

Unser Modell des Direktvertriebes stützt sich auf die von uns entwickelte Variante der unmittelbaren medizinischen Beratung, der von uns als Gesundheitsberater an unseren Produkten ausgebildeten Verkäufer. Wir unterscheiden uns damit von Direktvertriebsorganisationen wie Amway, Tupperware und Vorwerk. Unsere Gesundheitsvertreter sind selbständig und suchen ihre eigenen Kunden z. B. in deren häuslicher Umgebung auf. Natürlich können auch Kundenveranstaltungen stattfinden, in dem unsere Produkte angeboten werden. Der Gewinn des Gesundheitsberaters als Händler liegt darin, dass unsere Produkte im Internet nicht frei verkäuflich sind und dort nicht angeboten werden. Sie haben also ein exklusives Warensortiment. Zum Teil verfügen diese Produkte über eine so genannte Pharmazentralnummer PZN, so dass eine Preisorientierung im Prinzip erfolgen kann. Ihre Einkaufspreise erfahren die Gesundheitsberater nach erfolgter Zertifizierung für besonders sensible Produkte, die einen entsprechenden Erklärungsbedarf haben. Medizinische Produkte setzen voraus, dass der Verkäufer entsprechend zertifiziert ist. Damit sind unsere Gesundheitsberater defakto Wiederverkäufer oder auch Handelsvertreter, jedoch mit einem deutlichen Unterschied gegenüber konventionellen Verkäufern im Direktvertrieb. Sie sind medizinisch geschult und können jederzeit auf unsere Expertise in ihrer Beratung bei ihren eigenen Kunden zurückgreifen. Damit unterscheiden wir uns ebenfalls auch von B2B - Onlinemarktplätzen wie Orderchamp oder Intershop. Die Provisionen bzw. Handelsspannen gegenüber dem Einkaufspreis bei med24direct.com sind erheblich. Auch für die Werbung zu unseren Produkten auf so genannten Gesundheitsmessen steht unserer Gesundheitsberatern natürlich offen. Auch hier beraten wir. Produkte, die wir langjährig bereits im Direktvertrieb verkaufen sind Bestseller, die wir auch im klinischen Bereich unserer Einrichtung regelmäßig anwenden. Dabei sind unsere Produkte nicht ausschließlich Seniorenartikel für den Direktvertrieb sondern hochwertige Produkte mit einem entsprechenden Qualitätsanspruch. Die Zufriedenheit unserer Kunden mit unseren Produkten spricht für sich selbst. Die Rückläuferquote ist extrem gering. Wenn Sie sich entscheiden bei uns eine gezielte Ausbildung zu unseren Produkten als Gesundheitsberater zu machen, so ist dies nicht einfach nur ein Fernkursus, sondern ein Angebot mit uns in ständigen Kontakt zu bleiben. Sie werden zu unserem Direktvertriebspartner mit ständiger Anbindung auch an neue Produkte, die nicht unbedingt beschult werden müssen. Sie stammen von renommierten Herstellern, die nicht zur medizinische

Produkte, sondern auch Lifestyle-Produkte und Kosmetika oder auch Nahrungsergänzungsmittel herstellen. Ihre günstigen Einkaufspreise bei uns werden Sie überzeugen. Wenn Sie anderenorts bereits eine Ausbildung zum Gesundheitsberater erhalten haben, bieten wir Ihnen selbstverständlich die Möglichkeit, die dort erworbenen Kenntnisse hier zu integrieren. Sprechen Sie uns einfach an. Wir unterstützen Sie bei Aquisition von Kundenanschriften und Kontakten durch gemeinsame offizielle Umfragen und Erhebungen, die wir mit Ihnen auf Ihre Bedürfnisse anpassen. D.h. Sie beteiligen sich an postalischen und direkten Kampagnen, die wir für Sie gestalten. Ausserdem unterstützen wir Sie bei der rechtlichen Struktur Ihres Direktvertriebes durch Kaufverträge und weitere Unterlagen.