



LPGN erfüllt wichtige Kriterien für ein funktionierendes Network-Marketing, denn

- 1) es werden echte Produkte empfohlen, gekauft und verbraucht.
- 2) Es werden keine Produkte verkauft, sondern der Kunde bestellt selbst, dabei wird eine Provision an das Network gezahlt.
- 3) Die LPGN-Produkte sind einzigartig, haben schon vielen Menschen bei der Lösung bestehender gesundheitlicher Probleme geholfen und sind weltweit patentrechtlich geschützt.
- 4) Die Kunden sind von den Produkten begeistert, nutzen diese deshalb dauerhaft und empfehlen diese begeistert weiter. Die Wachstumszahlen bei den Umsätzen und Vertriebspartnern sind ein wichtiger Beleg dafür.
- 5) Es handelt sich bei LPGN um reine Verbrauchsprodukte, die man regelmäßig nachbestellt.
- 6) Die Produkte sind für den Großteil der Bevölkerung problemlos bezahlbar. Mit der Zeit ermöglicht die automatisch wachsende Provision den kostenlosen Bezug der Produkte zzgl. eines passiven Einkommens.
- 7) Die Produkte sind zweifellos ihr Geld wert. Man würde sie also auch zu diesem Preis kaufen und nutzen, wenn man sie im Einzelhandel bekäme. Man beachte einerseits die Preise für „gute“ Medikamente und den zusätzlichen hohen Preis, den man mit den Nebenwirkungen oft bezahlt. Letzteres entfällt bei den LPGN-Produkten.
- 8) Eine Einschreibgebühr entfällt bei LPGN. Jeder Kunde ist automatisch Vertriebspartner mit vielen Rechten und keinerlei Verpflichtung zu einer weiteren Abnahme oder Aktivität. Die wiederkehrende Jahresgebühr für die Vertriebspartner liegt bei 20 USD bzw. entfällt sogar.
- 9) Der neue Vertriebspartner erhält eine eigene personalisierbare mehrsprachige Internetseite (Landingpage), die er als Link potentiellen Kunden oder Geschäftspartnern zusenden kann. Über diese Seite kann der neue Kunde eigenständig bestellen, bezahlen und sich auch als Vertriebspartner registrieren und wird automatisch dem Empfehlungsgeber persönlich zugeordnet.
- 10) Der Vertriebspartner erhält zudem kostenlos oder sehr kostengünstig (Jahresgebühr) eine mit einem Passwort geschützte Verwaltungsseite (Back-Office). Diese Verwaltungsseite ist transparent und intuitiv bedienbar.
- 11) Produktinformationen und die Geschäftspräsentation liegen in den wichtigsten Sprachen in ansprechender Weise vor, so dass man diese gut als Hilfsmittel einsetzen kann.
- 12) Bei Inaktivität, also wenn man aus irgendeinem Grund mal keine Produkte kauft über einen längeren Zeitraum, verliert man lediglich seine Provisionsberechtigung, aber nicht seine Position und seinen bisher erreichten Rang.
- 13) Die Hürde für die Provisionsberechtigung ist niedrig. Die Produkte, die man dafür erhält, verbrauchen sich in diesem Zeitraum und führen nicht zu einem ständig wachsenden Warenlager, das man verschenken oder verkaufen muss.
- 14) Das Vertriebssystem ist in erster Linie ein Binärplan mit sinnvollen Komponenten eines Uni-Level-Planes. Denn nur so können Empfehlungsgeber und Neukunde wirklich gegenseitig voneinander monetär profitieren.