Informacja prasowa Warszawa, 20.09.2021

**Network marketing – sposób na biznes czy zajęcie dodatkowe?**

**Chociaż umowa o pracę zapewnia poczucie bezpieczeństwa, coraz więcej Polaków rezygnuje z etatu na rzecz innych form zatrudnienia. Zwłaszcza młodzi ludzie, dopiero wkraczający na rynek pracy, zwracają uwagę na aspekty takie, jak elastyczność i niezależność finansowa[[1]](#footnote-1). Wielu z nich odpowiedź na swoje potrzeby znajduje w network marketingu. Na czym polega kariera w tym modelu biznesowym?**

Według najnowszych badań, niemal połowa badanych kandydatów na całym świecie nie wybrałaby pracy na etacie. Wśród najczęściej wymienianych alternatyw, przeważnie wymieniana jest praca na kontrakcie, praca projektowa, a nawet praca sezonowa i tymczasowa – w zależności od rynku, tymi formami zatrudnienia przejawia zainteresowanie nawet 60% ankietowanych[[2]](#footnote-2).

Choć atrakcyjne wynagrodzenie wciąż jest najwyżej cenioną przez kandydatów wartością, nowi pracownicy coraz częściej zwracają uwagę na inne motywatory, takie jak elastyczny czas pracy i zatrudnienie, w którym wysokości zarobków nie warunkują godziny spędzone przy biurku, a realne wyniki. Jako zaletę takiego systemu najczęściej wymienia się m.in. możliwość pogodzenia pracy z obowiązkami domowymi, zdobywaniem wykształcenia czy samorealizacją. Szukając zawodu spełniającego te oczekiwania, kandydaci często spotykają się ofertami pracy w network marketingu.

**Na czym polega marketing sieciowy?**

Marketing sieciowy, nazywany również network marketingiem, to struktura biznesowa opierająca się na sprzedaży dóbr przez niezależnych przedstawicieli marki oraz budowaniu tychże struktur biznesowych opartych o nowych członków wchodzących do organizacji. Dzięki aktywnemu budowaniu sieci klientów i partnerów, firma jest w stanie zrezygnować z dystrybucji produktów za pomocą sklepów stacjonarnych oraz z tradycyjnych form reklamy, przeznaczając środki na prowizje dla sprzedawców.

– *Jedną z zalet pracy w modelu opierającym się na network marketingu jest elastyczność, na którą mogą pozwolić sobie konsultanci, ponieważ wyniki sprzedażowe w dużej mierze zależą od tego, ile czasu poświęcamy na pracę. Odpowiednio zmotywowane osoby są w stanie przekuć marketing sieciowy w swoją główną formę zarobku, nie tylko sprzedając produkty klientom, ale również poszerzając grono partnerów. Dzięki temu tworzy się sieć, w której zarabiamy nie tylko na bezpośredniej sprzedaży, ale także na osiągnięciach osób, które zrekrutowaliśmy* – wyjaśnia Andrzej Cichocki, ekspert i członek zarządu spółki CSC Global Education SA, która zajmuje się edukacją i profesjonalizacją branży MLM i direct selling w Polsce i na świecie.

**Kariera dla każdego?**

Network marketing cieszy się coraz większym zainteresowaniem ze strony potencjalnych handlowców. Wynika to m.in. ze stosunkowo niskiego progu wejścia – choć pewne cechy charakteru są pożądane w tym modelu pracy, od chętnych nie wymaga się jednak udokumentowanych kwalifikacji i doświadczenia.

– *Rozważając podjęcie pracy opartej na modelu network marketingu z pewnością należy zastanowić się, jakich efektów oczekujemy i ile jesteśmy w stanie dać od siebie. W zależności od poświęconego czasu zarobki mogą wyglądać zupełnie inaczej u osoby, która aktywnie działa i buduje wokół siebie sieć kontaktów, a inaczej u kogoś, kto skupia się na dorywczej na sprzedaży produktów. Jedną z zalet network marketingu jest właśnie to, że tryb i formę pracy możemy dostosować do pożądanych efektów i w zależności od tego czego oczekujemy, traktować ją zarówno jako główne źródło utrzymania, jak i możliwość „dorobienia sobie” po godzinach pracy na etacie* – tłumaczy Andrzej Cichocki. – *Jednocześnie poza możliwością zarobku, kariera oparta na marketingu sieciowym pozwala też na samorozwój i poprawę kompetencji i umiejętności miękkich, które bardzo przydają się zarówno w życiu zawodowym, jak i osobistym. To z pewnością wartość dodana, którą także należy wziąć pod uwagę, chcąc rozwinąć skrzydła w network marketingu* – podsumowuje Cichocki.

Choć według danych z 2020 roku w branży sprzedaży bezpośredniej w Polsce zarejestrowanych jest aż 987 tysięcy konsultantów, jedynie 20% z nich to osoby traktujące branżę jako główne źródło utrzymania. Warto też zauważyć, że 82% sprzedawców to kobiety – network marketing cieszy się wśród nich szczególnym powodzeniem, ponieważ pozwala na elastyczne zarządzanie czasem, a także pracę w zaciszu domowego ogniska, którą można połączyć z domowymi obowiązkami i wychowywaniem dzieci[[3]](#footnote-3). Marketing sieciowy to jednak świetne rozwiązanie nie tylko dla osób, szukających dodatkowego zarobku, ale także tych, które chcą przekuć go w stały dochód.

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

**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.: 796 996 259
E-mail: ilona.rutkowska@goodonepr.pl

Katarzyna Dąbrowska

Tel.: 796 996 272

E-mail: [katarzyna.dabrowska@goodonepr.pl](file:///C%3A%5CUsers%5CCEM%5CDownloads%5Ckatarzyna.dabrowska%40goodonepr.pl)

1. Manpower Group Solutions, Raport „Jak chcemy pracować? Co pracodawcy powinni wiedzieć o preferencjach kandydatów dotyczących modelu pracy?” [↑](#footnote-ref-1)
2. Tamże. [↑](#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)