Informacja prasowa Warszawa, 16.08.2021

**Marketing sieciowy. Nie taki straszny, jak go malują**

**Marketing sieciowy to jedna z najpopularniejszych dróg dystrybucji towarów. Model służy szybszemu i tańszemu rozprowadzaniu produktów, a także usług, bez konieczności posiadania przez przedsiębiorstwo punktów stacjonarnych. Choć w Polsce w sektorze sprzedaży bezpośredniej zatrudnienie znajduje blisko milion osób[[1]](#footnote-1), a liczba z roku na rok wzrasta, to nadal nie cieszy się on dobrą sławą, borykając się z wieloma błędnymi założeniami i stereotypami.**

Marketing sieciowy od wielu lat pozwala przedsiębiorcom osiągać imponujące zyski ze sprzedaży. Przedstawiciele firmy docierają z ofertą bezpośrednio do klientów, a następnie w ich imieniu składają zamówienie u producenta, ograniczając koszty wynajmu czy prowadzenia sklepu, a nawet reklamy. Jak wskazują dane Światowej Federacji Stowarzyszeń Sprzedaży Bezpośredniej w 2019 roku 50 największych na świecie firm działających w systemie sprzedaży bezpośredniej wygenerowało łączny dochód prawie 169 miliardów złotych po przeliczeniu wartości z dolarów amerykańskich[[2]](#footnote-2). Dobra kondycja branży widoczna jest także na polskim rynku: w 2020 szacunkowa sprzedaż całej branży wzrosła o 2,1% w stosunku do roku 2019, co przyniosło prawie 3,5 miliarda złotych obrotu[[3]](#footnote-3). Coraz więcej osób jest także zainteresowanych pracą w tym segmencie. W 2020 roku liczba osób współpracujących z firmami sprzedaży bezpośredniej wzrosła o 6% w porównaniu z rokiem 2019[[4]](#footnote-4).

*– Pandemia COVID-19, utrata pracy na etacie, a także więcej czasu wolnego, spędzanego w domu, spowodowała wzrost zainteresowania pracą w obszarze network marketingu i direct selling – zarówno w Polsce, jak i za granicą. Taki sposób sprzedaży był dla niektórych jedyną szansą na uzyskanie jakichkolwiek dochodów w tej trudnej sytuacji –* wyjaśnia Witold Casetti, ekspert, członek zarządu spółki CSC Global Education SA, która zajmuje się edukacją i profesjonalizacją branży MLM i direct selling w Polsce i na świecie. – *Sprzedaż bezpośrednia oczywiście kojarzy się słusznie z wizytami i spotkaniami face-to-face. Jednak MLM* *opiera się także w dużej mierze na dystrybucji online, jest elastyczny. Spotkania przeniosły się do świata wirtualnego, a dzięki temu biznesy opierające się na takiej sprzedaży nie poniosły strat. Szczególnym zainteresowaniem cieszyła się branża kosmetyczna i wellness, a także firmy zajmujące się produkcją suplementów diety* – dodaje Witold Casetti, który ma ponad dwadzieścia lat doświadczenia w marketingu sieciowym zarówno na rynku polskim jak i europejskim. W Polsce mimo imponujących wyników i coraz większej rzeszy zwolenników pracy w tym segmencie, branża nadal boryka się z wieloma krążącymi stereotypami, niepochlebnymi opiniami oraz brakiem zaufania.

**Marketing sieciowy to piramida finansowa**

Jaki związek ma marketing wielopoziomowy z piramidą finansową? Odpowiedź brzmi: żaden. To jeden z najczęściej powielanych stereotypów na temat branży MLM i direct sellingu. – *Firmy działające w oparciu o strategię multi-level marketingu czy direct sellingu nie mają nic wspólnego z nielegalnymi operacjami finansowymi.* *Nie ma mowy o piramidzie finansowej w momencie, gdy dochodzi do faktycznego przekazania zakupionego towaru, a osoby przystępujące do sieci nie wpłacają tzw. opłaty inicjującej* – wyjaśnia Witold Casetti z CSC Global Education SA.

Piramida finansowa jest nielegalną w wielu krajach Europy, w tym w Polsce, strukturą, której działanie opiera się na rekrutowaniu na szeroką skalę nowych członków i pobieraniu od nich wysokich opłat wstępnych. Opłaty te docelowo nigdy nie zwrócą się osobom na niższych poziomach piramidy, a jedynie zasilą te wyższe. - *Obecnie wiele firm działa pod przykrywką, nie pierwszy rzut oka wydają się być uczciwymi biznesami. Kiedy powinna zapalić się nam czerwona lampka? Zwłaszcza wtedy, gdy ktoś oferuje nam przy wpłacie X gwarantowany duży zysk.*  *Dokonywanie takiej wpłaty wielokrotnie służy jedynie do zasilania kieszeni osób będących na szczycie drabiny. Kolejny sygnał świadczący o tym, że mamy do czynienia z nieuczciwym graczem to brak towarów lub usług, a w zamian za dokonanie wpłaty ktoś oferuje nam np. udziały w firmie –* informuje ekspert.

W Polsce Komisja Nadzoru Finansowego walczy z piramidami finansowymi. Każdą firmę budzącą wątpliwości można zweryfikować na liście ostrzeżeń publicznych KNF.

**Oferty nie do odrzucenia od koleżanki z dawnych lat**

Innym bardzo często wskazywanym problemem branży MLM w Polsce jest nachalne zachowanie nieprofesjonalnych sprzedawców, szczególnie tych znajdujących się na niskich poziomach dystrybucji. Nowicjusze nierzadko wysyłają mnóstwo wiadomości związanych z firmą, której produkty dystrybuują, do rodziny i znajomych, a kiedy spotykają się z odmową nawiązania współpracy, wypowiedzi stają się coraz bardziej ponaglające. Takie działania zniechęcają potencjalnych konsumentów i dystrybutorów do dołączenia do sieci, a także do zakupu produktów.

– *Nieprofesjonalne zachowanie początkujących, niedoświadczonych dystrybutorów często spowodowane jest zbyt krótkim i niedokładnym szkoleniem zrekrutowanych sprzedawców. Problem dotyczy zazwyczaj mniejszych firm MLM, chociaż nieodpowiednio wyszkoleni konsultanci zdarzają się także w większych organizacjach* – wyjaśnia Casetti z CSC Global Education SA. – *Kluczem jest tutaj odpowiednie i regularne uczestniczenie w szkoleniach, które uwzględniają efektywne techniki sprzedaży oraz wytyczne dotyczące zachowań, jakich w branży należy unikać. Nachalne zachowanie i wypowiedzi o napastliwym tonie są skrajnie niepożądane w każdym sektorze sprzedaży, nie tylko MLM i direct sellingu –* dodaje.

Network marketing jest efektywnym i opłacalnym modelem biznesowym zarówno dla producenta czy usługodawcy, jak i konsultanta. Niestety - ilość błędów popełnianych przez lata oraz brak odpowiednich szkoleń sprawiły, że cała branża nie cieszy się dobrą opinią. Zmiana postrzegania wymaga dużego zaangażowania uczestników tej części rynku oraz edukowania i profesjonalizacji branży.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**CSC Global Education SA** to organizacja założona w 2020 roku w celu profesjonalizacji branży sprzedaży bezpośredniej (direct selling) w Polsce i na świecie. Zarząd CSC Global Education tworzą managerowie, przedsiębiorcy i szkoleniowcy z wieloletnim doświadczeniem m.in. w sprzedaży i edukacji biznesowej działający na rynku polskim, włoskim i amerykańskim: Andrzej Cichocki, Witold Casetti, Artur Owczarski oraz Sebastian Stankiewicz. Zespół uzupełniają wykładowcy akademiccy, praktycy i eksperci z różnych obszarów naukowych takich jak: marketing, psychologia, przywództwo czy marka osobista. Misją spółki jest działalność szkoleniowa i edukacyjna kierowana do osób oraz firm działających w branży direct selling i network marketing (MLM), a także otoczenia rynkowego. Więcej informacji: [www.cscglobaleducation.com](http://www.cscglobaleducation.com).

**Kontakt dla mediów:**

Ilona Rutkowska   
Tel.: + 48 796 996 259  
E-mail: ilona.rutkowska[@goodonepr.pl](mailto:jakub.macyszyn@goodonepr.pl)

1. Raport Polskiego Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpośredniej za 2020 rok, https://pssb.pl/industry-information/wyniki-branzy-sprzedazy-bezposredniej-za-2020-rok [↑](#footnote-ref-1)
2. DSN 2019 Global 100 List of Top Direct Selling Companies in the World Based on 2018 Revenue, <https://www.directsellingnews.com/global-100-lists/> [↑](#footnote-ref-2)
3. Raport Polskiego Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpośredniej za 2020 rok, https://pssb.pl/industry-information/wyniki-branzy-sprzedazy-bezposredniej-za-2020-rok [↑](#footnote-ref-3)
4. jw. [↑](#footnote-ref-4)