

# ネットワーク販売成功法

(後編)

騙されず、損をせず、成功する方法とは

## どのような商品を選ぶべきなのか

次に取り扱っている商品ですが、商品に「いいもの」「わるいもの」という区分けは基本的にな

いと思つてください。あとは「適正価格なのかどうか」です。しかしネットワーク販売には適正価格などないと思つた方が無難でしょう。なぜならネットワークに参加する人たちの利益が上乘せられているからです。一般的にメーカーから出される商品価格が1,000円とすると組織の運営のため1,000円上乗せ、ネットワーク参加者の利益が全体で3,000円(あるいはそれ以上)になり、(わかつて

いるはずですが)ネットワークからはプロなんですが)ネットワークからはなれていくでしょうから。まず、自分がどれほどの販売能力があるかを考えた上で、参加するネットワークを決めるのがよいと思われま

## ネットワーク販売で成功する方法とは

まず、自分がどれほどの販売能力があるかを考えた上で、参加するネットワークを決めるのがよいと思われま

まず、自分がどれほどの販売能力があるかを考えた上で、参加するネットワークを決めるのがよいと思われま。今までの販売の仕事をしたことがない人は比較的単価の安い商品の取り扱いをすべきですし、販売に自信があるひとは高収益で売りにくいものを取り扱っているネットワークに参加すればいいと思います。よく借金をして在庫を抱えさせられたあげく、組織が広がらずやめてしまった、というケースがあります。初期投資のないビジネスは絶対にありえません。在庫を抱えてしまうのは、売れる見通しもないのに仕入れをしてしまう自分の弱さが露呈された結果だと思つてください。自分の今現在在の器に見合った仕入れや販売をすることです。そうすればおのずと販売力がついてきますから。最後にネットワーク販売で必ず成功する秘訣をお教えします。それは浮気をしないことです。ある程度の組織が出来た時点でどうしても他のネットワークが儲かりそうだし、浮気心がでてしまふものです。ネットワーク販売は宗教と同じく、信念をもってしなければ儲けはありません。浮気心がでるのは信じる心がないのと同じです。

ですからどの組織に参加するかは初めから慎重に選ばなければいけません。ネットワークをやめるときは、自分のネットワーク会社を作るとき(自分が教祖になるとき)だと肝に銘じて活動すれば必ず成功するでしょう。

辻 大作

1965年  
5月12日現在  
豊中市在住 34歳

大阪大学経済学部経済学専攻  
西院 式義 氏  
(当所会員)

