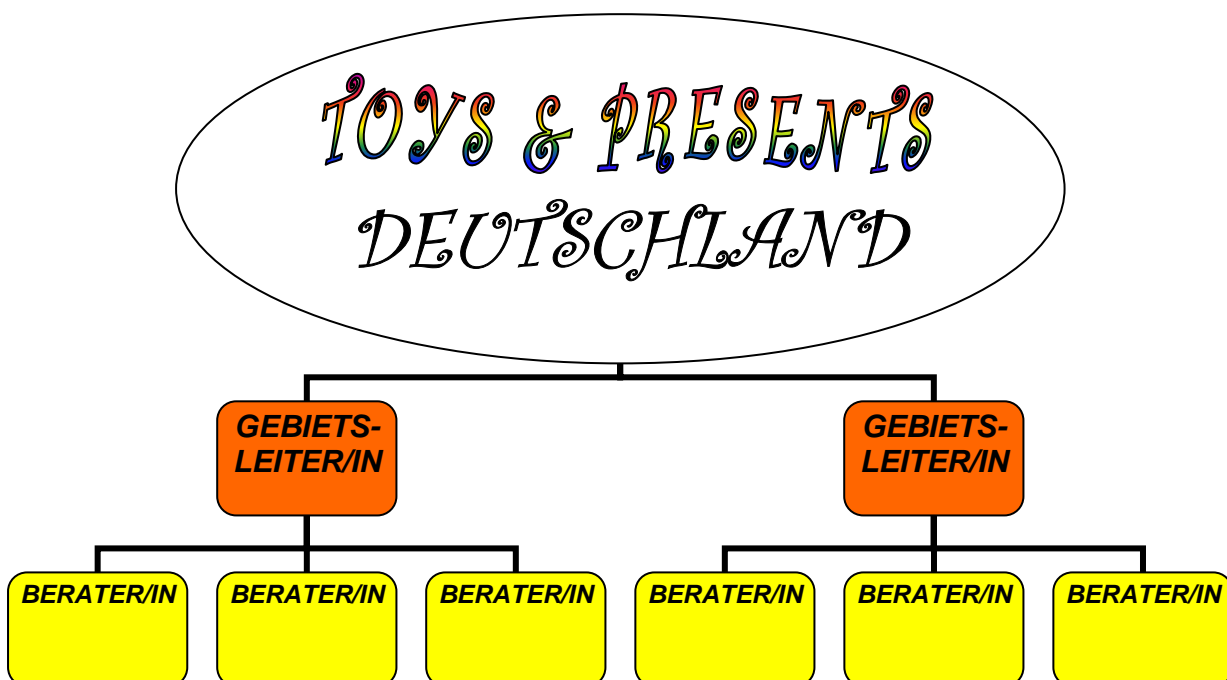


Toys & Presents Deutschland

Das Unternehmen:

- Die Firma Toys & Presents Deutschland ist eine Tochter der Bohnacker Group LTD. International, mit dem Sitz in Aislingen. Die für den Import und den Versand verantwortliche Betriebsleiterin ist Frau Regina Stütz.
- **Toys & Presents Deutschland vertreibt qualitativ hochwertige Spielzeug- und Geschenkartikel zu günstigen Preisen.**
- Der Verkauf erfolgt im Direktvertrieb über Berater und Berater/innen vor Ort.
- Für die Vertriebsgebiete erhalten die Berater/innen Gebietsschutz. Jedes Gebiet (ca. 200 – 250 000 Einwohner) wird von einem/einer Gebietsleiter/in geleitet und an Berater/innen mit einem jeweiligen Einsatzgebiet von ca. 1.000 Einwohnern verteilt.



- Die Gebietsleitung wird vor Ort aktiv und baut in ihrem Bereich neue Berater/innen auf. Sie sorgt für regelmäßigen Informationsaustausch und berät über neue Produkte und Verkaufsstrategien. Sie organisiert auch Meetings, um Neuigkeiten vorzustellen bzw. Informationen und Erfahrungen untereinander auszutauschen.

- Die Berater/innen beraten und verkaufen direkt vor Ort. Im Rahmen ihres Gebietschutzes haben sie freie Kundenwahl. Das Verkaufsprogramm und die Preise werden von Toys & Presents vorgegeben. Die Bestellung und Auslieferung erfolgt gesammelt, um Kosten zu sparen.

Chancen & Vorteile

- Das Konzept „Hochwertiges Spielzeug und Präsente zu günstigen Preisen – direkt vor Ort“ ist neu und steht am Beginn seiner Markteinführung. Es ist jedoch einmalig und bietet große Marktchancen, da die vertriebenen Produkte von hoher Qualität sind und zu günstigen Preisen angeboten werden.
- Jedes Gebiet wird nur einmalig, d.h. mit Gebietschutz vergeben. In der Startphase besteht freie Auswahl. Das Wachstum wird somit nur durch das Engagement der Berater/innen begrenzt.
- Die Berater/innen arbeiten selbstständig bei freier Zeiteinteilung, d.h. in eigener Verantwortlichkeit für ihren Erfolg. Der Job kann jedoch auch als Nebenbeschäftigung erledigt werden.
- Für die Berater/innen fallen keine Startkosten an, d.h. es besteht kein Zwang, Produkte im Voraus zu erwerben. Diese Möglichkeit besteht dennoch, da es oft einfacher ist, Produkte zu verkaufen, die man im Original präsentieren kann.
- Neben dem Internet, in dem die aktuellen Produkte mit Bild und Preis und Kurzbeschreibung aufgeführt sind, erhalten die Berater/innen auch einen Flyer mit ausgewählten Produkten zur Vorstellung bei den Kunden.
- Die Produktpalette ist sehr breit, d.h. für jeden, vom Kind bis zur Großmutter, ist etwas Passendes dabei. Die Zielgruppe liegt somit bei „100%“.

Der Direktvertrieb

- Der Direktvertrieb hat gegenüber dem Einzelvertrieb einen enormen Vorteil: Indem mehrere Bestellungen zusammengefasst werden, können ca. 70% der Versandkosten eingespart werden

Beispiel:

- Jeder Kunde bestellt einzeln sein Produkt, dies bedeutet, jedes Produkt wird einzeln verpackt und versendet (Katalogversand)
10 mal 6,70 € Versandkosten = 67,- €
10 mal 4,00 € Verpackungskosten = 40,- €

Gesamt: = 107,- €
- 10 Produkte in eine Verpackung = 30,- €

Versandkosten-Ersparnis = 77,- €

Versandkosten Preise: Post / DPD

	0- 5 kg	5-10 kg	10-20 kg	20-31 kg
Post	6,70 €			
Post		9,70 €		
Post			13,00 €	
Post				
DPD				11,00 €

- Der Mindestbestellwert beträgt 100 € netto zzgl. 10,- € für Versand + Verpackung.

Ab einem Bestellwert von 250 € netto werden die Versand- und Verpackungskosten von Toys & Presents übernommen.

Um die Wettbewerbsfähigkeit sicherzustellen, achtet Toys & Presents zudem sehr darauf, dass die angebotenen Produkte nicht teurer, sondern gleich oder günstiger als vergleichbare Ware auf dem Markt sind.

- Die bestellten Produkte werden an die Berater/innen per Post bzw. DPD gesandt

Voraussetzungen Berater/in

- Spezielle Vorkenntnisse sind als Berater/in nicht erforderlich.
- Wer jedoch Kontaktfreude und Spaß an der Kommunikation mit Menschen sowie ein gutes Organisationstalent mitbringt und gerne selbstständig arbeitet, besitzt die idealen Voraussetzungen für die Tätigkeit als Berater/in für „Toys & Presents“ Produkte.

- Um die Abwicklung (Produktübersicht, Bestellungen, Erfassen des Kundenstamms) zu erleichtern, ist ein PC mit Internetzugang von Vorteil.

Die Abwicklung

- Den Berater/innen stehen in allen Fragen rund um den Vertrieb von Toys & Presents Gebietsleitungen zur Verfügung, die betreuen und ausführlich beraten. Zur Fort- und Weiterbildung finden regelmäßige Meetings statt. Ein wichtiges Element ist dabei auch der Erfahrungsaustausch mit anderen Beratern/innen.
- Produkt-Highlights werden auf Flugblättern vergeben und an die Kunden weitergereicht. Die gesamte Angebotspalette kann im Internet eingesehen werden.
- Die Berater/innen verdienen 25% an dem Umsatz ihrer verkauften Produkte.

Beispielrechnung:

Sie verkaufen Ware für	1000,00 Euro inkl. MwSt.
Sie bezahlen an Toys & Presents	750,00 Euro inkl. MwSt.

Der Differenzbetrag von 250,00 Euro ist Ihr Verdienst!

Der Weg zu Aufträgen und Kunden

- Das Konzept von „Toys & Presents“.
Wir bieten hohe Qualität zu günstigen Preisen mit persönlicher Beratung + Erinnerungs-Service direkt vor Ort an.
- Alle angebotenen Spielzeugartikel sind TÜV geprüft und entsprechen der Euronorm 71 mit Zertifikat.
- Der einfachste Einstieg ist sicher der Familien- und Bekanntenkreis. Durch Mundpropaganda verbreitet sich die Information sehr schnell, dass man bei Ihnen schöne Spielsachen und Geschenke bestellen kann.

Bieten Sie Ihren Kunden einen kostenlosen Erinnerungsservice über alle Anlässe, die sich im laufenden Jahr ergeben, fertigen Sie eine Liste Ihrer Kunden mit Name, Adresse, Telefon Nr. und den Anlass an.

(Geburtstag, Hochzeitstag, Jubiläum, Kommunion, Konfirmation)
u.s.w.

Beispiele:

NAME	ANLASS	DATUM	Tel. Nr. für INFO	ADRESSE
Franz Mustermann	Geburtst.	15.12.61	02222-123456	
Eva Musterfrau	Hochzeitst.	25.05.75	01111-123456	
Opa Musterman	Jubiläum	15.02.04	03333-123546	
Sohn Mustermann	Geburtst.	15.11.95	03333-123456	

Informieren Sie nun 1 Woche vor dem Anlass die Kontaktperson, zum Beispiel den Ehemann, dass bald sein Hochzeitstag ist und er noch ein Geschenk für seine Frau benötigt!

Oder die Großeltern, dass ihr Enkel nächste Woche Geburtstag hat und sie noch ein Geschenk brauchen!

Was denken Sie, wie sich Ihre Kunden über diesen Service freuen.

- Hält sich der/die Berater/in konsequent an dieses Konzept, stellt sich der Erfolg schnell ein.

Das Internet als Verkaufsunterstützung

- Im Internet können die Gebietsleiter/innen sowie die Berater/innen bequem von zu Hause aus aktuelle Nachrichten sowie Produkte bzw. Änderungen und Neuzugänge der Produktpalette einsehen und auch direkt bestellen.
- In regelmäßigen Abständen werden auch potentielle Neuzugänge angeboten und zur Meinungsumfrage an die Berater/innen dargestellt.
- Jede Beraterin und jeder Berater bekommt für den Login eine Kundennummer sowie ein Passwort zugewiesen.

Im Shop-Bereich können Sie sich dann selbst registrieren mit einer gültigen E-Mail Adresse sowie mit Ihrem persönlichen eigenen Passwort Bestellungen vornehmen.

- Bestellungen werden umgehend per E-Mail bestätigt. Fehlbestellungen können somit storniert bzw. korrigiert werden.

Die Internetseite von Toys & Present finden Sie unter:

<http://www.toys-presents.com>

Sollten Sie noch Fragen haben, erreichen Sie mich unter Info@toys-presents.com

Mit freundlichen Grüßen
Hans Bohnacker