



GET *MORE*

GETMORE ist die erste produktübergreifende Social Selling Community in Deutschland. Der Online-Marktplatz hilft Mitgliedern, finanziell an der Erfolgsgeschichte des Internets teilzuhaben und dadurch den eigenen Lebensstandard zu verbessern. Über einen eigenen Online-Shop empfehlen Mitglieder ihrer Community Produkte oder Dienstleistungen und erhalten dann eine Provision in bar. Außerdem profitieren sie auch bei eigenen Einkäufen im Internet. Das Geld kann auf das eigene Konto überwiesen oder in Gutscheine eingetauscht werden.



Prognosen zufolge generiert die Internetwirtschaft im kommenden Jahrzehnt einen weltweiten Umsatz in Höhe von 19 Bio. USD. Mit einem Umsatz von über 11,9 Mrd. USD im Jahr 2014 dominiert der US-Konzern Amazon den deutschen Markt. Stellt sich die Frage: Was passiert mit dem restlichen Geld? Und wer profitiert davon? Genau das beschäftigt auch den Internet-Pionier Harald Meurer, dessen Bestreben seit langer Zeit darin liegt, gesellschaftliche Probleme mit unternehmerischen Mitteln zu lösen. Mit seinem neuesten Projekt GETMORE schuf Harald Meurer Deutschlands

erste produktübergreifende Social Selling Community, die Menschen ermöglicht, an der Erfolgsgeschichte des Internets finanziell teilzuhaben.

DER GUTE UNTERNEHMER

Im April 2014 fiel der Startschuss für GETMORE mit dem erklärten Ziel, den Lebensstandard seiner Mitglieder signifikant zu verbessern. Harald Meurer, der seit den Neunzigern zahlreiche Online-Projekte erfolgreich realisiert hat, will mit GETMORE ein nachhaltiges Business-Modell etablieren, von dem die Nutzer und Initiatoren

gleichermaßen profitieren. Sein Ansatz bewährte sich bereits in der Vergangenheit: 1999 gründete der ehemalige Telekom-Manager HelpDirect.org, die erste Online-Plattform für wohltätige Organisationen in Deutschland. Die Medien bezeichnen den gebürtigen Rheinländer als „Der gute Unternehmer“ oder „Unternehmer mit Herz“. Neben internationalen Auszeichnungen, wurde Harald Meurer 2012 sogar das Bundesverdienstkreuz durch Joachim Gauck als Internetpionier verliehen. Eine Motivation und Bestätigung zugleich, die ihn weiter an seiner Vision

festhalten ließ, gesellschaftliche Probleme mit unternehmerischen Mitteln zu lösen.

ZWEI INTERESSENSGRUPPEN, EINE LÖSUNG

Fünf Prozent der Erwerbstätigen in Deutschland haben zwei Jobs. Es sind allerdings nicht nur die wirtschaftlichen Zwänge, die Menschen zu Doppelverdienern machen, viele sehen eine wirtschaftliche Chance darin, sich durch Nebenjobs einen besseren Lebensstandard zu ermöglichen. Wichtig dabei ist nur, dass der Zweitjob Flexibilität und selbstbestimmte Arbeitszeiten fördert. Auf der anderen Seite

gibt es die Hersteller und Dienstleister, die ihre Produkte und Services über diverse Online-Shops verkaufen. Sie beklagen, dass die zunehmende Fülle an Angeboten das Kaufverhalten beeinträchtigt, da die Käufer überfordert sind, die richtige Entscheidung zu treffen. Es ist an der Zeit, die beiden Seiten zusammenzubringen und auf einer Plattform zu vereinen. GETMORE ermöglicht den normalen Internetnutzern durch einfache Empfehlungen über den eignen Online-Shop flexibel einen Nebenverdienst zu erwerben – zu jeder Tageszeit und von einem beliebigen Ort in der Welt. Den Herstellern und Dienstleistern ermöglicht GETMORE einen Zugang zu einem übersichtlichen Marktplatz, auf dem Produkte über Empfehlungen vermarktet werden. Eine Win-Win Situation für beide Seiten.

FREUNDE BEEINFLUSSEN DIE KAUFENTSCHEIDUNG

Zwei Drittel aller Käufe, die getätigt werden, geschehen aufgrund von Empfehlungen. Im Durchschnitt beraten sich 59 Prozent aller Menschen mit Familie und Freunden, bevor sie einen Kauf tätigen. Social Media spielt dabei eine wesentliche Rolle. Ob Facebook, Instagram & Co., die Grenzen zwischen sozialem Netzwerk und Verkaufskanal sind fließend und Käufer verlassen sich längst nicht mehr auf die Webseiten der

Anbieter. Der anhaltende Hype hat einen signifikanten Einfluss auf den E-Commerce-Handel. 43,6 Mrd. Euro sollen 2015 durch das Online-Geschäft in Deutschland generiert werden. Marken setzen vermehrt auf Empfehlungsmarketing im Social Web, da die Stimme von einem Bekannten aus dem eigenen Netzwerk größeren Einfluss hat als eine geschaltete Anzeige. Im Durchschnitt sind Social Media Nutzer im Alter zwischen 12 und 65 Jahren mit 350 Menschen vernetzt – eine ideale Ausgangslage für Social Selling.

NEBENJOB: TEAMMANAGER

Einmal registriert, kann jeder User einen eigenen Online-Shop erhalten und damit Zugang zu über 2.000 renommierten Partnern, die bis Ende 2018 auf 3.000 wachsen sollen. Auf Wunsch können Online-Shops personalisiert werden, indem Farbe, Foto oder Shop-Name vom Nutzer angepasst werden. Die Nutzer können sofort anfangen, ihren Shop per E-Mail, Social Media oder eigener GETMORE Visitenkarte an ihre Community zu vermarkten. Als Teammanager eines Shops kann der Nutzer über zwei Stufen hinweg Geld verdienen. Sobald ein Mitglied aus seiner Community einen Kauf über GETMORE abschließt, profitiert der Teammanager, indem er eine Provision in Höhe von 10 Prozent der Abschlussprovision erhält. Weitere 5 Prozent erhält der Teammanager, wenn ein Freundes-

Freund eine Transaktion über GETMORE verübt. Damit nicht genug: Während andere Bonus- und Cashback-Programme nur den einzelnen Nutzer berücksichtigen, beschert GETMORE dem Initiator eine dauerhafte Umsatzbeteiligung, in dem GETMORE ihn auch an den Erfolgen der erweiterten Community teilhaben lässt. GETMORE gelingt es dadurch, die Skalierungsgrenzen von Empfehlungsprogrammen zu durchbrechen. Die Vorteile von Rabatten und Bargeld zu profitieren, gilt für alle Nutzer gleich. Sobald ein Nutzer registriert ist, spart dieser bei allen Käufen über die Plattform. Dadurch bietet GETMORE Einkaufsvorteile an, die andere Shops nicht abdecken.

STATUS QUO

Über 12.000 Communities und über 2.000 renommierte Partner aus den verschiedensten Branchen konnten für die Social Selling Plattform seit Januar 2015 gewonnen werden. Ein Großteil der Partner deckt den täglichen Bedarf im Haushalt ab und verringert somit die monatlichen Ausgaben der Mitglieder. Weitere Angebote sind u.a. Handy-Verträge, Kreditkarten, Produkt-Coupons, Strom- und Gasanbieter u. v. m. Insgesamt hat die Community Zugang zu mehreren Millionen Produkten, die weiterempfohlen werden können. Aktuell kümmert sich ein internationales Team – bestehend aus Vertrieb, Marketing und Social

Media Experten – um die Weiterentwicklung von GETMORE. Ein mittlerer einstelliger Millionenbetrag wurde bislang in den Aufbau der Plattform investiert, ein Großteil davon in die aufwendige Technik des Shop-Systems. Eine integrierte SaaS-Technologie (Software as a Service) ermöglicht jedem Nutzer einen eigenen Online-Shop zu erschaffen und gewährt Zugang zum gesamten Partner Portfolio. Weitere Investoren will GETMORE aktuell durch die erste offizielle Finanzierungsrunde gewinnen, um den weiteren Ausbau zu unterstützen. Seit 2016 wird bereits TV-Werbung in verschiedenen Kanälen betrieben.

HARALD MEURER ist seiner Vision mit GETMORE ein Stückchen näher gerückt. Er hat eine Social Selling Community geschaffen, die jedem die Möglichkeit gibt, seinen eigenen digitalen Marktplatz aufzubauen und damit flexibel Geld zu verdienen, sowie an der Erfolgsgeschichte des Internets teilzuhaben. Besonders wichtig ist dem Unternehmer, dass die Community von dem Gefühl lebt, sich gegenseitig mit Produktempfehlungen zu helfen. Wer das Wort „Social“ in dem Kontext nicht ernst nimmt, wird als Teammanager weniger erfolgreich sein.

INTERNET INDUSTRIE

19 Bn. USD Umsatz durch Internetwirtschaft im folgenden Jahrzehnt.

[Cnet.com](#)

US-Konzern Amazon dominiert mit 11,9 Mrd. USD Umsatz den deutschen Markt.

[Wikipedia](#)

43,6 Mrd. EUR sollen 2015 durch E-Commerce in Deutschland generiert werden.

[Statista](#)

Im Durchschnitt haben die Deutschen 2014 rund 511 EUR im E-Commerce Bereich ausgegeben.

[Statista](#)

SOCIAL SELLING

„Das Visual Web ist ein Milliarden Trend“, sagt ReadWrite. [ReadWrite](#)

89% der Käufer beginnen ihren Kaufprozess, indem sie Artikel in die Suchmaschine eingeben. [Fleishman-Hillard](#)

75% der Käufer geben an, sich auf Social Media über Käufe zu informieren.

[IBM](#)

79% folgen oder liken eine Brand, um mehr über sie zu erfahren.

[Fleishman-Hillard](#)

EMPFEHLUNGSMARKETING

2/3 der Kaufentscheidungen werden durch Empfehlungen beeinflusst.

[GfK](#)

59% der Menschen beraten sich mit Familie oder Freunden, bevor sie einen Kauf tätigen.

[Statista](#)

3 Mrd. mal werden Marken in den USA an einem Tag „getaggt“ oder erwähnt.

[Nielsen](#)

Empfehlungen werden im Marketing als am glaubwürdigsten eingestuft. [Ambassador Blog](#)

€ VISION & MISSION

Unsere Vision GETMORE wird Deutschlands größter Online-Marktplatz im Bereich Social Selling, der tausenden von Menschen ein zusätzliches Einkommen ermöglicht, in dem sie einfach über ihren eigenen Online-Shop Produkte und Partnerdienstleistungen weiterempfehlen.

Unsere Mission GETMORE gibt Menschen eine Lösung an die Hand, an der Erfolgsstory des Internets teilzuhaben und damit den eigenen Lebensstandard zu verbessern.

*Rulebreaker
Visionär
Unternehmer!*



HARALD MEURER, der seit den neunziger Jahren zahlreiche Online-Projekte erfolgreich realisiert hat, geht es bei GETMORE nicht um das schnelle Geld. Es geht ihm darum, die Welt ein Stückchen besser zu machen und den Leuten einen besseren Lebensstandard durch bestehende Technologien zu ermöglichen. 1999 gründete der ehemalige Telekom-Manager u.a. Help-Direct.org, die erste Online-Plattform für wohltätige Organisationen in Deutschland. Die Medien bezeichnen den gebürtigen Rheinländer als „Der gute Unternehmer“ oder „Unternehmer

mit Herz“. Neben internationalen Auszeichnungen, wurde Harald Meurer 2012 sogar das Bundesverdienstkreuz durch Joachim Gauck als Internetpionier verliehen. Eine Motivation und Bestätigung zugleich, die ihn weiter an seiner Vision festhalten ließ, gesellschaftliche Probleme mit unternehmerischen Mitteln zu lösen. Ein internationales Team unterstützt den CEO von GETMORE sowohl operativ und strategisch in den Bereichen Vertrieb, IT, Marketing und Social Media.

€ 5 FRAGEN

Was?

GETMORE ist die erste produktübergreifende Social Selling Community in Deutschland: Ein Online-Marktplatz, der seinen Mitgliedern hilft, finanziell an der Erfolgsgeschichte des Internets teilzuhaben und dadurch den Lebensstandard zu verbessern.

Wer?

Ein internationales Experten-Team um den CEO und Gründer Harald Meurer kümmert sich täglich um die Weiterentwicklung des Online-Marktplatzes. Der Firmensitz ist Köln.



Warum?

Die Social Selling Community wurde geschaffen, um jedem die Möglichkeit zu geben, einen eigenen digitalen Marktplatz aufzubauen und damit flexibel Geld zu verdienen.

Wo?

GETMORE ist ein virtueller Marktplatz. Das gesamte Modell funktioniert ausschließlich digital, indem sich Mitglieder einen eigenen Online-Shop aufbauen und darüber ihre Empfehlungen an Freunde aussprechen.

Wie?

Über einen eigenen Online-Shop empfehlen Mitglieder ihrer Community Produkte oder Dienstleistungen und erhalten dann eine Provision in bar. Das Geld kann auf das eigene Konto überwiesen oder in Marken-Gutscheine eingetauscht werden.

FACTS



GRÜNDER

Harald Meurer (CEO)



GETMORE geht aus der
Creative Shopping GmbH hervor



MILLIONEN PRODUKTE

u.a. aus den Bereichen:
Haushalt, Handy-Verträge,
Kreditkarten, Produkt-Coupons,
Strom- und Gasanbieter,
Fashion, Elektronik *u.v.m.*



STANDORT

Köln

> **10** Mitarbeiter

Über **2.000** Partner

Ein mittlerer einstelliger Millionenbetrag wurde
seit der Gründung in den Aufbau investiert.

Über **12.000** Communities

Sind meine Daten geschützt?

GETMORE verwendet die Daten seiner Nutzer ausschließlich für die Online-Plattform. Die gesamte Website wird durch die Verschlüsselungsform SSL gesichert. Alle Daten werden verschlüsselt übermittelt. Kein Mitarbeiter von GETMORE kann zu irgendeinem Zeitpunkt ein Passwort auslesen, da diese ausschließlich verschlüsselt gespeichert werden.

Wie viel kann ein Teammanager im Monat verdienen?

Der Verdienst hängt ab von der Aktivität des Nutzers, der Größe seiner Community und wie der Teammanager seine Freunde motiviert mitzumachen.

Welche Vorteile bringt GETMORE?

Die Nutzer betreiben als so genannte Teammanager einen virtuellen Shop. Sie verdienen Geld, indem sie ihrem persönlichen Netzwerk aus Freunden und Bekannten attraktive Angebote von über 2.000 renommierten Online-Partnern empfehlen. Pro erfolgreichem Kaufabschluss eines Freundes oder deren Freunde gibt es eine Barvergütung, welche auf das eigene Konto überwiesen oder in Marken-Gutscheine eingetauscht werden kann. Alle Nutzer profitieren von maximaler Flexibilität: Sie können ihre Arbeitszeiten und den Arbeitsort selbst bestimmen. Es ist die einfachste Form, an der Erfolgsgeschichte des Internets teilzuhaben.

Wie viel kostet GETMORE?

Die Anmeldung ist komplett kostenlos und kann jederzeit gekündigt werden.

Kann jeder mitmachen?

Jede Person, die das 18. Lebensjahr vollendet hat, kann mitmachen. Einmal registriert, kann sich jeder Nutzer einen eigenen Online-Shop nach seinem Geschmack gestalten und damit beginnen, Geld zu verdienen. Ein Gewerbeschein ist nicht erforderlich.

QUELLENVERZEICHNIS

CISCO »How much is the internet industry worth?«

<http://www.cnet.com/news/how-much-is-the-internet-of-everything-worth-cisco-says-19-trillion/>

Wiki »List of largest internet companies by revenue«

https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_largest_Internet_companies

Venture Beat »Pinterest to make money with promoted pins«

<http://venturebeat.com/2014/05/12/pinterest-launches-its-way-to-make-money-promoted-pins/>

Read/Write »Visual web is a billion dollar trend«

<http://readwrite.com/2013/10/24/pinterest-tumblr-instagram-visual-web>

Read/Write »Pinterest paid pins crackdown«

<http://readwrite.com/2014/02/06/pinterest-paid-pins-crackdown-visual-web>

HBR »How valuable is word of mouth?«

<https://hbr.org/2007/10/how-valuable-is-word-of-mouth>

Statista »Americans who use social networking sites per day«

<http://www.statista.com/statistics/232499/americans-who-use-social-networking-sites-several-times-per-day/>

Presseportal »Harald Meurer Bundesverdienstkreuz Presseinfo«

<http://www.presseportal.de/pm/15431/2385440>

Conversion XL »Influencing purchasing decisions«

<https://conversionxl.com/9-things-to-know-about-influencing-purchasing-decisions/>

Ambadassor Blog »40+ Word of Mouth Marketing Tactics«

<https://www.getambassador.com/blog/word-of-mouth-marketing-statistics>

Lets' talk!



Creative Shopping GmbH
Oberländer Ufer 192
50968 Köln

 0221 / 6430960

 kontakt@getmore.de

 facebook.com/GETMORE