



NETWORK MARKETING



Digitale FACHEXPERTISE
KOSTENLOSE Leseprobe

von Prof. Dr. Michael Zacharias
35 Jahre Forschung und Lehre im Marketing
an der Hochschule Worms



„... ist es wirklich so einfach wie es dargestellt wird?“

„... ist das ein Schneeballsystem?“

Du hast viele Fragen?

„Da gibts doch sicher auch Widerstände und Herausforderungen oder?“

Prof. Dr. Zacharias bringt die Antworten auf den Punkt!

www.Zacharias-Akademie.com

VIDEO-CONTENT



INHALT der Originalversion:

Vorwort

1. Direktvertrieb und Network-Marketing

2. Die Zukunft: Network-Marketing 4.0

3. Ihre Vorteile und Chancen

4. Legal oder illegal?

5. Zahlen und Fakten

6. Widerstände und Herausforderungen

7. Schlusswort

Über den Autor

„Für mich ist Network-Marketing 4.0 ein innovatives Geschäftsmodell für die Zukunft.“



Seit dreißig Jahren widme ich mich den Themen Direktvertrieb und Network-Marketing – als Professor an der Hochschule Worms, wo ich von 1977 bis 2012 tätig war, als Wissenschaftler für einschlägige Studien sowie als Referent vor Interessenten und aktiven Unternehmern der Branche.

Ziel meiner Arbeit war und ist es, dass Network-Marketing als ein attraktives Vertriebs- und Marketinginstrument vor allem im deutschsprachigen Raum in der Gesellschaft, Wirtschaft und Handelswelt genauso akzeptiert und anerkannt wird, wie es zum Beispiel in den USA oder in Asien seit Jahrzehnten der Fall ist.

Meine Aufgabe und Berufung sehe ich darin, mit meinen Publikationen über Network-Marketing interessierten Menschen das fachliche Wissen an Daten und Fakten zu liefern, um den Einstieg ins Network-Marketing-Geschäft zu erleichtern. Bereits aktiven Network-Marketing-Unternehmerinnen und -Unternehmern möchte ich helfen, ihren Traum vom freien Unternehmertum zu verwirklichen.

Darüber hinaus ist es mir ein großes Anliegen, die Idee des freien Unternehmertums im Network-Marketing – speziell hier im deutschsprachigen Raum Europas – noch populärer und anerkannter zu machen.

Das Update dieser Video-Expertise Network-Marketing 4.0 zeigt Ihnen, wie durch die digitalen Veränderungen und Möglichkeiten das klassische Network-Marketing ergänzt und beschleunigt werden kann. Die Broschüre macht deutlich, welche großartigen beruflichen Zukunftsperspektiven im 21. Jahrhundert damit unternehmerisch denkenden Menschen geboten werden, ihr Network-Marketing-Geschäft noch einfacher und schneller zu gestalten und erfolgreich aufzubauen und damit ihre Lebensqualität zu verbessern.

Viel Spaß beim Lesen dieser Expertise und viel Erfolg im Network-Marketing!

Ihr

Prof. Dr. Michael Zacharias



**Meine Berufung -
mein Antrieb**

1 Direktvertrieb und Network-Marketing

Network-Marketing ist eine weiterentwickelte dynamische Form des Direktvertriebs!

Was ist Direktvertrieb?

Im klassischen **Direktvertrieb** werden Produkte und Dienstleistungen vom Hersteller über Vertriebspartner direkt an den Kunden verkauft.



Was ist der Unterschied zwischen Direktvertrieb und Network-Marketing?

Im **Network-Marketing**, auch Empfehlungsmarketing und „Social Selling“ genannt, werden die Produkte und Dienstleistungen über unabhängige Geschäftspartner (Einzelunternehmer) an den Kunden verkauft.

Im **Network-Marketing** können Geschäftspartner selbst wieder **neue Geschäftspartner gewinnen** und so ihre eigenen Vertriebs-Teams aufbauen. Für die erzielten Leistungen ihres Teams (Network) erhalten die Geschäftspartner von ihrem Partner-Unternehmen eine monatliche Provision bzw. Handelsspanne für den gemeinsam erwirtschafteten Umsatz.



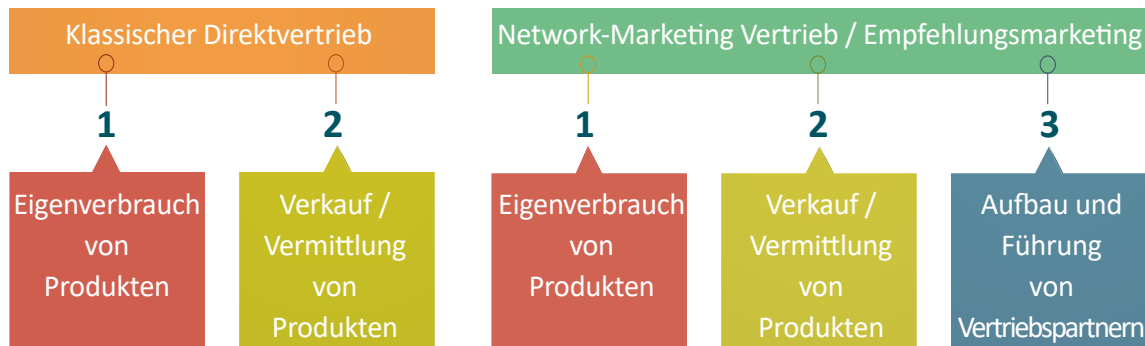
Als Zeichen der Anerkennung für die Betreuung, Ausbildung, Motivation und Führung der Geschäftspartner ihrer Teams zahlen die Direktvertriebs-Unternehmen zusätzlich noch attraktive Bonuszahlungen an die Teambuilder aus.

Welche Vorteile hat Network-Marketing gegenüber Direktvertrieb?

Im **Direktvertrieb** gibt es **eine** Einkommensquelle: die Provision / Handelsspanne für den Verkauf / Vermittlung der Ware oder Dienstleistung an den Endkunden.

Im **Network-Marketing** kommen noch zusätzlich die Bonus-/Provisionseinkommen aus der Betreuung der neu gewonnenen Geschäftspartner und Teams hinzu.

Die unterschiedlichen Einkommensquellen und Rollen, die die Vertriebs- und Geschäftspartner einnehmen können, zeigt die folgende Abbildung:



Je größer das Team aus Geschäftspartnern (Netz) und der Umsatz in Ihrem Network-Marketing-Geschäft sind, umso größer ist auch die Beteiligung und Entlohnung. Durch das Wachsen Ihres Networks von selbstständigen Geschäftspartnern mit Hilfe des Duplikationshebels können Sie national wie international lukrative, nachhaltige Einkommen länderübergreifend erzielen.

Wichtig ist, dass im Network-Marketing nur der erwirtschaftete Monatsumsatz belohnt wird und nicht das reine Anwerben neuer Geschäftspartner. So entsteht ein gerechtes Bonus-Leistungssystem für jedermann.

Eines ist sicher:

Network-Marketing wächst wegen seiner Vorteile wesentlich schneller als der klassische Direktvertrieb.





Network-Marketing 4.0 die Praxis:

Das Wort Home-Business sagt schon vieles aus. Es geht hier um ein Arbeiten von zu Hause aus. Viele Menschen in der Berufswelt kennen den Begriff Home-Office, das heißt das teilweise Erledigen vieler Arbeitsbereiche bereits von zu Hause aus. Auch viele Freiberufler erledigen Ihre Arbeit an Ihrem Schreibtisch von zu Hause aus.

Gestern und Heute:

Im traditionellen Network-Marketing hat man ebenfalls von zu Hause aus sein Business gestartet und seine Kunden und neue Geschäftspartner betreut. Um dieses Geschäft zu erweitern, war man gezwungen, in andere Regionen oder Länder zu fahren, um neue Teampartner zu gewinnen. Darüber hinaus war es notwendig, diese professionell einzuarbeiten, Meetings und Seminare vor Ort durchzuführen.

Das war und ist zeit- und kostenintensiv. Das war einfach der Preis, den man für den Erfolg im Network-Marketing bezahlen musste. Nur Menschen, die bereit waren, diesen Einsatz zu bringen, konnten auch die „Früchte davon ernten“. Ein Großteil der Neustarter blieb auf der Strecke. Aufgrund des hohen Zeit- und Kilometereinsatzes und des ausbleibenden Erfolges hat ein Großteil resigniert und aufgegeben. Daraus entstand oft das Argument: „Außer Spesen nichts gewesen!“

Heute und Morgen:

Mit Network-Marketing 4.0 und den digitalen Chancen im Internet mit all den sozialen Medien sind die Arbeitsschritte wesentlich einfacher:

Die wichtigen Aufgaben wie Kontakten, Starten, Informieren, Schulen, Betreuen und Motivieren, sind im Network-Marketing 4.0 digitalisiert. Die Welt ist im digitalen Netz zu einem Dorf geworden. Zeit und Raum verschwinden und Grenzen lösen sich auf. Mit konsequenten ein bis zwei Stunden täglichem Einsatz bei freier Zeiteinteilung am Smartphone, Tablet oder Computer kann man übers Internet sein eigenes Geschäft aufbauen, betreuen, vergrößern und dabei sehr viel Zeit und Kilometerdistanzen einsparen. Das Kontakten von Menschen, die man als Kunden und Geschäftspartner kennenlernen möchte, ist heute sehr einfach, wie zum Beispiel über: Facebook, Instagram, Twitter, Linked In, Xing, Tic-Tok, WhatsApp, Skype, Zoom, usw.

Beziehungen aufbauen:

In früheren Zeiten war Briefe schreiben die einzige Art und Weise, wie Beziehungen über Distanzen entstanden sind und gepflegt werden konnten. Dies geschieht heute über das Schreiben von Mails, Telefonieren, Video Calls über WhatsApp, Skype, Zoom usw.

Im Video Call kann man sich sehen, wahrnehmen und kennenlernen. Auch hier können bei Wiederholungen enge Beziehungen aufgebaut werden, die Zeit und Raum überwinden.

Meine Empfehlung:

Um in der Praxis absolut fit zu werden und so wenig wie möglich Fehler zu machen, empfehle ich, an seriösen Kursen online und/oder offline teilzunehmen. Viele Network-Marketing-Unternehmen bieten inzwischen Schulungen/Programme zu den digitalen Möglichkeiten für den Geschäftsaufbau an.

Fazit:

Durch die digitalen Chancen entstehen einfach neue revolutionäre Möglichkeiten. Menschen, die nur die bisherige Network-Marketing-Möglichkeit - also offline ohne Netz - kennen gelernt haben, werden sich eventuell mit der digitalen Welt etwas schwerer anfreunden.

Die jüngere Generation hingegen will in kurzer Zeit Informationen möglichst online – ohne Zeit zu verlieren - auf den Punkt gebracht bekommen. Sie sind es gewohnt, die digitalen Möglichkeiten einzusetzen, um Nutzen und Vorteile schnell zu erfassen.

Ihre Vorteile und Chancen

Erwerbstätige im Network-Marketing sind selbstständig, arbeiten neben- oder hauptberuflich und von zu Hause aus. Es gibt keinen Verkaufs- oder Leistungsdruck. Jeder entscheidet selbst, wie viel Einsatz er bringt. Deshalb ist Network-Marketing ein sehr soziales und gerechtes System – das Einkommen reflektiert ausschließlich die persönliche Leistung.

Das Handwerkszeug dazu bekommt ein Neueinsteiger im Network-Marketing zum einen vom Unternehmen selbst, das den Start mit Unterlagen, Schulungen, Seminaren und Veranstaltungen erleichtert. Zum anderen unterstützt ihn sein direkter Geschäftspartner und ein Team, das für Einarbeitung, Motivation und Schulung verantwortlich ist. Die Kosten für den Einstieg sind in der Regel gering. Ein Starterkit mit den notwendigen Geschäftsunterlagen und Produkten kostet normalerweise rund 100 Euro.

Die wichtigsten Vorteile lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Sie starten ohne Risiko Ihr eigenes Network-Marketing-Geschäft / Unternehmen. So können Sie nebenberuflich Ihr eigener Chef werden.
- Sie arbeiten bei freier Zeiteinteilung von zu Hause aus.

- Sie bestimmen mit Ihrem Einsatz und Ihrer Leistung Ihr Einkommen selbst – ob es nun 200, 500, 1.000, 3.000, 5.000 Euro oder mehr im Monat sind.
- Nachhaltiges Einkommen bringt finanzielle Sicherheit und Freiheit; durch erfolgreiche Teambildung im Network-Marketing entsteht ein nachhaltiges Einkommen.
- Sie arbeiten im Team und sind nicht alleine; Sie werden unterstützt und Ihre Schwächen werden durch ein starkes Team ausgeglichen.
- Sie und Ihr Team werden systematisch bestens ausgebildet und lernen so Schritt für Schritt alles über die Produkte und den Geschäftsaufbau.
- Die im Network-Marketing tätigen Menschen lernen, auf sich selbst zu vertrauen, Entscheidungen zu treffen und sich durchzusetzen. Sie verändern ihre Persönlichkeit und ihr Auftreten, beeindrucken durch Überzeugungskraft und Kommunikationsfähigkeit.
- Im Network-Marketing 4.0 werden viele der oben genannten Vorteile durch die neuen digitalen Möglichkeiten noch leichter und schneller erreichbar.

Die Konditionen im Network-Marketing sind für alle Geschäftspartner gleich. Ein Geschäftspartner, der erst später einem Unternehmen beitrifft, kann erfolgreicher sein und ein größeres Netzwerk aufbauen als alle zuvor registrierten Partner und entsprechend höhere Provisionen/Boni erzielen.

Wer einen Zusatzverdienst oder einen Neustart im Beruf sucht, hat grundsätzlich nur drei Möglichkeiten: eine Position als Aushilfskraft oder Vollzeit-Angestellter, den Sprung in die Selbstständigkeit oder die Übernahme eines Franchise-Geschäfts.

Franchise-Systeme haben in den letzten 15 Jahren zunehmend an Attraktivität gewonnen. Vor allem im Gastronomiebereich und auch in einzelnen Branchen des Einzelhandels bestimmen sie das Bild.

Für die meisten Franchise-Geschäfte sind allerdings hohe Investitionen erforderlich. Network-Marketing hingegen ermöglicht es jedem, ohne finanzielles Risiko einzusteigen. Network-Marketing bietet alle Vorteile des Franchisings – erprobte Produkte, erprobte Vertriebs- und Schulungssysteme, Selbstständigkeit der Partner – und vermeidet dessen Nachteile. Zusätzlich bietet Network-Marketing noch die Duplikation des eigenen Geschäfts.

„Network-Marketing ist damit das Volksfranchise für jedermann geworden.“

Für wen ist Network-Marketing geeignet?

Für die Generation Y und Z ab Volljährigkeit (18-40 Jahre)

Ob Sie bereits im Arbeitsprozess stehen oder noch in der Ausbildung sind oder studieren, in jedem Fall können Sie an einem Plan B für ein Zweit-Einkommen arbeiten mit dem Ziel, ein eigenes Geschäft mit einem nachhaltigen Einkommen in der „New Business World“ mit Network-Marketing 4.0 aufzubauen. Das macht Sie wesentlich freier und unabhängiger in Ihrer eigenen Zukunftsgestaltung.

Für Menschen, die voll im Beruf stehen

Ob Sie Arbeiter, Angestellter, Beamter oder Selbstständiger sind, das alles spielt für Network-Marketing keine Rolle. Die Frage ist nur, ob Sie mit dem, was Sie jetzt beruflich tun, alle Ihre Ziele und Träume erreichen können?

Viele Menschen befinden sich heute in einem beruflichen Hamsterrad mit monatlichen Fixkosten, von denen sie abhängig sind. Wenig oder keine Aufstiegsmöglichkeiten, ungewollter Arbeitsstress, wenig Geld und Zeit für die eigene Lebensqualität, dazu noch wenig oder keine Anerkennung am Arbeitsplatz – so macht der Beruf vielen Menschen keine Freude mehr.

Auch diese Menschen können parallel zu ihrer hauptberuflichen Tätigkeit an einem Plan B arbeiten, sich ein Zweit-Einkommen erarbeiten oder sogar einen Start als eigener Unternehmer in der Network-Marketing-Branche wagen mit dem Ziel, nachhaltiges Einkommen aufzubauen. Das macht auch sie freier und unabhängiger in ihrer eigenen Zukunftsgestaltung.

Für Senioren und Rentner

Ob Sie Ihre Rente oder Pension aufbessern wollen oder nach neuen Aufgaben und Tätigkeitsfeldern suchen, oder ob Sie vielleicht an neuen sozialen Kontakten und einem positiven, energiegeladenen Umfeld interessiert sind, Network-Marketing bietet auch dieser Personengruppe viele Anreize an. Eine neue, erfüllende Tätigkeit in einer positiven Umgebung - auch mit jungen Menschen - steigert die Lebensfreude von Senioren und Rentnern, wie viele Beispiele in der Branche bereits zeigen.

Für Paare und Familien

Ehepaare sowie Lebensgemeinschaften gehören zu den erfolgreichsten Network-Marketing-Unternehmern, denn verschiedene Fähigkeiten und Talente ergänzen sich in der Partnerschaft zu einem



erfolgreichen Team. Network-Marketing bietet die Möglichkeit, gemeinsam beruflich an einem Strang zu ziehen, gemeinsame Zeit zu verbringen und die Erfolge gemeinsam zu feiern. Wenn Sie Ihr Geschäft hauptberuflich von zu Hause aus betreiben, haben sie die Möglichkeit, mehr Zeit mit Ihrer Familie zu verbringen. Ein Network-Marketing-Geschäft bietet auch die Chance, dieses erfolgreiche Geschäft später Ihren Kindern zu übertragen (zu vererben), sofern Ihr Network-Partnerunternehmen dies zulässt.

Frauenpower im Network-Marketing

Als letztes möchte ich eine besonders wichtige Zielgruppe ansprechen: die Frauen. Ihre soziale und emotionale Kompetenz sowie ihre Beziehungsstärke beim Umgang mit Menschen macht sie zu den absoluten Gewinnern dieser Branche.

In meiner letzten Studie für die Österreichische Wirtschaftskammer wurde festgestellt, dass 75% der aktiven Unternehmer im Direktvertrieb und Network-Marketing Frauen sind.

Im Network-Marketing gibt es keine Unterschiede im Karriere- und Einkommensweg – ob Mann oder Frau, nur die Leistung zählt. Von zu Hause aus zu arbeiten, im Umfeld der eigenen Familie das Einkommen anzustreben, das man möchte, daheim zu bleiben nach der Geburt der Kinder, die eigene Wohnung als Geschäftsumfeld zu verwenden – das alles sind Merkmale, die Frauen extrem ansprechen, wie die Praxis zum Beispiel in Österreich zeigt.

Fazit:

Immer mehr Menschen und Berufsgruppen sowie auch die Unternehmen erkennen die Möglichkeiten und Vorteile der Wirtschaftsform Network-Marketing

**„Speziell die digitalen Möglichkeiten im
Network-Marketing 4.0
werden allen Alters- und Berufsgruppen
Ihren Geschäftsaufbau extrem erleichtern.“**

5

Zahlen und Fakten

Entwicklung der Zahl der Geschäftspartner in Europa

Weltweit hat sich Network-Marketing sowohl in Bezug auf die Umsatz- wie auch auf die Geschäftspartnerzahlen sehr dynamisch entwickelt, wie die folgenden Abbildungen zeigen.



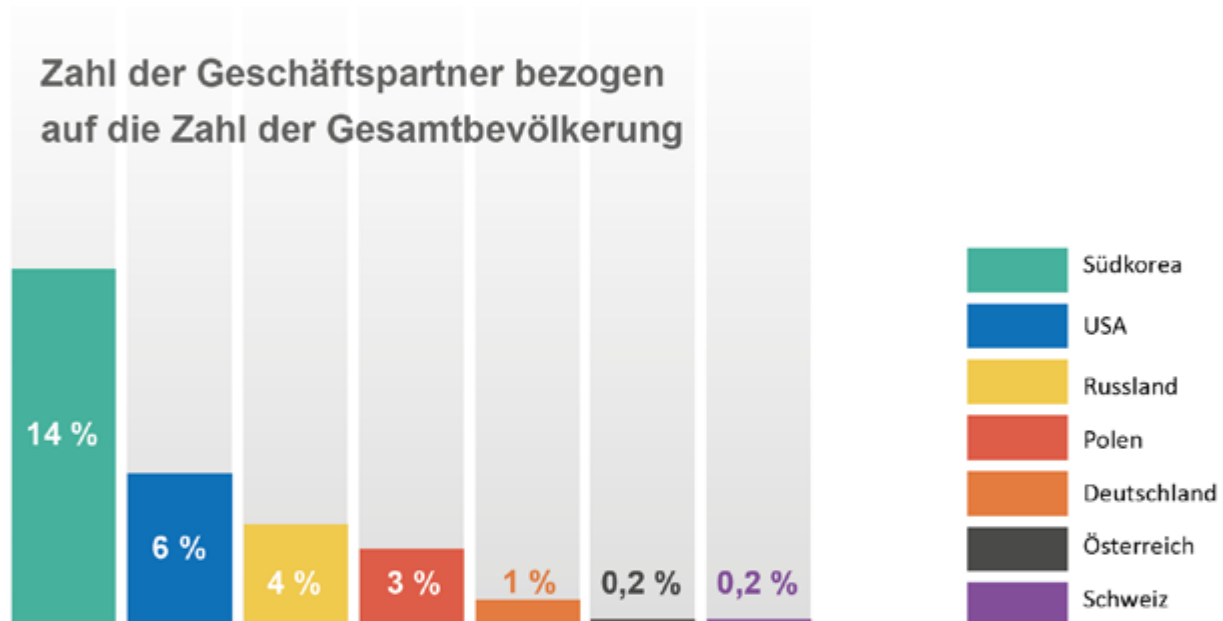
Quelle: WFDSA & Seldia Juli 2020

Trotz dieses dynamischen Wachstums in Europa, speziell auch in Osteuropa und Russland, das in den vergangenen Jahren im Bereich Network-Marketing erzielt wurde, ist noch ein großes Wachstumspotential in Deutschland, Österreich und der Schweiz vorhanden.

Vergleicht man weltweit den Anteil der Networker an der Gesamtbevölkerung, so erkennt man das große Zukunftspotential für Network-Marketing im deutschsprachigen Raum:

Beispielsweise sind in der USA 6% der Bevölkerung im Network-Marketing aktiv, in Polen 3%. In einem Land wie Südkorea sind es sogar 14% der Bevölkerung.

In Deutschland hingegen ist nur lediglich ca. 1% der Bevölkerung im Network-Marketing aktiv, in Österreich und der Schweiz liegt der Anteil mit nur 0,2 Prozent sogar am unteren Ende der Skala.



Quelle:

WFDSA Zahlen von 2019; Bevölkerung 2018 aus statista.de

Zahlen für Österreich: Bundesgremium Direktvertrieb der Wirtschaftskammer Österreich

Zahlen für die Schweiz: Schätzung SVN (Schweizerischer Verband Network Marketing)



Schlusswort

Der Direktvertrieb und insbesondere Network-Marketing haben in den vergangenen Jahrzehnten nicht nur in Europa sondern auch weltweit stark an Bedeutung gewonnen.

Gleichzeitig steigen der Umsatz und die Zahl der Geschäftspartner in der Network-Marketing-Branche insgesamt. Der Bekanntheitsgrad und die Attraktivität dieser Wirtschaftsform bei der Bevölkerung nehmen zu.

„Im Network-Marketing sind die Produkte nur die physikalische Hülle einer wirtschaftlichen Idee.“

Network-Marketing 4.0 bietet eine großartige Chance, dem heutigen Zeitgeist der ständigen schnellen Veränderungen speziell im wirtschaftlichen Bereich zu entsprechen.

Die Revolution der neuen Technologie, die viele traditionelle Berufe in der Zukunft weg rationalisieren werden, findet sich hier im Network-Marketing 4.0 nicht als Feind, sondern im Gegenteil als Motor für neues Wachstum in der Branche.

Die Tätigkeit im Network-Marketing 4.0 bietet heute und morgen denjenigen Menschen, die ein attraktives zusätzliches Einkommen anstreben und/oder berufliche Unabhängigkeit mit freier Zeiteinteilung erreichen wollen, die idealen Zukunftsperspektiven.

Wenn Sie weitere Informationen bekommen wollen organisieren Sie so schnell wie möglich einen Termin mit der Person, von der sie diese Information bekommen haben, um weitere wichtige Schritte zu besprechen. Überzeugen Sie sich selbst von den Produkten, der Firma, dem Finanz- und Einkommensplan, sowie von dem Team, das Sie unterstützt auf Ihrem Erfolgsweg.

Darüber hinaus bekommen Sie weitere seriöse und professionelle Informationen über diese Branche über meine Website **www.Zacharias-Akademie.com**

Viel Erfolg dabei wünscht Ihnen
Ihr



Prof. Dr. M. Zacharias



Hält die Branche, was sie verspricht?

**NETWORK-
MARKETING**

**PRO &
KONTRA**



Prof. Dr. Michael M. Zacharias

www.expertentools.shop

Prof. Dr. Zacharias:

„Über Jahrzehnte wird über die PROs und KONTRAS in der Branche diskutiert. Was überwiegt? Das Ziel dieses Buches ist, die Geschäftsmöglichkeit durch die rosafarbene, die schwarze und die klare, neutrale Brille zu betrachten. Bevor Sie eine Entscheidung für oder gegen Network-Marketing treffen, empfehle ich Ihnen, sich meine neutrale Brille aufzusetzen und das Geschäft mit meinen Augen zu betrachten. Das wird Ihnen helfen, die Vor- und Nachteile von Network-Marketing klarer zu erkennen.“

“EXPERTENWISSEN.”

NETWORK-MARKETING 4.0 GO

Digitales Informations-, Inspirations- und Akquise-Package
für ein **profitables Geschäft auf DAUER.**



- Entscheidende Hürden im Network-Marketing überragend meistern
- Damit sparen Sie sich Zeit und Nerven beim Argumentieren
- Verwandle hindernde Argumente in machtvoll Resultate

www.expertentools.shop/digitale-produkte

Impressum

© Zacharias-Akademie GbR
Ernst-Ehlers-Str. 3, D-21335 Lüneburg
www.zacharias-akademie.com
Alle Rechte vorbehalten

Gestaltung und Produktion:
c. b. marketing GmbH
Im Gehürd 7 - 74395 Mundelsheim
www.businesskick.de

Bildrechte liegen vor von:
www.shutterstock.com
www.businesskick.de

Bezugsquellen:
www.expertentools.shop



Dieses Werk ist in allen seinen Teilen urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung der Zacharias-Akademie GbR. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen jeglicher Art, Übernahme von Bildern und Grafiken, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen auch bei nur auszugsweiser Verwertung.

Trotz sorgfältiger Prüfung sämtlicher Beiträge sind Fehler nicht auszuschließen. Die Richtigkeit des Inhalts ist daher ohne Gewähr. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Über den Autor

Prof. Dr. Michael M. Zacharias zählt zu den renommiertesten Wissenschaftlern und Beratern im Direktvertrieb in Europa. Seit fast dreißig Jahren widmet er sich den Themen Direktvertrieb und Network-Marketing – als Professor an der Hochschule Worms, wo er von 1977 bis 2012 tätig war, als Wissenschaftler für einschlägige Studien, sowie als Referent vor Interessenten und aktiven Unternehmern der Branche. In einer Reihe von nationalen und internationalen Studien sowie Publikationen über den dynamischen Vertriebsweg Network-Marketing hat er vielen Menschen neue Berufschancen aufgezeigt. Er berät mit seinem langjährigen Wissen und Erfahrung eine Vielzahl von Unternehmen im Direktvertrieb und ist ein gefragter Redner auf Veranstaltungen der Branche. Sein neuester Branchenreport Direktvertrieb 2017 wurde im Auftrag der Wirtschaftskammer Österreich erstellt und zeigt welche Kraft und Zukunftspotenzial in dieser Branche steckt. Er will auch in Zukunft mit der **Zacharias-Akademie** neue Maßstäbe setzen und den Unternehmerinnen und Unternehmern der Branche vermitteln, wie man mit Respekt, Loyalität und Professionalität langfristig einen nachhaltigen Erfolg im Direktvertrieb und Network-Marketing erreichen kann!

www.Zacharias-Akademie.com