

Weiteres Milliarden-Wachstum im Network Marketing erwartet

DIRECT SELLING, TRENDS, ZAHLEN, DATEN, FAKTEN • VERÖFFENTLICHT VON NETCOO REDAKTION • 16. APRIL 2018

-
-
-
-
-

NETCOO
Next Economy Magazine



Netcoo Next Economy Magazine – www.netcoo.com

Wächst die Network Marketing Branche in den nächsten 10 Jahren weltweit auf über 500 Milliarden US-Dollar Umsatz an? Es gibt starke Anzeichen dafür: Auslöser für einen weiteren Zuwachs im Network Marketing dürften vor allen Dingen folgende Trends sein: Gesundheitsbewusstsein, Digitalisierung und Automatisierung, Individualisierung (Personal Branding etc.), New Work, Gender Shift (immer mehr Frauen wollen Führungsverantwortung übernehmen) und Vernetzung.

Auch für die Young Generation und die Digital Natives wird die Network Marketing Branche immer interessanter. Die Young Generation setzt auf ein (Arbeits-)Leben bei freier Zeiteinteilung, wollen finanziell unabhängig und vor allem selbstbestimmt sein. Und genau diese Generation hat Network Marketing für sich entdeckt. Direktvertriebsunternehmen nehmen diesen Trend dankbar an und

reagieren auf den positiven Nachwuchsschub, in dem sie der Next Network Generation moderne Business-Tools zur Verfügung stellen und Produkte launchen, die trendy, cool und umsatzstark sind und die den Lifestyle-Gedanken der Digital Natives unterstützen.

Der Verbraucher verlangt nicht nur nach hervorragenden Produkten sondern auch nach einem hervorragenden Service

Es sind insbesondere „beratungsintensiven“ Produkte, die sich für den Direktvertrieb eignen. Produkte, die man dem Kunden vielleicht nicht unbedingt vor dem Kauf „erklären“ MUSS, die er aber mit viel mehr Überzeugung erwirbt (und, falls es sich um einen Verbrauchsartikel handelt, anschließend wieder und wieder kauft), wenn er ihn vorweg probieren und testen durfte, wenn er im heimischen Umfeld face2face und persönlich beraten wurde. So hat sich im Lauf der Jahre eine erstaunliche Produktvielfalt ergeben, die nicht nur Schmuck, Kleidung und andere modische Accessoires, sondern auch Dessous, Kosmetik und Körperpflegeprodukte, Nahrungsergänzungsmittel, Getränke und Tiernahrung, Reinigungsmittel, Haushaltswaren und Deko-Artikel, ja sogar Sex-Spielzeug, Bauelemente und Energiedienstleistungen umfasst.

Allen direkt vertriebenen Produkten gemeinsam ist ein hoher Qualitäts- und Innovationsstandard, welcher den der im konventionellen Handel erhältlichen Artikel im Allgemeinen übersteigt. Top-Qualität und höchste Innovation, dazu beste Beratung – das erwartet der Verbraucher heutzutage, das wird ihm im Direktvertrieb / Network Marketing auch geboten.

Geringe Einstiegshürden

In den kommen 15 Jahren werden – bedingt durch Automatisierung – massiv Arbeitsplätze wegfallen und die Altersarmut wird weiter rasant zunehmen. Hier punktet die Branche ganz klar: Man muss im Direktvertrieb / Network Marketing kein Verkaufs- oder Vertriebs-Genie sein, man benötigt keinen höheren Schul- oder Bildungsabschluss, es gibt kein Mindest- und auch kein Höchstalter, weder Geschlecht noch Hautfarbe, Nationalität und Religion sind von Bedeutung, die hauptberufliche Tätigkeit ist möglich, aber nicht zwingend nötig – im Direktvertrieb / Network Marketing ist jeder sein eigener Chef, jeder bestimmt das Maß seines Einsatzes selbst und teilt seine Zeit frei ein. In diesem Business zählt nur die Leistung, darum erhält jeder seine Chance. So zum Beispiel diejenigen, welche sich durch konventionelle

Arbeitsverhältnisse „gefesselt“ und in ihrer persönlichen Entwicklung gebremst oder blockiert fühlen – aber auch jene, die im konventionellen Geschäftsleben benachteiligt sind – und jene, die aus den unterschiedlichsten Gründen noch einmal richtig durchstarten wollen und sich nach einer neuen Herausforderung sehnen. Für den möglichst reibungslosen Einstieg und erfolgreichen Start sorgen die entsprechenden Direktvertriebs-Unternehmen, indem sie meist kostenlose Trainings und Seminare anbieten und Rundum-Unterstützung durch die Führungskräfte garantieren.

Wer sich hier selbständig machen möchte, stößt auf ein seriöses und erfolgserprobtes Geschäftsmodell für den „kleinen“ und den „großen“ Geldbeutel. Dieses Geschäft eignet sich hervorragend für Unternehmer, Selbständige, Gründer, Nebenberufler, Alleinerziehende, Hausfrauen, Familien, Mütter, Väter, eigentlich für jeden. Network Marketing ist für alle da, alle können partizipieren an jener Branche, die nicht umsonst auch unter dem Begriff „Volksfranchise“ bekannt ist.