

INFORMAZIONE 2017

MEMBER FMG GLOBAL

DIFFERENZE TRA NETWORK MARKETING (MLM) E SISTEMI PIRAMIDALI

➔ Il Multi-level marketing (MLM), Network marketing, vendita multilivello, o marketing multilivello è un metodo di distribuzione di prodotti o servizi che permette ad un distributore o venditore di crearsi una rete di distributori senza consistenti investimenti in denaro. Di solito i singoli individui acquistano una licenza identificativa o "codice", al quale vengono collegate provvigioni e sotto-distributori, possono svolgere attività di vendita indipendente per conto dell'azienda principale.

I distributori vengono ricompensati in base ai beni o servizi distribuiti direttamente o da terzi nella loro rete di distribuzione, in percentuale sul fatturato globale dell'organizzazione, per differenza ed a scaglioni.

IL MLM è nato nel 1934 negli Stati Uniti quindi un sistema con solide basi.

➔ **Nel multi-level marketing**, vengono distribuiti prodotti di tutti i tipi, e non necessariamente gli affiliati devono fare direttamente uso di tali prodotti, anche se è consigliato per migliorare il clima di "fiducia" nei "consigli di acquisto" che il venditore dà ai potenziali compratori.

Ogni diversa azienda che usa il MLM come sistema di distribuzione ha un diverso sistema di remunerazione dei propri distributori, e di conseguenza diversi sistemi di formazione.

Se negli accordi non è previsto un prodotto da pubblicizzare e distribuire, si tratta di una cosiddetta catena di S. Antonio, ritenuta illegale. Il concetto base del MLM è che i guadagni sono direttamente proporzionali al tipo e alla quantità e qualità di lavoro svolto. Potenzialmente essi sono anche molto elevati, ma devono scontrarsi con le difficoltà di creazione di un network di vendita. È paragonabile ad un sistema di franchising, ma non presenta per l'azienda elevati costi di implementazione e gestione, ma offre una maggior flessibilità.

➔ **Il marketing piramidale** è un termine che indica un particolare modello commerciale e di marketing non sostenibile, che implica lo scambio di denaro primariamente per arruolare nuove personalità nel modello, solitamente (ma non sempre) con lo scambio di beni o servizi.

Il termine piramidale deriva dalla struttura formale in cui viene organizzata la vendita: la persona in cima alla piramide è la prima a vendere un bene o un servizio a un numero limitato di persone, le quali si incaricano di introdurre altre persone nella piramide a un

livello successivo, con l'obiettivo di formare una nuova piramide sotto di sé e di ottenere i guadagni corrispondenti ai volumi di vendite prodotti dalla propria struttura.

Mentre per catene di San Antonio si intende un tipo di trasferimento di denaro che avviene per mezzi primariamente postali (oggi anche tramite posta elettronica), ed è individuabile per il fatto che si diffonde per mezzo di un passaparola in gran parte alimentato dal circolo delle amicizie e/o delle parentele.

Inoltre, si tratta di una pratica in cui:

Non esiste alcun ente od organizzazione che controlli la diffusione della catena;

Non esiste un controllo sul traffico monetario che la catena genera;

Non esiste alcun sistema di monitoraggio della propria situazione contabile;

L'investimento è ad altissimo rischio;

Non esiste alcun controllo fiscale, né tutela legale per eventuali perdite di denaro.

Una variante più moderna della catena di Sant'Antonio è lo **schema di Ponzi** (è un modello economico di vendita truffaldino che promette forti guadagni alle vittime a patto che queste reclutino nuovi "investitori", a loro volta vittime della truffa. Lo schema di Ponzi permette a chi comincia la catena e ai primi coinvolti di ottenere alti ritorni economici a breve termine, ma richiede continuamente nuove vittime disposte a pagare le quote. I guadagni derivano infatti esclusivamente dalle quote pagate dai nuovi investitori e non da attività produttive o finanziarie. In Italia, Stati Uniti e in molti altri Paesi, questa pratica è un reato, essendo a tutti gli effetti una truffa.)

! Ora che sono state chiarite le idee sulle definizioni dei termini, ne risulta chiaro che le catene di San Antonio non sono monitorabili da nessuno e sono **ILLEGALI** in Italia, stesso dicasi per le tipologie di marketing piramidale.

Al contrario i sistemi di multilevel marketing (MLM) in Italia sono regolamentati dalla Legge n° 173 del 17-08-2005 e dal Decreto Legislativo n° 114 del 31-03-1998.

Detto questo è chiaro che il multilevel marketing è uno strumento **LEGALE** di distribuzione di prodotti.

Per poter valutare la serietà dell'azienda se fa parte del circuito **AVEDISCO** si va sul sicuro. Avedisco è infatti un'associazione che raggruppa tutte le aziende di network marketing che rispondono a determinate normative di legge, soggette a periodiche revisioni, sia verso i consumatori finali sia verso le persone che vi lavorano (networkers).