

# Wie funktioniert Network-Marketing ?

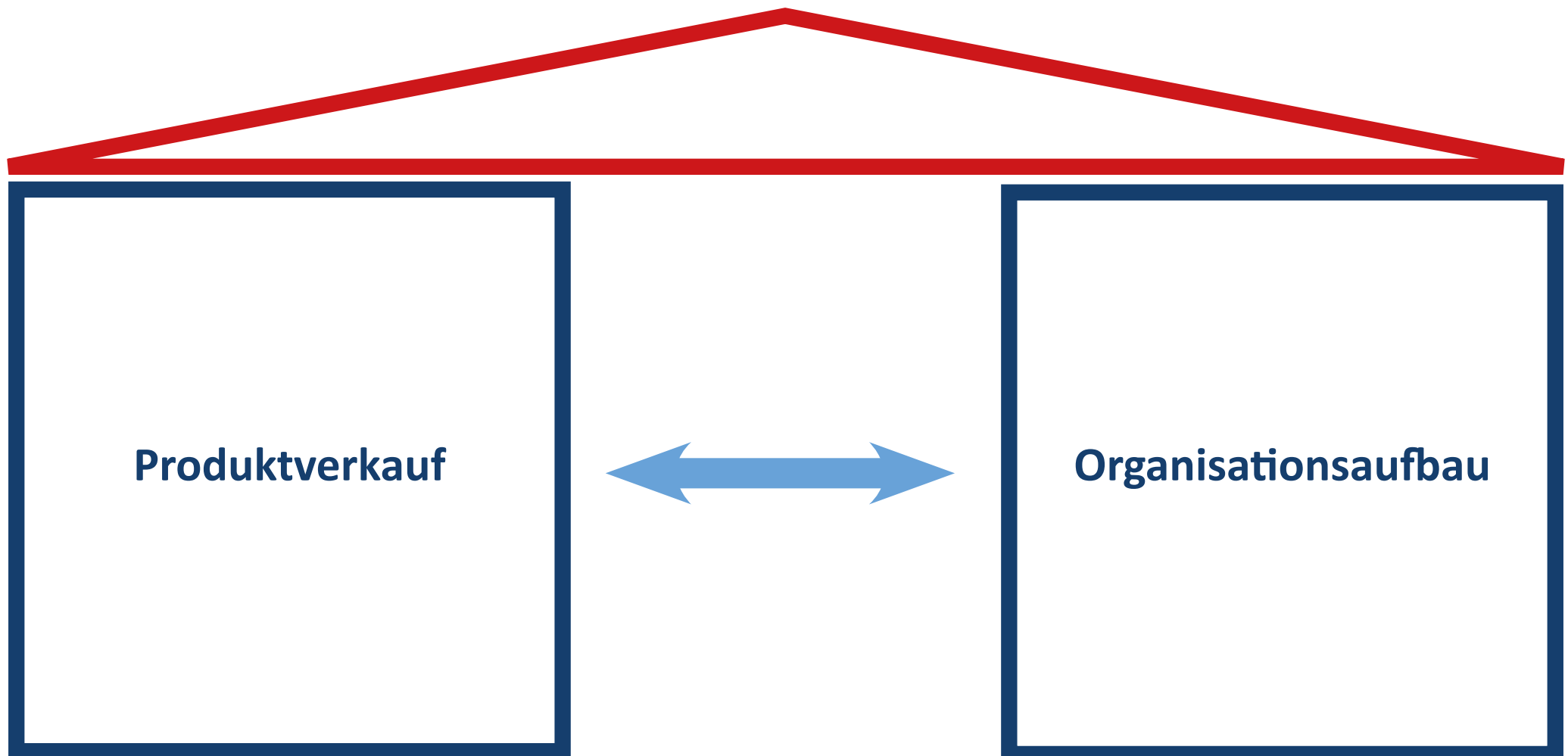
## Network-Marketing ist eine Sonderform des Direktvertriebs

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

# Network-Marketing steht auf zwei Säulen

Kunden und Vertriebspartner

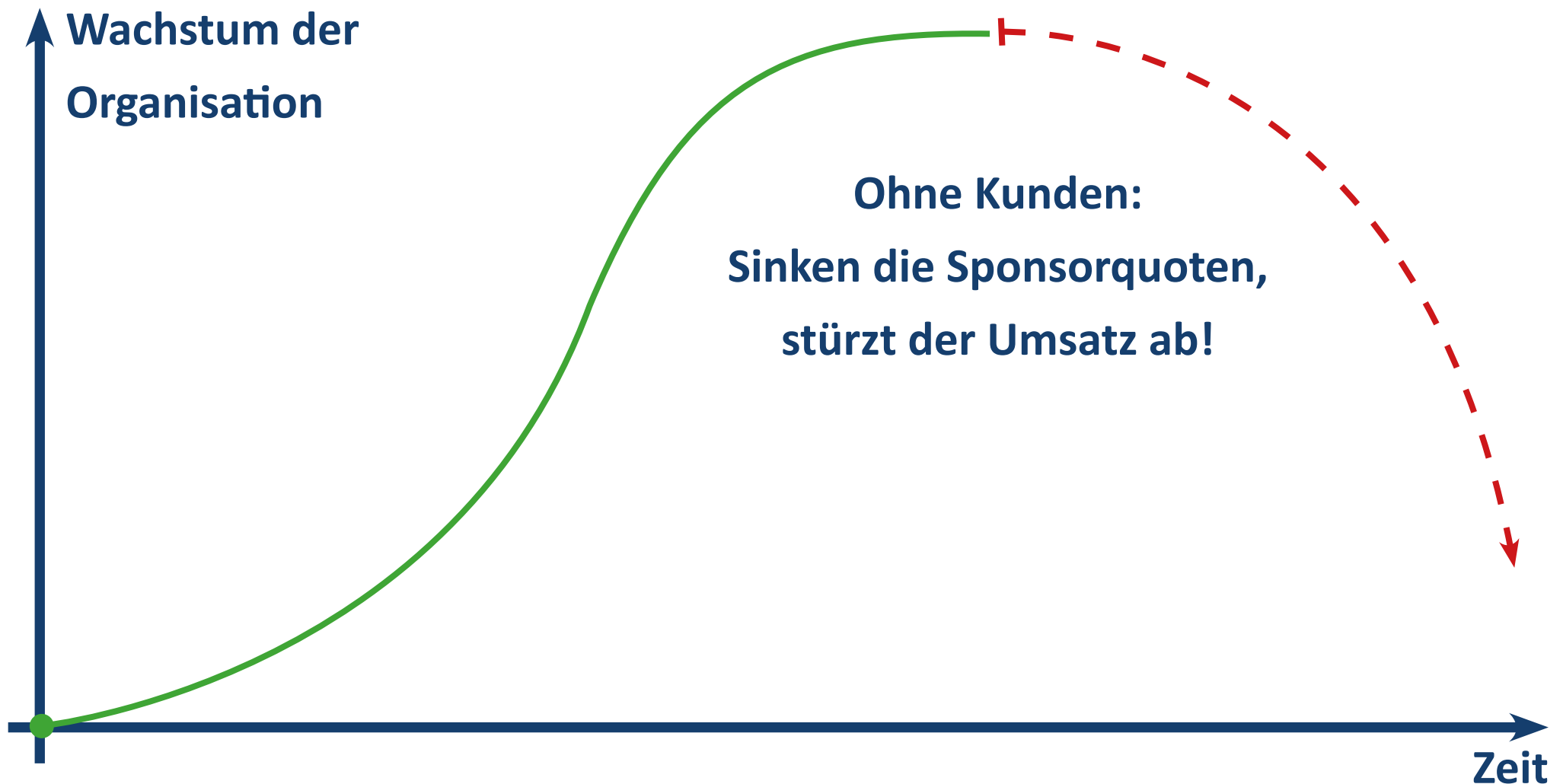
# Beide Säulen sind gleich wichtig!



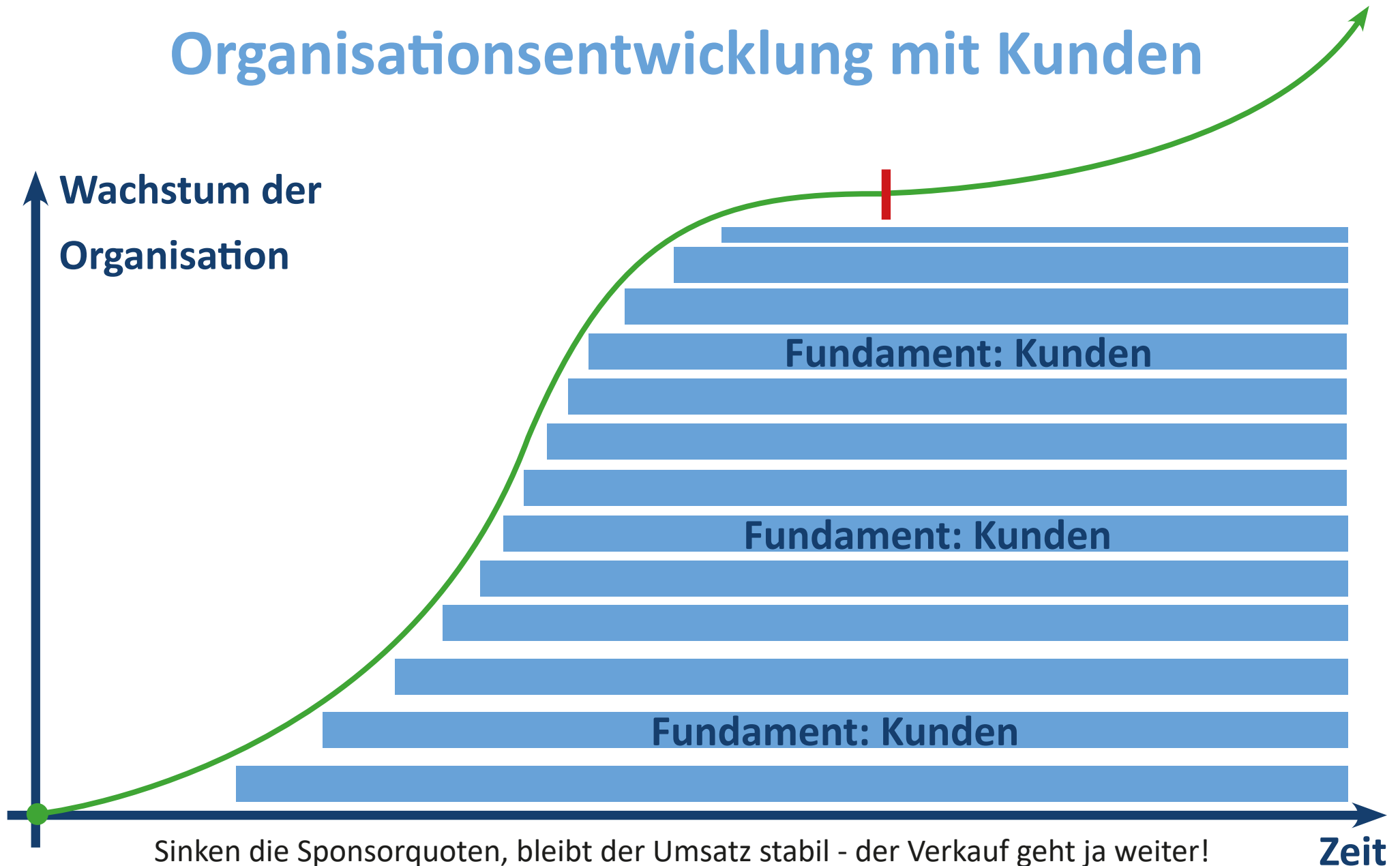
# Warum Verkauf?

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

# Organisationsentwicklung ohne Kunden



# Organisationsentwicklung mit Kunden



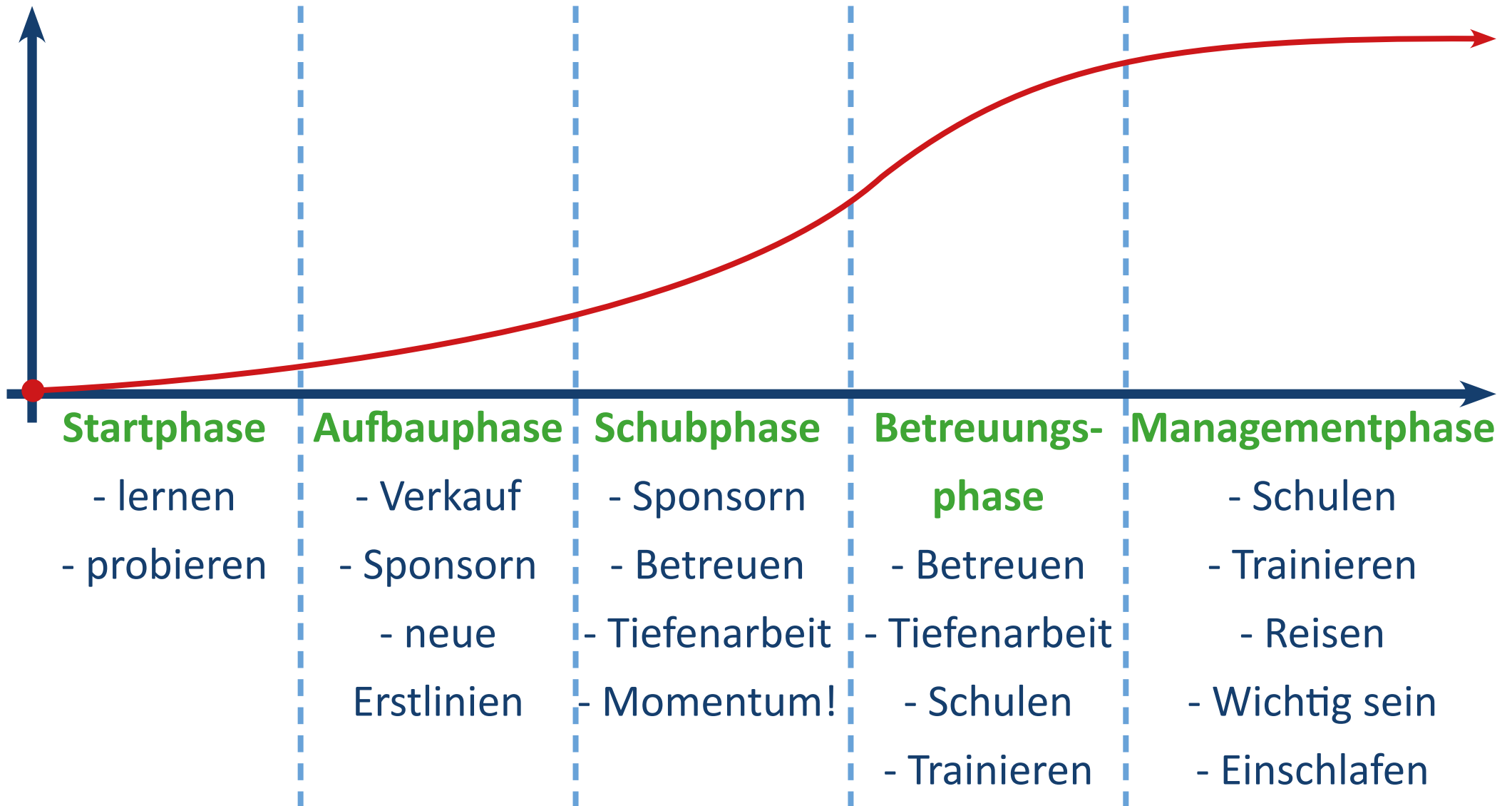
Sinken die Sponsorquoten, bleibt der Umsatz stabil - der Verkauf geht ja weiter!

**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