

ネットワーク販売成功法

騙されず、損をせず、成功する方法とは

「こんなチャンスはそうそうないから、話だけでも聞いてみたら。」

「このネットワークはまだ新しいから上にいけるわよ。」

「サイドビジネスで月収〇〇万の人がいるらしい。」など、

ネットワーク販売の誘いは誰しも一度は経験していると思います。

そこで今回、ネットワーク販売について、商品を卸しているメーカーの立場から辻大作氏にお話をお聞きしました。

(前編) はじめに

しています。

そこで今回、ネットワークに商品を卸しているメーカーの立場からみて、どのようなネットワークに参加すれば最も儲けることができるのか、またどうすれば損をしないで済むのか、さらに言えばどうすれば騙されないで済むのかをお伝えできればと思います。

その下に組織ができて、寝ていても儲かるという考え方は捨てた方がいいと思います。考えてください。(こう

いう文句で勧誘するケースが多いのですが)すでにネットワークに参加している方が必ず言われることは、「うちの商品はモノがいいからリピート率が高いわよ。」とか「だまってい

ても売れるわよ。」などですが、この言葉を聞いたら確実に疑ってかかってください。

まず、ネットワークに参加すれば自動的に自分の商品はネットワークにし

て売らなければならないと。逆

をいえば売りにくいもの

ほど売るための努力が必

要になるので利益も大き

くなるのです。

さらにネットワーク販

売の場合、自分の利益を

子や孫に分配しなければ

ならない宿命にあります

から、他人に儲けさせて

もらうどころか「他人を

儲けさせてあげる」ぐら

いの腹づもりがなければ

(後編へつづく)

ネットワーク販売に対する基本的な考え方

大企業が倒産するよ
うな不況下において、個
人が自由に収益を生み出
すことができるネットワ
ーク販売が盛んになって
きました。マルチ商法の
元祖ともいべき天下一
家の会から、はや30年
以上がたち、日本のネッ
トワーク販売は訪問販売
法に抵触しないように育
つてきており、今では数
千人の組織から数百万人
の組織まで多種多様な規
模のネットワークが存在

まず、ネットワークに
参加すれば自動的に自分
の商品はネットワークにし

て売らなければならないと。逆

プロフィール

辻 大作
(つじ だいさく)

1965年5月12日生まれ
豊中市在住 34才

大阪大学経済学部経営学科卒

(有)バイオリンク関西販売 代表取締役(三所会員)

健康食品の原料製造メーカー。全国のエステティ

ックサロン、組織販売会社にダイエットコンサル

タントとして講義活動を展開中。健康食品、ダイ

エット食品、アロマテラピー化粧品に精通。