

Vielen Dank für den Erwerb dieses E-Books!

Das Kürzel „MLM“ steht für „Multi-Level-Marketing“.
Andere Bezeichnungen für diese Vertriebsform sind ...

Networkmarketing
Direktvertrieb
Strukturvertrieb
oder der in diesem E-Book verwendete Begriff „Empfehlungsmarketing“.

Zunächst:

Was ist das genau:

Der herkömmliche Vertriebsweg sieht so aus, dass der Hersteller eines Produkts an einen Großhändler liefert, der dann seinerseits kleinere Mengen dieses Produkts an einen Einzelhändler vertreibt. Von diesem erhält es dann der Endverbraucher.

Rechnet man hierzu noch Betriebs-, Versand- und Werbekosten für jede der Mittelspersonen, so ist leicht nachzuvollziehen, dass das Produkt den Endverbraucher letztendlich etwa das Vierfache der Herstellungskosten kostet.

Soweit der gängige Absatzweg. Der Hersteller erhält lediglich ein Viertel dessen, was der Endverbraucher oder Kunde für das Produkt bezahlt.

Beim Empfehlungsmarketing wird das Produkt direkt zum Verbraucher geliefert. Die Zwischenphasen und entsprechenden Kosten fallen dadurch weg. Es gibt auch keine Werbekosten, weil das Produkt über ein Empfehlungssystem (häufig über Mundpropaganda) vermarktet wird. Sie probieren das Produkt aus, es gefällt Ihnen und Sie empfehlen es einer Freundin oder einem Freund weiter.

Warum funktioniert dieser Vertriebsweg so gut? Damit ein Produkt empfohlen wird, muss es natürlich besser sein als die Wettbewerbsprodukte. Dazu kommt, dass drei Viertel der Vertriebskosten wegfallen.

Für diese Weiterempfehlung erhalten Sie eine Provision.

Die **Vorteile** im Überblick:

- ❖ Geringe Anfangs- oder monatliche Investition.
- ❖ Minimaler Risikofaktor.
- ❖ Betriebskosten ebenfalls gering (eventuell Kosten für eine Homepage).
- ❖ Freie Arbeitszeit- und Arbeitsortseinteilung.
- ❖ Hebelwirkung aufgrund der von Ihnen gesponserten Partner, jedoch keine fixen Lohnkosten.
- ❖ Ihre Einnahmen laufen weiter, auch wenn Sie nicht mehr arbeiten („passive Einnahmen“).
- ❖ Hohes Einkommenspotenzial (sofern Sie gut sind und die Tipps aus diesem E-Book beachten!)

Profit
networking im Internet

Erfolgreiches
Empfehlungsmarketing
ohne Akquise!

Die **Kehrseite**:

Wenn Sie im Empfehlungsmarketing außergewöhnliche Erfolge erzielen wollen, müssen Sie ein anderer Mensch **sein** und bereit sein, sich gründlich einzuarbeiten und vorzubereiten. Die Ausfallquoten im Empfehlungsmarketing sind nicht von ungefähr deshalb so hoch, weil vielen Neueinsteigern vorgegaukelt wird, dass alles wie von selbst liefe.

Niemand erzählt diesen Menschen, dass eine der größten Hürden, die sich ihnen entgegenstellt, ihr eigenes Selbstbild ist.

Leute, die es in diesem Bereich in Spitzenpositionen gebracht haben, haben diese Verwandlung des Bewusstseins vollzogen. Diese Leute kennen auch eine Menge Strategien und Methoden, über die - wenn überhaupt - nur hinter vorgehaltener Hand gesprochen wird.

In diesem E-Book erfahren Sie, was Sie bei den Calls (telefonischen Mitarbeiterschulungen) und auf den Veranstaltungen nicht hören. Sie werden hier Perlen der Weisheit finden, die Sie ansonsten Ihr Lebtage nicht erfahren würden.

Seien Sie jedoch gewarnt:

Selbst wenn Sie bereits nach relativ kurzer Zeit Erfolg mit diesem System haben, kann es durchaus vorkommen, dass Ihre Upline (Ihre Sponsoren) von diesem System ganz und gar nicht angetan sind. Vielen Leuten fällt es schlichtweg schwer, Dinge aus einem neuen Blickwinkel zu betrachten. Hängen Sie Ihre Methoden also nicht an die große Glocke. Was zählt ist das Ergebnis. Falls jemand wissen will, wie Sie Ihre Erfolge erreichen, verweisen Sie ihn auf die Seite des Profinetworking-Partners, auf der Sie dieses E-Book bezogen haben.

Kümmern Sie sich also nicht um die Neinsager.

Konzentrieren Sie sich lieber darauf, wie Sie Ihr Produkt in großen Mengen vertreiben!

Sie können es nicht jedem Recht machen. Es wird immer ein paar Leute geben, die schon aus Prinzip gegen etwas Neues sind oder Ihnen Ihre Ideen ausreden wollen. Diese Leute sind so und so nicht Ihr Zielpublikum, verwenden Sie Ihre wertvolle Zeit nicht mit Diskutieren und Argumentieren. Ihnen sollte daran gelegen sein, Leute zu finden, die auf derselben Wellenlänge wie Sie sind. Und nach dem Gesetz der Anziehung werden Sie diese auch kennen lernen.

Erst wenn Ihnen die Meinung von Hinz und Kunz egal geworden ist, können Sie Ihr wahres Potenzial erreichen. Gehen Sie gar nicht auf Zyniker ein und bleiben Sie auf Ihrem Weg!

Das ist langfristig nicht nur für Ihre innere Ausgeglichenheit wichtig, es ist auch gesünder und hilft Ihnen, mehr Gleichgesinnte zu finden. Sie werden sich freier fühlen!

Sie müssen „damit leben“, dass Sie zum Thema Empfehlungsmarketing sehr widersprüchliche Einstellungen hören werden, und zwar sowohl von Networkern wie auch von Außenstehenden. Ein Grund dafür sind die äußerst unterschiedlichen Techniken, die von den verschiedenen Gesellschaften vermittelt werden, ein anderer ist schlichtweg Unwissenheit oder Vorurteile.

Aufgrund dieser Unterschiedlichkeit der Firmen treffen einige Aussagen aus diesem E-Book eventuell nicht auf Ihre spezielle Situation zu.

Worum es in diesem E-Book nicht geht:

Profinetworking im Internet

Erfolgreiches
Empfehlungsmarketing
ohne Akquise!

Sie werden hier nichts über Motivation, tiefe Wünsche, große Träume oder dergleichen hören.

Nicht etwa, weil dies nicht wichtig wäre - im Gegenteil.

Nachdem Sie aber bereits Geld in die Anschaffung dieses E-Books investiert haben, ist Ihre Motivation vermutlich ohnedies bereits stark genug. Jetzt wollen Sie wissen, wie Sie in der Praxis vorgehen können.

Im diesem E-Book erfahren Sie deshalb das **Wie!**

Die geistige Einstellung ist enorm wichtig, aber wenn Sie nur träumen, wird Sie sie keinen Deut nach vorne bringen.

Sie können in dieser Branche häufig hören, dass „jeder“ dieses Geschäft machen könne. Die Folge ist, dass die meisten Neueinsteiger keinerlei Absicht haben, dieses Geschäft professionell zu betreiben. Es ist ihnen nicht klar, welches Rüstzeug sie brauchen und dass sie geistig nicht vorbereitet sind.

Doch wozu sollen halbe Sachen gut sein?

Wenn Sie ohnedies nicht vorhaben, Ihr Geschäft professionell zu betreiben, können Sie es ebenso gut gleich sein lassen. Als Nebenerwerbstätigkeit ist Empfehlungsmarketing durchaus machbar, aber dennoch mit Sachkenntnis und Professionalität!

Blicken wir nun „auf die andere Seite des Zauns“.



Profit
networking im Internet

Erfolgreiches
Empfehlungsmarketing
ohne Akquise!



Kapitel 1 - Solange dies fehlt, vertun Sie Ihre Zeit!

Viele Networker verstehen eines nicht:

Ihr Produkt kann noch gut sein - es wird sich nicht „von selbst“ verkaufen!
Letztendlich geht es gar nicht um das Produkt, **es geht ums Marketing!**

Vor allem, wenn Sie von Ihren Produkten voll und ganz überzeugt sind, hört sich das für Sie vielleicht gar nicht so gut an. Aber das ist die Realität des Geschäftslebens.

Solange Sie ineffektive Marketingtechniken verwenden, vertun Sie nur Ihre Zeit!

Das gilt nicht nur für Empfehlungsmarketing, es gilt für alle Sparten.

Legen Sie Ihr Hauptaugenmerk deshalb auf die Vertriebs- und Marketingmethoden - nicht auf die Produkte! Durch diesen Schwenk wird sich alles ändern!

Es ist wichtiger, dass Sie **lernen, wieso Menschen etwas kaufen** als dass Sie die chemische Zusammensetzung Ihres Produktes auswendig lernen. Diese Daten können Sie in eine PDF-Datei packen und auf Ihrer Homepage zum Download anbieten, aber verstopfen Sie Ihren Kopf nicht damit.

Die erfolgreichsten Personen haben eines gemeinsam:
Sie wissen, wie man etwas verkauft:

Sich selbst
ihre Produkte
ihre Dienstleistungen
ihre Ideen ...

Jeder von uns tauscht sein Leben gegen etwas ein.
Wenn Sie Ihre Arbeitszeit gegen Euro, Franken oder Dollar eintauschen und vielleicht sogar einer Arbeit nachgehen, die Ihnen keinen Spaß macht, haben Sie einen schlechten Tausch gemacht.

Wenn Sie zu lange arbeiten müssen, um über die Runden zu kommen, haben Sie keine kluge Wahl getroffen.

Unser wertvollstes Gut ist die Zeit. Jedem Menschen steht täglich gleich viel Zeit zur Verfügung, aber einige haben gemerkt, dass sie mit passiven Einnahmen zusätzliche Zeit kaufen können. Wohlhabende Leute haben eine Beziehung zu Geld, die es ihnen ermöglicht, das gute Leben zu genießen: ihr Geld arbeitet für sie und damit können sie sich arbeitsfreie Zeit kaufen. Statt sie zu beneiden, können Sie einfach die Entscheidung treffen, ebenfalls dazu zu gehören.

Wir haben nur drei Möglichkeiten, Geld zu verdienen:

- wir tauschen einen Teil unserer Lebenszeit gegen Geld ein
- wir investieren (und lassen Geld für uns arbeiten)
- wir nutzen die Hebelwirkung.

Mit Empfehlungsmarketing nutzen Sie die Hebelwirkung.

