Was ist Network Marketing

Der direkte Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen vom Hersteller an den Endverbraucher.

Engagierte und unternehmerisch denkende Menschen finden im Networkmarketing/Direktvertrieb einen einfachen, aber bewährten Einstieg in die Selbständigkeit. Voraussetzung ist weder ein hohes Startkapital noch eine spezielle Ausbildung.

Eine Network Partnerschaft beginnt mit dem Aufbau des eigenen Unternehmens und der daraus resultierenden Förderung von Geschäftspartnern - ähnlich wie bei einem Franchise-Modell.

Beim Franchising entscheidet der Konzern über die Gründung von neuen Filialen, verbunden mit hohen Investitionen. Im Network Marketing kann jedoch jeder mit geringem Kapitaleinsatz eine eigene Vertriebslinie aufbauen.

Die Aufgabe eines Network Geschäftspartners besteht in der Vernetzung und Betreuung dieser Linie. Dafür erhält er eine Umsatzbeteiligung, basierend auf den erwirtschafteten Umsätzen aus diesem Filialnetz.

Ein markantes Merkmal des Network Marketing ist, dass ein bereits gegründetes Unternehmen nicht Standort gebunden ist und jederzeit europaweit bzw. international grenzüberschreitend weiter ausgebaut werden kann.

# Network Marketing - die Entstehung

Direktvertrieb wird als der vielleicht älteste Vertriebsweg angesehen und anerkannt. Warenhandel und Kommunikation sind ein menschliches Grundbedürfnis.

Network Marketing bietet dem Verbraucher beachtliche Vorteile, wie z.B. Kennenlernen von neuen Produktlinien und Dienstleistungen (Körperpflege, Kosmetik, Wellness oder Gesundheit) in einer angenehmen privaten Atmosphäre. Frauen bilden mit fast 75% die grösste Kundengruppe und sind stark in familiäre Abläufe involviert, daher ist eine individuelle Kundenbetreuung gefragt und stets willkommen.

Seit Beginn des 21. Jahrhunderts hat sich Networkmarketing/Direktvertrieb immer mehr zu einem dynamischen und expandierenden Handelssektor entwickelt und weltweit bereits für Millionen von Menschen zusätzliche Einkommensmöglichkeiten geschaffen.

# Wachstumsbranche

Der Vormarsch von Network Marketing ist nicht mehr aufzuhalten. Wissenschaftliche Fakten und Daten belegen dies eindrucksvoll. Im Vergleich zum Einzelhandel konnte Networkmarketing/Direktvertrieb in den letzten 15 Jahren einen kontinuierlichen Zuwachs verzeichnen.

Laut einer Studie aus 2009, erstellt von Prof. Dr. Michael Zacharias - Professor an der Fachhochschule Worms, hat sich Networkmarketing/Direktvertrieb in den letzten 10 Jahren innerhalb Europas wesentlich dynamischer entwickelt als der traditionelle Verkauf über den Einzelhandel. Die hohen Wachstumsraten der Branche sind im Wettbewerbsvergleich beeindruckend und das Entwicklungspotential enorm.

Networkmarketing/Direktvertrieb ist eine wachsende Branche, in der immer Menschen Einkommen, aber auch neue soziale Kontakte finden.

Die Zukunft des Network Marketing liegt in dem Auslöser zu einer Kaufentscheidung. Sie beruht zu 80 Prozent auf emotionalen Faktoren wie Sympathie und Vertrauen und nur zu 20 Prozent auf Fakten. Mundpropaganda und persönliche Empfehlungen sind immer öfter das entschiedene Kriterium, ob ein Kunde kauft oder nicht.

# Beruf und Berufung

Die Motivation vieler Arbeitnehmer ist so niedrig wie schon lange nicht mehr. Fast neun von zehn Arbeitnehmern fehlt es im Job an Pflichtgefühl und Engagement. Rund 70 Prozent leisten Dienst nach Vorschrift und 18 Prozent haben sich innerlich bereits von ihrem derzeitigen Arbeitgeber schon verabschiedet.

Im Gegensatz zu den meisten Geschäftsgründungen ist die Investition, um ins Network Marketing einzusteigen überschaubar und das finanzielle Risiko entsprechend gering.

Entscheidend für den Erfolg ist dabei auch die Wahl des Network-Unternehmens. Der Schweizer Verband hilft dem Networker durch zahlreiche Seminarangebote und Ausbildungshilfen die richtige Wahl zu treffen.

Der**Schweizerischer Verband Network Marketing**hat es sich zur Aufgabe gemacht, das Image der Network Marketing Branche zu fördern und vertritt die Interessen des Network Marketing auf politischer und gesetzlicher Ebene.

**Network Markting ist in der Schweiz gesetzlich anerkannt. Im UWG (Gesetz für unlauteren Wettbewerb) ist seit April 2012 geregelt, wann eine Network Marketing-Unternehmung konform mit dem Schweizer Gesetz ist und wann nicht. Im Vergleich zu anderem Gewerbe ist Network Marketing eine junge aber aufstrebende, zukunftsgerichtete Branche.**

# Gleiche Chancen für alle

Network Marketing ist für fast jeden Menschen geeignet. Egal ob jemand auf der Suche nach einem Zweiteinkommen ist oder seinem bisherigen Arbeitsplatz komplett den Rücken kehren möchte. Network Marketing bietet eine neue Perspektive, um den Alltagszwängen zu entfliehen und ein selbständiges Leben zu führen.

Network Marketing ist ideal für Menschen, die sich persönlich weiterentwickeln und finanziell unabhängig werden wollen. Jeder Networker hat die gleichen Chancen und jeder fängt in der gleichen Position an.

Man kann sich durch Network Marketing ein zweites Standbein aufbauen. Es ist für den selbständigen Unternehmer ebenso geeignet wie für Frauen und Mütter, welche Familie und Beruf optimal unter einen Hut bringen möchten.

Auch ältere Menschen sind immer häufiger auf der Suche nach neuen Aufgaben und Herausforderungen. Sie schätzen die Gesellschaft anderer Menschen, führen gerne gute Gespräche und besitzen jede Menge Lebenserfahrung.

Besonders reizvoll an Network Marketing ist das nachhaltige Einkommen. Hier baut der Networker Schritt für Schritt  eine Organisation von Vertriebspartnern auf und profitiert von deren Umsätzen. Weit mehr als die Verdienstmöglichkeit wiegt hierbei oft die persönliche Freiheit, die Network Marketing bietet.