

Network Marketing aus wissenschaftlicher Sicht:



Prof. Dr. Michael Zacharias ist seit 1977 als Professor an der Fachhochschule Worms, Fachbereich European Business Management, Handelsmanagement in der Fachrichtung Marketing / Vertrieb tätig.

Durch seine Studien über die Bedeutung des Network-Marketing in Europa, ist er auch ein gefragter Unternehmensberater beim Aufbau und der Steuerung von Direktvertriebssystemen. Seine Vortragstätigkeiten über Direktvertrieb und Network-Marketing haben ihn weit über die Grenzen des deutschsprachigen Raums bekannt gemacht.

Als Gründer der Network-Academy, einer Ausbildungseinrichtung für Unternehmen und für die selbständigen Berater bzw. Warenpräsentatoren im Network-Marketing, legte er den Grundstein für eine richtungsweisende Institution in ganz Europa.

Prof. Zacharias über

NETWORK MARKETING

NETWORK MARKETING ist eine Form des Direktvertriebs. Es beschreibt die Möglichkeit, Produkte dem ultimativen Konsument durch ein Netzwerk selbständiger Vertragshändler direkt anzubieten, wobei der klassische Einzelhandel umgangen wird. Der einzelne Vertragshändler vertreibt jedoch nicht nur Produkte, sondern ist darüber hinaus bestrebt, weitere Geschäftspartner für dieses Vertriebsnetz zu gewinnen, welche ihrerseits Produkte an Kunden vertreiben und neue Geschäftspartner gewinnen.

Dafür partizipiert der Anwerbende am Verkaufsergebnis in Form von Bonuszahlungen.

In einem weiteren Schritt erhält er außerdem Zahlungen aus dem Umsatz weiterer Vertriebspartner, welche von seinen Vertriebspartnern angeworben werden. Leider besteht in der öffentlichen Meinung immer noch das Vorurteil, hier schnell reich zu werden, zu Lasten anderer. Beides stimmt nicht, denn die Grundlage allen Einkommens liegt im Verkauf. Die einzelnen Unternehmen arbeiten mit unterschiedlichen Bonussystemen. Die Investitionen sind gegenüber einer herkömmlichen Geschäftsgründung minimal. So können Sie bereits bei manchen Firmen für ca. 50 DM ein komplettes Starterpaket mit Produkten, Video und Formularen erhalten. NETWORK MARKETING bietet dem Endverbraucher entscheidende Vorteile:

Unabhängigkeit von Ladenöffnungszeiten

Bequem einkaufen Zuhause

Erstklassige Beratung und Kundenservice

Kann Network Marketing nebenberuflich betrieben werden?

Ja, sowohl nebenberuflich als auch hauptberuflich! Das entscheiden Sie. Sie starten z.B. Ihr eigenes Geschäft in Network Marketing nebenberuflich, ohne die Sicherheit Ihres Hauptberufes aufgeben zu müssen. Für viele ist ein regelmäßiges Zusatzeinkommen von z.B. 300 DM völlig ausreichend. Diese Leute werden 90% in Network Marketing ausmachen.

Beachten Sie: Es ist Ihr eigenes Geschäft. Sie arbeiten für sich selbst und Sie sind es auch, der entscheidet und die Verantwortung inne hat. Jedoch gerade am Beginn Ihrer Tätigkeit sollten Sie ausreichend Energie und Zeit in Ihr Geschäft stecken. Wie ein Flugzeug braucht auch Ihr Geschäft „Schubkraft“, um eine gewisse Position zu erreichen. Haben Sie Ihre „Flughöhe“ einmal erreicht, können Sie Schubkraft wegnehmen, um Ihre Position zu halten.

Ist das Zelebrieren von Meetings und Parties ein "MUSS"?

Wenn Sie das möchten. Es ist Ihr Geschäft. Seien Sie kreativ. Solange Sie sich an die Verhaltensrichtlinien Ihrer Vertragsfirma und an die gesetzlichen Bestimmungen halten, hält Sie niemand von irgend etwas ab. Nur Sie können Ihrem eigenen geschäftlichen und finanziellen Erfolg, im Rahmen Ihres Potentials, im Weg stehen. Erfinden Sie jedoch das Rad nicht neu, daß soll angeblich schon jemand entdeckt haben. Greifen Sie auf Erfahrungsschätze einer 50-jährigen MLM-Industrie zurück. Entscheiden Sie für sich, welche Methode Sie anwenden möchten. Ihr Sponsor oder Ihre Partnerfirma hält diesbezüglich bestimmt Ideen bereit, z.B. Direktmailing, Meetings, Einzelgespräche, Hausparties, Handzettel und Anzeigen usw.. Oder stellen Sie sich mit Ihrem Sponsor einen Tag lang in die Fußgängerzone Ihrer Stadt und sprechen Sie Leute an. Sparen Sie Ihr Lehrgeld und kaufen Sie dafür lieber alle Waren des täglichen Bedarfs bei einem Networker. Natürlich werden Sie bei Ihren Aktionen auch einige Leute treffen. Übrigens gibt's noch kein Produkt, welches die Strasse auf und ab geht und sich dem erstbesten Käufer um den Hals schmeisst (Damen des horizontalen Gewerbes seien hier einmal ausgenommen). Sie sind da wirklich gefordert. Und der einzige Faktor im Network Marketing, welcher wirklich Gewinn bringt, ist Verkauf. Merken Sie sich dieses Zauberwort: Verkauf!

Network Marketing ist ein Pyramidensystem

Richtig! Falsch! Richtig! Falsch! Richtig! Unsere Meinung: Ja!!!

Jede hierarchische Struktur ähnelt in seiner Zusammensetzung einer Pyramide. Dies haben die Katholische Kirche mit dem Papst an der Spitze, jede Militärstruktur, jede Regierung und jeder Wirtschaftskonzern mit Network Marketing gemein. Eine andere Frage ist die Legalität. Illegale Pyramidensysteme zahlen „Kopfgeld“, das Hauptprodukt sind Neuanwerbungen. Mitarbeiter von legalen Unternehmen im Network Marketing

werden aus der Differenz zwischen Großhandelspreis und Preis für den regulären Endkunden bezahlt, nicht aus „Kopfgeldern“. Ein Produkt wird bewegt. Auch als Produktverkauf bekannt. Das ist der Unterschied. Und bei einem Einkommensplan eines Network Marketing Unternehmens hat jeder die Möglichkeit, die Spitze des Marketingplans zu erreichen und mehr zu verdienen als sein Sponsor.

Verkaufen ist nichts für mich!

Super, dann empfehlen Sie! Sprechen Sie über die tollen Produkte, die Vorteile dieses neuen Rübenschneiders der Firma XYZ. Es ist Ihre Begeisterung für Ihre Produkte, Ihre Überzeugung von den Produkten. Wir gehen aufs Jahr 2000 zu. Vorbei sind die Zeiten des Verkaufens mit unfairen Tricks, mit uralten Hochdruckverkaufsmethoden. Wir verkaufen im Network Marketing durch eigene Überzeugung von der Brauchbarkeit der Produkte. Überzeugt uns das Produkt nicht, sollten wir es auch nicht weiterempfehlen. Viele Leute haben uralte fiese Verkäuferstrategien im Kopf bei dem Wort „Verkauf“. Das ist falsch. Hatten Sie als Kind nicht auch die Fähigkeit sich zu verkaufen? Sie hatten Hunger und schrien, der Hunger wurde durch die Muttermilch gestillt. Das war damals Ihr erstes „Verkaufsgespräch“!

Kann ich viel Kohle machen?

Das weiss ich nicht. Wieviel wollen Sie denn „rausholen“? Wieviel sind Sie bereit zu „opfern“? Sie entscheiden, es ist Ihr Geschäft in Network Marketing. Wir sprechen hier von „The Sky is the Limit“ und " Sie bekommen, was Sie verdienen" Wenn Ihre Ziele klein sind, erreichen Sie auch nur kleine Ziele, große Ziele bringen große Ziele. Es funktioniert, wenn Sie funktionieren. Betrachten Sie es mal so. Erledigt sich Ihr jetziger Job selbständig, wenn Sie nicht anwesend sind? Gerade bei Ihrem eigenen Geschäft haben Sie die absolute Herrschaft - Es liegt nur an Ihnen, wie weit Sie gehen und wie schnell Sie dort sind. Alles was Sie jetzt und heute in sich investieren, wird sich nicht nur jetzt und heute auszahlen, vielmehr Auswirkung auf viele kommende Jahre haben.

Muss ich viele Leute sponsern, um erfolgreich zu sein?

Nein. Sie müssen keinen einzigen sponsern. Sie können für sich allein Produkte empfehlen und Ihre Handelsspanne kassieren. Das obliegt Ihnen. Es ist Ihr Geschäft Sie können mit Ihrem Einzelhandel ein respektables Einkommen erwirtschaften - die großen „Peanuts“ werden jedoch mit dem Aufbau einer Vertriebsorganisation verdient. Lassen Sie die Kraft des Systems für sich arbeiten. Anstatt alleine 100% zu erwirtschaften, ist es mir lieber, wenn 100 Leute jeweils 1% für mich erwirtschaften. Wenn Sie monatlich nur 1 Person in Ihre Organisation bringen, schulen und unterstützen. In wenigen Jahren können Sie so eine beachtliche und konstante Network Marketing Organisation aufbauen.

Wenn Network Marketing so toll ist, warum macht`s nicht jeder?

Wenn Ärzte und Anwälte gut verdienen, warum sind nicht 50 Millionen in diesen Berufen? Ein Wort: Unverständnis. **Die Bevölkerungsmehrheit versteht Network Marketing nicht und sieht das Potential nicht. Zuwenige haben sich bisher ernsthaft und qualifiziert damit auseinandergesetzt.** Zudem hat eben jeder verschiedene Interessen, seien es Vorabendserien, Stammtisch, die Bundesliga oder eine Geschäftsgelegenheit zur Erreichung einer finanziellen Absicherung und/oder Persönlichkeitsentwicklung. Keiner muss, jeder kann.

Ich habe kein Geld für den Einstieg ins Network Marketing.

Beschaffen Sie sich das Geld!

Verkaufen Sie Ihren TV und die Stereoanlage. Vermieten Sie Ihr Bad und verzichten Sie auf ein paar Bierkästen. Angenommen, jemand bietet Ihnen Ihr Traumhaus für 1 000,- DM zum Kauf an. Würden Sie das Geld auftreiben? Sie haben das Geld!

Ich hab`s versucht, Network Marketing klappt nicht bei mir.

Willkommen im Club. Auf wieviel Versuche waren Sie beim Laufenlernen durch Ihre Eltern limitiert? Zwei Versuche? Drei oder vier hatten Ihnen Ihre Eltern sicher zugestanden, oder? Sicher waren die Versuche nicht limitiert, sonst würden Sie heute noch krabbeln!

Aufgeber gewinnen nie!!! Hatten Sie aufgegeben, weil es nicht über Nacht zum Traumauto gereicht hatte? Manchmal klappt es eben nicht sofort. Nach 20 „Nein“ wird es nicht einfacher. Versuchen Sie doch absichtlich 20 „qualifizierte“ Nein zu erhalten. Sie werden scheitern, denn irgendwer sagt bestimmt „Ja“. Network Marketing funktioniert, Sie "funktionieren" vermutlich nicht richtig. Für jeden Einzelhandelskaufmann oder Handwerker sind Ausbildungszeiten vorgesehen. Da wollen Sie ein vom Himmel gefallener Networker sein? Das konnte nicht funktionieren, Sie waren vermutlich nicht bereit, hatten keine Erfahrung, einen schlechten Sponsor und ein schlechtes Networkunternehmen. Aber Network Marketing funktioniert Sie brauchen nur eine gute Network Marketing Firma im Hintergrund.

Ich habe keine Zeit für Network Marketing.

Ich bin zu beschäftigt.

Das ist genau der Grund, warum Sie in Network Marketing einsteigen sollten. Neben der Schaffung finanzieller Freiheit ist Network Marketing ein Weg zu persönlicher Freiheit. All das, was Ihnen bisher wegen zuwenig Zeit verwehrt blieb, könnte Ihnen durch Network Marketing eröffnet werden. Wenn Sie jetzt nicht die Zeit zum Start haben, wann dann? Sie haben keine Zeit. Zusätzliche Zeit wächst nicht auf Bäumen. Wenn Sie jetzt nicht die Zeit zum Start haben, wann dann?

Nur wenige sind erfolgreich im Network Marketing.

Unglücklicherweise gibt es bei jedem Handwerk die wenigen „Erfolgreichen“. Die meisten Menschen machen einfach nicht die richtigen Schritte. Network

Marketing bildet hier keine Ausnahme. Viele Menschen wollen auf der Strasse des Erfolgs wandeln und steigen deshalb in ein MLM ein. Doch es ist kein Paradies. Network Marketing ist das Synonym für Arbeit! Es braucht Zeit und Ausdauer, Beharrlichkeit und brennendes Verlangen. Viele falsche Vorstellungen werden beim Anwerben geweckt und können nicht erfüllt werden. Klar, man hört die kleine Erfolgsstory von der netten Hausfrau und dem Hilfsarbeiter. Viele Leute scheitern an einem Wort: ARBEIT! Und dieses Wort gefällt nicht, ganz klar. Leute wollen alles umsonst und verlieren das Interesse, wenn es nicht sofort klappt. Den klassischen Ausspruch kennt man: " Ich habe es eine ganze Woche versucht und es hat nicht funktioniert, das ist alles Schwindel!" Dies ist nicht nur im Network Marketing so, so ist es in allen Lebenslagen.

Schauen Sie sich Ihre Arbeitsstelle an. Sie arbeiten 40 Stunden in der Woche 40 Jahre lang.

Alles was Sie dafür bekommen ist eine goldene Uhr, ein Zinnteller und ein feuchter Händedruck vom Chef. Das war`s! Fast, ne kleine Rente wird's mit viel Glück noch geben.

Viele sind doch mit 65 entweder schon gestorben oder einfach kaputt.

Das fatale an MLM ist die Tatsache, dass es "viel zu einfach" zu beginnen ist, "noch viel einfacher" ist der Ausstieg. Wenn Sie z.B. eine Zahnarztpraxis eröffnen, müssen Sie Unsummen investieren. Da wird das Aufgeben schwierig.

Network Marketing ist ein richtiger Beruf und sollte als solcher auch angesehen werden. Finden Sie Ihre Berufung!