



Opis strategii wdrożenia osiągnięć naukowych opracowanych przez studenta/ów w ramach projektu *Partnerski Związek Nauki i Postępu*

Nazwa działania/nazwa rozwiązania/strategii Prowadzenie działalności gospodarczej, jednoosobowej firmy alternatywnej dla tradycyjnego biznesu, opartej na sprzedaży bezpośredniej działającej w sektorze marketingu sieciowego MLM.
Imię i nazwisko autora/autorów Jadwiga Ostrenga-Bryk Magdalena Drzymała
Uczelnia: Politechnika Poznańska Wydział: Wydział Inżynierii Zarządzania Specjalność: Zarządzanie przedsiębiorstwem
Przedsiębiorstwo lub branża, dla których dedykowane jest rozwiązanie/strategia - Niezależny przedsiębiorca współpracujący z przedsiębiorstwem sprzedaży bezpośredniej. Prowadzona działalność gospodarcza obejmuje swoim zakresem sprzedaż detaliczną pozostałą prowadzoną poza siecią sklepową według PKD 47.99.Z oraz świadczenie usług reklamowych PKD 73.11.Z. - Osoby bezrobotne.
Opis rozwiązania/strategii: 1. W obecnych czasach jednym z głównych problemów w Europie i na świecie jest spowolnienie gospodarcze, którego skutkiem jest wzrastające bezrobocie zwłaszcza wśród ludzi młodych. Badania statystyczne podają, że blisko 24% bezrobotnych to młodzież w wieku 15-24 lata (http://www.stat.gov.pl/gus/wskazniki_makroekon_PLK_HTML.htm z dnia 19-01-2012). Aby wyeliminować konieczność poszukiwania pracy na tak trudnym rynku oraz uniknąć dysonansu psychicznego związanego z niepowodzeniem jej znalezienia możemy wykorzystać rozwiązanie alternatywne, jakim jest samozatrudnienie. Każda dorosła osoba posiadająca zdolność do czynności prawnych ma możliwość rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej, która pozwoli jej na osiągnięcie dochodu i satysfakcji z własnych osiągnięć. Działalność może być prowadzona również, jako zajęcie dodatkowe obok innych form zatrudnienia i być między innymi zabezpieczeniem na wypadek utraty pracy w przyszłości. Jedną z form działalności, która nie wymaga dużego nakładu pieniężnego na jej rozpoczęcie oraz oferuje fachową pomoc oraz szkolenia jest firma działająca w branży bezpośredniej sprzedaży produktów perfumeryjnych, kosmetyków, środków czystości oraz telefonów komórkowych, w sektorze marketingu sieciowego MLM. Dodatkowym atutem w/w działalności, oprócz dochodu uzyskanego z działalności sprzedażowej jest możliwość zaopatrywania się w produkty firmy ze znaczącą zniżką, co staje się dodatkowym dochodem właściciela firmy. Produkty naszej firmy odpowiadają na wymagania klientów związanych z wysoką jakością i przystępną ceną. Forma dokonywania zakupów pozwala klientom zaoszczędzić czas związany z dojazdem i dokonywaniem zakupów w tradycyjnej formie tj. sklepie oraz możliwość konsultacji z osobą, która produkt dobrze zna. Konsultant to nie tylko sprzedawca, ale również osoba, która pomaga rozwiązać klientowi problemy związane z brakiem informacji czy dokonaniem wyboru. Działalność w firmie z sektora sprzedaży bezpośredniej i marketingu bezpośredniego daje również możliwość kontaktów z ludźmi, co jest nieocenioną wartością społeczną oraz biznesową (handlową). 2. Celem naszej działalności jest osiągnięcie dochodu na poziomie średniego miesięcznego w kraju po pełnym pierwszym roku działalności i podwyższenia go o min. 25% w stosunku do dochodu z roku poprzedniego w każdym kolejnym roku oraz budowanie struktury powiązań w sektorze marketingu sieciowego MLM, zdobycie pozycji Lidera po roku działalności oraz posiadanie 3 Liderów w strukturze po pełnych trzech latach działalności gospodarczej.



Elementy innowacyjne rozwiązania/strategii, (jeśli istnieją)

Forma sprzedaży, jaką proponuje nasza firma jest znaną na rynku. Zwarzywszy jednak na zmieniające się warunki gospodarcze i poszukiwanie innych form uzyskiwania dochodu oraz dokonywania zakupów uważamy, że jest formą atrakcyjną.

Produkty, jakie oferuje firma są produktami wykonywanymi z wykorzystaniem innowacyjnych technologii. Środki czystości są koncentratami, posiadają wysoką zawartość związków powierzchniowo-czynnych a zastosowana w produkcji nanotechnologia wpływa na tworzenie powłoki ochronnej i pielęgnuje czyszczone powierzchnie. Kosmetyki są wykonane na bazie minerałów i naturalnych olejków, co czyni towary atrakcyjnymi na rynku.

Spodziewane korzyści dla przedsiębiorstwa wdrażającego rozwiązanie/strategię

Korzyści, jakie może osiągnąć właściciel jednoosobowej firmy w branży sprzedaży bezpośredniej to:

- poniesienie niewielkich kosztów na start działalności,
- możliwość dostępu do produktu najwyższej jakości w konkurencyjnej cenie,
- nieustanny rozwój poprzez ćwiczenie marketingu osobistego, umiejętności biznesowych i samomotywujących,
- pobudzenie i podtrzymanie siły do działania, aby osiągnąć satysfakcję i entuzjizm z wykonywanej pracy,
- stanie się mentorem dla swojej struktury, przykładem do obserwowania i naśladowania, doradcą i nauczycielem,
- wypracowanie dochodu pasywnego oraz zarobku na upuście, jaki otrzymuje od firmy produkującej na kupowane towary,
- comiesięczne premie za obrót płaconych dożywotnio z możliwością dziedziczenia,
- uzyskanie pozycji lidera nie zależnie od wieku czy wykształcenia,
- uczestniczenie w mocnych programach motywacyjnych dla liderów, wypracowanie nagrody w postaci darmowych pakietów towarów czy usług, narzędzi wspomagających pracę, wyjazdu na szkolenie czy wycieczki a nawet samochodu.

