

**DESARROLLO DE SOFTWARE PARA LA ADMINISTRACIÓN, MANEJO Y  
CONTROL DEL MERCADEO MULTINIVEL**

**LUIS FERNANDO OSPINA DEOSSA**

**lospina7@eafit.edu.co**

**Teléfono: 331 43 44**

**Celular: 313 7168530**

**Presentado a  
Hernán Darío Toro**

**DEPARTAMENTO DE INFORMÁTICA Y SISTEMAS  
UNIVERSIDAD EAFIT  
MEDELLÍN  
2010**

**Aprobado por:**

**Asesor:**

Ing. Jaime Alberto Castaño Angel

**Firma:** \_\_\_\_\_

**Propuesta por:**

**Luis Fernando Ospina Deossa**

**lospina7@eafit.edu.co**

**Teléfono: 331 43 44**

**Celular: 313 7168530**

## TABLA DE CONTENIDO

1. TÍTULO.	5
2. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.	5
3. JUSTIFICACIÓN.	7
4. OBJETIVOS.	8
4.1.    Objetivo General.	8
4.2.    Objetivos Específicos.	8
5. MARCO TEÓRICO.	9
5.1.    La Venta Directa.	9
5.1.1.    Que es Venta Directa	9
5.1.2.    Algo de Historia.	9
5.1.3.    Características.	10
5.1.4.    Algunas preguntas y cifras sobre las Ventas Directas.	11
5.1.5.    Ventajas de la Venta Directa	12
5.1.6.    Tipos de Ventas Directa	12
5.2.    El Mercadeo Multinivel o MLM (Multi-level marketing)	13
5.2.1.    Que es el Mercadeo Multinivel.	14
5.2.2.    Características Básicas del Mercadeo Multinivel.	14
5.2.3.    Cómo es Que se Generan Ingresos en un Negocio de Mercadeo Multinivel.	15

5.2.4.	Algunos ejemplos de empresas que trabajan bajo el modelo de Mercadeo Multinivel.	15
5.3.	Consideraciones que se tuvieron en cuenta para el desarrollo de un software para la administración de un negocio basado en Mercadeo Multinivel.	18
5.3.1.	Por que usar software para mercadeo multinivel?	18
5.3.2.	Crecimiento potencial utilizando el Software para MLM	19
6.	ANÁLISIS Y DESARROLLO DE UNA APLICACIÓN WEB PARA LA ADMINISTRACIÓN DEL MERCADEO MULTINIVEL	20
6.1.	Análisis	20
6.1.1.	Aspectos importantes encontrados en el análisis.	21
6.1.2.	Resultado del Desarrollo, Formularios, Módulos y Funciones.	22
7.	CONCLUSIONES	30
8.	BIBLIOGRAFÍA	31

## **1. TÍTULO.**

Desarrollo de software para la administración, manejo y control de un sistema de mercadeo multinivel.

## **2. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.**

Los sistemas de mercadeo multinivel o en red, son una de las maneras de recibir ingresos de mayor crecimiento en los últimos años a nivel mundial, ya que permite a través de un sistema de comisiones, crear su propia red y quitar el límite a las estructuras convencionales de venta.

Con este crecimiento, muchas empresas y personas, han encontrado en este sistema la plataforma ideal para incrementar sus mercados, zonas de distribución, gama de productos y lo más importante, de convertir a sus clientes, en distribuidores independientes.

Ante tal magnitud de empresas y personas en este tipo de mercadeo, se hace vital generar las herramientas tecnológicas para el adecuado soporte, información, capacitación, control y pago oportuno, ágil y adecuado, tanto de las comisiones como de los respectivos pagos, y así como poder generar la trazabilidad, apoyo y control a toda su estructura de ventas.

Por lo tanto, buscamos desarrollar un software que permita tanto a empresas, como a cada uno de los miembros de una red, poder controlar el funcionamiento de su red, generando los informes de manera fácil, oportuna y con un software amigable que permita a cualquier persona dominar su funcionamiento.

En investigaciones de mercado realizadas por el Ingeniero que asesora el proyecto, se ha encontrado una gran falencia en el manejo de la información, debido a la falta de

herramientas en el mercado que puedan ser fácilmente asequibles por los usuarios.  
(Existen programas para las empresas, pero no para los usuarios).

### **3. JUSTIFICACIÓN.**

La principal justificación para la realización de este proyecto se encuentra en la relevancia que a nivel mundial está tomando el Mercadeo Multinivel apoyado por cifras que indican que en el mundo más de 48 millones de personas devengan ingresos a través de este tipo de ventas y que en solo Colombia la cifra asciende a 650.000 personas que han encontrado en el Mercadeo Multinivel una oportunidad legítima de ingresos adicionales.

En el mundo la proporción es de un 75% de mujeres frente a un 25% de Hombres. En Colombia de 84% de mujeres frente a un 16% de Hombres.

La utilización de este canal de ventas ha tenido un gran desempeño en los últimos años. En Colombia las Ventas por este canal han tenido un incremento del 18% en los últimos dos años, que pocos sectores han podido obtener. En países como Estados Unidos el incremento es de más de dos billones de dólares por año, incremento que se presenta en casi todos los países del mundo, que sumados en los últimos tres años han presentado un aumento que asciende a los 10 billones de dólares.

En principio todo producto o servicio puede ser comercializado a través del Mercadeo Multinivel. En el mundo se comercializan principalmente productos como ropa exterior e interior, cuidado del hogar, cuidado personal, cuidado de la piel, maquillaje, bisutería, suplementos nutricionales, juguetes, libros.

## **4. OBJETIVOS.**

### **Objetivo General.**

Desarrollar un software que permita de manera confiable la administración, el manejo y control de un sistema de mercadeo multinivel, orientado a personas naturales, micro y pequeñas empresas.

### **Objetivos Específicos.**

- 4.1.1. Desarrollar un software para Mercadeo Multinivel con facilidad de uso para un amplio rango de edades (personas entre los 15 y los 70 años).
- 4.1.2. Generar una herramienta apta para personas naturales, micro y pequeña empresa que desee establecer un sistema de ventas multinivel, buscando que la parametrización del software sea amigable y adecuado para cada uno de los miembros de una red, independiente de cuál sea.
- 4.1.3. Generar confianza a los usuarios de los sistemas de Mercadeo Multinivel, a través de un software que le permita acceder a información en línea, facilitando la administración y control de la misma.



## **5. MARCO TEÓRICO.**

En esta parte se describe las bases teóricas tomadas para el desarrollo de un software que permita cumplir con los objetivos propuestos. Se describirá que son las Ventas Directas, base para el Mercadeo Multinivel, como funciona el Mercadeo Multinivel, como es la administración propuesta por el software desarrollado y como esto soluciona el problema propuesto.

### **La Venta Directa.<sup>1</sup>**

#### **Que es Venta Directa**

La Venta Directa es la comercialización de bienes de consumo y servicios directamente a los consumidores, generalmente en sus hogares, en el domicilio de otros o en su lugar de trabajo, siempre por fuera de locales comerciales establecidos.

Usualmente se realiza a través de una explicación o demostración de dichos bienes o servicios por parte de una fuerza de ventas independiente.

Es un canal de distribución al por menor, que se expande rápidamente, y que se basa principalmente en ser un negocio que requiere el contacto personal de los Vendedores independientes con el consumidor, por lo que ha sido calificada como un "Negocio de Gente".

#### **Algo de Historia.**

- La primera forma de intercambio de bienes y servicios fue el trueque.
- Los primeros Vendedores de Venta Directa aparecieron en la Edad Media en Inglaterra como vendedores ambulantes "Chapmen", quienes viajaban regularmente desde Escocia al Norte de Inglaterra con productos domésticos.
- En Estados Unidos, más tarde aparecieron los vendedores ambulantes Yankee, que proveían servicios a las comunidades aisladas hasta el Siglo 19.

---

<sup>1</sup> Fuente, ACOVEDI

- A mediados del siglo 19 los representantes de venta trabajaban en los barrios aledaños a las grandes ciudades, visitando cada hogar donde encontraban una respuesta positiva de las amas de casa.
- Las referencias más antiguas que se tienen de una empresa organizada en Venta directa datan de 1851, cuando Isaac Merritt Singer inventor estadounidense, actor y empresario, fundador de Singer Sewing Machine Company (Compañía de máquinas de coser Singer) consideró importante para vender sus maquinas de coser ir al domicilio de sus consumidores y demostrar su funcionamiento.
- En 1886, David Hall McConnell, que vendía libros ofrecía por cada libro que se comprara un perfume, dándose cuenta que los compradores querían más el perfume que los libros por lo que desarrollo una empresa de cosméticos y perfumes conocida por todos: Avon Cosméticos.
- Posteriormente, se inició una empresa de cepillos por Alfred Fuller, que hoy se conoce como Fuller Brush.
- A fines del siglo 19 la venta de enciclopedias fue el siguiente artículo a comercializar directamente a los consumidores.
- A principios del siglo 20 entraron las aspiradoras con Electrolux, y en 1932 nació una variante con Stanhome, que descubrió la eficacia de las ventas en reuniones.
- En los años 30 apareció la venta de envases herméticos que intentaron primero en los canales tradicionales con un rotundo fracaso y luego incursionaron en la Venta Directa con la ya conocida firma Tupperware.
- En los años 40 se inició el desarrollo del mercadeo multinivel, a través de la comercialización de vitaminas y suplementos alimenticios que necesitaban una explicación personalizada de los mismos, con la creación de una empresa que se denominaba Nutrilite, que innovó con la creación de redes de distribuidores y pagos diferenciadores de la venta y la comercialización de productos. Esta empresa actualmente es una división de AMWAY.

### **Características.**

Las principales características de este tipo de comercialización son:

- Se realiza fuera de un local comercial.
- Se realiza normalmente en el domicilio del consumidor.
- El contacto con el cliente es personal.

- No existe ningún tipo de relación laboral con la Fuerza de Ventas.
- Los niveles de Servicio al cliente son altos.
- Es una fuente de ingresos adicionales sin restricción de sexo, edad, nivel educacional o experiencia previa que ofrece una flexibilidad de horario.
- Las metas de crecimiento son propias de cada vendedor.

### **Algunas preguntas y cifras sobre las Ventas Directas.**

- **¿Quiénes están involucrados con la Venta Directa?**

En el mundo más de 48 millones de personas devengan ingresos de la Venta Directa. En Colombia la cifra asciende a 650.000 personas que han encontrado en la Venta Directa una oportunidad legítima de ingresos adicionales.

- **¿Qué porcentaje de esas personas son mujeres y hombres?**

En el mundo la proporción es de un 75% de mujeres frente a un 25% de Hombres. En Colombia de 84% de mujeres frente a un 16% de Hombres.

- **¿La Venta Directa es un negocio exitoso?**

La utilización de este canal ha tenido un gran desempeño en los últimos años. En Colombia las Ventas por este canal han tenido un incremento del 18% en los últimos dos años, que pocos sectores han podido obtener. En países como Estados Unidos el incremento es de más de dos billones de dólares por año, incremento que se presenta en casi todos los países del mundo, que sumados en los últimos tres años han presentado un aumento que asciende a los 10 billones de dólares.

- **¿Qué productos pueden ser comercializados por Venta Directa?**

En principio todo producto o servicio puede ser comercializado a través del canal de Venta Directa. En el mundo se comercializan principalmente productos como ropa exterior e interior, cuidado del hogar, cuidado personal, cuidado de la piel, maquillaje, bisutería, suplementos nutricionales, juguetes, libros.

- **¿Que no es Venta Directa?**

Se diferencia del Marketing Directo en que este ultimo va directamente al consumidor a través de medios de comunicación gráficos o audiovisuales, sin que se tenga

contacto físico. En la Venta Directa el Vendedor comunica directamente el mensaje e influencia en la decisión de compra puede utilizar catálogos, pero el efecto poderoso lo da la presencia física.

No son Ventas Directas el telemercadeo, ventas por correo, ventas por teléfono o por medios electrónicos.

### **Ventajas de la Venta Directa**

La Venta Directa es un canal alternativo que trae múltiples ventajas tanto para las empresas que la utilizan como medio de distribución de sus bienes y servicios, como para la fuerza de ventas que distribuyen dichos bienes.

Estos son algunos de los beneficios que trae la Venta Directa para las personas que se vinculan como distribuidores a la misma:

- Es una oportunidad para hombres y mujeres de organizar su vida económica como lo deseen.
- Brinda la posibilidad de obtener ingresos adicionales abiertos a todas las personas.
- Requiere de una baja inversión que facilita el inicio de una empresa propia que puede manejar a su gusto
- Ofrece flexibilidad de horarios y de tiempo de dedicación.
- Por medio de ella se obtiene capacitación y entrenamiento a muy bajo costo.
- Es una oportunidad de desarrollar un negocio en familia.
- El consumidor recibe el producto en su hogar.
- Se realiza una explicación personalizada del producto.
- Los productos son respaldados por garantía de calidad y de satisfacción con un valor agregado.
- Es un medio para socializar y conocer personas.

### **Tipos de Ventas Directa**

Hay diferentes formas de clasificar la Venta Directa, utilizando criterios como la manera de llegar al consumidor o el sistema de compensación que se emplee, entre otros.

A continuación presentamos los más difundidos:

- Por la forma de llegar al consumidor se presenta los siguientes sistemas:

- La Venta Directa Persona a persona.
  - El Party Plan. Medio de venta a través de presentaciones en reuniones de grupo.
  - La venta por Catálogo.
- Por la forma en que la fuerza de Ventas obtiene ganancias, se tienen los siguientes sistemas de compensación:
    - Comisión mercantil. Comisión directa por la las ventas.
    - Venta plana: Ganancia a través de los descuentos sobre el precio de Venta.
    - Mercadeo Multinivel. Estructura de mercadeo que comprende dos o más niveles de empresarios, quienes reciben compensación por las compras efectuadas por las personas que ellos hayan auspiciado, entrenado, motivado y orientado, en adición a las comisiones o ganancias basadas en sus propias compras, bien sea para consumo propio o para la venta al consumidor.

Por ser éste último tipo de venta directa, el Mercadeo Multinivel, el que nos ocupa en este proyecto de grado ampliaremos mas la información sobre que se trata y cuál ha sido la manera de abordar el tema para ser plasmada ésta idea en el desarrollo de un software que sirva de apoyo, control y administración de ésta estructura de mercadeo.

### **El Mercadeo Multinivel o MLM (Multi-level marketing)**

Para empezar, es necesario saber que los negocios del tipo multinivel, network marketing o MLM (Multilevel Marketing) basan su sistema de comercialización en dos pilares fundamentales:

- La venta directa: Tema del que ya se ha hablado extensamente en el punto anterior del Marco Teórico.
- La creación de redes: Consiste en invitar a otras personas para que participen como Distribuidores Independientes en la empresa de multinivel de la que se es parteo se está asociado. Si la propuesta es aceptada, pasan a formar parte de la red de trabajo (línea descendente).

### **Que es el Mercadeo Multinivel.**

El funcionamiento básico del Mercadeo Multinivel o MLM, consiste en vender el producto o servicio a los consumidores finales; para luego, proponerles que se incorporen como distribuidores independientes. Si una o varias personas aceptan la propuesta, ingresarán a la red de comercialización, momento en el que empieza una fase de capacitación de los nuevos distribuidores (en el que la persona que realiza la invitación debe participar activamente). Finalmente, los nuevos integrantes de la red, cumplirán el mismo rol; es decir, venderán los productos o servicios directamente al consumidor, mientras intentan reclutar, auspiciar o afiliar nuevos miembros a la red de trabajo.

Cabe destacar, que este sistema de comercialización ha demostrado ser muy exitoso y efectivo para distribuir productos y servicios directamente a los consumidores, además de brindar nuevas oportunidades de trabajo a distintos segmentos sociales, culturales y económicos.

### **Características Básicas del Mercadeo Multinivel.**

- Relación laboral: Las empresas de multinivel no establecen una relación "obrero - patronal" con el distribuidor independiente; por lo cual, este último no es un empleado de la empresa y no está obligado a cumplir horarios de trabajo, ni a responder ante un "jefe".
- Límites en los ingresos: Por lo general, no existe un "piso" o un "techo" de ingresos. Esto significa que el límite de los beneficios económicos se los pone el mismo Distribuidor Independiente.
- Inversiones: Un Distribuidor Independiente no necesita invertir en infraestructura, ni asume los sueldos de los empleados que participan en tareas administrativas, ni arriesga todo el capital que es necesario para montar una gran empresa; por lo cual, puede iniciar su negocio con una mínima inversión.

- El sistema de trabajo: El Distribuidor Independiente se beneficia del sistema creado; es decir, de toda la estructura administrativa, la logística, facturación, entre otros. Lo cual se ve reflejado en un ahorro en tiempo y esfuerzo.

### **Cómo es Que se Generan Ingresos en un Negocio de Mercadeo Multinivel.**

En el mercadeo multinivel, se pueden llegar a percibir ingresos de dos maneras:

- De las ventas directas.
- De las ventas de los distribuidores que forman parte de la red o línea descendente, en sus diferentes niveles. Esto quiere decir, que cuando el Distribuidor Independiente recluta directamente a una "x" persona, ésta ingresa dentro de su 1er nivel. Luego, suponiendo que ése nuevo distribuidor reclute a otro distribuidor, este último ingresaría a su 2do nivel, y así sucesivamente... Existen empresas que brindan la posibilidad de generar ingresos hasta el nivel 99.

Esto representa una excelente oportunidad de obtener grandes ingresos por su trabajo y el trabajo de las personas que pertenecen a su línea descendente.

Los negocios basados en el mercadeo multinivel son una excelente opción para iniciar un negocio propio, con una mínima inversión, pero con grandes posibilidades de generar ingresos a corto, mediano y largo plazo. Una ventaja muy importante de asociarse a una empresa de multinivel, es que se ingresa a un sistema ya existente y puede empezar a desarrollar un negocio, de forma inmediata.

Un beneficio adicional, es que se podrá desarrollar capacidades muy necesarias para emprender cualquier otro negocio, por ejemplo, superar el temor a ser rechazado y aprenderá a liderar personas en una red de distribuidores.

### **Algunos ejemplos de empresas que trabajan bajo el modelo de Mercadeo Multinivel.**

- **Herbalife**  
Negocio Multinivel. Herbalife posee un brillante historial de éxito y crecimiento en

las últimas dos décadas. Sus productos de nutrición y cuidado personal son reconocidos mundialmente como los mejores en el mercado. Las personas que distribuyen sus productos están comprometidas en llevar el mensaje de la buena nutrición alrededor del mundo.

Esta compañía comercializa en Colombia 9 productos en dos líneas: control de peso y cuidado de la piel. Sus ventas en el mundo superan los US\$1.800 millones. La fuerza de ventas está compuesta por 10.000 hombres y mujeres, 1.500 de los cuales son vendedores activos, es decir, permanentemente están vendiendo. La línea de control de peso genera el 90% de los ingresos de la compañía en nuestro país, y a ella pertenece su producto estrella, la malteada Herbalife. Colombia ocupa el puesto 28 en ventas entre los 52 países en los que la compañía tiene presencia, cuando para el primer año (inició operaciones en 2001) ocupaba el puesto 45. En el mundo, los líderes en ventas son Estados Unidos, Japón y Corea. Las promociones son diseñadas para cada continente y, en general, son de carácter permanente. Los productos comercializados en Colombia son importados de Venezuela. Para los distribuidores, los márgenes de utilidad pueden variar entre el 25 y el 45% dependiendo de su posición en la red multinivel y los resultados de ventas. Esta cifra puede alcanzar los \$8 millones en Colombia.

- **Amway**

Negocio multinivel. Amway es una de las compañías de multinivel más grandes del mundo. Ofrece la oportunidad a cualquier persona que esté dispuesta a desarrollar su propio negocio, sin importar el nivel socio económico, político, religioso o cultural. Amway ofrece más de 1,300 productos, da un reconocimiento especial a todos sus Empresarios Amway por cada logro, y cuenta con un atractivo programa de incentivos. Tras 40 años en el mercado y 7 en Colombia, esta compañía estadounidense es líder mundial en ventas por este canal, que alcanzan US\$5.000 millones. Tiene presencia en 80 países y los mayores porcentajes de ventas están concentrados en Asia y Estados Unidos, mientras en Latinoamérica, Colombia es el país más exitoso con ventas por más de US\$50 millones anuales, lo que representó un incremento de 113 por ciento entre 2008 y 2009, y 40.000 vendedores.

Amway ofrece en Colombia productos de cuidado personal, cuidado del hogar, tecnología del hogar, salud y nutrición, maquillaje y ropa interior. Entre las compañías en el sistema multinivel, tanto en el mercado mundial como en el país,



Amway tiene la mayor variedad de productos. Los ingresos para los distribuidores dependen de dos criterios que van juntos: las ventas de cada uno y las bonificaciones, que pueden llegar al 27%, por las ventas de las personas que han sido afiliadas por ellos. El resultado de este sistema es que en algunos casos una persona de nivel inferior en la red, recibe más utilidades que quien la afilió, debido a una mejor gestión de ventas.

- **Natura International**

Negocio Multinivel. Productos relacionados con la salud. NATURA es una compañía comprometida en hacer una diferencia real en la vida de muchas personas. Sus excelentes productos para el cuidado del cuerpo son suplementos nutricionales de la más alta calidad y efectividad. Su principal gancho para las ventas es que simplemente probar cualquiera de sus productos y experimentara sus beneficios inmediatamente. Tiene presencia en: USA, Puerto Rico, México, Guatemala, El Salvador, República Dominicana, Colombia entre otros. En Colombia para el año 2009 voceros de la firma brasilera Natura aseguraron que lograron crecer 246 por ciento y que actualmente cuentan con 19.000 representantes en el país.

- **Ebel.**

Compañía peruana que produce y comercializa tratamientos faciales y corporales, maquillaje, ropa y artículos para el hogar. Con más de 18 años en Colombia, sus ventas en 2002 fueron las más altas de los 10 países donde opera (Puerto Rico, México, Venezuela, Guatemala, Colombia, Perú, Bolivia, Chile, Ecuador y República Dominicana). Ebel Colombia ha duplicado sus ventas en los últimos diez años.

En Colombia, hay 130.000 consultoras de belleza de Ebel, cuyo margen de ganancia va del 25% al 45%, lo que puede representar hasta \$14 millones mensuales para las más exitosas. Además, la compañía tiene un plan de compensaciones por ventas, referidas, promedio de ventas e incentivos como vehículos, viajes, electrodomésticos, etc. Las consultoras de Ebel ofrecen entre 100 y 150 productos en 18 campañas diseñadas para cada país en particular. Ganadora del premio Portafolio a la Generación de Empleo, Ebel emplea directamente, en Colombia, a 2.000 personas y posee 2 modernas plantas para satisfacer el mercado nacional y exportar.

- **Yanbal**

Con 60.000 consultoras de belleza en Colombia, Yanbal ofrece joyas, fragancias, tratamientos, maquillaje, velas, productos para hombres y niños. Tiene una filosofía de profesionalización para sus consultoras que respalda con planes de capacitación en liderazgo, finanzas, sistemas, tendencias, maquillaje y estrategias de comercialización. Además de Colombia, Yanbal tiene presencia en México, Venezuela, Guatemala, Perú, Bolivia y Ecuador. En Colombia, sus ventas, que se concentran en la región antioqueña, crecen al 35% anual. De acuerdo con los resultados, las consultoras se clasifican en una escala ascendente de 6 peldaños, hasta llegar a directora máster. Aparte del margen de comercialización que es del 25 al 40%, las consultoras reciben compensaciones e incentivos. Los productos comercializados en Colombia son producidos en 3 plantas, una de maquillaje, otra de joyería y otra de velas. Los catálogos y promociones son diseñados para todos los países por igual.

**Consideraciones que se tuvieron en cuenta para el desarrollo de un software para la administración de un negocio basado en Mercadeo Multinivel.**

Mucha gente piensa que la comprar software para mercadeo multinivel es algo caro y que es una manera para poder triunfar en la órbita el negocio del MLM que no es para todos. Aunque mucho depende de lo que se piensa hacer y en el volumen que se piensa manejar, la idea del desarrollo de éste software es cambiar esa mentalidad y acercarla a las personas sin importar su estrato ni sus conocimientos.

**Por que usar software para mercadeo multinivel?**

El software para MLM es una necesidad muy real para las personas tienen este negocio y esto depende más que nada del tamaño y el tipo de negocio en el que se piense usar este software para MLM. Hay muchos beneficios al utilizar este software para MLM que muchas personas no tienen en cuenta o piensan que no lo necesitan, simplemente porque no quieren invertir más dinero en el negocio del que realmente necesitan.

Con el software multinivel, la persona que está a cargo del negocio puede hacer muchísimo más, y mucho más rápidamente que si no lo tuviera.

Esto es muy importante si la persona es realmente seria sobre el negocio y quiere asegurarse de ganar dinero lo más rápido posible en forma automática con un sistema automatizado. Muchos negocios tardan un tiempo en desarrollarse y en empezar a ganar algo de dinero, y es algo que se espera, pero esto no significa que el emprendedor tiene que sentarse y esperar. Surgirán muchas ideas proactivas y el software que se utiliza para MLM ayudara a que su negocio salga disparado mas rápidamente.

### **Crecimiento potencial utilizando el Software para MLM**

La utilización del software es una gran manera de ayudar a que el negocio crezca. Esto se debe a que el software está pensado para quitar la carga de todo el papeleo y rastreo de transacciones, cosa que el software mismo se hace cargo. Esto simplificar el trabajo del emprendedor sobrecargado de trabajo que no está dispuesto a estar en todos los pequeños detalles, y probablemente no sabe o puede olvidarse de cosas. La idea es que todos estos detalles sean delegados al software, y no necesitemos acordarnos de ellos.

Algunas personas son desconfiadas sobre el uso del software de este estilo porque se sienten como si estuvieran dando demasiado control al software, aunque esto no es cierto. Aunque es cierto que necesitaran darle algo de control solo para que el negocio pueda funcionar, una vez que el software corra y sea utilizado, evitara que todas las decisiones, y acciones pasen por el encargado de la empresa, haciendo que esa persona sea se vuelva el cuello de botella de su propio negocio. Los encargados de las empresas no pueden ni deben hacer todo porque el proceso puede llegar a ser muy confuso y provocar paros provocados por los mismos encargados al no poderlo resolver todo en los tiempos necesarios. Utilizando el software, muchos de los pequeños detalles son atendidos por el mismo, independizando a los encargados de las empresas de éstos detalles y enfocándolos solamente en el negocio en sí y en lo importante, o sea, lo fundamental y no en lo accesorio.

## **6. ANÁLISIS Y DESARROLLO DE UNA APLICACIÓN WEB PARA LA ADMINISTRACIÓN DEL MERCADEO MULTINIVEL**

### **Análisis**

Siendo la premisa principal la simplicidad y la facilidad de manejo en cuanto a todos los aspectos, tanto técnicos, de mantenimiento, de soporte y administración para el área de tecnologías de la información de las empresas que adoptarían el software, como la simplicidad y la facilidad para los mismos usuarios finales, se tomó la decisión que el mejor enfoque sería el desarrollo de una aplicación web, ya que reúne todos los elementos y las herramientas necesarias para la realización, primero, de un despliegue fácil de la aplicación, en cuanto a la instalación y el soporte para su funcionamiento, de fácil administración y escalabilidad en su crecimiento; de igual manera una plataforma Web de cara a un usuario final, es ya una plataforma altamente difundida y de amplio manejo tanto para personas jóvenes, como adultos mayores que cada vez se ven más familiarizados en todos los aspectos de sus vidas con estas herramientas, buscado cumplir así uno de los objetivos específicos planteados en este proyecto de que la herramienta desarrollada sea orientada a un amplio grupo de personas, en cuanto a rango de edades, estratos sociales y conocimientos.

Este análisis fue llevado a cabo basándonos en las experiencias laborales y de empresa del asesor del proyecto, el Ing. Jaime Castaño, quien a través de su empresa San Fiorano, lleva varios años comprometido con la idea de comercializar sus productos a través de Catálogos, y buscado en el MLM su principal fuerza de ventas. En su experiencia y en el contacto con la gente que se mueve en los negocios MLM se ha encontrado que una de las grandes falencias de nuestro mercado local es la falta de herramientas tecnológicas que soporten el trabajo de las personas que deciden entrar en este tipo de negocio, ya sea, por que el software que existe<sup>2</sup>, es de un alto costo y solo está pensado para empresas del tamaño de AMWAY o Herbalife, o son demasiado complejos<sup>3</sup>, como para que una fuerza de ventas basada en MLM con su variedad en su

---

<sup>2</sup> NETZEN (ver Bibliografía)

<sup>3</sup> Quality Unit Company (ver Bibliografía)

composición de edades y niveles de estudio, se constituyen en una barrera que llevan a las personas a valerse de cuadernos y hojas de cálculo para el manejo de su trabajo, dificultad que muchas veces lleva a personas con muy buenas habilidades de ventas a fracasar por no tener un buen soporte para administrar y controlar su trabajo y a causarles a las empresas de las que depende dificultades logísticas y económicas por el desorden de su red de distribución.

### **Aspectos importantes encontrados en el análisis.**

Durante el análisis se encontraron estos aspectos importantes y básicos para desarrollar una aplicación lo más simple, amigable y al mismo tiempo segura y confiable para el manejo de una Red de distribución MLM:

- **Orientada a la Web:** Su capacidad de alcance geográfico, flexibilidad y facilidad para administrar, mantener y soportar, implica que hacer negocios en la Web está convirtiéndose en un canal cada día más importante para los negocios de hoy.
- **Herramientas de desarrollo orientadas a la creación de sitios web dinámicos (ASP.NET y .NET Framework 4.0):** Buscando tener modelos y estándares de desarrollo más que probados para la Web, con la facilidad de encontrar grandes recursos de información para apoyar el desarrollo de la aplicación y elementos que permitan un resultado amigable y fácil de cara al usuario final.
- **Manejo de Roles o Tipos de Usuario:** El análisis arrojó que son 4 los roles los que interactúan con la Aplicación: Administrador del Sistema, Administrador de la Empresa, Padre e Hijo. Esta separación de roles nos da la claridad y la facilidad del manejo de reglas, permisos y funciones específicos a cada rol y comunes a todos.
- **Modularización de las funciones:** Al lograr identificar las principales funciones es posible identificar los principales módulos que son compuestas por esas funciones, facilitando así la reusabilidad de código.
- **Parametrización clara y sencilla:** Una característica fundamental que encontramos debía ser parte principal de la aplicación es que los parámetros establecidos deben ser claros y muy sencillos con el fin de facilitar la administración y dar tranquilidad a los usuarios, tanto administrativos, como

finales, de que la aplicación hace lo que dice que hace, siendo esta una de sus principales fortalezas y base de su seguridad.

### **Resultado del Desarrollo, Formularios, Módulos y Funciones.**

Al plasmar estos aspectos en el desarrollo, encontramos como resultado un software que es fácil de implementar, sus necesidades en cuanto aspectos de servidor, espacio en Disco y consumo de recursos son básicos: Windows Server 2008 con Internet Information Server 7, .NET Framework 4.0 y la base de datos fue desarrollada sobre Access 2007, 15 megas de espacio en Disco, incluida la base de datos, y una conexión a internet básica de 2Mb.

**VENTAS MULTINIVEL**

Home Login Acerca

Bienvenido al Sistema de Ventas Multinivel.  
Para interactuar con la aplicación por favor ingrese sus datos de Login (usuario y password).  
Gracias.

 Usuario:

Password:

Login

[Olvide mi contraseña](#)

- **Formulario de Login o de ingreso:** Compuesto por el título de la aplicación, una barra horizontal de navegación para funciones básicas (Home, Login, Acerca) un mensaje de Bienvenida, un campo para el ingreso de usuario, un campo para el ingreso de la contraseña correspondiente al usuario, un botón de Login o de ingreso a la aplicación, un link en caso de olvido de contraseña que genera un mensaje de alerta al usuario administrador de la aplicación.



HOLA LUIS FERNANDO ! BIENVENIDO A VENTAS MULTINIVEL



Home

Mis datos (SYS)

Admin Empresas

Admin Padres

Admin Hijos

Parámetros

---

Gráficas

Reportes

---

Mensajes

- **Formulario principal Administrador del Sistemas:** Compuesto por el título de la aplicación, Iconos y textos informativos, Mensajería Interna Pendiente, Avatar o Imagen de Identificación del usuario, Nombre del usuario, y link de salida de la aplicación. En la barra de navegación izquierda se encuentran agrupados los distintos módulos de administración, parametrización, graficos y reportes y mensajería.

**Administrador de Empresas**

Empresas

Selección	ID	Nombre	Gerente	Teléfono
Selección 1	TOPFLIGHT ANDINA SA	LUIS CARLOS GOMEZ	2887702	
Selección 2	SOFTWAREA COOP	ALEXANDER SUAREZ	2885308	
Selección 6	SAN FIORANO	JAJME ALBERTO CASTAÑO	4353453	

Identificación:   
 Nombre:   
 Gerente:   
 Email:   
 Teléfono:   
 #Usuarios:

**Administradores**

Selección	Identificación	Nombre	Apellidos	Usuario	Teléfono
Selección 2		ALEXANDER SUAREZ	ALEX	5974387	

- Formularios para la creación y administración de empresas y administradores de empresas.

**Administrador de Padres**

Empresas

Selección	ID	Nombre	Gerente	Teléfono
Selección 1	TOPFLIGHT ANDINA SA	LUIS CARLOS GOMEZ	2887702	
Selección 2	SOFTWAREA COOP	ALEXANDER SUAREZ	2885308	
Selección 6	SAN FIORANO	JAJME ALBERTO CASTAÑO	4353453	

Identificación:   
 Nombre:   
 Apellidos:   
 Usuario:   
 Email:   
 Empresa:   
 País:  Colombia  
 Dirección (1):   
 Dirección (2):   
 Teléfono (1):   
 Teléfono (2):   
 Celular:

Usuario Activo (para inactivarlo desmarque la casilla)

Selección	Identificación	Nombre	Apellidos	Usuario	Teléfono
Selección 2		ARTURO	CALLE	ARTURO	4323256
Selección 6		ADRIANA SALAZAR GOMEZ	ADRIANA		4323256

- Formularios para la Creación, Administración y mantenimiento de los Usuarios Padre.



VENTAS MULTINIVEL

Home Login Acerca

Administrador de Hijos

Mis datos (SYS) Empresa

Id	Nombre	Apellido	Telefono
Seleccionar 1	TOPFLIGHT ANDINA SA	LUIS CARLOS GOMEZ	2867208
Seleccionar 2	SOFTWAREA.CORP	ALEXANDER SUAREZ	2865338
Seleccionar 6	SAN FIORANO	JAIMÉ ALBERTO CASTAÑO	4353453

Hijos Registrar Hijo Editar

Identificacion	Nombre	Apellido	Usuario	Telefono
Seleccionar 21	MARIO DARIO SANCHEZ	MSANCHEZ	2	
Seleccionar 238232	ROBERTO MELLENZ	PAELEMENZ	34563456	
Seleccionar 456345	LUIS ANSEL PEREZ LUIS		23456404	
Seleccionar 34562	SARA LOPEZ	EDSANCHEZ	34563456	
Seleccionar 2342	JULIO DE LA ROCHE	JULIO	4232356	

VENTAS MULTINIVEL

Home Login Acerca

Tipo de usuario: Usuario Hijo

Nuevo Agregar Modificar Eliminar

Padre: ADRIANA SALAZAR GOMEZ

Identificación: 21

Nombre: MARIO DARIO

Apellido: SANCHEZ

Usuario: MSANCHEZ

Password: [obscured]

Email: [obscured]

Empresa: TOPFLIGHT ANDINA SA

Avatar: [obscured]

País: COLOMBIA

Municipio: ANTIOQUIA

Dirección (1): 234532

Dirección (2): 2

Teléfono (1): 2

Teléfono (2): 2

Celular: 2

Usuario Activo para desactivarlo desmarque la casilla

- **Formularios para la Creación, Administración y mantenimiento de los Usuarios Hijo.**

VENTAS MULTINIVEL

Home Login Acerca

Administrador de Parametros

Parametros

Id	ValorDec	ValorStr	ValorNum	ValorFecha
Seleccionar: ComisionPropia	20	0.20		
Seleccionar: ComisionRed	5	0.05	0	01/01/2050
Seleccionar: FechaCorte	0			01/11/2010
Seleccionar: RutaAvatares	0	C:\inetpub\wwwroot\VentasMultinivel\Avatares	0	01/01/2050
Seleccionar: AvatarURL	0	Avatares\		
Seleccionar: smtpHost	0	mail.marlantas.com	0	01/01/2050
Seleccionar: RutaImgProd	0	C:\inetpub\wwwroot\VentasMultinivel\Productos	0	01/01/2050
Seleccionar: ProductosURL	0	Productos\		

Nuevo Parametro Agregar Modificar Eliminar

Id: ComisionPropia

Valor Decimal: 20


Valor String: 0.20

Valor Numérico: [obscured]

Valor Fecha (dd/mm/aaaa): [obscured]

- **Formularios para la Creación, Administración y mantenimiento de los Parámetros del sistema:** Aquí se Identifican los parámetros de comisiones y se establece que es una Red de Distribución de mercadeo multinivel de 2 niveles, Padre (comisiones del 20%) e Hijos (Comisiones del 5%). Se establecen las rutas

para guardar las imágenes de usuarios y productos y la fecha de corte donde se informa a los usuarios las ganancias obtenidas por sus ventas.

**VENTAS MULTINIVEL**  [1]  [luis fernando](#) [Logout](#)

[Home](#) [Login](#) [Acerca](#)



Home

Mis datos (SYS)  
Admin Empresas  
Admin Padres  
Admin Hijos  
Parámetros

Gráficas  
Reportes

Mensajes

**Mensajes** [Bandeja Entrada](#) | [Leídos](#) | [Eliminados](#) | [Vaciar](#) | [Enviados](#)

	Id	De	Asunto	FechaEm
<a href="#">Seleccionar</a>	7	JULIO	RE Bienvenido	22/11/2010 16:31:38

Enviar

De: JULIO      Para: ADMIN

Asunto: RE: Bienvenido

Muchas gracias !!

[Nuevo](#)   [Responder](#)   [Eliminar](#)

- **Formularios para el manejo de la mensajería interna.**



- Home
- Mis Datos (AE)
- Admin Padres
- Admin Hijos
- Admin Productos

- Gestión Pedidos
- Aprobar Diarios
- Gráficas
- Reportes
- Campañas

Mensajes

 Tipo de usuario:

Modificar

Identificación

Nombres


Apellidos

Usuario

Email

Empresa

Avatar  Examinar...



Pais

Provincia/Depto

Municipio

Dirección (1)



Dirección (2)

Teléfono (1)


Teléfono (2)

Celular

- **Formularios del Tipo de Usuario Administrador de Empresa:** Este Tipo de usuario está encargado de la administración y control de los usuarios de la empresa que maneja, así como la gestión de los pedidos y la aprobación de las ventas reportadas por los usuarios.

**VENTAS MULTINIVEL**  [1]  [arturo](#) [Logout](#)

Home Login Acerca

 **Home**  
 Mis datos (P)  
 Mi Red  
 Ver mis Ventas  
 Gráficas  
 Reportes


---

Pedidos  
 Campañas  
 Diario

---

Mensajes

**Tipo de usuario:**  
 Modificar

Identificación: 22  
 Nombres: ARTURO  
 Apellidos: CALLE  
 Usuario: ARTURO  
 Email: arcalle@hotmail.com  
 Empresa: TOPFLIGHT ANDINA SA  
 Avatar:  Examinar...

Pais: COLOMBIA Colombia  
 Provincia/Depto:   
 Municipio:   
 Dirección (1): CALLE 100 # 556-44  
 Dirección (2):   
 Teléfono (1): 42323256  
 Teléfono (2):   
 Celular: 3456467578

- Formularios del Tipo de Usuario Padre:** Las funciones de este usuario están limitadas a la observación de los usuarios Hijo pertenecientes a su Red de distribución MLM, a informarse sobre las ventas aprobadas, la colocación de pedidos, el ingreso de las ventas propias y el modulo de mensajería interna.



- Home
- Mis datos (H)
- Ver mis Ventas
- Gráficas
- Reportes

---

- Pedidos
- Diario

---

- Mensajes

 [Tipo de usuario:](#)

Identificación

Nombres


Apellidos

Usuario

Email

Empresa

Avatar



Pais

Provincia/Depto

Municipio

Dirección (1)

Dirección (2)

Teléfono (1)

Teléfono (2)

Celular

- **Formularios del Tipo de Usuario Hijo:** Las funciones de este usuario están limitadas a informarse sobre las ventas aprobadas, la colocación de pedidos, el ingreso de las ventas propias y el modulo de mensajería interna.

## **7. CONCLUSIONES**

- Existe un mercado potencial real para una solución de administración de Ventas Multinivel debido en gran parte al enorme crecimiento de los negocios y empresas que usan la venta directa y en particular la que se basa en el mercadeo multinivel en nuestro país y en el continente.
- Es posible crear una herramienta para MLM, con un bajo costo de desarrollo, una fácil implementación y una fácil administración, convirtiéndose en una herramienta al alcance de la pequeña empresa y de los negocios unipersonales.
- Con un buen análisis de las necesidades de los usuarios potenciales del software es posible encontrar una solución que sea amigable, sencilla, segura y que facilite en verdad el trabajo y el crecimiento de las empresas que comercializan sus productos a través de la venta directa y de la creación de una red de distribución de mercadeo multinivel y de las personas que la conforman.

## 8. BIBLIOGRAFÍA

- Asociación Colombiana de Venta Directa ACOVEDI, <http://www.acovedi.org.co/>
- Industrias San Fiorano, producto Sen, <http://www.mundosen.com>
- Empresa NETZEN, <http://www.netzen.com.mx/>
- Quality Unit Company, Inovative Web Applications for Business, <http://www.qualityunit.com/about-us/>
- Thompson, Ivan. Negocios Multinivel: ¿Qué Son?, [http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/multinivel\\_que\\_es.htm](http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/multinivel_que_es.htm)
- World Federation of Direct Selling Associations WFDSA, <http://www.wfdsa.org>