

CÁC DẠNG SƠ ĐỒ HOA HỒNG TRONG KINH DOANH THEO MẠNG

Lựa chọn dạng sơ đồ trong kinh doanh theo mạng phù hợp với mình là vô cùng quan trọng

Người viết: Nguyễn Tiến Dũng

Điện thoại: 0983 002 497

<http://www.kinhdoanhtheomang.com/>



khi bạn bắt đầu bước vào [kinh doanh theo mạng](#) (còn gọi là kinh doanh đa cấp) thì việc chọn lựa một công ty để hợp tác cùng là vô cùng quan trọng. Hầu hết mọi người tham gia vào một công ty [kinh doanh theo mạng](#) nào đó là sự vô tình, ngẫu nhiên từ việc được mời đi dự hội thảo hoặc sự kiện của công ty đó. Họ tham gia vào vì họ cảm thấy công ty đó hoành tráng quá, họ tham gia vào bởi vì thấy sản phẩm công ty đó tốt quá, họ tham gia vào bởi vì họ được giới thiệu bởi những người thân quen và tin tưởng vào những lời giới thiệu đó. Thế nhưng sau một thời gian dài nỗ lực, cuối cùng họ bỏ cuộc và đi tìm một công ty mới.

Thực vậy, một chuyên gia lớn trong [kinh doanh theo mạng](#) đã nói: "kinh doanh theo mạng phù hợp với tất cả mọi người nhưng không phải ai cũng phù hợp với nó."

Những người không phù hợp với [kinh doanh theo mạng](#) bởi vì ngay từ đầu khi tham gia, đã không định hướng cho mình một con đường đi rõ ràng cụ thể. Vì không biết hợp tác với công ty nào nên vô tình gặp công ty nào là họ làm với công ty đó. Nếu bạn muốn tìm một sản phẩm thực phẩm chức năng tốt để sử dụng bảo vệ sức khỏe thì tôi đảm bảo với bạn rằng: công ty nào lớn trên thế giới đều có những sản phẩm chủ lực rất tốt và họ đều có thể đưa ra hàng trăm bằng chứng để chứng minh về sự kì diệu của sản phẩm công ty họ, cùng với rất nhiều những bằng chứng khoa học hết sức thuyết phục.

Tuy nhiên rất nhiều người tham gia [kinh doanh theo mạng](#) chỉ vì tin vào sản phẩm mà thôi, họ không hiểu một điều rằng làm kinh doanh theo mạng không phải là việc đi chào bán hàng nên để chọn lựa một công ty hợp tác thì sản phẩm là yếu tố vô cùng quan trọng nhưng không phải là quyết định. Việc quyết định tham gia một công ty nào đó thì sản phẩm đương nhiên phải tốt thì mới nên tham gia, thế nhưng có nhiều yếu tố còn quan trọng hơn rất nhiều.

Bạn làm [kinh doanh theo mạng](#) cũng có nghĩa là làm kinh doanh, mà muốn kinh doanh thành công thì sản phẩm chỉ là yếu tố đầu tiên mà thôi, còn rất nhiều yếu tố khác. Trong kinh doanh theo mạng MẠNG một yếu tố còn quan trọng hơn sản phẩm rất nhiều lựa chọn dạng sơ đồ hoa hồng nào phù hợp nhất với mình để làm việc.

Tôi xin nhắc lại: điều này rất, rất, rất.....quan trọng. Nếu bạn không nghe tôi thì bạn cứ làm đi, chắc chắn rồi bạn sẽ phải trả giá.

Sơ đồ hoa hồng chính là luật chơi của một công ty, hiểu rõ sơ đồ hoa hồng có nghĩa là hiểu rõ luật chơi của công ty đó. Chỉ khi nào bạn hiểu rõ sơ đồ hoa hồng, bạn nỗ lực hết mình và làm thật tốt, bạn mới leo lên tới đỉnh công ty đó.

Vậy các dạng sơ đồ trong công ty [kinh doanh theo mạng](#) là như thế nào.

Tổng kết có 5 dạng sơ đồ hoa hồng.

1. Dạng sơ đồ bậc thang ly khai.

2. Dạng sơ đồ nhị phân.
3. Dạng sơ đồ ma trận.
4. Dạng sơ đồ đều phần.
5. Dạng sơ đồ tổng hợp của tất cả các dạng sơ đồ.

Và bây giờ chúng ta cùng tìm hiểu về ưu nhược điểm của từng dạng sơ đồ.

1/ Dạng sơ đồ bậc thang ly khai.

Đây là dạng sơ đồ trả thưởng theo kiểu bậc thang và nó còn được gọi là sơ đồ cổ điển hay sơ đồ người hùng. Dạng sơ đồ này được các công ty ra đời từ rất sớm áp dụng như Amway, Herbalife, Nuskin, Forever Living Product... và nó chỉ tập trung vào trả thưởng cho thủ lĩnh.

Khi bạn trở thành thủ lĩnh lớn của dạng sơ đồ này thì thu nhập của bạn thật là kinh khủng và bạn liền trở thành người hùng, trở thành thần tượng của bao nhiêu người khác. Thu nhập của bạn được mọi người ca ngợi, hy vọng và bạn như là một ánh hào quang tỏa sáng để mọi người phấn đấu theo. Các thủ lĩnh của công ty có dạng sơ đồ hoa hồng này thường đem bảng thu nhập của mình ra khoe với downline để kích thích họ phấn đấu.

Tuy nhiên, vì tập trung trả thưởng cho thủ lĩnh nên những người mới hầu như không có thu nhập gì hoặc thu nhập vô cùng thấp. Hầu hết doanh số mạng lưới từ người đều dồn thu nhập lên người thủ lĩnh.

Dạng sơ đồ bậc thang ly khai trả thưởng theo kiểu bậc thang. Dưới đây là Ví dụ mẫu:

			Quản Lý
		TL Quản Lý	18%
	Giám Sát	13%	5%
	8%	5%	10%
Trợ Lý	5%	3%	8%
			13%

Điểm mạnh của sơ đồ: Cho bạn hưởng thu nhập của toàn nhóm

Ví dụ: Khi bạn mua hàng cá nhân bạn sẽ được hưởng 5% trên toàn doanh số bán cá nhân của bạn.

Khi bạn lên danh hiệu Giám sát, bạn sẽ hưởng 8% trên toàn doanh số bán cá nhân của bạn và 3% trên toàn doanh số của những trợ lý của bạn.

Khi lên quản Lý, bạn sẽ hưởng 13% trên toàn doanh số bán cá nhân của bạn, 5% trên toàn doanh số của Giám Sát, và 8% trên toàn doanh số của những trợ lý của bạn.

Khi lên Giám Đốc, bạn sẽ hưởng 18% trên toàn doanh số bán cá nhân của bạn, 5% trên toàn doanh số nhóm quản Lý, 10% trên toàn doanh số của Giám Sát, và 13% trên toàn doanh số của

những trợ lý của bạn.

Điểm yếu của dạng sơ đồ này là: Bạn sẽ không nhận được một đồng hoa hồng nào từ nhóm mạnh nhất của bạn nếu nhóm đó đồng cấp hoặc vượt qua cấp của bạn. Để bạn có thể nhận được hoa hồng từ nhóm mạnh nhất của bạn thì sơ đồ này đòi hỏi bạn phải phát triển và duy trì doanh số các nhóm mới rất cao. Tại Việt Nam có công ty dù bạn đã lên đến cấp độ cao là Quản lý nhưng nếu bên cạnh nhóm mạnh nhất đã đồng cấp của bạn, Các nhóm mới trong tháng của bạn không đạt được doanh số 37 triệu đồng thì bạn sẽ không có đồng hoa hồng nào cả. Có công ty khác thì đòi hỏi cao hơn là doanh số nhóm mới trong tháng của bạn phải đạt là 68 triệu. Dưới doanh số trên thì tháng đó bạn sẽ "móm".

Điểm thứ hai của dạng sơ đồ này chỉ phù hợp với người Hùng, người có năng lực rất cao là gì? Đó là doanh số bán hàng cá nhân và tuyển dụng đòi hỏi hàng tháng rất cao. Tại Việt Nam có công ty đòi hỏi bạn từ cấp Giám sát trở lên phải có Doanh số cá nhân và tuyển dụng hàng tháng là hơn 12 triệu đồng. Nếu bạn không đạt doanh số trên thì tháng đó bạn cũng "Móm".

Một điểm nữa là khi bạn lên danh hiệu cao của dạng sơ đồ này thì mỗi người sẽ là một kho hàng. Do điểm mua hàng năng động cá nhân và điểm nhóm cao như vậy nên hàng tồn của bạn sẽ ngày một nhiều lên. Trừ khi bạn phải là người vô cùng kiệt xuất, hơn nữa phải tập trung toàn thời gian, nếu không thì thu nhập của bạn cũng chỉ vượt qua số tiền hàng năng động hàng tháng chút đỉnh. Hãy hỏi lại những thủ lĩnh đang làm trong sơ đồ kinh doanh này xem có phải họ đang bị áp lực bán hàng cá nhân và duy trì doanh số nhóm mới hàng tháng rất nặng và họ đang rất mệt mỏi vì trong nhà họ hàng hóa trở thành cái kho đúng không?

Lời khuyên như sau: Nếu bạn tự tin mình là người Hùng, là người kiệt xuất và ngoài ra phải toàn tâm 100% thời gian với công việc thì hãy theo đuổi loại sơ đồ này. Vì có thể nó cho bạn thu nhập cao và bạn phải chấp nhận việc doanh số bán cá nhân và tuyển dụng hàng tháng rất cao. Còn nếu bạn là sinh viên, là người lấy [kinh doanh theo mạng](#) là công việc làm thêm, là người bình thường năng lực không cao thì hãy tránh ngay sơ đồ này. Vì sao? Vì sớm muộn Bạn cũng sẽ bỏ nó. Hãy tin lời tôi nói, nếu không thì hãy thử đi để có bài học trải nghiệm.

2. Dạng sơ đồ Nhị Phân.

Đây là dạng sơ đồ đem tiền về cho công ty và đây cũng là dạng sơ đồ bạc nhất.

Randy Gage là triệu phú nổi tiếng của Mỹ trong [kinh doanh theo mạng](#). Ông viết những cuốn sách nổi tiếng về kinh doanh theo mạng và đã được xuất bản ra rất nhiều thứ tiếng khác nhau. Ông đã nhận xét về sơ đồ nhị phân (Sơ đồ 2 chân) như thế nào? Xin trích đoạn nguyên văn trang 86 – 87 trong cuốn: **"Làm Cách nào Để Xây Dựng Một Doanh Nghiệp Kinh Doanh Theo Mạng Sản Sinh Lợi Nhuận"** do chính ông viết (Các bạn có thể tìm đọc tại các nhà sách như Nhà sách Trí Tuệ Hà Nội, hay Nhà sách Minh Khai TPHCM):

Tôi sẽ bày tỏ thật lòng với bạn, tôi ghét cay ghét đắng sơ đồ nhị phân, tức như nó là thuốc độc vậy. Tôi cho rằng: Đó là kiểu sơ đồ mạo hiểm nhất trong tất cả các dạng sơ đồ đang có hiện nay.

Tôi không phải là luật gia nhưng tôi am hiểu hơn rất nhiều luật sư về vấn đề chính quyền nhìn nhận kinh doanh theo mạng như thế nào. Ý kiến cá nhân của tôi là sơ đồ nhị phân tạo ra nhiều cơ hội để lợi dụng người khác và điều đó tất yếu sớm muộn cũng sẽ gặp rắc rối với pháp luật.

Tôi cho rằng hệ thống các nguồn thu nhập là vấn đề chủ yếu. Xét về bản chất nó dường như được tạo nên để lợi dụng. Trong một số trường hợp người ta khuyến khích mọi người có được nguồn thu nhập trị giá 5.000USD hay 10.000USD để trong thời gian ngắn được đạt tới cấp độ cao hơn, được hưởng hoa hồng hay phần thưởng trả bằng ô tô. Đó chính là một trong những kiểu "Tấn công ép buộc" mà cách đây không lâu được những công ty vô đạo đức sử dụng. rất giống với sơ đồ của Ponzy, nó lợi dụng sự háo hức của một số ứng cử viên, làm mất hết lý trí của anh ta và biến anh ta thành kẻ ngốc nghếch. Đôi khi phân phối viên phải bỏ ra số tiền rất lớn khi mua các "nguồn lợi nhuận" để làm cân bằng khối lượng sản phẩm ở cả 2 nhánh. Kiểu gì thì khi phân phối viên đầu tư một khoản tiền khá lớn, cũng sẽ ồn ào lên về khả năng kinh doanh và rồi hàng loạt những vấn đề liên quan đến pháp luật sẽ nảy sinh (vì vậy sơ đồ này không được nhân rộng)

Tôi cho rằng một vấn đề khác nữa của một số Sơ đồ Nhị Phân là chủ yếu chúng được lập ra như là

kế hoạch làm giàu cho những “tầng trên” để thưởng công cho công ty và một số phân phối viên cao cấp.

Nếu bạn muốn thành lập công ty, phát triển nhanh chóng và hoạt động tích cực trong 2 – 3 năm, để sau đó chuồn mất với hàng triệu đô la trong túi thì khi đó sơ đồ Nhị Phân chính là dạng sơ đồ dành cho bạn. Phần lớn công ty có Sơ đồ nhị phân đều trả thưởng theo tuần, còn bất kỳ khối lượng sản phẩm nào không “tương đương” với khối lượng ở nhánh thứ hai đều bị mất đi (điều đó có nghĩa bạn sẽ không được lĩnh phần thưởng từ khối lượng này). Nhờ thể xuất hiện một công ty phát tài – trong công ty này chỉ có một số phân phối viên giàu có, còn phần lớn là những người nhỏ bé không kiếm nổi thậm chí 10 xu (và sau đó họ nguyện rủa [kinh doanh theo mạng](#))

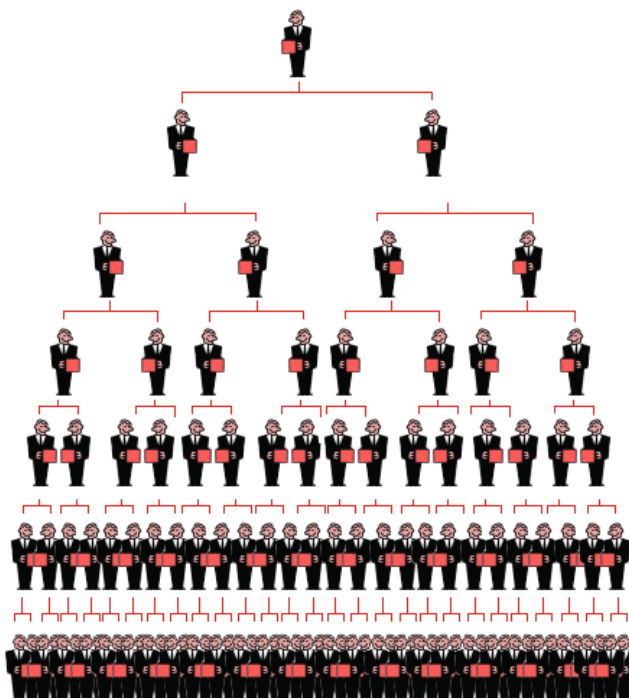
Sơ đồ này là lý tưởng đối với những “người bị kích thích mạnh” vì trong chốc lát họ có thể có rất nhiều “nguồn thu” và nhận được số tiền thù lao khá lớn trong tuần đầu tiên. Tất nhiên phần lớn số tiền thù lao này là từ tiền của chính họ, nhưng những phân phối viên đầy tiềm năng của họ không biết điều đó.

Trên là trích đoạn của trang 86 – 87 cuốn sách **“Làm Cách nào Để Xây Dựng Một Doanh Nghiệp Kinh Doanh Theo Mạng Sản Sinh Lợi Nhuận”** của Randy Gage.

Điểm mạnh của sơ đồ: Rất dễ lừa người. Mọi người khi mới tham gia đều lầm tưởng là sơ đồ này dễ làm và dễ kiếm tiền lắm vì chỉ chạy có 2 chân thôi. Những người khi mời bạn vào làm đều nói với bạn rằng: Vào đây đi họ sẽ giúp cho 1 chân và bạn chỉ cần chạy chân thứ 2 thôi. Nhiều người đã tin vào điều đó và đã mắc phải một sai lầm lớn.

Một con số thống kê đưa ra là trên 70% những người tham gia vào sơ đồ Nhị phân đều không kiếm được thu nhập gì?

Không cần bàn cãi gì về loại sơ đồ này. Một lời khuyên là ngay từ đầu Hãy cẩn thận và tránh xa nó. Chỉ vậy thôi.



Sơ đồ Nhị phân và Các dạng sơ đồ tiếp theo sẽ được phân tích rất cụ thể và chi tiết trong chương trình **[đào tạo chiến binh kinh doanh theo mạng](#)**. Khi bạn hiểu rõ về các dạng sơ đồ hoa hồng, bạn sẽ tìm ra được, mình phù hợp nhất với dạng sơ đồ nào và từ đó xây dựng chiến lược để thành công trong sơ đồ đó.

ĐÀO TẠO CHIẾN BINH MLM

Một chương trình chỉ 3 ngày giúp bạn có sự chuyển đổi đột phá trong sự nghiệp của bạn, được hướng dẫn bởi những người giỏi nhất và thành công nhất trong nghề kinh doanh theo mạng tại Việt Nam. Vào Xem

Website : <http://KinhDoanhTheoMang.Com>

Hình Ảnh : <https://picasaweb.google.com/DaoTaoChien Binh>

Video : <http://www.youtube.com/DaoTaoChien Binh>

Hoạt Động: <http://DaoTaoChien Binh.blogspot.com/>

Diễn Đàn: <https://www.facebook.com/DaoTaoChien Binh>

Cập Nhật: <http://twitter.com/DaoTaoChien Binh>

Kinh Nghiệm: <http://DaoTaoChien Binh.wordpress.com>

