

## 5. Unterschied zwischen Network Marketing und Schneeball- bzw. Pyramidensystemen

Direktvertrieb bzw. Network Marketing	Schneeball- bzw. Pyramidensysteme
<b>LEGAL</b> ***	<b>ILLEGAL</b> ***
Produkte und/oder Dienstleistungen mit Nutzen und Nachfrage	Meist kein Produkt oder ein Produkt ohne Nutzen oder Nachfrage, Lizenzgebühr
Produkte werden direkt beim Hersteller bezogen – für alle Ebenen zum identischen Preis	Produkte werden von der nächsthöheren Ebene bezogen – und von Stufe zu Stufe mit Preisaufschlag weiterverrechnet
Bonus bzw. Provision nur für Produktumsatz (meist Zufriedenheitsgarantie und Rückgaberecht)	Provision für das Anwerben neuer Vertriebspartner (Kopfprämie), der eigentliche Verkauf wird zur Nebensache
Überholen übergeordneter Vertriebspartner ist möglich	Überholen übergeordneter Teilnehmer ist nicht möglich
Überschaubarer Investitionsrahmen ohne grosses Risiko, Startersets meist unter 100 CHF	Hoher finanzieller Einsatz, Vertragsstrafen, Mindestabnahme, teure Kurspakete
Zeitpunkt des Einstiegs spielt keine Rolle	Zeitpunkt des Einstiegs ist wichtig
Langfristig	Kurzlebig
Nicht der Erste, sondern der Beste	Die Letzten in der Kette gehen leer aus