

Stefan G. Höhn

KURZANLEITUNG FÜR RESELLER

Kostenlose Anleitung

- Vorbereitungen, Erklärungen
- Arten der Lizenzen
- Rechte und Pflichten
- Festpreis-Artikel
- Verkaufen mit eBay

Stefan G. Höhn

Kurzanleitung für Reseller (Verkäufer)

Erfolgreich im Vertrieb.

VERLAG HOEHN

Stefan G. Höhn

Kurzanleitung für Reseller (Verkäufer)

Erfolgreich im Vertrieb.

- ✓ **Vorbereitungen**
- ✓ **Erklärungen**
- ✓ **Arten der Lizenzen**
- ✓ **Rechte und Pflichten**
- ✓ **Festpreis-Artikel**
- ✓ **Verkaufen mit eBay**
- ✓ **und vieles mehr!**

VERLAG HOEHN

Diese Publikation ist urheberrechtlich geschützt.
(c) Verlag Hoehn, Hanau a. M. - Alle Rechte vorbehalten.
Nutzung, Verteilung, Vervielfältigung und Speicherung sind ausdrücklich erlaubt.

Höhn, Stefan G.:

Kurzanleitung für Verkäufer (Reseller) : Erfolgreich im Vertrieb.
Vorbereitungen / Erklärungen / Arten der Lizenzen / Rechte und Pflichten / Festpreisartikel / Verkaufen mit eBay / und vieles mehr!
Hanau a. Main : Verlag Hoehn, 2006

COPYRIGHT

© 2006 Verlag Hoehn, Postfach 1708, 63407 Hanau a. M.
www.verlag-hoehn.de

Das Werk sowie Teile des Werkes dürfen weder geändert, verkauft noch übersetzt werden. Dieses Werk ist ausschließlich zur kostenlosen Verteilung hergestellt worden.

Umschlaggestaltung: Verlag Hoehn, Hanau a. M.
Satz & Fotos: Verlag Hoehn, Hanau a. M.
Kostebfreier Vertrieb: Verlag-Hoehn.de, sowie lizenzierte Reseller/Händler
Herstellung & Verlag: Verlag Hoehn, Hanau a. M.
Printed in Germany

Kurzanleitung für Verkäufer (Reseller)

WICHTIGER HINWEIS

Diese Kurzanleitung wurde hergestellt, um kostenlos verteilt und weitergegeben zu werden. Das Werk darf nicht kostenpflichtig vertrieben werden.

Auch wenn diese Kurzanleitung mit größter Sorgfalt recherchiert und geschrieben wurde, ungeachtet der Tatsache, inhaltlich so genau und komplett wie möglich zu sein, so können Autor und Herausgeber dennoch keine Garantie oder Gewähr für Vollständigkeit und Inhalt übernehmen.

Diese Kurzanleitung soll Ihnen Tipps und Ratschläge geben, wie Sie als Wiederverkäufer und Reseller von Software- und Verlagsprodukten Ihr Geschäft erfolgreicher und sicherer auf- und ausbauen können. Eine Garantie für Erfolg kann der Autor aber selbstverständlich nicht für Sie mit übernehmen. Versuchen Sie sich daher zunächst ein eigenes Urteil über Ihre persönlichen Geschäftsumstände zu bilden und werten Sie die hier abgegebenen Ratschläge und Tipps als Empfehlungen.

Dieses Buch ersetzt nicht den fachmännischen Rat. Insbesondere gesetzliche, steuerliche und finanzielle Hilfe sollten Sie sich unbedingt bei zugelassenen und ausgebildeten Fachleuten einholen.

In diesem Werk ist der Einfachheit halber öfters vom „Wiederverkäufer“ oder beispielsweise vom „Reseller“ die Rede. Es versteht sich von selbst, dass der Autor damit genauso die „Wiederverkäuferin“ und „Resellerin“ mit einbezieht.

Das Buch wurde so konzipiert, dass Sie es mühelos mit Ihrem Textverarbeitungsprogramm ausdrucken können. Also machen Sie davon Gebrauch! Es liest sich so noch weit besser!

1.1 Das Konzept: „Reseller-Marketing“

Es gibt heutzutage nicht wenige Unternehmen, die durch den reinen Handel – also Einkauf und Verkauf – von Artikeln unterschiedlichster Art und Weise jährlich Millionenumsätze erzielen. Die grundlegende Voraussetzung für einen gutgehenden Handel oder Vertrieb ist aber mindestens ein erfolgreicher Artikel!

Aber was ist ein „**erfolgreicher Artikel**“? Und welche Voraussetzungen muss er dafür erfüllen?

Nun ja, wenn wir einmal die Erfolgsgeschichten vieler deutscher und internationaler Unternehmen vergleichen, die bislang erfolgreich ihre Produkte vermarktet haben, dann ist die Lösung wohl nicht weit. Ein erfolgreicher Artikel müsste einen nahezu konkurrenzlosen Nutzen in der Gesellschaft befriedigen. Und dabei muss der Preis im Verhältnis zum Nutzen für den potenziellen Käufer völlig rentabel erscheinen.

Erkennbarer Nutzen, Seltenheitswert und ein ausgewogenes Preis-Leistungs-Verhältnis bilden also eine stabile Basis für ein erfolgreiches Vertriebsgeschäft.

Gehen wir einmal davon aus, dass wir bereits einen Artikel mit Nutzwert als auch mit einem gewissen Seltenheitswert besitzen. Dann bleibt noch immer die Frage über das Preis-Leistungs-Verhältnis. Der Preis sollte für den Nutzer also in einem ausgewogenen Verhältnis zur Leistung stehen. Und wenn auch dieses Verhältnis übereinstimmt, dann besteht die Nachfrage am Artikel. Gehen wir aber noch weiter und behaupten, dass wir bereits einen Artikel mit Nutzen, Seltenheitswert und einem ausgewogenen Preis-Leistungs-Verhältnis besitzen. Obwohl wir nun alle Voraussetzungen erfüllen, müsste man doch eigentlich noch immer die Herstellung oder den Wareneinkauf organisieren, um rentabel vermarkten zu können, oder?

NEIN, nicht so im Reseller-Marketing!

Die herkömmliche Produktion und auch der umständliche Wareneinkauf fallen beim Reseller-Marketing-Vertrieb im Prinzip völlig weg! Denn Sie kaufen einen Artikel nur einmal ein und können ihn dann legal kopieren und weiterverkaufen. Und zwar so oft Sie möchten! Besonders gut geeignet sind deshalb auch digitale Artikel, die mit einfachen Mitteln am PC kopiert und vervielfältigt werden können. Sogar der Versand dieser Artikel kann elektronisch abgewickelt werden. So entfallen entscheidende Kosten, mit denen ein herkömmlicher Versandhandel häufig schwer um seine Existenz zu kämpfen hat. Im Gegensatz dazu können Sie sich fast ausschließlich auf das Marketing, also den Vertrieb, konzentrieren.

Mit dem Kauf eines unserer Reseller-Artikel bieten wir Ihnen die Möglichkeit, eine haupt- oder nebenberufliche, eigenständige Existenz auf- oder auszubauen! Große Vorkenntnisse sind nicht zwingend erforderlich. Entscheiden Sie sich jedoch auf keinen Fall, bevor Sie sich über diese Tätigkeit bewußt und eingehend Gedanken gemacht haben. Nach dieser kurzen Einleitung möchten wir nun zur Sache kommen und Ihre Tätigkeit so beschreiben, daß Sie sofort damit beginnen können! Die Idee dieses Verdienstkonzepes kommt

vermutlich, wie so vieles, aus den USA, wo unter anderem auch vom „Reseller“ geredet wird, was bei uns ganz einfach „Wiederverkäufer“ heißt. In Deutschland ist der Markt noch relativ jungfräulich und man findet nur wenige bis minderwertige Reseller-Artikel.

Trotzdem findet die Tätigkeit als Reseller zunehmend mehr und mehr Anhänger. Und das zu Recht. Denn im Vergleich zu anderen Vertriebsformen sind die Vorteile des Reseller-Marketings deutlich erkennbar. Vor allem gibt es eine ganz klare Vertriebsstruktur. Einfach Artikel und Lizenzen einkaufen und Artikel gegebenenfalls mit Lizenzen weiterverkaufen. Und das so oft man möchte – ohne erneute Ausgaben für den Wareneinkauf. **Und das Beste daran:** 100 % aller Verkaufseinnahmen gehören auch dem Verkäufer! Kein wenn und kein aber. Keine versteckten Kosten. Keine Provisionen für Andere. Keine laufenden Kosten. Keine versteckten Gebühren. Keine Mindestumsätze. Keine Verkaufsveranstaltungen. Keine Verkäufshürden. Und Sie verkaufen trotzdem einen qualitativen und nützlichen Artikel!

1.2 Artikel und Lizenzen

Ehe Sie über den Vertrieb eines Produktes nachdenken, sollten Sie aber zunächst Ihren Verkaufsartikel selbst kennenlernen. Es ist schwierig, etwas zu verkaufen, das man selbst nicht richtig kennt. Ein eBook sollte man gelesen, eine Software probiert und Bilder gesehen haben. Nur wenn man sein Produkt kennt, kann man darüber schreiben, erzählen und damit arbeiten.

Neben dem Produkt muss man sich aber auch mit den entsprechenden Lizenzen auseinandersetzen, die zu dem Artikel mitgeliefert wurden. Das gehört dazu! Immerhin genießt man den Vorteil, nicht nur ein völlig fertig entwickeltes Produkt zum Eigennutzen zu kaufen, sondern auch zum Verkauf eingekauft zu haben, also **um Geld zu verdienen**. Da gehört es auch dazu, die Spielregeln des Urhebers einzuhalten. Wer ist der Urheber? Der Urheber ist sozusagen der geistige Eigentümer eines Werkes. Er hat das Werk erschaffen oder geschrieben. Bei Software ist das in der Regel der Programmierer, bei Büchern der Autor und bei beweglichen Sachen der Erfinder.

Im Reseller-Marketing unterscheidet man vier verschiedene Arten von Lizenzen:

1. Endnutzerlizenz / Nutzungsvereinbarung
2. Reseller-Lizenz
3. Master-Reseller-Lizenz
4. Private-Label-Lizenz

Endnutzerlizenz / Nutzungsvereinbarung

Die Endnutzerlizenz regelt die Bedingungen, unter denen ein Artikel genutzt und gebraucht werden kann.

Reseller-Lizenz

Die Reseller-Lizenz regelt die Bestimmungen, unter denen ein Artikel an andere Nutzer weiterverkauft werden darf.

Master-Reseller-Lizenz

Die Master-Reseller-Lizenz regelt die Rechte und Pflichten, unter denen ein Artikel inklusive Lizenzvergaberecht weiterverkauft werden darf.

Private-Label-Lizenz

Die Private-Label-Lizenz ist die Königin aller Lizenzen und räumt dem Käufer der Lizenz nicht nur Verkaufsrecht und Lizenzvergaberecht ein, sondern auch das Recht, den Artikel unter eigenem Label –also eigenem Namen– zu vermarkten.

Ich gehe davon aus, dass die zwei erstgenannten Lizenzarten (Endnutzerlizenz und Reseller-Lizenz) ausreichend und verständlich erklärt sind. Weil es aber bei den letzten zwei Lizenzen häufig Missverständnisse gibt, möchte ich noch einmal kurz etwas ausführlicher darauf eingehen:

Wenn Sie selbst ein Produkt zusammen mit einer **Master-Reseller-Lizenz** gekauft haben, dann können Sie einen Artikel also nicht nur zum Gebrauch (mit Endnutzerlizenz) an Ihre Kunden und Interessenten verkaufen, sondern Sie können Ihrem Kunden auch Reseller-Lizenz und Master-Reseller-Lizenz selbst verkaufen. Sie müssen Ihrem Kunden nicht direkt mit dem Artikel die Reseller-Lizenz und Master-Reseller-Lizenz verkaufen. Sie können Ihrem Kunden auch erst nach dem Kauf des eigentlichen Produktes das Angebot dieser zwei Lizenzen unterbreiten. Der Kunde muß jedoch das Produkt erworben haben, um Reseller- und Master-Reseller-Lizenz kaufen zu können. Auch die kostenlose Weitergabe dieser Lizenzen ist natürlich nicht gestattet. Lesen Sie auch den Inhalt jeweiliger Lizenzen, um näheres über die Bedingungen zu erfahren.

Wie schon erwähnt, ist die **Private-Label-Lizenz** die Königin aller Lizenzen. Sie ermöglicht einem das Recht, einen Artikel unter eigenem Namen zu vertreiben. Man erhält dann Rohdateien mitgeliefert, durch die man den eigenen Namen unter den Titel setzen und in das Produkt einarbeiten kann. So tritt man als Autor oder Hersteller eines Produktes auf. Gerade deshalb ist das Private-Label-Recht aber auch das gefährlichste. Gegenüber dem Markt und dem Nutzer kann man dann nämlich auch für Inhalte und Fehler zur Verantwortung gezogen werden. Man tritt schließlich so als Urheber eines Produktes auf. Und das kann höhere Gefahren bergen, als man zu denken vermag.

1.3 Aufbau Ihres Vertriebsgeschäfts

Wir möchten Ihnen keine utopischen Verdienste versprechen, aber oft genügen bereits zwei- oder dreihundert Euro monatlich mehr, um seinen Lebensstandard wesentlich zu verbessern. Dennoch muß im ersten Monat auch etwas investiert werden. Aber auch das hält sich beim Reseller-Marketing tatsächlich in Grenzen! Schließlich ein weiterer Vorteil dieser Vertriebsform. Geld wird in der Regel höchstens für Werbung (Anzeigen, Prospekte), evtl. CD-ROM-Kauf, Porto und ein wenig Büromaterial gebraucht. Aber damit sind wir auch schon voll bei der Sache. Wie möchten Sie Ihren Vertriebsweg auswählen? Verkaufen Sie über das Internet, über Telefon, persönlich oder auf dem Postweg? Der günstigste, modernste und vielfach sogar leichteste Weg ist sicherlich das Internet. Außer Ihrem Produkt benötigen Sie nicht wirklich viel, um im Internet verkaufen zu können. Sie benötigen etwas Erfahrung im Umgang mit dem Medium Internet und können mit einem Emailpostfach und etwas Webspace (Speicherplatz für Internetseiten) und einer eigens zum Verkauf erstellten Internetseite eigentlich schon direkt loslegen.

1.3.1 Gewerbebeanmeldung

Weil der Verlag Hoehn zum Kauf der Reseller-Artikel voraussetzt, dass Sie ein Gewerbe betreiben oder im Auftrag eines Unternehmens aus Industrie oder Handel einkaufen, wollen wir uns nicht lange dem Thema „Start Up“ widmen. Trotzdem ist noch einmal deutlich darauf hinzuweisen, dass Sie im Vertrieb eines Reseller-Artikels völlig eigenständig handeln. Sie arbeiten also auf eigene Rechnung und Ihr zukünftiger Erfolg und Verdienst richtet sich ganz nach Ihrer Vorgehensweise. Das heißt, Sie übernehmen gewerbliche Verantwortung und sind Gewerbetreibender, eine Tätigkeit, die beim örtlich zuständigen Gewerbe-/Gemeindeamt auch angemeldet werden muß.

1.3.2 Finanzamt

Häufig wird das Finanzamt automatisch vom Gewerbe-/Gemeindeamt informiert und Sie erhalten unaufgefordert Post. Trotzdem ist es sicherheitshalber ratsam, das Finanzamt auf die zu versteuernde gewerbliche Tätigkeit hinzuweisen und damit auch direkt eine Steuernummer anzufordern.

1.3.3 Buchhaltung

Um entsprechend Nachweis über Ihre Umsätze und Gewinne zu haben, führen Sie ein Kontenbuch bzw. Journal, das Sie auch im Schreibwarenhandel erhalten. Darin wird jeder Geschäftsvorgang mit Datum, Art des Vorgangs, Betrag, Einnahme oder Ausgabe festgehalten. Zu jeder Buchung gehört ein Beleg. Bei Ausgaben ist dies in der Regel eine Quittung oder Kontoauszug, bei Einnahmen der Kontoauszug mit dem dazugehörigen Beleg. Ein Geschäftsjahr geht in der Regel vom 01.01. bis 31.12., soweit nicht anders verfahren wird. Alle Buchungen in dieser Zeit werden festgehalten und anfangs des neuen

Jahres wird das Kontenbuch abgeschlossen und die Einkommensteuererklärung zusammen mit der Gewerbesteuererklärung und ggf. Umsatzsteuererklärung erstellt. Sollten Sie gerade erst im Aufbau Ihres eigenen Gewerbes sein und von all jenem nur wenig Kenntnis besitzen, ist ein Steuerberater dringend zu empfehlen.

1.3.4 Werbung

Die Höhe Ihrer Werbeinvestition hängt davon ab, wie und wo Sie die Reseller-Artikel verkaufen möchten. Wie bereits erwähnt, ist das Internet sicherlich häufig der angenehmste und günstigste Weg, um Artikel zu verkaufen. Sie haben überschaubare und vergleichsweise geringe Kosten und können rund um die Uhr verkaufen – ohne persönlich anwesend zu sein. Sie benötigen dazu natürlich einen Computer, einen Internetzugang, ein Emailpostfach und etwas Speicherplatz für die eine oder andere Internetseite. Und schließlich Grundkenntnisse im Umgang mit dem Internet. Aber wenn Sie diese Voraussetzungen erfüllen, können Sie nach Erstellung einer Internetseite schon Ihr Produkt bewerben. Dafür gibt es vielfältige Möglichkeiten im Internet. Informieren Sie sich beispielsweise über Bannerwerbung, Linkwerbung, Email-Marketing, Affiliate-Marketing oder Keyword-Marketing, ... etc.

1.4 Verkaufen mit eBay

Eine durchaus angenehme Möglichkeit, Waren und Dienstleistungen zu verkaufen, ist der eBay-Marktplatz. Dem virtuellen Auktionshaus im Internet. Hier benötigen Sie nicht einmal große Erfahrungen mit dem Internet, um von heute auf morgen Artikel anzubieten. Sie melden sich einmal an und wählen einfach die Registerkarte „Verkaufen“ und schon können Sie Ihren Artikel mit Beschreibung und Foto zum Verkauf einstellen. Sie zahlen eine Einstellungsgebühr und – nur bei Verkauf – eine Verkaufsprovision an eBay.

Weil einige der Reseller-Artikel des Verlag Hoehn einem Festpreis unterliegen, wird der Verlag häufig gefragt, wie ein Verkauf dieser Artikel beim Auktionshaus eBay möglich ist. Das ist jedoch einfacher und sogar günstiger möglich, als Sie denken. EBay bietet für diese Notwendigkeit die Option „Verkaufen zum Festpreis“ an! Sie können diese Auswahl direkt unter der Registerkarte „Verkaufen“ auswählen. Und weil überwiegend die elektronischen Bücher (eBooks) des Verlag Hoehn einem Festpreis unterliegen, können Sie diese Artikel bei eBay sogar in der Artikelkategorie „Bücher“ verkaufen. Und für einen Sofort-Kaufen-Artikel zum Festpreis (in der Kategorie Bücher) zahlen Sie bei eBay z. Zeit nur 5 Eurocent Einstellungsgebühr. Und das ist weit weniger als in anderen Kategorien. Informieren Sie sich einmal selbst bei eBay und denken Sie darüber nach, welche Möglichkeiten sich dadurch ergeben.

1.5 Paketverkauf

Die Reseller-Artikel des Verlag Hoehn können auch im Paket mit anderen Artikeln verkauft werden. Es wird jedoch auch im Paketverkauf vorausgesetzt, dass die

Bedingungen eines Artikels – wie beispielsweise der Festpreis – weiterhin gewahrt werden. Artikel, die einem Festpreis unterliegen, dürfen deshalb nur dann in einem Paket mit anderen Artikeln verkauft werden, wenn die Kosten eines Gesamtpaketes für jeden Interessenten und Kunden offensichtlich aufgeschlüsselt werden und damit erkennbar ist, dass der Festpreis des Reseller-Artikels eingehalten wird.

Nun haben Sie noch einmal einige, grobe Informationen zum Reseller-Marketing, zum Vertrieb und Verkauf erfahren und wir wünschen Ihnen viel Glück beim Vertrieb!

Ihr

Stefan G. Höhn

P.S.: Wenn Sie sich auf den Vertrieb im Internet spezialisieren möchten, empfehle ich Ihnen auch das Werk „Online-Marketing im Internet. 2. Auflage!“. Inklusive Master-Reseller-Lizenz!

P.P.S.: Benötigen Sie ein anderes Webdesign für Ihre Homepage, dann empfehle ich Ihnen die „Webdesignsuite“ mit 300 Homepage-Vorlagen. Inklusive Master-Reseller-Lizenz!

P.P.P.S.: Wenn Sie noch erfolgreicher im Verkauf werden möchten, dann lesen Sie doch mal das Werk „Werbetexte selbst schreiben.“. Inklusive Master-Reseller-Lizenz!

NEU ERSCHIENEN:



JETZT INKLUSIVE MASTER-RESELLER-LIZENZ KAUFEN !

FRAGEN SIE BEI IHREM VERKÄUFER/RESELLER NACH !