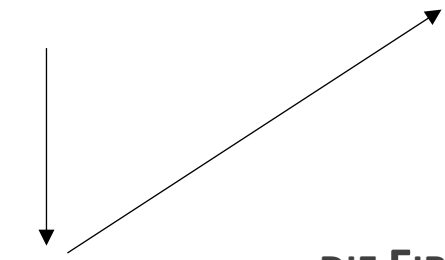


HERSTELLER 40% → **ZH/ EH/ BERATER** 60% → **KUNDE** **100%**



DIE FIRMA HAT DIESE KOSTEN SITUATION NICHT

KUNDE
100%

KUNDEN WERDEN UNMITTELBAR AM UMSATZ BETEILIGT
60% = IM DURCHSCHNITT 10% AUF JEDEN → IN JEDER EBENE

Gängige Vertriebskonzepte

Zwischenhandel / Einzelhandel / Großhandel

Der größte Teil 70% geht an Großhandel, Zwischenhandel, Einzelhandel, Werbung, Fixkosten wie Miete, Löhne...
 Diese Kosten müssen finanziert werden, egal ob der Umsatz steigt oder fällt.



Direktverkauf

Ein Berater kauft Ware mit einem Rabatt beim Hersteller. Ware muss vorfinanziert und auf Lager gehalten werden. Er muss einen Kunden suchen und verkaufen. Gewinn meist 40%.

- Produktfachmann
- Jeden Monat neue Kunden finden
- Tauscht Zeit gegen Geld



Unterschiede zum Empfehlungsmarketing

ZH/EH/GH/DV

- Kunde zahlt 100%
- 60% geht an ZH/EZ/GH/Berater
- 40% bleiben beim Hersteller
- Fixkosten (Werbung, Miete, Löhne, etc.) müssen finanziert werden, unabhängig vom Umsatz
- Berater kauft Ware mit Rabatt beim Hersteller
- Ware muss vorfinanziert und gelagert werden
- Man muss jeden Monat neue Kunden suchen und verkaufen
- Produktfachmann
- Tauscht Zeit gegen Geld
- Aktives Einkommen

Empfehlungsmarketing

- Kunde zahlt 100 %
- 60% gehen an den Kunden
- 40% bleiben beim Hersteller
- Keine Fixkosten
- Keine Vertragsbindung
- Keine Vorfinanzierung und Lagerung der Produkte
- Jeder deckt Eigenbedarf und empfiehlt Produkte/Geschäftsmöglichkeit weiter
- im Durchschnitt 10 % auf alles
- Man verdient weiter, auch wenn man nicht mehr empfiehlt
- Passives Einkommen

Empfehlungsmarketing

Hier werden die Produkte direkt vom Hersteller an den Endverbraucher geliefert. Alle Kunden bestellen direkt beim Hersteller und geben die Kundennummer von der Person an, die es ihm empfohlen hat. Durch die Weiterempfehlung zahlt die Firma eine Provision an die empfehlende Person aus.

Beispiel:

Christine empfiehlt das Produkt Dieter!

Davon Zahlt die Firma die Provision:

Aber nicht nur an Christine, sondern an alle in dieser Linie. Also auch Bernhard, Alexandra und Sie.

Sie haben ein tolles Produkt entdeckt



Davon erzählen sie ihrer Freundin Alexandra



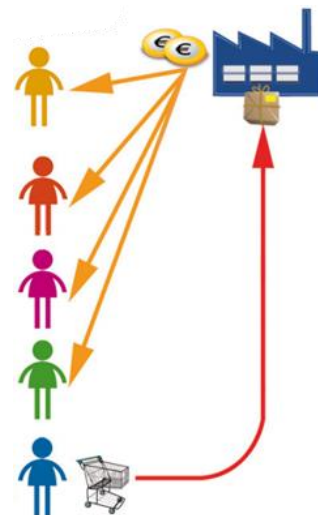
Alexandra ist begeistert und empfiehlt es ihrem Freund Bernhard



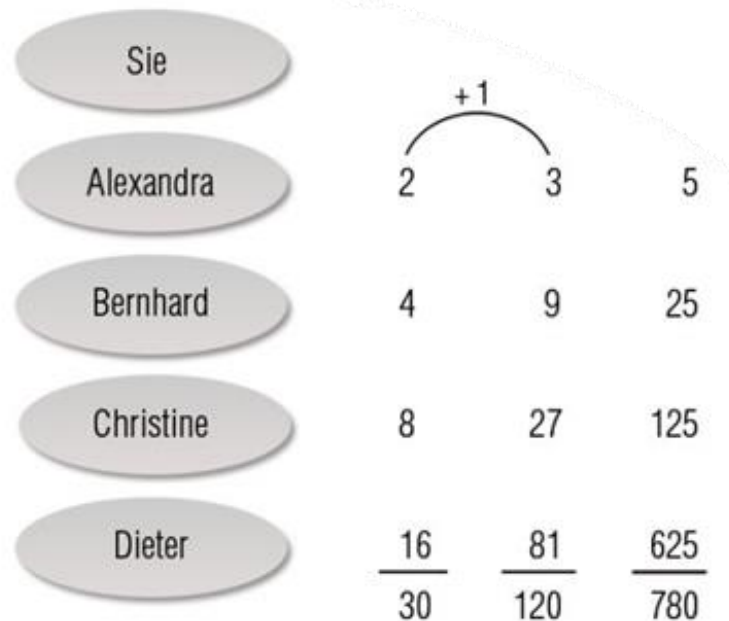
Bernhard erzählt davon Christine



Christine empfiehlt das Produkt Dieter



Wachstum durch Duplikation



Wachstum durch 3 er Duplikation

- Produkt wird 3 Personen empfohlen
- 3 Personen empfehlen das Produkt auch wieder 3 Personen weiter

Einkommen durch Duplikation:

- 120 Verbraucher bestellen z.B. für **100 €**
- monatlicher Gesamtumsatz: **12.000 €**
- Durchschnittliche Vergütung von **10 %**
- Monatliches Zusatzeinkommen von **1.200 €**

Wachstum durch 5 er Duplikation

- Produkte wird 5 Personen empfohlen
- 5 Personen empfehlen das Produkt auch wieder 5 Personen weiter

Einkommen durch Duplikation:

- 780 Verbraucher bestellen z.B. für **100 €**
- monatlicher Gesamtumsatz: **78.000 €**
- Durchschnittliche Vergütung von **10 %**
- Monatliches Zusatzeinkommen von **7.800 €**