

Network Marketing (NM)

Traditionel:



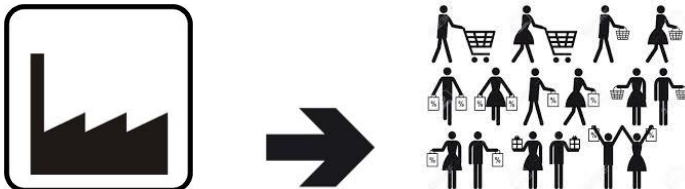
I en traditionel forretning bruges der 50-60% af omsætningen til reklame (marketing) og avance til mellem forhandlere

Direkte salg:



Det der spares på den traditionelle transportvej og reklame, fra producent til forbruger, udbetales som bonus til distributørerne Ofte geografisk begrænset

NM:



Det der spares på den traditionelle transportvej og reklame, fra producent til forbruger, udbetales som bonus til distributørerne **Ikke** geografisk begrænset

Sådan arbejdes der i NM:

Du starter med at lære at opbygge netværk og med at lære det firma, som du vil arbejde sammen med, at kende.

NM er anbefaling, ikke salg.

Deltagelse i en info aften og se information via pc (webinar, videos med mere).

Typisk er 5-10 timer ugentligt (inkl. kørsel) i $\frac{1}{2}$ år, nok til både at få tilstrækkeligt viden og få opbygget et netværk.

	+1	+2	+3	
2	3	4	5	Undervise 5 i at sponsorere 5 (25)
4	9	16	25	Lære 5 at undervise 25 i at sponsere
8	27	64	125	5(125)
<u>16</u>	<u>81</u>	<u>256</u>	<u>625</u>	
<u>30</u>	<u>120</u>	<u>340</u>	<u>780</u>	
+90	+310	+750		

De fleste NM firmaer udbetaler mellem 40-60 % som bonus.

Mvh. Gert og Vinnie.