1. Tìm hiểu kinh doanh đa cấp.

"Hiện nay ở Việt Nam vẫn còn rất nhiều người quan niệm Maketting đa cấp là hình thức kinh doanh bất chính,tuy nhiên Maketting đa cấp không phải là hoạt động kinh doanh bất chính mà là một phương thức kinh doanh rất thành công trên thế giới"

1. Khái niệm Marketing đa cấp:

Là nhân viên tiếp thị ngoài việc hưởng hoa hồng thông qua việc bán lẻ trực tiếp cho người tiêu dùng còn được phép truyền các nhân viên tiếp thị khác làm nhà phân phối cho mình và được hưởng hoa hồng do những người mà mình tuyển bán được hàng.

Theo định nghĩa bán hàng đa cấp:

Trong nghị định số 110/2005/ND-CP về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp do Chính phủ Việt Nam ban hàng, tại Điều 2 rút gọn định nghĩa về bán hàng đa cấp như sau: “Bán hàng đa cấp là một phương thức tổ chức kinh doanh của doanh nghiệp thông qua nhiều cấp khác nhau, trong đó người tham gia sẽ được hưởng tiền hoa hồng, tiền thưởng và/ hoặc lợi ích kinh tế khác từ kết quả bán hàng hóa của mình và của người khác trong mạng lưới do người đó tổ chức ra và được doanh nghiệp bán hàng đa cấp chấp thuận”.

1. Đặc trưng cơ bản:

* Về phương thức kinh doanh: doanh nghiệp bán sản phẩm thông qua người tham gia mạng kinh doanh.
* Về thù lao của phân phối viên: thông thường người tham gia được hưởng hoa hồng và các lợi ích đi kèm. Hoa hồng cho người tham gia có hai loại: hoa hồng trực tiếp và hoa hồng gián tiếp.
* Về sản phẩm: có thể là hàng hóa cũng như dịch vụ. Sản phẩm độc đáo, độc quyền và dễ sử dụng.

1. So sánh Marketing đa cấp với kinh doanh truyền thống:

Ưu điểm của Marketing đa cấp:

+ Đối với xã hội:

* Tiết kiệm được chi phí rất lớn dành cho quảng cáo, khuyến mãi, chi trả cho các đại lý trung gian, chi phí dành cho việc vận chuyển…
* Huy động được sức lao động và nguồn vốn đang nhàn rỗi trong nhân dân đồng thời giải quyết công ăn việc làm cho người lao động(đặc biệt lao động tuổi từ 45 trở lên)
* Kích thích tiên dùng, tăng thị phần kinh doanh, góp phần nâng cao thu nhập, mặt bằng sống, cải thiện chất lượng cuộc sống.

+ Đối với người tiêu dùng:

* Có nhiều sự lựa chọn và cơ hội được sử dụng hàng chất lượng cao với giá phải chăng. Hàng hóa được chuyển trực tiếp từ nhà máy đến nhà phân phối nên tránh được nạn hàng giả, hàng nhái, hàng kém chất lượng. Ngoài ra, do tiết kiệm tiền chi trả cho các khâu trung gian, tiết kiệm chi phí cho việc quảng cáo, khuyến mại…nên giá cả sản phẩm thấp hơn.
* Có được quyền phát triển kinh doanh các sản phẩm có chất lượng cao( trong kinh doanh truyền thống, chỉ có các công ty có tên tuổi mới có được quyền này)

+ Đối với các công ty phân phối hàng hóa qua marketing đa cấp:

* Loại bỏ các khâu trung gian, tiết kiệm tối đa chi phí trong quá trình lưu thông phân phối hàng hóa, chi phí cho bộ máy hành chính, giảm thiểu chi phí quảng cáo.
* Tạo ra một mạng lưới người tiêu dùng trung thành, một hệ thống phân phối hàng hóa khổng lồ rộng khắp mọi nơi trên thế giới một cách nhanh chóng(phát triển theo cấp số nhân).

+ Đối với thành viên tham gia mạng lưới marketing đa cấp:

* Các cá nhân thành viên tham gia mạng lưới marketing đa cấp có thể coi đâyy là một công việc bán thời gian, ngoài giờ làm việc hành chính bên ngoài có thể dành thời gian rỗi làm việc. Nếu các thành viên thực sự nỗ lực và có cách làm việc hiệu quả thì hoàn toàn có thể có nguồn thu nhập làm thêm nhưng không hề nhỏ chút nào.

Nhược điểm của Marketing đa cấp:

* Người tiêu dùng rất khó có thể so sánh về giá cả của sản phẩm.
* Khó kiểm soát tính chân thực của quảng cáo trong Marketing đa cấp.

1. Các mô hình marketing đa cấp: gồm 3 mô hình sau

+ Mô hình bậc thang thoát ly: đối với mô hình này không hạn chế về độ rộng, cho phép phân phối viên mở rộng tầng 1 của mình bao nhiêu người cũng được tùy vào khả năng của họ.

+ Mô hình ma trận: đối với mô hình này giới hạn cách tổ chức mạng lưới của các phân phối viên.

Ví dụ: mô hình trả thưởng theo ma trận 3x3, tức là chỉ cho phép phân phối viên đở đầu 3 người ở tầng 1 và phân phối viên được hưởng thù lao từ thành quả công việc của 3 tầng phân phối viên dưới họ.

+ Mô hình nhị phân: đối với mô hình này mỗi phân phối viên chỉ có thể đỡ đầu 2 người ở tầng một, 4 người ở tầng hai, 8 người ở tầng ba, 16 người ở tầng bốn…

Mô hình này không giới hạn chiều sâu của mạng lưới, đồng thời cho phép phân phối viên hưởng hoa hồng gián tiếp từ doanh số của tất cả các thành viên trong mạng lưới phía dưới của mình.

Trong 3 mô hình nêu trên, mô hình bậc thang thoát ly thường được nhiều nhà kinh doanh cho là ưu việt nhất bởi vì nó huy động được tối đa năng lực của mọi thành viên trong mạng lưới và ngăn chặn được sự suy nghĩ ủy lại của cả tầng trên và tầng dưới. Sơ đồ mô hình này buộc mỗi nhân viên hoạt động tích cực vì lợi ích bản thân và vì lợi ích của doanh nghiệp. Mặt khác, mô hình này không giới hạn độ rộng nên doanh nghiệp kinh doanh đa cấp phát triển rất nhanh chóng và mở rộng được mạng lưới của mình.

1. Google maps API.