

هشدار - جهت آگاهی شهروندان گرامی

راهنمای بازاریابان:

اگر قصد دارید به یکی از شرکتهای بازاریابی شبکه‌ای ملحق شوید، ابتدا کمی تحقیق کنید. در اینجا اطلاعات مفیدی را در اختیار شما قرار می‌دهد توصیه می‌شود قبل از پیوستن به یک شرکت بازاریابی شبکه‌ای، از آنها آگاه شوید.

۱. بازاریابی شبکه‌ای چیست و چگونه کار می‌کند؟

یک روش فروش محصول است که شرکت بازاریابی شبکه‌ای از طریق وب سایت خود افرادی را به عنوان بازاریاب به دور از مکان ثابت کسب برای فروش مستقیم محصولات خود به مصرف‌کننده‌ها می‌کند، به نحوی که هر بازاریابی می‌تواند با معرفی افراد دیگر به عنوان زیرمجموعه خود با ایجاد گروه‌های فروش چند سطحی موجب گسترش و افزایش فروش گردد. به «بازاریابی شبکه‌ای»، «بازاریابی چند سطحی» یا «بازاریابی مستقیم» نیز گفته می‌شود. شرکت بازاریابی شبکه‌ای محصولات خود را از طریق بازاریابان خود به مشتری نهایی به فروش می‌رساند. در این کار عمده‌تاً محصولات به خانواده، دوستان و آشنایان به فروشی رسد و از آن‌ها برای انجام همین کار دعوت می‌شود. در این روش فروش شما مستقیماً می‌توانید از خانه خود، خانه مشتری یا بصورت آنلاین به مشتری نهایی کالا بفروشید. اگر به یک شرکت بازاریابی شبکه‌ای ملحق شوید، شرکت ممکن است از شما به عنوان یک «بازاریاب» یا «توزیع کننده»، «شرکت کننده»، «مشاور فروش»، «نماینده فروش» و یا «سفیر مستقل» یاد کند.

در بازاریابی شبکه‌ای می‌توانید از دو طریق زیر درآمد کسب کنید:

۱. خرده فروشی (فروش محصولات خریداری شده از شرکت به مشتری نهایی)

در این حالت سود متعلق به شما در ازای تخفیفی است که شما از شرکت در هنگام خرید دریافت می‌کنید.

۲. کسب کمیسیون و پاداش از فروش بازاریابان زیرمجموعه (سازمان فروش).

این درآمد مهم ترین قسمت درآمد بازار یابی شبکه‌ای را در بر می‌گیرد. وقتی شما ، افرادی را دعوت می‌کنید بازاریاب شوند در نتیجه آن‌ها تبدیل به شبکه فروش (downlin) شما می‌شوند. بر اساس پلن یا طرح سوددهی شرکت، در ازای فروش این زیرمجموعه، به شما نیز سهمی از این درآمد خواهد رسید.

حتماً به این نکته توجه کنید اکثر افرادی که به شرکت‌های دارای مجوز می‌پیوندند درآمد بسیار کمتری از آنچه که مورد انتظار بود عایدشان می‌شود ممکن است به درآمد زیادی نرسند. حتی برخی از آن‌ها ممکن است در بدو ورود به این شرکت‌ها با تبلیغات و اغوای بازاریاب ارشد خود، محصول زیادی را خریداری نموده و متعاقباً با انبار شدن محصول مازاد بر نیاز مصرف شخصی یا توان فروش به مصرف‌کنندگان متحمل ضرر شوند. پس باید مراقب باشید در ماه‌های اولیه، خریدی در حد متعارف داشته باشید و تا زمانی که مطمئن نشدید مشتری برای فروش دارید، از خرید محصول بیش از مصرف شخصی اجتناب نمایید.

هشدار - جهت آگاهی شهروندان گرامی

۲. طرح سوددهی غیرقانونی چیست و چگونه آن را تشخیص دهید؟

طرح سوددهی غیر قانونی عمدتاً کلاهبرداری هستند. امکان دارد که این طرح ها به طرز قابل ملاحظه ای شعبه طرح سوددهی قانونی به نظر برسند و اغلب محصولات واقع ی را می فروشند. دقت کنید اگر شما بهیچ طرح سوددهی غیر قانونی ملحق شوید ممکن است برای شما و افرادی که توسط جذب آن شده اید (اغلب خانواده و دوستانتان) هزینه و زمان زیادی را به همراه خواهد داشت که برگشت ناپذیر باشد.

افرادی که طرح سوددهی غیر قانونی را تبلیغ می کنند ممکن است سعی نمایند شما را با پیشنهاد های پوچ و انگیز جذب کنند. آنها ممکن است بگویند شما می توانید زندگی خود را تغییر دهید - شغل خود را رها کنید و حتی ثروتمند شوید - یا اینکه بگویند درآمد شما بیشتر بر اساس تعداد افرادی است که جذب می کنید، نه میزان فروش محصول. تمامی این موارد یکلذای غیر واقعی است.

طرح سوددهی غیر قانونی تنطوع شده اند تا همه را تشویق کنند تا به جذب افراد ادامه دهند تا از این طریق جرطن ثابتی از درآمد عاید شرکت و بازاریابان ارشد گردد.

اغلب در یک طرح سوددهی غیر قانونی ، با وجود اینکه تعداد قابل توجهی کالا نزد شما باقی مانده است شما تشویق می شوید که مقدار معینی از محصول را در فواصل زمانی منظم بخرید . حتی ممکن است مجبور شوید قبل از اینکه شبکه فروش درخور توجه تشکیل دهید و واجد شرایط کمیسیون پاداش های زیر مجموعه گردید، محصولات را خریداری کنید و یا اینکه مجبور شوید برای موارد دیگر، مانند جلسات آموزشی، ابزار جانبی آموزشی، هزینه های زیادی بپردازید. علاوه بر این، ممکن است شرکت ها با ارائه برنامه های ویژه مانند آموزش خاص، جوایز، تعطیلات عجیب و غریب و قرعه کشی اتومبیل و غیره شما را ترغیب به خرید محصول مازاد بر نیاز مصرف شخصی و توان فروش مجدد کنند . با این حال توجه داشته باشید تنها تعداد محدودی بازاریابان، واجد شرایط دریافت کمیسیون و پاداش می شوند.

در نهایت، اکثر بازاریابان متوجه می شوند که هر چقدر سخت کار می کنند، نمی توانند کالاهای خریداری شده را بفروشند و افراد کافی برای کسب درآمد جذب کنند. آنها همچنین نمی توانند هزینه های مورد نیاز خریدی های موجودی را که برای واجد شرایط بودن برای جوایز لازم است انجام دهند و نمی توانند پول کافی برای پوشش هزینه های خود به دست آورند. در نتیجه سرمایه خود را از دست می دهند و مجبور به ترک کار می شوند.

۳. مهمترین علائم هشدار دهنده یک طرح سوددهی غیر قانونی موارد زیر است:

- ۱-۳ بر جذب افراد جدید برای تشکیل شبکه فروش شما به عنوان راه واقعی کسب درآمد تاکید دارند.
- ۲-۳ با وجود اینکه تعداد قابل توجهی کالا نزد شما باقی مانده است شما را تشویق می شود که مقدار معینی از محصول را در فواصل زمانی منظم بخرید.
- ۳-۳ ممکن است به شما بگویند که سریع ترین راه برای کسب درآمد « جذب یا عضوگیری بازاریابان جدید » است، یا پیشنهاد می کنند که تنها کاری که جهت شبکه سازی باید انجام دهید این است « دو نفر را پیدا کنید که آنها نیز دو نفر دیگر را پیدا کنند.
- ۴-۳ در عین حال که در شرکت دارای جایگاه و زیرمجموعه هستید، همزمان جایگاه موازی در وبسایت دیگر برای شما در نظر گرفته شده و تاکید زیادی بر انجام فعالیت در آن جا می شود.
- ۵-۳ تشویق به استفاده از باشگاه مشتریان و بهره مندی از طرح سوددهی آنجا می شود و کم کم محصول اصلی شرکت کنار گذاشته می شود.

هشدار - جهت آگاهی شهروندان گرامی

۳-۶- محصول اصلی شرکت به عنوان کالا برای یکبار توسط شما به صورت زیاد یا عمده خریداری شده و بعد از آن تلاش شما را معطوف به توسعه زیرمجموعه و یا ایجاد جایگاه صوری به نام اقوام می‌شود و یا آنکه شما را تشویق می‌کنند چند حساب کاربری با نام‌های صوری برای کسب درآمد ایجاد کنید.

۳-۷- تاکید شرکت از همان ابتدا بر تعداد زیرمجموعه، نحوی چینش آنها، تاسیس جایگاه‌های صوری و توسعه آن است و بسیار کمتر توجهی به آموزش در مواردی همچون نحوه فروش محصول به مشتری غیر از بازاریاب می‌شود.

۳-۸- در موارد بسیاری، شمار را مجبور به قرض گرفتن پول از اقوام، وام گرفتن، فروش لوازم زندگی و ... می‌نمایند تا مخارج خرید هنگفت و ایجاد جایگاه را تامین نمایید.

۳-۹- بهای محصول، بسیار بالاتر از ارزش واقعی اش در بازار است به نحوی که برای فروش همان محصول در خارج از شبکه، بهای آن به نحو قابل ملاحظه‌ای کاهش یافته یا اصلاً به سختی به فروش می‌رود.

۳-۱۰- این ادعا مدام تکرار می‌شود که شما بعد از مدتی فروش و دعوت بازاریابان دیگر، بازنشسته شده و تنها با فعالیت ایشان به درآمد خواهید رسید.

اگر با یکی از موارد مذکور مواجهه شده اید پول خود را نگه دارید و از پیوستن به آن شرکت اجتناب کنید.

۴. مهمترین علائم هشدار دهنده رفتارهای فریبنده و ادعاهای غیر واقعی شرکت های بازاریابی شبکه

ای و بازاریابان ارشد آنها زیر است:

۴-۱- فرصت درآمدی پرمخاطره سوددهی غیر قانونی که بازاریاب از طریق آن ممکن است درآمد چند سطحی کسب نماید تبلیغ می‌کنند. (نظیر کسب درآمد از طریق دلار، یورو، توکن، رمز ارز، درآمد روزانه یا هفتگی)

در ضمن به بازاریابان اعلام می‌کنند که نسبت به این تغییر ساکت بوده و با دیگران صحبتی ننمایند.

۴-۲- با احساسات شما بازی می‌کنند تا از تاکتیک های فروش با فشار بالا استفاده می‌کنند، شایع بگویند که اگر اکنون اقدام نکنید فرصت را از دست خواهید داد و شما را از صرف وقت برای مطالعه شرکت منصرف می‌کنند.

۴-۳- از القاب و عناوینی (بعضاً بی ارزش و سخیف) به منظور برتری، سلطه جویی و اعتبار بخشی خود نسبت به دیگر بازاریابان و همچنین برای ایجاد انگیزش به کار می‌برند.

۴-۴- از نام ارگان‌ها و نهادهای دولتی و امنیتی به نحوی که نشان دهنده نفوذ و قدرت شرکت باشد استفاده می‌کنند.

۴-۵- از اسامی، عناوین و نشان افراد و مؤسساتی که دارای شهرت هستند برای فریب شما استفاده می‌نمایند.

۴-۶- ادعاهای که متضمن برتری یا جهان بیودن شرکت و تیم‌های فروش که بدون داشتن توانایی لازم بیان شود یا بدون هیچ حقیقت خاصی بصورت مبهم، کلی و اغراق آمیز باشد. (نظیر کسب رتبه جهانی از بین شرکت های بازاریابی شبکه‌ای خارجی و فعالیت در خارج از کشور، داشتن دانشگاه و موسسات آموزشی)

- توجه داشته باشید برای ورود به بازارهای جهانی، شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای نیاز به کالای با کیفیت و دارای مزیت رقابتی می‌باشند از طرف دیگر با توجه به اینکه ماهیت کار در بازاریابی شبکه‌ای بصورت تبلیغ کلامی است. بنابراین

وجود تفاوت در فرهنگ و زبانتشکیل و گسترش شبکه بازاریابان و مشتریان در سایر کشورها کار بسیار

هشدار - جهت آگاهی شهروندان گرامی

سختی بود هضم این قوانین و نظارت بر این تجارت در سایر کشورهای ممکن است بسیار سخت تر باشد پس اکثر این ادعاها برای گمراهی و سوق دادن شما به سمت فعالیت طرح های سوددهی پنهانی است که در نهایت باعث ضرر شما می شود.

۴-۷- در مورد پتانسیل کسب درآمد به شما وعده های گزاف می دهند.

۴-۸- به شما قول موفقیت می دهند و یا موفقیت شما را تضمین می کنند.

۴-۹- شما را با وعده استخدام جذب و به طرح درآمدی شرکت دعوت می کنند.

۴-۱۰- ممکن است بگویند شما می توانید زندگی خود را تغییر دهید - شغل خود را رها کنید و حتی ثروتمند شوید و با اینکار سبب برانگیختن و تحریک شما شوند. (نظیر سوء استفاده از وضعیت زندگی و درآمدی اشخاص - بطن اینکه با پیوستن به شرکت، زندگی خود را تغییر دهید - تشویق به ترک شغل تمام وقت)

۴-۱۱- از طریق نمایش اغراق آمیز آپارتمان، ویلا و اتومبیل های گران قیمت برایشان دادن موفقیت و کسب درآمد استفاده کنند.

۴-۱۲- با برگزاری ضیافت های لوکس و شاد، تشکیل کمپ های کویری، ساحلی و سفرهای تفریحی سعی می کنند جذابیت اینکار را به شما القاء کنند.

۴-۱۳- از شما می خواهند اطلاعات هویتی خود را مشتمل بر کد ملی، آدرس ایمیل، نام و نام خانوادگی، آدرس محل سکونت خود را برایشان نام در اختیار آنها قرار دهید.

۴-۱۴- تحت عنوان متخصص فراتر از تخصص و تجربه حاصل از مصرف شخصی، محصولی را تایید یا تجویز می کنند.

۴-۱۳- بدون پشتوانه قانونی و یا بدون تأیید مراجع ذی صلاح با استفاده از صفات تفضیلی و عالی به صورت صریح و یا به کارگیری هر شیوه دیگری مفهوم برتر یا برترین بودن محصول شرکت را به شما القاء نمایند. (نظیر ترکیبات "معجزه آسا"، خاصیت درمانی و نتایج تضمین شده مصرف محصول)

۴-۱۴- به تقدیرنامه، جایزه و گواهی صادر شده از مراکز رسمی مورد تأیید مراجع ذی صلاح، فراتر از متن آنها استناد کنند.

۴-۱۵- در جلسات توجیهی از بازاریابان ارشد (لیدرها) و درآمدهای ایشان گفته می شود.

۴-۱۶- حرف شنوی از بازاریاب ارشد و اطاعت محض از وی تاکید زیاد می شود.

۴-۱۷- به جای آموزش خرده فروشی و پیدا کردن مشتری برای کسب درآمد از پیوستن به طرح سوددهی و توسعه زیرمجموعه می گویند. این شعار را که «ابتدا محصول را خریداری کنید و بعد انگی ه فروش محصول ایجاد می شود» ترویج می دهند.

با جستجوی آنلاین نام شرکت و سازمان فروشی که دعوت به همکاری شده اید می توانید در پلت فرم های اشتراک ویدیو نظیر آپارات و شبکه های اجتماعی اینستاگرام در خصوص این علائم در صفحات بازاریابان و پست های آنها تحقیق کنید اگر با یکی از موارد مذکور مواجه شده اید پول خود را نگه دارید و از پیوستن به آن شرکت اجتناب کنید.

۵. تحقیق کنید آیا شرکت راساً برنامه آموزشی مشخص و مستمری برای خرده فروشی محصول دارد؟

در وبسایت اکثر شرکت ها برنامه های آموزشی و مقالات خارجی و داخلی نمایش داده می شود حتی بعضی از آنها ادعا می کنند دارای دانشگاه و موسسات آموزشی هستند ولی در عمل هیچ برنامه های آموزشی از طرف شرکت در تیم های فروش شرکت اجرایی

هشدار - جهت آگاهی شهروندان گرامی

نمی‌شود و آموزش‌ها را توسط بازاریابان که برنامه‌های آموزشی مربوط به خود آن‌ها بوده‌ارائه شده و آموزش‌های مذکور بیشتر در جهت شبکه سازی و تشریح طرح سوددهی برای کسب درآمد آن‌ها است. دقت کنید این دست از شرکت بدنبال آموزش نیستند و بازاریابان ارشد به حال خود رها شده اند و بدنبال اهرم قرار دادن شما برای کسب درآمد هستند.

اگر به شرکتی وارد شدید که از ابتدا به شما می آموزند که چگونه شبکه خود را گسترش دهید یا آنکه تعادل زیرمجموعه‌های خود را چگونه برقرار نموده و به سود برسید، این شرکت برنامه‌ای برای خرده فروشی ندارد. در مقابل توجه داشته باشید شرکت‌های سالم علاوه بر داشتن برنامه‌های مشخص و مستمر، حتی آموزش لازمدر جهت قانون پذیری ارائه می‌نمایند.

۶. آیا بازاریابی شبکه ای برای شما مناسب است؟

اگر قصد بپهوستن به یک شرکت بازاریابی شبکه ای را دارید، بدانید که برخی از شرکت ها ممکن است برای علاقه و سبک زندگی شما مناسب نباشند. در اینجا چند نکته برای کمک به محافظت از خود در برابر تجربه بد شرکت های بازاریابی شبکه ای آورده شده است.

۶-۱- آلمی‌توانید فروشنده محصول شرکت شوئ؟

اگر به یک شرکت بازاریابی شبکه‌ای بپهوندید، یک فروشنده خواه ی بود. اما در عین حال علاوه بر وظیفه شما در فروش محصول شرکت، در بسیاری از موارد متقاعد کردن افراد دیگر برای بپهوستن به شرکت جهت فروش محصولات آن خواهد بود. اگر فروش را دوست ندارید بپهوستن به یک بازاریابی شبکه‌ای ایخه خوب برای شما نیست. زیرا شرکت های سالم به دنبال هر دومورد به صورت همزمان است.

۶-۲- آیا توان فروش کالا را دارید؟

در نظر بگیرید که آیا دوستان و خانواده ای دارید که بارها و بارها این محصول را از شما خریداری کنند . به این فکر کنید که چگونه مشتریان عادی دیگر را پیدا می‌کنید و آن‌ها را می‌توانید به عنوان مشتری خود نگه دارید.

۶-۳- هدف درآمدی شما چیست؟

ممکن است فکر کنید که با تمایل به کار سخت، می توانید درآمد قابل توجهی از طریق بازاریابی شبکه‌ای به دست آورید. در واقع، اکثر افرادی که به بازاریابی شبکه‌ای ملحق می‌شوند و سخت کار می‌کنند، درآمد کمی دارند و اندک افرادی می‌توانند درآمد بالا که همواره تبلیغ می‌شود را داشته باشند.

هشدار - جهت آگاهی شهروندان گرامی

۴-۶- آیا می توانم پول و زمان خود را صرف این کار کنید؟

هر کار تجاری دارای ریسک هایی است که بازاریابی شبکه ایاز این قاعده مستثنی نیست. حتی اگر هزینه های ورود به شرکت بازاریابی شبکه ای کم به نظر برسد، ولی توجه کنید ملحق شدن به شرکت بازاریابی شبکه ای دارای هزینه هایی شامل هزینه های آموزش سفر، هزینه اینترنت، مواد تبلیغاتی، هزینه های میزبانی و هزینه های خری محصولات می باشد. مواظب باشید برای ملحق شدن به یک شرکت وادار به اشتباه قرض گرفتن پول طوام برای تامین هزینه های خود نشوید، در این صورت ممکن است با هزینه های سنگین رهن مواجه شویم. همچنین کارهای زمانی کسب و کار را در نظر بگیرید، مانند رفت و آمد برای برگزاری جلسات آموزش، دعوت بازاریابان جدید، مدیریت کارهای مرتبط.

۷. درباره شرکت تحقیق کنید.

باتوجه به مطالب فوق، برای ورود به شرکت ابتدا تحقیق نمایید. برای انجام تحقیقه منظور اینکه آیا شرکت شهرت خوبی برای رضایت مشتری دارد؟ نام شرکت را به صورت آنلاین جستجو کنید با پست ها و مقالاتی درباره شرکت مواجه خواهید شد که شامل تجربیات و احساسات بد افرادی است که پس از مدتی به دلیل نرسیدن به درآمدهای وعده داده شده از شرکت ها خارج شده اند. لازم به ذکر است فقدان شکایات، موید این نیست که فعالیت یک شرکت کاملاً در چارچوب قانون است، اما تحقیقات مذکور می تواند شما را به مشکلات احتمالی که پس از پیوستن به شرکت پیش رو دارید آگاه نماید.

۷-۱- درباره آنچه بازاریاب معرف میگوید تحقیق کنید.

بازاریاب معرف اغلب فیلم های آموزشی خود را به صورت آنلاین برای تبلیغ شرکت برای شما ارسال می کند و یا جلساتی با شما برای معرفی شرکت برگزار می کند خوب دقت کنید اگر در آموزش ها و جلسات معرفی شرکت با یکی از علائم هشدار دهنده یک طرح غیر قانونی و رفتارهای فریبنده مواجه شدید به آنچه وی می گوید مشکوک شوید، ادعاهایی از این دست، مشخصه های یک شرکت متخلف است.

۷-۲- از هزینه های پیوستن به شرکتهای بازاریابی شبکه ای مطلع شوید.

بسیاری از شرکت ها و بازاریابان ادعا می کنند این کار رایگان است اما پس از پیوستن به شرکت شما را وادار می کنند که مواد آموزشی یا بازاریابی بخرید یا برای سمینارها هزینه کنید. مطمئن شوید که می دانید برای چه چیزی باید هزینه کنید؟ و در طول زمان چقدر هزینه خواهد داشت؟ اگر شرکت می گوید برخی از این موارد - مانند خرید دوره ای محصول یا آموزش اختیاری است، در صورت انصراف از آنها، آیا واجد شرایط دریافت پاداش یا پاداش خواهید بود؟

۷-۳- از کیفیت محصول شرکت مطمئن شوید.

در بدو ورود به این شرکت ها محصول مازاد بر نیاز مصرف شخصی خود یا توان فروش به مشتری نهایی خرید نکنید. پس باید مراقب باشید در ماه های اولیه، خریدی در حد متعارف داشته باشید.

هشدار - جهت آگاهی شهروندان گرامی

کالایبعضی از این شرکت ها بر روی پلت فرم های درج آگهی، فروشگاه های اینترنتی و شبکه های اجتماعی با قیمت پایین تر از سید فروش در حال عرضه است. پس، قبل از خرید با جستجو آنلاین آن محصول از آن آگاه شوید و از خرید این محصولات خودداری کنید. زیرا فروش کالای موضوع بازاریابی شبکه ای در پلتفرم ها و شبکه های اجتماعی یکی از نشانه های عملکرد بد شرکت است.

توصیه می شود از پیوستن به این شرکت ها منصرف شوید چراکه ضرر شما حتمی است.

۸- درباره مقررات بازپسگیری کالا پرسید.

سیاست بازپس گیری شرکت را به صورت مکتوب یا در قرارداد الکترونیکی دریافت کنید. اطمینان حاصل کنید که شامل اطلاعات مربوط به بازگرداندن محصولات استفاده نشده، از جمله محدودیت ها و مجازات ها می شود. در نظر بگیرید که آیا بازپرداخت کامل دریافت خواهید کرد یا فقط جزئی - و چه مدت ممکن است طول بکشد. از تشریفات بازپس دهی محصول آگاهی یابید. محل تحویل گرفتن و یا تحویل دادن کالا بسیار مهم است. در بازپس دادن کالا، شرکت باید کالا را تحویل بگیرد نه بازاریاب بالاسری شما. رسید تحویل کالا را با تاریخ و مشخصات کالا دریافت دارید. دقت داشته باشد که در خریدهای خود، حد تعادل را رعایت نموده و به نیاز مصرف شخصی و توان فروش خود اطمینان حاصل کنید. زیرا بازپس دادن کالا به شرکت در هر صورت موجب ضرر شما می شود. توجه داشته باشید شرکتی که سیستم بازپس گیری شفاف و کارآمدی ندارد شرکت مناسبی برای فعالیت شما نیست.

۹. درباره سیاست رسیدگی به نارضایتی و شکایات شرکت تحقیق کنید؟

به محض ثبت نام در سایت شرکت باید یک نسخه از قرارداد از طریق پست الکترونیکی برای شما ارسال شود یا اینکه پس از خرید، فاکتور آن به پست الکترونیکی شما ایمیل شود. شما می توانید برای اینکه از نحوه چگونگی پاسخگویی شرکت اطمینان حاصل کنید به درگاه ثبت شکایت مراجعه کنید و یک گزارش نارضایتی و یا شکایت ثبت کنید دقت کنید آیا شرکت به شما نسخه چاپی از رسید ثبت شکایت که دارای کد رهگیری باشد می دهد یا خیر؟ کیفیت رسیدگی به شکایت و نارضایتی چگونه است؟

۱۰. مدارک را بخوانید و از یک دوست یا مشاور بخواهید آن را بررسی کند.

برنامه فروش شرکت، طرح سوددهی و مفاد قراردادی را که باید بصورت آنلاین تایید کنید بخوانید و از یک حسابدار، یک وکیل، یا شخص دیگری که به شرکت وابسته نیست و شما به آن اعتماد دارید بپرسید و از وی بخواهید به درآمدهای احتمالی شما و اینکه آیا شرکت می تواند ادعاهای خود را در مورد میزان درآمدی که می توانید به دست آورید بررسی کنند. نظر صادقانه آن ها را در مورد اینکه آیا فکر می کنند شرکت بازاریابی شبکه ای دارای عملکرد قانونی است و برای شما مناسب است، بخواهید.

هشدار - جهت آگاهی شهروندان گرامی

۱۱. با بازاریابان فعلی و گذشته در مورد تجربه آنها در شرکت صحبت کنید و سوالات زیر را از آنها بپرسید و از آنها

بخواهید پاسخ روشن و مستند ارائه کنند و پس از بررسی پاسخ آنها اقدام کنید.

۱-۱۱- چه مدت در بازاریابی شبکه‌ای هستید؟

۲-۱۱- سال گذشته بعد از هزینه‌ها چقدر درآمد داشته‌اید؟

۳-۱۱- هزینه‌های شما در سال گذشته چقدر بوده است؟

۴-۱۱- آیا پول قرض کرده‌اید یا از وام برای تأمین هزینه‌های خود استفاده کرده‌اید؟ چقدر بدهکار هستید؟

۵-۱۱- آیا برای کسب درآمد نیاز به جذب افراد دیگری دارید؟

۶-۱۱- سال گذشته چند نفر جذب کرده‌اید؟

۷-۱۱- چه تعداد از بازاریابان شما این کسب و کار را ترک کرده‌اند؟

۸-۱۱- چند درصد از بازاریابان شرکت ابتدا مصرف‌کننده محصولات بودند و بعد بازاریاب شده‌اند؟

۹-۱۱- چند درصد از درآمدی که به دست آورده‌اید از فروش محصول به مشتریان نهایی (خارج از بازاریابی شبکه‌ای) حاصل شده است؟

۱۰-۱۱- چند درصد از پولی که به دست آورده‌اید (درآمد و پاداش منهای مخارج) از جذب سایر بازاریابان و فروش محصول به آنها برای شروع کار به دست آمده است؟

۱۱-۱۱- چقدر برای کسب و کار وقت می‌گذارید؟

۱۲-۱۱- سال گذشته چقدر موجودی از بازاریابی شبکه‌ای خریداری کرده‌اید؟ آیا تمام موجودی خود را فروخته‌اید؟

۱۳-۱۱- آیا شرکت و بازاریابان ارشد، برنامه‌ای برای فروش به مشتری نهایی و وفا دار نمودن آنها دارند؟

دقت کنید شرکت‌هایی که مشتری نهایی نداشته باشند، درآمد ناپایداری دارند. بنابراین توصیه می‌شود از پیوستن به این شرکت‌ها خودداری کنید چراکه امکان دارد پول و زمان خود را بیهوده صرف یک فعالیت ناپایدار نمایید. در مقابل شرکت‌هایی که درآمد پایدار دارند در تلاش هستند از مشتریان نهایی خود بازاریاب بسازند حتماً به این نکته توجه کنید. داشتن مشتری وفادار یا بازاریاب مشتری دلالت بر آن دارد که شرکت به سطح متوازی از نیاز بازار دست یافته و مشتریان ثابت دارد.

به یاد داشته باشید، شما در حال بررسی یک معامله تجاری بالقوه هستید که به زمان و پول شما نیاز دارد اطلاعاتی که یاد می‌گیرید می‌تواند به شما کمک کند تصمیم بگیرید که آیا واقعاً این یک تجارت سالم است، یا یک روش غیرقانونی.