

Cele două lucruri diferă pe baza faptului că sunt activități diferite.

La jocurile piramidale, numite și „construirea de lanțuri”, banii provin din recrutarea de noi membri. În firmele veritabile MLM, banii provin exclusiv din comercializarea de produse sau servicii.

Esența jocului piramidal constă în faptul că oamenii obțin dreptul de a aduce noi aderenți în sistem, contra unor sume importante de bani. Noii veniți, la rândul lor, cumpără acest drept, ca să poată aduce oameni noi... ș.a.m.d. Expresia tipică pentru acest tip de afacere în lanț este „trimite această scrisoare către 10 cunoștințe”... Cei ce intră ulterior acoperă „salariul” celor intrați anterior. O altă variantă este aceea în care cel care intră în combinație este convins să facă achiziții masive dintr-un anumit produs, pe care ulterior să îl poată „valorifica foarte avantajos”. Afacerea piramidală¹¹ a fost interzisă în mai multe țări, fiindcă oferta comercială ascunde o înșelătorie: după câțeva vreme sistemul se prăbușește și multe mii de oameni își pierd banii dați pe taxa de afiliere.

Orice valorificare în rețea (comision sau bonus primit de un membru), pentru care oamenii recrutați trebuie să plătească bani, acoperă o duplicitate. Accentuez: sistemul MLM se ocupă de comercializarea produselor sau a serviciilor și nu de „înregimentarea” oamenilor.

Este o mare deosebire!

2. credință falsă: Pot avea succes în construirea rețelei numai cei care intră în sistem la lansarea firmei

Nu este adevărat. Adesea mă întâlnesc cu oameni care câștigă din activitatea în MLM de câteva ori salariile lor de la locurile de muncă, cu toate că au început construirea afacerii la mulți ani de la apariția firmei în țara respectivă. Desigur cine nu dorește să o facă, se poate mulțumi cu scuza „deja e prea târziu”...

3. credință falsă: Toată lumea se ocupă deja de asta

¹¹ cunoscută și prin „joc piramidal” sau „vânzare piramidală” este interzisă în România prin Legea 650/2002 (vezi www.rodsa.ro) (n.ed.)

Ungaria (o țară mică!) este cea mai frecventă excepție. Vreți să știți adevărul? Numărul maghiarilor care realizează venituri *constante* din construirea rețelei – conform datelor estimate de conducătorii firmelor MLM – nu depășește douăzeci de mii. Aceasta reprezintă doar 0,5% din numărul persoanelor apte de muncă, cifră care în Ungaria se ridică la 4.166.400¹²!

În primăvara anului 2004, în piața unui oraș mai mare din Ungaria, a fost organizat un sondaj de opinie. Trecătorii erau întrebați, ce știu despre construirea rețelelor MLM. Rezultatul: din cincizeci de oameni care treceau pe acolo au găsit *un singur* constructor de rețea activ, deși cinci persoane au reușit să explice corect ce înseamnă multi-level marketing.

Oare câți oameni ai putea găsi TU, dintre cunoștințele tale, care se ocupă în mod activ de construirea unei rețele?

4. credință falsă: Nu ai nevoie de bani ca să poți începe construirea unei afaceri MLM

Adevărul este că sunt necesari mult mai puțini bani la pornirea unei afaceri MLM, decât la pornirea unei afaceri cu o firmă tradițională, dar n-aș sfătui un constructor debutant de rețea, să intre în afacere fără nici un ban.

5. credință falsă: Într-o afacere MLM trebuie să faci comerț ambulant

Comercializarea în rețea este adesea confundată (din păcate) cu vânzarea, vânzarea cu activitatea de comis-voiajor, care la rândul ei este confundată cu comerțul ambulant. Prin aceste analogii construirea rețelei va fi mereu „comerț ambulant”. Asocierea este greșită în toate cele trei cazuri. Comerț ambulant înseamnă când omul bate din poartă în poartă și încearcă să convingă persoane necunoscute, să cumpere ceva de la el. Așa erau pe vremuri comis-voiajorii care băteau satele și orașele de provincie cu diverse cărți, sau liste de cărți oferite spre vânzare. Distribuitorul inteligent nu va face niciodată așa ceva!

¹² Institutul Central de Statistică – 2003 (n.a.)