

UNA INDUSTRIA EN CRECIMIENTO: MARKETING MULTINIVEL

Sabia Ud. que en EEUU las ventas directas crecieron un **100%** respecto a la década pasada; actualmente representan más de **\$80 mil millones en ventas** mundiales, participan de esta industria más de **47 millones de personas** en todo el mundo, aproximadamente el 90% de todos los vendedores directos realizan esta actividad a tiempo parcial.

Podemos definir a esta industria como un sistema por medio del cual una empresa distribuye sus productos y servicios, directamente al consumidor final, facilitando que estos a través de su consumo personal y recomendación generen ganancias.

Algunas de las razones más populares por las cuales la gente elige la venta directa son:

- La dedicación y horarios son flexibles; los define cada persona.
- La venta directa es una buena manera de ganar renta adicional.
- Las ganancias están en proporción con los esfuerzos.
- No hay niveles requeridos de la educación, de la experiencia, de recursos financieros.
- Cada persona es independiente, es su propio jefe.
- Permite poseer un negocio propio con muy poco o nada de inversión de capital.

Dentro de este sistema existen dos esquemas de remuneración de los distribuidores. La remuneración directa es una comisión sobre las ventas que realiza del producto.

La remuneración multinivel o más conocida como marketing multinivel le da al distribuidor una comisión por las ventas del producto realizadas y una comisión por las ventas que realizaron las personas que ingresaron al sistema referenciadas por él.

Con el desarrollo de Internet esta industria está creciendo de una forma impresionante.

Lo fascinante es que a partir de usted se puede crear una red mundial sin ser necesaria su presencia física. Imagine el potencial si Usted asocia una persona cada mes al Sistema Multinivel de la Empresa con la que participa y que cada persona haga lo mismo.

Estos sistemas después de cierto período logran por el efecto multiplicador lograr ganancias que permitan dar Independencia Económica.

Por citar un ejemplo; existe una empresa que comercializa E-Book, ¿qué es esto?, libros electrónicos.

Este producto tiene la particularidad de que su distribución no tiene costo alguno ya que el cliente al adquirir el producto baja el archivo (libro electrónico) a su PC y puede comenzar su lectura en forma inmediata y su costo variable no existe, solo tiene costo al generarlo, luego si se vende una unidad o 10.000 unidades representa el mismo costo.

Pues bien este producto es uno de los cuales está teniendo un gran crecimiento en este tipo de esquema de comercialización, debido a que tiene bajos costos y da grandes comisiones a los distribuidores por su venta, en algunos casos se obtienen ingresos más que interesantes pudiendo llegar a U\$S 50.000.

Si le interesa conocer mas información sobre este caso pueden acceder a

<http://www.multiprograma.net/af/members/fbg>

Seguramente no será la primera vez que escuche de esta industria pero le aseguró que volverá a escucharla cada vez mas seguido ya que seguirá creciendo.

Matías de la Cruz

Nota: La información estadística como parte de los conceptos explicados en este artículo fue obtenida de la Asociación de Venta Directa de Estados Unidos (Direct Selling Association)