

Miért a XXI. század egyik legtisztességebb szakmája a kapcsolati marketing?

Azért mert itt az embert a képességei valódi értékén fizetik meg. A jövedelem nem a munkahelyen eltöltött idő mennyiségétől függ, hanem az elért eredménytől. Csupán az ember adottságai és munkakedve képezik a jövedelme felső korlátait, semmi más.

Mi ez a szakma, ami ilyen feltételeket teremt?

Ez nem más, mint a termékgorgalmazás legkorszerűbb módja, az Internet alapú kapcsolati marketing. Más szavakkal: **személyes tanácsadásra épülő közvetlen értékesítés** – az **Internet** segítségével.

Hogyan lehetséges ez?

A termékgorgalmazó cégek egy része már rájött arra, hogy egyre nehezebb a figyelmüket bármi iránt is felhívni, és a fogyasztók egyre érzéketlenebbekké váltak a hagyományos reklámokkal szemben. Ha viszont egy kedves ismerősük, vagy jó barátjuk azt mondja nekik, hogy: "Idefigyelj, én kipróbáltam ezt a terméket, és nagyon jók a tapasztalataim." No, erre valóban odafigyelnek az emberek. A gyártó cégek egy része nagyon jól tudja, hogy sokkal kifizetődőbb számára a termékeik reklámozására szánt összeget nem a médiának odaadni, hanem inkább az elégedett fogyasztóik ösztönzésére fordítani. Tehát a XXI. század egyik **jövedelemszerző képlete** a következőképpen hangzik:

"Találjon egy olyan terméket / szolgáltatást, amivel meg van elégedve, és ha másoknak is elmondja a tapasztalatait, akkor ezért ma már pénzt kaphat!"

Más szóval: ***"Kamatoztassa a kapcsolati tőkéjét!"***

Mi szükséges ehhez?

- Olyan **termékek** / szolgáltatások, amik nem csupán megfelelnek a fogyasztók előzetes várakozásainak, hanem felül is múlják azokat.
- Olyan **cég**, amelyik "reklámpénzt" fizet azoknak az elégedett ügyfeleinek, akik hajlandók a kedvező tapasztalataikról az ismerőseiket tájékoztatni.
- **Hiteles személynek** kell lennünk.

Mit kell tennünk, hogy ilyen jövedelemre szert tehessünk

Egy sajátos önfoglalkoztató vállalkozást folytatunk, amelynek nyereségessége nem az anyagi befektetésünk mértékétől függ, hanem a kapcsolati tőkénk minőségétől és növekedésétől. Itt meg kell tanulni, hogyan értsünk az emberekhez és, hogy milyen elvárásaink vannak saját magunkkal szemben is, tulajdonképpen ez egy személyiségfejlesztő tanfolyamnak is megfelelhet.

Mi tartozik az ilyen tevékenység fogalmkörébe?

Elsősorban a kapcsolati marketing ez a tevékenység, ami az alábbi dolgon alapszik: az ismerőskörünk részére végzett személyes ajánlásra alapuló termékgorgalmazás.

A személyes értékesítés egy továbbfejlesztett változatát képezi az a jövedelemszerző mód, amely lehetővé teszi, hogy jövedelemre tegyünk szert mindazon személyes termékforgalmazók értékesítési nyereségéből, akiket az általunk kifejlesztett termékforgalmazási módszerekre betanítunk.

Mivel az ilyen - hozzánk önként csatlakozó - termékforgalmazóknak a száma nincs lekorlátozva, az így megszerezhető jövedelmünknek sincsen felső határa.

Az, hogy ki milyen termékek és szolgáltatások értékesítésére alkalmas egyéni – kapcsolati marketinges - módszerek kifejlesztésére vállalkozik, az a saját egyéni adottságainak a függvénye, amelyek fejleszthetők...