

# HAKA IM NETWORK-MARKETING = HAKANOW

Jetzt wundervoll leben! Noch nie klang dieser Satz so wünschenswert wie heute. Historisch gesehen hat das Traditionsunternehmen HAKA Kunz aus Waldenbuch schon immer genau diesen Mut aufgebracht, in Weltkrisen die Chance zu ergreifen und aus innovativen Geschäftsideen Zukunftsmusik zu machen. Auch im ereignisreichen Jahr 2021 geht HAKA einen mutigen Schritt in ein neues Vertriebsmodell. Wir begrüßen „HAKAnow“ im Network-Marketing.

**H**AKA Kunz steht seit der Gründung im Jahr 1946 für wirksame und nachhaltige Produkte in den Kategorien Haushalts-, Wäsche- und Körperpflege, die besonders hautverträglich sind. 1946 war der direkte Vertrieb der Produkte durch die fehlenden Distributionskanäle im Nachkriegsdeutschland eine geniale Idee und ein voller Erfolg. Ende 2020, mitten in einer Weltkrise, startet HAKA erneut eine mutige und neue Vertriebsoffensive. Die gesamte Erfahrung aus 75 Jahren Direktvertrieb



Rafael Seixas

wird seit Neuestem zielgruppenfreundlich und modern mit den Erfordernissen der heutigen digitalen Zeit kombiniert und der bestehende Direktvertrieb um ein transparentes und attraktives Network-Marketing-Geschäftsmodell ergänzt, das neben den persönlichen Provisionseinkünften auch ein passives Einkommen ermöglicht.

Dass dies der richtige Weg ist, zeigt bereits die Startphase: Trotz den Corona-Beschränkungen mit den nur rein digitalen Vertriebsmöglichkeiten konnten außerordentliche Verkaufserfolge erzielt und viele neue Kunden und Vertriebspartner gewonnen werden.

„Wir glauben an diesen Markt und sehen in der aktuellen Situation die große Chance, die der Paradigmenwechsel der Pandemie mit sich bringt: Das Thema Homeworking, die Qualität der Familienzeit, die Dezentralisierung der Arbeitskultur und natürlich das Thema Nachhaltigkeit nehmen gewaltig an Bedeutung zu.

Wenn einem wortwörtlich die Tür verschlossen bleibt, dann treffen wir uns eben im digitalen Raum. Das große Hindernis fehlender digitaler Konzepte vieler Unternehmen ist bei uns nicht vorhanden, denn die Digitalisierung ist einer der wesentlichen Bestandteile des neuen Vertriebskonzeptes. Dafür haben wir alle Grundsteine mit unserer Omnichannel-Strategie gelegt“, so Rafael Seixas, Head of Sales HAKA.

Der Erfolg gibt ihm Recht. Die ersten 500 neuen Partner sind bereits im Team. Die zielgruppenfreundlichere Interpretation des 75 Jahre jungen HAKA-Direktvertriebs geht auf. HAKA bietet auf diesem Weg den Menschen, die sich jetzt in einer unbeständigen Zeit haupt- oder nebenberuflich etwas Neues aufbauen möchten, eine Plattform, die Bestand hat.

#### Transparent und ehrlich – ganz im Sinne der HAKA Philosophie

Mit der Network-Strategie geht auch der Name einher: HAKAnow. Die Aussage ist so einfach wie die Tätigkeit: „Jetzt“ ist immer der richtige Moment, um zu kommunizieren, zu begeistern, weiterzukommen im Leben, einen Unterschied zu machen und Geld zu verdienen.

Im Network-Marketing steht der Kontakt an oberster Stelle, genau wie

beim traditionellen Direktvertrieb. Doch wie fängt man in Zeiten der Distanz das Defizit des persönlichen Miteinanders auf? Auch darüber hat sich HAKA Gedanken gemacht und für seine Partner\*innen ein innovatives und zeitgemäßes Tool zur Verfügung gestellt, das gerade neuen Partner\*innen im Network-Marketing sowohl Produktinformationen bietet wie auch Nähe zum Unternehmen HAKA und dessen Philosophie schafft. Zusätzlich werden Schulungen über digitale Kommunikationsplattformen angeboten, um so viel Nähe wie digital nur möglich zu schaffen. Denn bei HAKA wird die Devise gelebt: von Mensch zu Mensch. Emotionen spielen hier eine Schlüsselrolle.

#### Podcast als Learning Tool

In regelmäßigen Abständen veröffentlicht HAKA über die hauseigene HAKADEMIE einen Podcast, der nicht nur für Produktschulung genutzt werden kann, sondern gleichzeitig auch Gesprächsanreize für die Partner\*innen bietet. Im Interview-Stil werden Themen besprochen, Produkte bis in die Inhaltsstoffe zerlegt und Anwendungstipps gegeben. Dabei geht die HAKA-Philosophie nicht nur ins Ohr, sondern auch ins Herz.

„Diese Begeisterung, die wir mit unseren Partner\*innen teilen, soll multipliziert werden. Denn wenn Menschen über das sprechen, was sie

bewegt und was sie lieben und schätzen, dann sind sie immer überzeugend. Wir wünschen uns, dass unsere Partner\*innen über ihre Begeisterung weitere Menschen zu HAKA bringen, so ganz einfach ihr Netzwerk aus Kund\*innen und Partner\*innen bauen. Nebenbei, ganz natürlich und ungezwungen.“, erklärt Rafael Seixas, Head of Sales HAKA.

Und die Produkte von HAKA sind nicht nur wirksam, sondern spiegeln den nachhaltigen Zeitgeist wider: „Wir bieten mit unseren Produkten einen Mehrwert für Mensch und Natur. Wir sind alltägliche Problemlöser. Seien wir mal ehrlich, wer freut sich nicht über einen kleinen Tipp zu Haushalt oder Pflege? Wir kombinieren beides miteinander – Kunde sein und Partner. Die Menschen wollen heute Nachhaltiges bewirken, Leichtigkeit

und Spaß dabei empfinden, haupt- oder nebenberuflich einer sinnstiftenden Tätigkeit nachzugehen. Wenn sich damit bei freier Zeiteinteilung auch noch kontinuierlich Geld verdienen lässt und sich zusätzlich durch ein attraktives Bonusprogramm Extrawünsche erfüllen lassen, dann umso besser.“ so Seixas.

#### Intuitives Netzwerken

Netzwerken geschieht bei HAKA also ganz intuitiv und primär über gängige Kommunikationsplattformen wie WhatsApp. Dazu bespielt HAKA seine Partner\*innen mit durchdachten Kampagnen inklusive monatlichem Fokusthema und dazugehörigen Social Media-Postings. Alles wird digital genutzt, die Wege sind kurz, die Kommunikation unkompliziert, sodass sie jederzeit stattfinden kann. Einfach HAKAnow!

**HAKA<sup>®</sup>now** Für alle, die mehr Nachhaltigkeit in diese Welt tragen

und nebenbei die Familienkasse aufbessern wollen. Für alle, die einen Job brauchen, der sich mit Familie und der derzeit geforderten Flexibilität top vereinbaren lässt.

HAKA bietet eine krisensichere Tätigkeit – nebenberuflich oder hauptberuflich. HAKA bietet Produkte, die jeder braucht, gerade jetzt.

Werde jetzt Teil einer starken Community: Hier geht es zur HAKAnow-Registrierung

[www.hakanow.com](http://www.hakanow.com)