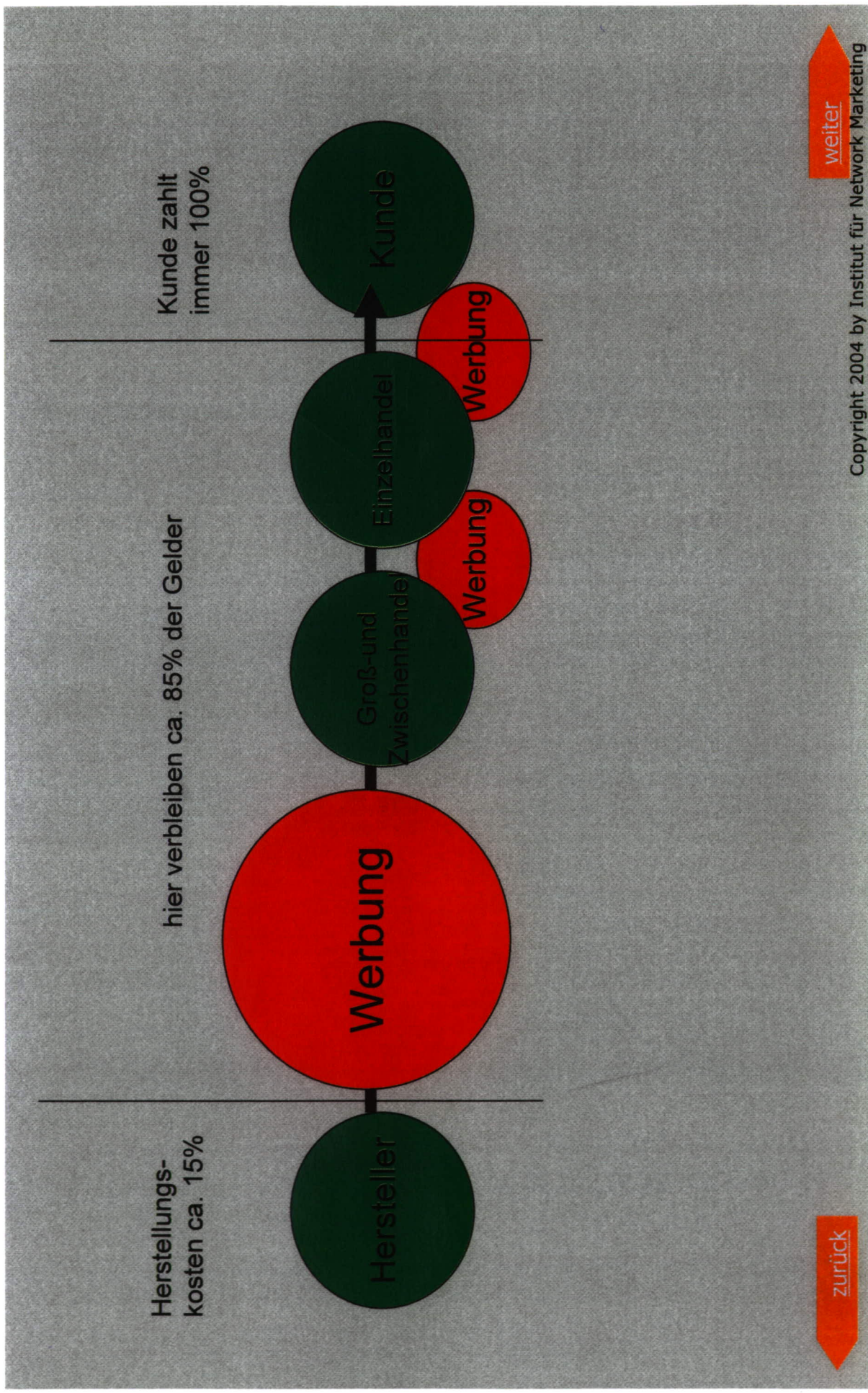


# • • Herkömmlicher Handelsweg



# • Verkauf über Filialgeschäfte

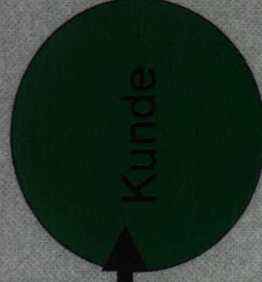
Herstellungskosten ca. 15%

ca. 85% der Gelder verbleibt in diesem Kanal

Kunde zahlt immer 100%



Discounter wie z.B. Aldi o. Lidl

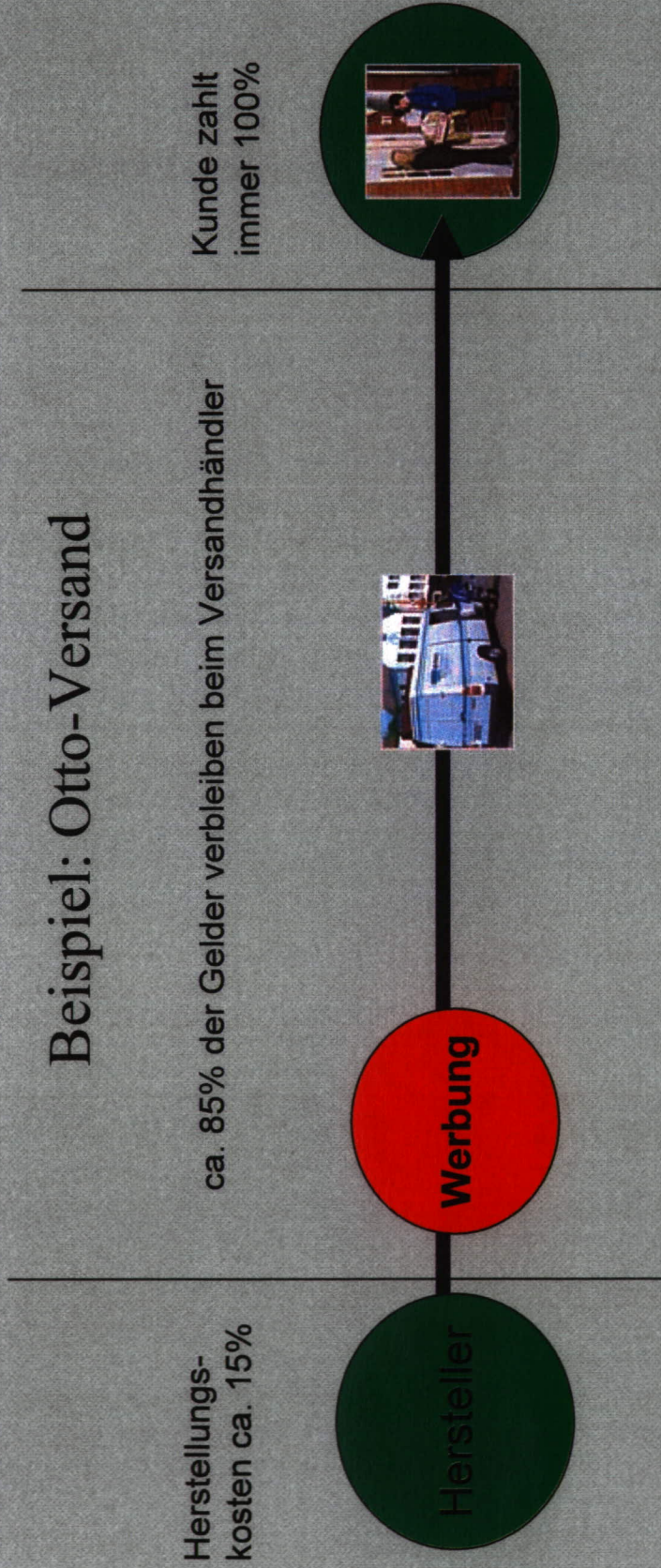


Die Gebrüder Albrecht sind mit ihrem Konzept, des direkten Verkaufs mit minimiertem Kostensockel, eine der reichsten Menschen der Welt geworden.

zurück

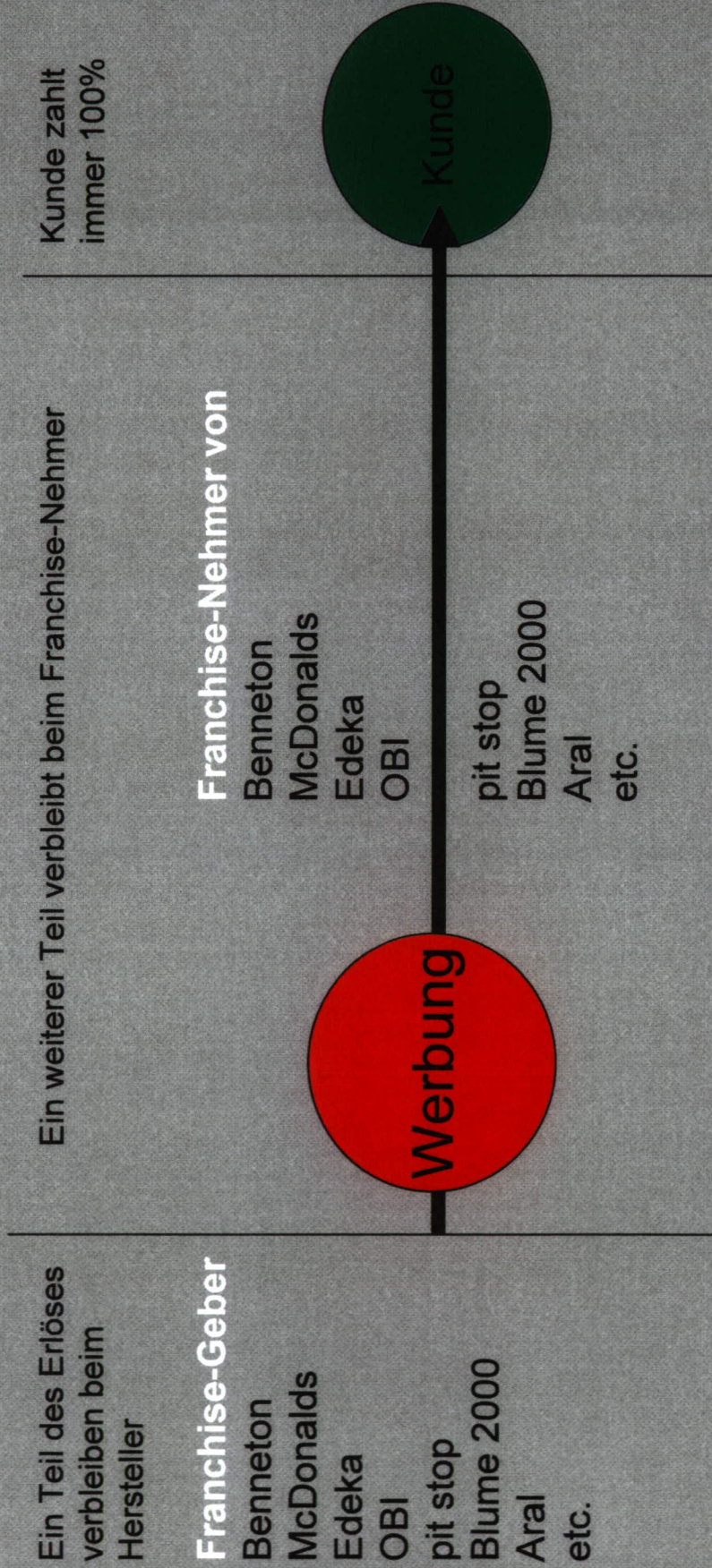
weiter

# • • Direktvertrieb über Katalog



Der Otto Versand ist mit seinem Konzept der größte- und das umsatzstärkste Versandhaus der Welt.

# Direktvertrieb: Franchise\*



\*vor ca.30 Jahren hat das Franchise Konzept seinen Siegeszug in Deutschland begonnen und ist heute aus der Einkaufslandschaft nicht mehr wegzudenken. Viele konnten sich damit den Traum vom eigenen Unternehmen erfüllen. Das neue Unternehmertum war geboren. Doch werden viele von teilweise hohen Lizenzgebühren und monatlichen Umsatzabgaben abgeschreckt.

zurück

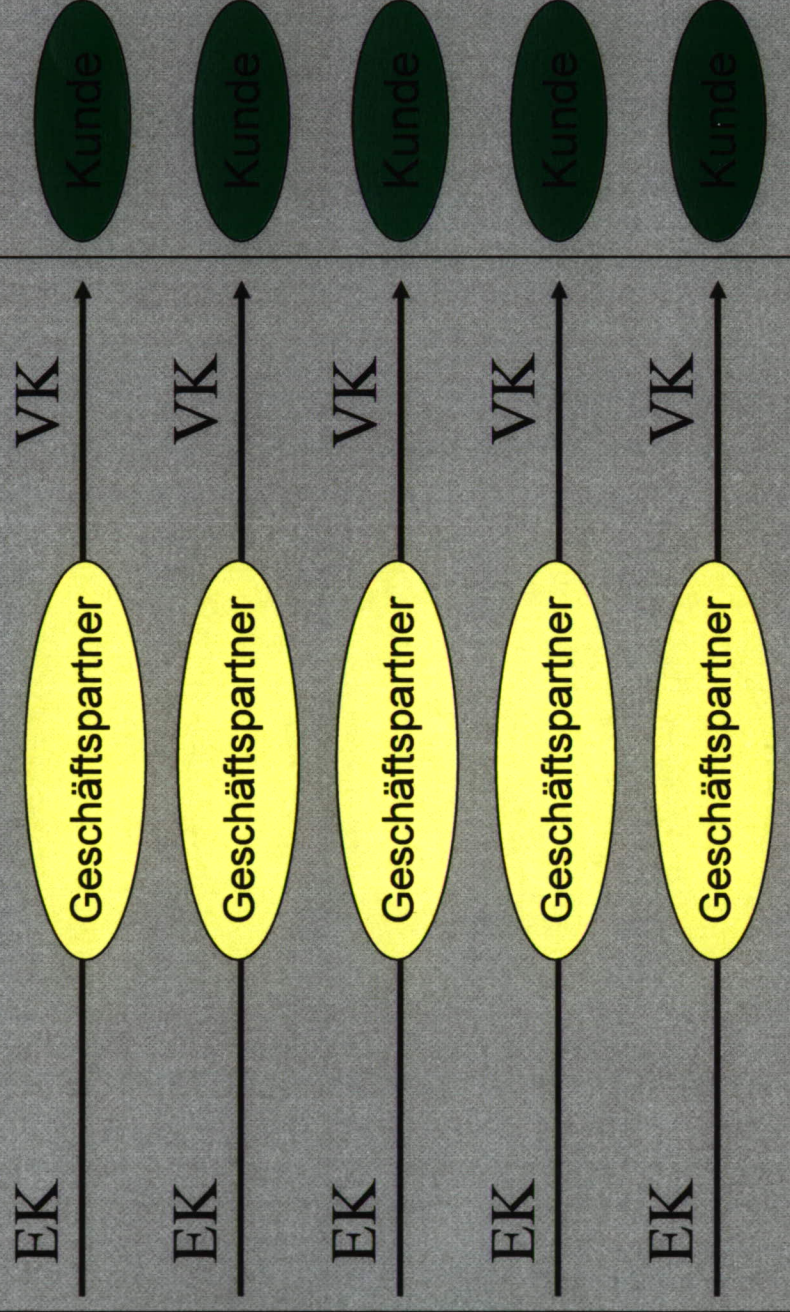
weiter

# • Direktvertrieb z.B. Tupperware

ca. 60% vom Erlös  
verbleiben beim  
Unternehmen



Hier verbleiben ca. 40% der Gelder



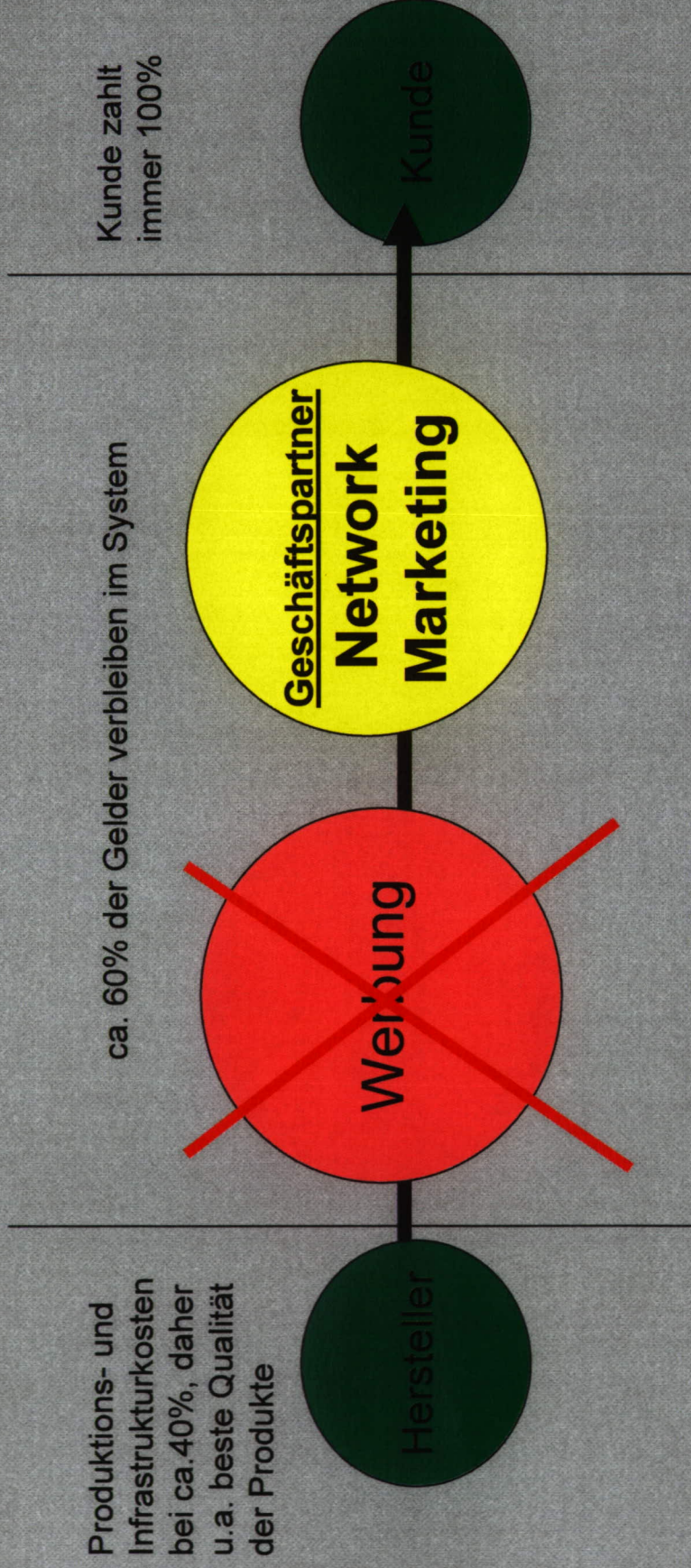
Organisationsaufbau

Umsatzbeteiligung

zurück

weiter

# ● Network Marketing



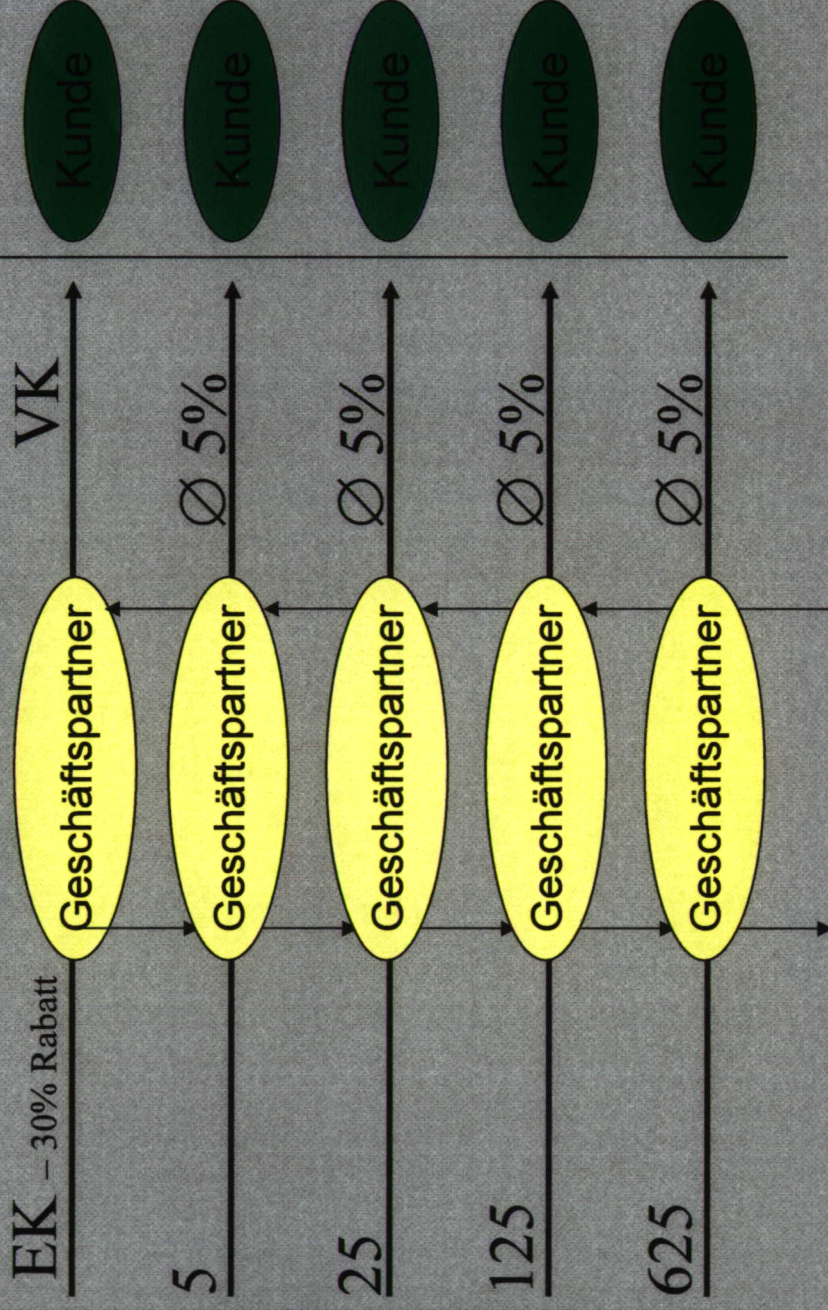
Network Marketing basiert auf dem Prinzip des Direktvertriebs, stellt aber eine Weiterentwicklung dar. Das System der vernetzten Warendistribution steht heute vor einem noch nie da gewesenen Wachstumsschub.

# Aufbau: Network Marketing

Produktions- und Infrastrukturkosten bei ca. 40%, daher u.a. beste Qualität der Produkte

Network Marketing Unternehmen

ca. 60% des Geldes verbleibt hier und wird über mindestens 5 Stufen o. Ebenen verteilt, an die Vertragspartner nach einem vom Unternehmen aufgestellten Marketingplan.



Organisationsaufbau

Umsatzbeteiligung

zurück

weiter