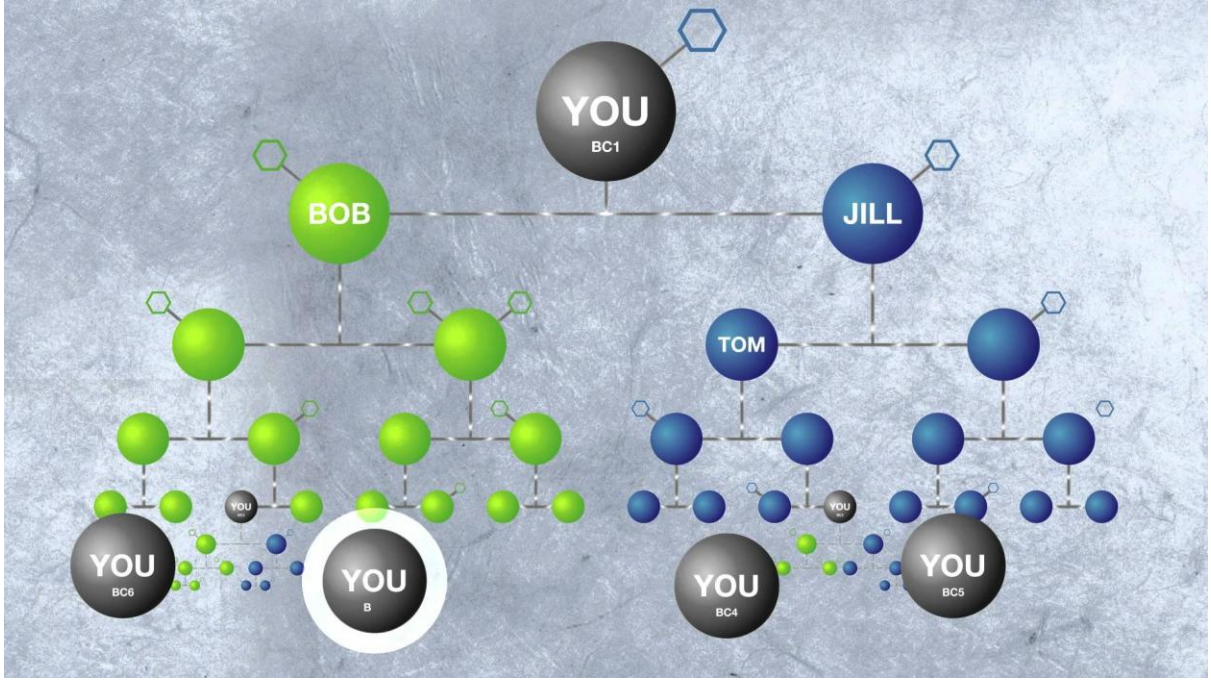


MLM सक्सेस मंत्र



FICCI-KPMG INDIA के अनुसार पिछले 4-5 सालों में Direct selling के व्यापार में 16 प्रतिशत की वृद्धि हुई है और इस हिसाब से 2025 तक Direct selling का कारोबार लगभग 20 बिलियन डॉलर का होने वाला है. यही कारण है की भारत में कई सारी कंपनियाँ डायरेक्ट सेलिंग की ओर आकर्षित हो रही हैं.

भारत में डायरेक्ट सेलिंग का कारोबार 20 बिलियन डॉलर तक बढ़ने का एक और कारण यह है की ज्यादातर मिडिल क्लास फेमिलिज डायरेक्ट सेलिंग के बिज़नेस से जुडी हुई है और वे ज्यादा - से - ज्यादा लोगों को इस बिज़नेस में आने के लिए प्रोत्साहित कर रहे है. साथ ही डायरेक्ट सेलिंग कंपनियाँ भी इन्हें मोटा मुनाफा दे रही हैं.

भारत की राजधानी दिल्ली की ही बात करे तो यहाँ लोग तेजी से डायरेक्ट सेलिंग बिज़नेस की तरफ बढ़ रहे हैं. हर साल लगभग 3 से 4 लाख लोग इस बिज़नेस से जुड़ रहे हैं. आज के समय में जीवन - यापन के खर्चे बहुत बढ़ गए हैं और एक साधारण सी जॉब में गुजारा करना मुश्किल होने के कारण भी लोग इस बिज़नेस को अपनी अतिरिक्त आय के स्रोत के रूप में देख रहे हैं. एक अनुमान के अनुसार डायरेक्ट सेलिंग कंपनियों से सरकार को मिलने वाले टैक्स में भी 2025 तक 1500 से 2000 मिलियन तक की वृद्धि होने वाली है.

तो हम कह सकते हैं की आने वाले वर्षों में डायरेक्ट सेलिंग के कारोबार में काफी तीव्र वृद्धि होने वाली है.

तो आइये पहले जानते हैं की आखिर डायरेक्ट सेलिंग है क्या ?

डायरेक्ट सेल एक ऐसा प्रोसेस है जिसमें कोई भी उत्पाद सीधे ग्राहक को बेचा जाता है और इसमें किसी तीसरे पक्ष का कोई रोल नहीं होता. डायरेक्ट सेलिंग कंपनियाँ अपना एक स्वतंत्र बिक्री नेटवर्क बनाती हैं जो किसी व्यक्ति और उसके संपर्क के दुसरे व्यक्तियों को अपना उत्पाद बेचती हैं. इन लोगों को कंपनी का employee नहीं कहा जाता बल्कि इन्हें सेल्फ employee कहा जाता है, क्योंकि कंपनी इन्हें कोई वेतन नहीं देती बल्कि इनके द्वारा बेचे गए उत्पाद पर इन्हें कमीशन देती है. इस वक़्त देश की टॉप डायरेक्ट सेलिंग या MLM कंपनियों में Amway, Oriflame, Avon, Modicare India आदि शामिल हैं. पहले MLM कंपनियों के लिए कोई स्पष्ट guideline ना होने की वजह से उन्हें काफी परेशानियों का सामना करना पड़ता था. जिसमें Amway को काफी नुकसान उठाना पड़ा था. बाद में इन्ही डायरेक्ट सेलिंग कंपनियों ने मिलकर Indian Direct Selling Association (IDSA) बनाया जिसके बारे में आप आगे विस्तार से पढ़ेंगे.

IDSA क्या है ?

भारत में Indian Direct Selling Association (IDSA) एक स्वतंत्र संस्था है जो डायरेक्ट सेलिंग कंपनियों और सरकार के बीच एक सलाहकार के रूप में काप करती है. यह संस्था डायरेक्ट सेलिंग से संबंधित नीतिगत मुद्दों पर विचार करती है तथा डायरेक्ट सेलिंग में स्पष्टता लाने और लोगों का इसपर विश्वास बढ़े इसके लिए निरंतर कार्य करती है. यह अपने सदस्य कंपनियों पर नजर रखती हैं को वो सही से काम कर रही हैं या नहीं. साथ ही यह समय-समय पर इस व्यापार में होने वाली समस्याओं से सरकार को अवगत कराती हैं. चूँकि IDSA एक स्वतंत्र संस्था है कोई सरकारी संस्था नहीं, तो किसी भी MLM कंपनी को इसका सदस्य होना जरूरी नहीं है पर इसका सदस्य होने से किसी भी कंपनी की विश्वसनीयता जरूर बढ़ती है, क्योंकि IDSA का सदस्य बनने के लिए कुछ मापदंड रखे गए है और जो कंपनी इन मापदंडो को पूरा करती है वही इसकी सदस्य बन सकती है.

डायरेक्ट सेलिंग कंपनियों ने मिलकर IDSA जैसी कई और स्वतंत्र संस्थाएं बनायीं हैं जैसे Direct selling Association (DSA), फेडरेशन ऑफ डायरेक्ट सेलिंग एसोसिएसन (FDSEA), MLM UNION.

IDSA के सदस्य होने के लिए मापदंड

IDSA के सदस्य होने के लिए कुछ मापदंड हैं और जो कंपनी इन मापदंडो को पूरा करती है, वही इसकी सदस्य बन सकती हैं. IDSA का सदस्य होने के लिए नियम इस प्रकार हैं -

1. कंपनी कम-से-कम 3 साल डायरेक्ट सेलिंग में काम कर चुकी हो.
2. कंपनी भारत सरकार के नियमों के अनुसार कार्य कर रही हो.

3. कंपनी का मार्केटिंग प्लान भारत सरकार द्वारा निर्धारित नियमों के अनुसार होना चाहिए.
4. कंपनी की वित्तीय स्थिति मजबूत हो.
5. कंपनी अपने उत्पादों का स्वामित्व रखती हो यानी की उसकी खुद की उत्पादन इकाई हो.
6. कंपनी के प्रोमोटर्स पर कोई अपराधिक मामला न हो और किसी अपराधिक मामले में दोषी करार न दिए गए हों.
7. वार्षिक सदस्यता शुल्क 5 लाख रुपए है.

फेडरेशन ऑफ़ डायरेक्ट सेलिंग एसोसिएसन (FDSA)

का सदस्य बनने के लिए नियम -

1. कंपनी डायरेक्ट सेलिंग में काम कर रही हो या करने की इच्छुक हो.
2. कंपनी भारत सरकार के नियमों के अनुसार कार्य कर रही हो.
3. कंपनी का मार्केटिंग प्लान भारत सरकार द्वारा निर्धारित नियमों के अनुसार होना चाहिए.
4. कंपनी की वित्तीय स्थिति मजबूत हो.
5. कंपनी अपने उत्पादों का स्वामित्व रखती हो यानी की उसकी खुद की उत्पादन इकाई हो.
6. कंपनी के प्रोमोटर्स पर कोई अपराधिक मामला न हो और किसी अपराधिक मामले में दोषी करार न दिए गए हों.
7. वार्षिक सदस्यता शुल्क 2 लाख रुपए है.

MLM Union का सदस्य बनने के लिए नियम -

1. कंपनी डायरेक्ट सेलिंग में काम कर रही हो.

2. कंपनी भारत सरकार के नियमों के अनुसार कार्य कर रही हो.
3. कंपनी का मार्केटिंग प्लान भारत सरकार द्वारा निर्धारित नियमों के अनुसार होना चाहिए.
4. कंपनी की वित्तीय स्थिति मजबूत हो.
5. कंपनी अपने उत्पादों का स्वामित्व रखती हो यानी की उसकी खुद की उत्पादन इकाई हो.
6. कंपनी के प्रमोटर्स पर कोई अपराधिक मामला न हो और किसी अपराधिक मामले में दोषी करार न दिए गए हों.
7. वार्षिक सदस्यता शुल्क 50000 रुपए है.

इन संस्थानों से मान्यता प्राप्त कंपनियां साधारणतया सही तरीके से काम कर रही होती हैं और अपने डायरेक्ट सेलर और उपभोक्ताओं को अपनी मार्केटिंग रणनीति के अनुसार कमीशन और उत्पाद देती हैं. परन्तु ध्यान रहे की ये संस्थान कोई सरकार से मान्यता प्राप्त संस्थान नहीं हैं. इसलिए कोई भी MLM कंपनी ज्वाइन करने से पहले कुछ बातों का ध्यान रखना बहुत जरूरी है जिसके बारे में आगे बताया गया है.

सही MLM कंपनी का चुनाव कैसे करें ?

अगर आप वाकई नेटवर्क मार्केटिंग, डायरेक्ट सेलिंग या MLM बिजनेस को अपने भविष्य के रूप में, अपने कैरियर के रूप में देख रहे हैं तो इसके लिए सही MLM कंपनी का चुनाव करना भी बहुत जरूरी है. तो आइये जानते हैं की किसी MLM कंपनी का चुनाव करते वक़्त किन-किन बातों पर गौर करना चाहिए.