







7.5 Network-Marketing

Network-Marketing ist eine Sonderform des Direktvertriebs. Dabei wird das Warengeschäft mit der Gewinnung von weiteren Vertriebsmitarbeitern durch einen bereits tätigen Networker verbunden, wodurch hierarchische Teamketten entstehen. Die Vergütung der Teammitglieder der Vorstufen ist von den Erfolgen der Mitglieder der nachgelagerten Stufen abhängig. Das Einkommen hängt ausschließlich vom Weiterverkauf der Waren/Dienstleistungen und nicht von der Anwerbung von Abnehmern im Sinne eines Kopfgeldes ab.

Network-Marketing ist die dynamischste Vertriebsform. Mit Blick auf die Digitalisierung gewinnt diese Form weiter an Bedeutung, da immer mehr ratsuchende Konsumenten nach externer Hilfe verlangen. , ... rasantes, um nicht zu sagen explosionsartiges Wachstum. Das System trägt erfüllt die wichtigsten Herausforderungen unserer Zeit

7.1 Social Media 	7.2 Marketing/ Kundenbindung 	7.3 Verkaufstraining 
7.4 Rhetorik/ Kommunikation 	7.5 Network-Marketing 	7.6 Telefon-Coaching 

1. Unternehmer im Unternehmen
2. Grenzenloses Wachstum
3. sofortiges Einkommen durch laufende Provisionseinnahmen
4. Nach oben hin keine Einkommensgrenzen
5. Nebenberuflicher Einstieg möglich
6. Unabhängigkeit
7. Network-Marketing bringt Menschen zusammen (soziale Kontakte)
8. Freie Zeiteinteilung
9. Einfachste Unternehmensgründung
10. Keine Warenbevorratung
11. keine Finanzierung notwendig
12. sehr geringe Investitionskosten

13. keine Gebietsbeschränkung
14. weltweites Verkaufsgebiet
15. altersunabhängig
16. keine Vorkenntnisse erforderlich
17. freie Zeiteinteilung
18. keine Anmietung von Geschäftsräumen erforderlich
19. keine eigene Lagerhaltung
20. keine Vorgesetzten
21. keine Karrierebeschränkungen
22. steuerliche Vorteile
23. immer die neuesten Produktinnovationen

Entscheidungen sind Vertrauenssache!

Nach einer Nielsen-Studie vertrauen die meisten Deutschen (78 Prozent) persönlichen Empfehlungen. Den zweiten Platz belegen Verbrauchermeinungen im Internet (62 Prozent), gefolgt von Zeitungsartikeln auf Platz drei (61 Prozent).

Mein Coaching-Angebot:

- So gründen Sie Ihr eigenes Network-Marketing Unternehmen
- So erweitern Sie Ihr bestehendes Unternehmen um den Bereich Network-Marketing
- So internationalisieren Sie Ihr Business
- So finden Sie die richtigen Produkte für Ihr Network-Marketing System
- So finden Sie die richtigen Lieferanten und Hersteller
- So finden Sie die richtigen Vertriebspartner
- So finden Sie die richtigen Führungskräfte
- So gestalten Sie die richtigen Verträge (Lieferanten, Hersteller, Vertriebspartner, usw.)
- So wird Ihr Unternehmen zur Marke
- So gestalten Sie Ihre Firmen-Events (Seminare, Workshops, Impuls-Vorträge)
- So gestalten Sie Ihren ganzheitlichen Unternehmensauftritt
- So generieren Sie erfolgreich Neukontakte