Passus Urheberrechte für Präsentationen

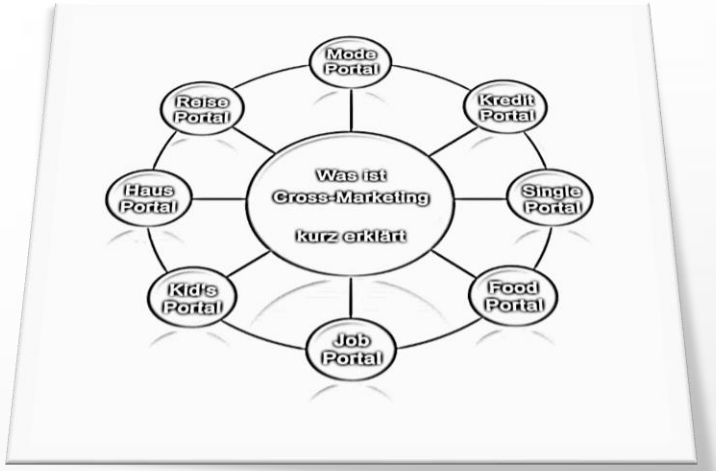
Bitte unbedingt beachten: Downloads sowie Kopien der Präsentation sind **nur** für den privaten, nicht kommerziellen Gebrauch gestattet. Dies gilt auch für Ausschnitte, Bilder, Animationen und Videos.

Alle Warenzeichen, Markennamen und Produktbilder sind Eigentum des rechtmässigen Eigentümers bzw. der Mediaschulung. Bildquelle: Adobe Stock.

Verstösse dagegen werden von der Mediaschulung abgemahnt.

Wenn gelesen und einverstanden, dann erst weiter klicken!

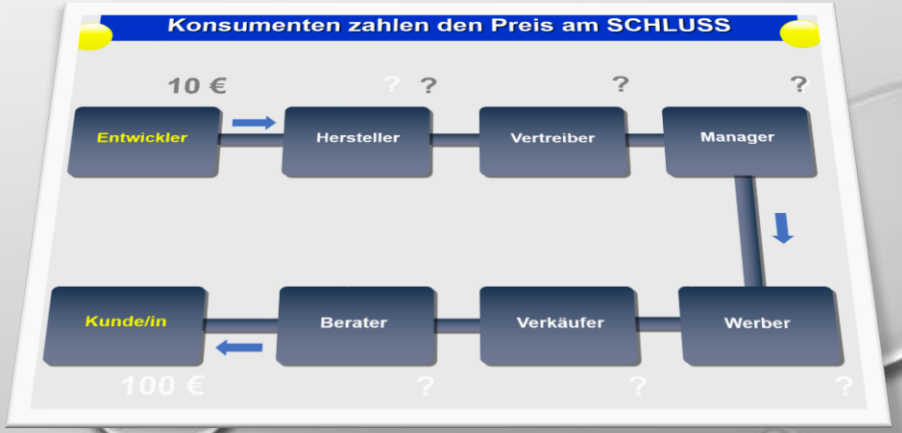
Cross Marketing



Prosument

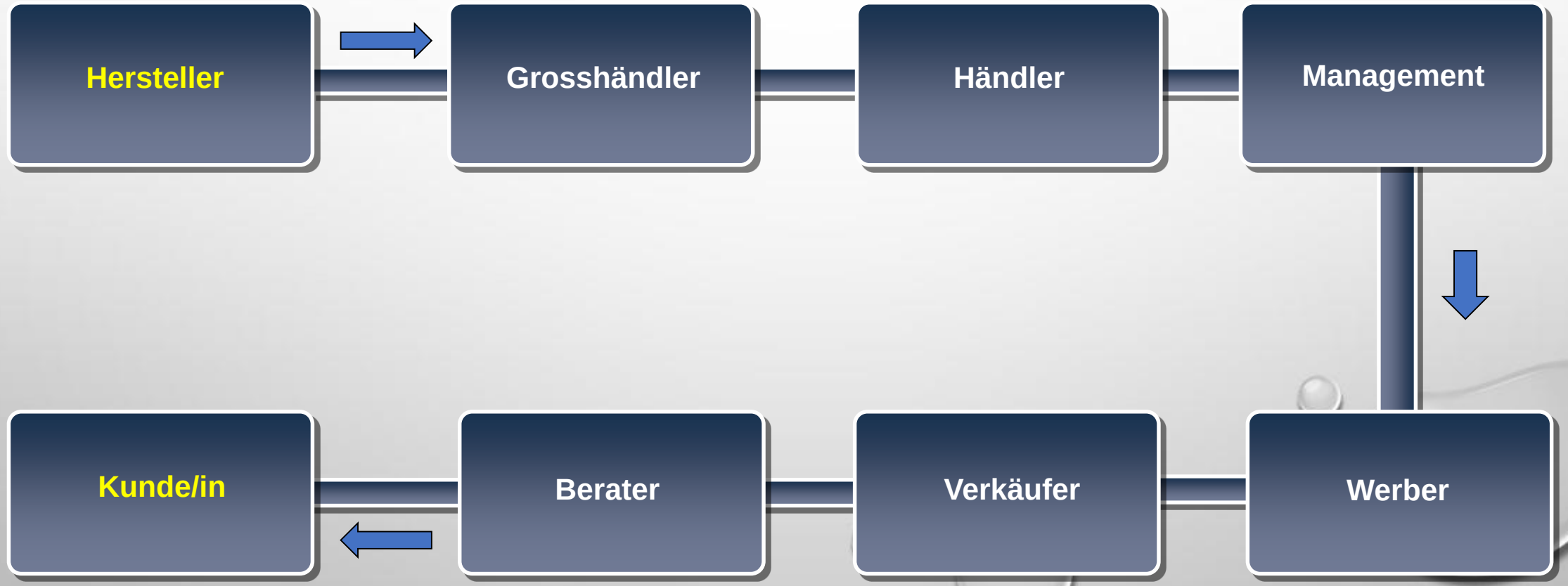
Konsumenten

Positionierung



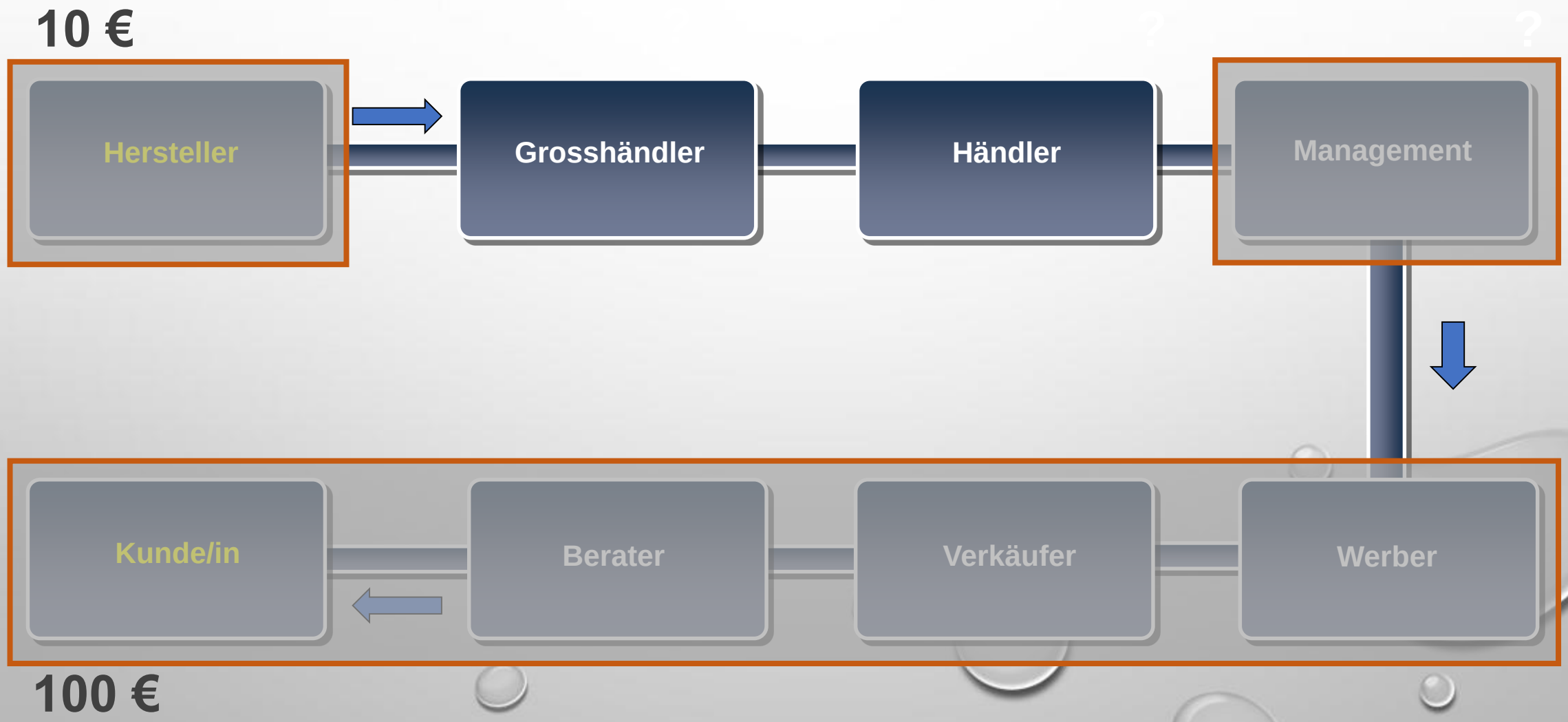
Konsumenten zahlen den Preis am SCHLUSS

10 €



100 €

Was ist ein Grosshändler (Grossist) und was ein Händler?



Was ist ein Grosshändler (Grossist) und was ein Händler?

Grosshändler

Händler

WIKIPEDIA
Die freie Enzyklopädie

Artikel | Diskussion | Lesen

Großhandel

(Weitergeleitet von Großhändler)

Unter **Großhandel** versteht man Unternehmen des Handels, die Waren verschiedener Hersteller beschaffen und an gewerbliche Kunden (Wiederverkäufer wie der Einzelhandel) und so genannte Großabnehmer weiterverkaufen.

Was ist ein Grosshändler (Grossist) und was ein Händler?

Händler

WIKIPEDIA
Die freie Enzyklopädie

Artikel | Diskussion | Lesen

Händler

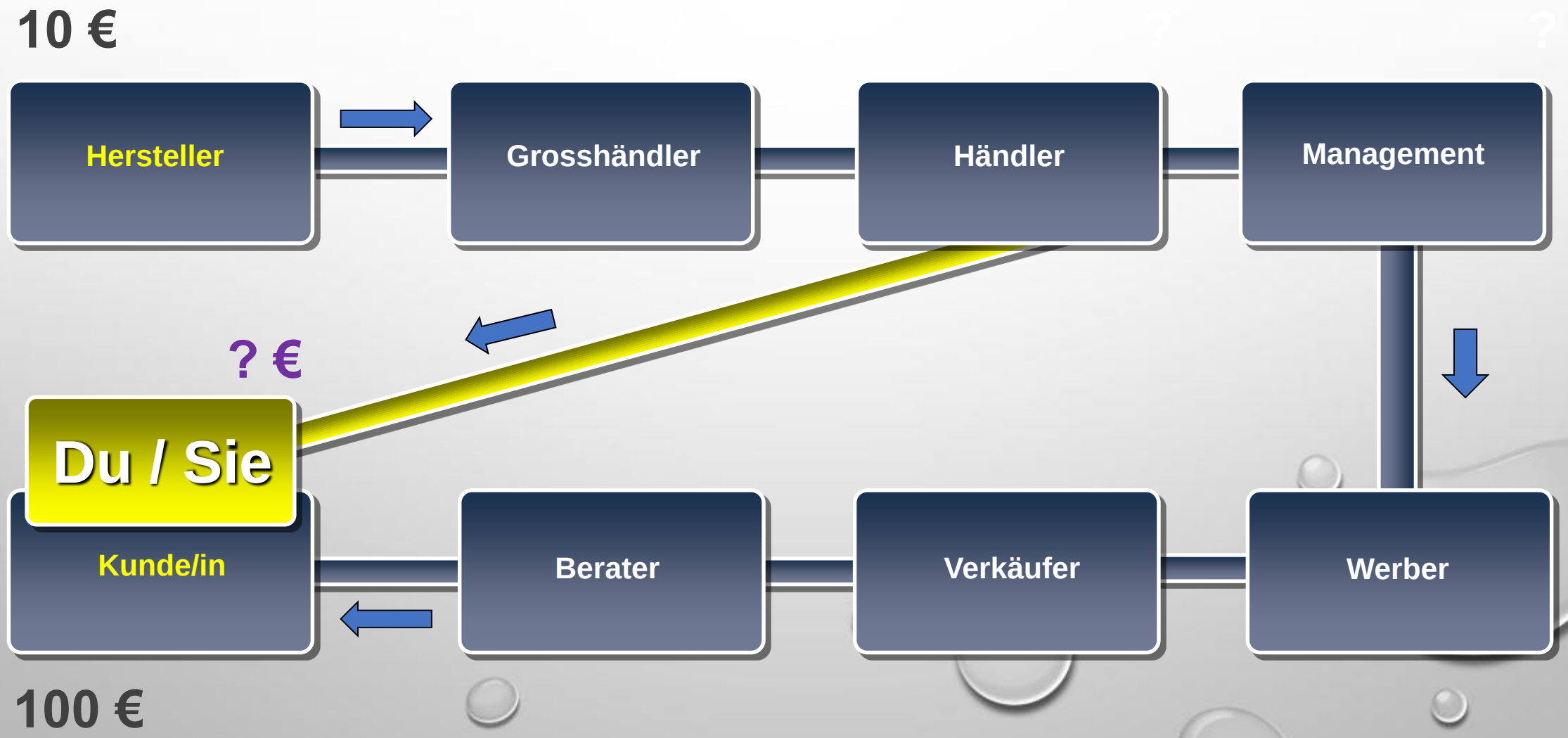
Als **Händler** werden Personen oder Unternehmen bezeichnet, die Handelswaren (Commodities) oder Finanzprodukte ankaufen und sie wieder verkaufen.

Welche weiteren «Begrifflichkeiten» gibt es und die Positionen?

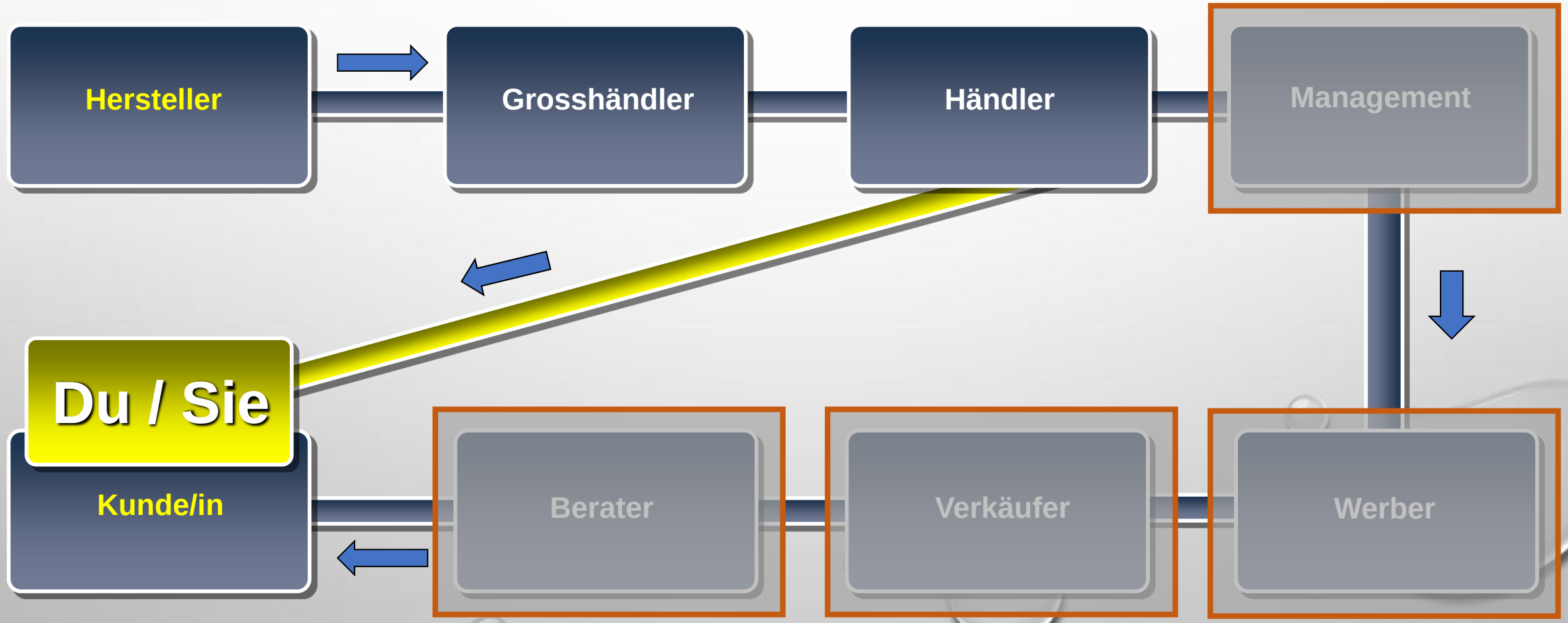
Händler

- Empfehlungsgeber
- Vertriebspartner
- Vermittler
- Dienstleister
- Broker

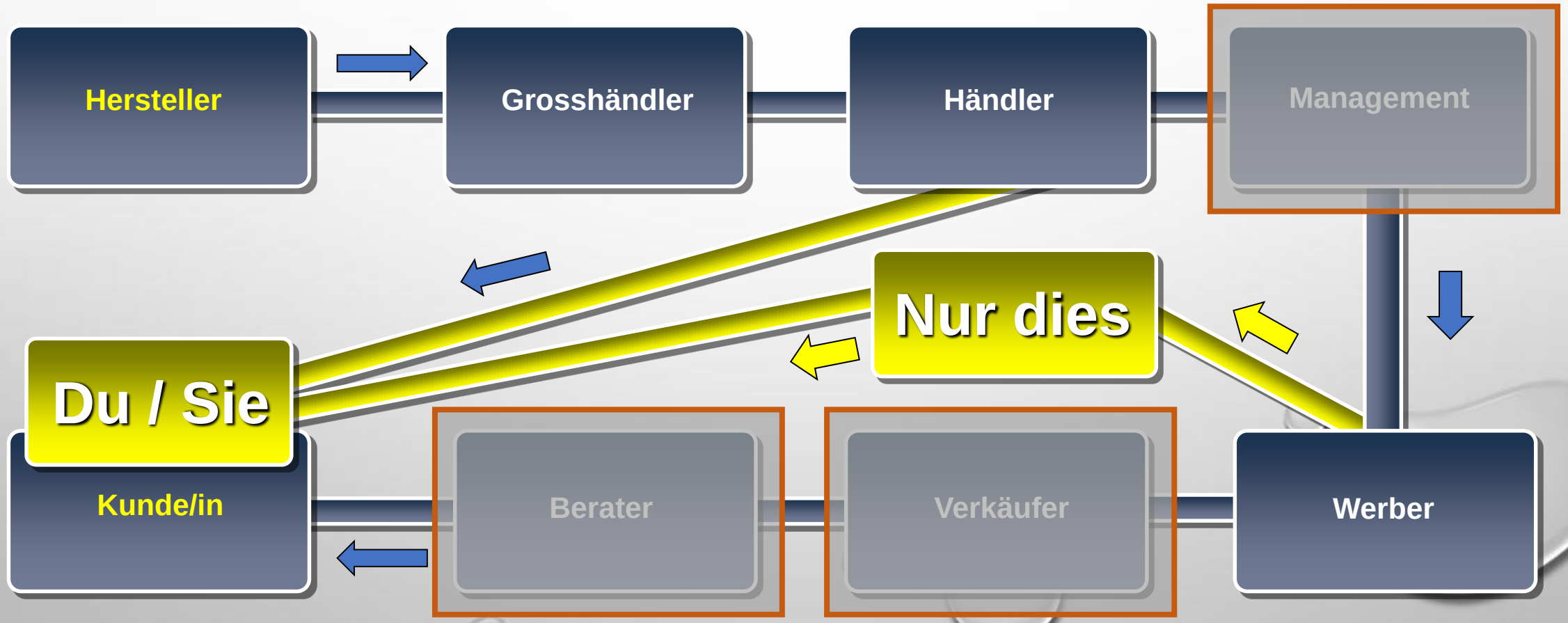
Und Du kaufst auch als Händler ein - PROSUMENT



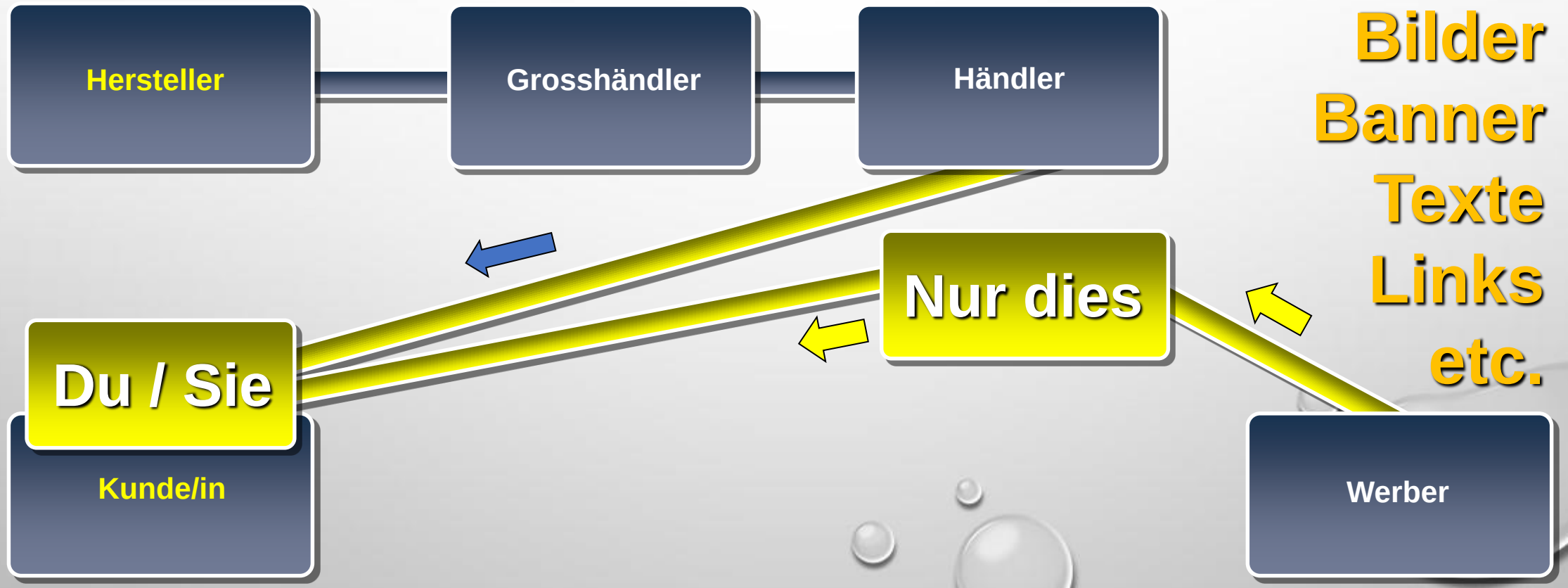
Frage: Brauchen wir das? - Notwendig?



Ja, nur die richtige Werbung brauchen wir!



Was stellt der Werber (Anbieter) alles zur Verfügung!



Webseiten
Bilder
Banner
Texte
Links
etc.

Frage: Was ist ein Marketingplan genau?

Marketingplan

Oder besser: Reden wir über Gewinnspannen und Margen?

Nicht angemeldet Diskussionsseite Beiträge Benutzerkonto erstellen Anmelden

WIKIPEDIA
Die freie Enzyklopädie

Artikel Diskussion Lesen Bearbeiten Quelltext bearbeiten Versionsgeschichte Wikipedia durchsuchen

Marketingplan

Bei einem **Marketingplan** handelt es sich um ein meist schriftliches Dokument, aus dem hervorgeht, wie das Unternehmen die derzeitige Marktsituation und deren weitere Entwicklung einschätzt, welche Ziele es verfolgt, und mit welchen Strategien und Marketinginstrumenten es die Ziele erreichen will. Hinzu kommen Kennzahlen zur Fortschritts- und Erfolgskontrolle sowie Vorschläge zur Reaktion auf (unvermeidbare) Abweichungen der tatsächlichen von der geplanten Entwicklung. Ein Marketingplan wird in der Regel für ein Produkt, eine Produktgruppe, eine strategische Geschäftseinheit oder für das gesamte Unternehmen erstellt. Ein Marketingplan ist die Grundlage für einen Businessplan, der die Planung unterstützender Funktionen beinhaltet. Dazu gehören zum Beispiel der Produktions-, Finanz-, Personal- und Beschaffungsplan sowie die Planung der Forschung und Entwicklung und der Innovationen.[1]

Nicht angemeldet Diskussionsseite Beiträge Benutzerkonto erstellen Anmelden

WIKIPEDIA
Die freie Enzyklopädie

Artikel Diskussion Lesen Mehr Wikipedia durchsuch

Gewinnspanne

Die **Gewinnspanne** (englisch *profit margin*) ist eine betriebswirtschaftliche Kennzahl, die Aussagen über die Rentabilität von Unternehmen macht.

Nicht angemeldet Diskussionsseite Beiträge Benutzerkonto erstellen Anmelden

WIKIPEDIA
Die freie Enzyklopädie

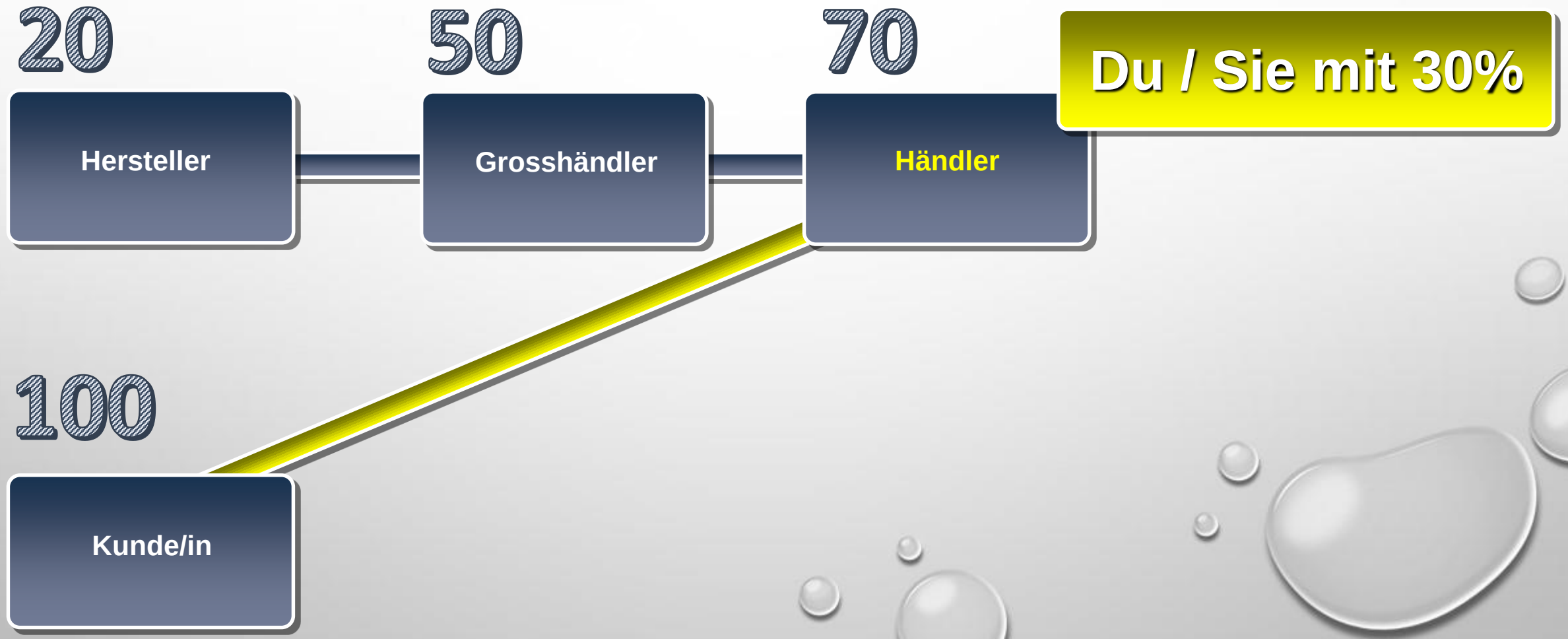
Artikel Diskussion Lesen Mehr Wikipedia durchsuch

Marge

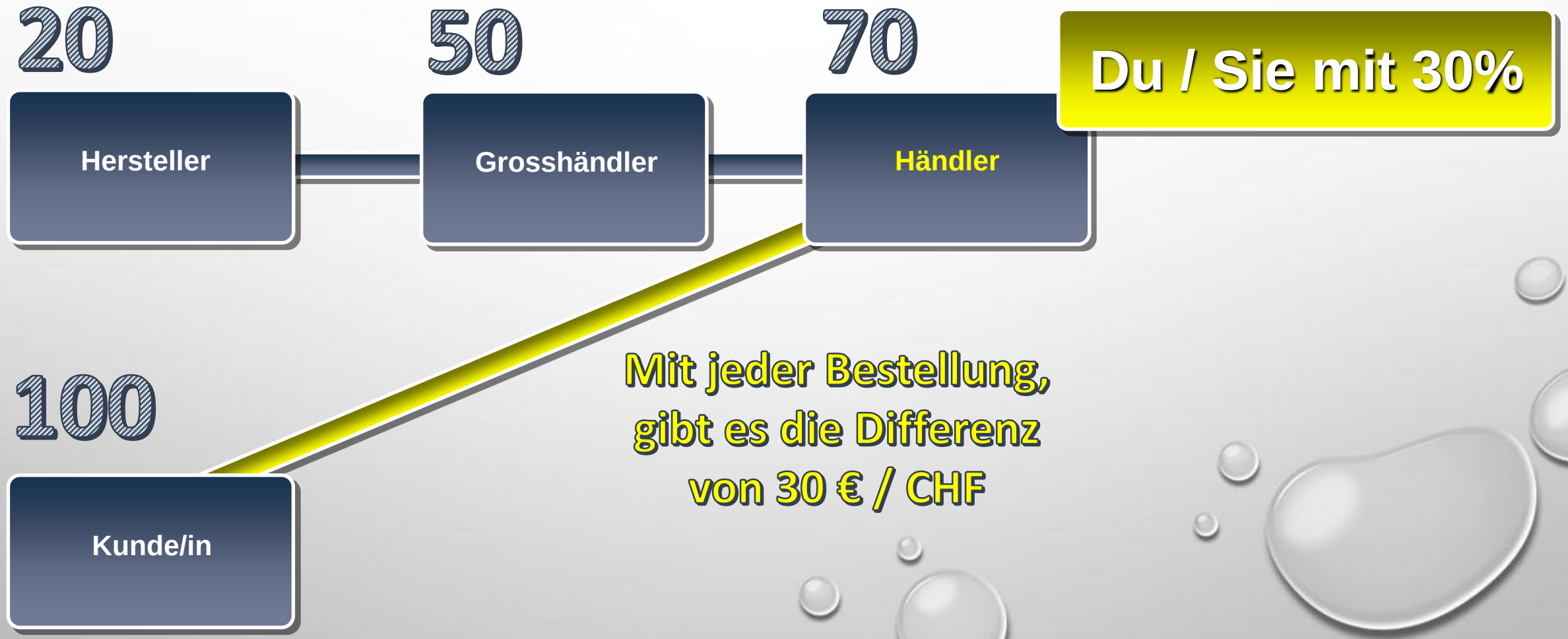
Die **Marge** (französisch *„Spanne"*, *„Spielraum"*, aus lateinisch *margo*, *„Rand"*) (ˈmaʀʒə) ist in der Wirtschaft die Bezeichnung für Gewinnspannen aller Art

„Mit meinen Einkauf bestimme ich meinen Gewinn"

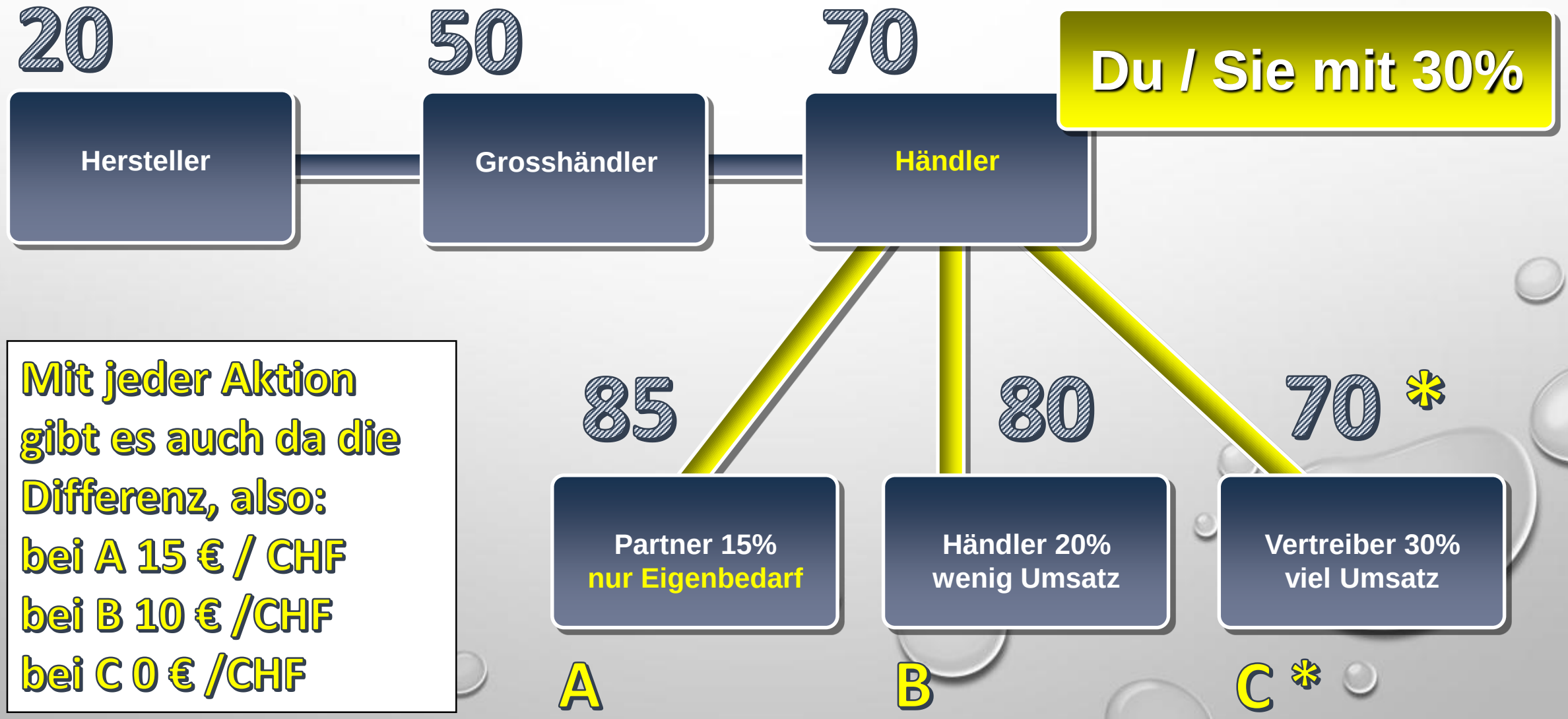
B2C heisst: Einkaufen, handeln, direkt verkaufen oder via Shop



B2C heisst: Einkaufen, handeln, direkt verkaufen oder via Shop



B2B heisst: Ein Business mit weiteren Vertriebspartner/innen



Mit jeder Aktion gibt es auch da die Differenz, also:
bei A 15 € / CHF
bei B 10 € /CHF
bei C 0 € /CHF

Beispiel: Verkaufspreis 100 und Einkaufspreis 70 €/CHF

70

Du / Sie

Hersteller — Grosshändler — Händler

30 €/CHF

Kunde/in

15 €/CHF

Partner 15%
nur Eigenbedarf

10 €/CHF

Händler 20%
wenig Umsatz

0* €/CHF

Vertreiber 30%
viel Umsatz

* Sonderregelungen von 0 bis 7 % je nach Grosshändler

Beispiele: Mit Kunden und Vertriebsparter/in (Sie haben 30%)

Kunde/in
Produkte lieben

Händler Typ 1
80% Eigenbedarf

Händler Typ 2
TOP Frau / TOP Mann

(Sind reine Erfahrungswerte und nicht Rechtens)

Beispiele: Mit Kunden und Vertriebsparter/in (Sie haben 30%)

Kunde/in
Produkte lieben

Händler Typ 1
80% Eigenbedarf

Händler Typ 2
TOP Frau / TOP Mann

20 Kunden 0%
Umsatz 100 €
pro Mt. / Kunde

Umsatz: 2’000 € /Mt.
Sie haben 30%, gibt:

600 € / Mt.

(Sind reine Erfahrungswerte und nicht Rechtens)

Beispiele: Mit Kunden und Vertriebsparter/in (Sie haben 30%)

Kunde/in
Produkte lieben

20 Kunden 0%
Umsatz 100 €
pro Mt. / Kunde

Umsatz: 2'000 € /Mt.
Sie haben 30%, gibt:

600 € / Mt.

Händler Typ 1
80% Eigenbedarf

40 Partner 20%
Umsatz 100 €
pro Mt. / Partner

Umsatz: 4'000 € /Mt.
Sie haben 10%, gibt:

400 € / Mt.

Händler Typ 2
TOP Frau / TOP Mann

(Sind reine Erfahrungswerte und nicht Rechtens)

Beispiele: Mit Kunden und Vertriebsparter/in (Sie haben 30%)

Kunde/in
Produkte lieben

20 Kunden 0%
Umsatz 100 €
pro Mt. / Kunde

Umsatz: 2’000 € /Mt.
Sie haben 30%, gibt:

600 € / Mt.

Händler Typ 1
80% Eigenbedarf

40 Partner 20%
Umsatz 100 €
pro Mt. / Partner

Umsatz: 4’000 € /Mt.
Sie haben 10%, gibt:

400 € / Mt.

Händler Typ 2
TOP Frau / TOP Mann

1 Partner 30% mit einem Umsatz von 10’000 € pro Monat mit der Beteiligung von 5% an seinem Team

Umsatz: 10’000 € /Mt.
Sie haben 5%, gibt:

500 € / Mt.

(Sind reine Erfahrungswerte und nicht Rechtens)

Beispiele: Mit Kunden und Vertriebsparter/in (Sie haben 30%)

Kunde/in
Produkte lieben

20 Kunden 0%
Umsatz 100 €
pro Mt. / Kunde

Umsatz: 2’000 € /Mt.
Sie haben 30%, gibt:

600 € / Mt.

Händler Typ 1
80% Eigenbedarf

40 Partner 20%
Umsatz 100 €
pro Mt. / Partner

Umsatz: 4’000 € /Mt.
Sie haben 10%, gibt:

400 € / Mt.

Händler Typ 2 … der darf zuerst gefunden werden
TOP Frau / TOP Mann

1 Partner 30% mit einem Umsatz von 10’000 € pro Monat mit der Beteiligung von 5% an seinem Team

Umsatz: 10’000 € /Mt.
Sie haben 5%, gibt:

500 € / Mt.

Tipp: Ich würde zuerst mit den Kunden beginnen, denn …

Machen Sie sich einen Gefallen: Seien Sie Kundenorientiert!

Kunde/in
Produkte lieben

20 Kunden 0%
Umsatz 100 €
pro Mt. / Kunde

Umsatz: 2'000 € /Mt.
Sie haben 30%, gibt:

600 € / Mt.

Bei Produkten des
"Täglichen Bedarfs"
erhalten Sie durch die regelmässige Nachbestellung Ihrer Kunden - Ihre Provision

Tipp: Ich würde zuerst mit den Kunden beginnen, denn ... ... Monat für Monat!

persönlich online hilfreich unverbindlich zuverlässig kompetent

Wir beraten Sie gerne!

MR
MEDIASCHULUNG
MARCO GAMMA UND RUEDIGER BEDNAREK