

# Die 7 Network Marketing Geheimnisse

## Network Marketing Geheimnis Nr. 1

Network Marketing LIEBEN!

**Du wirst erfolgreich, wenn du dein Network-Marketing-Geschäft liebst!**

**Es gibt viele Gründe, Network Marketing zu lieben!  
Hier die besonderen Vorteile dieser genialen  
Geschäftsmöglichkeit:**

- freie Zeiteinteilung / Vollzeit oder nebenberuflich möglich
- unabhängig von Ausbildung und Alter hat jeder die gleichen Chancen
- selbständige Tätigkeit und dadurch hohe Eigen-Motivation
- durch geringes Startkapital und geringe Betriebskosten kaum finanzielles Risiko (es gibt viele Branchen in Einzelhandel, Industrie und Handwerk, in denen zum Geschäftsstart mehrere Zehntausend oder sogar viele Hunderttausend Euro investiert werden müssen!)
- große unternehmerische Freiheit
- fertige Produkte und ein bewährtes Konzept / keine eigene Produktentwicklung erforderlich
- keine Angestellten erforderlich / keine hohen Personalkosten
- Persönlichkeitsentwicklung durch Schulungen und gegenseitige Unterstützung im Team
- wenig Verwaltungsaufwand / das Network-Unternehmen übernimmt das Bestellwesen und die Provisionsabrechnung für dein gesamtes Team!
- hohes Einkommen möglich
- viel Spaß und Gemeinschaft durch Teamarbeit / es entstehen viele neue Freundschaften

**Fazit:**

**Wenn du Menschen liebst,  
wenn du deine Produkte liebst,  
wenn du dein Network-Marketing-Geschäft liebst,  
wenn du es liebst, davon zu erzählen,  
wenn du es liebst, andere darin zu unterstützen, ihre Ziele zu  
erreichen,  
dann wirst du erfolgreich!**

## Network Marketing Geheimnis Nr. 2

Ein Networker ist KEIN Verkäufer.

Der große Unterschied zwischen einem Verkäufer und einem Networker ist der, dass der Verkäufer ständig selbst verkaufen muss, um Geld zu verdienen. Dadurch ist seine Einkommensmöglichkeit durch seine eigene Arbeitsleistung begrenzt. Ein Networker verdient an den Umsätzen seines gesamten Teams!

Das Ziel eines Networkers ist es, ein Partner-Netzwerk aufzubauen. Alle überdurchschnittlich erfolgreichen Networker versuchen nicht in erster Linie Produkte zu verkaufen, sondern sie richten ihren Hauptfokus darauf, unternehmerisch denkende Partner für ihr Netzwerk zu gewinnen. In erster Linie wird immer die Geschäftsmöglichkeit präsentiert. Die Produkte gehören als Basis natürlich dazu. Menschen, die sich nicht vorstellen können, Geschäftspartner zu sein, werden möglicherweise zu Produktkunden. Indem du Menschen über die Geschäftsmöglichkeit informierst, findest du also immer wieder auch Kunden - es ist nur nicht dein Hauptfokus! Dadurch, dass deine Netzwerk-Partner die Produkte selbst konsumieren, ist ein zusätzlicher Grundumsatz an Produkten gewährleistet.

*"Ich verdiene lieber 1% an der Arbeitsleistung von 100 Leuten, als 100% an meiner eigenen Arbeitskraft." (Jean Paul Getty)*

### **Fazit:**

**Du bist Networker, kein Verkäufer!**

**Ein Verkäufer verdient nur an seiner eigenen Verkaufsleistung.**

**Du verdienst am Aufbau deines Netzwerks!**

## Network Marketing Geheimnis Nr. 3

GEBEN!!!

**Laotse sagte einst: "Wer auf sich selbst sieht, strahlt nicht in die Welt."**

Viele Menschen sind nur mit sich selbst beschäftigt, mit ihren Zielen, mit ihrem Erfolg, mit dem Geldverdienen.

**Das macht sie nicht gerade attraktiv für andere!**

Zeige ehrliches Interesse an deinem Gegenüber! Hole die Menschen dort ab, wo sie sich befinden. Höre hin!

In einem Gespräch solltest du etwa 80 Prozent der Zeit zuhören und nur etwa 20 Prozent sprechen und gute Fragen stellen! So bekommst du wertvolle Informationen und baust Vertrauen auf.

Finde heraus, was deinen Interessenten und Teampartnern wichtig ist - was sie in ihrem Leben erreichen wollen. Und dann bringe dies in Verbindung mit deinen Produkten und der Geschäftsmöglichkeit. Interessiere dich für die MENSCHEN! So macht auch das Network Marketing Geschäft viel Freude und bringt dir Glück und Erfolg.

**Fazit:**

**Das Geheimnis des glücklichen Lebens ist GEBEN!**

**Sei von Nutzen für andere, gib wertvolle und nützliche Tipps und Informationen. Mache es für deine Mitmenschen zum Erlebnis, dir zu begegnen.**

## Network Marketing Geheimnis Nr. 4

Schulung, Wissen und Konzepte alleine - egal wie viel und wie gut - werden für den Einzelnen keinen durchschlagenden Erfolg bringen, solange kein brennendes Verlangen, keine Sehnsucht, keine Leidenschaft da ist.

Selbstverständlich sind Ziele, Wissen und Konzepte auch sehr wichtig - aber sie können niemanden motivieren, etwas Neues zu tun und Dinge im Leben zu verändern.

Du kannst dir hohe Ziele setzen, planen und viel arbeiten, ohne wirklich von der Stelle zu kommen, wenn die treibende Kraft im Hintergrund nicht stark genug ist.

### **Diese treibende Kraft ist dein persönliches WARUM!**

Viele erreichen ihre Ziele nicht, weil ihr WARUM nicht klar und stark genug ist. Es ist der Antrieb, die Energie hinter deinen Zielen. Es ist das GEFÜHL, das dich mit deinen Zielen verbindet. Es ist das WARUM du das tust, was du tust.

Das WARUM gibt einem Menschen den Mut und die Stärke, seine bisherigen Gewohnheiten und Verhaltensweisen zu verändern, seine Bequemlichkeit zu überwinden und aktiv zu werden. Erst mit dem persönlichen WARUM können Wissen und Konzepte ihre Wirkung entfalten.

Immer wieder mache ich die Erfahrung, dass Networker kaum aktiv sind, solange sie kein starkes WARUM haben, das sie motiviert.

Kennst du dein persönliches WARUM?

Kennst du das WARUM deiner Partner?

### **Fazit:**

**Das WARUM ist das eigentliche MOTIV.**

**Nur wer ein klares WARUM, einen Beweggrund hat, ist MOTIV-iert!**

**Entscheide, was du in deinem Leben erreichen willst - nicht nur in deinem Geschäft. Was sind deine Lebensziele?**

**Und dann frage dich, wie du deine Lebensziele mit deinem Network Marketing Geschäft erreichen kannst!**

## Network Marketing Geheimnis Nr. 5

Deine Persönlichkeit!

Das Erste, was deine Interessenten erleben, wenn sie von deinem Network-Marketing-Geschäft erfahren, ist nicht die Firma - auch nicht die Produkte - es bist DU!

Immer wieder beobachte ich auf Präsentationen, dass es gar nicht so sehr die Inhalte sind, die die Teilnehmer überzeugen - es ist praktisch immer der Mensch, der vorne steht, der die Teilnehmer letztendlich überzeugt. Das gilt ebenso für persönliche Gespräche.

**DU bist der erste Eindruck, den die Leute von deinem Geschäft haben!**

**Deine Ausstrahlung und Überzeugungskraft ist der ausschlaggebende Faktor, ob sich jemand überhaupt für den ersten Schritt in deinem Geschäft entscheidet.**

Menschen folgen begeisterten und fröhlichen Menschen - nicht denen, die gestresst wirken, schlechte Laune haben, hart arbeiten und ein langes Gesicht ziehen!

Führung im Network Marketing heißt: Sich selbst führen und Beispiel sein. Das Wichtigste ist: Deine gute Laune und dass du dich wohl fühlst! Deine wichtigste Aufgabe ist es also, selbst in einem guten Zustand zu sein, voller Energie, entspannt, sympathisch! So ziehst du die Menschen wie ein Magnet an!

**Fazit:**

**Es ist DEINE Begeisterung und Ausstrahlung, die Menschen dazu bewegt, sich deinem Team anzuschließen.**

**Finde und gehe DEINEN Weg zum Erfolg.**

**Arbeite an deiner Persönlichkeitsentwicklung und damit an deiner Ausstrahlung und Überzeugungskraft. Investiere in deine Persönlichkeit!**

## Network Marketing Geheimnis Nr. 6

Unternehmerisches Denken!

### **Warum so viele Networker nicht erfolgreich sind...**

Die meisten Menschen waren ihr Leben lang angestellt. Deshalb scheitern viele beim Start in die Selbstständigkeit - und das gilt auch für alle anderen Branchen!

Was fehlt ist unternehmerisches Denken und Handeln: Eine klare Zielsetzung, Kalkulation, Planung, effektives und kontinuierliches Arbeiten, Disziplin, Ausdauer, Eigenverantwortung, Menschenführung und eine positive Kommunikation.

Network Marketing bietet die Chance, Schritt für Schritt und ohne große Risiken in die Selbstständigkeit hineinzuwachsen und sich persönlich ganz enorm weiter zu entwickeln!

### **Denke unternehmerisch!**

Als Networker solltest du dein Geschäft mit Selbstvertrauen und dem Gefühl, eine große Chance nutzen zu können, betreiben. Diese Einstellung führt zu einem selbstbewussten Auftreten. Der Geschäftsstart sollte gebührend gefeiert werden. Eine kleine Geschäftseröffnungsparty ist eine gute Gelegenheit, Familie, Freunde und Bekannte über das Geschäft zu informieren!

Wichtig: Finde unternehmerisch denkende Geschäftspartner.

### **Fazit:**

#### **Unternehmerisches Denken und Handeln heißt:**

- **selbstbewusstes Auftreten**
- **klare Zielsetzung**
- **Ausdauer und Kontinuität**
- **von den Erfolgreichen lernen / funktionierende Strategien kopieren**
- **unternehmerisch denkende Geschäftspartner finden**
- **deine Geschäftspartner betreuen**
- **langfristig Denken**
- **das Richtige tun**
- **säen, säen, säen - um reichlich zu ernten!**

Also, gib Gas! Wir wachsen mit unseren Aufgaben!

Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen - aber mit Übung kann JEDER besser und erfolgreicher werden.

## **Network Marketing Geheimnis Nr. 7**

Du brauchst ein einfaches, duplizierbares System!

Eine häufig gestellte Frage ist folgende:

**Muss ich viele Leute kennen und muss ich viele Leute ins Geschäft bringen, um erfolgreich zu sein?**

Die Antwort ist NEIN!

Die meisten Teampartner werden nicht aus deinen eigenen Kontakten entstehen, sondern aus den Kontakten deiner Partner!

Für den Aufbau einer großen Organisation benötigst du eine einfache, sich selbst duplizierende Strategie, die du selbst und deine Teampartner kontinuierlich anwenden.

Du brauchst ein duplizierbares System, das JEDER nachmachen kann!

**Fazit:**

**Wende das System der Duplizierung kontinuierlich an und gib es weiter!**

**Großen Erfolg im Network Marketing hast du, wenn du einfach, kontinuierlich und duplizierbar arbeitest!**

---

**Weitere Informationen findest du auf:**

<http://www.networkercoach.info/>

**Viel Erfolg!**

**Dein Wolfram Andes**