



Was ist Networkmarketing?

Newsletter 6 / 2010

Liebe Abonentin, lieber Abonnent,

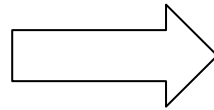
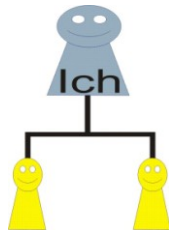
Die Antwort lautet: **Networkmarketing ist eine Form des Direktvertriebs**

Es ist der Aufbau eines **Umsatz-Netzwerkes**, über das der Ein- und Verkauf von Waren und Dienstleistungen erfolgt. Ein **Networkpartner** beginnt zumeist damit, dass er sein eigenes Unternehmen aufbaut und davon ausgehend eine ganze Reihe von Geschäftspartnern fördert, ähnlich wie ein Franchise-Geber.

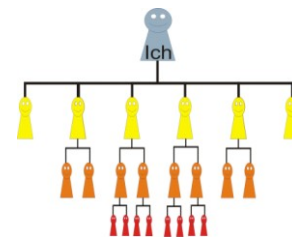
Im Gegensatz zum Franchising, bei dem nur der Konzern Filialen gründet, kann im Networkmarketing **jeder Vertriebspartner** eigenständig weitere Network-Unternehmen gründen – und das mit geringem Kapitaleinsatz!

Die Aufgabe der Networkpartner besteht darin, diese Vernetzung zu organisieren.

Starte mit 2 Partner



und baue ein Partnernetzwerk auf



An allen Umsätzen, die in diesem Filial-Netz erwirtschaftet werden, sind die Networkpartner durch **Umsatzboni** beteiligt. Die Umsatzboni sind im Marketingplan festgelegt. Networkmarketing ist ein sogenanntes "home-based-business". Der Vertriebspartner benötigt kein eigenes Firmengebäude, Büro sondern lediglich einen Schreibtisch und ein Telefon. Er teilt sich selbst ein, wann und wie lange er arbeiten möchte.

Innerhalb der letzten 5 Jahre erhöhte sich der Umsatz der **Networkmarketing-Unternehmen** in **Deutschland** **um über 40%**. Derzeit werden schätzungsweise aber **erst 0,7% des Handels** über Networkmarketing abgewickelt.

Für die Zukunft birgt dieser Vertriebsweg daher ein enormes Wachstumspotential.

Gerade der Verknüpfung von Internet und Networkmarketing zu E-Networking wird für die kommenden Jahre ein enormes Wachstum vorhergesagt. Gute Networkmarketing-Unternehmen bieten ihren Vertriebspartnern die Möglichkeit, mit **geringstmöglichem finanziellen Aufwand** über ein eigenes Online-Geschäft zu verfügen.

Das Beratungs-Center-Süd Team