

„Dieses Buch ist randvoll mit vernünftigen und praktischen Ratschlägen, wie man sich ein erfolgreiches Geschäft mit geringem Kostenaufwand aufbaut.“

Richard Berry The Direct Selling Association

CHRIS TAYLOR

DIE FORMEL FÜR ERFOLG

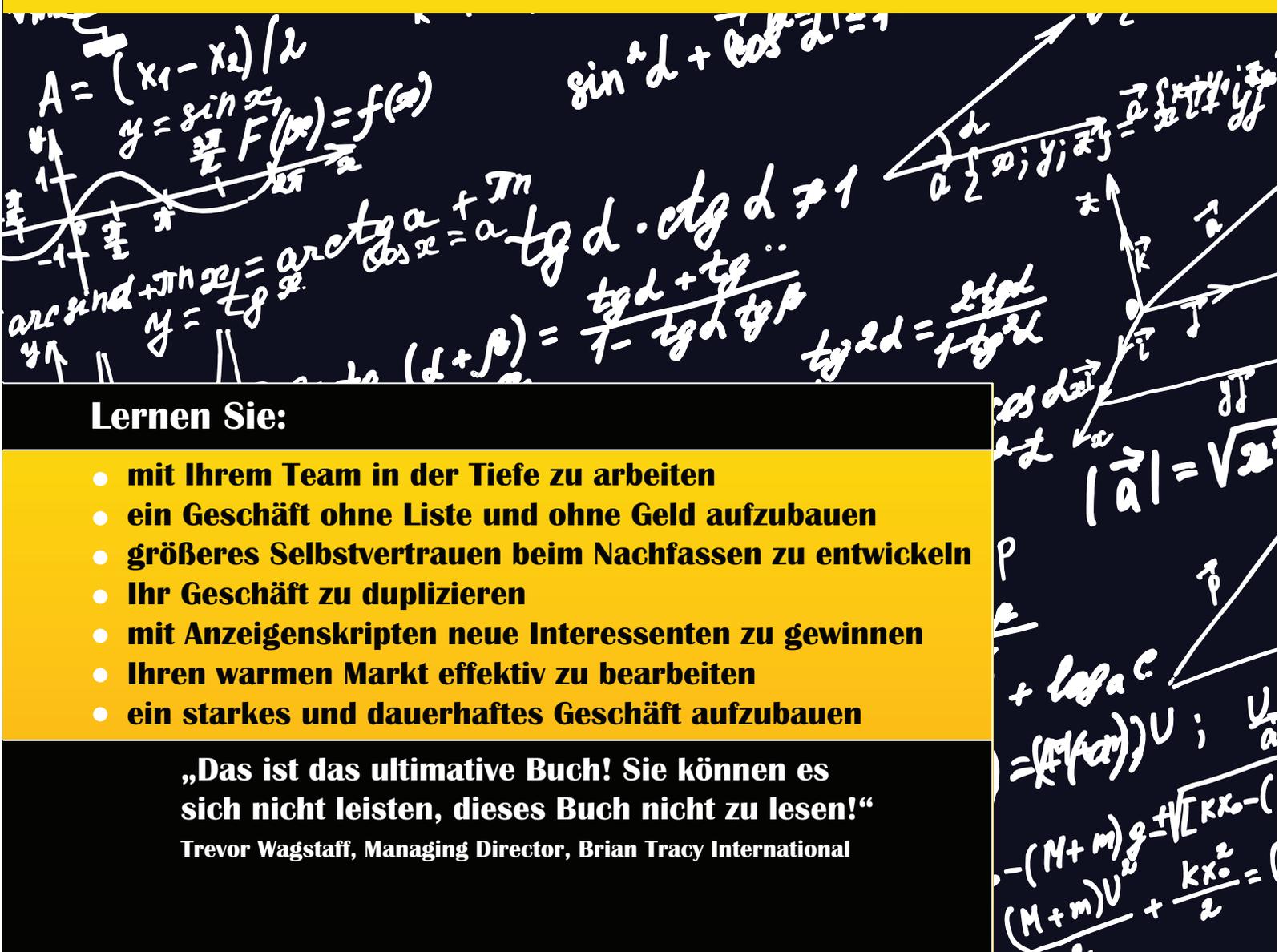
im Network Marketing

Lernen Sie:

- mit Ihrem Team in der Tiefe zu arbeiten
- ein Geschäft ohne Liste und ohne Geld aufzubauen
- größeres Selbstvertrauen beim Nachfassen zu entwickeln
- Ihr Geschäft zu duplizieren
- mit Anzeigenskripten neue Interessenten zu gewinnen
- Ihren warmen Markt effektiv zu bearbeiten
- ein starkes und dauerhaftes Geschäft aufzubauen

„Das ist das ultimative Buch! Sie können es sich nicht leisten, dieses Buch nicht zu lesen!“

Trevor Wagstaff, Managing Director, Brian Tracy International



„Das Buch von Chris Taylor ist randvoll mit vernünftigen und praktischen Ratschlägen, wie man sich mit geringem Kostenaufwand ein erfolgreiches Geschäft im Direktvertrieb aufbaut. Auf der ganzen Welt wird das Network Marketing inzwischen als der modernste Weg zur Organisation des Direktvertriebs betrachtet. Es bietet jedem neuen Vertriebspartner substantielle Belohnungen für genau zwei Aktivitäten: Seine eigenen Einzelhandelsverkäufe und die Einzelhandelsverkäufe, die von den Vertriebspartnerteams erzielt wurden, die er eingeschrieben, geschult und dazu motiviert hat, seinem eigenen Beispiel zu folgen. Und jeder einzelne hat genau dieselben Chancen, sich sein eigenes ertragreiches Geschäft aufzubauen. Ich bin zuversichtlich, dass das Buch von Chris Taylor mit dieser wichtigen Botschaft eine große Leserschaft finden wird.“

Richard Berry

Direktor

The Direct Selling Association

„Chris Taylor hat die Formel für den Erfolg gefunden und vermittelt sie in diesem großartigen Buch auf klare und hilfreiche Weise. Dieses Buch ist eine Pflichtlektüre für jeden, der im Network Marketing erfolgreich sein will.“

Brian Mayne

Inspirations-Coach und Autor von „Goal Mapping“

„Ich kenne Chris Taylor seit nunmehr zehn Jahren. In dieser Zeit habe ich beobachten können, wie er seine einzigartige Erfolgsformel entwickelt und selbst in die Praxis umgesetzt hat. Dadurch hat er zahllosen Menschen geholfen, Ziele zu erreichen, die diese niemals für möglich gehalten hätten. Diese Formel lässt sich auf alle Networks der gesamten Branche anwenden und duplizieren, denn sie enthält die grundlegenden Prinzipien, wie man ein Team zusammenstellt und zum Erfolg führt.“

David Barber

Autor von „Just what is Network Marketing?“

„Dies ist das ultimative Buch! ‚Die Formel für Erfolg im Network Marketing‘ enthält alles, was jemand benötigt, der diese Branche besser verstehen möchte, um herauszufinden, ob dieses Geschäft das richtige für ihn ist, und auch für die vielen Tausenden von Menschen, die bereits in dieser Branche arbeiten und die, aus welchem Grund auch immer, nicht den Erfolg haben, der ihnen zusteht.“

Die Seiten dieses Buches enthalten die klare Botschaft, dass der Erfolg in dieser Branche jedem zusteht, der sich dafür entscheidet, und es zeigt auch einen klaren Plan von Handlungsanweisungen und Aktivitäten auf, der den Erfolg garantiert. Wenn Sie ernsthaft anstreben, im MLM erfolgreich zu sein, dann können Sie es sich nicht leisten, dieses Buch nicht zu lesen!“

Trevor Wagstaff

Managing Director

Brian Tracy International UK

„Glauben Sie mir, ich habe bereits eine Unmenge von Büchern gelesen, die den Networkern versprechen, sie beim Aufbau ihres Geschäfts zu unterstützen. Dieses Buch übertrifft alle – es ist geradlinig, leicht verständlich und nimmt die Lebens- und Geschäftserfahrungen der Networker auf. Es spricht sie direkt an!“

VK

„Ich bin der ehrlichen Meinung, dass dies eines der besten Tools ist, die ein Networker nur haben kann. Ich finde es so sehr interessant, weil es von einem System spricht, von dem ich WEISS, dass es FUNKTIONIERT, und ich glaube, es wird noch weit interessanter für alle diejenigen sein, die noch nie von diesem System gehört haben, selbst den Nutzen seiner Umsetzung zu erfahren.“

KK

„Dieser großartigen Branche gehen viel zu viele Menschen verloren, die dem Erfolg viel näher waren, als ihnen beim Aufgeben bewusst war. Die lebensechte und praktische Hilfestellung, die dieses Buch bietet, wird einen großen Unterschied ausmachen und den Menschen helfen, weit mehr zu erreichen, als sie für möglich hielten.“

CD

„Dieses Buch ist eine ausgezeichnete Schritt-für-Schritt-Anleitung, wie man auf hervorragende Weise sein Network und sein Geschäft aufbaut und somit seine Zukunft gestaltet. Befolgen Sie seine Anweisungen, und es kann nichts schiefgehen. Diese Informationen klingen nicht nur in der Theorie gut, sondern sie funktionieren tatsächlich! Ich habe das große Vergnügen, mit dem Autor direkt zusammenarbeiten zu können. Ich habe seine Formel in die Praxis umgesetzt und ihre Resultate in meinem eigenen Network erlebt. Lassen Sie sich von diesem Buch anleiten – es enthält alles, was Sie benötigen. Sie brauchen sich nur noch voller Entschlossenheit darauf einzulassen.“

CL

„In den vergangenen zwölf Jahren waren wir für zwei verschiedene Network-Marketing-Unternehmen tätig, mit äußerst unterschiedlichem Erfolg. In unserem ersten Network drehten sich die Unternehmensphilosophie und das Gruppensystem fast ausschließlich um Motivation, Begeisterung, positives Denken und das ‚große Bild‘.

Auch wenn diese Faktoren selbstverständlich für einen erfolgreichen Network-Aufbau äußerst wichtig sind, so fehlte doch das Grundlegendste – was soll man tun und wie soll man es tun? Uns wurde nie das Handwerkszeug beigebracht, wie wir das Geschäft gestalten und effizient mit anderen zusammenarbeiten können.

Doch als wir uns unserem jetzigen Network anschlossen, veränderte sich alles. Vom allerersten Tag an zeigte uns Chris Taylor ein praktikables und wirksames System für den Geschäftsaufbau, das sich leicht duplizieren und somit in der Tiefe eine starke Struktur entstehen lässt.

Ein verwirrter Vertriebspartner kann kein erfolgreiches Geschäft aufbauen. Wir sind der festen Überzeugung, dass das Buch von Chris Taylor für Klarheit sorgt, denn es vermittelt sein erfolgreiches System. Dieses Buch enthält grundlegende Prinzipien, die ein jeder Vertriebspartner in jedem Network-Unternehmen umsetzen kann, völlig unabhängig davon, über wie viel Erfahrung er bereits verfügt.

Wir kennen Chris seit nunmehr beinahe zehn Jahren, und wir sind in dieser Zeit zu guten Freunden geworden. Ohne seine Hilfe, Führung und Unterstützung wäre unser eigener Erfolg nicht möglich gewesen.“

SB

CHRIS TAYLOR

**DIE FORMEL
FÜR ERFOLG
im Network Marketing**

DIE FORMEL FÜR ERFOLG

im Network Marketing

Copyright © 2009 Chris Taylor
Alle Rechte vorbehalten.

© 2011 der deutschen Ausgabe bei
Life Success Media GmbH

ISBN 978-3-902114-88-4

Herausgegeben von:

Life Success Media GmbH
6020 Innsbruck, Austria

www.mlm-training.com

Weder dieses Buch noch Teile oder Ausschnitte davon dürfen ohne schriftliche Genehmigung des Autors oder des Verlages mit irgendwelchen Mitteln reproduziert, vervielfältigt, veröffentlicht oder öffentlich vorgeführt werden, noch darf dieses Buch in elektronische oder mechanische Medien gespeichert oder in solche übertragen werden. Ausgenommen sind Rezensenten, die kurze Passagen von nicht mehr als insgesamt 250 Wörtern zitieren.

Gedruckt in der Europäischen Union

*Für meine Frau und meine Kinder.
Für sie habe ich dieses fabelhafte Geschäft aufgebaut.*

*Ich möchte dieses Buch auch allen widmen,
die im Network Marketing aktiv sind,
denn sie machen diese wunderbare Branche möglich.*

VORWORT DES AUTORS

Dieses Buch ist für alle im Network Marketing, die nach einer Anleitung suchen, wie sie ihr Geschäft schneller und zeitsparender aufbauen können, als ihnen dies zur Zeit gelingt. Viele Jahre lang hatte ich darauf gewartet, dass ein Buch wie dieses herausgebracht wird, und da dies nicht geschah, habe ich schließlich beschlossen, es selbst zu schreiben.

Nach langem Nachdenken habe ich mich entschieden, es unter einem Pseudonym zu veröffentlichen. Ich bin in meinem Network auf einem hohen Level sehr aktiv, und dies mit bedeutendem Erfolg. Der Umsatz meiner Network-Marketing-Organisation beträgt jährlich mehrere Millionen Pfund. Ich gehöre in Großbritannien zu den Top 5 Prozent der Spitzenverdiener und bin schon halb im Ruhestand, und das 25 Jahre vor dem Rentenalter!

Meine Familie und ich führen einen wunderbaren Lebensstil, den uns unser passives Einkommen ermöglicht. Wir haben Geld und verfügen auch über genügend Zeit, um uns daran zu erfreuen. Zu den erstaunlichen Dingen, die wir tun konnten, gehörte auch die Verwirklichung eines schon lange gehegten Traums: Ein sechsmonatiger Urlaub.

Ich wurde von mehreren Fernsehsendern eingeladen, um über die Networking-Branche zu sprechen. Ich war auch schon im Radio und über mich wurde mehrfach in der Presse berichtet. Bei nationalen und internationalen Events meines Network-Unternehmens führe ich regelmäßig Trainings durch.

Ich weiß, dass Sie sich jetzt fragen, um welches Network es sich handelt, aber, um ehrlich zu sein, das spielt keine Rolle. Ich möchte, dass Sie sich auf die in diesem Buch enthaltenen Informationen konzentrieren und daraus lernen. Die Botschaft ist wesentlich wichtiger als ihr Überbringer, und ich meine, es würde Sie nur ablenken, wenn ich Ihnen den Namen meines Networks nennen würde.

Dieses Buch handelt von den grundlegenden Prinzipien, wie man sich ein erfolgreiches Geschäft im Network Marketing aufbaut. Ich habe diese Prinzipien durch Versuch und Irrtum beim Aufbau meines vorherigen und meines jetzigen Networks herausgefunden.

Über die Jahre habe ich mittlerweile mit diesen Prinzipien Tausenden von Menschen dabei geholfen, ihre Ziele zu erreichen. Sie lassen sich auf alle Networks anwenden, und ich weiß, wenn Sie die Informationen, die Sie hier erhalten, auch tatsächlich in der Praxis anwenden, können auch Sie Ihre Ziele verwirklichen.

„Die Formel für Erfolg im Network Marketing“ ist eine Schritt-für-Schritt-Anleitung für den Aufbau eines erfolgreichen Network-Marketing-Geschäfts. Das Buch enthält eine wahre Fundgrube an Informationen, die für jeden Networker nützlich sind, vom Anfänger mit keinerlei Network-Erfahrung bis hin zu fortgeschritteneren Strategien für erfahrene Networker mit einem großen Team, die den Ehrgeiz haben, noch schneller voranzukommen.

Ich habe dieses Buch so geschrieben, dass Sie es ganz durchlesen und dann Schritt für Schritt in die Praxis umsetzen können. Wenn Sie die Prinzipien dann befolgen, können Sie, je nach Bedarf, jederzeit einen bestimmten Aspekt wieder auffrischen. Möglicherweise werden Sie die Schaubilder in diesem Buch an Ihr Network anpassen müssen. Sie sollten jedoch keinen der Schritte auslassen. Die zum Aufbau eines Network-Marketing-Geschäfts notwendigen Aktivitäten sind wie die Speichen eines Rades. Wenn Sie eine Speiche entfernen, wird das Rad dadurch geschwächt und es kann schließlich zusammenbrechen.

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen dieses Buches und mit dieser wunderbaren Branche. Bauen Sie Ihr Geschäft mit Spaß und Freude auf, und genießen Sie den unglaublichen Lebensstil, der Sie erwartet, sobald Sie dieses Wissen in die Tat umsetzen.

Chris Taylor

INHALTSVERZEICHNIS

Was andere über dieses Buch sagen	1
Vorwort des Autors.....	9
Inhaltsverzeichnis.....	11
Verzeichnis der Schaubilder.....	13
<i>Kapitel 1.</i> Das Network Marketing ist eine großartige Branche.....	15
<i>Kapitel 2.</i> Beständigkeit oder Glück?	21
<i>Kapitel 3.</i> Passives Einkommen	25
<i>Kapitel 4.</i> Das tun, was zu tun ist.....	29
<i>Kapitel 5.</i> Herausforderungen und Persönlichkeitsbildung	37
<i>Kapitel 6.</i> Prioritäten setzen.....	43
<i>Kapitel 7.</i> Trainings und Schulungen	45
<i>Kapitel 8.</i> Ziele	49
<i>Kapitel 9.</i> Das Planen Ihrer Aktivitäten	55
<i>Kapitel 10.</i> Die Kontrolle Ihrer Aktivitäten	61
<i>Kapitel 11.</i> Die Kontaktliste für Ihren warmen Markt	65
<i>Kapitel 12.</i> Das Erstellen Ihrer Kontaktliste für den warmen Markt.....	71
<i>Kapitel 13.</i> Das Arbeiten mit Ihrer Kontaktliste	79
<i>Kapitel 14.</i> Skripte für das Arbeiten mit Ihrer Kontaktliste	83
<i>Kapitel 15.</i> Durchführung einer Heimpräsentation	89
<i>Kapitel 16.</i> Empfehlungen.....	95

<i>Kapitel 17.</i>	Unterstützung Ihrer Downline beim Arbeiten mit der Kontaktliste	97
<i>Kapitel 18.</i>	Sponsern ohne Liste und ohne Geld	101
<i>Kapitel 19.</i>	Effizientes Sponsern über Werbeanzeigen.....	107
<i>Kapitel 20.</i>	Termine und Vorstellungsgespräche.....	111
<i>Kapitel 21.</i>	Postversand und Nachfass-Nachrichten.....	117
<i>Kapitel 22.</i>	Das Führen von Telefongesprächen	125
<i>Kapitel 23.</i>	Der Umgang mit Einwänden und Nachfass-Situationen.....	129
<i>Kapitel 24.</i>	Das Arbeitsblatt für den Geschäftsaufbau	139
<i>Kapitel 25.</i>	Wann ist jemand bereit, das „Arbeitsblatt für Geschäfts- entwickler“ durchzugehen?	145
<i>Kapitel 26.</i>	Durchgehen des „Arbeitsblatts für Geschäftsentwickler“	147
<i>Kapitel 27.</i>	Das Arbeiten in der Tiefe	153
<i>Kapitel 28.</i>	Zur Führungskraft werden	159
<i>Kapitel 29.</i>	Das Geschäft weiterentwickeln.....	163
<i>Kapitel 30.</i>	Konzentrieren Sie sich auf Ihr Team.....	169
<i>Kapitel 31.</i>	Mit wem sollten Sie zusammenarbeiten?.....	173
<i>Kapitel 32.</i>	Sie können es wahr werden lassen.....	179

VERZEICHNIS DER SCHAUBILDER

<i>Schaubild 1.</i>	Sponsern und Schulung von einer Person je Monat	30
<i>Schaubild 2.</i>	Sponsern von zwei Personen je Monat	30
<i>Schaubild 3.</i>	Wochenplaner	59
<i>Schaubild 4.</i>	Wöchentliche Aktivitäts-Kontrolle	63
<i>Schaubild 5.</i>	Gedächtnis-Jogging Beschäftigungen/ Wen kennen Sie?	75
<i>Schaubild 6.</i>	Skript für die Kontaktliste	84
<i>Schaubild 7.</i>	Ablaufschema für Nachfass-Gespräche	123
<i>Schaubild 8.</i>	Arbeitsblatt für Geschäftsentwickler	144
<i>Schaubild 9.</i>	Arbeitsblatt für den richtigen Start	158
<i>Schaubild 10.</i>	Arbeiten mit Ihrer Downline	164
<i>Schaubild 11.</i>	Arbeiten mit Ihrer Downline	165
<i>Schaubild 12.</i>	Ein solides Geschäft aufbauen	171

KAPITEL 1

DAS NETWORK MARKETING IST EINE GROSSARTIGE BRANCHE

Das Network Marketing ist die beste Branche, die es auf der Welt gibt. Ich betrachte es als das Franchising des kleinen Mannes. Keine andere Branche kann damit mithalten. Die Kosten für den Geschäftsstart sind minimal, Sie können sich Ihre Arbeitszeit entsprechend Ihrer anderweitigen Jobs und Verpflichtungen völlig frei einteilen, und Sie setzen sich und Ihre Familie keinerlei finanziellem Risiko aus.

Das Konzept des Network Marketing ist brillant. Die Mutterfirma kümmert sich für ihre Vertriebspartner um alle Aspekte des Geschäfts, die nicht direkt mit dem Verkauf zusammenhängen, wie Produkteinkauf und -entwicklung, Verwaltung, Firmengebäude, Auslieferung usw., damit wir, die Vertriebspartner, uns auf die einkommenserzeugenden Aktivitäten konzentrieren können. Die Mutterfirma ist Warenlager, und spezialisiert auf diesen Geschäftsbereich. Führung dieses Bereichs unseres Geschäfts. Können Sie sich vorstellen, wie es wäre, wenn Sie selbst ein Lager verwalten und herausfinden müssten, was sich gut verkauft und was schlecht, so wie bei einem herkömmlichen Geschäft? Als Vertriebspartner brauchen Sie kein Lager, keine Angestellten und keine Firmengebäude.

Die Vertriebspartner verkaufen die Produkte ihres Unternehmens und suchen sich neue Vertriebspartner, die wiederum selbst die Produkte verkaufen. Das Unternehmen zahlt dann an seine Vertriebspartner die Summen aus, die in einem herkömmlichen Geschäft für TV- und Printwerbung, Markenaufbau und Vertreterprovisionen ausgegeben werden, denn seine Vertriebspartner kümmern sich um alle diese Dinge.

Im Allgemeinen zahlt ein Network-Marketing-Unternehmen einen bedeutenden Anteil seiner Einnahmen aus Produktverkäufen an die Vertriebspartner aus, die die Verkäufe getätigt haben.

Das Network Marketing ist ein finanzielles Vehikel, und es ist ohne jede

Frage der allerbeste Weg, um ein Geschäft auf die Beine zu stellen.

Viele Vertriebspartner verdienen in ihrer freien Zeit mehr als € 400,- pro Monat, dies entspricht einer jährlichen Gehaltserhöhung von € 4.800,-. Wie viele Menschen kennen Sie, die eine monatliche Gehaltserhöhung von € 400,- erhalten haben?

Neben dem Erzielen von hochinteressanten nebenberuflichen Verdiensten erlauben es die Networks auch ganz normalen Menschen, außergewöhnliche Einkommen zu erlangen, und das ganz ohne Berufsausbildung! Die meisten beginnen ihr Network-Marketing-Geschäft, um sich ein wenig zu ihrem normalen Gehalt hinzu zu verdienen, und erkennen erst im Lauf der Zeit das Potential, das im Aufbau eines Networkgeschäfts steckt. Viele Networker in meiner Organisation und überall auf der Welt haben ihren Traum verwirklicht und ihren Chef gefeuert, und sie erzielen ihr Einkommen jetzt ausschließlich durch das Network Marketing. Auch Ihnen ist es möglich, an ein ernsthaft hohes Einkommen zu gelangen. Es gibt keinerlei Grenzen. Ich hoffe, damit rege ich Sie ein wenig zum Nachdenken an. Wie viel möchten Sie in den kommenden fünf Jahren verdienen?

Haben Sie als Angestellter schon jemals mehr als Ihr Chef verdient? Das Vergütungssystem im Network Marketing ist sehr fair. Neuen Vertriebspartnern ist es möglich, wesentlich mehr zu verdienen als ihr Sponsor. Wer sich das größte Geschäft aufbaut, verdient auch das meiste Geld.

Es gibt keine andere Branche, in welcher Sie für nur ein paar hundert Euro Ihr eigenes Geschäft starten können, was bedeutet, dass Sie auf Ihr Haus keine neue Hypothek aufzunehmen brauchen. Es ist völlig flexibel, Sie können es neben Ihrem Job und Ihren familiären und anderweitigen Verpflichtungen betreiben, und es ermöglicht Ihnen ein phantastisches Einkommen. Sie brauchen keine Angestellten, Sie können sich Ihre Zeit selbst einteilen und sobald Sie ihm Stabilität verliehen haben, brauchen Sie auch nicht mehr vor Ort zu sein und können dennoch passive Einkünfte erhalten.

Die Menschen schließen sich einem Network-Marketing-Geschäft aus vielerlei Gründen an. In meiner Organisation habe ich Leute mit einer Vollzeitstelle, wie beispielsweise Firmenchefs, Lehrer, Verkäuferinnen und auch alleinerziehende Mütter, was ja auch einem Vollzeitjob entspricht. Viele dieser Menschen möchten gern ihren Lebensstil verändern, sie wollen Erfolg haben, sie suchen neue Herausforderungen oder Freundschaften, und natürlich auch ein zusätzliches Einkommen.

Man braucht nicht einmal ein Auto. In meiner Organisation habe ich eine sehr erfolgreiche Vertriebspartnerschaft, die zu Beginn kein Auto hatte. Sie haben sich ein riesiges Team aufgebaut, und wollen immer noch kein Auto besitzen!

Das Network Marketing ist auch rezessionssicher. Tatsächlich ist ein Wirtschaftsabschwung eine gute Zeit für Networker, weil mehr Menschen auf der Suche nach einer zusätzlichen Einkommensquelle sind, um ihren finanziellen Verpflichtungen nachkommen zu können.

Im Network Marketing erwartet Sie eine grandiose Zukunft, doch Sie müssen konzentriert vorgehen, Sie brauchen ein starkes Arbeitsethos und Sie müssen sich Ihren Zielen verpflichten. Das Network Marketing muss von einer Kopfsache zu Ihrer Herzensangelegenheit werden. Sie müssen Leidenschaft für diese Branche empfinden, Leidenschaft für Ihre Ziele und Leidenschaft für das, was Sie mit Ihrem Geschäft wahrhaftig erreichen wollen. Aus der Leidenschaft erwächst Begeisterung und Selbstvertrauen, und so werden Sie Ihre Ziele verwirklichen, wenn Sie nur ein wahres Verlangen danach haben.

Warum nun gelingt es manchen Menschen, ein eindrucksvolles Network-Marketing-Geschäft auf die Beine zu stellen? Und warum schaffen es andere nicht? Die naheliegendste Antwort ist, dass diese sich eben gar kein großes Geschäft aufbauen wollen! Vielleicht sind sie mit ihrem Einkommen und Lebensstil zufrieden, und daran ist nichts auszusetzen. Es gibt auch viele Menschen, die zugeben, dass sie nicht bereit sind, sich für eine

bessere Zukunft wirklich ins Zeug zu legen. Sie wollen einfach nicht soviel Leistung erbringen. Und dann sind da noch diejenigen, die sich eine bessere und finanziell abgesicherte Zukunft wünschen, und die sich aktiv daran machen, diese zu erreichen.

Es werden Ihnen Menschen begegnen, die behaupten, dass das Network Marketing nicht funktionieren kann. Machen Sie sich klar, dass diese es einfach nicht verstehen; sie sind noch nicht bereit, sich Ihrem Geschäft anzuschließen. Machen Sie weiter und suchen Sie sich andere Menschen, mit denen Sie zusammenarbeiten wollen. Im Lauf meiner vielen Jahre als Networker habe auch ich mit zahlreichen Menschen gesprochen, die in ihrer Unwissenheit behaupteten, dass das Network Marketing nicht funktionieren kann. Aus den Anfangstagen meines Geschäftes ist mir diese besondere Geschichte im Gedächtnis geblieben:

Ich hatte einen meiner Verwandten angesprochen und ihm erzählt, dass ich in meinem ersten Monat € 300,- verdient hatte, und ich fragte ihn, ob er sich mit dem Network Marketing nicht auch etwas dazuverdienen wolle. Seine Antwort war: „So etwas funktioniert nicht!“. Es war ihm offensichtlich nicht bewusst, dass bereits Tausende von Menschen mit dem Network Marketing Geld verdienen. Ich beschloss, ihm zu beweisen, dass er sich irrte. Wenn andere dort Geld verdienen konnten, dann konnte ich das auch.

Dieser Verwandte sagte, er würde mitmachen, sobald ich € 2.000,- im Monat verdiente, doch als ich ihm dann einen Bonusscheck über € 2.000,- zeigte, da meinte er, das sei nicht dauerhaft. Neun Monate später teilte ich seine Meinung, denn inzwischen hatten sich meine monatlichen Schecks auf € 4.000,- erhöht. Später dann, als ich mehr als € 10.000,- im Monat verdiente, da sagte er mir, ich hätte einfach nur Glück gehabt! Mit gespielter Entsetzen entgegnete ich ihm: „Wenn du mir das schon vor ein paar Jahren gesagt hättest, dann hätte ich nicht so hart zu arbeiten brauchen!“.

Sich ein Network aufzubauen verlangt eine klare Entscheidung. Sehen Sie

es doch einmal so: Wenn Sie für jemand anderen tätig sind, müssen Sie bis zum Rentenalter doch sowieso arbeiten gehen. Beschließen Sie stattdessen lieber, für sich selbst zu arbeiten. Machen Sie sich klar, welche Chancen sich Ihnen mit dem Network Marketing eröffnen.

KAPITEL 2

BESTÄNDIGKEIT ODER GLÜCK?

*„Du bezahlst nicht den Preis für den Erfolg,
du bezahlst den Preis für das Scheitern.
Du genießt die Wohltaten des Erfolgs.“*

Zig Ziglar

Vor Kurzem aß ich mit zwei guten Freunden zu Mittag. Einer von beiden ist ein erfolgreicher Millionär mit einem florierenden Geschäft, er vermietet LKWs und Lieferwagen. Im Verlauf unserer Unterhaltung fragte ich ihn, worauf es seiner Meinung nach ankommt, wenn jemand erfolgreich sein will. Hier ist ein Teil seiner Antwort:

„Man muss Durchhaltevermögen besitzen. Es ist ganz normal, dass einem viel Ablehnung entgegen schlägt, doch man muss einfach immer weiter machen!“

Als er mit seinem Geschäft begann, nahm er eine neue Hypothek auf sein Haus auf und erwarb damit einige Lastwagen. Dies bedeutete für ihn ein hohes finanzielles Risiko. Er stieg sofort hauptberuflich ein, ohne weitere Einkommensquelle, ganz anders, als es im Network Marketing üblich ist. Wäre sein Geschäft schief gegangen, so hätte er womöglich sein Haus verloren. Das ist ganz typisch für jede Art von konventioneller Geschäftsgründung. Heute besitzt er eine ganze Flotte von LKWs, die er an große Unternehmen vermietet, doch zu Beginn hatte er von den allermeisten Firmen, die er kontaktierte, nur Ablehnung erfahren. Er wurde erfolgreich, weil er bis zur Erreichung seines Ziels immer weitergemacht hatte. Der zweite Freund warf sofort ein: *„Du hast einfach nur Glück gehabt!“*. Noch bevor ich irgend etwas sagen konnte, bekam er zur Antwort: *„Nein, das war kein Glück. Das war harte Arbeit.“*

Für den Erfolg in einem herkömmlichen Geschäft als auch im Network Marketing brauchen Sie dieselben Voraussetzungen. Jeder Erfolgreiche,

gleich aus welcher Branche, wird Ihnen sagen, dass Sie selbst Ihres eigenen Glückes Schmied sind!

In diesem Geschäft brauchen Sie kein Glück, um erfolgreich zu werden. Diejenigen, die glauben, dass sie Glück brauchen, sind normalerweise die, deren Geschäft nicht so schnell wächst, wie sie es sich wünschen. Es erfordert kein Glück, sich ein Geschäft aufzubauen. Was erforderlich ist, sind eine glasklare Vision, konzentriertes Handeln und jede Menge Übung.

Vor einiger Zeit hatte jemand aus meiner Downline riesige Probleme mit dem Sponsern. Er sprach mit einer großen Zahl von Interessenten, doch niemand schrieb sich ein, und er wurde richtig frustriert. Er hätte aufgeben können, doch er machte immer weiter und arbeitete stets an der Verbesserung seiner Einstellung und seiner Technik. Dann, auf einmal, schrieb er gleich 15 Menschen in einem einzigen Monat ein. Jetzt hatte er Vertriebspartner, die er unterstützen konnte, und sein Geschäft wuchs explosionsartig. Jeder, der sich ein großes Network-Marketing-Geschäft aufbauen will, muss durch diese Phase hindurch. Sie müssen beständig am Ball bleiben.

Wenn Sie schon eine Zeit lang dabei sind und es noch nicht so weit geschafft haben, wie Sie eigentlich wollten, aber dennoch am Ball geblieben sind und es immer wieder versuchen, dann ist dies ein Beleg dafür, dass Sie über Charakterstärke und Führungsqualitäten verfügen. Sie haben Ihre Zukunft nicht aufgegeben, die Persönlichkeit, zu der Sie werden können, beginnt bereits heranzureifen.

Ihr Erfolg im Network Marketing liegt nur eine Entscheidung entfernt. Beschließen Sie, beim Aufbau Ihres Geschäftes mit Ausdauer und Beharrlichkeit am Ball zu bleiben, so lange, bis Sie Ihr Ziel erreicht haben. Ich bin immer wieder erstaunt, wie viel sich an einem einzigen Tag mit der richtigen Disziplin erreichen lässt.

Entschließen Sie sich, für Ihr angestrebtes Einkommen wirklich etwas zu

leisten, und treffen Sie die Herzensentscheidung, zu tun, was immer auch notwendig ist, um Ihr Geschäft voranzubringen.

KAPITEL 3

PASSIVES EINKOMMEN

Viele Menschen steigen ins Network Marketing ein, um sich ein paar Euro pro Monat dazuzuverdienen. Wenn sie dann allerdings ein Buch gelesen oder eine Schulung besucht haben, wird ihnen klar, welches lebensverändernde Potential in dieser Branche steckt, und sie richten ihre Ziele neu aus. Nun wollen sie ihr Geschäft aufbauen, um ein passives Einkommen zu erzielen und selbst über ihr Leben bestimmen zu können.

Vor meinem Einstieg ins Network Marketing hatte ich ein herkömmliches Geschäft, das einen Großteil meiner Zeit beanspruchte und mir alle Probleme bereitete, die ein konventionelles Geschäft so mit sich bringt. Ich sprach mit vielen Menschen im Rentenalter, die eigentlich älter und weiser waren als ich, und doch steckten viele von ihnen im Alter von 65 Jahren in finanziellen Schwierigkeiten. Sie konnten sich keinen angenehmen Lebensstil leisten, und mir wurde klar, dass es mir nicht so ergehen soll. Ich wollte nicht mit 65 pleite sein, ich wollte selbst über mein Leben bestimmen.

Durch mein herkömmliches Geschäft kam ich auch mit zahlreichen wohlhabenden Menschen in Kontakt, und dies veränderte meine Wahrnehmung von Erfolg. Wenn jemand über viel Geld verfügt und dennoch weiterhin arbeiten gehen muss, dann stimmt da meiner Meinung nach irgendetwas nicht!

Ich fand heraus, dass viele Menschen auf einem höheren Niveau pleite sind. Sie leisten sich zwar die ganzen Statussymbole wie Autos, Häuser und Fernreisen, doch um das alles bezahlen zu können, haben sie sich bis über beide Ohren verschuldet.

Meine Vorstellung von Erfolg wandelte sich vom bloßen Geldverdienen hin zum Geldbesitzen, gepaart mit der Zeit, es auch genießen zu können. Ich benötigte ein passives Einkommen!

Ein passives Einkommen zu erhalten bedeutet für mich, dass ich morgens nicht aufzustehen brauche, wenn ich dazu keine Lust habe (wenn auch meine Kinder das zuweilen anders sehen!).

Durch mein passives Einkommen stehen mir Möglichkeiten offen, die ich mit einem Job oder einem herkömmlichen Geschäft nicht hätte. Schon sehr früh habe ich mich entschieden, dass ich alles Erforderliche tun würde, um mein Network aufzubauen, da gab es für mich keine Ausreden. Mein Einkommen und der Lebensstil, den ich heute genieße, sind die Belohnung für die harte Arbeit, die ich den Aufbau meines Geschäftes investiert habe.

Drei Jahre lang habe ich sehr hart gearbeitet. Ich hatte meinen Blick tunnelförmig ausgerichtet und gab alles. Hier ging es nicht darum, andere einfach unterschreiben zu lassen und dann abzuwarten. Ich habe mir das Beste abverlangt und meine Komfortzone erweitert, ich war bereit, mehr zu tun als der Durchschnitt, denn ich wollte auch mehr erreichen als die Mehrheit der Menschen. Ich wollte Übertreffendes leisten, und zwar mit etwas, das jeder tun konnte, aber noch lange nicht jeder tun wollte, und ich war bereit, hart dafür zu arbeiten.

Drei Jahre lang gab es für mich nichts Wichtigeres als mein Geschäft, bis zur Geburt meines ersten Kindes. Dann beschloss ich, mir eine Zeit lang frei zu nehmen. Zum ersten Mal seit dem Beginn meines Geschäfts war es nicht mehr meine Hauptpriorität. Als ich mich ihm dann wieder widmete, arbeitete ich weniger Stunden als zuvor, weil ich viel Zeit mit meinem Sohn verbringen wollte. Das war eines meiner Ziele gewesen, weil ich als Kind sehr wenig von meinem Vater gesehen hatte. In den darauffolgenden beiden Jahren verdoppelte sich mein Einkommen, da das solide Fundament, das ich durch meine harte Arbeit in den vorhergegangenen drei Jahren gelegt hatte, für den nötigen Schwung bei der weiteren Entfaltung meines Geschäftes sorgte.

Heute kümmere ich mich um mein Network-Marketing-Geschäft weiter-

hin stundenweise, an manchen Abenden. Ich habe kein herkömmliches Geschäft mehr und habe mich für ein Leben als hauptberuflicher Familienmensch entschieden. Ich verfüge über ein ausgezeichnetes passives Einkommen, ich bestimme selbst über mein Leben, und wenn ich mit meinem Team arbeite, dann nur, weil ich es will.

Nach wie vor habe ich geschäftliche Ziele, die ich anstrebe, und ich habe mich verpflichtet, die Menschen in meiner Organisation bei der Erreichung ihrer Ziele zu unterstützen. Das ist heute mein Antrieb.

Ich unterstütze andere auf ihrem Weg zum Erfolg, so gut ich nur kann. Ich verdiene gutes Geld, und habe mich bereits 25 Jahre vor der Zeit schon zur Hälfte aus dem aktiven Berufsleben zurückgezogen. Doch nach wie vor liebe ich das Network Marketing und bin voll motiviert, anderen auf ihrem Weg zum Erfolg zur Seite zu stehen.

Während meiner Networking-Karriere habe ich auch viele neue Freunde gewonnen. Manche aus meiner Organisation, mit denen ich sehr eng zusammengearbeitet habe, betrachte ich nicht mehr länger als Freunde. Sie gehören nun eher zu meiner größer gefassten Familie!

Ich führe den Lebensstil meiner Träume. Meine Familie und ich leisten uns die Reisen, die Häuser und die Autos, die wir uns immer gewünscht haben, und Privatschulen für unsere Kinder. Und es gibt keine Grenzen für Sonderwünsche! Alles ist bar bezahlt und nichts wurde auf Kredit gekauft. Ich erzähle Ihnen das alles, um Ihnen aufzuzeigen, was alles für Sie möglich ist, wenn Sie in dieser Branche ein Geschäft hochziehen.

Ich bin kein Motivator, sondern ich bin ein Coach. Ich könnte Sie bis zur Übermotivation begeistern, bis Sie nur noch so herum hüpfen, doch in spätestens zwei Stunden hören Sie mit dem Springen auch wieder auf ... Oder ich könnte Ihnen beibringen, wie man sich ein Geschäft aufbaut. Ich glaube fest daran, dass jeder, der richtig angeleitet wird, sich auch den Lebensstil seiner Träume verwirklichen kann.

Sobald Ihr Network-Marketing-Geschäft korrekt etabliert ist, wird es immer weiter wachsen, ob Sie sich darum kümmern oder nicht. Ein passives Einkommen erlaubt Ihnen, selbst auszuwählen, was Sie mit Ihrer Zeit anfangen wollen, und Sie werden wirklich selbst über Ihr Leben bestimmen können.

Viele Menschen träumen von der Art Lebensstil, den ich führe. Sie spielen jede Woche im Lotto und träumen davon, was sie alles mit dem Geld tun würden, wenn sie gewinnen. Erstaunlicherweise gibt es auch viele Menschen, die zwar im Lotto gewinnen wollen, aber keinen Spielschein abgeben. Im Network Marketing brauchen Sie kein Glück, um zu gewinnen. Wenn Sie Ihren Fokus klar ausrichten, werden auch Sie ein großes Einkommen erzielen, und Sie können Ihren Freunden und Verwandten dieselbe einhundertprozentige Gewinnchance bieten.

Im Network Marketing stecken wundervolle Möglichkeiten. Ergreifen Sie diese mit beiden Händen und bleiben Sie bis zur Überquerung der Ziellinie dabei. Die Gelegenheit zum Erreichen des Lebensstils Ihrer Träume liegt vor Ihnen; Sie brauchen jetzt nur noch Ihr Bestes geben, um ihn sich zu erarbeiten.

KAPITEL 4

DAS TUN, WAS ZU TUN IST

Das grundlegende Konzept des Network Marketing besteht darin, andere Menschen bei der Erreichung ihrer Ziele zu unterstützen, damit Sie Ihre Ziele erreichen können. Wenn Sie mehr Geld verdienen wollen, müssen Sie einfach nur aktiver werden und mehr Menschen dabei unterstützen, ihrerseits Geld zu verdienen. Ihr Gesamtverdienst hängt von Ihrer Teamstruktur und Ihrem gesamten Gruppenumsatz ab. Der Aufbau eines Network-Marketing-Geschäfts besteht in der andauernden Wiederholung derselben Tätigkeiten, solange, bis Sie den gewünschten Umsatz erzielen.

Viele Vertriebspartner meinen, dass sie persönlich Tausende von Menschen sponsern und trainieren müssen, um sich ein solides Geschäft zu erschaffen. Doch dies ist nicht der Fall. Ihre Organisation wird am Ende aus Tausenden von Menschen bestehen, doch Sie brauchen diese nicht alle selbst einzuschreiben, und Sie arbeiten immer nur mit einer oder zwei Personen zur selben Zeit. Beim Geschäftsaufbau dreht sich alles um Schulung und Duplizierung. Wir bringen unserem Team bei, uns zu duplizieren, und dadurch vervielfacht sich unsere Zeit.

Ich möchte Ihnen gern die Einfachheit der Idee des Network Marketing demonstrieren. Viele Leute sponsern eine Person pro Woche, doch ich möchte Ihnen zeigen, wie leistungsfähig das Network Marketing sein kann, selbst wenn Sie nur eine Person im Monat einschreiben.

Wenn Sie eine Person pro Monat sponsern, so schreiben Sie persönlich in einem Jahr zwölf Leute ein. Wenn Sie jedem dieser Vertriebspartner nun beibringen, selbst jeden Monat eine neue Person einzuschreiben und dieser dies wiederum weiter zu vermitteln, dann haben Sie nach zwölf Monaten bereits mehr als 4.000 Vertriebspartner in Ihrer Gruppe.

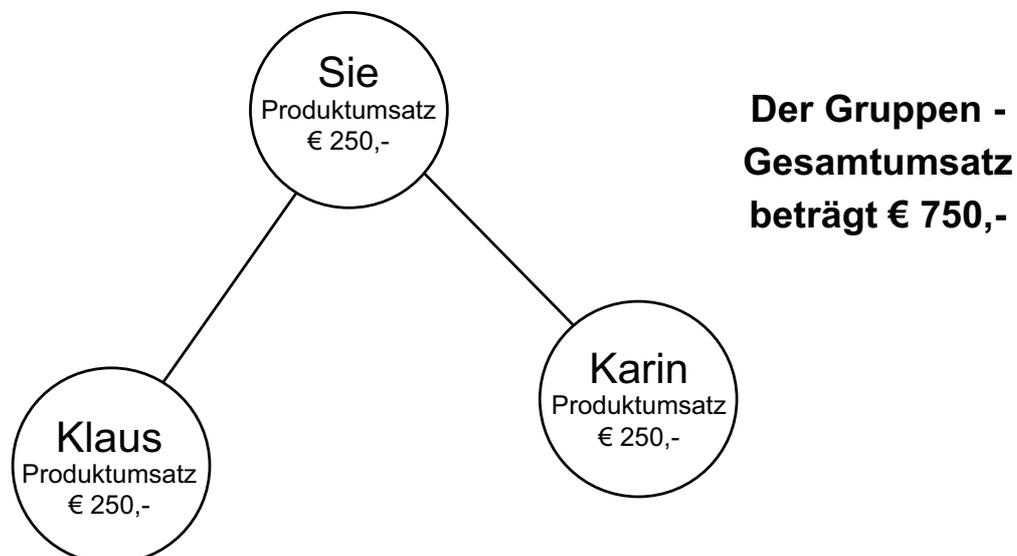
Schaubild 1

Monat			Gesamtteam
1	Sie	+ eine von Ihnen gesponserte Person	2
2	Sie + 1	+ 2 neue Vertriebspartner	4
3	Sie + 3	+ 4 neue Vertriebspartner	8
4	Sie + 8	+ 8 neue Vertriebspartner	16
5	Sie + 16	+ 16 neue Vertriebspartner	32
6	Sie + 32	+ 32 neue Vertriebspartner	64
7	Sie + 64	+ 64 neue Vertriebspartner	128
8	Sie + 128	+ 128 neue Vertriebspartner	256
9	Sie + 256	+ 256 neue Vertriebspartner	512
10	Sie + 512	+ 512 neue Vertriebspartner	1024
11	Sie + 1024	+ 1024 neue Vertriebspartner	2048
12	Sie + 2048	+ 2048 neue Vertriebspartner	4096

Es fällt nicht besonders schwer, eine Person im Monat zu sponsern. Es hängt nur von Ihrem Aktivitätslevel und Ihrer Einstellung ab.

Was würde geschehen, wenn Sie pro Monat zwei statt nur einer Person einschreiben?

Schaubild 2



Wenn Sie monatlich beispielsweise € 250,- an persönlichem Produktumsatz erzielen und jedem, den Sie sponsern, beibringen, dies zu duplizieren, dann beträgt Ihr Gruppenumsatz am Ende des ersten Monats € 750,-. Der Umsatz hat sich verdreifacht, Ihr Einkommen ist gestiegen, und Sie haben Ihre Zeit vervielfacht.

Wenn Sie diesem Prinzip treu bleiben, dann wäre Ihr Gruppenumsatz nach einem Jahr phänomenal. Sobald Sie fokussiert sind und zwei Menschen beibringen, Ihr Vorgehen zu duplizieren, verfügen Sie über das Wissen, um sich ein gewaltiges Geschäft aufzubauen. Und Sie können dieses Prinzip weitervermitteln.

Bevor Sie jetzt allerdings vorschnell in Begeisterungstürme ausbrechen, müssen Sie wissen, dass in der wirklichen Welt die ersten beiden Personen, die Sie sponsern, Sie nicht augenblicklich duplizieren werden. Es braucht eine gewisse Zeit, um ihnen alles beizubringen, und wahrscheinlich müssen Sie mehr Menschen einschreiben, um zwei zu finden, die sofort selbst sponsern und sich ein Team zusammenstellen wollen. Manche derjenigen, die Sie einschreiben, werden vielleicht nur Produkte verkaufen wollen und sind am Teamaufbau nicht interessiert.

Von Zeit zu Zeit sind Menschen auf mich zugekommen und haben behauptet, dass ihnen das Sponsern einfach nicht gelingt. Meine erste Frage an sie ist dann stets, wie viele Kontaktgespräche sie pro Tag und pro Woche führen. Wir müssen unsere Aktivitäten so weit herunterbrechen. Wenn wir jeden Tag nur mit fünf Menschen sprechen, so summiert sich das im Verlauf einer Woche und eines ganzen Monats ganz erheblich.

Sobald sich Ihr Team herauszubilden beginnt, müssen Sie Führungsqualitäten entwickeln und mit gutem Beispiel vorangehen. Das beginnt damit, Ihre Produkte zu vermarkten und Verkäufe zu tätigen. Sie müssen selbst Ihre Produkte verkaufen und sich Ihre eigene Kundenkartei zusammensetzen. Wie viele Produkte Sie verkaufen wollen, entscheiden Sie selbst. Sobald Sie mit dem Teamaufbau beginnen, müssen Sie sich allerdings

darüber im Klaren sein, dass Ihr Team Ihren persönlichen Produktumsatz sowie alle Ihre anderen Aktivitäten zum Geschäftsaufbau duplizieren wird. Wenn Sie beschließen, nur sehr wenig oder sogar gar keinen persönlichen Umsatz zu tätigen, so müssen Sie sich darüber bewusst sein, dass Ihre Gruppe es Ihnen letztendlich nachmachen wird, und Sie werden ein großes Team haben, das nur sehr wenig aktiv ist. Nicht alle machen Ihnen alles nach, doch die Ehrgeizigen orientieren sich stets an den ernsthaften Führungskräften in ihrer Upline.

In meiner Organisation gab es einmal eine Gruppe, deren Kopf es beim Geschäftsaufbau nicht für nötig hielt, für eigenen Produktumsatz zu sorgen. Fast jeder in diesem Team tat es ihm gleich und machte keine oder nur sehr wenige persönliche Verkäufe. Zu diesem Team gehörten über 100 Menschen, und doch qualifizierte es sich gerade so für den ersten Hauptlevel im Vergütungsplan. In einem anderen Bein waren ungefähr genauso viele Vertriebspartner, doch hier sorgte der Teamleiter für gute persönliche Umsätze, und als Ergebnis war auch der Gruppenumsatz recht ansehnlich.

Wenn Sie sich einen raschen Geschäftsaufbau wünschen, so müssen Sie unbedingt für massive Aktivitäten sorgen. Sie selbst entscheiden über Ihren Arbeitseinsatz, doch für ein hohes passives Einkommen müssen Sie umfassende und dauerhafte Aktivitäten entwickeln. In dieser Branche dreht sich alles um das Tun, um das Verkaufen, das Sponsern und das Schulen, und dies regelmäßig und dauerhaft. Lenken Sie Ihre gesamte Aufmerksamkeit auf das, was zu tun ist.

Halten Sie beim Sponsern nach einer oder zwei Personen Ausschau, die ihr Geschäft ebenso schnell aufbauen wollen wie Sie selbst. Das Sponsern ist einfach nur ein Zahlenspiel, bis Sie jemanden finden, mit dem Sie arbeiten können. Sobald Sie jemanden gefunden haben, bestimmt die Art der Zusammenarbeit über dessen Erfolg, und in der Folge auch über Ihren eigenen.

Sie müssen wissen, wie Sie Ihre Geschäftspartner am wirkungsvollsten schulen, coachen und trainieren können. Wenn Sie auf Ihrem Marketingplan dann weiter emporsteigen, müssen Sie auch die Arbeit in der Tiefe beherrschen. Auf das Arbeiten mit dem Team werde ich in einem späteren Kapitel eingehen.

Ihre Teammitglieder blicken auf Sie und Ihre Erfolge. Es ist wichtig, dass Sie sich in Ihrem Marketingplan ständig nach oben bewegen, denn dies vermittelt den Mitgliedern Ihrer Downline den Glauben, dass Sie sie auf dem Weg zum Erfolg unterstützen können. Streben Sie daher stets danach voranzukommen.

Seien Sie ehrlich zu den Menschen. Wenn Sie über ein großes Team verfügen und neue Führungskräfte schulen und coachen, denn müssen Sie ihnen sagen, dass manche aus dem Team aussteigen werden und dass andere nicht das tun, was sie eigentlich zugesagt haben. Machen Sie Ihren Führungskräften klar, dass sie die Leitung ihres Teams innehaben. Sie müssen Ihren Führungskräften helfen, nach vorne zu streben und sich nicht in unbedeutenden Problemen zu verlieren.

Sie müssen auch mit sich selbst ehrlich sein. Falls Sie Ihr Ziel noch nicht erreicht haben, so besteht der erste Schritt darin, sich selbst zu fragen, ob Sie wirklich alles tun, was nötig ist, um Ihr Geschäft voranzubringen. Und falls dies bis jetzt nicht der Fall war, so sollten Sie sich selbst das Versprechen geben, dass Sie Ihr Geschäft ab dem heutigen Tag ernst nehmen.

Starten Sie von heute an neu. Ob Sie erst für eine Woche oder bereits seit fünf Jahren im Geschäft sind, machen Sie heute einen Neustart. Was Sie mit Ihrem Geschäft erreichen werden hängt von Ihren Zielen ab und davon, was Ihnen Ihr Geschäft bringen soll. Es ist entscheidend, dass Sie vom Start weg voll dabei sind. Verkaufen Sie Ihre Produkte, gewinnen Sie Interessenten aktiv und mit vollem Energieeinsatz, sponsern Sie neue Vertriebspartner, und Ihr Geschäft wird Schwung entwickeln und Fahrt aufnehmen.

Streben Sie danach, jede Facette Ihres Geschäfts zu beherrschen, und seien Sie ehrlich zu sich selbst. Wenn irgendetwas nicht funktioniert oder besser klappen müsste, dann lernen Sie, wie Sie es besser machen können. Nur wenn Sie bei allem, was Sie tun, Ihr Bestes geben (was nicht bedeutet, dass Sie perfekt zu sein haben!), kann Ihr Geschäft wachsen.

Ich bin kein außergewöhnlicher Mensch und ich habe keine besonderen Talente oder Fähigkeiten. Nicht alles gelingt mir beim ersten Versuch, doch ich lerne stets aus meinen Fehlern. Ich habe auch keine höhere Schulbildung, aber ich habe die Entscheidung getroffen, in dieser phantastischen Branche äußerst hart zu arbeiten.

Millionen von Menschen wollen mehr Geld verdienen oder ihren Lebensstil verändern. Wenn Ihre Gruppe nicht den Umfang hat, den Sie sich wünschen, oder Ihre Teammitglieder nicht so schnell vorankommen, wie Sie es gerne hätten, dann suchen Sie sich einfach mehr Leute. In meiner Organisation gab es Menschen, die erst zwei Jahre nach ihrem Einstieg zum Geschäftsaufbau bereit waren. Sie müssen immer weiter voranstreben, denn wenn Sie dies tun, werden die Menschen in Ihrem Team es ebenfalls wollen.

Ich möchte gern eine bedeutsame Geschichte aus meiner Network-Karriere mit Ihnen teilen. Einige Monate nach meinem Start hatte ich ein kleines Team und die erste Sprosse der Erfolgsleiter erklommen. Doch dann steckte ich ungefähr ein Jahr lang bei immer wieder denselben Umsatzzahlen fest, was mich sehr frustriert hat. Ich gab meiner Downline die Schuld und war sauer auf sie, weil sie sich nicht genug für ihr Geschäft anstrengte!

Eines Morgens wachte ich auf und erkannte, dass es gar nicht ihre Schuld war. Ich war dafür verantwortlich. Sie hatten ihre Ziele erreicht; sie hatten es mir zwar nicht gesagt, doch genau das war geschehen.

Also habe ich wieder Gas gegeben. Ich war für mein Team da, wenn es mich brauchte, aber ich habe auf niemanden mehr gewartet. Ein Jahr

später hatte ich jeden Monat einen sechsstelligen Gruppenumsatz und erhielt Auszeichnungen von meinem Unternehmen. Ich hatte meinen Fokus geändert und die Verantwortung für mein Geschäft übernommen.

Der Geschäftsaufbau benötigt Zeit, und der Erfolg kommt nicht über Nacht. Im Network Marketing geht es nicht darum, schnell reich zu werden. Machen Sie sich bewusst, dass ein passives Einkommen sich nicht von heute auf morgen einstellt. Man braucht zwei bis fünf Jahre beständigen und konzentrierten Einsatzes, um finanziell auf sicheren Beinen zu stehen und selbst über sein Leben bestimmen zu können.

Messen Sie den Zeitraum, den Sie bereits im Geschäft sind, daran, wie lange Sie es wirklich ernsthaft betrieben haben. Dies beginnt an dem Tag, an dem Sie sich entscheiden, es tatsächlich ernst zu nehmen und sich voll darauf zu fokussieren. Wenn Sie schon seit einem Jahr dabei sind, aber sich nicht wirklich darauf konzentriert haben, so zählt dies nicht. Ein solider Geschäftsaufbau benötigt zwei bis fünf Jahre harter Arbeit und Anstrengung.

Ende der Leseprobe

das Buch finden Sie unter

www.mlm-training.com

DIE FORMEL FÜR ERFOLG

im Network Marketing

**„Dieses Buch ist eine Pflichtlektüre für jeden,
der im Network Marketing erfolgreich sein will.“**

Brian Mayne, Autor von „Goal Mapping“

Chris Taylor verließ die Schule ohne Abschluss. Er war mit einem herkömmlichen Geschäft sehr erfolgreich, bevor er sich mit 27 Jahren dem Network Marketing zuwandte.

Er ist in seinem Geschäft nach wie vor sehr aktiv. Sein Network-Marketing-Unternehmen hat ihn als „Top Achiever“ anerkannt, nachdem er sich in weniger als zwei Jahren sieben neue Organisationen aufgebaut hatte.

Chris Taylor unterstützt sein Team sehr engagiert auf dem Erfolgsweg und hat ein wirksames, einfach duplizierbares System auf die Beine gestellt, mit dem seine Vertriebspartner ihre Führungsqualitäten im Network Marketing vom Start weg entwickeln.

Sein Wissen und seine Erfahrung stehen nun auch Ihnen zur Verfügung. Damit auch Sie mit Ihrem Geschäft denselben Erfolg haben können.



www.mlm-training.com

ISBN 978-3-902114-88-4



9 783902 114884

WOCHENPLANNER

	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag
07:00 – 08:00							
08:00 – 09:00							
09:00 – 10:00							
11:00 – 12:00							
12:00 – 13:00							
13:00 – 14:00							
14:00 – 15:00							
15:00 – 16:00							
16:00 – 17:00							
17:00 – 18:00							
18:00 – 19:00							
19:00 – 20:00							
20:00 – 21:00							
21:00 – 22:00							
22:00 – 23:00							

WÖCHENTLICHE AKTIVITÄTS-KONTROLLE

	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag
Status	Soll Ist						
Verkäufe							
warmer Markt (min. 5 / Tag)							
Visitenkarten (min. 1.000 / Woche)							
Teilnahme an Trainings							
Persönlichkeitsentwicklung							
Aktivität zur Interessentengewinnung							
Interessenten pro Tag							

Führen Sie folgende Aktivitäten zur Interessentengewinnung durch?

- Haben Sie Ihr Auto mit einem Werbeaufkleber versehen?
- Haben Sie Ihre eigene Werbeanzeige geschaltet?
- Fragen Sie bei jedem Kontaktgespräch nach Empfehlungen?
- Sie sollten alle Fragen bejahen können.

Gesamte persönliche Verkäufe in dieser Woche:

Gesamtanzahl der Nachfasstelefonate:

Geplante Interessentengewinnung:

Anzahl der gewonnenen Interessenten

Weitere Pflichten

- 3-mal täglich den Anrufbeantworter abhören
- Interessenten innerhalb von 24 Stunden nachbearbeiten
- Jeden Tag eine CD hören
- Jeden Monat ein Buch lesen
- An sämtlichen Schulungen und Trainings teilnehmen
- Regelmäßig mit dem Sponsor/der Upline Kontakt halten

Haben Sie alle für diese Woche

geplanten Aktivitäten durchgeführt? Ja /Nein

Sind Sie nach wie vor auf Zielkurs? Ja /Nein

GEDÄCHTNIS-JOGGING

Adressbuch	Buchhalter/in	Reinigung
Visitenkarten	Buchmacher/in	Möbelverkäufer/in
Liste für Weihnachtskarten	Busfahrer/in	Model
Liste aller Nachbarn	Chiropraktiker/in	Motelbesitzer/in
Mutter	Dekorateur/in	Musiklehrer/in
Vater	Diätassistent/in	Optiker/in
Geschwister	Drucker/in	Parkraumüberwacher/in
Cousins	ehemalige/r Soldat/in	Pastor/in
Großeltern	ehemaliger Kollege	Persönlichkeitstrainer/in
Onkel	Elektriker/in	Pfarrer/in
Tanten	Feuerwehrmann/Feuerwehrrfrau	Pilot/in
Freunde	Fischer/in	Polizist/in
Nichten	Florist/in	Rechtsanwalt/Rechtsanwältin
Neffen	Flugbegleiter/in	Restaurantbesitzer/in
Paterneltern	Friseur/in	Rettungssanitäter/in
Patenkinder	Gärtner/in	Rettungsschwimmer/in
Schwiegereltern	Haushälter/in	Richter/in
Stiefkinder	Hochzeitsphotograph/in	Rotary Club-Mitglied
Nachbarn Ihrer Eltern	Hoteldirektor/in	Schauspieler/in
Studienkollegen	Immobilienverwalter/in	Schneider/in
Arbeitskollegen	Ingenieur/in	Schuldirektor/in
Ihr Chef	Jäger/in	Schweißer/in
Frühere Nachbarn	Juwelier/in	Seemann/-frau
Eltern der Freunde Ihrer Kinder	Kampfkunsttrainer/in	Sekretär/in
Wen kennen Sie mit	Kindergärtner/in	Sicherheitsbedienstete/r
folgender Beschäftigung:	Koch/Köchin	Soldat/in
alleinerziehende/r Mutter/Vater	Kosmetiker/in	Sozialarbeiter/in
Altenpfleger/in	Krankenschwester/-pfleger	Student/in
Angestellte/r in einem Fastfood- Restaurant	Küchenmeister/in	Tänzer/in
Antiquitätenhändler	Kunstlehrer/in	Tanzlehrer/in
Apotheker/in	Labortechniker/in	Tauchlehrer/in
Arzt/Ärztin	Ladenbesitzer/in	Taxifahrer/in
Auslieferungsfahrer/in	Ladenverkäufer/in	Telekommunikationsangestellte/r
Autoverkäufer/in	Landschaftsgärtner/in	Teppichleger/in
Bankangestellte/r	Landwirt/in	Tupperware-Repräsentant/in
Banker/in	Lebensversicherungsverkäufer/in	Vereinsmitglied
Barmann/Barfrau	Lehrer/in	Verleger/in
Bauunternehmer/in	LKW-Fahrer/in	Versicherungsmakler/in
Bedienung	Mädchen für alles	Versicherungsvertreter/in
Bestattungsunternehmer/in	Maler/in	Vertreter/in
Betriebsingenieur/in	Manager/in	Werkstattmitarbeiter/in
Bibliothekar/in	Marktstandbetreiber/in	Zahnarzt/Zahnärztin
Briefträger/in	Mechaniker/in	Zeitungsausträger/in
	Mitarbeiter an einer Tankstelle	Zimmermann/Zimmerfrau
	Mitarbeiter einer chemischen	

STELLEN SIE SICH SELBST FOLGENDE FRAGEN:

Wer ist unzufrieden?	Wer sind Ihre Geschäftspartner?	Wer macht eine Diät?	Zwecke?
Wer lässt sich durch Geld motivieren?	Wer wohnt Ihnen gegenüber?	Wer ist kontaktfreudig?	Wer wird Ihnen helfen?
Wer ist erfolgreich?	Wer gibt häufig Partys?	Wer fährt einen Ford?	Wer kauft gerne?
Wer arbeitet in einem Restaurant?	Wer ist ehrgeizig?	Wer ist eine geborene Führungskraft?	Wer hat Ihre Telefonnummer?
Wer ist nicht erwerbstätig?	Wer will ganz nach oben kommen?	Wer hat eine hohe Stimme?	Wer ist ein Umweltfreak?
Wer ist arbeitssuchend?	Wer ist blond?	Wen würden Sie zu einer Party einladen?	Wer telefoniert gerne?
Wer war schon einmal im Network Marketing aktiv?	Wer arbeitet mit dem Computer?	Wer lebt in einem Eckhaus?	Wer sind Ihre Kunden?
Wer verfügt über viel Zeit?	Wer liebt Herausforderungen?	Wer fährt einen Mercedes?	Wer hat sich ein neues Haus gekauft?
Wer beschäftigt sich gerne mit Persönlichkeitsentwicklung?	Wen haben Sie im Flugzeug kennen gelernt?	Wer fährt ein altes Auto?	Wer hat sich ein neues Auto gekauft?
Wer kümmert sich um Ihre Steuerangelegenheiten?	Wem haben Sie schon einmal geholfen?	Wer fährt einen Pickup?	Wer hat Unmengen an Energie?
Wer arbeitet in einer Bank?	Wer erstellt Webseiten?	Wer ist Mitglied in einem Debattierklub?	Wer hat ein gewinnendes Lächeln?
Wer ist selbständig?	Wer ist attraktiv?	Wer ist sportlich?	Wer benötigt ein zusätzliches Einkommen?
Wer sind Ihre Freunde?	Wer hat eine Glatze?	Wer hat Bürokennnisse?	Wer hat einen Halbtagsjob?
Mit wem waren Sie in der Schule?	Wer spielt Fußball?	Wer hat viel Selbstvertrauen?	Wer braucht mehr Zeit?
Wer will mehr Freiheit?	Wer sind Ihre Lieferanten?	Wer ist geschieden?	Wer bewundert Sie?
Wer arbeitet mit Kindern?	Wer hat einen neuen Computer?	Wer hilft gern anderen Menschen?	Wer hat einen teuren Geschmack?
Wen respektieren Sie?	Wer trägt Hüte?	Wer liebt das Internet?	Wen haben Sie auf einer Party kennen gelernt?
Wer tanzt gerne?	Wer hat dieselben Hobbys wie Sie?	Wer hat eine tiefe Stimme?	Wer hat immer viel zu tun?
Wer will Urlaub machen?	Wer macht gern Gartenarbeit?	Wer arbeitet in einem Geschäft?	Wer trägt eine Brille?
Wen treffen Sie beim Hundausführen?	Wer fährt einen Porsche?	Wer ist auf Ihrer Liste für Weihnachtskarten?	Wer ist immer gut gekleidet?
Wer braucht ein neues Auto?	Wer hat einen Wagen der Oberklasse?	Wer hat eine kleine Firma?	Wer ist mit seinem Einkommen unzufrieden?
Wer ist selbstmotiviert?	Wer hat im Ausland gelebt?	Wer ist auf Ihrem Klassenbild zu sehen?	Wer ist zielorientiert?
Wer war bei Ihrer Hochzeitsfeier?	Wer arbeitet dort, wo Sie häufig Essen gehen?	Wer singt in einem Chor?	Wer trägt einen Schnurrbart?
Wen mögen Sie nicht?	Wer lernt gern etwas Neues?	Wer hat dunkle Haare?	Wer sieht viel fern?
Wer spielt gern Mannschaftssportarten?	Wer will seiner Familie mehr bieten können?	Wer geht zur Hochschule?	Wer spielt ein Musikinstrument?
Wer ist behindert?	Wer möchte gern selbständig arbeiten?	Wer besitzt ein Boot?	Wer ist ein positiver Mensch?
Wer will weiterkommen?	Wer ist klein?	Wer macht Reparaturarbeiten an Ihrem Haus?	Wer kann gut eine Rede halten?
Von wem haben Sie Ihr Auto gekauft?	Kennen Sie Zwillinge?	Wer engagiert sich für wohltätige	Wer hat einen gefährlichen Beruf?
Wer geht in die Kirche?	Wen haben Sie im Urlaub kennen		Wer hat Organisationstalent?
			Wer fährt mit dem Zug?

SKRIPT FÜR DIE KONTAKTLISTE

Ansprechen von Familienangehörigen / Freunden

Eine Minute Nettigkeiten

d.h.: Haus, Familie, Haustiere, Arbeit usw.

Grund meines Anrufs

Ich habe ein eigenes Geschäft angefangen

Es entwickelt sich sehr gut

Ich finde es sehr spannend

Einkommen / Umsatz

(Wenn Sie erzählen wollen,
wie viel Sie letzte Woche / letzten Monat verdient haben.)

Ich erweitere mein Geschäft

d.h.: Ich expandiere in deiner/Ihrer Gegend

Gratis-Info ohne jede Verpflichtung

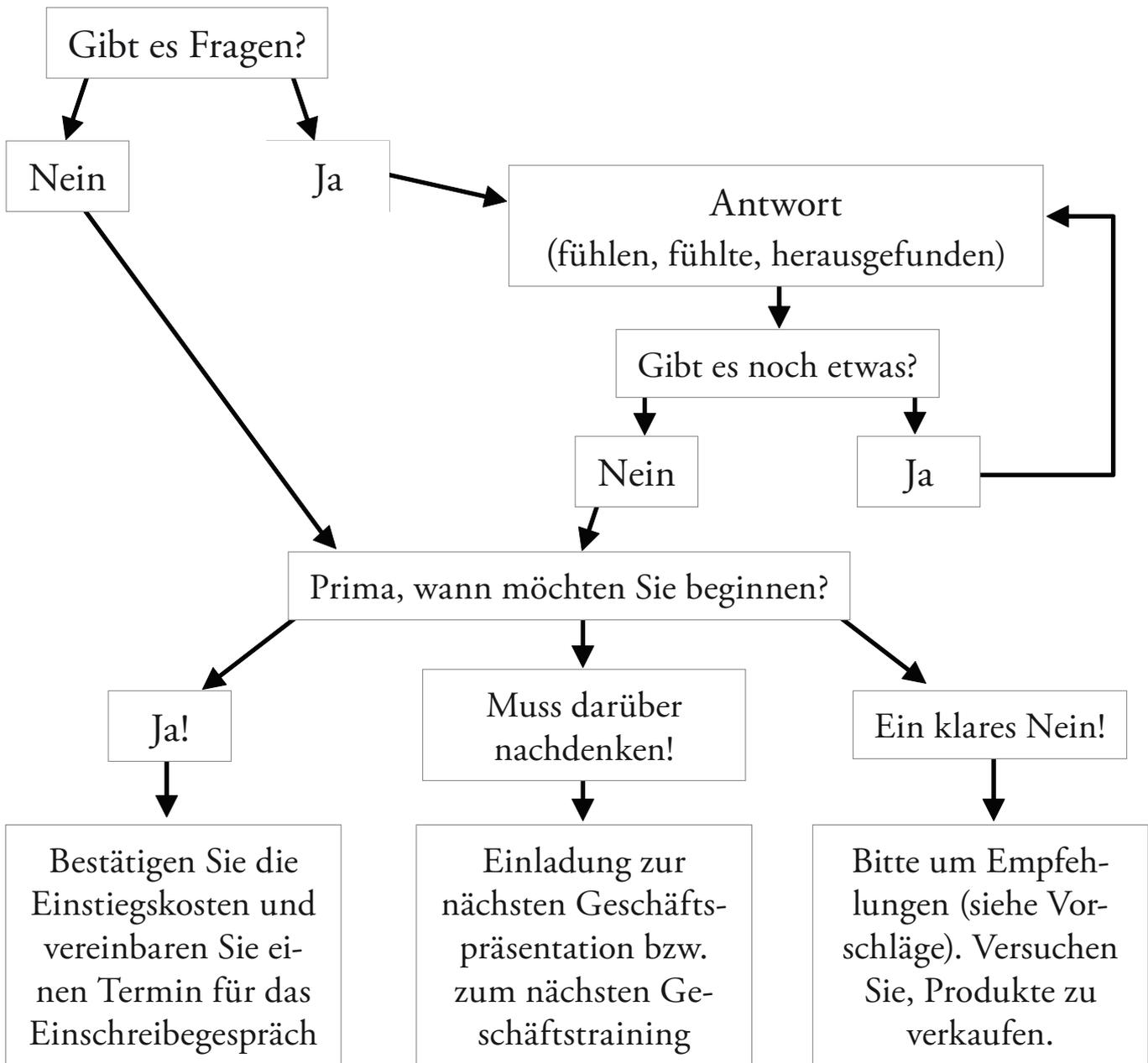
Wenn der Angerufene in der Nähe wohnt:

Einladung zur Heimpräsentation

Wenn er weiter weg wohnt:

Infopaket oder DVD per Post schicken

ABLAUFSHEMA FÜR NACHFASS-GESPRÄCHE



Vorschläge für das Fragen nach Empfehlungen

Kennen Sie jemanden, der sich ein Nebeneinkommen wünscht?

Kennen Sie jemanden, der schon einmal im Network Marketing aktiv war?

Geben Sie das Informationsmaterial bitte an jemanden weiter, der Ihrer Meinung nach interessiert sein könnte.

Versuchen Sie, Produkte zu verkaufen.

Fühlen, fühlte, herausgefunden

Ich weiß, wie Sie sich fühlen, denn als ich angefangen habe, fühlte ich mich genauso Doch dann habe ich herausgefunden, dass