

ционального аэропорта «Минск» и модернизацией предприятия. Учитывая сложившиеся тенденции мирового авиационного рынка перенос завода предполагает строительство нового современного высокотехнологического завода-центра технического обслуживания и ремонта.

УДК 339.138

## АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА

*Дорошевич Екатерина Владимировна*  
*Научный руководитель – Макаревич Н.В.*  
*(Белорусский национальный технический университет)*

В последнее время широкое развитие получил сетевой маркетинг. Его привлекательность заключается в том, что компания может предложить 4 вида прибыли, а участник сам выбирает, какой процент продаж ему получить.

Компания формирует цены на свои товары, исходя из конъюнктуры рынка, учитывая свои затраты и рентабельность. Цена товара в магазине составляет 100 %, но когда товар выходит с завода, его стоимость составляет всего 40 %, а остальные 60 % - это затраты на реализацию:

- транспортировка, экспорт, зарплата торговым работникам, магазины, склады(≈30 %);
- реклама(≈30 %) и др. виды затрат.

1. Первый вид прибыли – получение до 30 % от прямых продаж.

В сетевом маркетинге производители продают товар своим дистрибьюторам по оптовой цене (70 %), а дистрибьюторы – непосредственно потребителю, но уже по розничной цене 100 %. Скидка оптовой торговли 30 % – это

первый вид прибыли, который можно заработать, продавая товар по 100 % стоимости.

2. Второй вид прибыли – это «бонусная система».

Чтобы быть профессионалом в этом бизнесе, необходимо научиться ежемесячно делать товарооборот в объеме 100 баллов. Кроме того, есть возможность набирать группы дистрибьютеров. В зависимости от того, какой оборот делает ваша группа, компания выплачивает деньги по бонусной системе. Если найден один человек, который присоединится к этой системе и также сделает в месяц 100-балловый оборот, то вступает в действие «система выплаты бонусов». Здесь расчет прибыли ведется по первому пункту бонусной системы с разницей в том, что в расчет принимаются Ваши баллы и баллы Вашей группы.

3. Третий вид прибыли – это авторский гонорар.

Если один из членов группы, находящийся на первой линии, достигнет вашего уровня, значит он заберет все деньги за всю свою группу, потому что компания не может выплачивать больше определенного процента, т.к. потеряет рентабельность.

В этом случае эта группа от вас отключается и присоединяется непосредственно к фирме-производителю, а вам за то, что нашли такого человека и обучили его, фирма выплачивает каждый месяц авторский гонорар в виде процентов от товарооборота этой группы.

Авторский гонорар можно подарить, завещать, использовать в качестве закладной в банке и др.

4. Четвертый вид прибыли – это разнообразные выплаты.

Когда от вас отключают шесть групп, достигших наивысшего уровня, авторский гонорар еще больше возрастает за счет дополнительных поощрений, которые выплачивает фирма на этом этапе. Вот таким образом есть возможность заработать все 60 % .