

Erklärung des Empfehlungsmarketing-Konzepts

Diese Beispiele sind lediglich Vorschläge, um dir beim Erklären des Empfehlungsmarketing-Konzepts zu helfen.

Das Empfehlungsmarketing-Konzept kann mit vielen visuellen Hilfsmitteln erklärt werden. Du kannst eines der folgenden Hilfsmittel verwenden oder dein eigenes entwerfen.

Beispiel #1

Die Fünf-Finger-Präsentation

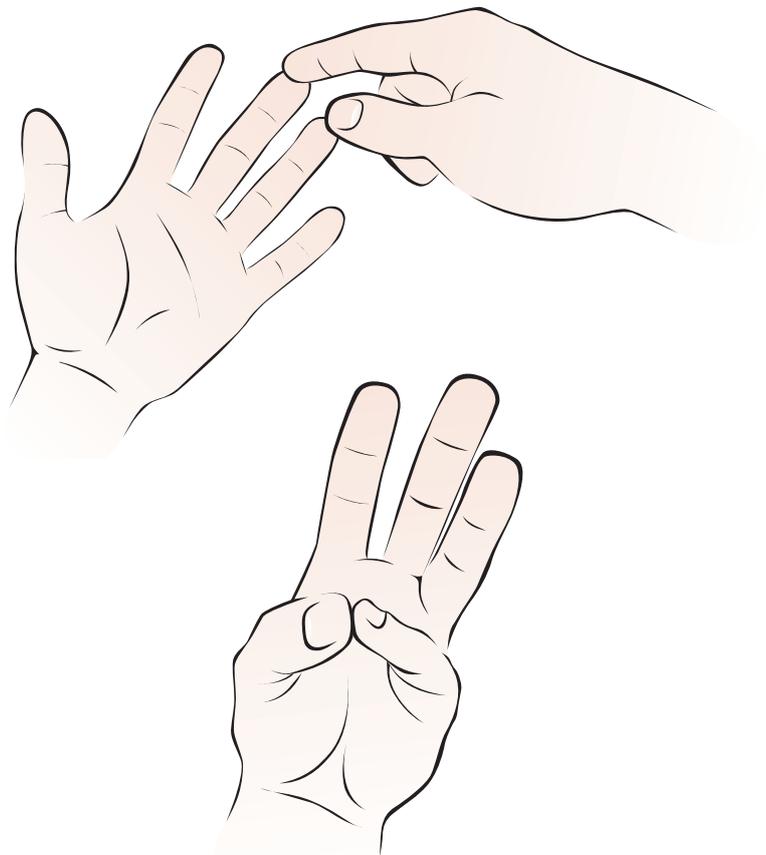
Allgemein wird gesagt, dass ein Bild mehr ausdrückt als tausend Worte. Wenn wir unserem Gegenüber aufzeigen wollen, welche Möglichkeiten das Empfehlungsmarketing bietet und wie sich hier jeder ein eigenes Unternehmen aufbauen kann, indem Transportwege verkürzt werden, dann können wir einfach unsere Finger dabei einsetzen.

Diese Art der Präsentation nutzt die fünf Finger unserer Hand zur Verdeutlichung der einzelnen Stationen des herkömmlichen Vertriebsweges :

- **Hersteller**
- **Großhandel**
- **Zwischenhandel**
- **Einzelhandel**
- **Verbraucher**

Spreize Deine Finger und nimm die andere Hand zu Hilfe, um auf die einzelnen Finger zu zeigen. Beginne dabei mit dem Daumen. Erzähle wie der Hersteller (Daumen) seine Produkte an den Großhandel (Zeigefinger) verkauft. Der Großhandel beliefert den Zwischenhandel (Mittelfinger), der wiederum den Einzelhandel (Ringfinger) beliefert, wo der Kunde (kleiner Finger) seinen Bedarf deckt.

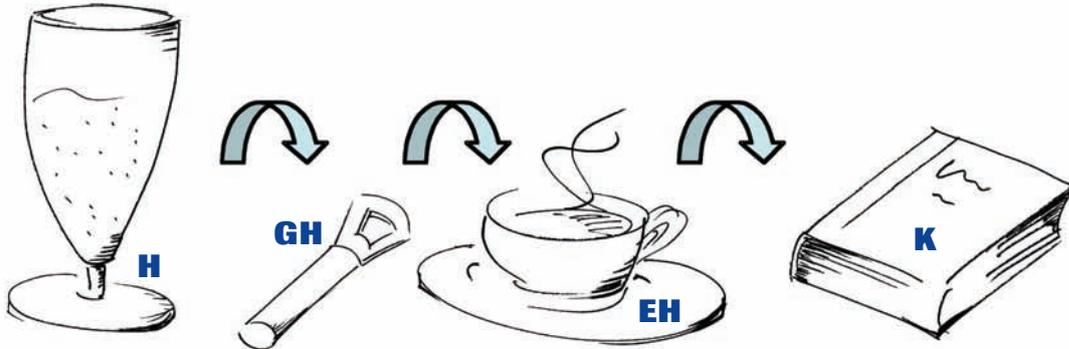
Dann kannst Du folgendes sagen: „Beim Empfehlungsmarketing ist es so, dass die einzelnen Stationen dieses Vertriebsweges ausgeschaltet werden und das Produkt direkt vom Hersteller zum Verbraucher gelangt.“ (Du kannst das zeigen, indem Du Daumen und kleinen Finger zusammen bringst und die drei mittleren Finger mit Deiner anderen Hand abdeckst.)



Beispiel #2

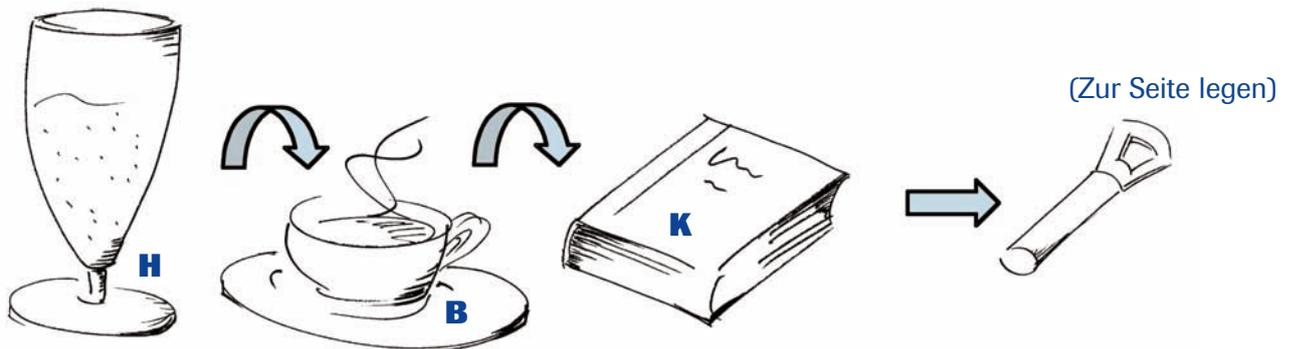
Wir haben Interesse geweckt und werden gefragt: "Was machst Du eigentlich?"

Antwort: "Das kann ich Dir ganz einfach zeigen. Um Geld zu verdienen müssen Meistens Waren bewegt werden und dafür gibt's mehrere Möglichkeiten."



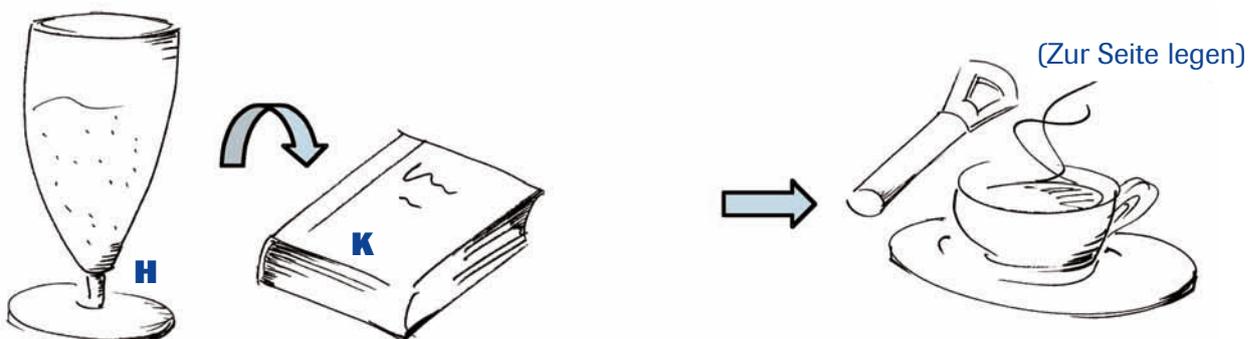
“Das hier kennt jeder, das ist der **Einzelhandel**.

Vom **H**ersteller gelangen die Waren über den **G**roßhandel und den **E**inzelhandel zum **K**unden und hier (dabei auf „**GH**“ und „**EH**“ zeigen) werden etwa 60% verdient.“



“Und Das Hier kennst Du bestimmt auch, das ist der **Direktverkauf**. Hier verkauft der **H**ersteller an einen selbständigen **B**erater und der verkauft weiter an den **K**unden.

Hier verdient der Berater das Geld.“



“Noch einfacher ist die dritte Möglichkeit: das **Empfehlungsmarketing**.

Der **H**ersteller verkauft selber an den **K**unden und der verdient jetzt das Geld aus dem Vertriebsweg – einfach durch seine WeiterEmpfehlungen! Das ist das was ich mache. Genial, oder?"