



Netzwerk-Marketing

hopeless - 16.3.2007 um 17:46

ich hatte heute einen flyer im briefkasten, der mit seltsam gehaltenen sprüchen irgendwelche verdienstmöglichkeiten anpreisen wollte. da ich schon nach zwei sekunden "ne sekte oder was?!" dachte und sagte, hab ich mir direkt mal die präsentation auf der internetseite angeguckt. <http://www.ulfr.itv-24.com/presentation/>

ich hab an einigen stellen gelacht, weil die einem so unverfroren die taschen vollhauen...

kurzgefasst handelt es sich um ein unternehmen, was nach dem schneeballprinzip arbeitet (ähnlich wie die typen von der pseudo-versicherung, die hansi besucht hat) und dabei einen blöden saft vermarktet, der über 30 flocken pro liter kostet.

das [\[B\]schneeballsystem\[/B\]](#) ist ein bisschen illegal, wenn das aber mit einem produkt verbunden wird, dass die leute theoretisch auch ohne das versprechen von gewinnen durch provisionen kaufen könnten/würden, wird das halbwegs legal.

[\[B\]Netzwerk-Marketing\[/B\]](#)

unterm strich ist das meiner meinung nach perverseste abzockerei von menschen, die nicht besonders schlau sind und/oder gerne viel geld hätten.

und irgendwie lustig..

Kebap - 16.3.2007 um 19:27

Network Marketing is sehr umstritten und von vielen unseriösen Anbietern durchdrungen. Der Grund, warum diese Leute so darauf steil gehen, ist, dass es tatsächlich sehr gut und kostengünstig funktioniert. Tupperware als traditionell bestes Beispiel. Mittlerweile gibts ja Internet und so, doch damals haben die sich nur über Networkpartys (nein, kein LAN :D) im zumeist gut gealterten Frauenfreundes- und Bekanntenkreis vertrieben. Zudem steht Tupper für Qualität. Was, schreibe ich schon wieder Werbetexte? Nein, es stimmt schon. Dadurch, dass bei diesem System keine großen Werbeanzeigen usw geschaltet werden, sondern das Marketing dem Einzelnen überlassen wird, können (theoretisch) qualitativ gute Produkte für relativ kleines Geld angeboten werden. Wieviel die böse Konzernqualle an der Spitze der Pyramide von diesem theoretischen Mammon in ihre dicken Tentakel saugt und nur teilweise als angenehmen Regen auf die oberen Ebenen sickern lässt, das unterscheidet sich bei den unterschiedlichen Systemen völlig und bildet eins der Indizien, woran man die Seriösität misst.

Tetrarchos - 17.3.2007 um 01:55

Ich würde eher sagen das diese Systeme, von Anwälten ausgeklügelt, haarscharf am Rand der STRAFANZEIGE laufen.teilweise auch über den Rand hinaus und dann hört man in den Medien davon, von den Prozessen.

scaydcast - 17.3.2007 um 02:41

Man muss da aber klar unterscheiden zwischen illegalen Pyramidensystemen und legalem Network Marketing. Pyramidensysteme sind gesetzlich verboten (und das hat auch seinen Grund) während Network Marketing sogar auf der Hochschule in Worms als Studienfach angeboten wird und auf eine bis dato 50jährige Erfolgsgeschichte zurückblicken kann. Etwas illegales hätte es nicht so weit gebracht und könnte nicht mit Top-Wissenschaftlern aufwarten - DAS würde die Medien hoch und runterlaufen.

Das Problem ist, dass der Begriff Network Marketing selbst völlig belastet ist, weils einfach etwas unbekanntes und nicht alltägliches ist. Doch jetzt alle Networker auf eine Stufe deshalb zu stellen würde ich nicht wagen, denn: Die Unseriösität kommt daher, dass viele diesen Stand missbrauchen und sich selbst als so etwas beschreiben, aber in Wirklichkeit tatsächlich ein illegales Pyramidensystem betreiben und Leute, die dann damit eben Probleme kriegen, schreiben schlecht über Network Marketing im Internet. Würde das jeder in seiner Berufsbranche machen (wenn beispielsweise ein Tischler seine Firma wegen irgendwelchen Schulden schließen müsste gleich im Internet jeden warnen, ja kein Tischler zu werden, denn davon würde man arm und ausgebeutet), dann gäbe es heutzutage gar keine Berufe mehr.

Vielmehr sollte man sich mal eingehender mit dem Thema beschäftigen und vielleicht sogar das ein oder andere Buch über Network Marketing lesen und sich dazu alle Fakten holen statt auf irgendwelche Aussagen irgendwelcher Journalisten oder Kritiker zurückzugreifen, denn die Seriösität diverser "Berichterstatter" wird in diesem Falle nämlich nie in Frage gestellt.

Xoc - 23.3.2007 um 19:31

Wenn die Network Marketing Leute Produkte 300% über dem Einkaufspreis verkaufen und dieses Geld für nichts ausser für das Vermarkten des Produkts kassieren, dann ist das wohl legal aber meiner Ansicht nach trotzdem grosse Abzocke. Die Leute selbst sehen das aber nach eigenen Aussagen als gerechtfertigte und übliche Gewinnspanne.

Wenn man das aber mit den Kosten einer Webseite oder eines Kataloges vergleicht, über die man die Produkte genauso gut bestellen könnte, tun sich mir da doch erhebliche Zweifel auf ^^

scaydcast - 23.3.2007 um 19:50

Und womit erklärst du dir dann, dass die gleichen Produkte im "herkömmlichen Handel" teilweise sogar noch teurer über die Ladentheke gehen? Im herkömmlichen Handel stecken nur mehr Handelsstationen dazwischen, wo sich eben jeder einen entsprechend kleineren Teil abzwackt, der - insgesamt zusammengerechnet von allen Groß- und Zwischenhändlern - dann eben genau diesen hohen Gewinnanteil ausmacht, den man im Network Marketing als alleiniger Vertriebsleiter bekommt. Du als alleinige Person übernimmst im NM halt nur die vielen Stationen, die sich im herkömmlichen Handel viele Groß- und Zwischenhändler alle teilen müssen. Der Gewinn bleibt derselbe.

Es ist ja nicht so, dass der eine jetzt wesentlich höhere Produktionskosten für z.B. Cremes hat als der andere, der gleiche Produkte verkauft. Der Preis im Network Marketing von solchen Cremes ist teilweise billiger als z.B. im Drogeriemarkt "Müller".

Also: Die Produktionskosten für ein Produkt sind überall nahezu gleich. Die Gewinnspanne zum Kunden ist auch überall gleich - sagen wir z.B. deine 300%. Also ist auf dem Weg von der Produktion zum Kunden ein Gewinn von 300% drin. Im herkömmlichen Handel nimmt der Großimporteur davon meintwegen 70%, dann sagen wir 4 Zwischenhändler jeweils 50% und der Endverkäufer die verbleibenden 30% des Gewinns. Und im Network Marketing bekommst du als alleinige Person das Recht eingeräumt, direkt vom Produzenten zu bestellen (was man als Privatperson im herkömmlichen Handel überhaupt nicht kann, denn um da vom Produzenten kaufen zu können, muss man selbst einen Handel haben und das können die meisten Privatleute eben nicht vorweisen) und kann dann alle Groß- und Zwischenhandelsstationen auslassen und somit den kompletten Gewinn - eben diese 300% selbst einstreichen.

Für mich ist das eigentlich ziemlich logisch und ich weiß auch, dass für Großhändler oft ein Preis gilt, von dem so mancher Endverbraucher nur träumt. Dieses Prinzip des "jeder will was vom Kuchen abhaben bevors beim Kunden landet" gilt in jedem nur erdenklichen Geschäft. Beim Network Marketing ists nur so, dass man da als alleinige Person den kompletten Kuchen abkriegt. Abzocke hin oder her - unter dem Aspekt wäre jeder Verkauf eine Abzocke.

Nur mal ein Beispiel: Eine DVD herzustellen kostet auch nur um die 50 Cent bis 1 € und was kostet eine DVD? In der Regel um die 20 € wenn sie neu rauskommt - wie hoch ist da bitte die Gewinnspanne? □ Und in krassen Fällen sieht mans dann ganz deutlich: z.B. Der James Bond Koffer, der im Jahre 2003 erschienen ist mit 20 DVDs Inhalt kostete damals sagenhafte 599 € bei Erscheinen. Geht man vom Produzentenpreis aus (50 Cent bis 1 €) dürften die 20 DVDs nur höchstens 10-20 € kosten und nicht 599 €. Wo ist hier die Abzocke? □ Nur schreit da keiner rum, weils eben nicht "Network Marketing" heißt...

... - 24.3.2007 um 03:42

Normalerweise war früher im Einzelhandel eine Marge von fast 50%, bei lebenden Tieren sogar 100%.

Weiß ich ja von meinen Eltern.

Xoc - 24.3.2007 um 19:57

Zitat

Original von scaydcast

Und womit erklärst du dir dann, dass die gleichen Produkte im "herkömmlichen Handel" teilweise sogar noch teurer über die Ladentheke gehen? Im herkömmlichen Handel stecken nur mehr Handelsstationen dazwischen, wo sich eben jeder einen entsprechend kleineren Teil abzwackt, der - insgesamt zusammengerechnet von allen Groß- und Zwischenhändlern - dann eben genau diesen hohen Gewinnanteil ausmacht, den man im Network Marketing als alleiniger Vertriebsleiter bekommt. Du als alleinige Person übernimmst im NM halt nur die vielen Stationen, die sich im herkömmlichen Handel viele Groß- und Zwischenhändler alle teilen müssen. Der Gewinn bleibt derselbe.

Wir haben hier theoretisch etwas Tolles, nämlich freie Marktwirtschaft. Und in dieser sorgt die Konkurrenz dafür, dass die Gewinne gegen Null fallen.

Soweit ich weiss ist zumindest zwischen Supermärkten die Konkurrenz ziemlich hoch, deswegen sind die Gewinne relativ gering. Zumindest so gering, dass Tante Emma von den Gewinnen nicht leben kann und ihren Laden dicht machen muss.

Ich will aber gar nicht bestreiten, dass sich durchaus Wucherpreise finden lassen und dass wir auch längst nicht überall einen freien Markt haben.

300% Gewinn sind allerdings mit Sicherheit nicht normal. Wäre das der Fall, hätten findige Unternehmer schon Onlineshops erstellt, wo man all diese Produkte für ein Drittel des Preises bestellen kann. Der Onlinehändler würde trotzdem noch einen satten Gewinn von 33% machen.

Zu dem Punkt, dass angeblich jeder Verkauf Abzocke wäre:

Ein Gewinn ist dann ok, wenn er sich in freier Konkurrenz behaupten kann.

Ansonsten ist es Abzocke.

NM ist direkt mit dem Versand durch Onlineshops oder Kataloge vergleichbar, da tatsächlich auch nur eine Vermittlung geschieht und die Produkte dann versendet werden. Würden die entsprechenden Produkte auch auf solchem Weg vertrieben werden und die Kunden von solchen Kaufsmöglichkeiten informiert, wären solche NM Wucherpreise absolut unhaltbar.

Ich gehe sogar davon aus, dass NM nicht mal zu sich selbst in Konkurrenz solche riesigen Gewinnspannen aufrecht halten könnte, es würde sich sicher jemand finden, der mit z.B. nur 200% Gewinn zufrieden ist und damit die anderen aus dem Rennen wirft, aber NM verhindert Konkurrenz durch den 1 zu 1 Kontakt und die festgelegten Preise, sowie meistens relativ exotische Produkte ja ziemlich effektiv.

Zitat

Nur mal ein Beispiel: Eine DVD herzustellen kostet auch nur um die 50 Cent bis 1 € und was kostet eine DVD? In der Regel um die 20 € wenn sie neu rauskommt - wie hoch ist da bitte die Gewinnspanne? □ Und in krassen Fällen sieht man dann ganz deutlich: z.B. Der James Bond Koffer, der im Jahre 2003 erschienen ist mit 20 DVDs Inhalt kostete damals sagenhafte 599 € bei Erscheinen. Geht man vom Produzentenpreis aus (50 Cent bis 1 €) dürften die 20 DVDs nur höchstens 10-20 € kosten und nicht 599 €. Wo ist hier die Abzocke? □ Nur schreit da keiner rum, weils eben nicht "Network Marketing" heißt...

Das Beispiel ist schlecht. Du zahlst nicht für den Datenträger so viel, sondern für das Nutzungsrecht der Daten. Und für die Produktion der Daten ist in der Regel wesentlich mehr als 20 Euro nötig.

Und doch, ich "schreie" beim Copyright auch, weil es eine Form der Monopolisierung ist und damit Abzocke mindestens begünstigt!

Des Weiteren ist die Argumentation "andere Zocken auch ab" nicht wirklich geeignet um eigene Abzocke zu rechtfertigen. Entweder man macht es halt, weil man drauf scheisst, dass man andere Menschen abzockt oder man macht sich selbst etwas vor.

Falls du trotzdem noch meinst, dass 300% Gewinn üblich sind, bitte ich um Quellen dazu (aber bitte keine NM Literatur).

Ich halte die fast 50% von Arne für deutlich realistischer, wobei ich denke, dass es tendenziell gesunken ist, durch die grossen Supermärkte.

scaydcast - 24.3.2007 um 22:06

Okay, gehen wir mal zur freien Marktwirtschaft über. Ich habe mal in einem Cent-Store gearbeitet, da habe ich u.a. mitbekommen, für welche Preise der Ladeninhaber eingekauft hat. Beispielsweise Geschenkpapierrollen. Die hat er zu tausenden gekauft für 10 Cent das Stück. Ich als Verkäufer habe sie in diesem Geschäft dann für 1 € pro Rolle über den Ladentisch gehen lassen - also ein Reingewinn von 900 %. Ist gegenüber den von dir anfangs angebrachten 300% ein

Witz. Genauso war es in diesem Laden übrigens auch mit einer Vielzahl anderer Produkte. Teilweise sogar über 1000 % Gewinn für den Ladenbesitzer drin. Bezahlen muss der Ladenbesitzer dann noch die Miete für den Laden, die Transportkosten um die Ware vom Händler zu sich in den Laden zu bekommen und in diesem Fall mich als angestellten Verkäufer. Kontakt mit dem Kunden hat er nur einmal, nämlich, wenn dieser das Produkt kauft und damit nicht wieder zurückkommt. Bei Rückgabe tritt ja der gleiche Effekt ein als wenn der Kunde nie etwas gekauft hätte.

Und bei mir im Network Marketing ist es so, dass der Kunde kommt und bei mir Ware beziehen kann, deren Preise nicht höher sind als die in der freien Marktwirtschaft - oft sogar noch ein Stück weit drunter. Also hat der Kunde einen Vorteil, weil er für ein Produkt weniger zahlt als im herkömmlichen Handel, ich habe einen Vorteil, weil ich den Gewinn vom "Händler, Zwischenhändler und Großhändler" selbst einkassiere und der Produzent hat Gewinn, weil der Kunde "von ihm" ein Produkt kauft und nicht von seiner Konkurrenz. Also für alle ein Vorteil drin. Was muss ich bezahlen? In allererster Linie das Produkt selbst, was ich für 50 % einkaufe und für 100% verkaufe. Desweiteren erwirbt der Kunde damit die ständige Beratung und Betreuung von mir, solange er die Produkte nutzt. Das heißt, dass ich nach dem Kauf unzählige Arbeitsstunden in ihn investiere, von denen ich nichts weiter habe, weil der Kunde das Produkt ja nur einmal gekauft hat. Außerdem bin ich dafür verantwortlich, dass Werbung für mein Geschäft geschaltet wird bzw. mein Geschäft selbst muss sich drum kümmern. Ob ich da jetzt eine Werbeagentur dafür anheuer oder ob ich selbst mich darum kümmere, bezahlen muss ich das. Der Produzent muss dafür überhaupt nichts tun, sondern gibt in diesem Falle einfach die Produkte zu günstigeren Konditionen raus, weil die NM-Teilnehmer für ihn ja auch die Werbung übernehmen und er da einige Milliarden Kosten im Jahr einsparen kann, die eben prozentual wieder an jeden Verkäufer ausgeschüttet werden. Ein schlechtes Gewissen wegen Abzocke seh ich da gar nicht, sondern allenfalls eine gerechtfertigte Entlohnung für die Tätigkeiten und die Arbeit, die man hat, um für den Produzenten Werbung zu machen und seine Produkte zu verkaufen. Ich als NM-Teilnehmer fungiere also als sein Großhändler, Zwischenhändler, Händler und als seine Werbeagentur und er bezahlt mich dafür. Dabei ist klar, dass ich für 4 Jobs dann auch ein 4faches Gehalt einstreiche - also keine Abzocke, sondern nichts anderes als in der freien Marktwirtschaft.

Dass jemand mit weniger zufrieden ist, gibt es im NM auch, allerdings gelten da ethische Regeln, zu denen sich jeder verpflichtet und in diesen ist auch die Preisstabilität inbegriffen, die von den Produzierenden selbst festgelegt werden. Klar kann man mehr für Produkte nehmen, wird damit aber langfristig keinen Erfolg haben, wenn der Kunde merkt, dass er es anderswo billiger kauft. Und wer weniger dafür nimmt, schadet sich selbst damit, weil er auch mehr dafür kriegen könnte, also schneidet er sich selbst damit ins Fleisch. Außerdem riskiert er seine Verkaufsrechte, denn wenn die Produzenten mitkriegen, dass man die Ware unterm Preis verscheuert und sie somit ihrer Wertigkeit beraubt, entziehen sie einem die Verkaufsrechte. Somit ist langfristig eine Preisstabilität gewährleistet und Wucher entsteht deshalb trotzdem nicht.

Und das Beispiel mit der DVD ist nicht so schlecht, wie du denkst, denn: Für die Produktion der Daten (also fürs Filmedrehen) kriegen die Herren ja schon jede Menge Einnahmen aus den Kinos, der in den allermeisten Fällen die Produzierkosten komplett abdeckt. Somit könnte man danach die DVDs auch verschenken, ohne dass die Herren daran Verlust machen würden, aber dennoch kosten neue DVDs grundsätzlich an die 20 €.

Ich habe nicht gesagt "andere zocken auch ab" sondern eher, dass man dieses Verhalten komplett wohl eher nicht als Abzocke bezeichnen darf, denn sonst wäre es überall Abzocke. Wo sind dann die Grenzen zwischen Abzocke und gerechtfertigtem Preis? Und für das alleinige Verkaufen des Produkts - also die Produktweitergabe selbst - erhält man im Network Marketing in den meisten Fällen nie mehr als 50%. Der Rest, den man dann durch Schecks oder andere Vergütungsmethoden kriegt, ist für Werbung, Kundenbetreuung usw. und diese Bezahlung ist meines Erachtens gerechtfertigt, denn man hat im NM auch ungleich mehr zu tun als im herkömmlichen Handel. Nur wissen das die meisten eben nicht, weil sie denken, NM ist ein "Beine hochlegen und massig Kohle kassieren"-Geschäft und das ist eben nicht der Fall. Leider gibt es immer wieder schwarze Schafe, die eben solche Behauptungen aufstellen, doch die werden von legalen Networkern, involvierten Firmen und der Polizei gleichermaßen gesucht und stillgelegt, denn wenn die das tatsächlich so praktizieren, handelt es sich um Schneeballsysteme und nicht mehr um Network Marketing.

In meinem Betrieb werden insgesamt 73% des Gewinns der Herstellerfirma an die Networker ausgeschüttet - eben für besagte Arbeiten - und an der Universität in Worms wird Network Marketing sogar als Studienfach gelehrt. Der dort amtierende Professor Dr. Zacharias sagte, dass unsere Firma derzeit die einzige sei, in der das Prinzip des Network Marketings perfekt umgesetzt wurde und wo es reibungslos und so funktioniert, wie es ursprünglich gedacht war.

Mittlerweile habe ich auch andere Vertriebsfirmen gefunden, die Produkte auf NM-Basis anbieten und mir so einige Rekrutierseiten angesehen und festgestellt, dass auch hier lediglich 50% Gewinn an die Networker für die Weitergabe der Produkte ausgeschüttet wird.

... - 25.3.2007 um 05:47

Die Frage der Marge ist natürlich auch eine Frage der Nachfrage und des sonstigen Angebotes.

Als wir angefangen haben, selber Zierfische aus Thailand etc. zu importieren, war die Marge natürlich auch erstmal utopisch, selbst, wenn man die Transportkosten berücksichtigt. Da kostete so ein Gurami evtl. 0,2 US-Cent das Stück und der wurde hier für 7 DM verkauft, weil das der normale Preis hier war.

Nur konnte in solchen Zusammenhängen es eben auch mal passieren, dass Du für 10000 DM was bestellt hattest und Dir alles tot ankommt, insofern müssen bei größeren Gewinnmargen auch die größeren Risiken einberechnet werden. (Betrifft aber nur lebende oder leicht verderbliche Ware, bei CDs ist das imo auch nicht zu rechtfertigen.)

Xoc - 25.3.2007 um 17:58

Zitat

Original von scaydcast

Okay, gehen wir mal zur freien Marktwirtschaft über. Ich habe mal in einem Cent-Store gearbeitet, da habe ich u.a. mitbekommen, für welche Preise der Ladeninhaber eingekauft hat. Beispielsweise Geschenkpapierrollen. Die hat er zu tausenden gekauft für 10 Cent das Stück. Ich als Verkäufer habe sie in diesem Geschäft dann für 1 € pro Rolle über den Ladentisch gehen lassen - also ein Reingewinn von 900 %. Ist gegenüber den von dir anfangs angebrachten 300% ein Witz. Genauso war es in diesem Laden übrigens auch mit einer Vielzahl anderer Produkte. Teilweise sogar über 1000 % Gewinn für den Ladenbesitzer drin. Bezahlen muss der Ladenbesitzer dann noch die Miete für den Laden, die Transportkosten um die Ware vom Händler zu sich in den Laden zu bekommen und in diesem Fall mich als angestellten Verkäufer. Kontakt mit dem Kunden hat er nur einmal, nämlich, wenn dieser das Produkt kauft und damit nicht wieder zurückkommt. Bei Rückgabe tritt ja der gleiche Effekt ein als wenn der Kunde nie etwas gekauft hätte.

Wie gesagt, ich will gar nicht bestreiten, dass irgendwo Produkte zu teuer verkauft werden. Die Frage ist, was wäre, wenn er einen Konkurrenzladen in der Nähe hätte? Könnte der es sich erlauben die Rollen (und all die anderen Produkte, die so viel überteuert sind) für nur 50 Cent oder noch weniger zu verkaufen und würde damit trotzdem noch seine Angestellten und, die Miete und sein Leben finanzieren?

Wenn ja, dann ist es Abzocke, wenn nein, dann ist es ein gerechtfertigter Preis.

[Quote]Was muss ich bezahlen? In allererster Linie das Produkt selbst, was ich für 50 % einkaufe und für 100% verkaufe. Desweiteren erwirbt der Kunde damit die ständige Beratung und Betreuung von mir, solange er die Produkte nutzt. Das heißt, dass ich nach dem Kauf unzählige Arbeitsstunden in ihn investiere, von denen ich nichts weiter habe, weil der Kunde das Produkt ja nur einmal gekauft hat. [/Quote]

Wenn die überhöhten Preise eine Quersubventionierung echter Beratungstätigkeit sind, ist das natürlich in einem gewissen Sinne gerechtfertigt, auch wenn die Quersubventionierung es ein wenig fragwürdig macht, aber darüber kann man hinwegsehen. Du leistest ja tatsächlich etwas dafür.

[Quote]Ich als NM-Teilnehmer fungiere also als sein Großhändler, Zwischenhändler, Händler und als seine Werbeagentur und er bezahlt mich dafür. Dabei ist klar, dass ich für 4 Jobs dann auch ein 4faches Gehalt einstreiche - also keine Abzocke, sondern nichts anderes als in der freien Marktwirtschaft.[/Quote]

Du solltest eigentlich das Durchschnittsgehalt aller 4 Berufe kriegen, sofern deine Arbeit ähnlich gut ist und ähnlich viel Zeit beansprucht, nicht das 4fache Gehalt, ausser du arbeitest tatsächlich auch 4 mal so lange. Falls du tatsächlich 4 mal so viel Verdienst, bei gleicher Arbeitszeit, dann ist es mit Sicherheit Abzocke, was du machst.

[Quote]Dass jemand mit weniger zufrieden ist, gibt es im NM auch, allerdings gelten da ethische Regeln, zu denen sich jeder verpflichtet und in diesen ist auch die Preisstabilität inbegriffen, die von den Produzierenden selbst festgelegt werden. Klar kann man mehr für Produkte nehmen, wird damit aber langfristig keinen Erfolg haben, wenn der Kunde merkt, dass er es anderswo billiger kauft. Und wer weniger dafür nimmt, schadet sich selbst damit, weil er auch mehr dafür kriegen könnte, also schneidet er sich selbst damit ins Fleisch. [/Quote]

Dir ist schon klar, dass diese "ethischen Regel" der Preisabsprache zwischen Konkurrenten (die ihr wahrscheinlich rechtlich nicht seid) eine Straftat darstellt, oder? Eben gerade deswegen, weil es für sie selbst toll ist, aber sie den Kunden damit abzocken. Es hebt die freie Marktwirtschaft aus, die eben nicht deswegen freie Preisgestaltung

erlaubt, damit jeder beliebig hohe Gewinne machen kann, sondern damit die Gewinne im freien Konkurrenzkampf möglichst tief fallen.

[Quote]Außerdem riskiert er seine Verkaufsrechte, denn wenn die Produzenten mitkriegen, dass man die Ware unterm Preis verscheuert und sie somit ihrer Wertigkeit beraubt, entziehen sie einem die Verkaufsrechte. Somit ist langfristig eine Preisstabilität gewährleistet und Wucher entsteht deshalb trotzdem nicht.[/Quote]

"Ihrer Wertigkeit beraubt", also das klingt gehirngewaschen, eine Ware behält ihren Wert für den Kunden vollkommen, auch wenn dieser sie billiger kaufen kann.

Und der Punkt ist, dass diese "Preisstabilität" eben in Wirklichkeit Wucher ist, wenn es für die einzelnen Verkäufer immer noch retabel wäre, auch wenn sie die Produkte billiger verkaufen. Erst wenn es sich nicht mehr lohnt die Produkte noch billiger anzubieten ist der Preis gerechtfertigt.

[Quote]Und das Beispiel mit der DVD ist nicht so schlecht, wie du denkst, denn: Für die Produktion der Daten (also fürs Filmedrehen) kriegen die Herren ja schon jede Menge Einnahmen aus den Kinos, der in den allermeisten Fällen die Produzierkosten komplett abdeckt. Somit könnte man danach die DVDs auch verschenken, ohne dass die Herren daran Verlust machen würden, aber dennoch kosten neue DVDs grundsätzlich an die 20 €.[/Quote]

Wie gesagt, ich will das Copyright gar nicht rechtfertigen, weil es tatsächlich die freie Marktwirtschaft untergräbt.

[Quote]Ich habe nicht gesagt "andere zocken auch ab" sondern eher, dass man dieses Verhalten komplett wohl eher nicht als Abzocke bezeichnen darf, denn sonst wäre es überall Abzocke. Wo sind dann die Grenzen zwischen Abzocke und gerechtfertigtem Preis? [/Quote]

Das fragtest du schon mal und ich habe auch schon geantwortet, ich bitte dich, auf die Antwort einzugehen und nicht so zu tun als sei das gar nicht zu beantworten. Es ist ziemlich klar, was Abzocke ist und was nicht:

"Ein Gewinn ist dann ok, wenn er sich in freier Konkurrenz behaupten kann.

Ansonsten ist es Abzocke."

Das NM unternimmt deiner Aussage nach Anstrengungen freie Konkurrenz zu unterbinden, das deutet darauf hin, dass Abzocke gedreht werden soll.

[Quote]In meinem Betrieb werden insgesamt 73% des Gewinns der Herstellerfirma an die Networker ausgeschüttet - eben für besagte Arbeiten - und an der Universität in Worms wird Network Marketing sogar als Studienfach gelehrt. Der dort amtierende Professor Dr. Zacharias sagte, dass unsere Firma derzeit die einzige sei, in der das Prinzip des Network Marketings perfekt umgesetzt wurde und wo es reibungslos und so funktioniert, wie es ursprünglich gedacht war.[/Quote]

Du weißt schon, dass es nicht viel aussagt (auch wenn es toll klingt), wenn irgendwo an einer Uni irgendwas als Studiengang gelehrt wird und es einen Professor dafür gibt, oder?

Da ging erst letztes was durch die Presse, weil eine Uni irgendwas ziemlich Unseriöses angeboten hat, leider habe ich keinen Link mehr.

MfG

Xoc

scaydcast - 4.4.2007 um 02:34

Zitat

Original von Xoc

Wie gesagt, ich will gar nicht bestreiten, dass irgendwo Produkte zu teuer verkauft werden. Die Frage ist, was wäre, wenn er einen Konkurrenzladen in der Nähe hätte? Könnte der es sich erlauben die Rollen (und all die anderen Produkte, die so viel überteuert sind) für nur 50 Cent oder noch weniger zu verkaufen und würde damit trotzdem noch seine Angestellten und, die Miete und sein Leben finanzieren?

Wenn ja, dann ist es Abzocke, wenn nein, dann ist es ein gerechtfertigter Preis.[/Quote]

Leisten kann er es sich nicht, da die allgemeinen Kosten, die er mit dem Laden (Miete, Angestellte, Fahrtkosten für

wöchentliche Lieferungen, eigene Reisen um immer wieder neue Produkte aufzutreiben etc.) teilweise höhere Kosten als Einnahmen hat. Eher müsste er noch höher gehen, denn im Laufe der Zeit hat er mit diesem Centstore mehr Schulden als Einnahmen gemacht und war deshalb so vernarrt darauf, mich nach meiner Kündigung dort wieder anwerben zu wollen. Ein Vollzeitangestellter, der den kompletten Laden wochenlang alleine schmeißt für 100 € im Monat ist halt doch ein kleiner Ausgleich zu den immer mehr wachsenden Schulden. Und dann kommt die nächste Frage: Nenn mir mal einen Store, wo man Geschenkpapierrollen dieser Größe für unter 50 Cent kriegt - ich kenne keinen. Wieder das Problem: Entweder es zocken alle ab, oder es ist tatsächlich so, dass dieser Preis tatsächlich sein muss, damit man als Geschäftsinhaber überhaupt was dran verdient. Im Network Marketing hat man hier eben den Vorteil, dass man keine Miete zahlt, keine eigenen Angestellten hat, die man selbst entlohnen muss (diese erarbeiten sich ihren eigenen Verdienst ja auch durch den persönlichen Verkauf diverser Produkte) und man nicht rumfahren muss, um neue Produkte zu suchen, sondern feste Lieferanten mit günstigen Konditionen hat.

[Quote]Wenn die überhöhten Preise eine Quersubventionierung echter Beratungstätigkeit sind, ist das natürlich in einem gewissen Sinne gerechtfertigt, auch wenn die Quersubventionierung es ein wenig fragwürdig macht, aber darüber kann man hinwegsehen. Du leistest ja tatsächlich etwas dafür.[/Quote]

Tja, das wissen die meisten in der Regel eben nicht, weil die Masse denkt Network Marketing = Füße hochlegen und Millionen damit machen. Und diese Aussage ist definitiv falsch. Ich hab, seit ich da arbeite, teilweise mehr zu tun als so manch Angestellter, ich genieße im Gegenzug dazu aber auch diverse Vorzüge, z.B. dass ich jeden Morgen erst gegen 10-11 oder manchmal sogar 13 Uhr aufstehe. Dafür arbeite ich dann eben nachts, weil ich mir die Zeit so einteilen kann, wie ich will. Und ich arbeite, soviel ich will und hab niemanden, der mir in meinem Job irgendwas vorschreibt. Hier gilt eben: Mehr Arbeit = mehr Geld. Allerdings nicht in Millionenhöhe. Aber man kann aus der üblichen 1500 €-2000 € Gehaltsgrenze rausspringen und das ohne großartige menschenunwürdige Abmühungen.

[Quote]Du solltest eigentlich das Durchschnittsgehalt aller 4 Berufe kriegen, sofern deine Arbeit ähnlich gut ist und ähnlich viel Zeit beansprucht, nicht das 4fache Gehalt, ausser du arbeitest tatsächlich auch 4 mal so lange. Falls du tatsächlich 4 mal so viel Verdienst, bei gleicher Arbeitszeit, dann ist es mit Sicherheit Abzocke, was du machst.[/Quote]

Es gibt einen Spruch, der heißt: Normale Angestellte arbeiten von 8 bis 4 (also 16 Uhr) - Networker arbeiten von 4 bis 8 (also 4 Uhr morgens bis 20 Uhr abends). Und da verdient man dann eben auch etwas mehr dabei. Dann ist es noch so, dass im Network Marketing eben durch dieses networken viele Arbeiten zusammengelegt und dadurch optimiert werden können, weil eben jeder für jeden arbeitet. So muss nicht jeder das Rad neu erfinden, sondern einer tut das und alle anderen nutzen vorhandenes Wissen und Strategien und können sich somit die ganzen "Lehrjahre" und damit viele berufliche Rückfälle ersparen. Dadurch holt man dann einiges an Zeit wieder raus. Auf der anderen Seite gibt man eigene Erfahrungen (Missschläge und Erfolge) ebenfalls an alle Kollegen weiter, die wiederum davon profitieren können und sich so verschiedene nicht lukrative Werbemöglichkeiten ersparen können. Grundsätzlich liegt die Arbeitszeit selbst weit über dem eines normalen Angestellten.

Und nochwas zu dem hohen Verdienst: Am meisten verdient man immer (!) an den 50% Gewinn, die man vom Kunden selbst bekommt. Und da man - wie auch fast überall - darauf bedacht ist, den Kunden dauerhaft zu gewinnen, hat man in den Folgemonaten dann den "alten Kunden" ja wieder ohne großartige Werbetätigkeit, sondern der kauft selbst von sich aus neu ein. Also kann man sich darauf konzentrieren, einen weiteren Kunden zu werben und hat mit dem auch wieder genausoviel Arbeit wie im ersten Monat bei dem alten Kunden, verdient hier am Monatsende aber schon 2x 50% rein. Dupliziert man das dann wieder, macht man im 3. Monat mit dem gleichen Einsatz für das Werben eines Kunden wieder einen Neukunden (gleicher Arbeitseinsatz wie im 1. Monat + Betreuung der 2 alten Kunden), verdient am Monatsende aber schon von insgesamt 3 Kunden rein - hat also sein Einkommen in 3 Monaten bei gleichbleibendem Arbeitseinsatz verdreifacht. Und jetzt rechne das auf 20 Jahre hoch...

[Quote]Dir ist schon klar, dass diese "ethischen Regel" der Preisabsprache zwischen Konkurrenten (die ihr wahrscheinlich rechtlich nicht seid) eine Straftat darstellt, oder? Eben gerade deswegen, weil es für sie selbst toll ist, aber sie den Kunden damit abzocken. Es hebt die freie Marktwirtschaft aus, die eben nicht deswegen freie Preisgestaltung erlaubt, damit jeder beliebig hohe Gewinne machen kann, sondern damit die Gewinne im freien Konkurrenzkampf möglichst tief fallen.[/Quote]

Das ist keine Preisabsprache zwischen Konkurrenten, da wir alle für ein und dieselbe Firma arbeiten und deren

Produkte vertreiben. Und eben diese Firma legt die Preise fest, an die sich jeder Networker halten sollte, weil die Firma eben nicht möchte, dass ein und dasselbe Produkt zu unterschiedlichen Preisen auf dem Markt vertrieben wird, da dies dem Image des Herstellers schadet. Das wäre genauso, wie wenn eine Lidl-Filiale jetzt auf einmal alles zum halben Preis anbieten würde und die anderen Lidl-Filialen da nicht mitziehen wollen. Da würde die Firmenleitung dann auch einspringen und sowas unterbinden.

[Quote]"Ihrer Wertigkeit beraubt", also das klingt gehirngewaschen, eine Ware behält ihren Wert für den Kunden vollkommen, auch wenn dieser sie billiger kaufen kann.

Und der Punkt ist, dass diese "Preisstabilität" eben in Wirklichkeit Wucher ist, wenn es für die einzelnen Verkäufer immer noch retabel wäre, auch wenn sie die Produkte billiger verkaufen. Erst wenn es sich nicht mehr lohnt die Produkte noch billiger anzubieten ist der Preis gerechtfertigt.[/Quote]

Wir sind uns ja einig. Ein Produkt hat einen gewissen Wert. Die Produktionsfirma bringt diesen Wert auf, die Händler erhöhen ihn, um selbst noch etwas abzukriegen und der Kunde zahlt dann für alle. Wenn nun ein Händler den Wert so weit runterschraubt, dass nicht nur sein eigener Gewinn gleich Null ist, sondern auch der ursprüngliche Wert des Produkts unterschritten wird, dann ist dieser Preis dem Wert des Produkts nicht mehr angemessen: das Produkt wurde seinem Wert beraubt. Ist vielleicht unglücklich ausgedrückt, aber ich hoffe, du verstehst, was ich meine.

Und das mit dem rentabel anbieten geht auch nicht ganz auf: Wenn ich 100 Kunden etwas verkaufe, kriege ich von 100 Kunden jeweils eine Gewinnspanne von 50% auf den Preis des Produkts. Bei einem Preis von beispielsweise 10 € pro Produkt kriege ich bei 100 Kunden 500 € Reingewinn. Reicht fürs tägliche Leben irgendwie aus. Mache ich mir jetzt aber die Arbeit und kreierte weitere 100 Kunden, habe ich schon 200 Leute, die ich betreuen muss - die einen mehr, die anderen weniger - und verdiene dabei aber schon 1000 €. Der höhere Verdienst errechnet sich durch die Anzahl der verkauften Produkte und rechtfertigt meine höhere Arbeitszeit, die ich mit der doppelten Kundenanzahl habe. Und wenn ich jetzt beispielsweise 1000 Kunden hätte, die für jeweils 10 € ein Produkt kaufen, hätte ich einen Verdienst von 5.000 €, müsste allerdings 1000 Kunden betreuen und nicht mehr 100. Rein vom Geld betrachtet könnte ich jetzt mit dem Preis runtergehen, weil ich soviel ja nicht zum Leben brauche - aber meine Dienstleistung, die ich an den 1000 Leuten dann monatlich abarbeite, bliebe dabei völlig auf der Strecke, weil ich eben mit jedem 10 € Produkt auch eine Betreuung vor mir habe, die eben bei jedem neuen Produktkauf neu miterworben wird. Von 100 auf 1000 Kunden = Steigerung der Arbeit auf das 10fache, von 500 € Verdienst auf 5.000 € Steigerung des Verdiensts auf ebenfalls das 10fache. Wie schon gesagt: mehr Arbeit = mehr Geld. Nur habe ich im Network Marketing eben keinen Chef, der mir bei 2.500 € den Hahn abdrehet und mir sagt: "Arbeite trotzdem mehr, sonst schmeiß ich dich raus und kündige dir.", sondern ich werde meiner Arbeit entsprechend entlohnt. Wieviel ich arbeite und daraus resultierend wieviel ich damit verdiene, liegt letztendlich nur bei mir. Und das ist doch zehntausendmal schöner als irgend einem Firmenbossarschloch meine sklavische Loyalität Tag um Tag beweisen zu müssen aus Angst, mir sonst mein täglich Brot nicht mehr leisten zu können.

[Quote]Das fragtest du schon mal und ich habe auch schon geantwortet, ich bitte dich, auf die Antwort einzugehen und nicht so zu tun als sei das gar nicht zu beantworten. Es ist ziemlich klar, was Abzocke ist und was nicht: "Ein Gewinn ist dann ok, wenn er sich in freier Konkurrenz behaupten kann. Ansonsten ist es Abzocke."

Das NM unternimmt deiner Aussage nach Anstrengungen freie Konkurrenz zu unterbinden, das deutet darauf hin, dass Abzocke gedreht werden soll.[/Quote]

Diese Firma, die ihre Produkte über selbstständige Berater vertreibt, hat sich seit über 25 Jahren in der freien Konkurrenz behauptet, da es andere Network-Firmen und herkömmliche Firmen der freien Marktwirtschaft gibt, die im gleichen Sektor Produkte anbieten, die - wie schon gesagt - teilweise oft teurer sind als die unsrigen. Und die freie Konkurrenz wird nicht unterbunden, wie oben schon erwähnt, da wir alle für die gleiche Firma arbeiten und somit keine Konkurrenten, sondern Kollegen sind. Der gleiche Konzern arbeitet nie gegen sich selbst, das ist Unsinn.

[Quote]Du weißt schon, dass es nicht viel aussagt (auch wenn es toll klingt), wenn irgendwo an einer Uni irgendwas als Studiengang gelehrt wird und es einen Professor dafür gibt, oder? Da ging erst letztes was durch die Presse, weil eine Uni irgendwas ziemlich Unseriöses angeboten hat, leider habe ich keinen Link mehr.[/Quote]

Okay, dann halt nicht eine Uni, sondern einen Nobelpreisträger, der für seine Forschung, deren Resultat als eines unserer Produkte unter aktiver Mitarbeit dieses Doktors vertrieben wird, 1998 den Nobelpreis erhalten hat. Sagt das mehr aus?

hopeless - 4.4.2007 um 12:37

wo bekommst du die neuen kunden her? sind das dann immer für sich auch neue händler, oder konsumieren die auf der stufe nach dir zum teil nur? stehst du direkt unter dem chef, oder von der wievielten ebene kaufst du ein?

Kebap - 4.4.2007 um 13:10

Welche Produkte vertreibst du so?

scaydcast - 4.4.2007 um 19:25

Zitat

Original von hopeless

wo bekommst du die neuen kunden her? sind das dann immer für sich auch neue händler, oder konsumieren die auf der stufe nach dir zum teil nur? stehst du direkt unter dem chef, oder von der wievielten ebene kaufst du ein?

Die Kunden kommen aufgrund von Werbemaßnahmen zu mir. Entweder mach ich selbst welche, oder man macht ne Gemeinschaftswerbung, wo dann jeder seinen entsprechenden Anteil Kunden rausbekommt. Vorteil davon ist, dass man international arbeiten kann und nicht auf das lokale "Angebot an Kunden" beschränkt ist. Zudem hat man ein größeres gemeinsames Werbebudget, kann dadurch auch größere Werbeaktionen starten und davon profitiert dann jeder.

Kunden sind Kunden und die bleiben auch Kunden. Händler sind Händler. Wenn ein Händler seine eigenen Waren selbst konsumieren möchte, steht ihm dies frei. Aber beides hängt nicht miteinander zusammen. Klar ist es von Vorteil, wenn man seine eigenen Produkte kennt und weiß, was man verkauft, aber dies steht in keinerlei Zusammenhang miteinander und diese Verpflichtungen, dass jeder Kunde auch gleichzeitig Händler sein muss oder umgedreht, gibt es im Network Marketing nicht. Ich hab also zwei Schienen: Leute, die da mitarbeiten wollen und ihr eigenes Geschäft aufbauen und Leute, die Interesse an den Produkten haben und die entweder monatlich oder auf längere Dauer von mir kaufen.

Und diese "Ebenen" gibt es in dem Sinne nicht. Jeder hat sein eigenes Geschäft. Ich kann Leute sponsorn, die sich dann dieses Geschäft ebenfalls aufbauen möchten und die betreue ich dann auf lange Zeit und trainiere sie praktisch und übernehme so mit anderen zusammen ihre Ausbildung in dem Sinne und kriege dafür von der Produktfirma Prozente auf die Produkte, die diese Leute verkaufen sozusagen anteilsmäßig dafür, dass ich sie auf eigene Kosten ausbilde und die der Firma durch Produktverkauf wieder Gewinn einbringen. Jeder ist praktisch sein eigener Chef - daher bin ich auch unkündbar. Einen großen Big Boss, der bei allem fett einkassiert, gibts nicht. Und die Produkte beziehe ich direkt bei der Firma und nicht über viele Ebenen. Und die Leute, die ich gesponsort habe, beziehen die Produkte ebenfalls direkt bei der Firma.

@Kebap: Was willst genau wissen? Ich will das Forum hier nicht mit Werbung zumüllen.

hopeless - 4.4.2007 um 22:06

fürs verständnis ist es jetzt aber schon von bedeutung, was du da verkaufst. du stellst das ja so dar, als ob ein kunde auf längere zeit bzw regelmäßig bei dir einkauft und da kann ich mir gerade überhaupt nicht vorstellen, was das sein soll. wenn du das hier nichtmal ansatzweise verraten willst, schleicht sich bei mir die vermutung ein, dass das auch irgendsowas esoterisches sein könnte, wo man ohne die propaganda dazu garnicht erklären kann, was das ist.. wenn jemand sagt, dass er autos verkauft, hat er noch lange keine werbung gemacht. desweiteren ist das mit der beratung sone sache - ich habe zweifel daran, dass das was du mit "ausbildung" meinst, so besonders viele kenntnisse in bezug auf das produkt vermittelt. und da du ja tatsächlich an den gewinnen deiner "azubis" beteiligt wirst, kann man von ebenen sprechen, weil diese gewinne wiederum davon abhängen, wieviele "azubis" er hat, wenn ich da jetzt keinen denkfehler gemacht habe, lässt

das darauf schließen, dass derjenige, der dich geworben hat bzw ausbildet bei gleichem arbeitsaufwand mehr geld verdient.

naja, mir würde es helfen, wenn ich ungefähr wüsste, was du da vertickst.

Tetrarchos - 4.4.2007 um 22:16

@ scaydcast

Das klingt jetzt stark nach "Franchising" so wie Du das jetzt beschreibst.

dian - 4.4.2007 um 22:39

@ scaydcast:

Zitat

Was willst genau wissen? Ich will das Forum hier nicht mit Werbung zumüllen.

Du hast hiermit die offizielle Erlaubnis des Admins, Werbung zu machen. Aber nur in diesem einen Thread. Ich glaube sowieso nicht, dass du hier irgendwelche interessierten Kunden finden wirst.

Es sei denn, du verkaufst was Illegales.

(aber wahrscheinlich sind es nur Dildos oder sowas. :D)

... - 5.4.2007 um 02:38

Wer behauptet, dass hier niemand Bedarf an Dildos hätte???48:

Kebap - 5.4.2007 um 15:28

Ich hab bisher verschiedene Network Marketing Produktsorten kennengelernt.

Nahrungsergänzungsmittel

Parfume & so Wellnesskram

Haushaltsutensilien aka Tupperware

Versicherungen und Geldanlagen

Letzteres schließe ich bei dir aber mal aus, weil man dort nicht regelmäßig monatlich Mengen abnehmen muss. Also eher Verbrauchsgüter.

Jedenfalls finde ich das ein überzeugendes Arbeitsmodell und falls ich mal ein überzeugendes Produkt fände, könnte ich mich damit anfreunden.

scaydcast - 5.4.2007 um 16:29

@Tetrarchos: Ja, in meinem Beruf wurden die Vorteile von Network Marketing, Franchise und E-Business miteinander vereint. Das hat also definitiv was damit zu tun.

@dian: Danke *g* Aber es ist nicht meine Absicht, hier irgendjemanden zum Kunden zu machen, sondern mir wars eher ein Bedürfnis, über meine Arbeitsverhältnisse zu sprechen bzw. mich selbst damit auseinanderzusetzen und das kann man hier nunmal am besten irgendwie. Und nein, illegal ists auf keinen Fall.

@Kebap (& hope): Die von dir aufgezählten Produktmöglichkeiten sind auch die bekanntesten und die, die am häufigsten mit Direktvertrieb in Verbindung gebracht werden. Allerdings in den meisten Fällen eben in unmöglichen Konstellationen. Hope erzählte mir gestern Nacht etwas von Fruchtsäften, wo der Liter jeweils 30 € kosten soll. Sowas ist krank.

Wir vertreiben hauptsächlich Nahrungsmittel (daher auch die meisten Dauerkunden). Dazu verschiedene Nahrungsergänzungen und Hautpflegeartikel wie u.a. auch Parfum und andere Kosmetik. Dazu werden die Kunden in verschiedenen Bereichen von uns speziell beraten und dahingehend geführt, dass sie ihre Ernährungsweise ändern und eine Ernährungsumstellung vornehmen hin zur gesunden Ernährung. Dabei gehts nicht darum, dass sie jetzt unsre Produkte kaufen, sondern vielmehr um eine gesunde Lebensweise, die wir - bei Bedarf - mit unsren Produkten

unterstützen. So, ich hoffe, das reicht zum besseren Verständnis.

... - 6.4.2007 um 02:26

Zitat

Original von scaydcast

Wir vertreiben hauptsächlich Nahrungsmittel (daher auch die meisten Dauerkunden). Dazu verschiedene Nahrungsergänzungen und Hautpflegeartikel wie u.a. auch Parfum und andere Kosmetik. Dazu werden die Kunden in verschiedenen Bereichen von uns speziell beraten und dahingehend geführt, dass sie ihre Ernährungsweise ändern und eine Ernährungsumstellung vornehmen hin zur gesunden Ernährung. Dabei gehts nicht darum, dass sie jetzt unsre Produkte kaufen, sondern vielmehr um eine gesunde Lebensweise, die wir - bei Bedarf - mit unsren Produkten unterstützen. So, ich hoffe, das reicht zum besseren Verständnis.

Schade, keine Dildos. 

Xoc - 9.4.2007 um 19:41

Zitat

Original von scaydcast

Nenn mir mal einen Store, wo man Geschenkpapierrollen dieser Größe für unter 50 Cent kriegt - ich kenne keinen. Wieder das Problem: Entweder es zocken alle ab, oder es ist tatsächlich so, dass dieser Preis tatsächlich sein muss, damit man als Geschäftsinhaber überhaupt was dran verdient. Im Network Marketing hat man hier eben den Vorteil, dass man keine Miete zahlt, keine eigenen Angestellten hat, die man selbst entlohnen muss (diese erarbeiten sich ihren eigenen Verdienst ja auch durch den persönlichen Verkauf diverser Produkte) und man nicht rumfahren muss, um neue Produkte zu suchen, sondern feste Lieferanten mit günstigen Konditionen hat.
[/Quote]

Tja, das ist der Punkt, er kann es wohl nicht günstiger anbieten, deswegen ist es keine Abzocke. Wenn man aber durch den Produktionsprozess, den Transport oder die Vermarktung erhebliche Kosten einspart und sie nicht an den Kunden weitergibt, dann wird es Abzocke.

[Quote]Dann ist es noch so, dass im Network Marketing eben durch dieses networken viele Arbeiten zusammengelegt und dadurch optimiert werden können, weil eben jeder für jeden arbeitet. So muss nicht jeder das Rad neu erfinden, sondern einer tut das und alle anderen nutzen vorhandenes Wissen und Strategien und können sich somit die ganzen "Lehrjahre" und damit viele berufliche Rückfälle ersparen. Dadurch holt man dann einiges an Zeit wieder raus. Auf der anderen Seite gibt man eigene Erfahrungen (Missschläge und Erfolge) ebenfalls an alle Kollegen weiter, die wiederum davon profitieren können und sich so verschiedene nicht lukrative Werbemöglichkeiten ersparen können. [/Quote]

Kostenersparnisse sollten zumindest langfristig an den Kunden weitergeben werden (und werden sie bei genügend Konkurrenz auch).

Es scheint mir, dass du den Eindruck hast, - und das soll auch der Hauptpunkt meines Postings sein - dass einem Unternehmer die höheren Gewinne, die er dadurch macht, dass er Kosten spart, zustehen. Kurzfristig ist das richtig, aber langfristig nicht, da steht sie dem Kunden zu.

Als Extrembeispiel: Ein Wasserwerk kann ja auch nicht Preise fürs Wasser verlangen, die sich ergeben würden, wenn man das Wasser per Hand aus dem Brunnen pumpen würde und zum Kunden tragen würde und die ganzen Gewinne durch den unglaublich viel günstigeren Vertriebsweg der Leitungen für sich selbst einstreichen.

[Quote]Wir sind uns ja einig. Ein Produkt hat einen gewissen Wert. Die Produktionsfirma bringt diesen Wert auf, die Händler erhöhen ihn, um selbst noch etwas abzukriegen und der Kunde zahlt dann für alle. Wenn nun ein Händler den Wert so weit runterschraubt, dass nicht nur sein eigener Gewinn gleich Null ist, sondern auch der ursprüngliche Wert des Produkts unterschritten wird, dann ist dieser Preis dem Wert des Produkts nicht mehr angemessen: das Produkt wurde seinem Wert beraubt. Ist vielleicht unglücklich ausgedrückt, aber ich hoffe, du verstehst, was ich meine.[/Quote]

Ja, sehr unglücklich. :D

Du meinst wohl Kosten/Preis und nicht Wert.

Ich übersetze mal:

"Ein Produkt hat gewisse Kosten. Die Produktionsfirma bringt diese Kosten auf, die Händler erhöhen sie, weil selbst noch etwas abzukriegen und der Kunde zahlt dann für alle. Wenn nun ein Händler den Preis so weit runterschraubt, dass nicht nur sein eigener Gewinn gleich Null ist, sondern auch die ursprüngliche Kosten des Produkts unterschritten werden, dann ist dieser Preis den Kosten des Produkts nicht mehr angemessen: das Produkt wurde seines Preises beraubt."

Dem kann ich zustimmen (ausser, dass der letzte Satz recht scheisse formuliert ist).

Ist das das, was du sagen wollst?

[Quote]Und das ist doch zehntausendmal schöner als irgend einem Firmenbossarschloch meine sklavische Loyalität Tag um Tag beweisen zu müssen ausAngst, mir sonst mein täglich Brot nicht mehr leisten zu können.[/Quote]

Jo, selbst ausbeuten macht viel mehr Spass als ausgebeutet werden, da hast du völlig Recht :D

Also, das war jetzt etwas polemisch formuliert. Wie gesagt, ich erkenne an, dass die Preise Quersubventionierung für die Beratungstätigkeit sind und deswegen zumindest zum Teil gerechtfertigt.

Gerade deine Ausführungen darüber, dass der Beratungsaufwand bei älteren Kunden erheblich nachlässt, ("hat also sein Einkommen in 3 Monaten bei gleichbleibendem Arbeitseinsatz verdreifacht. Und jetzt rechne das auf 20 Jahre hoch...") lassen doch noch genügend Zweifel übrig, ob das völlig gerechtfertigt ist.

[Quote]Diese Firma, die ihre Produkte über selbstständige Berater vertreibt, hat sich seit über 25 Jahren in der freien Konkurrenz behauptet, da es andere Network-Firmen und herkömmliche Firmen der freien Marktwirtschaft gibt, die im gleichen Sektor Produkte anbieten, die - wie schon gesagt - teilweise oft teurer sind als die unsrigen. Und die freie Konkurrenz wird nicht unterbunden, wie oben schon erwähnt, da wir alle für die gleiche Firma arbeiten und somit keine Konkurrenten, sondern Kollegen sind.

Der gleiche Konzern arbeitet nie gegen sich selbst, das ist Unsinn.[/Quote]

Jo, deiner Beschreibung nach seid ihr faktisch (nicht rechtlich) aber eher selbstständige Einzelgänger oder lose Gruppen, als ein Konzern.

Ich zweifel ein wenig daran, dass die Kunden tatsächlich eine Wahl zwischen verschiedenen Produkten von verschiedenen Anbietern hat, wahrscheinlich einfach aus Mangel an Informationen. Jeder Mensch weiss, dass es Aldi und Lidl gibt und kann die Preise vergleichen, aber ob eure Kunden tatsächlich wissen, dass es alternative NM Anbieter für die selben Produkte gibt, hm, also ich wüsste da nichts.

Dafür spricht auch, dass es sich bei NM oft um relativ exotische Produkte handelt, für die man eben nicht auf Anhieb weiss, wo man sie noch kaufen kann.

[Quote]Okay, dann halt nicht eine Uni, sondern einen Nobelpreisträger, der für seine Forschung, deren Resultat als eines unserer Produkte unter aktiver Mitarbeit dieses Doktors vertrieben wird, 1998 den Nobelpreis erhalten hat. Sagt das mehr aus?

Ja.

Darkeastwood - 10.4.2007 um 01:01

@Arne

"Schade, keine Dildos."

Das vielleicht nicht. Aber die Pillen für Penisvergrösserung werden auch durch MLM verkauft. Eine Bekannte von hat sogar geschafft ihrem ehemaligen Freund einiges zu verkaufen.

Tetrarchos - 10.4.2007 um 01:28

Net-Marketing ist irgendwie etwas ähnlich wie Tankstellenshops. In beiden Fällen sind die Preise meist überhöht. Bei Net-Marketing wegen der exotischen Angebote, bei Tankstellenshops wegen der exotischen Tageszeiten zu denen man

dort kaufen kann.

In beiden Fällen wird eine gewisse Zwangslage des Kunden gerne mal ausgebeutet.

Wenn ich zb am Sonntag von Urlaub zurückkehre und der Kühlfi ist leer, MUSS ich notgedrungen einige Lebensmittel überteuert in der Tanke erstehen, oder ich muss bis Montagabend [Arbeitszeit beachten!] hungern.

Darkeastwood - 10.4.2007 um 01:40

<http://www.skeptischeecke.de/Worterbuch/Amway/amway.html>

... - 10.4.2007 um 05:24

Zitat

Original von Darkeastwood

@Arne

"Schade, keine Dildos."

Das vielleicht nicht. Aber die Pillen für Penisvergrößerung werden auch durch MLM verkauft. Eine Bekannte von hat sogar geschafft ihrem ehemaligen Freund einiges zu verkaufen.

Ach, wenn ich die ganzen Spammails, die einem eine Penisvergrößerung versprechen mal ausnutzen würde, die man so bekommt, dann hätte ich einen Schwanz von wahrscheinlich 5,60cm. Das wäre dann doch hinderlich beim Hosenkauf.

dian - 10.4.2007 um 14:22

Zitat

Ach, wenn ich die ganzen Spammails, die einem eine Penisvergrößerung versprechen mal ausnutzen würde, die man so bekommt, dann hätte ich einen Schwanz von wahrscheinlich 5,60cm

5,60cm? Äh, meinst du jetzt Länge, Radius oder Durchmesser? (ich hab ja keine Ahnung, was da so das Standard-Maß für Pimmel ist...)

Xoc - 10.4.2007 um 22:37

Zitat

Original von dian

Zitat

Ach, wenn ich die ganzen Spammails, die einem eine Penisvergrößerung versprechen mal ausnutzen würde, die man so bekommt, dann hätte ich einen Schwanz von wahrscheinlich 5,60cm

5,60cm? Äh, meinst du jetzt Länge, Radius oder Durchmesser? (ich hab ja keine Ahnung, was da so das Standard-Maß für Pimmel ist...)

Er meint wohl 5.60m.

Und ein Penis ist durchschnittlich 20 cm lang, wenn er kürzer ist, solltest du dir Gedanken machen ☐

Darkeastwood - 11.4.2007 um 02:15

"5,60cm?"

das ist die Standartgrösse des nordischen Menschen.

"Und ein Penis ist durchschnittlich 20 cm lang, wenn er kürzer ist, solltest du dir Gedanken machen zwinkern"

Pillen gefällig?

... - 11.4.2007 um 03:29

5, 6 cm? :09:

Ja, da war wohl ein Komma oder ein "c" zuviel.

5,6 cm sind die asiatischen Maße.

Das ist eher was für Anhänger für Männer aus Fernost, @Dian! :D
