



מאמר למתחיל בשיווק רישתי / רב שיכבתי / MLM מאת: אודי יוגב, האקדמיה לאומנות המכירה בישראל www.salesman.co.il

תחום השיווק הרישתי/רב שכבתי/MLM או בקיצור שר"ש, הינו ללא ספק התחום הטעון והמדובר ביותר כיום בענף השיווק והמכירות. אם עד היום טרם פנה אליך חבר או מכר וסיפר לך כי הוא גילה דרך גאונית לפרוש צעיר, כנראה בזמן הקרוב זה יקרה.

אנו נמצאים עתה ממש, בעיצומה של המהפכה השיווקית הגדולה ביותר של המאה ה-21. קיימים כיום יותר מ-20 מיליון מפיצים בארה"ב ובעולם, בלמעלה מ-70 מדינות. החברות המובילות מגלגלות מחזורים של 2-5 מיליארד דולר בשנה וחברות במועדון של ה-"500 פורצ'ן".

כמעט בכל ישיבת שיווק, השם "שיווק רישתי" מוזכר כאופציה לשיווק המוצר ולחיסכון בפערי התיווך. אולם, תחום ה"שיווק הרישתי" הוא מעבר לדמיונם של אלה אשר התבוננו בו עד היום מהצד בהרמת גבה... מדובר בתחום הנלמד כיום באוניברסיטאות בארה"ב ולימוד מעמיק על התעשייה ניתן למצוא בספר חובה שיצא לאור ע"י איגוד לשכות המסחר, מאת **ריצ'ארד פו** עורך המגזין היוקרתי success, שם הספר: "**הגל הרביעי**"- [הוצאות איגוד לשכות מסחר](#)

במאמר קצר ותמציתי זה, אנסה להאיר כמה נקודות קריטיות, לאחר מחקר מעמיק ועיסוק בענף לצד המרשתיים הגדולים בארץ ובעולם (אהרון שוסטר, ליאורה נחימוב ורבים אחרים) ולשפוך מעט אור אובייקטיבי על התחום ששינה למיליוני בני אדם את החיים.

מאמר זה אינו מלמד כיצד להצליח או לפעול כמרשת, זאת תוכל לקרא בהרחבה באתר או בספרים המומלצים.

המאמר מדבר אליך..המרשת הפוטנציאלי..בכדי שתוכל לקבל החלטה מלומדת על הענף ולא הגיגי רוח וסיסמאות מלהיבות, שהנך עומד לפני גל אשר בוודאי ישא אותך מעלה מעלה אל מחוזי העושר העילאי.

אם זאת אכן מטרתך, תוכל להגיע לכך, תצטרך לעבוד קשה מאוד לשם כך...אך בדרך לעושר, ישנן הרבה תחנות לא פחות מעניינות.

אלו אשר לא התעשרו משיווק רישתי זכו להכנסה פסיבית של כמה אלפי שקלים בחודש אשר פתחה להם פתח לאפשרויות חדשות בחיים וחוסר תלות במקום העבודה, אחרים הכירו חברים שלא היו מכירים לולא התחום, אחרים פיתחו מודעות עצמית לתכונות שמעולם לא ידעו שקיימות בהם. במילים אחרות, בתחום המיוחד של ה"שיווק הרישתי" אתה עומד לפגוש מישהו מיוחד- את עצמך!

בכדי להשקיט את מחשבותיך ואת דעותיך אשתדל לענות מיד על מספר הנחות יסוד שהנך וודאי שואל עד כה:

- **ש:** האם ישנה כאן הזדמנות עסקית אמיתית? **ת:** כן ישנה..ואם תרצה, כנראה הגדולה ביותר בחייך!
- **ש:** האם הצלחה בינונית בתחום נותנת חופש ? **ת:** כל מי שעוסק בתחום 3-5 שנים הגיע לכך, רק מי שפרש הפסיד.
- **ש:** האם צריך למכור? **ת:**לא מדובר במכירות של מוצרים כי אם בשיתוף החוויות האישיות שלך מהם והצגת ההזדמנות העסקית וחיבור אנשים אחרים לרעיון של הקמת רשת וקנייה עצמית של מוצרי צריכה ישירות מהחברה.
- **ש:** האם יש לתחום תדמית מסויגת ? **ת:** כן, אך גם לאחר לימודים באוניברסיטה 90% אינם ממשיכים בתחומם (לא כל עורכי-הדין גומרים את החדש), שיווק רישתי אינו שונה! אל תסתכל על אלה שלא הצליחו ופרשו מוקדם-תתחבר לאלה שהתמידו.
- **ש:** האם זאת פירמידה? **ת:** לא, הפירמידה הוצאה מהחוק כיוון שאינה חוקית והורסת את הכלכלה האישית והמדינית.

ארבעת עקרונות הברזל שצריכה כל חברה להכיל:

1. **יציבות החברה לדורות** - בדוק יציבות ואמינות(אם תוכל).
2. **איכות המוצרים**-לא ניתנים לחיקוי ובאיכות על, אשר יוצרים חוויה רגשית.
3. **מומחיות הבעלים**-עסק עם חזון, מבוסס על פילוסופיית חיים שניתן להתחבר אליה ולחבר אחרים.
4. **השיטה System** – חברה אשר יצרה מנגנון הנעה שכל אחד יכול להצליח, לא רק המוכשרים והכוכבים.

ממה עליך להיזהר ומה יכול ללכת לא כשורה ?

הבטחות שווא בכדי לצוד אותך לחברתם: ראו הוזהרתם. (תסמונת ההתעשרות המהירה)

החברות החדשות אשר נכנסות לישראל השכם והערב מנסות לפרוץ בין לילה ע"י גימיקים שונים, ע"י הבטחות של מערכות אוטומטיות המבטיחות לך שאתה לא תצטרך לעשות כלום והכסף ייכנס כיון שיצרפו עבורך מועמדים ויכניסו אותם לארגונוך.

חברות חדשות צדות נפשות רבות בערמתם בדרך זאת, באופן שפוגע בתעשייה ובאנשים עצמם ועד כדי הדימוי העצמי של אלו שהצטרפו. שאל את עצמך אם אתה בכלל יודע לקרא תוכנית עסקית לפני שאומרים לך שאחת טובה מהשנייה. בעיקרון קשה מאוד לקרא תוכניות אלו.

ההצלחה בשיווק רישתי היא תוצאה של התמדה, יש לשרוד את השנה הראשונה.

האם להצטרף לחברה חדשה או ותיקה ?

האם תצא לחצות את אוקיינוס חייך עם סירת דייגים או תעדיף לעשות זאת מעל אוניית נוסעים ענקית כאשר בראשה רב חובל בעל ניסיון אשר עבר כבר את סערות הים הקשות ויודע להביא אותך יחד עם יקיריך לחוף מבטחים??
אל תשכח שהנך עומד לצאת למסע הזה עם אנשים רבים סביבך ולא תרצה לאכזב אותם. בחר לך בחברה ותיקה שהוכיחה הצלחה עולמית ובראשה מרשתיים מנהיגים ותיקים שאפשר לסמוך עליהם.

ישנן שמועות שאנשים מצטרפים ועוזבים מהר.

רבים מצטרפים לשיווק הרשתי מתוך התלהבות ומתוך הבנת הרעיון של שיטת השיווק המיוחדת, אך אינם מוכנים להשקיע די זמן בלימוד והפנמת הדרך שלהם בבניית הרשת.
מסתבר ש-24 השעות הראשונות והשבועיים הראשונים של המרשת החדש יקבעו האם הוא עושה את העסק באופן מקצועי או חובבני, ע"פ קריטריון זה גם יהיה התגמול הכספי.
מדובר בעסק בעל עקומת לימוד הדורשת את זמן הבשלות שלה, בשנה הראשונה יש לערוך 3 מפגשים בשבוע לפחות, למרשת אשר עושה את העסק במשרה חלקית. מעבר לכך מרשתיים אשר אינם פונים למספיק מועמדים מתייאשים מהר מחוסר ההצלחה, במקום לעבוד בשמחה עם מצטרפים חדשים. במידה ופונים למספיק אנשים, תמיד יצטרפו כמה, ואתם עובדים.
אלו שפורשים אחרי חודשיים שלושה לא נתנו לעצמם את ההזדמנות ללמוד את העסק ולגלות מה הוא דורש באמת ומה הפסידו. חבל.

Roll-Up ("ג'נקיז" של MLM – אלו שעוברים מחברה לחברה לחפש את ההזדמנות הבאה)

קבוצת "מנהיגים" (עד היום כולם היו לא מוצלחים), אשר הצליחו בדרכים מניפולטיביות לצרף תוך זמן קצר (שזה החלק הקל) קבוצת אנשים, בד"כ מתהדרים בתארים ובניסיונם מהקריירה הקודמת שלהם או לימודיהם (עו"ד, רופא, כלכלן, מנכ"ל וכיו"ב), אלו אנשים כריזמטיים ובד"כ אנשי מכירות שנחתו לתחום ועלו מהר וכך גם נפלו, מרשת אמיתי אינו עושה זאת.
העצוב בכך הוא שאנשים תמימים נגררים אחריהם ועוברים אתם מחברה לחברה ונשענים על סיפוריהם רוויי חצי אמיתות.
בישראל עד היום, אף אחד מאותם אלה שעברו וגררו איתם אחרים לחברה אחרת, לא הצליחו לשחזר את הצלחתם או להצליח לאורך זמן. הצלחה בשיווק רישתי היא להגיע לדרגות הגבוהות שבטבלת התגמולים בתוכנית העסקית ולייצר יציבות תחתיה.

זה לא המוצרים, זאת לא התוכנית העסקית וכיוון שזו לא פירמידה, לא משנה מתי תכנס...אז מה זה כן?

מסתבר שכמו בכל עסק גם בארגון הנבנה בשיטת השיווק הרשתי, הגורם האנושי הוא הקובע, בעבודה לצד מרשתיים גדולים, בחקירה ולימוד התחום פגשתי בארגונים המצליחים מרשתיים שכבר מזמן אינם צריכים לעבוד, אך יש בהם חזון ואמונה בדרךם ורצון בלתי מתפשר לתת לאחרים את המתנה שהם קיבלו. מרשת אמיתי אינו מסתכל עליך כאל מקור פרנסתו הבא בלבד, הוא מצליח להתנתק מנקודה זו ולעזור לך להגשים את מלוא הפוטנציאל שלך. מרשת אמיתי הוא אדם שמסתכל על אנשי עבודה ואנשי עסקים קונבנציונאליים כמו עכברים במרוץ בתוך מבוך, ברוב המקרים המרשת המקצועי לא מבין כלל מה גורם לאנשים לקום כל בוקר עם שעון מעורר במקום ביקצה טבעית...ולשם הוא מעוניין לקחת אותך. בחר חברה אשר בה תמצא אנשים כאלה.

מוצר ייחודי או פטנט, איכותי ומתכלה-לא תיתכן תחרות עתידית.

כמו שתואר בתחילת המאמר, בחברות ה-MLM המובילות בעולם תוכל למצוא את המוצרים והחידושים הטובים ביותר בעולם, בחברות כמו Mway, Niken, Sunrider, Newskin, הרבלייף קיימים בהחלט מוצרים מעולים שלא ניתנים לחיקוי. (אם מוצר ניתן לחיקוי כמו מוצר טכנולוגי זה או אחר שאינו מוגן בפטנט עולמי..ארגונך עלול להתפרק כאשר יכנס מתחרה), כאמור בשיטת השיווק הרשתי/MLM אנו יוצרים רשת של אינטרס מובנה של צרכנים. כל אחד ואחד בארגון הוא משתמש אישי במוצרים של החברה ומשתף את הרעיון של התוכנית העסקית עם מועמדים חדשים וכן הלאה, לכן המרשת בעצמו חייב להיות מרוצה ונלהב מאיכות המוצר, להשתמש בו אישית ולהמליץ ממקום של צרכן.

כיצד להצליח בשיווק רישתי?

מסתבר שאין דרך אחת בלבד, אולם עליך לעבוד אך ורק בחברה שדוגלת בשיטה (system) אחת המוגנת בעזרי שיווק **המתורגמים לעברית**, אשר הוכיחו עצמם בכל הרשתות בחברה. הגורם להצלחה יהיה תמיד ההתמדה שלך לשרוד גם אחרי שאחרים יעזבו את העסק. המרשתיים הגדולים בעולם יצרו שיטות המשווקות בכל החברות, אם אין לחברתך שיטה המוגנת במוצרי שיווק כמו אתר אינטרנט, CD, וכולם עובדים על פיה..לא תצליח! בכל מחיר-אל תנסה להמציא שיטה ודאג שלא ימציאו בארגונך שיטה.

אתה עשוי למצוא עצמך בנבכי השיווק הרשתי מטייל כמו "עליסה בארץ הפלאות" כאשר אין לך כלל מושג מאין באת ולאן אתה הולך..במידה ואתה כבר במצב שכזה..עלה למעלה ל"Up-Line" המצליח בעל הדרגה הבכירה ביותר בארגונך ובקש עזרה. אל תתבייש.

סיכום:

אלו נקודות כלליות בלבד, הדרך להצלחה היא עבודת צוות עם ה-"Up-Line" שלך, והתמדה של שנה לפחות. כל מה שתפגוש בדרך וכל מה שלא חלמת שיכול לקרות כתוב בספר של ענקי התעשייה, המרשתיים העולמיים מארק יארנל ורנה ריד ירנל: "שנתכם הראשונה בשיווק רישתי."

בהצלחה, במסע לחופש ולהצלחה,

אודי יוגב

udi@salesman.co.il

אינפורמציה חשובה נוספת :

- ספר חובה שיכניס אותך למסלול הנכון לפני הצעד הראשון: "שנתך הראשונה בשיווק רישתי". (איני מבין כיצד ניתן כיום להצליח בלעדיו).
- ספר ניטרלי על השיטה מפי רוברט קיוסקי-מחבר [אבא עשיר אבא עני](#):
- אתר הכלים השיווקיים למרשתת: www.mlm4u.co.il
- אתר של המרשתת הגדול בעולם, רנדי גיידג': www.randygage.com
- האתר של Tim Sales (בעל אירגון של 56 אלף איש ומדריך בכיר בענף): www.brilliantexchange.com
- המכתב של Tim Sales: www.timsalesnewsletter.com
- כיתת לימוד וירטואלית: www.mlmtelclass.com
- אוניברסיטת MLM: www.mlmu.com
- קלב השמירה של התעשייה: www.mlmwatchdog.com
- אתר אימונים להצלחה בתחום: www.networkmarketingtimes.com
- האקדמיה לאומנות השיווק והמכירה בישראל: www.salesman.co.il