

Network Marketing

21.05.2010, 08:17 | Vereine & Verbände

Pressemitteilung von: *PMI-Team*

Presseagentur: *IHMD*



Professionelles Network Marketing im PMI-Team

Der relativ neue Begriff Network Marketing entspricht dem deutschen "Netzwerk-Marketing" und stellt eigentlich eine indirekte Vertriebsform dar. Zwischen dem Hersteller oder dem Verkäufer eines Produktes und dem Endkunden wird hierbei nämlich ein Netz von Zwischenverkäufern eingebunden, wodurch der Vertrieb eben nicht mehr direkt ist. Weil diese Form mehreren Ebenen entspricht, hat sich auch der Begriff "Multi-Level-Marketing" eingebürgert, aber auch er meint die beschriebene Vertriebsform.

Ziel ist es beim Network Marketing, zwischen Hersteller und den Endkunden sowohl viele professionelle Verkäufer, aber auch freie, nicht Fach-Händler zu haben, die mit ihren Erfahrungen allen Ebenen mit Informationen und Verbesserungsvorschlägen helfen und gleichzeitig eine enge Kundenbindung schaffen.

Diese Art des Verkaufes setzte sich vor ca. 50 Jahren erstmals in den USA durch, wobei Amway, der amerikanische Reinigungsmittelhersteller, als Pionier-Firma und bestes Beispiel für Network Marketing gilt. Im Volksmund spricht man hierbei - wie viele wissen - von "Mundpropaganda", denn manche zufriedene Kunden z. B. von Amway sind eben keine Verkäufer und helfen doch, das Image oder den Ruf einer Produktkette oder einer Firma zu beeinflussen.

Je größer eine Firma ist, desto komplexer und oftmals stabiler ist natürlich so ein erarbeitetes Image, und kann bei riesigen Konzernen wie Volkswagen auch durch kleine Krisen nicht so leicht wackeln. Beim Network Marketing geht es also nicht mehr nur um professionelle Angestellte des eigentlichen Herstellers von Produkten, sondern um ein Netz oder eine Reihe von Personen, die teilweise als freie Händler oder im Nebenberuf tätige Menschen, die durch ihre Empfehlungen das Image einer Produktkette beeinflussen und im besten Fall den Verkauf steigern. Nun ist die Nähe zum Kunden freilich besonders wichtig, und wenn der Nachbar oder ein sehr guter Bekannter etwas weiterempfiehlt, ist die Überzeugungsarbeit anders als bei einem relativ neutralen, fremden Verkäufer im Geschäft. Dieser positive psychologische Faktor der Nähe ist bedeutend, und ist einer der Gründe, warum das Network Marketing schon viele Firmen erfolgreich eingeführt haben.

Portrait

Das PMI-Team ist eine internationale Network Marketing Vereinigung, mit dem Ziel Network Marketing interessierte Personen zusammenzuführen.

Das PMI-Team wurde am 05. Mai 2010 von André Lübke und Ike Hertenstein gegründet. Die Gründer sind beide im Bereich Marketing und Vertrieb tätig.

Oberstes Ziel ist der Aufbau eines funktionierenden und seriösen Vertriebsnetzwerkes.

PMI-Team

Ike Hertenstein

T 05241/5039347

M 0152/53118992

E [mailto: info@pmi-team.de](mailto:info@pmi-team.de)

I <http://www.pmi-team.de/>

News-ID: 430822 • Views: 1976 (Stand: 05.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/430822/Network-Marketing.html>