NEZÁVISLÁ KONTROLA PŘED ROZHODNUTÍM

20 bodů před vstupem do MLM

Jednoduchý checklist, který oddělí ověřitelná fakta od prodejního nadšení. Vyplňte ho sami, v klidu a ještě před podpisem nebo větší objednávkou.

Jak pracovat s checklistem	Zaškrtněte pouze body, které umíte doložit dokumentem, smlouvou, ceníkem nebo vlastním výpočtem. Nejasná odpověď se počítá jako nezaškrtnuto.

A. Produkt a zákazník

Zdravý model má smysl i bez náboru. Odpovídejte podle ověřitelných informací, ne podle prezentace sponzora.

- [ ] **1. Produkt bych koupil i bez podnikatelské příležitosti**

  Cena, kvalita a užitek obstojí proti běžným alternativám na trhu.

- [ ] **2. Existuje reálná poptávka mimo síť distributorů**

  Firma umí doložit maloobchodní zákazníky, kteří nejsou účastníky odměňovacího plánu.

- [ ] **3. Tvrzení o produktu jsou doložitelná**

  Marketing nepracuje s léčebnými sliby ani s výsledky, které nelze rozumně ověřit.

- [ ] **4. Vrácení zboží je jednoduché a přiměřené**

  Znám lhůty, podmínky, náklady i případné výjimky; zásoby se nemusí hromadit doma.

- [ ] **5. Opakovaný nákup vychází z potřeby, ne z tlaku**

  Objem nebo autoship není nastaven hlavně proto, aby se partner kvalifikoval na odměnu.

B. Peníze a odměny

Před startem si napište vlastní rozpočet. Obrat není zisk a odměna není jistá mzda.

- [ ] **6. Znám všechny povinné i pravděpodobné náklady**

  Počítám start, měsíční objednávky, dopravu, akce, nástroje, reklamu, cestování i svůj čas.

- [ ] **7. Odměny vycházejí hlavně z prodeje produktu**

  Nábor sám o sobě není hlavním zdrojem peněz a vstupní poplatky nefinancují systém.

- [ ] **8. Rozumím výpočtu provizí**

  Dokážu vlastními slovy vysvětlit body, úrovně, kvalifikace, storna a podmínky výplaty.

- [ ] **9. Viděl jsem typické výsledky, ne jen výjimky**

  Příjmové tvrzení obsahuje náklady, časové období a výsledek běžného účastníka.

- [ ] **10. Mám limit ztráty a datum vyhodnocení**

  Předem jsem si určil maximální investici i okamžik, kdy bez emocí zkontroluji návratnost.

Můj rozpočet na prvních 90 dní

Doplňte všechny částky včetně DPH. U času napište hodinový odhad - i když si zatím mzdu nevyplácíte.

Startovní balíček	_____ Kč	**Doprava a cestování**	_____ Kč
Povinné objednávky	_____ Kč	**Akce a školení**	_____ Kč
Nástroje a reklama	_____ Kč	**Ostatní náklady**	_____ Kč
Čas celkem	_____ hod.	**Limit celkové ztráty**	_____ Kč
Datum vyhodnocení	____ / ____ / _____	**Skutečný čistý zisk**	_____ Kč

Poznámky a otázky pro firmu

Zapište si, který dokument nebo výpočet ještě potřebujete získat. Odpověď si nechte potvrdit písemně.

C. Firma, smlouva a pravidla

Seriózní firma dovolí dokumenty v klidu prostudovat a nesnaží se rozhodnutí uspěchat.

- [ ] **11. Firma i provozovatel jsou dohledatelní**

  Ověřil jsem právní subjekt, sídlo, kontakty, historii a základní veřejné záznamy.

- [ ] **12. Mám kompletní smluvní podmínky před podpisem**

  Znám délku vztahu, výpověď, sankce, změny pravidel, vrácení zboží i řešení sporů.

- [ ] **13. Kodex zakazuje klamavá příjmová a produktová tvrzení**

  Pravidla jsou konkrétní a firma je také skutečně vymáhá.

- [ ] **14. Neexistuje tlak na okamžitý vstup nebo úvěr**

  Mohu odejít, poradit se a vrátit se později bez údajně nenahraditelné ztráty.

- [ ] **15. Ověřil jsem, co se stane při ukončení**

  Vím, co bude s neprodanými zásobami, zákazníky, daty, provizemi a případnou konkurenční doložkou.

D. Každodenní práce a etika

Dobrý systém dlouhodobě chrání zákazníka, vztahy i pověst člověka, který ho doporučuje.

- [ ] **16. Vím, komu a jak budu produkt prodávat**

  Mám konkrétní cílovou skupinu a postup, který nestojí na obvolání všech přátel.

- [ ] **17. Školení učí prodej a péči o zákazníka**

  Nejde pouze o motivaci, životní styl a opakování náborového scénáře.

- [ ] **18. Mohu komunikovat otevřeně o rizicích**

  Tým přijímá otázky, nepovažuje pochybnosti za negativitu a neskrývá neúspěšné výsledky.

- [ ] **19. Práce je slučitelná s mými hodnotami a časem**

  Po realistickém započtení rodiny, zaměstnání a odpočinku je plán udržitelný.

- [ ] **20. Rozhodnutí stojí na datech, ne na autoritě sponzora**

  Klíčové informace jsem ověřil nezávisle a rozumím jim bez cizího výkladu.

Váš výsledek není certifikát bezpečnosti

Checklist pomáhá odhalit otázky, které potřebují odpověď. Ani vysoké skóre nezaručuje výdělek; vždy záleží na konkrétních podmínkách, nákladech, poptávce a vaší práci.

16-20 bodů	Základní informace působí uceleně. Přesto ověřte smlouvu a vlastní ekonomiku.
11-15 bodů	Důležité části nejsou jasné. Než se rozhodnete, vyžádejte si konkrétní dokumenty a čísla.
0-10 bodů	Riziko neinformovaného rozhodnutí je vysoké. Nevstupujte pod tlakem a nic nefinancujte dluhem.

Tři červené vlajky, kvůli kterým zpomalte

1	**Odměna závisí hlavně na náboru nebo vstupních platbách dalších lidí.**
2	**Prezentace slibuje výjimečný příjem bez typických výsledků, nákladů a potřebného času.**
3	**Někdo vás tlačí k rychlému podpisu, velké objednávce nebo půjčce.**

Ověřené zdroje pro další kontrolu

Česká obchodní inspekce: coi.gov.cz/faq/nekale-obchodni-praktiky/
Zákon č. 634/1992 Sb., o ochraně spotřebitele: zakonyprolidi.cz/cs/1992-634
FTC - Multi-Level Marketing Businesses and Pyramid Schemes: consumer.ftc.gov/articles/multi-level-marketing-businesses-and-pyramid-schemes
Další české průvodce: sitovy-marketing.cz

Autor a odborný garant **Michal Karmazín**

Vydal projekt Síťový-marketing.cz • KarmaPower, s.r.o. • aktualizováno 09/2026