

Abgrenzung zu illegalen Systemen

Illegal

Meist kein Produkt oder Produkt ohne Nutzen/ Nachfrage.

Das Anwerben neuer Vertriebspartner bringt Provisionen, so dass der eigentliche Verkauf zur Nebensache wird (Kopfprämie).

Der Verkaufserlös eines Vertragshändlers wird direkt um die Umsatzprovision für den Sponsor auf der nächst höheren Stufe gekürzt.

Die Produkte werden jeweils von der nächst höheren Stufe bezogen, bzw. von Stufe zu Stufe mit Preisaufschlag weitergereicht.

Das Überholen übergeordneter Teilnehmer ist nicht möglich.

„Den letzten beißen die Hunde“

Vertragsstrafen, Mindestabnahmen, teure Kurspakete.

Lagerhaltung der Produkte

Legal

Produkte mit Nutzen und Nachfrage.

Die Entlohnung ist umsatzabhängig, Provisionen nur für Produktumsatz.

Der Vertrag wird mit der Company geschlossen, die Verrechnung erfolgt zentral über das Unternehmen.

Die Produkte werden direkt vom Hersteller bezogen und dies über alle Hierarchieebenen zum identischen Preis.

Das Überholen übergeordneter Teilnehmer ist möglich.

Nicht der Erste, sondern der Beste ist der Beste.

Franchise Gebühr (Start-up Kosten) beträgt 100 € bzw. 160 CHF im Jahr

Keine Lagerhaltung