

KURZÜBERBLICK

- Vollständig entwickelte, betriebsbereite Empfehlungsmarketing-Plattform für B2B und B2C
- Verbindet drei Rollen: Tippgeber (Mitglieder), Partnerunternehmen, Betreiber
- Ausschließlich hochpreisige, branchenübergreifende Waren und Dienstleistungen entsprechend drei- bis fünfstelligen Prämien
- Basiert auf persönlichen Empfehlungen und Einladungen - nicht auf Werbung oder Sichtbarkeit
- Prinzip: kein Verkauf durch Tippgeber, kein Risiko für Partner, Vergütung ausschließlich erfolgsbasiert

VERKAUFSGRUND

- Der Gründer möchte sich nach der technischen Fertigstellung neuen Projekten widmen

WIE EINE PRÄMIE ENTSTEHT

- Mitglied reicht einen Tipp (Interessent) zu einem Deal ein, der auf der Plattform vorgestellt ist
- Der Betreiber prüft den Tipp und weist ihn dem jeweiligen Partner zu
- Partnerunternehmen kontaktiert den Interessenten und versucht, daraus ein Geschäft zu generieren
- Erst bei erfolgreichem Geschäftsabschluss durch den Partner wird die Prämie fällig und über den Betreiber an die Mitgliederstruktur ausgezahlt daher ausschließlich erfolgsbasierte Vergütung
- Die Differenz zwischen der vom Partner gezahlten Prämie und der an die Mitgliederstruktur ausgeschütteten Prämie verbleibt beim Betreiber.

ANBIETER

- Angeboten wird die Plattform als Marke, System und Konzept
- Ansprechpartner und bisheriger alleiniger Betreiber ist der Inserent

UMFANG - ÖFFENTLICHE WEBSITE (ZOHO SITES)

- Uneingeschränkt öffentlich besuch- und besichtigbar
- Interner Mitglieder- und Partner-Bereich nach Absprache einsehbar
- Startseite mit Erklärung des Prinzips
- "So funktioniert die Plattform" (7 Kurz-Videos)
- Deal-Übersicht mit allen Deal-Kategorien
- Deal-Seiten (jeweils mit eigenen Kurz-Videos) können sowohl von Mitgliedern als auch von Nicht-Mitgliedern geteilt werden (fest eingebaute Funktion der Seite)
- öffentlicher Partner-Bereich (mit Kurz-Video)
- öffentlicher Mitglieder-Bereich (mit Kurz-Video)
- Gründer- und Verantwortungsseite
- Support-Bereich (Kontaktformular, Rückruf-Anfrage)
- Rechtliche Seiten: Teilnahmebedingungen, Datenschutz, Impressum

UMFANG - BACKEND (ZOHIO CREATOR)

- Drei Ansichten: Mitglieder, Partner, Admin
- Mitglieder-Ansicht: Tipp einreichen, Einladungen, Karrierestufe, Eigen-/Netzwerk-Prämien, Auszahlungen, Profil
- Partner-Ansicht: Tipps einsehen, Qualitätsfragen, Unternehmen, Vereinbarung
- Admin-Ansicht (Mitglieder-Ansicht, Partner-Ansicht und zusätzlich): Mitgliederverwaltung, Einladungen, geteilte Deals, Karriereplan
- Automatisiert: System-Mails, Prämienberechnung, Einladungslogik, Statuslogik sowie Beförderungen und Degradierungen im Karrieresystem
- Manuell: Sichtung eingereicherter Tipps und Zuordnung zum passenden Partner, sowie tatsächlicher Geldfluss (Aufteilung und Auszahlung in die Mitglieder-Struktur)

KARRIERE-SYSTEM (ZENTRALER BESTANDTEIL)

- Vollständig in die Plattform integriertes Karrieresystem für Mitglieder
- Ermöglicht Mitgliedern, am eigenen Netzwerk mitzuverdienen
- Mitglieder bauen sich über Einladungen und Netzwerk-Wachstum eine eigene, wachsende Struktur und Einkommensquelle auf
- Zentrales Wertversprechen der Mitglieder-Seite der Plattform

KONZEPT ZUR AKTIVIERUNG

- Vorgesehener Ablauf: zunächst Partnerakquise pro Deal, anschließend gezielte Einladung passender Mitglieder (Berufsgruppen) zu Deals
- Dafür steht ein system-integriertes Einladungs-System für Betreiber und Mitglieder zur Verfügung

DEAL-SEITEN

- 18 einzelne Deal-Seiten, jede mit eigenem Kurz-Video
- Für Mitglieder stehen zu jedem Deal ausführliche Prämieninformationen, Leitlinien und Leitfäden zur Verfügung
- Zu jedem Deal existiert ein umfassendes Hintergrunddokument - von den fachlichen Details bis zur konkreten Partner-Akquise

TECHNISCHE BASIS

- Zoho One: Mail, Workdrive, Creator, Sites, ZeptoMail - ausschließlich für die Plattform genutzt, komplette Organisationsübertragung möglich
- Domain bei einem deutschen Anbieter, Inhaberwechsel-Verfahren verfügbar

AKTUELLER STAND

- System vollständig gebaut, intern geprüft, funktionsfähig
- Bisher keine aktiven Mitglieder, kein laufender Umsatz
- Markteinführung (Partner- und Mitgliederakquise) steht noch aus

MARKTUMFELD

- Kein direkter Wettbewerber im Bereich "Empfehlungsmarketing mit integriertem Karrieresystem für hochpreisige B2B-/B2C-Dienstleistungen" bekannt
- Angrenzende Modelle existieren (klassisches Affiliate-Marketing, Empfehlungsprämien einzelner Unternehmen), jedoch nicht in dieser Kombination aus hochpreisigen Deals und Netzwerk-Karrierestruktur

CHANCEN & RISIKEN

Chancen:

- Großer, weitgehend unbesetzter Markt für hochpreisige B2B-/B2C-Vermittlung
- Vollständig einsatzbereites System - keine Entwicklungszeit für den Käufer
- Hohes Skalierungspotenzial durch das integrierte Karrieresystem, das organisches Netzwerkwachstum ohne klassische Marketingkosten ermöglicht

Risiken:

- Partner- und Mitgliederakquise steht noch bevor
- Erfolg hängt von der Netzwerk-Fähigkeit des neuen Betreibers ab
- Zoho-Creator-Kenntnisse erforderlich, um das System technisch weiterzuentwickeln

FINANZEN

- Keine historischen Finanzzahlen, da die Plattform sich vor der Markteinführung befindet
- Kein laufender Umsatz, keine Verbindlichkeiten aus dem operativen Geschäft

WAS DEN GRÖSSTEN WERT AUSMACHT

- Rechtssicher formulierte Grundlage (Inhalte, Teilnahmebedingungen, Datenschutz, Impressum vollständig)
- 14 Monate Entwicklung: Konzeption, technische Umsetzung, Rechtstexte, Nutzerführung, Datenschutz - alles aus einer Hand
- Persönliche Einführung durch den Gründer möglich - senkt Einstiegsrisiko für den Käufer erheblich
- Klar dokumentierte Prozesslogik für alle drei Rollen, inklusive integriertem Karrieresystem

ANGEBOTENE DEAL-STRUKTUR

- Art: Übertragung von Marke, Domain, Zoho-Organisation und Dokumentation
- Kaufpreis: 140.000 EUR (Verhandlungsbasis)
- Erfolgsbeteiligung: 10 % der Prämie, die das Partnerunternehmen an den Betreiber zahlt, für 24 Monate ab erster Einnahme nach Übergabe
- Übergabeleistung: strukturierte persönliche Einarbeitung inklusive
- Keine Mitarbeiter, keine laufenden Personalkosten oder -verpflichtungen, die übernommen werden müssen

KÄUFERPROFIL

- Offen für jeden ernsthaften Interessenten - keine Einschränkung auf Branche oder Vorerfahrung
- Von Vorteil, aber keine Voraussetzung:
Erfahrung im Vertrieb, Empfehlungsmarketing oder Netzwerkaufbau

DUE-DILIGENCE-HINWEIS

- Nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung werden weitere Unterlagen bereitgestellt: Zoho-Backend-Zugang, Rechtstexte im Detail, Dokumentation der Deal-Konzepte

NÄCHSTE SCHRITTE

1. Unverbindliches Erstgespräch
2. Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung
3. Einsicht in Backend, vollständige Rechtstexte und Deal-Dokumentation
4. Verhandlung und Vertragsabschluss

KONTAKT

über nexxt-change

Diskussionsgrundlage, kein rechtsverbindliches Angebot. Alle Angaben ohne Gewähr.