.

**[Q]Kakve vrste izvještaja bi naš sistem trebao da generiše?**

-Kada prodavač dogovori sa komercijalistom detalje o narudžbi, komercijalista treba da napravi fakturu. Ta faktura ide po izlaznoj cijeni. Prodavači i regionalni menadžeri plaćaju punu cijenu. Na kraju mjeseca potrebno je uraditi obračun da se isplate naknade menadžerima i prodavačima. Potrebno je napraviti i izvještaj po stavkama i po fakturama kako bi se znalo koliko je ko zaradio.

**[Q]Da li je potrebno praviti za svakog uposlenog ponaosob detaljno, ili je dovoljno samo napraviti listu uposlenih i naknade?**

-Potrebno je napraviti obračun pojedinačno po svakom prodavaču i regionalnom menadžeru, tako da se može dostaviti tim licima dokument kako bi imali uvid i mogućnost provjere svih transakcija i prodaja. Za vođu prodaje je potrebno generisati sumarne izvještaje za određeni period, kako bi imao uvid u prodaju i detalje kao što su nabavna/prodajna cijena i ostalo.

**[Q]Da li i u kojem vidu je potrebno čuvati fakture?**

-U principu trebaju biti u sistemu, i da se mogu pretraživati po određenim kriterijima (npr. po nekoj osobi).

**[Q]Ko ima ovlasti za pretragu faktura, da li samo vođa prodaje?**

-Pored vođe prodaje može i komercijalista, u slučaju da bude zabune i nesporazuma sa prodavačima, da ima uvid u sistem i detalje vezane za pojedine transakcije.

**[Q]Da li imaju još neke specifične stvari koje su bitne za sistem , a mi vas nismo pitali o njima?**

-Bilo bi zanimljivo da se napravi izvještaj o artiklima za neki proizvoljan period, da možemo vidjeti kako se koji artikl prodaje. S druge strane, ne smijemo dozvoliti da jedan regionalni menadžer ima više od 10 prodavača. A pored toga možemo napraviti i unaprijeđenje prodavača u regionalnog menadžera, tako da on više ne pripada onom regionalnom menadžeru kojem je ranije pripadao, već praktično postaje samostalan na tom hijerarhijskom nivou. Nakon unaprijeđenja, dobija mogućnost regrutovanja prodavača. Još jedna stvar koja bi mogla biti zanimljiva bi bila da znamo koji su nam najbolji prodavači, da bi na osnovu toga mogli nagraditi odnosno unaprijediti prodavače.

**[Q]Ko obavlja vođu prodaje o novim prodavačima?**

-Može pogledati u sistemu, može popričati sa komercijalistima, i slično. Ali bitno je da vođa prodaje ima uvid u sistemu o rezultatima koje su prodavači ostvarili na terenu, kako bi ih shodno tome mogao nagraditi promaknućima u regionalne menadžere, uz eventualne konsultacije sa komercijalistima. Također moramo imati informaciju za svakog regionalnog menadžera da li je aktivan ili nije, u slučaju da nije aktivan, komercijalista ne može praviti fakture za njega. Kako je moguće praviti promaknuća, kao što su unaprijeđenje prodavača u regionalnog menadžera, tako je moguće i obratno, tj. degradirati regionalnog menadžera u prodavača. U tom slučaju njegove prodavače je potrebno prvo dodijeliti nekim drugim menadžerima, pri tome pazeći na ograničenje da maksimalno 10 prodavača može biti podređeno jednom regionalnom menadžeru, a nakon toga degradirati regionalnog menadžera u prodavača i dodijeliti mu nadređenog (regionalnog menadžera).

**[Q]Kako se vrši dodjeljivanje prodavača regionalnim menadžerima?**

-Izabere se po slobodnom izboru (ručno se odabere iz sistema), nekog od dostupnih regionalnih menadžera.

**[Q]Gdje se nalazi komercijalista u svoj ovoj priči s obzirom da je vođa prodaje na vrhu, te ispod njega slijede regionalni menadžeri na prvom, odnosno prodavači na drugom levelu?**

-Komercijaliste u toj šemi nema, on je odgovoran za regionalne menadžere i prodaju. U biti na osnovu zaprimljenih narudžbi pravi fakture. Fakture se odštampaju(pošalju poštom) ili pošalju elektronskom poštom u vidu pdf dokumenta prodavaču ili regionalnom menadžeru.