

Kinh doanh đa cấp (tiếng Anh: Multi-Level Marketing, viết tắt: MLM) là hoạt động kinh doanh có nhiều ưu điểm. Tuy nhiên, trước khi quyết định tham gia vào hệ thống kinh doanh này, cần phải tìm hiểu doanh nghiệp bán hàng đa cấp có đáng tin cậy hay không.

Kinh doanh đa cấp (Multi-Level Marketing)

Định nghĩa

Kinh doanh đa cấp/Tiếp thị đa cấp/Bán hàng đa cấp trong tiếng Anh gọi là **Multi-Level Marketing** (viết tắt: MLM) hay còn được biết đến là **Kinh doanh theo mạng lưới** (Network Marketing).

Bạn đang xem: đa cấp tiếng anh là gì

Bạn đang xem: đa cấp tiếng anh là gì

Kinh doanh đa cấp là một thuật ngữ chung dùng để chỉ một phương thức tiếp thị sản phẩm. Đây là hoạt động kinh doanh, bán hàng trực tiếp mà người tiêu dùng có thể trực tiếp đến mua hàng tại công ty hoặc qua một nhà phân phối duy nhất mà không phải thông qua các đại lý hay cửa hàng bán lẻ.

Theo Khoản 1 Điều 3 Nghị định 40/2018/NĐ-CP, “Kinh doanh theo phương thức đa cấp là hoạt động kinh doanh sử dụng mạng lưới người tham gia gồm nhiều cấp, nhiều nhánh, trong đó, người tham gia được hưởng hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác từ kết quả kinh doanh của mình và của những người khác trong mạng lưới.”

Đặc điểm

Bán hàng đa cấp là một hình thức bán hàng: Bán hàng đa cấp không phải là một hình thức đầu tư tìm kiếm lợi nhuận. Cũng như các hình thức bán hàng khác, bán hàng đa cấp tìm cách đưa hàng hóa từ nhà sản xuất đến tay người tiêu dùng.

Việc bán hàng được thực hiện bởi các nhà phân phối: Thông thường, các doanh nghiệp bán hàng thông qua hệ thống đại lý, cửa hàng, siêu thị. Còn trong hoạt động bán hàng đa cấp, không có các đại lý, cửa hàng, siêu thị mà hàng hóa được các nhà phân phối trực tiếp sử dụng hoặc giới thiệu và bán cho người tiêu dùng.

Trả hoa hồng: Hoa hồng thực chất là tiền công mà doanh nghiệp trả cho các nhà phân phối đã giúp doanh nghiệp phân phối hàng hóa đến tay người tiêu dùng. Các doanh nghiệp kinh doanh thương mại thông thường trả hoa hồng cho các đại lý, cửa hàng thì doanh nghiệp bán hàng đa cấp trả tiền cho nhà phân phối. (Theo Cổng thông tin điện tử Bộ Công Thương Việt Nam)

Đối tượng kinh doanh theo phương thức đa cấp

Hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp chỉ được thực hiện đối với hàng hóa.

Mọi hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp với đối tượng không phải là hàng hóa đều bị cấm, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác.

Những hàng hóa sau không được kinh doanh theo phương thức đa cấp:

- Hàng hóa là thuốc; trang thiết bị y tế; các loại thuốc thú y (bao gồm cả thuốc thú y thủy sản); thuốc bảo vệ thực vật; hóa chất, chế phẩm diệt côn trùng, diệt khuẩn hạn chế sử dụng và cấm sử dụng trong lĩnh vực gia dụng và y tế và các loại hóa chất nguy hiểm;
- Sản phẩm nội dung thông tin số. (Theo Nghị định 40/2018/NĐ-CP)

Ưu điểm của Kinh doanh đa cấp

Đối với các doanh nghiệp kinh doanh đa cấp

Các doanh nghiệp không cần dùng chi phí quảng cáo quá lớn để tiếp thị sản phẩm, tiết kiệm được chi phí kho tàng bền bãi, tập trung kinh phí vào phát triển sản phẩm và đội ngũ kinh doanh khổng lồ, mang lại lợi ích kinh tế lớn hơn cho những người tham gia, chống hàng giả hàng nhái,...

Đối với người tiêu dùng

Thông qua quan hệ bán hàng đa cấp, người tiêu dùng được sử dụng sản phẩm có chất lượng

tốt, giá cả hợp lý; được cung cấp thông tin và chăm sóc trong suốt quá trình sử dụng sản phẩm; được hưởng lợi từ nhiều chương trình khuyến mãi từ công ty do không mất các chi phí quảng cáo thông thường; người tiêu dùng còn có thể có cơ hội tăng thêm thu nhập nếu tham gia và trở thành thành viên của mạng lưới mà không cần từ bỏ công việc chính.

Xem thêm: Jinsoyun Thực Hiện Đòn Phá Thiên Lúc Nào? Tế Đàn Thiên Mệnh

Đối với quốc gia

Kinh doanh đa cấp tạo ra nhiều việc làm và tăng thu nhập quốc dân và thu nhập của người tham gia hệ thống. Hiện nay kinh doanh đa cấp đang phát triển mạnh mẽ ở hầu khắp các quốc gia và các vùng lãnh thổ với hơn 30.000 công ty lớn đã phân phối sản phẩm theo mô hình này. (Theo Giáo trình Quản trị kinh doanh, NXB Đại học Kinh tế quốc dân)

Dấu hiệu nhận biết doanh nghiệp bán hàng đa cấp đáng tin cậy

– *Đào tạo nhà phân phối tốt*: Muốn thực hiện chức năng bán hàng của mình một cách tốt nhất, doanh nghiệp bán hàng đa cấp cần phải đào tạo kĩ càng cho nhà phân phối của mình để họ hiểu về sản phẩm và có kĩ năng bán hàng tốt.

– *Chủ yếu tập trung bán hàng, không tập trung tuyển dụng*: Hoạt động bán hàng đa cấp được thực hiện qua hệ thống nhà phân phối. Do đó song song với việc bán hàng, doanh nghiệp cũng phải tuyển dụng và xây dựng hệ thống nhà phân phối. Tuy nhiên, việc bán hàng phải được chú trọng hàng đầu.

Doanh nghiệp bán hàng đa cấp chân chính phải tồn tại dựa trên doanh thu từ hoạt động bán hàng. Khi hàng hóa được tiêu thụ, doanh nghiệp có doanh thu để duy trì hoạt động đồng thời có tiền để chi trả hoa hồng cho nhà phân phối.

Dấu hiệu nhận biết doanh nghiệp bán hàng đa cấp không đáng tin cậy

– *Chủ yếu tập trung tuyển dụng*: Khi bạn được giới thiệu về một doanh nghiệp bán hàng đa cấp, bạn cần quan sát các hoạt động thường xuyên của doanh nghiệp đó. Nếu doanh nghiệp đó chỉ chú trọng tổ chức các buổi tuyển dụng mà không tổ chức đào tạo bán hàng cho nhà phân phối thì bạn cần cẩn trọng.

– *Khi tuyển dụng, doanh nghiệp bằng các cách khác nhau khiến người tham gia mua hàng hoặc đóng tiền*: Khi bạn được mời tham gia một doanh nghiệp bán hàng đa cấp, cần lưu ý nếu như bạn phải bỏ ra một khoản tiền để mua hàng hoặc để đặt cọc. Việc tiêu dùng hoặc bán hàng hóa của doanh nghiệp là tùy thuộc nhu cầu, khả năng của bản thân bạn, doanh nghiệp không được tìm cách làm cho bạn phải bỏ tiền ra mua để được tham gia.

Xem thêm: Nút Cpi Trên Chuột Có Tác Dụng Gì ? Sự Khác Nhau Giữa Dpi Và Cpi?

– *Sản phẩm không tốt*: Bản chất của hoạt động bán hàng đa cấp là giới thiệu, chia sẻ về các sản phẩm chất lượng tốt để bán các sản phẩm đó cho người tiêu dùng. Như vậy, nếu sản phẩm không tốt thì bạn không có gì để giới thiệu, chia sẻ và do đó bạn sẽ khó bán được hàng, khó có thể kiếm được tiền hoa hồng.

– *Không chú trọng bán hàng, tiêu thụ sản phẩm*: Bán hàng đa cấp là một hình thức bán hàng. Do đó, một doanh nghiệp được gọi là doanh nghiệp bán hàng đa cấp nhưng không chú trọng bán hàng, tiêu thụ sản phẩm thì bạn cần suy nghĩ doanh nghiệp đó có tồn tại được lâu dài hay không, và tồn tại dựa trên nguồn doanh thu nào. (Theo Cổng thông tin điện tử Bộ Công Thương Việt Nam)

Chuyên mục: Review tổng hợp

XEM THÊM CÁC THÔNG TIN KHÁC TẠI: <https://pubgonpc.com/>

Bài viết [Kinh Doanh Đa Cấp Tiếng Anh Là Gì](#), [Financialmarketwizard](#), [Đa Cấp Tiếng Anh Là Gì](#) đã xuất hiện đầu tiên vào ngày [PUBGONPC.COM](#).

<https://pubgonpc.com/kinh-doanh-da-cap-tieng-anh-la-gifinancialmarketswizard-da-cap-tieng-anh-la-gi/>