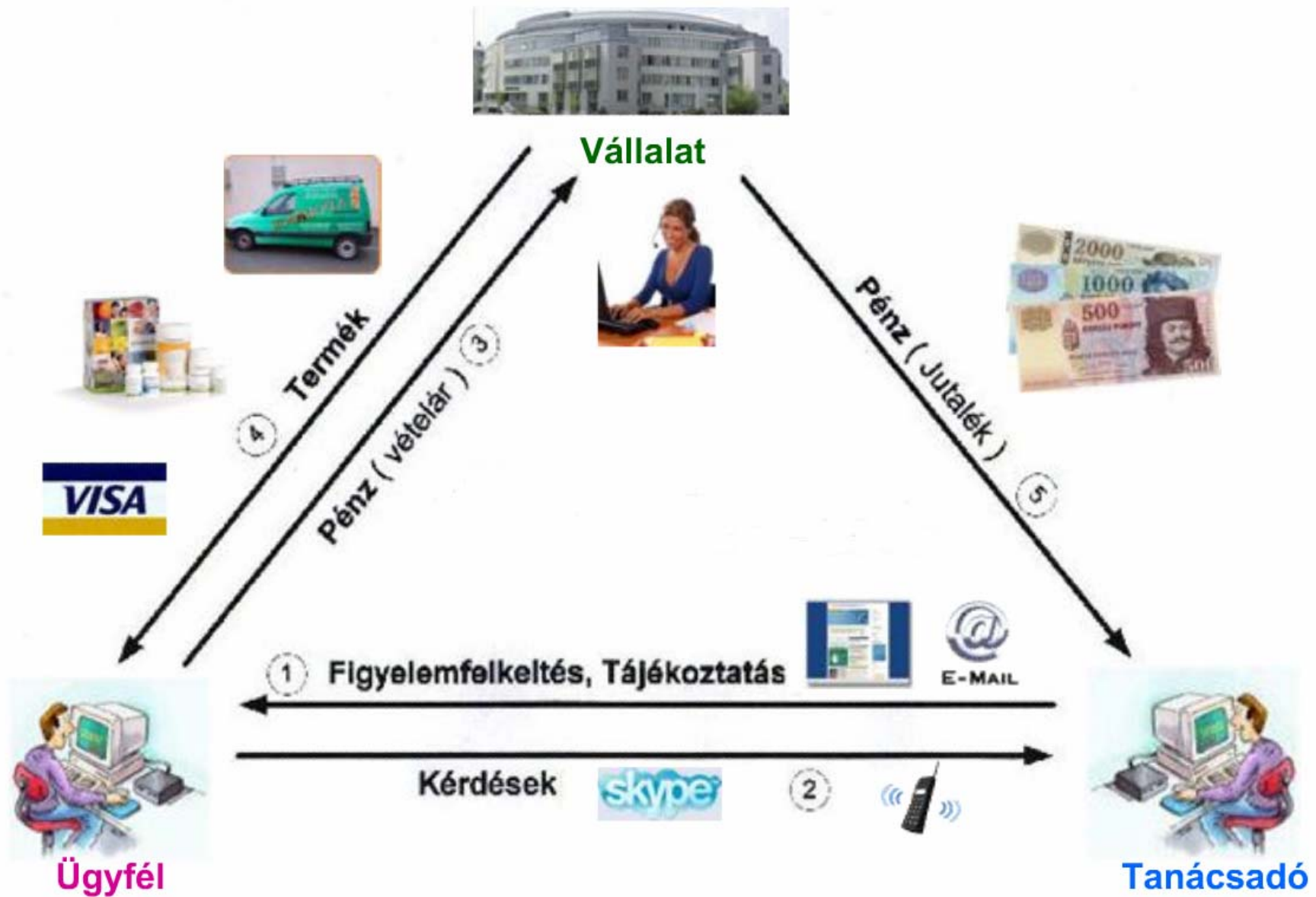


# TÁVVEZÉRELT ÉRTÉKESÍTÉS



## JELMAGYARÁZAT:

- 1.) A tanácsadó a vásárló figyelmét felkelti ONLINE és OFFLINE módszerekkel
- 2.) A leendő ügyfél ONLINE ÉS OFFLINE eszközökkel tájékozódik a lehetőségekről
- 3.) A vásárló a vállalatnak közvetlenül juttatja el a termék vételárát
- 4.) A vállalat a terméket a vásárló lakására leszállítja
- 5.) A vállalat a tanácsadónak („eladónak”) a jutalékot kifizeti (átutalja)

## ÖSSZEFOGLALÁS:

Az **értékesítés** két (2) jól elkülöníthető folyamatra osztható:

- 1.) FIZIKAI értékesítés („hoci - nesze”): terméket pénzért cserébe
- 2.) SZELLEMI értékesítés („tanító marketing”): a termékben rejlő érték „észrevetése”  
Igen intelligens – otthonról végezhető – szellemi munka (TIPP adás)

Készítette: KAJÁRIK Béla