

Anul 2007— afirmare și performanță în MLM

Odată cu intrarea României în UE, se face simțită și efervescența industriei de vânzări directe și sisteme MLM prin apariția de noi oportunități. Atracția pieții din țara noastră față de companiile străine a devenit evidentă încă de la sfârșitul anului trecut, datorită facilităților generate de legislația UE implementate și la noi.

Prin cipalul ingredient în dezvoltarea industriei îl constituie maturizarea pieței forței de muncă, dispusă mai mult ca înainte să abordeze și oportunitățile MLM, ca sursă secundară de câștig sau ca afirmare profesională. Dacă în 2006 se numărau circa 200.000 de distribuitori activi, în 2007 s-a ajuns la cca. 300.000, ceea ce înseamnă o creștere de 50%. Considerând întreaga comunitate MLM, alcătuită de 72 de companii, ajungem la concluzia că, în medie, fiecare companie a câștigat cca. 1.000 de noi distribuitori (desigur unele mai mult, altele mai puțin, în

funcție de anvergura afacerii).

Al doilea ingredient al dezvoltării industriei îl constituie diversificarea distribuitorilor pe mai multe afaceri MLM concomitent. Deși tradiția acestor afaceri nu recomandă activitatea unui distribuitor pe mai multe sisteme, se observă totuși creșterea acestei tendințe și în România. există distribuitori care lucrează în paralel, cu mult succes, pe 2, 3 sau 4



sisteme deodată, fără să apară conflicte profesionale, deoarece companiile au înțeles că distribuitorii sunt colaboratori și nu angajați, deci nu pot fi constrânși să se rezume la o singură afacere MLM. Se naște astfel conceptul de

Multi-Network Marketing, în care rolul de bază îl au listele proprii de prospectanți și parteneri de afaceri. Mai mult, niciun distribuitor nu-și poate permite să scape o oportunitate nouă, cel puțin în ideea că va avea mai mult succes în noua afacere. La urma urmei, fiind vorba de activități și afaceri independente, de recomandat neconcurențe, se pune întrebarea, cine îi poate opri pe acești întreprinzători să acționeze pe mai multe planuri?

Al treilea ingredient în dezvoltarea industriei de vânzări directe și sisteme MLM îl constituie noua gamă de produse oferite de companiile care au înțeles că, pentru a rezista pe piață, trebuie să lanseze produse unice, competitive, atractive și performante calitativ. Indiferent dacă este vorba de suplimente nutritive, cosmetice sau servicii financiare, produsele oferite pe sistemele MLM trebuie să aibă în spate o poveste de succes, însoțite de mărturisiri exemplificative ale clienților.

Cuprins:

Anul 2007— afirmare și performanță în MLM	1
Direct Selling Europe	1-2
Știri publicate în revista INETCOO	2
Life Care Corp.— acreditată ISO 9001	3
Membrii RODSA	3
Dezvoltarea asociației RODSA	4
Inițiativa RODSA 2008	4

Concluzionând, putem spune că anul 2007 este anul afirmării și al performanței în MLM, motiv pentru care atât companiile, dar mai ales distribuitorii, își vor putea contabiliza succesul în realizări excepționale, materiale și profesionale.

Cuvântul cheie pentru acest anul 2008 trebuie să fie **perseverență** în muncă, **perseverență** în realizarea viselor și **perseverență** în viață!

DLMD

Direct Selling Europe

De la începutul anului 2007 s-a constituit în Bruxelles o noua Organizație de vârf în domeniul vânzării directe. Membrii fondatori ai DSE sunt asociațiile naționale de vânzări directe din Germania, Austria, Elveția și Belgia. DSE este



www.directsellingeurope.eu

deschis pentru preluarea altor asociații naționale din Uniunea Europeană și se preconizează creșterea numărului de membri în lunile următoare.

DSE beneficiază de o susținere substanțială din partea unor companii de vânzări directe europene de succes, care s-au

În atenția membrilor RODSA:

- Primul Forum național MLM / Network Marketing, Cluj-Napoca
- Integrarea în structurile EU prin afilierea la DSE
- Bibliografia MLM

Direct Selling Europe (continuare)



www.directsellingeurope.eu

afiliați noii asociații ca membri fondatori asociați.

Obiectivul principal al DSE constă, conform statutului, în a reprezenta interesele rețelelor de vânzări directe la Forumul Uniunii Europene și să poziționeze vânzările directe ca un canal de vânzări cu o importanță și constantă dezvoltare. Temele prioritare ale activității organizației vor fi cele referitoare la muncă, organizare, protecția consumatorului și legislație.

Preocupările actuale ale DSE sunt: răspunsul DSE la directiva UE **“Green Paper on the Review of Consumer Acquis”** (care include și „Doorstep Selling Directive” - vânzările la domiciliu), poziția DSE față de **legislația europeană referitoare la contractări** și lucrarea de referință **“Green Paper on Labour Law”** (legislație muncii în UE). Pentru a-și atinge obiectivele, noua organizație va coopera cu alte organizații comerciale și asociații de protecția consumatorilor, pentru a purta un dialog intensiv cu instituțiile Uniunii Europene.

Manager al noii organizații a fost numită d-na Maria Teresa Lein, care a activat în prealabil în Bruxelles ca și consultant și lobist pentru Asociația Indutriilor Austriece.

DSE va interveni pentru ca interesele asociațiilor naționale și a companiilor membre, precum și interesele clienților și angajaților să fie respectate în conformitate cu legislația Uniunii Europene, care trebuie să ia în considerare importanța tot mai mare a vinzarilor directe.

Înființarea noii organizații a devenit necesară întrucât ponderea voturilor în cadrul organizației FEDSA (Federația Europeană a Asociațiilor de Vânzări Directe) nu a mai corespuns pieței reale. La un număr în continuă creștere a asociațiilor membre mai mici, s-a ajuns ca asociații care reprezentau numai 7 procente din piața vânzărilor directe să dispună de peste 52 procente din voturi. Acest lucru a fost criticat de asociațiile mai mari, între altele de către Asociația Federală a Vânzărilor Directe din Germania, care în ansamblul pieței europene deține un sector de piață de circa 21 procente și care depunea în FEDSA numai de trei voturi.

Deși s-au depus eforturi în direcția unei reforme radicale, nu s-a obținut echilibrarea voturilor și, pe de altă parte, state nemembre a UE (Rusia și Ucraina) au câștigat o influență tot mai mare în politica FEDSA. Din acest motiv, asociațiile de vânzări directe din **Germania, Austria, Elveția, Belgia, Luxemburg, Franța și Italia** au anulat parteneriatul cu FEDSA la 31 decembrie 2006.

Pentru a stabili o pondere a voturilor

incontestabilă, nou înființata federație **DSE** se orientează la împărțirea voturilor după modelul procedural al Ministeriatului Uniunii Europene.

DSE și-a început activitatea la 1 februarie 2007 și poate fi contactată în Bruxelles.

Direct Selling Europe (a.i.s.b.l.)

Avenue de la Toison d'Or 51

1060 Bruxelles

Phone +32-2-503 18 56

Fax +32-2-513 14 35

info@directsellingeurope.eu

www.directsellingeurope.eu

RODSA și-a depus candidatura pentru afilierea la DSE, datorită faptului că obiectivele DSE corespund cu cele ale asociației RODSA.

Conlucrarea cu membrii DSE va fi un ajutor bine venit în dezvoltarea industriei de vânzări directe din România.

Dan Marius Dumitraș

Știri publicate în revista INETCOO din Germania

Amway din Marea Britanie este din nou în proces cu autoritățile britanice. Din noiembrie 2007 s-a interzis înscrierea de noi distribuitori. Datorită stilului de lucru la recrutarea oamenilor, promovat de Network 21, Amway este acuzată că practică un sistem piramidal și că promisiunile de câștig nu sunt împlinite.

Companiile MLM din Germania răspund în fața legii împreună cu distribuitorii lor pentru reclama falsă și

abuzivă (gen SPAM) făcută de aceștia pentru produsele companiilor.

Firme noi MLM lansate în Europa: *FreeLife International, NHT Global, Vemma, Young Living Essential, Mannatech, Moore & More AG, Neways.*

Topol firmelor MLM din Germania cu o dezvoltare europeană dinamică: *Unicity, PM International, LR International, Forever Living Products, Dubli, AVON, Wellness, Nuskin, Energetix, Xango.*

Prima Conferință a femeilor din companiile de vânzări directe a avut loc în 24 mai 2008 la München (**Frauenmorivationstag**). Temele discutate de participantele din zona germană a Europei (Germania, Austria și Elveția) au fost: statutul femeii de afaceri în MLM, dezvoltarea personalității și a carierei, dialogul proactiv și viitorul familiei în secolul 21.

www.netcoo.info

Membrii RODSA

Membrii fondatori:

- MLM International Romania
- Forever Living Products
- Carion Romania

Membrii afiliați:

- ABC Cosmetics
- Eurobrokers Grup
- Euro Net
- Family Business (Bofiker)
- FM Groups Cosmetics
- Gano Excel (Healthy Coffee Euro)
- Hemel Cosmetics
- Infinity
- Life Care
- Lignum Vitae
- Neotek (BEA)
- RA Group (Rochalure Romania)
- Vision Romania

Candidați pentru membri RODSA

În atenția BD RODSA în 2007 au fost depuse 7 cereri de afiliere la RODSA, și în 2008 am primit 3 cereri, dintre care au mai rămas de analizat următoarele:

Angstel Com (Straub Cosmetics/ D),
Galbet (Romania) , **Simcat Group** (România)

Deciziile Consiliului Director asupra acestor cereri de afiliere vor fi publicate în cursul trimestrului 2 din 2008.

Membrii furnizori:

- Editura Digital Data Cluj
- Group One Consulting

Membrii observatori:

- Business Team Solutions
- Doval Distribution
- Farmec Network
- Green Valley Holding (China)
- Master Company
- Mentor Macro
- SAY International
- Telme MLM
- Wellness Plus
- ZANYX Company

Membrii lideri MLM:

- PFA Fodor (Pharmanex)
- MLM Lifestyle
- IntWay
- MISAD (Carion)
- Visual Travel (Carion)
- Atcom (ABC)

Membrii de onoare:

- Don și Nancy Failla

**RODSA cuprinde 45%
din comunitatea MLM
din România!**

Cotizațiile RODSA pentru anul 2008

Plata cotizației se face în contul RODSA pe baza facturii primite, în contul de pe pagina 4.

<i>Cotizații RODSA 2008</i>	<i>Plata în lei</i>
Membrii fondatori:	1.300 RON
Membrii afiliați:	1.300 RON
Membrii observatori:	650 RON
Membrii furnizori:	650 RON
Membrii lideri MLM:	260 RON

Life Care Corp. — acreditată ISO 9001

Life Care este una dintre primele companii membre RODSA care s-a certificat ISSO 9001 în Sistemul de Management al Calității.

Astfel, nivelul calității organizației noastre crește odată cu fiecare certificare a fiecărui membru.

Certificarea ISSO 9001 reprezintă o măsură strategică a oricarei companii ce dorește să construiască o afacere pe termen lung, bazată pe reguli interne clare, pe personal pregătit și pe un

control permanent al situației.

Life Care și-a definit în același timp și strategia de piață, alături de planul de activitate, pe următorii 5 ani.

De fapt, rezultatele acestei activități planificate ale companiei se văd deja, creșterea cifrei de afaceri Life Care față de aceeași perioadă a anului 2006 este de 600%. La finalul anului 2007 s-a ajuns la o cifră de afaceri a companiei de peste 3,5 milioane \$.
(Life Care PR)



**ISSO 9001 — certificarea
calității pentru LifeCare**

www.life-care.ro



Asociația de Vânzări
Directe din România

Str. Ady Endre nr. 29
4000064 Cluj-Napoca

Tel: 0264-442124, E-mail: info@rodsa.ro

Cont bancar la: BCR CLUJ

IBAN: RO56 RNCB 0106 0265 9895 0001



Fondată în **15 aprilie 2002**, asociația RODSA este o organizație profesională non-profit care reprezintă industria de vânzări directe și sisteme MLM din România. Membrii asociației sunt persoane juridice cu sediul în România care desfășoară numai aceasta formă de vânzare.

Serviciile oferite de asociația RODSA membrilor săi ajută la satisfacerea cerințelor profesionale ale participanților la activitățile din industria vânzării directe, iar **beneficiile** care decurg din calitatea de membru RODSA conduc la dezvoltarea industriei și la succesul dobândirii unui nou stil de viață pentru distribuitori.

Gama de servicii acordate de asociație este destinată persoanelor din conducerea companiilor membre RODSA, din conducerea companiilor furnizoare de produse și servicii, liderilor MLM, precum și tuturor distribuitorilor din rețelele de marketing ale acestor membri.

Obiectivul primar al asociației RODSA este **promovarea principiilor Codului Etic de Conduită** în industria vânzării directe și sisteme MLM din România.

● Etica și prosperitate!

Dezvoltarea asociației RODSA

Având deja o vechime de peste 6 ani, asociația RODSA se dezvoltă continuu prin afilierea unor companii noi pe piața industriei de vânzări directe. Pornind de la fondarea asociației prin inițiativa a 3 companii, în prezent RODSA cuprinde 34 de membri și are în portofoliul de analiză a Consiliului Director încă 5 cereri de afiliere. După publicarea deciziei de afiliere, RODSA va avea 39 de membri. Ținând cont de cele 72 de companii MLM active din România, înseamnă că RODSA va cuprinde cca. 50% din totalul industriei de vânzări directe din țara noastră.

Volumul afacerilor derulate de membrii asociației se ridică la cca. 150 mil. Euro, conform statisticii de la 31.12.2007.

Importanța cifrelor statistice este evidentă, demonstrându-se tendința ascendentă a acestei industrii și, mai ales, dimensiunea ariei forței de muncă, prin cei peste 300.000 de distribuitori activi.

În al doilea rând, nu este de neglijat nici oferta de muncă permanentă a companiilor de vânzări directe și sisteme MLM.

Considerând că în medie înregistrarea a cca. 1000-3000 de distribuitori noi pe companie, se poate trage concluzia că per total oferta forței de muncă în MLM poate fi în 2008 de aprox. 70-100.000 locuri de muncă, respectiv surse de câștig prin activități independente.

În fine, dacă vom considera întreaga comunitate MLM ca un holding, se poate afirma prin extrapolare, că industria de vânzări directe și sisteme MLM din România este un concern cu peste un sfert de milion de anagjați!

Atât produsele furnizate de companiile MLM, cât și oferta de muncă, plasează industria de vânzări directe printre cele mai atractive oportunități de dobândire a independenței financiare pentru oamenii de rând, care nu dispun de sume mari de bani pentru investiții în afaceri clasice.

Pentru informații detaliate vizitați:

www.rodsa.ro

Inițiativa RODSA 2008

Pentru cunoașterea industriei de vânzări directe, a ofertei companiilor și a distribuitorilor MLM, RODSA a inițiat în 2008 un ciclu de conferințe în mediu universitar, la Camerele de Comerț și asociațiile de producători și servicii.

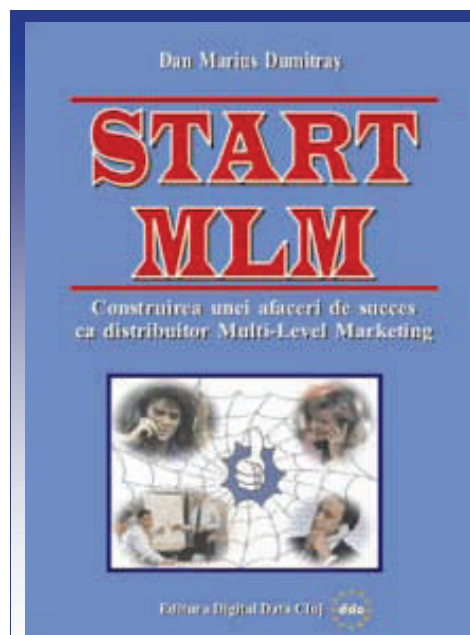
Scopul acțiunii este de a face cunoscut conceptul MLM și de a da valoare canalului de vânzări directe, ca mediu alternativ comercial.

Programul "Inițiativa RODSA 2008" cuprinde difuzarea unor broșuri și prospecte despre oferta industriei de vânzări directe din România, precum și oferta de locuri de muncă (surse legale de câștig) ca distribuitor autorizat MLM.

Programul va fi afișat pe site-ul RODSA:

www.rodsa.ro

Pentru informații scrieți la info@rodsa.ro.



O carte pentru debutul distribuitorilor în afacerile MLM, un instrument de lucru în pachetul de Start!
www.mlm.ro www.digitaldata.ro