

История развития сетевого маркетинга

Казаринов В.А., магистрант ЯрГУ им. П.Г. Демидова, г. Ярославль, Россия.

Аннотация. Сетевой маркетинг – популярен среди компаний в России и за рубежом. Широкое распространение подтверждается практически полувековым существованием на международном рынке крупных компаний, которые используют данную концепцию. Целью данной статьи является раскрытие истории сетевого маркетинга, а также формирование общей концепции сетевого маркетинга.

Ключевые слова: сетевой маркетинг, сеть, продажи, дистрибьюторы, бизнес.

Principles of network marketing

Kazarinov V.A., graduate student, Yaroslavl State University. P.G. Demidov, Yaroslavl, Russia.

Abstract. Network marketing is popular among companies in Russia and abroad. The wide spread is confirmed by almost half a century of existence on the international market of large companies that use this concept. The purpose of this article is to reveal the history of network marketing, as well as the formation of a general concept of network marketing.

Keywords: network marketing, network, sales, distributors, business.

Сетевой маркетинг или MLM- это система продажи товаров либо услуг, которая основана на создании сети не связанных друг с другом продавцов, каждый из которых, не просто продает, но также привлекает новых партнёров, которые будут иметь аналогичные права.[1] Карл Франклин Ренборг, который был химиком, основавшим в 30-е годы в США компанию «California Vitamins», позже переименованную в «Nutrilite Products» стал первым человеком придумавшим данную стратегию. Его компания продвигала и распространяла

уникальный продукт, которым были биологически активные добавки. Все потребители этой продукции становились ее распространителями. Именно они занимались рекламными акциями, продажей и привлечением новых потребителей, получая за это деньги. Эта концепция сетевого маркетинга называется одноуровневой.

В середине 40-х годов сетевой маркетинг появился в США уже в своем новом виде. Компанию «Nutrilite Products» стали представлять Ли Майтингер и Уильям Кассельбери. Для поощрения партнеров они ввели систему бонусов, а также установили премию в 2% за привлечение и обучение новых распространителей.

Дальнейшее развитие также связано с компанией «Nutrilite Products». Ее бывшие сотрудники Джей Ван Андел и Ричард Де Вос в 1959 году создали новую компанию «American Way of Life». «Amway» пользовалась наработками Карла Франклина Ренборга, чтобы продавать домашнюю химию и косметические средства. «Amway» не стоит на месте и разрабатывает свою стратегию сетевого маркетинга. Таким образом, появилась классическая стратегия MLM. Награда стала выплачиваться не только за личное приглашение, но и с иных уровней, так маркетинг стал мульти уровнем и появился MLM. В 70-е годы компания «Amway» приобрела контроль над «Nutrilite Products» и стала одной из самых крупных компаний использующих сетевой маркетинг, наравне с Herbalife, Zepter, Oriflame, Mary Kay и пр.

Рост компаний сетевого маркетинга хорошо заметен благодаря данным (млн. долл.) в Таблице 1[2].

Компания/год	2010	2013
Amway	9200	11800
Avon	10900	9950
Herbalife	2700	4800
Mary Kay	2500	3600
Nu Skin	1537	3180

Согласно данным, виден рост большинства компаний в короткие сроки, что подтверждает эффективность системы сетевого маркетинга. Однако у данного вида маркетинга есть и свои минусы:

- Большое количество мошенников
- Дороговизна продукции
- Сотрудники зачастую должны постоянно приобретать товары компании
- Негативный образ
- Долгий рост в компании
- Необходима регистрация деятельности
- Колоссальная конкуренция
- Отсутствие гарантий

Методы и приемы этого вида маркетинга постоянно совершенствуются, а количество людей вовлеченных в процесс не переставая растет. Несмотря на жесткую конкуренцию на рынке многие сетевые компании показывают хорошие результаты, такой вид маркетинга будет долго существовать в России и по всему миру.

Список используемых источников:

1. «Multilevel Marketing». Encyclopedia of Small Business. 2007. <http://www.encyclopedia.com/doc/1G2-2687200391.html>
2. Журнал Direct Sales News URL: <https://www.directsellingnews.com/dsnannounces-the-2017-global-100/#.WPiSalIqjfL>