Kuidas teha vahet otsemüügil ja püramiidskeemil?

* **Otsemüük** on dünaamiline ja kiiresti kasvav kaupade ja teenuste kaubandusvõrguvälise jaemüügi vorm.
* **Otsemüügiga** tegelevad ettevõtted pakuvad konkurentsivõimelisi ja kõrge kvaliteediga tooteid ning teenuseid. Pakkudes taolisi tooteid, on see ka otsemüügiga tegelevatele inimestele jätkusuutlik sissetuleku allikas.
* Mitmed otsemüügiga tegelevad ettevõtted (nii inimeselt- inimesele tutvustamise põhimõtet järgivad kui ka klientide rühmale tooteid tutvustavad) tegutsevad täna **mitmetasandiliste põhimõtete** alusel. See tähendab, et müüjatel on võimalus lisaks isikliku müügitulu saamisele moodustada ka müügimeeskondi. Seeläbi on neil võimalus teenida lisa boonust nende inimeste müügitulemuste pealt, kelle nad on värvanud ja välja õpetanud.

**Õiguspärased otsemüügiga tegelevad ettevõtted:**

* Võimaldavad korrektset informatsiooni firma ja selle pakutavate toodete kohta. Samuti annavad nad korrektset infot selle kohta, mida võib müüja eeldada, kui kõnealuse firma tooteid ja teenuseid müüma hakkab;
* Pakuvad madalaid alustamiskulusid. Näiteks sümboolse tasu eest stardipaketti, mis sisaldab tavaliselt tootenäidiseid, katalooge, tellimisvorme ja teisi abivahendeid, mis müügiga alustamisele kaasa aitavad. Iga ülejäänud lisatasu otsemüüjaks saamisel on otseselt seotud konkreetsete toodete või teenuste väärtusega, mida müüma hakatakse;
* Pakuvad turul konkurentsivõimelist lõpptarbijale suunatud toodet või teenust;
* Nõuavad müüjaid hoidma väga väikest kaubavaru või keelavad kaubavarau hoidmise üldse. Lisaks on neil kindel kaupade tagasiostmise reeglistik, mis aitab vältida kaubavaru ülemäärast kogumist;
* Baashüvitise maksmine sõltub toodete ja teenuse müügist lõpptarbijale. Hüvitis sõltub, kas enda isiklikust müügitulemustest või nende inimeste müügitulemustest, kelle oled värvanud;
* Võtavad piisavalt aega, et tutvustada ärimudelit ja annavad võimalikele müüjatele aega otsuse langetamiseks- iga võimalus, mis on väärt kaalumist, on seda ka homme!
* Neil on tugev ettevõtte sisene poliitika ja reeglistik, samuti selge eetikakoodeks. Nende eesmärk on saavutada pikaajaline majanduskasv läbi eetilise kauplemise soodustamise.

Püramiidskeem on süsteem, mille abil nn „investeeringu“ või „kauplemise“ edendajad rikastuvad läbi skeemiga liituma värvatud uute tulijate liitumismaksete. Kõiki püramiidiskeeme iseloomustab enim just kõrge liitumistasu. Kogu saadav võimalik tulu sõltub skeemiga liituma värvatud inimeste arvu pealt, mitte heauskselt toodete müügilt. Seega kogu skeemiga seotud „preemia“ tuleneb uutest liitujatest ja nende investeeringutest, mitte tõeliste toodete müügist tegelikele ostjatele.

**Püramiidskeemid tüssavad inimesi, sest:**

* Lubavad suurt teenimisvõimalust vähese vaeva abil;
* Lubavad olulist sissetulekut, värvates üksnes uusi inimesi;
* Skeemiga võib seotud olla, ent ei pruugi olla päris toode, mida müüa. Juhul, kui see toode eksisteerib, on sellel väga väike väärtus või see puudub sootuks;
* Veenavad inimesi ostma suurt kogust kaubavaru, mida ei ole võimalik lihtsasti edasi müüa ja mis pole ka tagastatav (seda nimetatakse kaubavaru kogumiseks);
* Süsteemiga liitumiseks nõuavad suurt ettemaksu, kas otsemaksena või toodete, teenuse või „investeeringu“ eest tasumisena. Selliste püramiidsiskeemide edendajad survestavad inimese skeemiga liituma kohe, sest nende sõnul ei ole hiljem enam sarnast liitumisvõimalust;
* Baashüvitis sõltub peamiselt aktiivsest värbamistegevusest ( nn „sihtotsingu“ tasu). Osalejaid veendakse liituma ja neile lubatakse iga uue värvatud inimese pealt täiendavat tasu.

|  |  |
| --- | --- |
| **Õiguspärane otsemüük** | **Ebaseaduslik püramiidskeem** |
| Pakub tõelise väärtusega tooteid ja teenuseid. | Konkreetset toodet või teenust ei ole üldüldse olemas; juhul, kui see eksisteerib, seda ei kasutata.  |
| Minimaalsed kulud, et tegevust alustada. | Nõuab kõrget alustamistasu või kaubavarusse mitte tagastatavat märkimisväärset „investeeringut“. |
| Otsemüüjate progressiivne tunnustamine kliendibaasi kasvatamise ja tõeliste toodete ning teenuste müümise alusel.  | Püramiidskeemide operaatorid saavad tulu üksnes uute skeemiga liitunute alusel.  |
| Tõeline ärivõimalus, pakub tarbijale kõrget rahulolu, garantiisid ja ostu tühistamise võimalusi.  |  Puudub elujõuline ärivõimalus ja tootemüügi baas. |
| Tõrjub liigset kaubavaru. | Nõuab suurt ja mitte tagastatavat kaubavaru. |
| Võmaldab tagastada ostu, mida pole kasutatud ja mille pakend on avamata.  |  Kasutamata ja suletud pakendis kauba tagastamise võimalus puudub.  |
| Sõltub rahul olevast tarbijaskonnast.  | Puudub elujõuline ja pika-ajaline ärivõimalus. |
| Järgib väga täpselt Otsemüügi Assotsiatsiooni Eetikakoodeksit, ettevõtte on ka Otsemüügi Assotsiatsiooni liige.  | Eetikakoodeks puudub, ei kuulu Otsemüügi Assotsiatsiooni. |