

L'ESPERTA DI NETWORK MARKETING

“Guadagni facili per improvvisarsi imprenditori fuori dalla realtà”

INTERVISTA

MILANO

Ricevo centinaia di e-mail: c'è chi mi chiede se si può fidare e chi invece ha avuto una brutta esperienza. Il network o multilevel marketing è una realtà sempre più diffusa, ma ancora poco conosciuta in Italia. Il pericolo è la degenerazione della logica di questo modello, che ha la peculiarità di spostare la promozione del prodotto dall'azienda a una rete di distributori indipendenti. Tantissimi entrano senza conoscere il meccanismo». Carolina Guerini, professoressa di Marketing della Bocconi, da anni lavora come consulente aziendale nel settore ed è docente del primo corso dedicato alla **Liuc** di Castellanza.

Le prime esperienze nascono agli inizi del Novecento negli Stati Uniti.

«In un territorio così vasto è difficile e costoso creare una rete di distribuzione: l'intuizione fu chiedere ai clienti di diventare promotori del prodotto».

Con la possibilità di guadagnare qualche cosa.

«Esatto. Spesso capita che, per far crescere in fretta la *dowline*, alcune aziende reclutano chiunque, promettendo un guadagno facile. Ma non tutti sanno vendere, anzi. Da consulente consiglio sempre alle aziende di investire in formazione, così da garantire un comportamento omogeneo e corretto dei venditori. Le condotte scorrette peggiorano il percepito dal pubblico. Per il brand è in assoluto un male».

Se non vigilano le aziende, chi controlla?

«In Italia ci sono due organizzazioni di categoria, ma ci vorrebbe un organismo super partes che vigili sul rispetto della disciplina, oltre a raccogliere dati su volume d'affari e persone coinvolte».

La disciplina ha più di dieci anni e regola la vendita “porta a porta”.

«Non si può trasformare qualsiasi piattaforma in uno strumento di vendita. A quel tempo le problematiche non erano quelle di oggi».

Insomma, non si possono concludere vendite con uno scambio di messaggi su Facebook.

«Esatto. La vendita deve essere conclusa *face to face*, faccia a faccia. Chi diventa incaricato, deve ricevere un tesserino. Si possono organizzare degli eventi, andare a casa delle persone, ma in ogni caso ci deve essere un contatto diretto tra incaricato e cliente». N. FER. —

© BY NC ND ALGUN DIRITTI RISERVATI

