

Dieser Artikel handelt von **finanzieller Freiheit**. **Der Ihren!**

Meiner Ansicht nach sollte jeder vorausschauend planende Mensch mehrere Einnahmequellen haben beziehungsweise anstreben. [Einige Anregungen finden Sie hier](#)

Eine wesentliche Voraussetzung hierfür ist die richtige geistige Einstellung - ein **Wohlbstandsbewusstsein** - und das Ausmerzen geistiger Viren. Gerade in unserer heutigen Zeit, in der sich Medien und Mitmenschen darin übertrumpfen wollen, uns möglich viel Mangelbewusstsein zu implementieren, ist es besonders wichtig, sich gegen negative Einflüsse abzusichern. Andernfalls bekommt die Angst die Oberhand. Dann trauen wir uns nicht mehr, den Samen loszulassen. So wie sich der Bauer von seinem Saatgut trennen muss, damit er später ernten kann, tun auch wir gut daran, uns dieses Naturgesetz immer wieder vor Augen zu halten und danach zu handeln.

**Wer nichts sät, wird gar nichts ernten.
Wer wenig sät, wird wenig ernten.**



Wer viel sät, wird viel ernten.

Empfehlungsmarketing ist wahrscheinlich das am meisten missverstandene Geschäftsmodell von allen. Von den einen geschmäht - von den anderen hochgelobt.

Die Schuld für dieses Missverständnis liegt bei vielen Networkern selbst. Es liegt nicht am Empfehlungs- oder Networkmarketing als Vertriebsform und Geschäftsmöglichkeit - es liegt am amateurhaften Vorgehen viel zu vieler "Networker".

Diese Dilettanten erschweren sich und anderen das Leben.

Sie tragen mit zur Verbreitung geistiger Viren bei. Auch ich war von diesen Viren lange Zeit befallen. Wie Millionen anderer Menschen hatte ich bestensfalls eine vorgefaßte, jedoch völlig verkehrte Vorstellung von diesem Geschäftsmodell.

Für mich war das etwas für Leute, die keine "richtige" Ausbildung besaßen; Leute, die anderen mit ihren Produkten auf den Wecker fallen; Leute, die sich eine Garagenladung voller Reinigungsmittel aufschwätzen ließen und vom schnellen Geld träumten.

Credo



Profitnetworking im Internet

**Erfolgreiches
Empfehlungsmarketing
ohne Akquise!**



Vielleicht lag ich mit dieser Einstellung ja nicht völlig verkehrt. Mit modernem und seriösem Empfehlungsmarketing hat dies jedoch nichts zu tun.

Aber -

der erste Eindruck ist immer der bleibende. Ein erster Eindruck ist schwer wieder auszulöschen. Es hat also seine Zeit gedauert, bis ich einen objektiveren Standpunkt einnehmen konnte.

Auf einem Seminar kam ich erstmals bewusst mit professionellen Networkern zusammen. Mit "professionell" meine ich nicht, dass diese Leute hauptberuflich in dieser Sparte tätig waren, sondern, dass es vernünftige und intelligente Menschen waren, die profihaft vorgingen.

Das waren teilweise Autoren, Ärzte und Geschäftsleute.

Dieses Seminar fand in Las Vegas statt und hatte mit Networkmarketing überhaupt nichts zu tun.

In diesem Beitrag möchte ich einige Fehlvorstellungen zurechtrücken. Networkmarketing (oder "Empfehlungsmarketing") ist nicht meine einzige Tätigkeit und wird es wohl auch nie sein. Aber es ist zu einer Leidenschaft für mich geworden.

Ich halte viel vom selbstverantwortlichen Anpacken und habe mehr Achtung vor jemandem, der eine Million in den Sand gesetzt hat als vor dem, der sich nie etwas getraut hat.

Freiheit nimmt einen hohen Stellenwert für mich ein; auch unternehmerische Freiheit.

Beim Empfehlungsmarketing besteht in gewissen Maße noch Chancengleichheit. Die Markteintrittskosten sind lächerlich gering. Der Networker braucht sich nicht um Dinge wie Fertigung, Lagerung, Miete, Personal, Vertrieb und dergleichen zu kümmern; er/sie kann sich auf das Marketing konzentrieren, die Ware wird im Regelfall von der Networkfirma direkt zum Endverbraucher gesandt.

Wenn Empfehlungsmarketing professionell betrieben wird, ist es eine hervorragende Gelegenheit, um sich mit bescheidenen Start- und laufenden Kosten - und sogar von zuhause aus - eine eigene Existenz aufzubauen.

Soweit so gut.

Doch es gibt auch eine nicht so gute Seite:

Dadurch, dass die Starthürden in dieser Sparte so niedrig angesetzt sind, werden auch Amateure und Mitläufer angezogen. Diese naiven Leute wollen "schnell reich werden". Am liebsten auf Kosten einer riesigen Downline, ohne selbst etwas einzubringen.

Diese Leute schaden dem Empfehlungsmarketing!

Es ist an der Zeit, dem Empfehlungsmarketing wieder einen seriösen Ruf zu verschaffen, und den aufdringlichen Wasserfallrednern die Tür zu weisen oder sie zumindest besser zu schulen!



Jede Berufsgruppe hat ihren Ehrenkodex. Das sind selbst verfasste Verfahrensregeln, an die sich alle halten.

Wenn es nach mir ginge, würde ich jeder Frau und jedem Mann, die das Empfehlungsmarketing professionell und seriös betreiben wollen, ein Credo überreichen.

Um dieses Prädikat zu erhalten, müsste der Neueinsteiger folgende Regeln beachten:

Das Credo des Profinetworkers

1

“Ich verpflichte mich zur Wahrheit!”

Es wurmt mich, wenn ich höre, wie “leicht” es angeblich sei, ein Team aufzubauen und zu den “Top-Verdienern” zu gehören!

Das ist eine glatte Lüge!

Kein Geschäft ist “leicht”. Dieses nicht und andere auch nicht!

Ganz im Gegenteil. Vom ersten Tag an kostet es Zeit, Einsatz, Disziplin und Lernbereitschaft.

Wer glaubt, dass es “leicht” sei, sollte besser die Finger davon lassen. Das spart allen viel Geld und Nerven.

Es dauert jahrelang, bis ein Geschäft einigermaßen lukrativ funktioniert!

Es wird schwerer sein als Sie denken.

Es wird länger dauern als Sie vermuten.

Sie werden mehr falsch machen als Sie glauben.

Aber es wird sich mehr lohnen als Sie sich jetzt wahrscheinlich vorstellen können!

2

“Ich verpflichte mich zu realistischen Erwartungen!”

Viele Amateure sind rasch enttäuscht, weil sie völlig überzogene Erwartungen haben. Immerhin heißt es Empfehlungsmarketing

Im Marketing kommt es nicht zuletzt darauf an, dass Sie tausende von Leuten kontaktieren bzw. von ihnen gefunden werden. In der “alten Zeit”, als noch Direktwerbung per Briefdrucksache gemacht wurde, rechnete man mit 3 bis 5 Promille Rücklauf. Von 1000 ausgesandten Sendungen interessierten sich also maximal 5 Leute für das Angebot.



Das Profinetworkingsystem streut nicht so breit. Die Zielgruppe ist von vorne herein besser eingegrenzt. Dennoch ist die bisher "gelehrte" Methode der Bekanntenlisten völlig naiv und unrealistisch. Sie ist eine Vortäuschung falscher Tatsachen.

Warum?

Die meisten Leute kennen im Durchschnitt etwa 250 Leute. Dem Neueinsteiger wird gesagt, er solle eine Liste aller Freunde, Familienangehörigen und Bekannten machen (jimmerhin alle möglichen Leute, die mit einer selbständigen Nebenerwerbstätigkeit nichts am Hut haben) und aus dieser kleinen Anzahl von Personen soll er dann neue Partner rekrutieren.

Wie soll das möglich sein?

Wenn er Glück hat, ist einer von hundert daran interessiert und dafür geeignet. Zwei wären bereits ein Riesenerfolg.

Doch auch mit dem tollsten Produkt ist dies äußerst unwahrscheinlich.

Warum schenkt man den hoffnungsvollen Neulingen nicht reinen Wein ein?

Nachdem sich der frischgebackene Networker zehn oder zwanzig Abfuhren eingehandelt hat, wird er dem Empfehlungsmarketing die Schuld geben ("Das funktioniert nicht!" - "Das ist reiner Betrug").

Was ist hier der Betrüger?

Der laienhafte Sponsor, der dem Neueinsteiger falsche und unrealistische Hoffnungen macht!

Es ist schwer, gute und seriöse Geschäftspartner zu finden!

Wenn ich das Gefühl habe, dass sich jemand das Empfehlungsmarketing wie einen Osterspaziergang vorstellt, werde ich hellhörig. Ich dämpfe seine Hoffnungen. Mir ist lieber, er sieht das Ganze zu schwierig - und wenn es ihm dann doch leichter fällt als angenommen, umso besser.

3

"Ich schätze und erkenne den Wert passiver Einnahmen!"

Wie sieht es im "normalen" Berufs- und Geschäftsleben aus?

Ein Arzt muss mindestens zehn Jahre lang studieren. Wahrscheinlich sitzt er bei Berufsbeginn auf einem Schuldenberg.

Entscheidet er sich zur Einrichtung einer eigenen Arztpraxis, so kostet ihn diese pro Jahr gut und gerne 100.000 Euro für KV-Honorare, Personal-, Raum- und Gerätekosten, Laborbedarf, Versicherungen, Telefon, Beiträge und so weiter.

Um 365.000 Euro pro Jahr zu verdienen, braucht er mehrere Jahre. 365.000 Euro/Jahr entsprechen 1.000 Euro pro Tag.

Das ist jedoch "lineares Einkommen", das heißt, er fängt jeden Monat wieder von vorne an.

Kann ein Networker 1000 Euro verdienen?



Pro Jahr?
Pro Monat?
Pro Woche?
Pro Tag?

Ja!

Ich habe diese letzte Stufe noch nicht erreicht, aber ich habe genügend Vorstellungsvermögen und Ausdauer, um sie zu erreichen.

Doch der wesentliche Punkt ist folgender:

Die 1000 Euro des Networkers sind viel mehr wert als die 1000 Euro des Arztes!

Weil ...

das Einkommen des Networkers passiv sein kann.
Das bedeutet, dass es auch dann weiterfließt, wenn Sie nicht mehr arbeiten!

Der Arzt kann seine heutigen Sprechstunden nur einmal abrechnen.

Wenn Sie jedoch als Networker erfolgreich und in 20 Jahren noch aktiv sind, können Sie auch in 20 Jahren noch an dem verdienen, was sie heute umgesetzt haben!

Ihr heutiges Einkommen als Networker kann also auf Lebenszeit weiterlaufen!

4

“Ich lasse mich nicht provozieren”

Die meisten von uns haben wahrscheinlich nicht die Elefantenhaut, die man manchmal im Geschäftsleben bräuchte.

Wer will sich schon gerne blamieren?

Wem macht es Spaß, etwas zu vermässeln?

Die Antwort liegt in der Überschrift zu diesem Beitrag:

Amateure diskutieren -
Profis selektieren!

Amateure sind immer am Verkaufen. Ständig auf Kundenfang. Man kann nicht in Ruhe eine Tasse mit ihnen trinken, weil sie die Kellnerin mit Sicherheit auf das Geschäft anquatschen.

Manchmal ist das peinlich.

Profis verkaufen nie!

Profis wählen aus, sie sortieren.

Wenn Sie das Profinetworkingsystem bereits nutzen, wissen Sie, dass Ihnen ein automatisiertes System viel Aussortierarbeit abnimmt. Es ist auch Absicht, dass das System in ein E-Book und einen separaten Praxisteil gegliedert ist.

Wer nach der Lektüre kein Interesse hat oder nicht erkennt, dass Theorie und Praxis zusammen gehören, sperrt sich selbst aus. Dieser Mensch würde die Praxisschritte ohnedies nicht umsetzen.

Ein Nörgler weniger.

Das Profinetworkingsystem bringt Sie nur mit Personen in Kontakt, die bereits ernsthaftes Interesse haben. Eine hundertprozentige Garantie gibt es nirgends, aber das System erspart Ihnen viele Abfahrten, Sticheleien, Nörgeleien und Zeitverschwendung.

5

“Ich verpflichte mich zum Durchhalten!”

Viele fangen voller Begeisterung an. Aber nach dem [Pareto-Prinzip](#) werden etwa 80 Prozent auch ziemlich rasch wieder nachlassen.



Auch mit dem Profinetworkingsystem werden Ihnen also nach einiger Zeit nur relativ wenige Partner bleiben. Diese aber werden Ihnen helfen, ein Vermögen aufzubauen, wenn Sie durchhalten!

Die meisten Leute geben wieder auf, egal, was sie begonnen haben. Das ist ein Übel unserer Gesellschaft. Und es ist ein Misserfolgsrezept.

Wenn Sie sich für das Empfehlungsmarketing entscheiden, sollten Sie [für die nächsten drei Jahre ein Durchhaltegelübte](#) leisten.

Dann ist das Schwerste überstanden.

[Optimismus heißt, an ein besseres Morgen zu glauben.](#)

[Durchhalten heißt, auch dann weiterzumachen, wenn es nicht so kommen sollte!](#)

Positiv denken reicht nicht aus.
Seien Sie beharrlich und ausdauernd!

Genauso wie sie von Ihren Partnern erwarten, dass diese trotz aller Höhen und Tiefen weitermachen, erwarten diese dasselbe von Ihnen.

Es sind nur fünf Punkte.

Aber wenn Sie - und Ihr Team - sich danach richten, werden Sie Erfolg haben.

Und Sie tun auch dem Geschäftsmodell Empfehlungsmarketing einen Riesengefallen!

Profinetworking im Internet

Erfolgreiches
Empfehlungsmarketing
ohne Akquise!

