

Wie funktioniert Network-Marketing ?

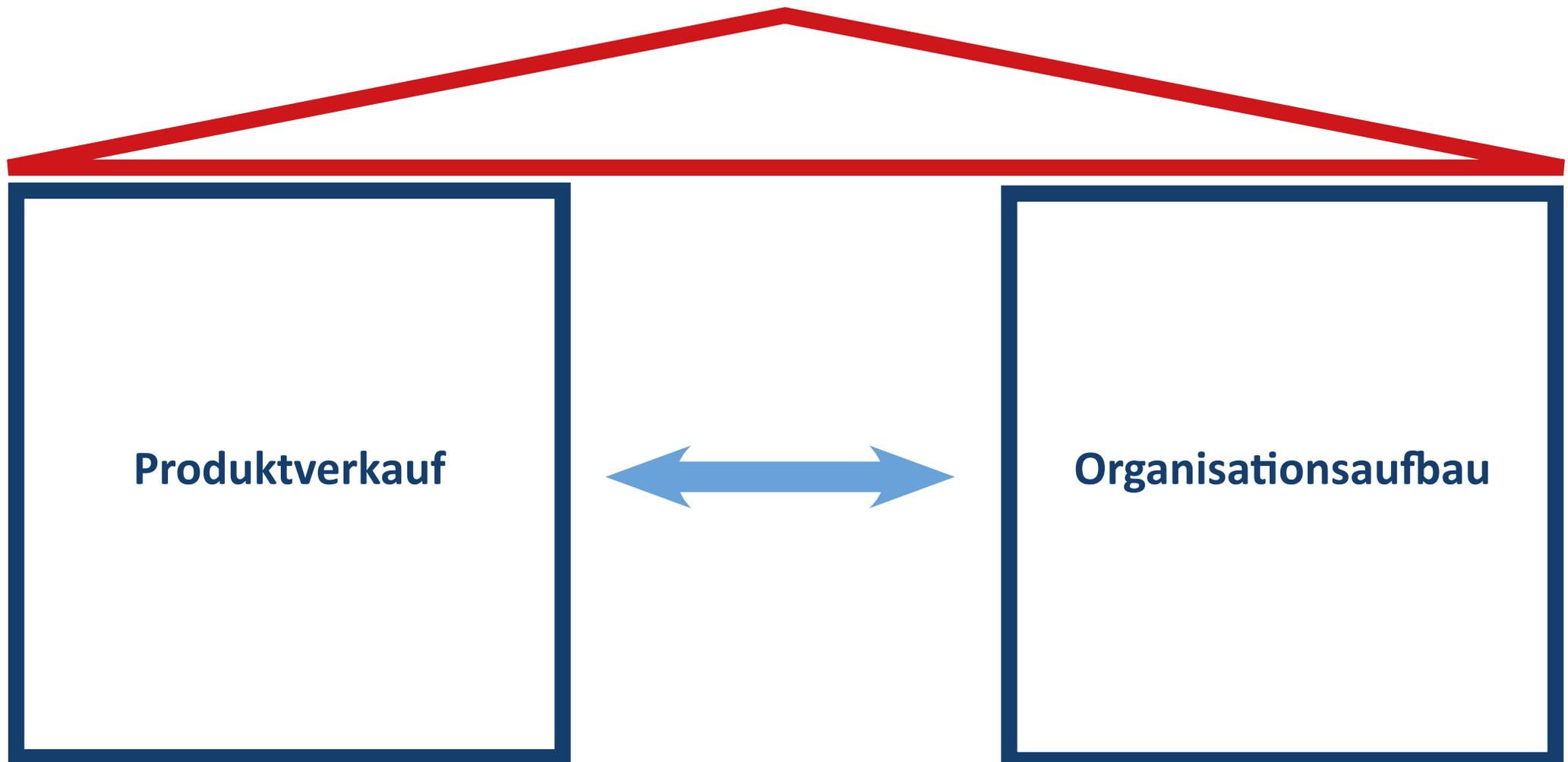
Network-Marketing ist eine Sonderform des Direktvertriebs

- direkt zum Verbraucher
 - ohne Einzelhandel
 - kein Ladenlokal
 - Beratung zuhause
- Werbekosten = Beratervergütung
 - mehrere Vertriebs Ebenen

Network-Marketing steht auf zwei Säulen

Kunden und Vertriebspartner

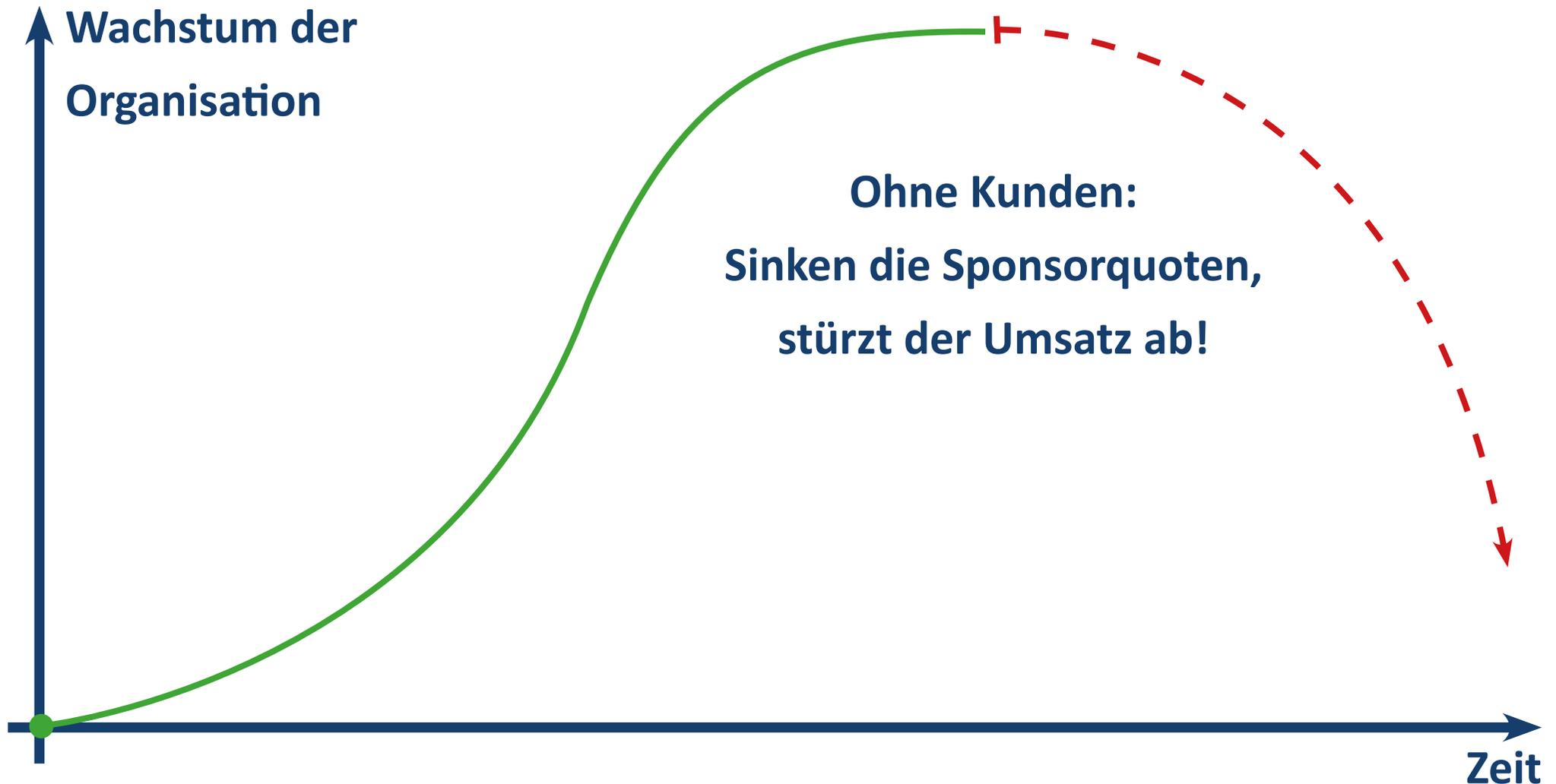
Beide Säulen sind gleich wichtig!



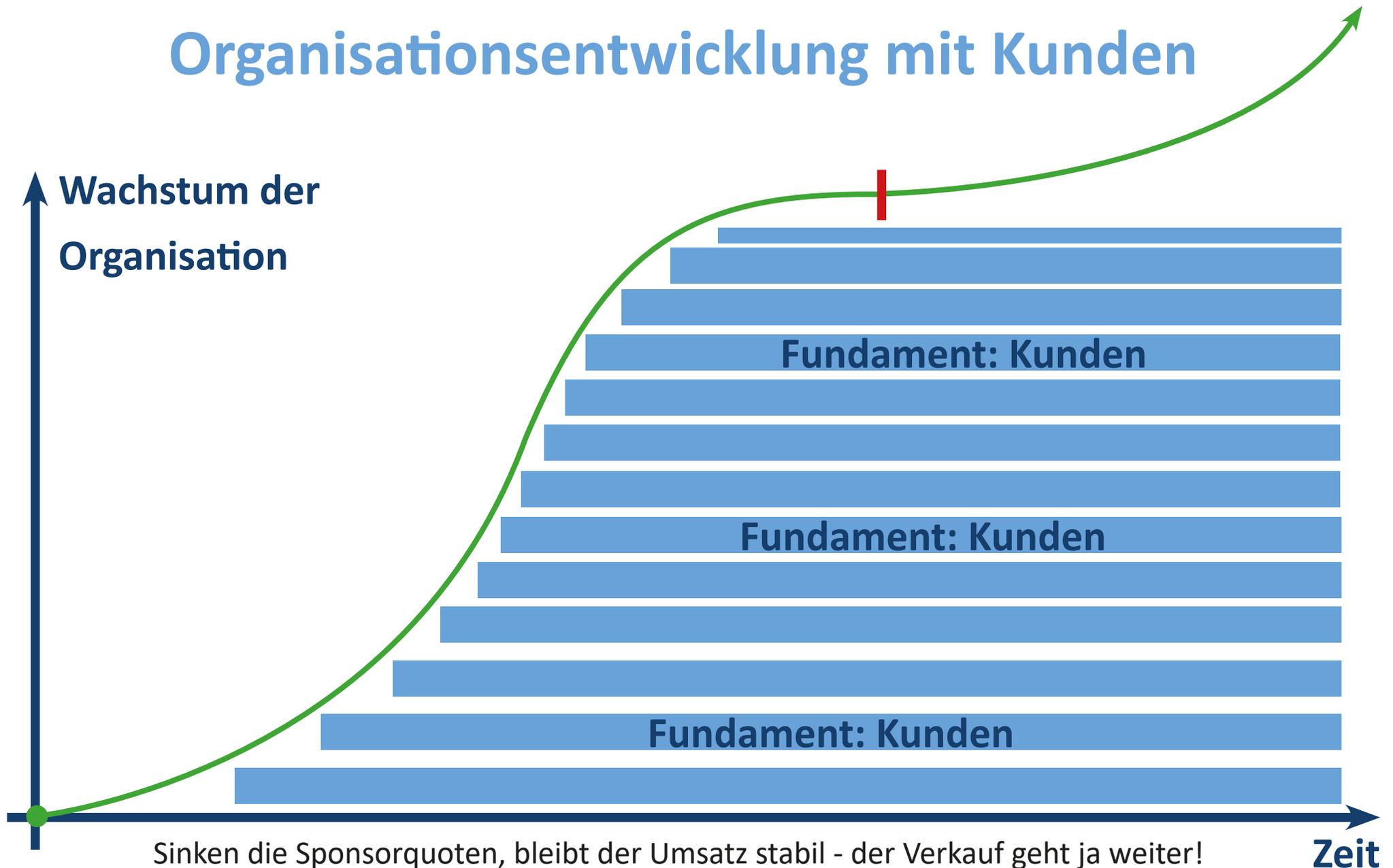
Warum Verkauf?

- **Beweis:** Es funktioniert!
 - Sicherheit
- Immun gegen Angriffe
 - Verdienst
- Vorbildfunktion
 - Motivation
 - Kontakte

Organisationsentwicklung ohne Kunden



Organisationsentwicklung mit Kunden



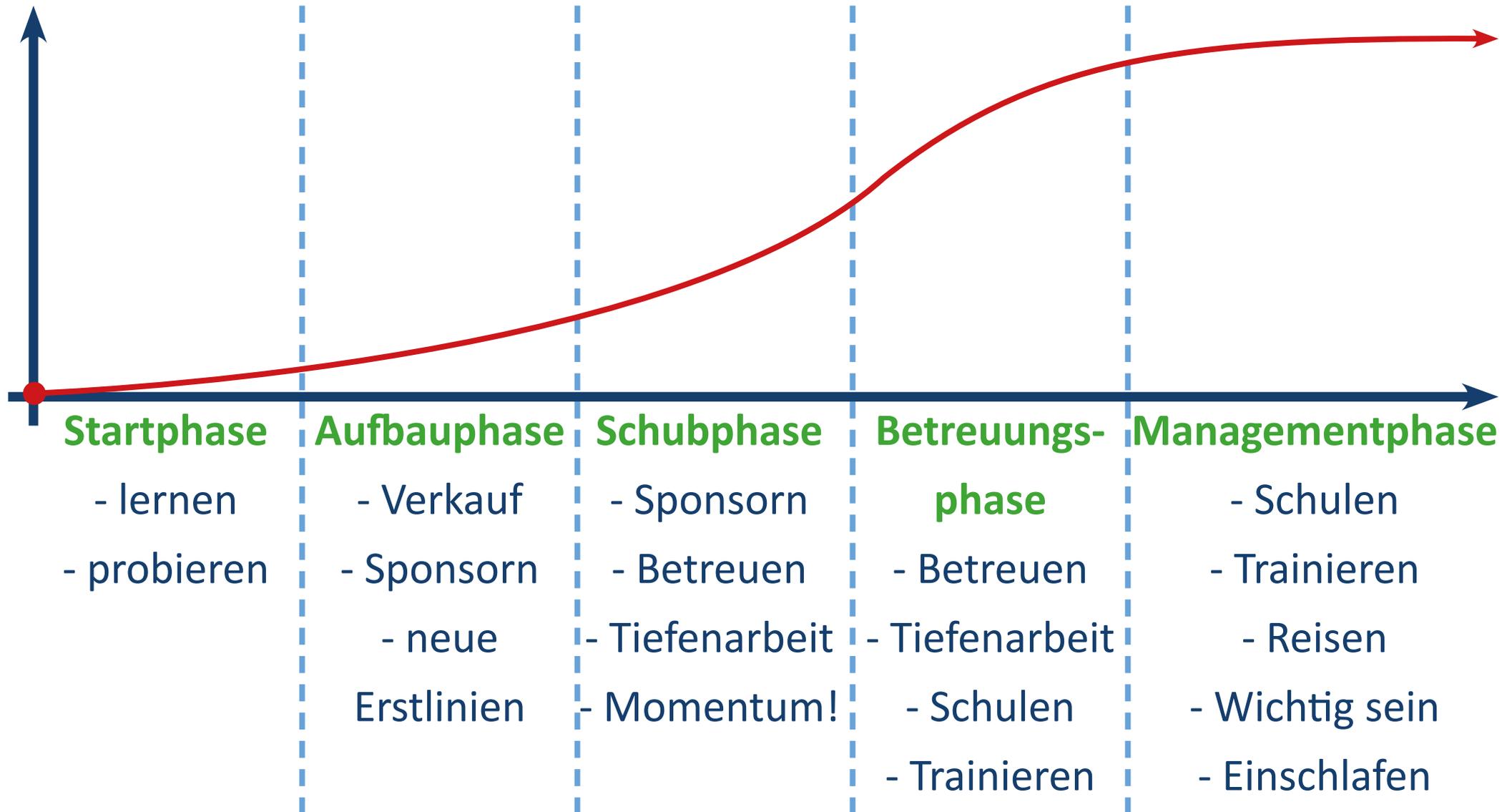
Sinken die Sponsorquoten, bleibt der Umsatz stabil - der Verkauf geht ja weiter!

Zeit

Warum Organisationsaufbau?

- Verdienst multiplizieren
 - Passives Einkommen
 - Langfristige Sicherheit
- Keine Einbußen bei Krankheit oder Urlaub
 - Altersversorgung
 - Chance teilen

Typische Wachstumskurve



Wo kommt der Umsatz her?

- Eigenaufträge neuer Vertriebspartner
 - Erstaufträge der Neukunden
- Nachbedarf der Vertriebspartner
- Nachbestellungen der Neukunden

Woher kommen Umsatzsteigerungen?

- Erstausrüstung der neuen Vertriebspartner
 - Erstaufträge von Neukunden

Mit Schwund muss man leben

- Nicht jeder Neueinsteiger wird aktiv.
- Nicht jeder aktive Partner bleibt aktiv.
 - Nicht jeder Partner bleibt dabei.
- Ohne neue Partner schrumpft das Geschäft!

Wer sponsort am meisten.....

- Neue Berater können gar nichts anderes tun als die Basisarbeit:
Sponsorn & verkaufen.
- „Altgediente“ Berater flüchten gerne in „Alibitätigkeiten“:
 - Betreuung
 - Management