



Network Marketing – die neue Selbstständigkeit

Wie Sie das Geschäftsmodell
des 21. Jahrhunderts für
Ihren beruflichen Fortschritt
nutzen können

Was ist Network Marketing?



„Network Marketing ist der Verkauf/Vermittlung von Konsumgütern durch Vertriebsrepräsentanten direkt an den Endverbraucher verbunden mit der Möglichkeit des Aufbaus einer eigenen Vertriebsorganisation.“

Prof. Dr. Michael M. Zacharias,
Fachhochschule Worms

Schneeballsystem

Was ist ein Schneeballsystem?

- keine realen Waren
- Waren werden zu jeweils höheren Preisen weiterverkauft
- Geschäft basiert auf „Kopfgeldern“
- Zusatzangebote wie Seminare und Schulungsunterlagen stehen im Mittelpunkt

Network Marketing



Was ist Network Marketing?

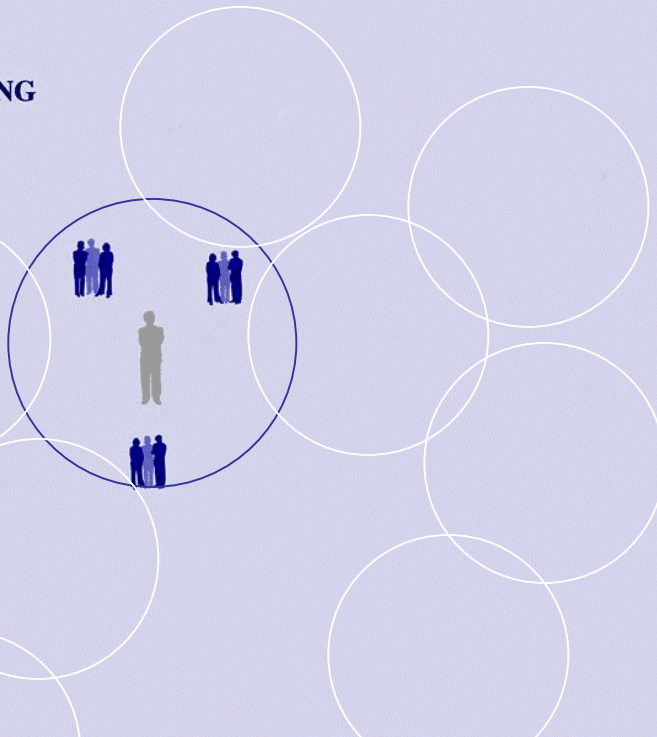
- reale Waren
- Wareneinkauf zu immer gleichen Konditionen
- Provisionen fließen nur dann, wenn Umsätze durch Warenbewegungen entstehen
- Produkte des Unternehmens stehen im Mittelpunkt

Network Marketing ist kein: Schneeballsystem, Pyramidensystem, Kettenbrief, oder „schnell-reich-werde“-System. BVNM e.V.

Wie funktioniert Network Marketing?

NETWORK MARKETING

 Networker
 seine Kunden



Networker nutzen Ihr eigenes Waren- und Dienstleistungsangebot und bieten dieses Kunden zum Kauf an.





Networker lassen durch Unterstützung ihrer Partner Kunden-Netzwerke entstehen.

Networker partizipieren an den Umsätzen ihrer Geschäftspartner und deren Kunden.

Nur im Network Marketing kann jeder seine verfügbare Arbeitszeit ohne Angestellte duplizieren.

Wie funktioniert Network Marketing?

NETWORK MARKETING

-  Networker
-  seine Kunden
-  seine Networker
-  deren Kunden



Networker lassen durch Unterstützung ihrer Partner Kunden-Netzwerke entstehen.

Networker **partizipieren** an den **Umsätzen** ihrer Geschäftspartner und deren Kunden.

Nur im Network Marketing kann jeder seine verfügbare Arbeitszeit ohne Angestellte duplizieren.

Wie funktioniert Network Marketing?

NETWORK MARKETING

-  Networker
-  seine Kunden
-  seine Networker
-  deren Kunden
-  deren Networker
- usw., usw.



Nur im Network Marketing kann jeder seine verfügbare Arbeitszeit ohne Angestellte duplizieren.

„Ich habe lieber je ein Prozent der von 100 Menschen erzielten Leistung, als hundert Prozent meiner eigenen Leistung!“ J.Paul Getty, Multimilliardär

Duplikation der Arbeitsleistung ohne Angestellte



Rechenbeispiel:

Sie arbeiten 2 Stunden am Tag.

Sie haben 100 Partner die
2 Stunden am Tag arbeiten.

In Ihrem Network werden täglich
202 Stunden gearbeitet!

Network Marketing ist reines Unternehmertum, ohne finanzielles Risiko und damit eine zukunftsweisende Geschäftsform, deren Aufstieg in Europa gerade erst begonnen hat. BVNM e.V.

Warum Network Marketing?

Network Marketing kann die dringendsten Probleme unserer Zeit lösen:

- zunehmende **Arbeitslosigkeit**
- ausweglose **Rentensituation**
- schwache **individuelle Kaufkraft**
- Alternative zur **Einzelhandelsmisere**
- das **veraltete Ausbildungssystem** stärkend
- **Stärkung und Entwicklung des Unternehmertums**

Gesellschaftliche Trends, die Network Marketing unterstützen:

Situation heute

- unsichere Arbeitsplätze
- die Belastungen für den Einzelnen steigen
- Sozialabbau, staatliche Förderungen gehen weiter zurück
- Renten fallen weiter auf Sozialhilfeniveau

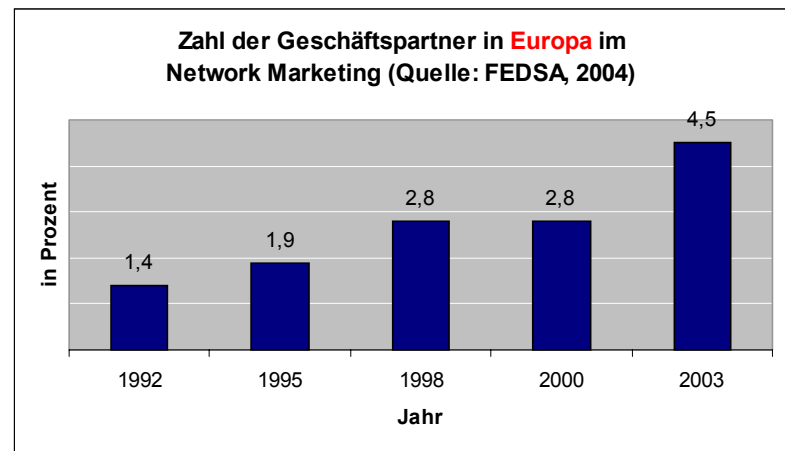
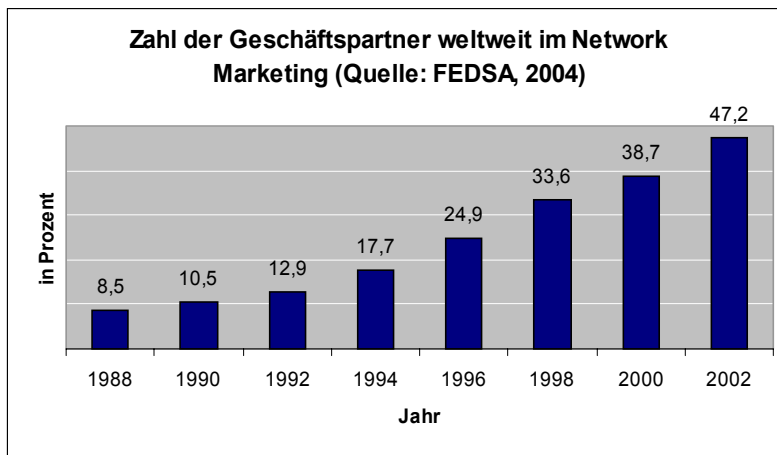
Sichtbare Trends

- Der Wunsch nach finanzieller Absicherung steigt
- Notwendigkeit eines Zweiteinkommens wächst
- viele Menschen bleiben aktiv im Alter - Generation 50 plus

Entwicklung des Network Marketing in Europa

Amerika und Asien sind Vorreiter im Network Marketing. Fast jede zweite Existenzgründung findet hier im Network Marketing statt.

Europa ist in dieser Hinsicht ein Entwicklungsland. Doch der Existenzgründerboom steht bevor!



Werden hierzulande noch unter 5 % des Warenhandels über Network Marketing bewegt, sind es in den USA und in einigen asiatischen Ländern zwischen 12 % und 20 %. IHK zu Leipzig, 2004

Nachteile eines Angestelltenverhältnisses und einer herkömmlichen Selbstständigkeit

Nachteile eines Angestelltenverhältnisses

- weisungsgebunden
- Abhängigkeit vom Arbeitgeber
- Mobbing
- finanzielle Unzufriedenheit
- schlechte Altersvorsorge
- ab 40 Risikogruppe bei Rationalisierungen

Fazit: 80% der Angestellten haben ihren Job innerlich bereits gekündigt.

Nachteile normaler Selbstständigkeit

- unproduktive Verwaltungsarbeit
- Auseinandersetzung mit Steuerbehörden
- permanenter Leistungs- und Umsatzdruck
- hohe Fix- und variable Kosten
- schlechte Zahlungsmoral der Kunden
- wenig Familienleben

Vorteile und Voraussetzungen für den Aufbau eines erfolgreichen Networks

Vorteile im Network Marketing

- geringe oder keine Investitionskosten
- keine Kosten für Personal oder Warenausstattung
- nicht standortgebunden, internationales Geschäft
- nebenberuflicher Einstieg
- nahezu unbegrenzte Einkommensmöglichkeiten
- Lizenzen werden nur durch den Networker weitergegeben

Voraussetzung für den Start

- auch im Network Marketing müssen Sie zielstrebig und nachhaltig arbeiten
- Bereitschaft zur Weiterbildung muss vorhanden sein

Fazit: Darum empfiehlt der BVNM eine Selbstständigkeit im Network Marketing

Network Marketing ist:

- eine sich dynamisch entwickelnde Geschäftsform
- eine Form der Selbstständigkeit mit geringem Kapitaleinsatz und überdurchschnittlichen Einkommensmöglichkeiten
- haupt- und nebenberuflicher Einstieg möglich
- ein risikoarmes und einfach zu erlernendes Geschäft für jedermann, mit einem großem Marktpotential
- ein Weg zur Altersvorsorge für breite Bevölkerungsschichten