

Merkblatt zum Onlinehandel mit Amare-Produkten – Deutschland

Merkblatt zum Online-Handel mit Amare-Produkten

Amare bietet jedem die Chance, sich mit dem Verkauf unserer Produkte, dem Aufbau eines Kundenstamms und eines Vertriebsteams ein Einkommen bis zur finanziellen Unabhängigkeit aufzubauen. Um für gleiche Chancen und ein möglichst gerechtes Betreiben des Amare-Geschäftes unter unseren Geschäftspartnern zu sorgen, haben wir die Firmenrichtlinien geschaffen, die jeder Amare-Partner akzeptiert hat, als er sich entschloss, das Amare-Geschäft zu starten.

Die Gründe für diese Regelung sind vielfältig und dienen immer dem Schutze des Amare- Vertriebes.

1. Rechtssicherheit

Amare-Produkte sind Lebensmittel. Der Handel mit Lebensmitteln unterliegt strengen gesetzlichen Bestimmungen auf nationaler- und EU-Ebene. Bei der Werbung für Lebensmittel können bei Nichtbeachtung dieser Gesetze Strafen drohen, die zum einen durch Wettbewerber geltend gemacht werden können, zum anderen von Amts wegen verfolgt werden. Es kommt regelmäßig vor, dass Abmahnanwälte in Vertretung von Wettbewerbern und Verbraucherschutzvereinen Abmahnungen an Amare-Partner schicken, weil die Partner gutgläubig z.B. mit unzulässigen Gesundheits-, Heil- und Wirkaussagen geworben haben. Die Zahlung von Anwaltsgebühren und die Abgabe strafbewehrter Unterlassungserklärungen werden dann fällig. Ebenso sind Strafzahlungen möglich, die von Behörden durchgesetzt werden können.

Um dies zu vermeiden, bieten wir die individuellen Shop-Websites für Amare-Partner an. Diese Inhalte sind den gesetzlichen Anforderungen angepasst und dementsprechend sicher

2. Gerechtigkeit

Amare-Produkte sind beratungsintensiv. Der Preis muss gerechtfertigt werden und nur der eigene Erfahrungsbericht und die Begeisterung für die erlebten Resultate führen eine Kaufentscheidung herbei. Keine Produktbeschreibung und keine Auflistung der Inhaltsstoffe schafft das in dieser Weise.

Wenn jemand z. B. auf Amazon oder Ebay nach Amare sucht, kennt er Amare bereits. Das heißt, jemand hat ihn zuvor auf Amare aufmerksam gemacht und ihm die Produkte erklärt. Diese Person hatte damit einen Aufwand, denn sie hat sich die Zeit genommen, mit einem persönlichen Erfahrungsbericht und echter Begeisterung für unsere Produkte eine Empfehlung auszusprechen. Und gerade diese Empfehlung soll doch im Network-Marketing belohnt werden. Deshalb ist unser Geschäftsmodell so attraktiv wie es einfach ist.

Wenn nun jemand z. B. auf Amazon oder Ebay anbietet, dann ist diese Person nur auf der Suche nach Menschen, die Amare bereits kennen und denen sie die Produkte nicht mehr erklären müssen. Im Grunde handelt es sich nur um den Versuch, anderen Amare- Partnern die Kunden wegzunehmen. Das ist unfair und wird deshalb nicht von uns unterstützt.

3. Preisdumping

Amare-Produkte sind Nahrungsergänzungsmittel im Premiumsegment. Das heißt, wir bieten ein Produkt höchster Qualität an, was Rohstoffe, Entwicklung und Produktion angeht, und das hat einen entsprechenden Preis.

Das Internetgeschäft ist von großer Konkurrenz geprägt. Bieten mehrere das gleiche Produkt im Netz an, kommt es zwangsläufig zu einem Preiskampf. Ein gegenseitiges Unterbieten führt zu einer „Abwärtsspirale“ und einem Preisverfall. Auf diese Weise werden unsere hart arbeitenden Partner nicht nur benachteiligt und können weniger Umsatz und weniger Verdienst erzielen. Ein Premium-Produkt wird auf diese Weise auch zum Discountartikel gemacht. Das können und wollen wir nicht unterstützen.

4. Qualitätssicherung und Imagepflege

Bei Angeboten im Internet generell und insbesondere auf Ebay ist man nicht davor geschützt, mangelhafte Ware oder solche mit eingeschränkter Haltbarkeit zu kaufen. Es ist bereits vorgekommen, dass Amare von Kunden auf Ebay angeschrieben wurde, weil sich die auf Ebay erworbenen Produkte als geöffnet, beschädigt oder abgelaufen herausgestellt haben. Dies fällt auf Amare und mittelbar auch auf alle Geschäfts- partner zurück. Das können und wollen wir nicht unterstützen.

5. Kein Erfolg

Network-Marketing allgemein und besonders bei Amare bietet unbegrenzte Verdienstchancen. Monatsverdienste im hohen 5-stelligen Bereich sind bei uns keine Seltenheit. Das Kundengeschäft und der Teamaufbau sind im Amare-Geschäft wie die zwei Räder eines Motorrads. Ohne beide Räder kann man nicht fahren. Der Motor im Network-Marketing nennt sich „Duplikation“.

Jemand, der unsere Produkte z. B. auf Amazon, Ebay oder auf einem eigenen Onlineshop anbietet, hat dies nicht begriffen. Um wirklich und langfristig erfolgreich zu werden und in einen hohen Verdienst zu kommen, ist es nötig, dass man am besten täglich mit Menschen über die Produkte und das Geschäft spricht sowie mit Interessenten und seinen Partnern Veranstaltungen und Trainings besucht.

Das alles fällt beim Betreiben eines Onlineshops und dem Verkauf über Internetportale weg. Deshalb findet auch keine Duplikation statt, weder auf Kundenseite, noch auf Partnerebene, und der Partner wird nicht erfolgreich. Und wir wollen, dass unsere Partner erfolgreich werden.

Diese Aufzählung ist nicht abschließend und soll nur exemplarisch verdeutlichen, warum der Verkauf über Onlineportale gegen die Firmenrichtlinien verstößt.

Bitte denken Sie daran und informieren Sie Ihre Teammitglieder darüber, dass Verstöße gegen die Firmenrichtlinien aktiv geahndet werden und im Wiederholungsfall die Kündigung der Geschäftspartnerschaft nach sich ziehen.

Wir wünschen Ihnen einen weiterhin erfolgreichen Geschäftsaufbau!