

Network Marketing

Was ist Network Marketing?

Network Marketing ist eine besonders verbreitete Form des Direktvertriebs. Laut einer Untersuchung von Prof. Dr. Michael Zacharias aus dem Jahr 2004 sind mehr als 80 % aller Direktvertriebs-Unternehmer im Network Marketing tätig.

Im klassischen Direktvertrieb besteht die Geschäftsmöglichkeit darin, Produkte und Dienstleistungen persönlich zu bewerben und auf Rechnung des Direktvertriebs-Unternehmens zu verkaufen.

Sie können auch im Network Marketing klassischen Direktvertrieb betreiben, haben aber zusätzlich die Möglichkeit, am Aufbau einer Vertriebsorganisation (Netzwerk) mit weiteren Geschäftspartnern und Geschäftspartnerinnen zu arbeiten. In solchen Netzwerken unterstützt der Unternehmer im Direktvertrieb seine Partner und dafür ist er an den von ihnen erzielten Umsätzen beteiligt. Die Partner können ihrerseits weitere Personen unterstützen, wodurch die Größe der daraus entstehenden Organisation, und somit der Umsatz und das Einkommen, unbegrenzt ist.

Vorteile des Network Marketing



Unternehmer statt "Selbst-Ständige"

Im Network Marketing verdienen Sie den größten Teil Ihres Einkommens nicht aus dem persönlichen Verkauf von Produkten, sondern aus den Umsätzen, die durch Ihre Vertriebsorganisation verursacht wird. Der Verkaufsumsatz der einzelnen Geschäftspartner liegt im Schnitt unter 250 Euro pro Monat, der persönliche Zeitaufwand für den Verkauf ist daher sehr gering. Der Großteil des Umsatzes, und somit der Großteil Ihres Einkommens, kommt durch die von Ihnen aufgebaute Vertriebsorganisation zustande. Um ein ständig wiederkehrendes Einkommen zu haben, müssen Sie also nicht ständig Zeit aufwenden, sondern einmal eine Organisation aufbauen und dafür von einem Direktvertriebsunternehmen Provisionen erhalten.

Erfahrungsfluss von erfahrenen zu unerfahrenen Unternehmer/innen

Im Network Marketing sind Sie eingebettet in eine Gruppe von erfahrenen Unternehmern, die bereits wissen, wie es geht und Sie dabei coachen, Ihr eigenes Geschäft aufzubauen. Daher ist es sinnvoll, sich einem bereits am Markt seit mehreren Jahren etablierten Unternehmen anzuschließen, denn nur hier finden Sie jene erfahrenen Coaches, die Sie für Ihre Karriere benötigen.

Keine Gebietsbeschränkungen

In den meisten Firmen der herkömmlichen Selbstständigkeit sind Sie Gebietsbeschränkungen durch Lieferanten ausgesetzt und Sie können nur in einem gewissen Umkreis Ihres Unternehmens Umsätze generieren. Im Network Marketing können Sie sich weltweit mit Geschäftspartnern vernetzen und sind keinerlei Gebietsbeschränkungen unterworfen.

Ihr Einkommen ist unbegrenzt

In der herkömmlichen Selbstständigkeit hängt Ihr Einkommen hauptsächlich von Ihrer eigenen Arbeitsleistung ab. Der bekannte amerikanische Unternehmer J. Paul Getty sagte einmal, er hätte lieber 1 Prozent der Leistung von 100 Menschen als 100 Prozent seiner eigenen. Sie alleine können am Tag maximal 24 Stunden Leistung bringen. Willen Sie diese Barriere durchbrechen, benötigen Sie ein Team von Leuten. Und genau das ist es, was Ihnen Network Marketing ermöglicht. Ihr Einkommen hängt nicht von der Anzahl der Stunden ab, die Sie tagtäglich aufwenden, sondern von der Anzahl und der Größe der Teams. Haben Sie mit der Unterstützung Ihres Coaches einmal gelernt, ein Team zu bilden, können Sie so viele Teams aufbauen, wie Sie wollen.

Ihre Vorteile im Network Marketing

- ▶ **Ihr eigenes Geschäft**
- ▶ **geringes Startkapital**
- ▶ **geringe Fixkosten**
- ▶ **geringes Risiko**
- ▶ **Dauereinkommen (=finanzielle Freiheit)**
- ▶ **Chancen für jeden, sich selbständig zu machen**
- ▶ **unbegrenztes Wachstum**
- ▶ **weltweite Ausdehnung möglich**
- ▶ **Persönlichkeitsbildung**
- ▶ **zusätzliches finanzielles Standbein (=Sicherheit)**
- ▶ **flexible Arbeitszeiten (ganztags oder Teilzeit)**
- ▶ **keine saisonalen Beschränkungen**
- ▶ **keine Altersbegrenzung**

Network Marketing im Vergleich

■ Unterschied zur traditionellen Selbständigkeit

Traditionelle Selbständigkeit	Network Marketing
▶ hohe Investitionskosten	▶ geringes Startkapital
▶ großes Risiko	▶ geringes Risiko
▶ hohe Lagerkosten	▶ keine Lagerkosten
▶ teure Werbekosten	▶ keine Werbekosten
▶ laufende Kosten (Miete, etc.)	▶ minimale laufende Kosten
▶ großer Zeiteinsatz	▶ geringerer Zeiteinsatz
▶ beschränktes Einkommen	▶ Einkommen unbeschränkt
▶ lineares Einkommen	▶ dauerhaftes Einkommen
▶ Gebietsbeschränkung	▶ Keine Gebietsbeschr.
▶ konjunkturabhängig	▶ konjunkturunabhängig

Trends und Chancen

■ Selbständigkeit

Gemäß einer Studie des Marktforschungsinstitutes **Fessel-GFK** wären 30% aller Österreicher gerne selbständig. Die Gründe sind hauptsächlich, sein eigener Herr sein und sich die Zeit besser einteilen zu können.

Dagegen spricht aber für die meisten Befragten das **große Risiko**, das **fehlende Anfangskapital** und die **mangelnde Qualifikation**. **Network Marketing** bietet alle Vorteile der Selbständigkeit, schliesst aber Haupthindernisse (Anfangskapital, Risiko und mangelnde Qualifikation) aus.

■ Arbeiten von zu Hause aus

Network Marketing ist ein sogenanntes "**home-based-business**". Der Vertriebspartner benötigt **kein eigenes Firmengebäude**, sondern lediglich einen Schreibtisch und ein Telefon. Und er teilt sich selbst ein, wann und wie lange er arbeiten möchte.

Erfahrungen und Ausblicke

Innerhalb der letzten 5 Jahre erhöhte sich der Umsatz der **Network Marketing-Unternehmen** in Deutschland um **über 40%**. Derzeit werden schätzungsweise aber erst **0,7%** des Handels über **Network Marketing** abgewickelt. Für die Zukunft birgt dieser Vertriebsweg daher ein **enormes Wachstumspotential**.

■ Handel im Internet (E-Commerce und E-Networking)

Gerade der Verknüpfung von **Internet** und **Network Marketing** zu **E-Networking** wird für die kommenden Jahre ein enormes Wachstum vorhergesagt.

Viele **Network Marketing-Unternehmen** bieten ihren Vertriebspartnern die Möglichkeit, mit **geringstmöglichem finanziellen Aufwand** über ein **eigenes Online-Geschäft** zu verfügen.

Meinungen und Kommentare

"Direktvertrieb, Network Marketing, E-Networking haben ein enormes Wachstumspotential."

- ▶ Dr. Wolfgang Schüssel, Bundeskanzler
-

"Immer mehr Unternehmen entdecken den Direktvertrieb als Vertriebskanal. "

- ▶ Dr. Christoph Leitl, Präsident der Wirtschaftskammer Österreich
-

"Der Direktvertrieb ist eine neue 'Job-Maschine' und aus der Unternehmerlandschaft nicht mehr wegzudenken."

- ▶ Komm. Rat Walter Nettig, Präsident der Wirtschaftskammer Wien
-

"Der Warenhandelsdirektvertrieb und dabei insbesondere die Form des Network Marketing wird zum Wachstumsmotor Nr. 1 im Konsumgütervertrieb."

- ▶ Prof Dr. Michael M. Zacharias, Fachhochschule Worms

1. SO WERDEN SIE DIREKTBERATER

Sponsoring und Aufbau eines neuen Kunden und BUSINESS CENTERS (BC). Sie haben Interesse, einen Kunden einzuladen, damit dieser mit seiner eigenen Tri-Dep-Trix®™-Matrix beginnen kann, und Sie möchten das Produkt für ihn kaufen. Die Tri-Dep-Trix®™-Matrix ermöglicht Ihnen, eine Person zu unterstützen, indem Sie als Sponsor agieren und diese Person an einer beliebigen Position in Ihrer wachsenden 3 x 2-Matrix platzieren. Da der neu gesponserte Käufer und das BC durch Ihren Kauf für die ersten 30 Tage qualifiziert sind, haben sie ebenfalls Anrecht auf die Auszahlungen, die durch ihr BC verdient wurden. Um nun einen Anreiz für Personen zu schaffen, auch andere Personen zu unterstützen, ohne dabei Probleme wie „Dummy-Kunden“ und BCs zu erzeugen, die zu „toten Winkeln“ oder inaktiven Positionen führen, erhält der Sponsor für alle gesponserten Kunden und BCs eine Rückerstattung. Bei den ersten zwei Zyklen eines gesponserten Kunden und BCs werden 40 % oder 218,00 US-Dollar abgezogen und an den Sponsor zurückgezahlt. Der Sponsor wird nicht nur für seine anfänglichen 400,00 US-Dollar entschädigt, er erhält auch einen Gewinn von 36,00 US-Dollar. Der Sponsor kann sich auch dazu entscheiden, die Rückerstattung an die von ihm gesponserte Person weiterzuleiten. Die Regel besteht darin, dass jede Person nach dem ersten Monat einen Produktverkauf abschließen muss oder einfach eine neue Person sponsert; dies stellt eine Win-win-Situation für alle dar.

Wie Sie in den weiteren Erklärungen zu DEP®™, unserer Dual Entry Position-Technologie, erkennen werden, erfolgt das Cycling, Wiederaufnehmen und Platzieren schnell und häufig. Die Technologie ist so perfekt automatisiert, dass es – außer für die letzten zwei Reihen – nahezu unmöglich wird, nicht mehrere Male täglich, wöchentlich und vor allem monatlich zu cyclen. Zusätzlich zur DEP®™-Technologie weist das System automatisch jedes BC zu, sodass jede individuelle Matrix fast wie von selbst gefüllt wird und sich selbst aufrecht erhält. Wenn wir also eine Person in unsere Struktur aufnehmen und diese Person sich aus einem beliebigen Grund dazu entscheidet, den erforderlichen Verkauf eines Produktes im Monat nicht zu tätigen oder eine andere Person in ihrer Matrix zu sponsern, qualifizieren sich dieser Kunde und das BC nicht länger für Auszahlungen, wobei die vorgesehenen Provisionen zurück an den Direktberater oder den Sponsor fließen.

Wenn Sie beispielsweise 20 Vertriebspartner haben, von denen 10 keine Produktverkäufe getätigt haben, führte dies in der Vergangenheit zu 10 inaktiven oder stagnierenden Vertriebspartnern und BCs. Mit der genialen Technik, die hinter der Tri-Dep-Trix®™-Technologie steckt, werden die nicht aktiven Positionen weiter gefüllt. Bei der Auszahlung werden die nicht qualifizierten Positionen jedoch ausgelassen. Das Unternehmen stützt seine Einschätzung des Erfolges und der Langfristigkeit auf eine zugesicherte,

vorgegebene Auszahlungs-Obergrenze von 60 %. Das System durchsucht die Struktur der Direktvermittler und die Provision wird an den ersten qualifizierten Direktvermittler oder Sponsor oberhalb des nicht länger qualifizierten BCs gezahlt. Der qualifizierte Direktvermittler erhält somit 60 % der Provision für das weitergeführte BC (327,00 US-Dollar). Die verbleibenden 40 % (218,00 US-Dollar) werden in den **Kapital-Pool für Leistungsträger** transferiert. Der Kapital-Pool für Leistungsträger wird zu gleichen Teilen an die qualifizierten Vertriebspartner dieses Pools ausgezahlt. Von jedem Produktkauf und jedem Kauf beim Wiedereintritt werden 15 US-Dollar vom Bruttobetrag in Höhe von 400 US-Dollar abgezogen und in den Kapital-Pool für Leistungsträger transferiert. Dieser Pool wurde für Leistungsträger errichtet. Jede Person, die noch weitere Verkäufe über den erforderlichen Produktverkauf hinaus abschließt, erhält einen Anteil zu gleichen Teilen. Hierzu zählen jedoch KEINE gesponserten Verkäufe. Wenn Sie beispielsweise zwei Produktverkäufe tätigen, erhalten Sie einen Anteil. Wenn Sie drei Produktverkäufe abschließen, erhalten Sie zwei Anteile aus dem Pool.

In allen vorherigen Unternehmen und Programmen führten die nicht qualifizierten oder nicht aktiven Vertriebspartner und BCs zu Ausfällen durch Unterbrechungen. Infolgedessen brachen zahlreiche Matrix-Strukturen zusammen, was den Managern teuer zu stehen kam. Letztendlich wurden so alle Möglichkeiten, einen Erfolg zu erzielen, zerstört. Aufgrund der ersten garantiert gefüllten 3 x 2-Struktur wird jedes BC gecycelt und jeder Cent, der in diese Struktur investiert wird, wird ausgezahlt. So kommt es zu keinen Ausfällen.

2. STRUKTUR

Der einfache, jedoch dynamischste Aspekt unseres Plans scheint einige Interessenten zu verwirren; wir sprechen von der DEP®™- oder Dual Entry Position-Technologie. (Sehen Sie sich hierzu die Folie ZWEI für Text und Grafiken an.) Stellen Sie sich einfach vor, Sie befinden sich auf einer beliebigen Ebene. STEFAN ist rechts von Ihnen auf derselben Ebene und SABINE links von Ihnen auf derselben Ebene positioniert. Wenn Sabine links von Ihnen, drei ihrer Kunden und BCs als Direktberater in ihre Struktur aufnimmt (wodurch sie ihre BCs 1-1, 1-2 und 1-3 füllen würde), bevor Sie Ihren ersten Kunden in die Struktur aufnehmen (wodurch Sie Ihr BC 1-1 und Sabines BC 1-3 füllen würden, wie sie gleich erkennen werden), kommt es zum Füllen von zwei Position (Dual Entry Position, DEP) oder BCs. So wird das BC 1-3 von SABINE und Ihr BC 1-1 gefüllt. Eine Person füllt zwei Positionen. Dasselbe passiert mit Ihrem BC 1-3 (erste Ebene, dritte Person). Dieses BC ist mit STEFAN rechts von Ihnen verbunden und zwar mit seinem BC 1-1. Mit der DEP®™-Technologie wurden nun zwei Hauptprobleme und -fehler gelöst: Zuerst einmal werden die Business Center 1-2, die in der Regel in 80 % der Fälle durch die Pläne nicht gefüllt werden, nun automatisch gefüllt. So wird die Anzahl der BCs, die auf der Auszahlungsebene erforderlich sind, reduziert. Der Tri-Dep-Trix®™-Plan doppelt jede Ebene und ergänzt noch eine weitere: Somit ergeben sich 3 BCs auf Ihrer ersten Ebene und 7 BCs auf Ihrer zweiten Ebene, bei der es sich um Ihre Auszahlungsebene handelt. Dank der Dual

Entry-Technologie (DEP®™) werden 33 % oder 1/3 weniger Kunden oder BCs benötigt, um mehr Geld zu machen. Die Wahrscheinlichkeit häufiger zu cyclen, liegt demnach bei mindestens 33 %. Zweitens erhalten bis zu 2/3 oder mehr der einzelnen 3 x 2 Matrix-Strukturen Unterstützung beim Aufbauprozess. Dies ist der erste umfassende Umsatzplan, in dem Sie sich Upline, zur linken und rechten Seite, sowie Downline befinden (was insgesamt 10 Personen ausmacht) und Sie füllen die sieben BCs auf Ihrer Auszahlungsebene. So können Sie cyclen und erhalten Ihre Vergütung. (Sehen Sie sich hierzu Folie 3 mit Grafiken an.)

3. CYCLING UND PLATZIERUNGEN

Sie können mit strategischen Platzierungen Ihre BCs beschleunigen und so schneller cyclen. Die Möglichkeit, Ihre eigenen Produktverkäufe an eine beliebige Position in Ihrer Matrix platzieren zu können, kann für Sie enorm hilfreich sein. Da Sie wissen, dass Sie direkt von links und rechts unterstützt werden, können Sie durch die Platzierung eines starken Vertriebspartners in Ihren BCs 1-2 oder 2-4 dafür sorgen, dass die BCs direkt unter Ihnen oder in der Mitte schneller für Sie und Ihre Gruppe cyclen. Mit der Unterstützung von links und rechts handelt es sich bei Ihrem 1-1 BC um einen Dual Entry (DEP®™) mit Ihrem BC 1-1 und Ihrem BC 1-3, bei dem es sich um Ihren 2-3 handelt. Ebenso handelt es sich bei Ihrem BC 1-2 um ein DEP®™ BC mit Ihren BCs 1-3 und 1-1. Indem Sie sich so oft wie möglich um Ihre Mitte kümmern, bauen Sie Ihre linke und rechte Ebene in Ihrer Matrix-Struktur weiter aus und verlagern Ihre Mitte weiter nach außen, um so 3-mal schneller zu cyclen.

Beim Cyclen werden Sie, statt mit einer völlig neuen Stand-alone-Matrix erneut zu beginnen, auf der nächsten unteren Ebene der Matrix wieder in die Struktur aufgenommen, über die Sie von der dritten oder vierten Ebene aus gecycelt haben. Aufgrund der Tatsache, dass es keine zahlreichen neuen Matrix-Strukturen gibt, werden durch jeden Zyklus zwei Auszahlungsebenen gefüllt, bis alle 10 BCs, durch die Ihre BCs gefüllt wurden und sie cyclen konnten, ebenfalls gefüllt und gecycelt. Ein Zyklus liegt vor, wenn die sieben BCs auf Ihrer Auszahlungsebene gefüllt sind. Eine VOLLSTÄNDIGE MATRIX liegt jedoch nur vor, wenn alle zehn Positionen, die jemand zum Cyclen generiert hat, ebenfalls gecycelt werden. Beachten Sie, dass es sich bei 6 der 7 BCs auf Ihrer Auszahlungsebene um DEP®™ BCs handelt. Daher werden die Provisionen, die für jedes DEP®™ ausgezahlt werden, geteilt und 50 % werden an die DIREKTE zweite Ebene oben und die noch verbleibenden 50 % werden an das DEP®™ BC seitlich der rechten und linken zwei Ebenen oben ausgezahlt. (Lesen Sie Folie 5.)

4. PLATZIERUNG NACH DEM CYCELN

Es ist wichtig, dass Sie Folie 6 verstehen: „SIE“ haben zum zweiten Mal gecycelt. Um Ihnen die Leistungsfähigkeit dieses Plans näher zu bringen, achten Sie genau auf die Platzierung des dritten gecyclten „SIE“ DEP©™ BC. Anstatt Sie unter der letzten oder zuletzt gecyclten Matrix zu platzieren, werden Sie auf der nächsten Ebene der ursprünglich gecyclten Matrix neu in die Struktur aufgenommen, über die Sie von der dritten oder vierten Ebene aus das erste Mal gecycelt haben. Durch die Wiederaufnahme in die Struktur werden nach und nach alle gecyclten BCs auf der dritten oder vierten Ebene platziert, bis ALLE zehn BCs gefüllt sind und ebenfalls gecycelt wurden. Die Tri-DEP-Trix ©™-Matrix ist mit keiner Matrix aus der Vergangenheit zu vergleichen, denn in diesem Plan wird eine Matrix erst als abgeschlossen betrachtet, wenn alle zehn Business Center gecycelt wurden. So wird NIEMAND ÜBERGANGEN ODER DURCH Tri-DEP-Trix ©™ ZURÜCKGELASSEN. Denken Sie stets daran, ganz gleich, wie oft ein BC gecycelt wird, dass für diesen Erfolg nur eine einmalige Investition in einen Produktkauf in Höhe von 400,00 US-Dollar erforderlich war, mit dessen Hilfe eine Person unbegrenzte Möglichkeiten zum Cyceln hat. Wenn eine Person in einem Monat 10-mal cycelt und weiter unten wieder in die Struktur aufgenommen wird, ist das dasselbe, als ob zehn vollkommen neue Personen angeworben werden.

5. AUSZAHLUNG DER PROVISIONEN

Anhand eines Beispiels können wir Ihnen zeigen und beweisen, wie dynamisch und erfolgreich Tri-DEP-Trix ©™ für alle Teilnehmer sein wird. Das Produkt eignet sich nicht nur für erfahrene Profis. Jedes Mal, wenn ein BC zum zweiten, dritten, vierten oder sogar zum zwanzigsten Mal gefüllt und gecycelt wird, erhält das qualifizierte BC den Nettobetrag von 545 US-Dollar bei jedem Zyklus. Bedenken Sie, dass nur ein einmaliger Produktkauf von 400,00 US-Dollar erforderlich war, der dieser Person ermöglichte, unbegrenzt und ohne weitere Kosten so oft wie möglich zu cyclen. Dies stellt einen großen Fortschritt im Vergleich zu Plänen dar, die traditionell nur monatlich Gewinne ausschütten. Wenn eine Person 10-mal cycelt und weiter unten wieder in die Struktur aufgenommen wird, ist das dasselbe, als ob zehn vollkommen neue Personen angeworben werden. Auf Folie 5 wird deutlich, dass durch den Plan das negative Geschäftsmodell der Pyramide buchstäblich auf den Kopf gestellt wurde. So entstand ein umgekehrtes Trichter-Konzept, das BCs auf zwei Ebenen weiter oben füllt. Durch die Platzierung wurden zwei BCs direkt auf einer Ebene höher gefüllt und zwei BCs auf zwei Ebenen höher. Des Weiteren wurden 50 % oder 120 US-Dollar gefüllt und an die zwei damit verbundenen Positionen zwei Ebenen höher ausgezahlt.

Die Berechnung der Auszahlung basiert auf den 400,00 US-Dollar für den Produktkauf multipliziert mit den 60 % der Auszahlungs-Obergrenze und entspricht aufgrund der verhinderten Ausfälle 240 US-Dollar. Da es sich bei sechs BCs auf der Auszahlungsebene um DEP©™ BCs handelt, lautet die Kalkulation ($240,00 \text{ US-Dollar} \div 2 = 120,00 \text{ US-Dollar}$) multipliziert mit den sechs DEP©™ BCs (entspricht 720,00 US-Dollar), zuzüglich des nicht DEP

BCs in der Mitte, Auszahlung des vollen Betrags in Höhe 240,00 US-Dollar an eine Person (gesamt 960,00 US-Dollar), abzüglich der 400,00 US-Dollar Wiedereinstiegsgebühr, macht netto 560,00 US-Dollar für jeden weiteren Zyklus; abzüglich der 15 US-Dollar Verwaltungsgebühr beläuft sich Ihr gesamtes Einkommen für jeden Zyklus auf 545,00 US-Dollar!