In den letzten Jahrzehnten hatte nur eine kleine Gruppe von Menschen Zugang zu diesem Insiderwissen, mit dem Sie eine stabile und effektive Downline aufbauen - ohne gestrige Akquisemethoden, wie sie fast allen übrigen Networkern beigebracht werden.

Nun haben auch Sie diese Chance ...

"Gehören Sie zu den Networkern, die immer noch Bekanntenlisten erstellen und Geschäftschancen feilbieten?

Wie können Sie dann mit denen mithalten, die Insidertechniken gelernt haben, um hunderte von Interessenten über ihr Geschäft zu informieren, ohne sich die Finger wundzutelefonieren oder auch nur ein einziges Mal ihre Zeit auf einer Hotelveranstaltung abzusitzen?"

Entdecken Sie, was Ihnen Ihre Upline verschweigt:

Warum Sie es nicht nötig haben, Hinz und Kunz zu behelligen ...

Wie die Interessenten stattdessen auf Sie zukommen ...
... und warum gestrige Akquisemethoden Ihren Erfolg sogar vereiteln!

An: Alle frustrierten Networkerinnen und Networker sowie Neueinsteiger

Von: Benno Schmid-Wilhelm
Betrifft: **Das Profinetworking-System**

Liebe Leserin,
lieber Leser,

ein paar Fragen vorab... beantworten Sie sie bitte offen und ehrlich.

1. Ist es Ihnen zuwider, Angehörige, Bekannte, Freunde, Kollegen und sogar wildfremde Leute auf Ihre "Geschäftsidee" anzusprechen, wo sie diese Leute doch förmlich anflehen, sie endlich in Ruhe zu lassen?

2. Sind Sie es leid, auf "Kundenfang" gehen zu müssen und Leute zu behelligen, die von Ihrer tollen Chance absolut nichts wissen wollen?

3. Können Sie es nicht mehr hören, dass Sie einfach "reinhauen" sollen, wo doch offensichtlich ist, dass Ihre Vorgehensweise auch beim zigfachen Einsatz nie und nimmer funktionieren kann?

4. Sind Sie schon seit Monaten - oder gar seit Jahren - im Empfehlungsmarketing "tätig", ohne sichtbare Ergebnisse vorweisen zu können? (Sicherlich ist unbestritten, dass Sie gerade als Selbständiger nicht gleich nach dem Säen ernten können, aber sooooo lange Durststrecken sind nicht mehr normal ...)

Falls Sie auch nur auf eine dieser Fragen mit dem Kopf genickt haben, sollten Sie die folgenden Zeilen sehr sorgfältig lesen, weil ...
das die wichtigste Information sein könnte, die Sie für Ihren Geschäftsaufbau jemals erhalten haben!

Es besteht eine relativ hohe Wahrscheinlichkeit, dass gerade Sie immer wieder mit dem Kopf durch die Wand wollen, um Ihr MLM-Geschäft endlich zum Laufen zu bringen. Es ist ebenfalls sehr wahrscheinlich, dass Sie sich Ihren Kopf umsonst wundstoßen.

Stellen Sie sich einmal vor, wie es wäre, wenn ...

Sie keine Leute mehr anrufen, von denen es die meisten gar nicht erwarten können, bis Sie den Hörer wieder auflegen!
Stattdessen haben Sie qualifizierte Interessenten, die von sich aus auf Sie zukommen und mehr über Ihr Geschäft wissen wollen!

Wenn Sie sich nicht mehr verteidigen müssten, weil Ihnen irgendein Neunmalkluger wieder ein "Schneeballsystem" vorwirft, und die Leute stattdessen Ihre fachlichen Auskünfte und Ratschläge schätzen?

Wenn Sie jeden Morgen Ihre E-Mails lesen oder Ihren Anrufbeantworter abhören und wieder eine Reihe ernsthafter Anfragen vorfinden?

Wenn Sie Interessenten hätten, die Ihnen sagen “Ich möchte auch so etwas tun wie du! Kann ich da nicht mitmachen?”

Was würde das für Ihr Geschäft bedeuten?
Würde das Ihre Resultate nicht drastisch verbessern?

Mit Sicherheit würde es das! Voraussetzung ist jedoch, dass Sie Ihre geistige Einstellung ändern.

Mein Name ist Benno Schmid-Wilhelm.
Ich bin gebürtiger Deutscher, lebe aber bereits seit über zehn Jahren in Spanien.
Zum MLM-Geschäft (Empfehlungsmarketing, Networking) bin ich gekommen wie die “Jungfrau zum Kinde”.

Aber ich habe dann doch gemerkt, dass die Einpaukermethoden und Drückermienen nicht “mein Ding” sind - reine Energieverschwendung! Als selbst meine engsten Angehörigen nur noch Witze über meine Ideen rissen, wusste ich, dass es einen besseren Weg geben musste.

Eigentlich ist es ganz einfach;
es heißt ja nicht umsonst “Empfehlungs**marketing”**! Auf das **Marketing** kommt es an; nur mit dem richtigen Marketing klingelt auch bei Ihnen die Kasse!

Nicht sofort, aber schon sehr bald!

Wenn mir das bereits vor einigen Jahren bewusst gewesen wäre, hätte ich mir viele Umwege erspart. Aber na ja, es ist nie zu spät ...

Fakt ist:

Beinahe alles, was Sie im Empfehlungsmarketing “von oben” hören ist blanker Unsinn!
Egal, ob es ums Sponsorn oder um die Produkte geht!

Aber nicht nur das. Es schadet Ihnen sogar! Diese Falschaussagen und Fehlinformationen vereiteln Ihren Erfolg!

Vielleicht wehren Sie jetzt ab. “Bei meiner Firma ist das anders ...” Schön für Sie, aber sehen wir uns kurz die Statistiken an.

Jeder, der sich diese Situation ungeschminkt ansehen will, wird bald feststellen, dass sage und schreibe 97% der Networker niemals in den grünen Bereich kommen!

Warum ist das so?

Mit dem eigentlichen Empfehlungsmarketing hat es noch nicht einmal etwas zu tun!

Es hat ALLES damit zu tun, wie Sie dieses Geschäft betreiben!

Viele Networker haben diese Erfahrung mehr als einmal machen müssen.
Eine neue Firma, eine neue Chance - eine neue Enttäuschung.

Der “sensationelle” Vergütungsplan, der wie ein Allheilmittel angepriesen wurde, bringt Ihnen nämlich keinen einzigen Cent in die Tasche. Das ist der völlig verkehrte Ansatz!

Auch Ihr großes “Warum”, Ihre Motivation, ist es nicht, welche Scharen von Interessenten zu Ihnen lockt.

Und so dauert es nicht lange, bis auch dieses neue Schiff wieder am Versinken ist. Aber Sie wollen nicht Schiffchenversenken spielen, Sie wollen Erfolg haben.
Und zwar so rasch wie möglich!

Sicherlich ist es Ihnen ernst mit diesem Geschäft.
Sie würden diese Zeilen sonst vermutlich nicht lesen.
Wahrscheinlich haben Sie auch schon ...

* Fachbücher gelesen ...
* CDs angehört oder DVDs angesehen ...
* jede Veranstaltung aufgesucht...
* Keinen “Call” versäumt und alle Unterlagen fleißig studiert ...
* Auch die “Superevents” nicht versäumt...
* jeden Tropfen Weisheit aus Ihren Sponsoren herausgesaugt ...
* Ziellisten erstellt ...
* Und... vor allem... alles so gemacht, wie es Ihnen gesagt wurde.

Bekanntenlisten... alle angesprochen, die Sie irgendwie kennen... den Plan erklärt ... einige Interessenten angerufen... an Konferenzschaltungen teilgenommen... Videos verliehen oder verschenkt... Kaffeekränzchen abgehalten ... nochmals telefoniert... nochmals Leute eingeladen .. NOCHMALS DEN PLAN ERKLÄRT... Gäste zu Hotelveranstaltungen gebracht (auch wenn Sie sie persönlich abholen mussten!) ... Visitenkarten verteilt... nochmals alles bis ins Kleinste erklärt ... niemanden “entkommen lassen”, der auch nur im entferntesten in Frage kommen könnte ... Leute um Empfehlungen angehauen... Zettel aufgehängt ... Ihr Auto mit Aufklebern gepflastert ...

Es gab dabei nur ein kleines Problem.

Die “Top”-Verdienstchance erwies sich bislang als “Flop”-Verdienstchance.

Vielleicht haben Sie ja auch schon ein kleines Team, aber wahrscheinlich ist das keine Superorganisation, die Sie schon rein zahlenmäßig nicht mehr überblicken können und Sie mit Provisionszahlungen nur so überschütten.

Was um Himmels willen ist das schiefgelaufen?
Wo Sie doch alles so machen, wie die “Führungsriege” es Ihnen sagt!?

Wenn es Ihnen so wie mir ergeht, waren Sie ....

* **angewidert** von der ewigen Reinpauke. Sie konnten die E-Mails nicht mehr sehen, die Sie marktschreierisch aufforderten "Diesen Termin dürfen Sie auf keinen Fall verpassen!!!!!"

* **genervt** und konnten die alte Leier nicht mehr hören. "Telefonieren, telefonieren, telefonieren". Sie wussten bereits, dass es daran nicht lag.

* **frustriert**, weil nichts vorwärtsging und die gesponsorten Partner sich sehr bald wieder verabschiedeten ...

* **finanziell arg gebeutelt**, weil das Ganze letztendlich nur ein Draufzahlgeschäft war.

Trifft davon einiges auch auf Sie zu?

Ich war motiviert, nicht nur interessiert, und wusste auch, dass ich meine finanzielle Zukunft auf mehrere Standbeine setzen musste, aber die Ratschläge meiner Sponsoren brachten mir das genaue Gegenteil dessen, was ich mir wünschte.

Der Krug geht solange zum Brunnen, bis er bricht ...!

Es musste einfach einen besseren Weg geben. So schwer kann das doch nicht sein - zumal die Produkte ja wirklich Spitze sind!

Was tat ich?

Ich fing an, genau das Gegenteil dessen zu tun,
was man mir bisher empfohlen hatte.

Was konnte ich verlieren?

Die Methoden aus Omas Zeiten funktionieren ja heute offensichtlich nicht mehr.

Ich konnte also nur gewinnen!

Das Ergebnis ist das **Profinetworking-System ...**

Dieses System beruht auf den modernsten Marketingmethoden.

Es geht von einem völlig anderen Ansatz aus.
Es blickt über den Tellerrand hinaus.

Es zeigt auf, wie Sie ...

Ihr Empfehlungsmarketinggeschäft
aus Quellen AUSSERHALB dieser Branche aufbauen

Was lernen Sie in diesem Profinetworking-System?

Sie lernen geschäftliche Grundprinzipien, die Ihr bisherigen Denken auf den Kopf stellen werden.
Sie werden ein Aha-Erlebnis nach dem anderen haben.
Auf einmal werden Ihnen die Schuppen von den Augen fallen und Sie werden die Zusammenhänge verstehen.

Sie werden endlich verstehen, wieso es der völlig falsche Ansatz ist, jemanden eine "Geschäftsidee" verkaufen zu wollen. Kein Mensch will das. Sie erfahren, warum das so ist.

Es wird Ihnen endlich klar sein, warum dieses Geschäft so nervenaufreibend ist - solange Sie das Pferd von hinten aufzäumen!

Sie werden nicht zuletzt erkennen, dass ...

die Networkingbranche (eigentlich ist das Wort "Branche" ja falsch, weil sich viele Branchen dieser Vertriebsform bedienen) nicht den leistesten Schimmer von einem effektivem Marketing hat!

Ich meine das ernst!

Das ist nicht "von oben herab" gesagt; ich will niemandem zunahe treten, aber häufig ist den Leuten einfach nicht bewusst, was sie tun oder welches "Wissen" sie weitergeben.

Warum?

Weil sich Empfehlungsmarketing an den "Normalbürger" richtet.

Was soll daran verkehrt sein?

Eine ganze Menge!

Dieses doppelschneidige Schwert hat **enorme** Nebenwirkungen und ist meiner Meinung nach hauptverantwortlich für die meisten Probleme, die Networker haben.

Die wesentliche Folge ist dann, dass:

* 95% der Leute, die in das Empfehlungsmarketing einsteigen, keinerlei Verkaufs- oder Marketingserfahrung haben.
  Diese Chancensuchenden wissen in diesen Bereichen nicht das Geringste und so finden wir dann in der "Führungsriege" Leute, die ihr Nichtwissen an eine ebenfalls nichtwissende Downline weitergibt.

Kostenloses E-Book!

Senden Sie ein
kommenarloses E-Mail an

profinetworking@getresponse.com

und sehen Sie selbst,
welche Falschaussagen im
Empfehlungsmarketing
Ihnen den Erfolg verwehren!

In der Empfehlungsmarketingsparte tätig zu sein, kann sehr gefährlich sein: Freundschaften gehen auseinander, die roten Zahlen schießen in die Höhe...

Erst der Blick weg von dieser Sparte bietet neue Erkenntnisse.
Was machen anderen Branchen?
Wieso klappt es denn dort, trotz der Zwischenhändler und wesentlich höherer Betriebskosten?

In den funktionierenden Wirtschaftsbereichen geht man genau andersherum vor. Das ist wie Tag und Nacht.
Eine 180-Grad-Kehrtwendung!

Das ist wie beim Investieren. Wieso glaubt die Masse den “Experten” und Tageszeitungen, statt sich die Investoren anzusehen, die trotz der unvermeidbaren Aufs und Abs der Wirtschaftslage kontinuierlich Gewinne erzielen? Die “Vorhersagen” der angeblichen Experten sind auch dort keinen Pfifferling wert.

Aber ich schweife schon wieder ab ...

Machen Sie sich sachkundig –
und behalten Sie Ihre Erkenntnisse für sich!

Denn so funktioniert es: Beim Profinetworking-System bitten Sie keinen einzigen Menschen, sich Ihrem Team anzuschließen.
Darüber verlieren Sie kein einziges Wort!

Nachdem Sie das System studiert und angewandt haben, werden Sie feststellen, dass jetzt die Leute auf SIE zukommen!

Die logische Folge ist natürlich, dass Sie jetzt auch viel mehr Leute sponsorn als je zuvor!

Sie wenden jetzt ein Grundprinzip an, dass die meisten Networker – ich eingeschlossen – die ganze Zeit über übersehen hatten, obwohl es so einfach ist, dass man unweigerlich den Kopf schüttelt, wenn man es sich bewusst macht. Es geht darum, dass ...

der Kunde oder künftige Geschäftspartner von sich aus auf Sie zukommt!

Jetzt sieht das Ganze ... VÖLLLIG ANDERS aus.
Das ist eine komplett andere Ausgangssituation.

Das Thema einer eventuellen Ablehnung stellt sich jetzt nicht mehr, denn jetzt haben Sie mit Leuten zu tun, die mit Ihnen zusammenarbeiten wollen. Sie haben auch wieder einen normalen und ungezwungenen Umgang mit Ihren privaten Freunden und nicht mehr ständig im Hinterkopf, wie Sie das Gespräch auf Ihre "Chance" bringen sollen. Keiner braucht Sie mehr zu "motivieren", denn Sie kennen jetzt den Unterschied zwischen äußerer und innerer Motivation und wissen, dass die äußere (die so genannte "extrinsische") Motivation nur von sehr kurzer Dauer ist und Sie im Grunde nur vom Erfolg abhält.

Dadurch verändert sich die gesamte Dynamik Ihres Geschäftes! Ihre innere Einstellung .... Ihre Ergebnisse ... Ihre Vorgehensweise ... – alles!

Und das Beste daran? Wenn die Leute auf Sie zukommen, wird das Sponsorn etwas Normales. Etwas, das einfach zu Ihrem Geschäft gehört – so wie das Lesen von E-Mails ...

"Sie können den lukrativsten Vergütungsplan auf der ganzen Welt, absolute Superprodukte und die tollste Upline haben – solange Sie veraltete Marketingtechniken verwenden, ist all das völlig unnütz!"

Das ist das Problem vieler Networker. Diese guten Leute versteifen sich auf die neuesten Produkte und, schlimmer noch, auf den Vergütungs- oder Kompensationsplan. Solange Sie aber nach Interessenten suchen müssen, ist die ganze Chose von Anfang an zum Scheitern verurteilt oder kann bestenfalls nur mittelmäßige Ergebnisse bringen.

Falls Sie aber ein Marketingsystem haben, das sozusagen die Vorarbeit erledigt, dass die Spreu vom Weizen trennt, das aussortiert und gewährleistet, dass nur wirklich ernsthaft interessierte Menschen mit Ihnen Kontakt aufnehmen, ist es beinahe schon egal, bei welcher Networkgesellschaft oder mit welchen Produkten Sie arbeiten. Dann können Sie jede beliebige Gesellschaft vertreten und sehr rasch Erfolge erzielen! Der Vergütungsplan oder die Produkte sind dann zweitrangig. (Dass sie etwas taugen müssen, versteht sich von selbst!)

Sie brauchen Strategien, die funktionieren! Dadurch erhalten Sie qualifizierte Interessenten, die Ihrer Chance wohlwollend gegenüberstehen oder sich gar darum reißen, auch mitmachen zu dürfen.

Dieses System trägt den Namen ...

das Profinetworking-System

Worum geht es dabei?

Zunächst geht es um das Verlernen und Abgewöhnen einiger gestriger Ansichten und Methoden, die in unserer heutigen Zeit nicht mehr funktionieren. Dann geht es darum, dass Sie sich Techniken aneignen, welche den Namen “Marketingstrategien” auch verdient haben.

Es geht darum, dass Sie sich so positionieren, dass Sie Führungsleute beinahe mühelos anziehen. Die gestrigen Akquisemethoden mit “kalten” und “warmen” Märkten und mit gleichermaßen marktschreierischen wie unglaubwürdigen Verheißungen haben dabei ausgedient.

Sie erfahren Schritt für Schritt, wie Sie ein Marketingsystem auf die Beine stellen. Dieses Marketingsystem bringt Ihnen und Ihrem Team ständig interessierte Leute – denn ohne solche Leute haben Sie in Wirklichkeit auch gar kein Geschäft.

Was kostet das Ganze?

Das Marketingsystem, welche ständig verfeinert und erweitert wird, kostet Sie einmalig ...

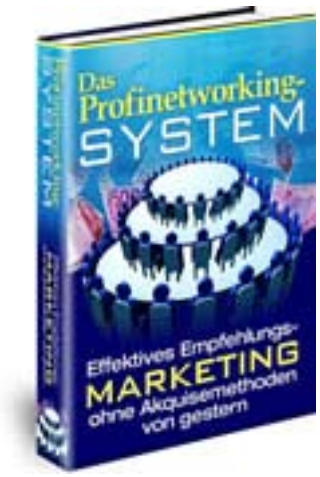
Euro 3.955,--

Nein, das war ein Scherz!

Einmalig: Euro 59,90 –
sofern Sie sich für das gesamte System (Teil 1 und 2) entscheiden.

Dieser Betrag setzt sich zusammen aus
Euro 19,95 für das Handbuch in E-Book-Form

und – sofern Sie danach weitermachen wollen –
aus **Euro 39,95 für den Praxisteil.**



Das ist Ihr gesamtes “Risiko”: Einmalig Euro 59,90 – auch wenn im Laufe der Zeit hunderte von Seiten an Zusatzinformationen in den Praxisteil aufgenommen werden sollen (was durchaus so sein kann – das gesamte System ist als langfristige und dauerhafte Geschäftsmöglichkeit angelegt).

Können Sie sich vorstellen, was es für Sie und für Ihre Empfehlungsmarketinggeschäft bedeuten würde, wenn Sie ständig zwanzig, zehn oder vielleicht auch nur einen oder zwei neuen Geschäftspartner in Ihr Team bringen? Selbst bei einem einzigen neuen Partner würde sich doch schon einiges ändern! Dazu kommt, dass Ihr Team dasselbe tut.

Können Sie sich vorstellen, welcher Stein Ihnen vom Herzen fallen würde, wenn Sie NIE MEHR jemanden auf Ihr Geschäft anzusprechen bräuchten?

Genau das bietet Ihnen das Profinetworking-System, weil ...

Sie Marketingtechniken erfahren, die Sie lediglich Schritt für Schritt umzusetzen zu brauchen

Sie brauchen das Rad nicht neu zu erfinden. Im Praxisteil finden Sie genaue Beschreibungen, Links, Tipps, Textvorgaben, Formulierungshilfen, Werbemittel - schlichtweg alles, was Sie brauchen, um mit diesem System Einnahmen zu erzielen.

Alles ist leicht nachvollziehbar beschrieben.

Das Profinetworking-System besteht:

zunächst aus einem **65seitigen E-Book zu Euro 19,95.**
In diesem Handbuch erfahren Sie genau, wie Sie vorgehen, um Einkommen zu erzielen.

Es beschreibt dieses Geschäft aus einer praktischen Warte.
Ihre Upline hat Ihnen von diesen Zusammenhängen mit sehr großer Wahrscheinlichkeit nie etwas erzählt.

Vor allem aber spielt es keine Rolle, welche Geschäftsidee Sie anbieten wollen - die in diesem E-Book beschriebenen Techniken und Methoden wirken branchenübergreifend und gelten im Grunde für jede Art von Geschäft - nicht nur für das Empfehlungsmarketing!

Warum gehen Sie nicht das "Risiko" von Euro 19,95 ein und bestellen jetzt gleich das E-Book! Dies verpflichtet Sie in keiner Weise dazu, auch den Praxisteil dazuzunehmen, aber Sie wissen dann genau, worum es geht und können selbst urteilen!

In jedem Fall werden Sie wertvolle Erkenntnisse über das Verkaufen gewinnen. Und immerhin: Verkäufer sind wir schließlich alle!

Angenommen, Sie wüssten folgendes ...

* Wie Sie tausend (und wesentlich mehr!) Leuten Ihre Botschaft in derselben Zeit näherbringen, die Sie bisher aufwenden mussten, um einer einzigen Person zu erklären, worum es geht! Diese Art des "Fernverkaufs" wird Ihren Umsatz in die Höhe schnellen lassen!

* Wie Sie beinahe sofort mit dem Geldverdienen anfangen, nachdem Sie vielleicht schon seit Monaten im Empfehlungsmarketing tätig sind, ohne bisher einen müden Cent eingenommen zu haben.

* Wie Sie bereits die Interessentensuche in eine gewinnbringende Tätigkeit verwandeln!

* Warum eine Geschäftsidee das Allerletzte ist, was Sie irgend jemanden anbieten sollten.
  Diese Aussage ergibt für Sie ohne die Lektüre des E-Books jetzt wahrscheinlich keinen Sinn, aber dies ist eines der bestgehüteten Geheimnisse der Networkingsparte: Spitzenverdiener sind nicht diejenigen, die eine Geschäftschance verkaufen, sondern ... - na ja, Sie werden es ja selbst lesen. Gleichzeitig erfahren Sie auch, wie Sie mit dieser Strategie ganz nebenbei eine Organisation aufbauen.

* Die “bittere” Wahrheit, warum es schon rein rechnerisch beinahe unmöglich ist, dass der normaler Berater mit den gestrigen Akquisemethoden finanziell auf einen grünen Zweig kommt ... UND ... wie Ihnen eine kleine Änderung Ihrer geistigen Blickrichtung dabei hilft, fast aus dem Stand heraus Einnahmen zu erzielen.

* Wie Sie eine der größten Hürden überwinden, denen der Networker gegenübersteht. (Tipp: Der Interessent glaubt Ihren Versprechungen nicht!)

* Warum die Marketingunterlagen Ihrer Networkgesellschaft oder Upline überwiegend ineffektiv sind.

* Drei Dinge, die ein gutes Marketingsystem für Sie leisten muss.

* Warum das Gesetz von Angebot und Nachfrage gegen 97% der Networker arbeitet ... und ... was Sie auf jeden Fall tun müssen, damit sich das Blatt zu Ihren Gunsten wendet. (Dadurch nutzen Sie das Gesetz von Angebot und Nachfrage wieder für sich und für den Interessenten wird es zu einer logischen Schlussfolgerung, dass er sich von sich aus an Sie wendet, um mehr zu erfahren).

* Wie Sie den Hebeleffekt im Empfehlungsmarketing nutzen. “Duplizierung” ist noch kein Hebeleffekt – Sie werden staunen!

* Wie Sie Einnahmen erzielen, auch wenn Ihre Kontaktpersonen nicht an Ihrer Geschäftschance interessiert sind. Sie verdienen also unabhängig davon, ob Sie die kontaktierte Person sponsorn oder nicht.

* Wie Sie sich als geschätzter Auskunfts- und Ratgeber positionieren, der wertvolle Informationen zu bieten hat, und nicht als jemand, der den Leuten etwas aufschwatzen will.

* Was das Wesen Mensch wirklich motiviert.

* Die vier Hauptgründe, warum die Leute nicht bei Ihnen kaufen und wie Sie diese entkräften. (Nummer 4 ist der wichtigste – wenn Sie diese Hürde meistern, haben Sie gewonnen).

* Warum die Menschen an den Details und Besonderheiten Ihrer Firma nicht interessiert sind und warum auch Sie Ihre Zeit damit nicht vergeuden sollten.
(Was Sie stattdessen anbieten und verkaufen sollten, erfahren Sie natürlich ebenfalls.)

* Das wichtigste (und meist übersehene) Einzelelement beim Verkaufen.

* Was der Unterschied zwischen einem Front-end- und einem Back-end-Produkt ist und wie Sie diese Differenzierung zur Einkommenssteigerung nutzen können. (Damit haben Sie den Kaufpreis des Profinetworking-System bereits wieder herinn).

* Warum Ihre tolle Geschäftsidee, Ihre Superprodukte und der “sensationelle” Vergütungsplan für Ihren Erfolg als Networker beinahe überhaupt keine Rolle spielen (und es Sie sogar behindern kann, sich auf diese Faktoren zu konzentrieren).

* Was die Spitzenverdiener in jeder Branche gemeinsam haben. Wenn Sie dieses Geheimnis verstanden haben, können Sie praktisch in jeder Branche erfolgreich sein.

* Warum Sie beim Sponsorn auch übertreiben können, wodurch Sie Ihr Erfolgsgebäude auf Sand bauen.

* Wie Sie im großen Stil ein Einzelhandelsprodukt vertreiben und im Zuge dessen Geschäftspartner gewinnen.

* Das größte Verkaufsgeheimnis überhaupt!

* Wie Sie kostenlos Interessenten gewinnen!

* Was Sie über Autoresponder, Suchmaschinen, Pay-per-Click- und andere Werbeformen wissen sollten.

* Drei Dinge, die Sie Ihrem Interessenten aufzeigen MÜSSEN, damit er für sein Problem eine brauchbare Lösung erhält!

* Wie Sie Ihr Networkinggeschäft so umstrukturieren, dass die Provisionen nur noch einen Teil von mehreren Einnahmen bilden.

* Warum sich die Leute für eine bestimmte Networkinggesellschaft entscheiden. (Es hat nichts mit den Produkten oder dem Vergütungsplan zu tun).

* Welche Aufmachung einer Werbeform fünfmal mehr Resonanz und Aufmerksamkeit erhält als eine herkömmliche.

* Wie Sie über Partnerprogramme weitere Einnahmemöglichkeiten schaffen.

* Wie Sie bereits im Vorfeld ohnedies nicht interessierte Leute automatisch von den ernsthaft interessierten aussieben. Sie haben dann nur noch mit Leuten zu tun, die sich selbst als Geschäftspartner qualifiziert haben.

* Was zu einem Ihrer Lieblingswörter werden sollte, weil es im Verkaufsbereich eine auslösende Wirkung hat! (Nein, das Wörtchen “neu” ist es nicht!)

* Und vieles mehr!

Die obige Aufzählung ist lediglich ein Ausschnitt aus dem, was Sie über die menschliche Natur, das Verkaufen und das Empfehlungsmarketing inbesondere lernen. Der Praxisteil wird laufend ergänzt und verbessert (schließlich gibt es nichts, was nicht verbesserungsfähig wäre), unabhängig davon, bleibt der Preis jedoch aufrecht erhalten. Für lediglich Euro 19,95 erhalten Sie das E-Book zum Profinetworking-System - falls Sie danach weiterhin interessiert sind, finden Sie am Ende des E-Books einen Link, über den Sie weitere Informationen kostenlos anfordern können.

Sobald Sie diese Methoden beherrschen und verinnerlicht haben, gehören Sie zu den Topleuten! Sie werden sich fragen, wie Sie soviel Zeit mit nicht umsetzbaren Methoden verschwenden konnten. Sie werden nicht mehr verstehen können, wie sich jemand abmüht, um seine Schwägerin oder einen Kneipenkumpel zu sponsorn.

Diese Techniken standen bislang nur einer kleinen Minderheit von Marketingfachleuten zur Verfügung. Dieses Leute konnten in Rekordzeit Organisationen aufbauen – aber wie steht's mit Ihnen? Ohne dieses Insiderwissen werden Ihre Träume zerplatzen wie Seifenblasen!

Auf eine Strategie möchte noch etwas separat eingehen, weil sie für das geschäftliche Wachstum sehr entscheidend ist.

Viele Networker – ich ebenfalls – konnten bei dieser Tätigkeit nicht genügend Einnahmen erzielen, um auch die Kosten bestreiten zu können. Es war ein permanentes Zuschussgeschäft.

In der Tat scheint dies der Hauptgrund zu sein, warum Networker manchmal nach zwei oder drei Monaten bereits wieder das Handtuch werfen.

Falls sich dieses Problem für Sie erübrigen würde – wäre das nicht toll?! Dann könnten Sie sich mit den Tools, Ressourcen, Schulungsunterlagen, Marketingbüchern und so weiter ausstatten, die Sie für eine Weiterentwicklung Ihres Geschäfts brauchen – und gleichzeitig einen ständigen Zufluss neuer Interessenten haben!

Einer der wesentlichen Aspekte des Profinetworking-Systems besteht darin, wie Sie beinahe sofort (ohne eine gewisse Anlaufzeit geht es nicht – aber wir sprechen nicht von Monaten) Einnahmen erzielen können.

So geht's...

Sie müssen zunächst an jedem Ihrer Interessenten verdienen, bevor Sie überhaupt daran denken können, ob diese Person mit In Ihr Geschäft einsteigt. Mehr noch:

Sie müssen sogar dann verdienen, wenn sich dieser Mensch dazu entscheidet, lieber doch nicht mit Ihnen zusammenarbeiten zu wollen.

Im Klartext:

Die Leute zahlen Sie, um Ihr Interessent oder Kunde zu werden!

Zu schön, um wahr zu sein?

Keineswegs!

Das E-Book (Sie erinnern sich, es kostet wirklich nur Euro 19,95!) erklärt genau, wie Sie dies anstellen!

Fassen wir kurz zusammen ...

Dieses System besteht aus zwei Teilen:

1. Ein E-Book von 65 Seiten (DIN-A-4).

In diesem E-Book wird das Marketingsystem beschrieben (so wie es jetzt steht - Verbesserungen sind nie ausgeschlossen).

2. Ein Praxisteil.

Sie erhalten ein Passwort, um Zugriff zu praktischen Informationen auf dieser Webseite zu erhalten. Dieser Teil wird ebenfalls ständig verbessert und ergänzt.

Alles, was Sie dort lesen, können Sie verwerten oder auch Teile daraus übernehmen. (Sie werden nirgends etwas von "Copyright" oder "Urheberrecht" lesen. Was soll ich tun, wenn ich merke, dass Sie irgendwo fünf Zeilen abgeschrieben haben? Abmahnung? Anwalt? In die Luft gehen? Für solche Mäzchen ist mir meine Zeit zu schade.

Ich bin fest davon überzeugt, dass alles im Leben wieder zurückkommt. Nicht unbedingt von der Person, der man etwas zugute kommen hat lassen, aber was wir säen, ernten wir - und viel mehr!)

In diesem Teil erfahren Sie unter anderem ...

- Wie Sie eine Webseite gestalten und bei welchen Suchmaschinen Sie sie anmelden sollten.
- Wie Sie psychologisch intelligente Anzeigetexte verfassen.
- Formulierungsvorschläge für Ihre eigenen Anzeigen.
- Rechenbeispiele.
- Wie Sie Ihr System automatisieren.
- Was "virales Marketing" ist und wie Sie es nutzen.- und vieles mehr!

Es würde den Rahmen dieser Seite sprengen, dies alles im einzelnen aufzuführen. Falls Sie nach der gründlichen Lektüre des E-Books Interesse an weitergehenden Informationen haben, verfahren Sie einfach so, wie im hinteren Teil des E-Books beschrieben.

Sie erhalten das E-Book über den Online-Shop von I-Bux.com, das Profinetworking-System ist jedoch eine eigenständige Sache.
Ich nutze lediglich die Ressourcen des Verlags, weil diese bereits fertig eingerichtet sind.

Wenn Sie im Empfehlungsmarketing - aber nicht nur dort - Erfolg haben wollen, sollten Sie das Gegenteil derer tun, die keine Erfolge vorzuweisen haben. Das Problem liegt nicht bei der genialen Vertriebsform des Empfehlungsmarketing, sondern es liegt an der Art und Weise, wie Marketing betrieben wird.

Immer noch skeptisch?

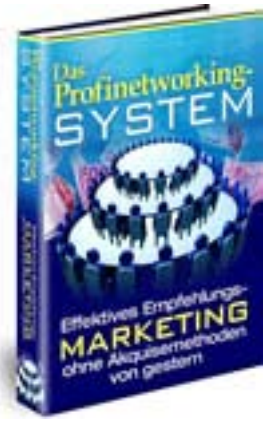
Nun - warum fordern Sie nicht zunächst
das Gratis-E-Book an?

Einfach ein kommentarloses E-Mail senden an

profinetworking@GetResponse.Com

Sie erhalten dann ein E-Mail mit dem Downloadlink.

Das E-Book zum Profinetworking-System erhalten Sie hier zu Euro 19,95.



Mit den besten Grüßen!

Benno Schmid-Wilhelm

service@profinetworking.com