# التسويق متعدد المستويات

## التسويق الشبكي

التسويق الشبكي هو نوع من الأعمال معروف بممارساته التجارية المرنة بدوام جزئي . يعتمد عادةً على جهد المجند وإلى أي مدى يمكن أن يذهبوا مع المنتج أو الخدمة .يُطلب من المجندين توفير استثمار منخفض مقدمًا ، والذي عادةً ما يغطي نوعًا من مجموعة أدوات بدء التشغيل بالإضافة إلى عينات من المنتجات .من هنا ، يتم تدريب المجندين على كيفية بيع المنتج أو الخدمة بأنفسهم ، ولكن يتم تشجيعهم بعد ذلك على تعيين مندوبي مبيعات آخرين وإنشاء ."downline"الخط السفلي هو عملية يتم من خلالها دفع أجر للموظف الأصلي مقابل مبيعاته ، ثم يتلقى جزءًا من المبيعات من الأشخاص الذين يقومون بتعيينهم أيضًا .نظرًا لأن الوكلاء المعينين يكتسبون أعمالًا ، يمكنهم تعيين ممثلين وكذلك كسب إيرادات على مبيعاتهم ، والاستمرار في العمل.

شركات التسويق الشبكي المشتركة:

- افون
- ماري كاي
- الروائح
- تشبروار

## كيف يعمل التسويق متعدد المستويات

**التسويق متعدد المستويات ، المعروف أيضًا باسم الامتيازات والرهون البحرية ، هو استراتيجية تسويق تجارية تستخدمها العديد من الشركات من أجل تشجيع الوكلاء الحاليين على الأداء مع تنمية الفريق في نفس الوقت من خلال توظيف وكلاء جدد وتدريبهم. يساعد أسلوب التسويق هذا في تعزيز قوة مبيعات الشركة ليس فقط من خلال مبيعات الوكيل الأساسي ، ولكن أيضًا من مبيعات وأرباح الوكلاء الذين جندتهم.**بالنسبة للعديد من الشركات ، يمكن أن تكون أداة قيمة ليس لبناء الإيرادات ، ولكن أيضًا لبناء دوائر التسويق والشبكات الخاصة بهم.

## وكلاء توظيف وكلاء جدد

على غرار التسويق الشبكي ، تتمثل إحدى طرق التسويق في أن يقوم الوكلاء المدربون حاليًا بالخروج والبحث عن وكلاء جدد للانضمام إلى الفريق . عندما يقوم الوكلاء الحاليون بتجنيد وكلاء جدد للانضمام إلى الفريق ، يُعرف ذلك بإنشاء "مروؤسين ."نظرًا لأن هؤلاء الوكلاء الجدد يصبحون جزءًا من الفريق ويبدأون في النجاح ، فإن أرباحهم لا تفيد الشركة فحسب ، بل تذهب أيضًا إلى الوكلاء الذين جندوهم .في الخطوط الفرعية ، يتلقى وكيل التوظيف نوعًا من الراتب ، عادةً ما تكون النسبة المئوية ، بناءً على مبيعات وكلاء التوظيف .بعد ذلك ، يصبح الوكلاء الجدد جزءًا من فريق المبيعات والتسويق ، ولكل وكيل مواهبه ومهاراته الفريدة .بمرور الوقت ، عندما يصبح هؤلاء الوكلاء الجدد موظفين مخضرمين ، يمكن تدريبهم أيضًا على تجنيد أعضاء جدد ، وسيكونون قادرين على جلب وكلاء جدد إلى الفريق والحفاظ على استمرار دورة التوظيف.

هذه الوثيقة مُلك لأكاديمية أساسيات (خدمة مقدمة من أساسيات للخدمات الاستشارية) - © حقوق النشر محفوظة