



Handbuch

***„Der clevere Weg zur
finanziellen Unabhängigkeit“***

Dieses Handbuch wurde überreicht von:

Olaf Marquardt

Zehn Millionen Menschen werden in den nächsten 10 Jahren zu Millionären!

Das ist nur eine konservative Schätzung von Paul Zane Pilzer, dem weltberühmten Wirtschafts-Wissenschaftler, College-Professor, Vorsitzender der wirtschaftlichen Berater, New York Times Bestseller-Autor, erfolgreicher Unternehmer und Freund der Network-Marketing-Industrie.

In seinem Buch „**The Next Millionaires**“ beschreibt er:

Die Direktverkauf-Industrie (Direktvertrieb/Network-Marketing) ist bestens aufgestellt, um viele dieser nächsten Millionäre hervor zu bringen.

*Es gibt eine riesige Welle von neuen Gelegenheiten für explosives Wachstum in der Network-Marketing-Industrie, die genau in diesem Moment auf Sie zuläuft.
Diese Welle ist unaufhaltsam!*

Werden Sie an der Spitze dieser Welle zur finanziellen Unabhängigkeit reiten oder erlauben Sie sich diese einmalige Chance zu verpassen?

Mit dem **MaxxBizz-Konzept** profitieren Sie von diesem gigantischen Markt durch eine zukunftsweisende, weltweit einsetzbare Strategie, gepaart mit einer sehr praktischen Online-Software-Lösung.

Was erwartet Sie in diesem Handbuch?

Sie werden eines der außergewöhnlichsten und zukunftssträchtesten Geschäfte der Welt mit einer **16fachen Einkommens-Strategie** kennen lernen, welches

- Sie **nebenberuflich** betreiben können,
- Sie mit einer **geringen Investition von wenigen Euros** aufbauen können,
- Sie **von zu Hause aus** betreiben können,
- Sie **international** betreiben können,
- Sie komplett **flexibel in Ihren Tagesablauf integrieren** können,
- Ihnen ein **passives Einkommen, ähnlich einer Sofort-Rente**, bescheren kann,
- Ihnen **sehr viel Spaß** bringen wird.

Wir wünschen Ihnen nun viel Spaß beim Studieren dieses Handbuches und die richtigen Erkenntnisse für Ihre Zukunft!

Ihr
MaxxBizz-Team

Herausgeber und Rechtsinhaber dieser Dokumentation ist ausschließlich die Maxxbizz Global Ltd. Das Handbuch darf in unveränderter Form unentgeltlich weitergeleitet oder als Download zur Verfügung gestellt werden.

Die Veräußerung des Handbuches mit der Absicht Einnahmen oder Gewinne zu erzielen ist nicht gestattet.

Inhaltsverzeichnis

Kapitel	Thema	Seite
1.	Die Wirtschaftsrevolution des 21. Jahrhunderts	4
2.	Die grundsätzlichen Einkommensstrategien	5
3.	Die grundsätzlichen Verdienstsysteme	10
4.	Die zwei größten Denk-Fehler beim Start in ein Network	14
5.	Die MaxxBizz-Geschäfts-Strategie	17
6.	Der effektive Aufbau einer Vertriebsorganisation	19
7.	Der Preis / Das Geheimnis des Erfolges	20
8.	Die richtigen und die nicht richtigen Partner	26
9.	Die Verkäufertypen und die Nicht-Verkäufertypen	28
10.	Ihr Potential	30
11.	Die unterschiedliche Arbeitsweise Amateur / Profi	31
12.	Potential-Erschließung – 10 Tipps	32
13.	Herstellung des Erstkontaktes	37
14.	Die wichtigste Regel für den Erfolg	39
15.	Verschiedene Gruppierungen von Partnern	40
16.	Arbeite smart - nicht hart	43
17.	Zusammenarbeit mit Ihrer Upline	48
18.	Bilden Sie sich stet's weiter	49
19.	Der Start	50

1. Die Wirtschaftsrevolution des 21. Jahrhunderts

Haben Sie jemals darüber nachgedacht, was es für Sie bedeuten würde, wenn Sie Ihr Leben selbst bestimmen könnten?

Haben Sie jemals von der Freiheit geträumt, nicht jeden Tag arbeiten zu müssen?

Oder haben Sie schon mal überlegt, was Sie tun würden, wenn Sie finanziell frei wären?

Vielleicht würden Sie sich Ihren Traumwagen oder Ihr eigenes Haus kaufen? Möglicherweise würden Sie die Welt bereisen wollen oder einfach nur das schöne Gefühl genießen?

Was Ihnen finanzielle Unabhängigkeit bedeutet, wissen wir nicht, aber dass Sie dieses Buch lesen, sagt uns, dass Sie für neue Wege offen sind.

Vielleicht brennen Sie sogar schon darauf zu erfahren, wie Sie das erreichen können?

Wenn Ihnen dieses Buch die Möglichkeit zeigt, wie Sie Ihre finanzielle Unabhängigkeit erreichen und wie Sie Ihre Träume verwirklichen können, dann werden Sie jede einzelne Seite dieses Buches „verschlingen“!

Karl PilsI, ein internationaler Wirtschaftsexperte, Journalist und Unternehmer schreibt zum Thema Zukunfts-Märkte:

Der Arbeitsmarkt der Zukunft ist ein Unternehmer-Markt!

In 10 – 15 Jahren werden 80 % der derzeit bestehenden Angestellten-Positionen in dieser Form nicht mehr vorhanden sein. Menschen werden ihre Talente und ihre Fähigkeiten in ihrer Einzigartigkeit mehreren Firmen verfügbar machen. Jeder wird unternehmerisch denken müssen, wenn er Arbeit haben und Geld verdienen möchte.

Daher ist es sehr wichtig, dass die Menschen bereits jetzt lernen, auch als Angestellte und Arbeiter unternehmerisch zu denken.

Der Arbeitsmarkt ist gewaltig im Umbruch. Gleichzeitig streben viele Menschen danach, ihren persönlichen Traum zu leben, ihre Vision zu realisieren, ihren Traumjob zu finden und eine gesicherte finanzielle Zukunft zu haben.

Wenn wir die Zukunft wirklich meistern wollen, müssen wir UMDENKEN!

2. Die grundsätzlichen Einkommensstrategien

Bevor wir Ihnen die Einzelheiten aufzeigen, wollen wir doch mal grundsätzlich überlegen, auf welche Arten die meisten Menschen ihr Geld verdienen. In aller Regel kommen dafür die vier nachfolgend beschriebenen Methoden in Frage.

1. Einkommens-Strategie: Arbeitnehmer

Dieses trifft auf die meisten Menschen zu, ob sie nun Lohn oder Gehalt beziehen. Als Arbeitnehmer wird man nur für „geleistete Stunden“ Geld verdienen. Tun Sie nichts oder zu wenig, bekommen Sie **SOFORT KEIN GELD** mehr und müssen sich bei einem neuen Chef „verkaufen“!

Haben Sie schon mal überlegt, wie wenig Freizeit / Freiheit / Selbstbestimmung ein Arbeitnehmer wirklich hat? Sagen wir, man benötigt etwa eine Stunde, um zur Arbeitsstelle zu fahren, dann arbeitet man acht Stunden lang und fährt eine Stunde zurück. Das sind 10 Stunden. Wenn man bedenkt, dass man ca. sieben Stunden schläft und einige Einkäufe tätigt...

Ein Arbeitnehmer hat in der Regel nur ein paar Stunden Freizeit am Tag. Und es ist Tatsache, dass ein Arbeitnehmer höchstens 25 % seines eigentlichen Wertes verdienen kann – den Rest benötigt die Firma, um operieren zu können.

Außerdem möchte der Firmenbesitzer ja auch von seinem Unternehmen profitieren.

Wenn man Arbeitnehmer ist, dann nennt man dieses „einen Job haben“. Der bekannte Management-Trainer Zig Ziglar sagt: „Job“ steht für „Just over broke“, also „nicht ganz Pleite“. Verstehen Sie uns bitte nicht falsch, ein sogenannter „fester“ Job hat natürlich auch Vorteile, gerade in der heutigen Zeit, aber ist es das, was man WIRKLICH will oder doch nur ein Abfinden mit der Situation nach dem Motto: „Was denn sonst?“

Gewohnheiten, Ängste und Bequemlichkeiten können aber schneller fatale Folgen haben, als einem lieb ist! Eene, meene, muuh, raus bist Du! Oder bald zu „alt“?

Oft fehlt ganz einfach nur das WISSEN über die Möglichkeiten!

Viele Angestellte reden sich ein, in einer großen Firma einen sicheren Arbeitsplatz zu haben. Dadurch, dass sich das viele eingeredet haben, und sich in Sicherheit wiegen haben sie keinen Plan B.

Wenn dann eines Tages der Briefträger mit einem Brief kommt, mit dem man nicht gerechnet hat und darin steht: *Sehr geehrte/r Herr/Frau Ihr Arbeitsvertrag wird zum ... gekündigt*, können die meisten Menschen gegen den schlagartig einsetzenden Verlust an Sicherheit nichts tun.

Dann ist man arbeitslos, machtlos und haltlos und hat keine Chance etwas gegen diese Kündigung zu tun. Man kann versuchen sich dann wieder eine Firma zu suchen, die einem Sicherheit gibt. Viele Menschen finden aber keine Firma mehr! Denn der Grund, der zu einer Entlassung geführt hat, ist der gleiche, warum auch in

anderen Firmen Arbeitsplätze abgeschafft werden: Kosten sparen, Preise senken, Arbeitsplätze automatisieren oder mit billigeren Arbeitskräften besetzen.

Viele der Arbeitsplätze die verschwinden, kommen niemals wieder!

Sollte man doch zu den „glücklichen“ Menschen gehören die ihren Arbeitsplatz bis zum Rentenalter behalten dürfen, sollte man folgendes bedenken:

Ein Durchschnittsverdiener in Deutschland muss heute ca. 32 Jahre lang Beiträge an die Rentenversicherung abführen, damit er eine Rente bekommt, die seinem Anspruch auf Sozialhilfe übersteigt.

Ist das Ihr Lebensziel? Einen Lebensabend zu verbringen, der ein bisschen über dem Sozialhilfeniveau liegt?

Hier ein Rechenbeispiel aus Deutschland:

Um 1.000,- Euro aus der gesetzlichen Rentenversicherung zu erhalten, muss man 45 Jahre (Verdienst ca. 2.500,- Euro) einzahlen. z.Zt. mtl. 497,50 Euro.

Aufwand ca. 268.650 Euro! Wie gesagt zur Zeit!

Die Zahlen werden jedes Jahr schlechter!

Um 1.000,- Euro aus einer privaten Rentenversicherung zu erhalten muss z. B. ein 20 jähriger Mann mtl. 128,- Euro bis zum 60. Lebensjahr einzahlen.

Aufwand insgesamt 69.120.- Euro!

30jährige Person	212,- Euro,
40jährige Person	375,- Euro,
50jährige Person	755,- Euro,
55jährige Person	1.205,- Euro. Aufwand 144.600,- Euro!

Diese Zahlen sind Brutto! Es müssen evtl. noch Steuern abgezogen werden!!!

Gehen Sie jetzt neue Wege um in der Zukunft davon zu profitieren!

Ab heute kennen Sie die Lösung! Nicht der einfachste Weg, aber ohne Alternative!

Werfen wir einen Blick auf eine typische Alltagssituation vieler Angestellter:

Morgens steht man aus einem Bett auf, das einem möglicherweise nicht gefällt.

Man geht ins Badezimmer, welches einem möglicherweise auch nicht gefällt.

Dies geschieht zwischen 6.00 und 7.00 Uhr, was einem möglicherweise auch nicht besonders gut gefällt.

Dann zieht man seine Arbeitskleidung an, die einem möglicherweise auch nicht gefällt.

Man geht zum Auto, welches einem möglicherweise nicht gefällt und fährt zur Arbeit, die einem möglicherweise auch nicht gefällt und steht dann noch in der Autoschlange, was einem sicher auch nicht gefällt.

Bei der Firma angekommen, die einem möglicherweise nicht gefällt, trifft man seine Arbeitskollegen, die einem möglicherweise auch nicht gefallen.

Nach der Mittagspause trifft man den Chef, dem man möglicherweise selbst nicht gefällt.

Nach 8 Stunden harter Arbeit, die einem möglicherweise nicht gefallen haben, steht man wieder im Feierabendverkehr, was einem möglicherweise nicht gefällt und fährt nach Hause

Und so geht das Tag für Tag, 5 oder 6 Tage pro Woche, 4 Wochen im Monat, 12 Monate im Jahr (den Urlaub kann man abziehen), und das 45 Jahre lang um dann als Rentner endlich das tun zu können, worauf man sein ganzes Leben gewartet hat.

Leider gibt es auch da Probleme, da die meisten Ruheständler nach 45 Jahren harter Arbeit versuchen müssen, mit der Hälfte ihres Geldes zu überleben. Bei gestiegenen Lebenshaltungs- und Gesundheitskosten? Viel Spaß!

Dieses ist die Situation sehr vieler Menschen! Und wie es aussieht, werden es TÄGLICH mehr!

2. Einkommens-Strategie: Unternehmer

Viele Menschen träumen davon, selbständig zu sein. In sehr vielen Fällen wird es leider ein absoluter **ALBTRAUM!**

Wenn man sich die Statistik anschaut, dann erkennt man, dass die Hälfte aller neu gegründeten Unternehmen scheitern. Es wird schnell klar, dass ein eigenes Unternehmen äußerst riskant sein kann!

Wie viele Unternehmen kennen Sie, die mehr als 10 oder 20 Jahre erfolgreich bestehen? Und fragen Sie einen Unternehmer, wie viel Freizeit er wirklich hat. 70 bis 80 Stunden harter Arbeit pro Woche und viel Stress sind keine Seltenheit für einen Unternehmer. Ist das Lebensqualität?

Unternehmer verdienen sicher eine Menge Geld, aber was nützt das viele Geld, wenn man nicht die Zeit hat, es zu genießen?

Das ist einer der Gründe, warum manche Unternehmer so unzufrieden sind. Sie verdienen vielleicht eine Menge Geld, können aber den Luxus kaum genießen. Was bringt ihnen die schönste Yacht, wenn Sie nur 5 Tage im Jahr diesen Luxus in Anspruch nehmen können?

Lassen Sie uns einmal einen Blick auf eine typische Alltagsituation eines selbstständigen Unternehmers in der „normalen“ Wirtschaft werfen und nehmen wir dafür einmal das Beispiel: „Sie wollen eine Boutique eröffnen“.

Nehmen wir einmal an, Sie fühlen sich der Mode hingezogen und beschließen eines Tages eine Boutique zu eröffnen. Sie treffen eine klare **ENTSCHEIDUNG!**

- Sie suchen sich ein geeignetes Gewerbe-Objekt.
- Kredit aufnehmen, für Ausbau und Erstausrüstung von evtl. 100.000 Euro.
- Sie müssen nun ca. 3 bis 6 Monate einplanen, bis Fertigstellung und Eröffnung.
- Anfangs müssen Sie jeden Tag selbst im Laden stehen, bis das Geschäft läuft.
- In der Regel 4 bis 6 Jahre, jeden Tag arbeiten, um in die Gewinnzone zu kommen.

Sie haben richtig gelesen, in der „normalen“ Wirtschaft geht man von mind. 4 bis 6 Jahren aus, bevor man in die Gewinnzone kommt! **Das bedeutet: Vorher arbeiten Sie nur, um Ihre Investitionen wieder zu bekommen!**

Risiko:

- Falsche Lage der Boutique – die Kundschaft bleibt aus,
- falsche Modelinie – die Kundschaft bleibt aus,
- ein großes Shoppingcenter wird in der Nähe gebaut – die Kundschaft bleibt aus,
- die Kaufkraft der Verbraucher sinkt – die Kundschaft bleibt aus,
- Sie haben die Preise falsch kalkuliert – die Kundschaft bleibt aus,
- Sie müssen die Aushilfen entlassen = 16 Stundentag für Sie,
- am Ende evtl. der Konkurs und viele Tausend Euro Schulden.

Sie können also viele Fehler begehen, wenn Sie sich nicht zu 100 % geschult und ausführlich informiert haben. Darüber hinaus gibt es viele äußere Faktoren, die Ihren Erfolg beeinflussen können, welche Sie nicht oder nur bedingt einschätzen können.

3. Einkommens-Strategie: Passives Einkommen

Als Autor, Erfinder, Musiker oder Schauspieler kann man ein passives Einkommen bekommen. Dieser Personenkreis verdient ein Leben lang an einmal geleisteter Arbeit! Denken Sie nur mal an Elvis Presley! Der verdient Jahrzehnte nach seinem Tod immer noch Millionen!

Leider ist dieser Erfolg nicht erlernbar, sondern hat sehr viel mit dem Talent zu tun, welches man mit in die Wiege gelegt bekommen hat und somit ist diese Form des passiven Einkommens nur einer sehr geringen Zahl von Menschen vorbehalten.

4. Einkommens-Strategie: Einkommen aus Anlagen

Sie können ein wirklich ansehnliches Einkommen erreichen, wenn Sie z. B. 1.000.000,- Euro oder mehr sehr gut anlegen. Jedoch haben die wenigstens Leute die Möglichkeit, so viel Geld für sich arbeiten zu lassen.

Um beispielsweise 1.000,- Euro mtl. an Zinsen zu erhalten, braucht man bei 4 % Zins, exakt 300.000,- Euro Kapital. Wer ist schon in der Lage diesen Betrag für sich arbeiten zu lassen?

Falls Sie zu den ersten zwei Gruppen gehören, dann bietet Ihnen dieses Buch die Gelegenheit, finanziell frei zu werden.

Vielleicht haben Sie Ihre Wünsche und Träume bereits als „nicht erreichbar“ abgeschrieben. Sie sind eventuell mit Ihren Freunden und Bekannten zu der Übereinstimmung gelangt, dass man niemals zur finanziellen Unabhängigkeit gelangen kann.

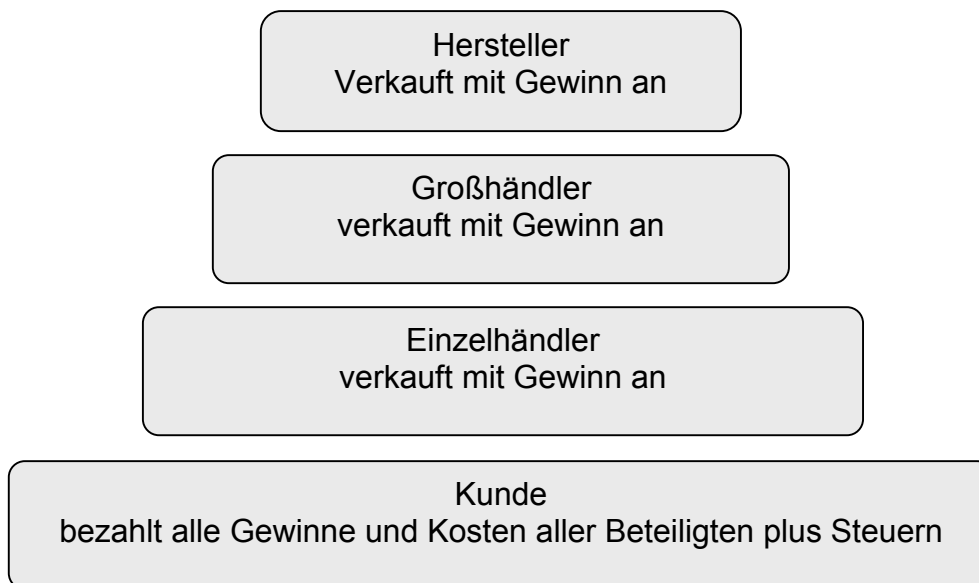
Lassen Sie uns Ihnen nun das Gegenteil beweisen!

3. Die grundsätzlichen Verdienstsyste

1. Der Einzelhandel:

Jeder ist mit dem Einzelhandel vertraut. Das Kaufhaus, der Supermarkt, der Tante Emma Laden um die Ecke, der Metzger oder der Bäcker... man geht hinein und kauft etwas. Die Kunden zahlen die „Zeche“, weil sie die letzten in der langen Vertriebskette vom Hersteller über den Großhändler zum Einzelhändler sind.

DER KUNDE ZAHLT IMMER DIE „ZECHE“!



2. Der Direktverkauf:

Mit Sicherheit kennen Sie verschiedene Methoden des Direktverkaufs. Der Vertreter, der einem etwas verkaufen will. Die Verkaufsparty für Reinigungsprodukte, Plastikschalen oder dergleichen. Auch diese Form des Einkaufens zu Hause erfreut sich immer größerer Beliebtheit.

3. Das Network-Marketing:

In über 60 Jahren Existenz dieses Geschäftsmodells sind ca. 1 % der Weltbevölkerung Networker geworden! Im „jungfräulichen“ Europa bisher nur ca. 0,75 %! In Asien ca. 4 %! In den USA ca. 3,5 %!

JEDE Woche entscheiden sich weltweit ca. 500.000 neue Menschen für das Network-Marketing!

Um in den nächsten 60 Jahren 2 bis 3 % der Weltbevölkerung zu erreichen, ist noch eine Menge zu tun!

Denken Sie auch an das Potential von Menschen, welches jedes Jahr **neu** dazu kommt. Wir sprechen hier weltweit von ca. 134 Mio. Geburten pro Jahr (ca. 2,5 Mio. Geburten pro Woche) und ca. 350.000 Menschen pro Tag, die 18 Jahre alt werden.

Sie sehen, wir bewegen uns in einem „offenen“ Zukunfts-Markt! Mit einem schier unendlichen Potential!

Network-Marketing ist keine hektische Angelegenheit. Sie bestimmen selbst, **wann** Sie arbeiten, **mit wem** Sie arbeiten und **wie viel** Sie arbeiten. Im Network-Marketing schreibt Ihnen niemand irgendetwas vor, Sie müssen sich nur an die bestehenden Gesetze halten und an die AGB der Unternehmen. Es kontrolliert Sie niemand! Sie sind Ihr eigener BOSS!

Das ist das Geschäftsmodell zum regelmäßigen Absatz von Verbrauchs-Produkten über ein Konsumenten-Netzwerk. Ganz „normale“ Menschen kaufen ganz „normale“ Produkte oder Services, die sie sowieso brauchen oder besonders gerne haben wollen. Und zwar direkt und ohne Umwege vom Hersteller. Ein Network-Marketing-Unternehmen kann deshalb auf teure und aufwändige Werbung, auf Ladengeschäfte, sowie deren Kosten etc. verzichten, weil die Produkte und Services so begehrt sind, dass der einzelne Konsument sie gerne weiterempfiehlt und dadurch die Umsätze steigen.

Der besondere betriebswirtschaftliche Vorteil für Network-Unternehmen besteht darin, dass der Verkauf eines Produktes erst dann Vertriebskosten produziert, wenn es verkauft ist. Dieser erhebliche Vorteil ist mit ein Grund, weshalb fast täglich, auch immer mehr traditionelle Unternehmen (mittlerweile z. B. auch Banken) den Vertrieb über ein Network organisieren.

Es werden also bei einem Network-Marketing-Unternehmen keine Produkte über Vertreter verkauft, sondern es werden die Produkte von Konsumenten immer wieder gerne selbst gekauft.

Und genau das ist Ihre Chance!

Sie können für sehr geringe Investitionen das komplette System und die Infrastruktur eines Unternehmens für Ihren persönlichen Erfolg nutzen. Oft sogar weltweit!

Sie können dann die Preis- und Produktvorteile des Unternehmens nutzen und sich durch Weiterempfehlung ein Umsatz-Netzwerk aufbauen, an dem Sie über einen festgelegten Vergütungsplan lebenslang beteiligt werden! Sie werden also automatisch an immer wiederkehrenden Umsätzen beteiligt. Sie verdienen sogar Geld an den Umsätzen von Kunden, die Sie weder empfohlen haben, noch persönlich kennen! Nur weil Sie ein paar Empfehlungen ausgesprochen haben und diese sich weiterentwickeln.

Viele Menschen nutzen dieses System einfach um an gute Produkte günstig heranzukommen, andere nutzen das System um finanziell unabhängig zu werden.

Zu welcher Gruppe Sie gehören wollen, bestimmen Sie allein mit Ihrer Einstellung!

Um sich aber ein großes Netzwerk aufzubauen, benötigt es jedoch schon eine gewisse Zeit lang konzentrierten Einsatz! Network-Marketing ist NICHT wie oft behauptet ein

„**Schnell-werde-reich-System**“,
sondern vielmehr ein

„**Langsam-aber-sicher-werde-reich-System**“!

Wenn man bereit ist, die nötigen Schritte zu gehen und neues zu lernen!

Teamleader im Network-Marketing helfen Ihren Partnern sich eigene Teams aufzubauen. Durch diese Wissensweitergabe wird im Laufe der Zeit ein großes und stabiles Netzwerk von Konsumenten (Umsatz) aufgebaut!

Fälschlicherweise denken einige Leute immer noch, es handele sich hierbei um ein **Schneeball- oder Pyramidensystem!**

Das ist definitiv nicht der Fall!

Network-Marketing und ein Schneeballsystem können leicht durcheinander gebracht werden, weil man meistens über Schneeballsysteme weiß, dass andere angeworben werden und diese wiederum andere anwerben, etc.

Die Wahrheit ist jedoch, dass Kettenbriefe und Schneeballsysteme aus gutem Grund illegal und letztendlich nichts weiter als Bauernfängerei sind.

Network-Marketing ist vollkommen legal und mittlerweile weltweit etabliert! Internationale Großkonzerne der klassischen Wirtschaft erkennen die Vorteile und an Universitäten gehört Network-Marketing mittlerweile zum festen Bestandteil der betriebswirtschaftlichen Ausbildung.

Bekannte Persönlichkeiten aus Politik und Wirtschaft wie z. B. Bill Clinton (ehem. US-Präsident), Bill Gates (Microsoftgründer), Dr. Charles King (Professor für Marketing, Chicago University), Donald Trump (Immobilien-Mogul) und viele, viele mehr, machen sich weltweit für Network-Marketing stark und empfehlen nachdrücklich diese Industrie!

Ein weiterer Unterschied besteht darin, dass ein Network-Marketing-Partner die Waren oder Dienstleistungen direkt von der Firma erhält und nicht auf sogenannte Zwischenhändler angewiesen ist, die die Waren verteuern, wie z. B. der Einzel- und Großhandel.

Ebenso gibt es beim Network Marketing keine sogenannten „Kopfgeldprämien“!

Sie können Network Marketing als Empfehlungsgeschäft sehen. Wenn Sie im Kino einen tollen Film gesehen haben und Ihren Freunden voller Begeisterung davon erzählen und daraufhin Ihre Freunde den Film anschauen – haben Sie dafür jemals vom Kinobesitzer Geld bekommen? – Nein? Beim Network Marketing wird Ihre Empfehlung belohnt!

Wie gesagt, Network Marketing ist (leider) auch kein Geschäft, mit dem man „über Nacht“ reich werden kann.

Aber so lange dauert es nun auch wieder nicht. Man muss nicht seinen sicheren Arbeitsplatz aufgeben, sondern kann nebenberuflich tätig sein. Das empfehlen wir im Übrigen auch ausdrücklich!

Sie sollten **auf gar keinen Fall** über eine hauptberufliche Tätigkeit im Network-Marketing nachdenken, solange Ihr Monatseinkommen nicht stabil bei mindestens 2.000,- Euro bis 5.000,- Euro liegt, je nachdem, in welchem Land Sie wohnen.

Um es auch nochmals zu betonen:

In diesem Geschäft wird man nur durch den schrittweisen, ernsthaften und engagierten Aufbau einer Vertriebsorganisation gutes Geld verdienen!

Sollten Sie auf das „schnelle Geld“ aus sein, ist Network-Marketing nichts für Sie!

Geben Sie am besten dieses Buch demjenigen zurück, der es Ihnen gegeben hat.

Das meinen wir sehr ernst!

Die Branche Network Marketing bietet einen cleveren Weg zur finanziellen Unabhängigkeit!

Unsere Definition von finanzieller Unabhängigkeit lautet:

„Soviel Geld zu haben, wie man will und die Zeit und Gesundheit zu besitzen, es sinnvoll ausgeben zu können!“

Also kurz, sein Leben in hohem Maße selbst bestimmen zu können.

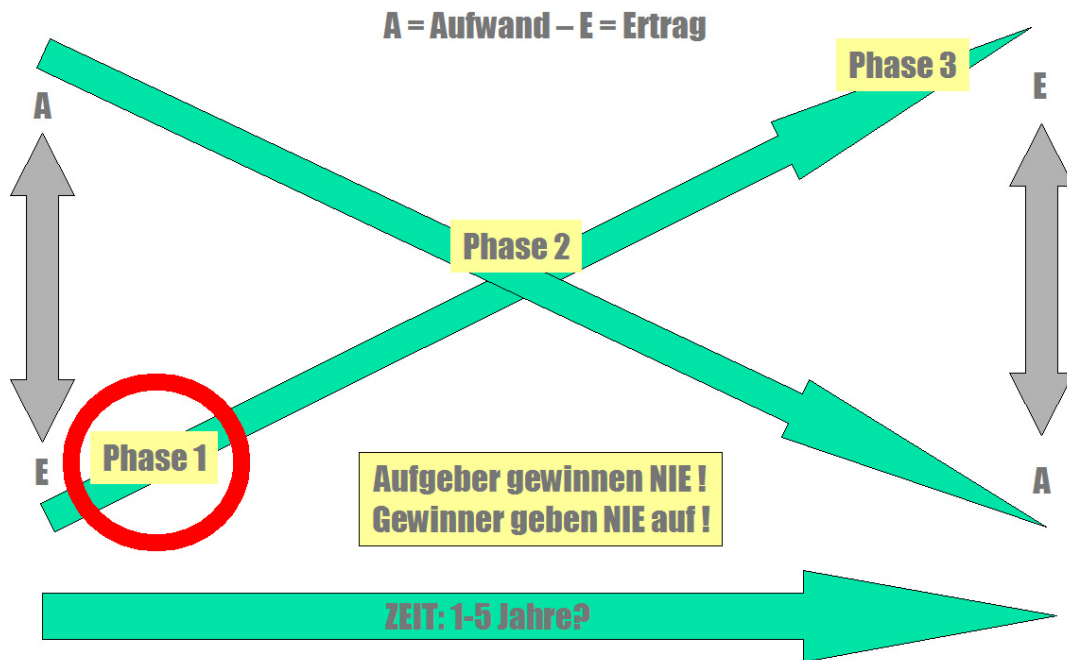
Experten sind sich einig, dass es sich hierbei um eines der interessantesten Unternehmenskonzepte der nächsten Jahrzehnte handelt: Das Network-Marketing!

Network-Marketing ist heute eine der erfolgreichsten Methoden, Produkte und Dienstleistungen auf dem Markt zu bewegen und erfreut sich weltweit immer größerer Beliebtheit!

Bekommen Sie langsam ein Gespür dafür, was Network-Marketing für die Menschen überhaupt bedeutet? Network-Marketing hat einen sehr hohen sozial-politischen Wert! Überlegen Sie einmal: Um im Network-Marketing erfolgreich zu sein ist es egal ob Sie z. B. Mann oder Frau sind, jung oder alt, arm oder reich,

4. Die zwei größten Denk-Fehler beim Start in ein Network!

1. Denk-Fehler: Network Marketing ist ein „Schnell-Werde-Reich-System“!



Wir wissen, dass sich viele nach dem „**Reichtum ohne Arbeit**“ sehnen oder nach der **wundersamen Geldvermehrung** Ausschau halten. Es gibt eine Heerschar von Glückrittern, die auf den unendlichen Reichtum über Nacht hoffen.

Sind wir doch ehrlich, jeder von uns hat schon davon geträumt, oder?
Was glauben Sie, wie viele Networker erhoffen sich ein riesiges, passives Einkommen zu bekommen, indem sie nur eine Masse Briefe, Flyer oder E-Mails verschicken?

Was glauben Sie, wie viele Networker auf DIE Automatik-Internet-Maschine hoffen, die ihnen alle Arbeit abnimmt und sich selbst dupliziert. Einfach ein paar Leute auf DIE Sensation ansprechen und siehe da, alle machen das gleiche, der Umsatz schnell in astronomische Höhen und das Konto quillt förmlich über.

Ach, wäre das nicht schön?

Wenn das wirklich so einfach wäre, könnten Sie im Network-Marketing kein Geld mehr verdienen!

Ein Widerspruch?

Kein Unternehmen auf der ganzen lieben Welt bräuchte dann noch Vertriebspartner!

Denn wenn es wirklich so einfach wäre, würde ein Unternehmen selbst „die Kugel ins Rollen bringen“ und die kompletten Gewinne für sich einstreichen. Warum noch „teure“ Vertriebspartner bezahlen, wenn alles sowieso automatisch funktioniert?

Der einzige Grund, weshalb Sie im Network-Marketing viel Geld verdienen können ist, dass es **NICHT** automatisch funktioniert!

Erst ab dem Moment, in dem Sie von ganzem Herzen akzeptieren, dass Sie für Ihren Erfolg hart arbeiten und kämpfen müssen und den ganz klaren **ENTSCHLUSS** und die **ENTSCHEIDUNG** fällen, wirklich etwas Außergewöhnliches erreichen zu **WOLLEN**, werden Sie die richtigen Dinge mit der richtigen Einstellung **TUN**.

Nicht nach dem Motto:

Lieber Ofen gebe mir Wärme und dann bekommst du Holz!

Es gibt dann nur noch eine einzige Person auf diesem Planeten, die zwischen Ihnen und Ihrem Erfolg steht: **Sie selbst!**

Jeder startet bei „Null“: Aber.... die **ERGEBNISSE** sind sehr verschieden, obwohl alle die gleichen Grund-Bedingungen haben!

Warum ist einer in einem Jahr nicht mehr dabei?

Warum verdient einer in einem Jahr 1.000,- Euro pro Monat?

Warum verdient einer in einem Jahr 10.000,- Euro pro Monat?

Woran liegt es also, dass die Ergebnisse so unterschiedlich sind?

Es liegt an der **ENT-SCHEIDUNG** und den daraus resultierenden Handlungen!

ENT-SCHEIDUNG bedeutet, sich von etwas zu lösen – loszulassen von dem alten Job, der alten Einstellung, der vermeintlichen Sicherheit oder der über die Jahre gewonnenen Bequemlichkeit und sich zu öffnen für etwas völlig neues.

KLARE Entscheidung = 100 % in der Umsetzung!

Ich weiß nicht so recht! Dann lassen Sie es besser und genießen Sie den Tag! Es bringt überhaupt nichts, etwas halbherzig zu beginnen. Der **MISS-ERFOLG** wäre in dieser Entscheidung bereits vorprogrammiert.

Sind Sie bereit, den Preis des Erfolgs zu zahlen? Einen Preis müssen Sie immer zahlen, auch wenn Sie nichts machen. **SCHMERZEN** haben Sie immer!

Keiner kommt „ungeschoren“ nach oben! **KEINER!** Alle haben die gleichen Herausforderungen! Wer die Rose haben will, muss bereit sein, die Dornen zu ertragen!

Sie erreichen nie das was Sie wollen (Wer WILL nicht Millionär werden?), sondern das, woran Sie **GLAUBEN!** Denken Sie aber daran, wir sprechen hier von Phase 3 in der Abbildung! Phase 1 + 2 **müssen** Sie jedoch vorher „ertragen“!

Erfolgreiche Menschen sind grundsätzlich positiv eingestellt!

Lösungen finden - Entscheidungen treffen - Kämpfen - LERNEN!

2. Denk-Fehler: Man steigt zu früh wieder aus!

Die meisten Menschen, die sich im Network Marketing selbstständig machen, haben kein BWL studiert oder eine kaufmännische Ausbildung genossen. Es sind oft ganz normale Angestellte, die sich ein bisschen Geld dazu verdienen wollen oder die den Absprung in die Selbstständigkeit wagen wollen.

Oftmals ist ein Bekannter gekommen und hat von großen Einkommen geredet und dass man dafür fast gar nichts tun muss oder man ist auf eine Anzeige gestoßen die einen hohen Verdienst verspricht, ohne groß dafür arbeiten zu müssen. Nun setzt bei vielen Menschen an diesem Punkt die Gier ein, die Gier nach dem großen Reichtum über Nacht – ähnlich wie bei der Lotterie.

Blind vor Gier nach dem großen Geld wird nun in Starterpakete und Produkte investiert, es wird zu Informationsveranstaltungen oder Basisseminaren gefahren ohne sich über die Branche, den Markt, das Unternehmen oder die genaue Tätigkeit zu informieren.

Um es ein bisschen bildlicher zu verdeutlichen: Es ist so, als ob man z. B. eine Tischlerlehre beginnt und als erstes in teure Maschinen investiert ohne zu wissen, wie man diese benutzt.

Nun hat man in der ersten Euphorie ein paar neue Kunden oder Partner gesponsert und jetzt tritt folgende Phase in Kraft. Es geht nicht im selben Tempo weiter wie man gestartet ist, die Motivation lässt immer mehr nach, da man ja in drei Monaten 10.000,- Euro verdienen wollte, wie es der Bekannte oder die Anzeige versprochen.

Ab diesen Zeitpunkt setzt ein interessantes Phänomen ein. Die logische Konsequenz wäre doch jetzt, sich mit erfolgreichen Networkern auszutauschen, Fachliteratur aufzusaugen um sich weiterzubilden, Workshops über geeignete Werbemaßnahmen oder Zielgruppenmarketing zu besuchen oder ähnliches.

Leider passiert das meistens nicht. Es wird eher angefangen zu jammern: Blödes Produkt, blödes Unternehmen, in meiner Region funktioniert das nicht, alles Betrug, Abzocke, man habe doch nun schon einige Monate investiert ect...

Man ist demotiviert und hört wieder auf!

Damit hat die Falle zugeschnappt und man gehört zu den Verlierern!

Denn wenn Sie Biographien von erfolgreichen Networkern lesen, stellt man immer wieder fest, dass sich bei diesen Menschen der Erfolgs-Durchbruch oft auch erst nach einigen Jahren eingestellt hat.

Es ist wichtig in diesem Business eine ENTSCHEIDUNG zu treffen und mind. 1 bis 2 Jahre in diese ENTSCHEIDUNG mit ein bisschen Weitsicht zu investieren!

Die größten Feinde des Erfolges sind die UNGEDULD und die UNENTSCHLOSSENHEIT!

5. Die MaxxBizz-Geschäfts-Strategie

Das MaxxBizz-Konzept stellt einen definitiv neuen Weg für den Aufbau eines sehr profitablen Geschäftes dar.

Mit dem MaxxBizz-Konzept können Sie sich am weltweiten Multi-Milliarden-Markt Internet beteiligen. Machen Sie sich bitte bewusst, dass wir in einer historisch einmaligen Zeit leben und die Riesen-Chance Internet ist ja gerade erst wenige Jahre verfügbar. Wer jetzt nicht die Chancen des Internets nutzt, verpasst vielleicht die Chance seines Lebens!

Nutzen Sie zunächst ein außergewöhnliches Software-Produkt und legen Sie damit Ihren Grundstein als selbstständiger Unternehmer im Network-Marketing.

Das Online-Business-System „**maximizer24**“ ist **DAS** exklusive Produkt, welches Sie z. B. an ein mögliches Kundenpotential von ca. 200 Millionen Networker verkaufen können und natürlich auch selber als BASIS für IHR GESCHÄFT einsetzen können!

Das Produkt „**maximizer24**“ ist für MaxxBizz ähnlich, wie z. B. das Produkt „Windows“ für Microsoft!

Durch die mtl. Beitragszahlungen für den „**maximizer24**“ wird der Umsatz aufgebaut, damit Sie verdienen können! Also zunächst ein ganz normales Geschäft!

Der „**maximizer24**“ (**MM24**) erledigt einen Großteil der täglichen Arbeit für im Network-Marketing tätige. Hier ein kleiner Auszug der Vorteile:

Ihr MM24 „verkauft“ professionell Ihre Person und Ihr Geschäft!
Ihr MM24 ist auf Ihre ganz persönlichen Bedürfnisse einstellbar!
Ihr MM24 selektiert die echten Interessenten von den nur „Neugierigen“!
Ihr MM24 informiert Ihre Bewerber über einen längeren Zeitraum!
Ihr MM24 ist Ihre zuverlässige und umfangreiche Kontakt-Datenbank!
Ihr MM24 bildet Ihre Partner in den grundlegenden Dingen perfekt aus!
Ihr MM24 versorgt Sie und Ihre Partner mit allen Neuigkeiten!
Ihr MM24 ist eine perfekte Duplikations-Maschine!
Ihr MM24 macht Sie erfolgreich!

Vielleicht haben Sie sogar schon Erfahrungen in einem Network-Unternehmen gesammelt und kennen die Situation, dass Sie viele Ordner mit Listen Ihrer Interessenten, Kunden, Partnern und ähnlicher Daten in Ihren Schränken haben. Oft ist es ein riesiges Durcheinander und es ist schwierig zu überblicken, mit wem Sie wann gesprochen haben, was dieser gesagt hat, bzw. wann Sie ihn wieder kontaktieren müssen. Einige Network-Unternehmen bieten eigene Softwarelösungen an – was passiert aber mit Ihren Daten, wenn Sie aus einem Unternehmen ausscheiden oder in ein anderes Unternehmen wechseln?

Schaffen Sie sich mit dem „**maximizer24**“ eine völlig unabhängige Softwarelösung für Ihr eigenes Unternehmen und genießen Sie die Freiheit eines Unternehmers!

Schaffen Sie sich eine völlig flexible BUSINESS-COMMUNITY von Menschen die gerne im Network-Marketing arbeiten wollen.

Zukunftsforscher sagen dem Markt in den nächsten Jahren eine Veränderung voraus. Die Zeit wird immer schneller, gerade im Internetzeitalter werden neue Trends, Produkte, ja ganze Unternehmen viel schneller an den Markt kommen und andere dafür wesentlich schneller wieder verschwinden - **daher müssen Sie als Unternehmer absolut flexibel bleiben.**

Setzen Sie in der Zukunft nur auf einen Trend, sprich ein Unternehmen oder ein spezielles Produkt, verhält es sich unter Umständen, wie im Casino, Sie setzen auf „Rot“ oder „Schwarz“. Das bedeutet, Sie können richtig liegen oder völlig falsch.

Mit der MaxxBizz-Strategie bauen Sie sich in den nächsten Jahren ein stabiles Netzwerk als Unternehmer auf!

1. Schaffen Sie sich ein Grundeinkommen durch die Vermarktung unserer Online-Software „**maximizer24**“.
2. Investieren Sie nach und nach gemeinsam mit Ihren Partnern in weitere, von Spezialisten ausgesuchte Trendmärkte und Unternehmen (MaxxBizz-Strategie des 16-fachen Einkommens).
3. Bringen Sie evtl. Ihr bestehendes Network-Geschäft mit ein.

So bleiben Sie als Unternehmer völlig flexibel, können Ihr Potential über Ihren persönlichen „**maximizer24**“ zentral verwalten und können in Ruhe entscheiden, in welche Märkte Sie investieren wollen.

Natürlich werden Sie dabei umfangreich unterstützt!

Sollten Sie das Potential dieses Konzeptes für sich erkennen, wenden Sie sich an die Person, von der Sie dieses Handbuch bekommen haben und Sie bekommen weitere Informationen.

6. Der effektive Aufbau einer Vertriebsorganisation

In diesem Kapitel erfahren Sie, wie Sie eine Vertriebsorganisation effektiv aufbauen können.

Vielleicht denken Sie im Moment darüber nach, wie viele Personen man in dieses Geschäft einbringen müsse, damit man wirklich viel Geld verdient?

Wie Sie wissen, ist das Motto dieses Buches, wie man finanzielle Unabhängigkeit erreicht. Dazu möchten wir Ihnen eine Frage stellen:

„Wie viele Personen kennen Sie persönlich, die es interessieren würde, wie man sein Leben selbst bestimmen könnte, um nicht täglich morgens im Stau stehen zu müssen, um zur Arbeit zu kommen?“

Wir werden Ihnen nun **zwei Dinge** nennen, die wichtig sind und die Sie **unbedingt tun** müssen, um an die Spitze zu gelangen. Jeder, der heute an der Spitze im Network-Marketing ist, hat dies getan oder tut es noch.

**Erstens:
Gewinnen Sie neue Kunden/Partner!**

Dabei hilft Ihnen der „**maximizer24**“ vorbildlich und wie Sie ihn auf einfache und smarte Weise mit Potential „füttern“ können, erfahren Sie im Weiteren.

**Zweitens:
Zeigen Sie Ihren neuen Partnern den Weg!**

Helfen Sie Ihren Partnern aktiv beim Organisationsaufbau. Bauen Sie mindestens drei Ebenen tief auf, bevor Sie wieder neue Partner ausbilden! Durch die fundierte Einarbeitung Ihrer Partner, wächst Ihre Gruppe und somit Ihr Umsatz.

Dadurch verdienen Sie langfristig das meiste und das sicherste Geld!

7. Der Preis / Das Geheimnis des Erfolges

Keine Sorge, wir werden Ihnen hier an dieser Stelle keine Personen vorstellen, die mit großen Schecks „rumwedeln“ und Ihnen erklären, wie toll sich das Geschäft für diese schon gelohnt hat!

Wir möchten, dass Sie diese MENSCHEN persönlich kennen lernen und sie fragen, welche Hürden und Probleme sie am Anfang des Geschäftes meistern mussten. Welche Entbehrungen sie auf sich genommen haben, wie viel Frust sie ertragen mussten und wie oft sie das Geschäft schon wieder hinschmeissen wollten!

Das sind die Informationen, die Sie stärken können!

Mit der MaxxBizz-Strategie können Sie sich ein passives Einkommen aufbauen, welches nicht nur Ihrem Einsatz entspricht!

Egal ob Sie ein paar hundert Euro oder vielleicht 1.000,- Euro, 5.000,- Euro, 20.000,- Euro oder mehr im Monat verdienen wollen – das alles ist im Network Marketing auch für Sie möglich.

Lauschen wir dem Kritiker: „Und was passiert, wenn es nicht funktioniert?“

Gegenfrage: „Was macht´s, wenn es länger dauern würde. Wäre es die Sache dann immer noch wert?“

Lassen Sie uns ein kleines Rechenbeispiel dazu machen und einmal annehmen Sie arbeiten wirklich im Schneckentempo und gewinnen im Jahr **nur zwei ernsthafte Partner**, die Sie einarbeiten und mit denen Sie gemeinsam je zwei neue Partner im darauffolgenden Jahr aufbauen. In dem Rechenbeispiel geben Ihre neugewonnenen Partner Ihr Wissen einmal weiter und gewinnen in der Gesamtrechnung nur einmal zwei neue Partner, die das Gleiche tun. Sie hingegen bauen jedes Jahr zwei neue Partner auf, die wiederum das Gleiche machen wie Ihre ersten beiden Partner.

Was würde passieren:

Nach 1 Jahr nur	2 ernsthafte Partner,	
nach 2 Jahren	6 neue Partner	(gesamt 8 Partner),
nach 3 Jahren	14 neue Partner	(gesamt 22 Partner),
nach 4 Jahren	30 neue Partner	(gesamt 52 Partner),
nach 5 Jahren	62 neue Partner	(gesamt 114 Partner),
nach 6 Jahren	126 neue Partner	(gesamt 240 Partner),
nach 7 Jahren	254 neue Partner	(gesamt 494 Partner),
nach 8 Jahren	510 neue Partner	(gesamt 1.004 Partner),
nach 9 Jahren	1.022 neue Partner	(gesamt 2.026 Partner),
nach 10 Jahren	2.046 neue Partner	(gesamt 4.072 Partner),
nach 11 Jahren	4.094 neue Partner	(gesamt 8.166 Partner),
nach 12 Jahren	8.190 neue Partner	(gesamt 16.356 Partner).

Bei nur 1,- € Umsatzbeteiligung pro Partner hätten Sie nach 12 Jahren ca. **16.000,- € monatliches Einkommen**. Das sprengt doch jede Erwartung aus der Rentenkasse, oder? Nun können Sie gerne ausrechnen wo Sie stehen würden wenn jeder neue Partner nicht nur einmal in den 12 Jahren 2 **ernsthafte Partner** einstellt, sondern auch wie Sie, zwei Partner in jedem Jahr oder wenn Sie selbst statt 2 Partnern im Jahr, drei oder vier einstellen...!? Sicherlich würden Sie dann schon nach drei oder vier Jahren in diese Einkommenssituation vorstoßen...

Die Geschwindigkeit, mit der Sie Ihren Verdienst erreichen, richtet sich auch nach der Strategie, mit der Sie verfahren! Und hierbei ist das Wichtigste, immer kontinuierlich ein wenig zu tun.

Was wir Ihnen in diesem Beispiel deutlich machen wollen ist, dass Sie in dieser Art von Geschäft lernen müssen visionär zu denken. Es kann sich ein bisschen hinziehen bis Sie die Früchte Ihrer Arbeit sehen und genießen können.

Und übrigens, die Frage ob Network-Marketing funktioniert, ist schon millionenfach bewiesen! Die einzige Frage ist:

Sind Sie bereit den „Preis für den Erfolg“ zu „zahlen“?

Es gibt nur zwei Möglichkeiten warum Sie in diesem Geschäft keinen Erfolg haben können:

Erstens: Sie fangen gar nicht erst an!

Zweitens: Sie hören zu früh damit auf!

Alles andere ist lernbar!

Wollen wir uns an dieser Stelle einmal Gedanken zum Thema „Ausreden“ machen und wie sich diese auf Ihre gesamte Zukunft auswirken.

Jeder nutzt und liebt sie - die Ausreden.

Sie sind so schön einfach wie wirksam und immer unmittelbar anzuwenden. Sie schützen zuverlässig vor unbequemen Dingen, können einem Zeitvorteile verschaffen und sie kosten nichts. Eine tolle Erfindung! Sie gehören einfach zum Leben dazu.

Wer aber nicht aufpasst, kann schnell in eine „Falle“ hineinlaufen. Die „Falle“ der Ausreden, die gerne genutzt werden, um nicht erfolgreich werden zu brauchen.

Genau bei diesem Thema gibt es wohl mit die meisten Ausreden auf dem Planeten Erde. Weil nämlich jeder Mensch in irgendeiner Art und Weise erfolgreich sein will, aber es Erfolg nicht ohne „Schmerzen“ und Überwindungen gibt.

Eine Ausrede erkennen Sie ganz einfach, sie lautet immer gleich:

„Ich kann nicht, weil!“

Für alles, was nach dem „weil“ kommt, gibt es ganze Bücher!

Eine weitere beliebte Formel:

Wenn, dann!

Lassen Sie sich aber auch nicht von den „Siegern/Gewinnern“ täuschen. Der Weg für vielleicht ein paar Minuten Ruhm, ist meistens steinig und hart und dauert Jahre, wenn nicht sogar Jahrzehnte.

Ein begeisterter Fan eines Violinenvirtuosen sagte diesem einmal nach einem Konzert: Ich würde mein Leben geben, um so spielen zu können wie Sie.

Darauf der Virtuose: Genau das habe ich getan!

Wollen Sie immer noch erfolgreich werden?

Oder war das mehr so eine Art: „Naja, ist doch ganz angesagt, Erfolg und so.“
Das Geld eines erfolgreichen Menschen hätte man ja auch ganz gerne, oder?

Erfolg, bzw. erfolgreich zu werden, funktioniert nicht über ein Lippenbekenntnis, sondern über **LEIDEN-schaft!**

Die Vokabeln eines erfolgreichen Menschen sind immer gleich:

Rückschläge, Frust, unermüdlicher Einsatz, Familie und Hobby hinten anstellen, Risiko, Angst, verlieren, Konkurrenz, opfern, Neid + Missgunst anderer, gegenangehen, anders sein,

Wollen Sie WIRKLICH immer noch erfolgreich werden?

Spätestens JETZT wäre ein angemessener Zeitpunkt sich eine fantastische und gut klingende Ausrede einfallen zu lassen.

Nutzen Sie die Chance nicht erfolgreich werden zu brauchen! JETZT!

Bevor Sie sich aber endgültig entscheiden, haben wir noch eine sehr wichtige Nachricht an Sie:

Nicht erfolgreich werden ist noch unangenehmer! Nicht sofort, das ist das gemeine, aber dafür später umso mehr!

Ca. 90 % der Menschen entscheiden sich für den vermeintlich einfacheren Weg. Das ist auch mit ein Grund, weshalb es die meisten Ausreden zu diesem Thema gibt.

Egal was Sie tun und wie Sie sich entscheiden, Sie müssen letztendlich IMMER den „Preis“ bezahlen.

Der große Unterschied jedoch, warum es cleverer ist die „Schmerzen“ des erfolgreichen Weges zu ertragen ist:

Der erfolgreiche Weg ist meistens nur am Anfang hart und kann sehr schnell sehr angenehm werden. Hingegen führt der Anfangs einfachere Weg immer in die Abhängigkeit von anderen und in eine Minderung des Selbstwertgefühls.

Wenn Sie immer noch erfolgreich werden wollen, hier nun einige ganz konkrete Beispiele für Ausreden und wie in den gleichen Situationen weniger erfolgreiche und erfolgreiche Menschen reagieren.

Die erste Frage, die sich ergibt lautet:
Will ich Ausreden bei mir und anderen zulassen oder nicht.

Entweder, oder. Es gibt keine Zwischenlösung!

Hier nun ein paar ganz konkrete Beispiele:

Es ist kaum Geld vorhanden!

Ich kann nicht in mein Geschäft investieren, WEIL ich kein Geld habe!

Oder:

Ich werde einen Weg finden, um in mein Geschäft investieren zu können.

Es ist kaum Zeit vorhanden!

Ich habe keine Zeit für mein Geschäft, WEIL ich so viel zu tun habe!

Oder:

Ich werde mir Gedanken machen, wie ich meine Zeit besser einteilen kann und mich eventuell von „Zeitdieben“ befreien kann und das ein oder andere delegieren kann, um mehr Zeit für mein Geschäft zu haben.

Es sind kaum Kontakte vorhanden!

Ich kann in diesem Geschäft nicht erfolgreich werden, WEIL ich zu wenig Kontakte habe!

Oder

Ich werde mich zum „Meister der unendlichen Kontakte“ entwickeln.

Das Image der Network-Marketing-Branche!

Ich kann in diesem Geschäft nicht erfolgreich werden, WEIL das Image so schlecht ist!

Oder:

Ich werde alles mir persönlich in der Macht stehende tun, um das Image der gesamten Branche zu verbessern!

Das eigene Alter!

Ich bin doch zu alt/jung für dieses Geschäft!

Oder:

Ich freue mich über diese fantastische Chance, trotz meines Alters!

Lebenspartner/Familie!

Ich kann in diesem Geschäft nicht erfolgreich werden, WEIL mein Lebenspartner/meine Familie dagegen ist!

Oder:

Das ist halt manchmal so, aber davon werde ich mich nicht beirren lassen. Mal sehen, wie denen dann der Erfolg schmeckt. Vielleicht ändert sich ja auch

irgendwann die Meinung, wenn meine Lieben die Vorteile dieses Geschäftes richtig begriffen haben. Wenn es mir gut geht und ich mich verwirklichen kann, bin ich auch ein besserer und ausgeglichener Lebenspartner.

Diese Liste könnten wir noch unendlich weiterführen.

Viele Menschen glauben tatsächlich immer noch, dass erfolgreichen Menschen irgendwie immer alles „zufließt“. Weit gefehlt!

Sie sehen Dinge einfach nur anders, sind unbeirrbar, fleißig und lassen sich durch keinen Menschen oder Umstand der Welt von Ihrem Ziel abbringen.

Karl Pils, ein internationaler Wirtschaftsexperte, Journalist und Unternehmer schreibt zu diesem Thema folgendes:

Viele Menschen stellen sich die Frage: Warum werden die Reichen immer reicher und die Armen immer ärmer?

Der Grund dafür liegt in ihrem Denken. Arme Leute sind deswegen arm, weil sie das Geld ausgeben (konsumieren). Sie denken Konsum. Reiche Leute werden deswegen immer reicher, weil sie das Geld investieren. Ihr Denken ist auf Investition (Vervielfältigung) ausgerichtet.

Das können wir vom Landwirt lernen: Wenn er das Samenkorn aufisst (konsumiert), dann bleibt die Ernte aus. Wenn er aber das Samenkorn sät (investiert), dann setzt er einen Vermehrungsprozess in Gang und Ernte (ein Vielfaches davon) ist die automatische Folge. Das ist beim Geld nicht anders. Bist du von deiner Denke her eher ein Konsument oder eher ein Investor? Isst du dein Samenkorn jeden Tag auf, dann ist Mangel die automatische Folge.

Egal, ob es um Geld oder um Weizen geht!

Verzichst du aber auf den momentanen Konsum, um das Samenkorn lieber auf den Acker zu bringen bzw. "in die Zukunft zu investieren", dann ist Überfluss schrittweise die automatische Folge.

Fazit: Was möchtest du, dass deine Kinder einmal werden: Konsumenten oder Investoren? Zu den Armen gehören oder zu den Reichen? Es geht hier nicht nur um Geld. Es geht um eine Denke. Ein gewaltiges ErVOLLGs-Geheimnis, das in jedem Lebensbereich funktioniert.

DAS ist das ganze Geheimnis des Erfolges!

Wir würden Ihnen gerne schreiben, dass alles ganz einfach ist, Sie sich nicht anstrengen brauchen und Sie alle auf Ihrem Weg nach oben unterstützt werden.

Glauben Sie uns, wir sind untröstlich und es bricht uns fast das Herz, aber wir müssen Ihnen leider mitteilen, dass auch Sie NICHT ungeschoren und OHNE den Preis zu „zahlen“ erfolgreich werden können.

Wollen Sie WIRKLICH immer noch erfolgreich werden?

Wir wollen Ihnen hier an dieser Stelle ein Buch empfehlen. Einige Passagen aus der Einleitung:

...Sie halten eines der dynamischsten Bücher der Welt in Ihren Händen.

Welche geheimnisvolle Kraft ist es, die den einen Menschen das ganze Leben lang vorwärts trägt, ihn mit Reichtum und Glück überhäuft, und andere nie eine Chance finden lässt?

Was verleiht einem Menschen große persönliche Macht, während andere ewige Versager bleiben?

Was befähigt diesen, die Lösung irgendeines Problems zu erkennen und seinen Weg durch die raue Wirklichkeit des Lebens zu gehen bis hin zur Erfüllung seiner liebsten Träume, während andere sich abmühen, vergeblich und ohne Ende?

Die dynamische Kraft dieses Buches wird Sie aufrütteln und Ihr Leben von Grund auf verändern. Sie werden bald erfahren, warum es bestimmten Menschen gelingt, Geld und Glück anzuhäufen – denn Sie werden einer von ihnen sein...

Der Titel und der Autor:

„Denke nach und werde reich“ von Napoleon Hill.

Wenn Sie dieses Buch schon besitzen, lesen Sie es mindestens noch einmal. Wenn Sie es noch nicht kennen, investieren Sie das Geld dafür noch heute. Sollten Sie kein begeisterter Leser sein, ist dieses Buch auch als Hörbuch erhältlich.

Am besten gehen Sie jetzt sofort in Ihren nächsten Buchladen oder bestellen es sich im Internet.

Vielleicht eine der besten Investitionen Ihres Lebens!?

8. Die richtigen und die nicht richtigen Partner

Anstatt sich nun den Kopf zu zerbrechen, wen Sie als nächstes ansprechen, treffen Sie eine Auswahl. Wem möchten Sie die Chance zur finanziellen Unabhängigkeit bieten? Oder anders gefragt: Wem gönnen Sie diese Chance nicht?

Wenn Sie diesen Punkt richtig verstehen, besitzen Sie eine ungeheure Macht! Wie Sie bemerken, sprechen wir davon, dass Sie Menschen eine außergewöhnliche Chance **BIETEN**. Sie sollen und können niemanden zu etwas überreden. **NIEMALS !**

Schon oft bewiesen:

Es ist eine Verschwendung Ihrer Zeit, mit Leuten zu „diskutieren“, denen man immer alles beweisen muss!

Glauben Sie uns, wir wissen aus eigener leidiger Erfahrung wovon wir schreiben!

Diejenigen, die dieses Buch gelesen oder sich schon als Interessent im „**maxximizer24**“ beworben haben, um mehr über das MaxxBizz-Businesskonzept (1Job=16Einkommen) zu erfahren und nur das berühmte „Haar in der Suppe“ suchen oder alles besser wissen, sind nicht die Richtigen.

Wer bei einem so einleuchtenden Konzept wie dem MaxxBizz-Konzept noch überlegen muss, ob er vielleicht 39,- Euro „Investition“ riskiert, sollte vielleicht nicht ernsthaft über eine Selbstständigkeit oder über Unternehmertum nachdenken.

Denn diese Leute haben nicht genügend Eigeninitiative, um selbständig arbeiten zu können. Sie brauchen zuverlässige Leute, die wirklich mehr aus ihrem Leben machen wollen und nicht solche, die nur nach dem „Haken“ und andere Ausreden suchen.

Sie werden immer auf Schlaumeier oder Profilineurotiker treffen, die meinen jedes Konzept schon zu kennen oder die nur ihre eigene Meinung zulassen ohne sich die Fakten genauer anzuschauen. Gerade im Internet finden Sie diese Menschen oft in diversen Foren oder ähnlichem. In einigen Fällen stecken hinter solchen Geschichten sogar Networker oder Firmen die gezielt Gerüchte in die Welt setzen, um anderen Firmen zu schaden oder Personen, die einfach irgendetwas vom Hören/Sagen weitergeben.

Unser Tipp:

EIGENE ENTSCHEIDUNG, AUFGRUND VON EIGENEN INFORMATIONEN UND RECHERCHEN!

Gerade im Business-Konzept von MaxxBizz haben die Interessenten alle Möglichkeiten das Konzept genauestens und vor allen Dingen kostenfrei kennen zu lernen, bevor Sie sich zu einer Mitgliedschaft entscheiden. Über unsere Handbücher, Homepage, Internetschulungen, AGB, Ihren Sponsor etc.

Mit einer kleinen Geschichte wollen wir Ihnen verdeutlichen, dass es oft sinnvoller ist, nicht mit jedem Besserwisser „zu kämpfen“ und unnötig seine eigene Energie zu verschleudern.

Wahrscheinlich ist Ihnen die Geschichte von Hannibal, dem karthagischen Feldherren und seinem Zug über die Alpen geläufig. Er führte dabei nicht nur seine Armee, sondern auch 37 seiner Kriegselefanten in die Schlacht.

Durch Einsatz dieser angsterregenden Tiere gelang es Hannibal mehrfach, die „unbesiegbare“ römische Armee empfindlich zu treffen. Die Elefanten sorgten bei den römischen Soldaten, für Panik und Entsetzen und rasten mit wildem Trompeten in die feindlichen Linien, wo sie Tausende von Römern überrannten.

Mit dieser Strategie gewann Hannibal mehrere Schlachten, bis General Scipio mit einer einfachen aber wirkungsvollen Gegen-Strategie konterte:

Anstatt seine Männer gegen die Elefanten kämpfen zu lassen, befahl Scipio im Moment des Angriffs, für die anstürmenden Tiere mehrere Gassen zu öffnen. Statt die mächtigen Tiere zu bekämpfen, ließen die Römer die Elefanten ins Leere laufen. Die Karthager, ihrer wirkungsvollsten Waffe beraubt, waren nicht nur hoch überrascht, sondern auch die Verlierer dieser Schlacht – nicht zuletzt dadurch, dass die orientierungslosen Elefanten auf dem Rückweg sogar die Männer der eigenen Truppen niederwalzten.

Hannibals übermächtige Wirkung war gebrochen, die Römer eroberten in den folgenden Kämpfen ihre Vorherrschaft zurück und gewannen den Krieg gegen die Karthager. Ausgelöst durch eine Vorgehensweise, die nicht aus „mehr Kampf“ sondern aus „mehr Lässigkeit“ bestand.

Im Network-Marketing gilt oftmals das gleiche Prinzip: Statt sich mit den Interessenten „anzulegen“, sprich, zu diskutieren und diese zu überreden zu versuchen, erzielt man in vielen Fällen bessere Ergebnisse, wenn man die Argumente der Gesprächspartner nicht „bekämpft“, sondern einfach „ins Leere“ laufen lässt.

Man muss nicht mit jedem Menschen diskutieren oder versuchen, ihn gegen seine Einstellung zu überzeugen. Oft ist es sinnvoller, den Gesprächspartnern die derzeitige Meinung zu lassen, sich höflichst zu verabschieden, um sich damit die Tür für ein späteres Gespräch offen zu lassen. Welches dann zu einem Zeitpunkt stattfinden kann, an dem der Gesprächspartner tatsächlich interessiert ist und kaum noch Einwände liefert, sondern in erster Linie ernsthafte Fragen stellt.

Damit können Sie sich entspannt zurücklehnen und den „Kämpfen“ aus dem Weg gehen, um sich auf die ernsthaft interessierten Menschen zu konzentrieren.

So erreichen Sie durch eine entspannte und für Sie energieschonende Methode, dass viele der Menschen, die einen erst „bekämpfen“ wollten, später von alleine auf einen zukommen.

9. Die Verkäufertypen und die Nicht-Verkäufertypen

Im Network-Marketing unterscheiden wir im groben in zwei Menschentypen. Die einen sind die **Verkäufertypen** und die anderen sind die **Nichtverkäufertypen**. In einer dieser beiden Gruppierungen werden Sie sich entdecken.

Die meisten Nichtverkäufertypen wissen nicht, dass man im Network-Marketing nicht verkaufen muss, um sehr viel Geld zu verdienen. Mit Verkauf meinen wir, dass man z. B. von Tür zu Tür geht oder dass man fremde Menschen anspricht, um diesen den Kauf von Dingen nahe zu legen.

Lassen Sie uns schauen, warum gerade der Nichtverkäufertyp die besten Chancen hat, im Network-Marketing erfolgreich zu werden.

95 % der Bevölkerung sind Nichtverkäufertypen und nur 5 % sind Verkäufertypen!

Wo wollen Sie eine relative Menge an potentiellen Partnern finden? In der 95 % Gruppe oder in der 5 % Gruppe? Was glauben Sie, mit welchen Leuten Sie es am meisten zu tun haben? Natürlich mit den Nichtverkäufertypen. Es gibt einfach viel mehr von ihnen als von den Verkäufertypen. Jedoch halten viele Menschen, die dieses Geschäft betreiben, Ausschau nach Verkäufertypen. Das ist einer der Gründe, warum viele Leute in diesem Geschäft frustriert sind. Sie bemühen sich alle um die gleichen 5 %. Ist das eine clevere Strategie?

In den meisten Fällen wird aber ein Nichtverkäufertyp einen Nichtverkäufertyp im Network-Marketing sponsern wollen. Dies bringt dann die Motivation „wenn der das kann, kann ich das auch“ ins Spiel.

In einigen Fällen wird ein Verkäufertyp versuchen, einen Nichtverkäufertyp zu sponsern. Der Nichtverkäufertyp wird sagen: „Du kannst verkaufen, ich will das nicht!“

Das nächste ist die Art der Kleidung, die Sie tragen. Vielleicht denken Sie, dass man einen Anzug tragen müsse, um im Network Marketing erfolgreich zu werden.

Das Gegenteil ist der Fall! Lassen Sie uns das erklären:

Stellen Sie sich einen Herrn im dreiteiligen Anzug vor, der versucht, einer Frau (Nichtverkäufertyp) Network-Marketing zu erklären, um sie zu sponsern. Der Herr im Anzug sieht wie ein Verkäufer aus. Deswegen entscheidet sich die Frau dagegen, weil sie sich keine solch teure Garderobe leisten kann. Sie denkt vielleicht, sie müsse auch geschäftlich gekleidet aussehen, falls sie in dieses Geschäft einsteigen will.

Sie werden vielleicht irgendwann auf einen Verkäufertyp treffen. Das Problem wird dann sein, ihm etwas zu erklären, wovon er glaubt, schon alles zu wissen. Tatsächlich gibt es in den Branchen einige Unterschiede. Fragen Sie den Verkäufertypen, ob er bereits mehr als 10.000,- Euro monatlich verdient.

Es ist durchaus möglich, dass ein hervorragender Verkäufer so viel verdient, aber der Unterschied zwischen Network Marketing und Direktverkauf ist:

Im Network Marketing wird jemand, nachdem er sich zuvor entsprechend engagiert hat, morgens bezahlt und zwar ohne aus dem Bett aufstehen zu müssen! (Was für eine Aussage!)

Sie könnten Ihrem Verkäufertyp folgendes sagen:

„Falls du nicht den Rest deines Lebens damit verbringen willst, Kunden zu besuchen, denen du etwas verkaufen musst, beschäftige dich doch einmal mit dem Thema Network-Marketing.“

Sie können dem Verkäufertypen zum besseren Verständnis dieses Buch leihen!

In der Regel wird er von den Vorteilen begeistert sein, immer noch Geld zu verdienen, auch wenn er krank ist, im Urlaub oder sich mit seiner Familie beschäftigt – ohne den täglichen Verkaufsdruck im Nacken zu spüren.

Interessiert es ihn nicht wirklich, dann holen Sie sich das Buch wieder zurück und geben es jemand anderem.

Wie Sie bereits gemerkt haben, könnte eigentlich jeder geeignet sein, dieses Geschäft erfolgreich zu betreiben. Ein entscheidender Punkt dabei ist, dass man lernen (wollen) muss, was zu tun ist!

Die erfolgreichsten Leute im Network Marketing sind ganz normale Menschen, die ganz einfach nur bereit waren und sind, „**die richtigen Dinge zu tun**“!

Gegen alle inneren und äußeren Widerstände, mit Disziplin!

**ZWEIFEL,
FRUST,
SPIEGEL VORGEHALTEN,
ABLENKUNG,
SELBSTBEWUSSTSEIN,
SCHLAUMEIER,
VERUNSICHERT.**

Das ist nicht immer ganz einfach!

Für Network-Marketing brauchen Sie Personen, die wirklich etwas aus ihrem Leben machen wollen. Das ist der Kernpunkt. Wenn jemand keine Wünsche mehr hat, um nichts in der Welt seinen Job aufgeben würde, den Rest seines Lebens damit verbringen will, für andere zu schuffen, um diese reich zu machen, dann können Sie sich auf den Kopf stellen. Diese Person ist für Network Marketing nicht geeignet.

Dieses sind keine potentiellen Interessenten!

10. Ihr POTENTIAL

WIE FINDEN SIE EIN UNENDLICHES POTENTIAL UND WIE KÖNNEN SIE DIESES SO BARRIERE- UND ANGSTFREI WIE MÖGLICH KONTAKTIERN?

Als ersten Schritt sollten Sie sich eine Kontakt- oder Potential-Liste erstellen. Tragen Sie dabei alle Kontakte (Freunde, Bekannte, Arbeitskollegen, Vereinsmitglieder, Geschäftskontakte, Visitenkarten, Flyer ect.) in einer übersichtlichen Liste zusammen.

Machen Sie dabei nicht den häufigsten Anfängerfehler und sortieren Sie im Vorwege aus. Schreiben Sie auch Namen auf, von denen Sie denken, die kommen NICHT in Frage! Vielleicht kommt das Geschäft ja für einen Bekannten dieser Kontakte in Frage.

Es geht in erster Linie nur darum, völlig wertfrei Kontakte zusammenzutragen!

Wir gehen zunächst einmal davon aus, dass Sie mit einer LEEREN Kontakt-Liste starten, d.h. Ihnen fällt nicht ein einziger Kontakt ein!

Wir werden Ihnen gleich einige einfache Wege zeigen, wie Sie sich ein Potential von 500 Kontakten und mehr in der nächsten Zeit aufbauen können!

Vielleicht denken Sie jetzt, warum 500? Ich kenne nicht einmal 5!

Das Problem: **Sie brauchen 5 ERNSTHAFTE Partner!**

Wenn Sie 5 Menschen ansprechen und jeder wird sofort ernsthaft aktiv, wäre das schön, in der Praxis passiert das ungefähr so oft wie ein 6er im Lotto!

Deshalb empfehlen wir Ihnen, sich einmal im Leben die Mühe zu machen, eine Liste mit 500 Namen zu erstellen! NICHT um Sie zu quälen! Sondern weil es Sinn macht und Ihren Erfolg sichert! Sie brauchen dafür **KEIN GELD** investieren, nur etwas Zeit und Fleiß.

Eine sehr gute und clevere Investition in Ihre Zukunft!

Bedeutet das harte Arbeit? JA!
Werden Sie „Schmerzen“ ertragen müssen? JA!
Werden Sie sich überwinden müssen? JA!
Werden Sie „dumme Sprüche“ hören? JA!
Werden Sie auf „Schlaumeier“ treffen? JA!
Werden Sie „NEINS“ hören? JA!
Werden Sie sich organisieren müssen? JA!
Werden Sie damit erfolgreich werden? JA!

Überlegen Sie doch einmal: Wenn Sie 500 Menschen fragen, ob Sie an einem bis zu 16-fachen Einkommen interessiert sind, wie viele zumindest die INFO dazu haben wollen!

Stellen Sie sich doch bitte einmal folgende Rechnung, bei einer persönlichen Quote von 10:1 vor:

Sie haben irgendwann 50 Partner gewonnen, die Ihnen im Schnitt nur 3 weitere Partner bringen. Dann hätten Sie 200 Partner in Ihrer Downline!

Fangen Sie am besten **JETZT SOFORT** an Ihr schlummerndes Potential „aufzuwecken“, denn wen Sie heute nicht als Kontakt haben, der wird morgen in der Organisation eines anderen sein!

Denn das MaxxBizz-Konzept ist für viele Millionen Menschen weltweit geeignet!

Sie haben JETZT Ihre Chance, die Sie nutzen können!

Bevor wir Ihnen gleich die einzelnen Möglichkeiten vorstellen, wollen wir Ihnen noch den Unterschied zwischen der Arbeitsweise eines AMATEURS und eines PROFIS aufzeigen.

11. Die unterschiedliche Arbeitsweise AMATEUR / PROFI

Stellen Sie sich vor, Sie haben nun Ihre Liste mit 500 Kontakten vor sich liegen. Der AMATEUR geht jetzt mit folgender Einstellung heran:

Wie kann ich so viele Partner und Kunden wie möglich aus dieser Liste herausbekommen?

Mit dieser Einstellung ist der Frust schon vorprogrammiert! Der AMATEUR hat sich jetzt selber zum „Jäger“ gemacht und setzt sich damit selbst unter Druck. Nach dem Motto: Ich will Dich unbedingt haben! Der AMATEUR will unbedingt sein supertolles Geschäft an den Mann, bzw. an die Frau, bringen. In seinen Gesprächen wird diese fatale Einstellung unterschwellig immer bei seinen Kontakten ankommen, die dann in aller Regel dankend abwinken werden. Und jedes „Nein“ wird den AMATEUR tief treffen und ihn bis zur vollständigen Aufgabe des Geschäftes frustrieren.

Was macht denn nun der PROFI anders?

Der PROFI stellt sich eine ganz andere Frage bei der selben Namensliste:

Wer von diesen 500 Kontakten ist derjenige, mit dem ich zusammen arbeiten will? Wer ist der Interessierteste? Wer hat die besten Voraussetzungen?

Was passiert nun in der alltäglichen Praxis? Der PROFI kann mit einer wesentlich cooleren Einstellung seine Gespräche führen. Ein „Nein“ interessiert den PROFI nicht! Die Kontakte merken, dass der PROFI nicht mit jedem arbeiten will.

Außerdem „verkauft“ der PROFI nie sein Geschäft! Sondern er „verkauft“ Lösungen für die Probleme, die sein Gesprächspartner hat! Schauen Sie sich dazu den Part zum Thema „Zielgruppen“ in den gleich folgenden 10 Tipps genauer an!

DAS ist **DER** Unterschied zwischen einer smarten und erfolgreichen Arbeitsweise und einer nicht erfolgreichen und frustrierenden Arbeitsweise!

Als professioneller Angler werden Sie wohl auch kaum in den See springen und den Fischen hinterher schwimmen, um diese zu fangen. Sondern Sie setzen sich mit professionellem Equipment ans Ufer und warten in aller Ruhe ab, bis die Fische anbeissen.

Beim Angeln kommt es nicht auf die Schnelligkeit an, sondern auf die Investition in den richtigen Köder und die Beharrlichkeit an Ufer abwarten zu können!

12. Potential-Erschließung – 10 Tipps!

ERSTENS:

Wie schon beschrieben, ist das Erste was Sie machen sollten, sich eine Kontakt oder Potential-Liste zu erstellen. Fordern Sie als Kunde oder Partner zur Unterstützung das Handbuch „Duplikation“ von Ihrem Sponsor an oder laden Sie sich dieses aus Ihrem „**maxximizzer24**“ Memberbereich herunter!

ZWEITENS:

Potential ist immer und überall vorhanden! Man muss es nur erkennen und aufheben! Viele laufen BLIND und TAUB durch die Gegend und sehen vor lauter Bäumen den Wald nicht!

So gab es ein Beispiel, wo ein Partner gegenüber seines Sponsors sagte: *Ich bin beruflich sehr eingespannt und kenne kaum jemanden, den ich ansprechen kann.*

Darauf die Frage des Sponsors: *Was machst du denn beruflich?*

Die Aussage des Partners: *Ich bin Busfahrer!*

Daraufhin der Sponsor: *Dann hast du ja ein gigantisches Kontakt-Potential am Tag!*

Daraufhin der Partner: *Stimmt – habe ich so noch nie gesehen!*

Machen Sie Ihre OHREN und AUGEN auf und interessieren Sie sich einfach für andere Menschen!

HÖREN SIE ZU!

Worüber unterhalten sich denn die Menschen? Worüber machen sich die Menschen Gedanken? Trainieren Sie sich einen einfachen aber wirkungsvollen Spruch an, den man immer einsetzen kann. Zum Beispiel:

„Sagen Sie mal, nutzen Sie eigentlich schon das einfache MaxxBizz-Konzept des 16-fachen Einkommens, welches speziell für geeignet ist?“

Bauen Sie in diesen Satz immer das ein, was Ihnen Ihr gegenüber erzählt. Da unser Business für so ziemlich jede Berufsgruppe geeignet ist, sprechen Sie Ihr Gegenüber doch direkt darauf an: „...*welches speziell für Verkäufer geeignet ist*“ oder „...*welches speziell für Tischler geeignet ist*“

In der Regel werden Sie eine Antwort wie: „*Nein, kenne ich noch nicht – um was geht es denn da?*“ erhalten.

Übergeben Sie nun Ihre Visitenkarte bzw. Werbekarte und weisen Sie auf Ihren „**maxximizer24**“ hin und die Filme im Internet, welche das Business erklären. Lassen Sie sich im Gegenzug auch eine Telefonnummer geben und fragen Sie evtl. nach der E-Mail Adresse, um weitere Informationen zu liefern.

Fertigen Sie sich Werbekärtchen (Visitenkarten) an, welche mit einem kurzen aber interessanten Werbespruch Interesse wecken. Geben Sie darauf nur Ihre Internetadresse und/oder eine Infobandnummer an über die sich bei Interesse informiert werden kann. Zum Beispiel:

*Die neue Volks-Selbstständigkeit! 1 Job - 16 Einkommen!
Internetadresse
24h Infobandnummer*

Oder:

*1.000,- Euro monatliches Einkommen mit einem 2.Standbein?
Internetadresse
24 h Infobandnummer*

Richten Sie sich ein 24h-Infoband ein! Dies kann ein ganz normaler digitaler Anrufbeantworter sein, auf dem Sie in ca. 2 Minuten ein paar Dinge über Ihr Business erzählen. Wichtig dabei ist, dass Sie mit Ihrem Text nur Neugier erzeugen und keine Fakten preisgeben, denn das wird Ihnen in 2 Minuten nicht gelingen und nur für Verwirrung und mögliches Desinteresse sorgen. Sie sollten darauf achten, dass Sie für dieses Infoband eine freie Telefonnummer wählen, wo kein Familienmitglied aus Versehen daran gehen kann. Sie können sich auch einen virtuellen Anrufbeantworter kostenfrei im Internet einrichten. Zum Beispiel unter web.de.

DRITTENS:

Werden Sie ein guter SMALL-TALKER!

IMMER – ÜBERALL – MIT JEDEM (Benzin, Supermarkt, Wetter, Kinder,...)

Fangen Sie mit jedem an zu sprechen, der in Ihren Dunstkreis von 5 Metern kommt!

Ohne Hintergedanken, einfach „sabbeln“!

Was kann geschehen? Entweder nichts oder

... man hört ein Motiv heraus! Visitenkarte austauschen, später anrufen oder eine SMS oder E-Mail schicken!

Bauen Sie wieder kurze Interessante Aussagen in Ihr Gespräch mit ein, die neugierig auf mehr Informationen machen. Zum Beispiel:

*„Alles wird immer teurer!?
Das interessiert mich zum Glück nicht mehr!
Ach bin ich froh, dass ich mir über Preise keine Gedanken mehr machen brauche!
Habe einen Weg gefunden, wie mir mein(e)... Miete/Haus, Strom, Benzin,
Lebensunterhalt, Rente, ..., bezahlt wird.“*

VIERTENS:

Alle, die mit Ihnen irgendwie in Kontakt treten! Anrufe, SMS's, E-Mails, Briefe!

Versuchen Sie so viele Dinge wie möglich zu automatisieren: Zum Beispiel bei eingehenden E-Mail's: Richten Sie sich einen Autoresponder mit einem kurzen Antworttext auf jede ankommende E-Mail ein!

Der Text für den Autoresponder könnte folgendermaßen aussehen:

„Vielen Dank für Ihre E-Mail, ich werde mich um eine schnelle Beantwortung bemühen! Kennen Sie eigentlich schon das MaxxBizz-Konzept des 16-fachen Einkommens - Internet-Adresse“

Oder:

Sprechen Sie einen kurzen Text der neugierig macht mit auf Ihren aktuellen Anrufbeantworter:

„Ich bin im Augenblick nicht persönlich erreichbar, bitte hinterlassen Sie eine Nachricht“ (oder ähnlich und dann als Zusatz) „Kennen Sie eigentlich schon das MaxxBizz-Konzept des 16-fachen Einkommens - Internet-Adresse“

FÜNFTENS:

Wenn Sie mit Bekannten oder Freunden zusammenkommen, ist eine beliebte Frage die gestellt wird - WIE GEHT ES DIR?

Antworten Sie - SUUUUUUUUPER GUT! Ich betreibe seit einiger Zeit ein sehr lukratives nebenberufliches Geschäft und ich bin superglücklich damit!

Die Reaktion darauf fällt des öfteren sehr überrascht aus, da der Fragende meistens von einer neutralen Antwort ausgeht.

Übergeben Sie nun wieder Ihre Werbekärtchen oder Ihre Visitenkarte und notieren Sie sich die aktuellen Daten (Telefonnummer, E-Mail Adresse) von Ihrem Gegenüber, um genauere Informationen zu liefern.

SECHSTENS:

Im Restaurant, Cafe, Bistro,.....(Kellner(in), Postbote(in), Verkäufer(in)....)

Hier können Sie auch mit einem kurzen aber effektiven Spruch punkten:

*„Na, ganz schön viel zu tun!? Antwort: Ja! Dann Sie:
Naja, für 5.000,- Euro netto im Monat wollen wir uns ja nicht beschweren, oder!?“*

Reaktion abwarten und Werbekärtchen oder Visitenkarte übergeben und Daten notieren!

SIEBTENS:

Spuren hinterlassen! (Lay down tracks)

Visitenkarten oder besser noch Werbekärtchen in z. B.:

- Speisekarte – Restaurant / Cafe / Bar /
- Schwarzes Brett im Supermarkt / Universität / Verein /
- Wartezimmer vom Arzt / Friseur /
- Bahnhof - Flughafen
- Überall wo man ist/war

Lassen Sie überall zwei, drei Kärtchen liegen!

Tipp: Wovon wir allerdings abraten ist es Briefkästen zu bestücken. Recherchen haben ergeben, dass Sie ca. 4000 Kärtchen in Briefkästen verteilen müssen, um ca. 1 – 2 Geschäftspartner zu gewinnen. Wenn Sie in dieser Größenordnung und mit dieser Quote arbeiten wollen, können Sie das gerne tun, bedenken Sie aber den zeitlichen Aufwand.

ACHTENS:

Ermitteln Sie IHRE eigene ZIELGRUPPE!

Nutzen Sie dabei das Gesetz der Affinität – Gleiches zieht Gleiches an! Sprechen Sie bevorzugt mit Menschen, die Ihnen ähnlich sind – denn oft beschäftigen sie die selben Dinge!

Überlegen Sie darüber hinaus, für welche Zielgruppen Ihr Geschäfts-Modell besonders geeignet ist und richten Sie Ihre Werbung danach aus.

Wen suchen Sie? In welchem Teich wollen Sie fischen? Wen wollen Sie als Kunde/Partner haben? Warum den ganzen Tag mit anderen unterhalten?

Werden Sie fit in Ihrer Zielgruppe! Spezielle Anzeigen, wo finden Sie die Leute, die Sie haben wollen? Wie sprechen Sie diese richtig an?

Alleinerziehende Mütter/Väter, Arbeitnehmer, Unternehmer, Rentner, Studenten, Hausbesitzer, Mieter, Urlauber, Auswanderer, Arbeitssuchende, Menschen die offen für ein 2. Standbein sind, Networker / Handelsvertreter...

NEUNTENS:

Zeitungsanzeigen – Stellenmarkt

Die Inserate könnten folgendermaßen lauten:

*Aufbau einer 24h Business-Agentur mit bis zu 16fachem Einkommen!
Marketingkenntnisse im Internet erforderlich!
Internetadresse und evtl. 24h Infoband*

Oder:

*Die neue Volks-Selbstständigkeit! Schaffen Sie sich ein 16faches Einkommen mit
Ihrer eigenen Internetagentur bequem von zu Hause aus!
Internetadresse und evtl. 24h Infoband*

Oder:

*Sicherheit durch zweites Standbein! Verdienen Sie zusätzlich von zu Hause
aus mit 10 – 15 Stunden Zeiteinsatz pro Woche.
Internetadresse und evtl. 24h Infoband*

Online-Werbung – Anzeigenmärkte – Google Adwords etc.

(Weitere Informationen zu diesen Punkten, finden Sie in unseren separaten Handbüchern und in unseren kostenfreien Academy-Schulungen im Internet!)

ZEHNTENS:

Fertigen Sie sich weitere Werbematerialien für den täglichen Gebrauch an, die nicht zu teuer, aber hocheffizient sind. Zum Beispiel:

- Plastik-Kugelschreiber werden immer gerne eingesteckt oder mitgenommen.
- Bedrucken Sie T-Shirts oder Baseball-Kappen, auch für den eigenen Gebrauch. Heutzutage kann man sich auch hochwertige und modisch korrekte Kleidung bedrucken lassen, evtl. statten Sie auch Ihre Familienmitglieder damit aus.
- Schlüsselbänder sind auch sehr beliebt und werben eine lange Zeit. Statten Sie Ihre Freunde und Bekannten mit dieser Werbung aus.
- Autoaufkleber – lassen Sie Ihren PKW 24-Stunden für sich werben.

Bei allen Möglichkeiten geht es wieder nur darum, mit einem interessanten Spruch Neugier zu erzeugen, um auf Ihre Internetadresse und evtl. das 24h Infoband zu verweisen.

13. Herstellung des Erstkontaktes

Beispiel für ein Gespräch mit persönlichen Kontakten aus Ihrer Namensliste:

**Hallo Mike,
ich habe eine ganz kurze Frage an Dich:**

(Ja, was gibt es denn?)

Ich will Dich nur fragen, ob ich Dich in meinen neuen geschäftlichen Mail-Verteiler aufnehmen kann und ich wollte Dich vorher persönlich fragen, ob das o.k. ist.

(Worum geht es denn? Was machst Du?)

Ich informiere Menschen über das Maxxbizz-Konzept des 16-fachen Einkommens!

Ganz wichtig ist jetzt, dass Sie nichts mehr sagen, sondern die Reaktion abwarten!

Es grundsätzlich 3 Möglichkeiten der Reaktion Ihres Kontaktes:

1. Ihr Kontakt möchte nicht in Ihren Verteiler aufgenommen werden und interessiert sich auch nicht für ein 16-faches Einkommen.
Das ist nicht weiter tragisch! Sie können das Gespräch dann z. B. mit den Worten beenden:
OK, falls Dir aber doch noch jemand einfallen sollte, der sich für ein 16-faches Einkommen interessiert, kannst Du gerne meine Telefonnummer weitergeben. Schönen Tag noch. Bye!
2. Ihr Kontakt ist zunächst neutral eingestellt und hat nichts dagegen in Ihren Mail-Verteiler aufgenommen zu werden. Sagen Sie dann bitte noch folgendes:
Sei bitte so gut und aktiviere den Mailversand wenn du meine erste Mail bekommst, indem du den AKTIVIERUNGS-LINK in der Mail anklickst. Welche Mail-Adresse soll ich aufnehmen? Bis dann, bye!
3. Ihr Kontakt ist neugierig und will gleich mehr wissen! Das wird in den meisten Fällen passieren! Machen Sie an dieser Stelle aber bitte nicht den häufigsten Anfängerfehler und versuchen jetzt das Geschäft zu erklären! Das würde nicht funktionieren! Sondern sagen Sie einfach folgendes:
OK, dann können wir gleich den nächsten Schritt gehen: Gehe bitte auf meine Webpräsenz (Ihren „maxximizzer24“), schau Dir bitte in aller Ruhe die dortigen Informations-Filme an und fülle dann den Kontaktfragebogen aus. Sobald Du das gemacht hast, werde ich Dir zeigen, wie Du Dir dieses interessante Einkommen aufbauen kannst.

Diese Arbeitsweise bietet Ihnen 3 erhebliche Vorteile:

Vorteil 1:

Nur wenn Ihr Kontakt auch den Kontaktfragebogen ausfüllt, handelt es sich um einen echten Interessenten. Macht Ihr Kontakt das nicht, können Sie sich freuen, denn Sie haben sich viel Zeit und Frust gespart. So brauchen Sie sich nur mit Menschen über das Geschäft unterhalten, die ein echtes Interesse haben.

Vorteil 2:

Ihr Kontakt lernt den „**maxximizer24**“ etwas näher kennen und hat dann schon eine kleine Vorstellung von der Professionalität des Systems. Wenn Ihr Kontakt dann Ihr Geschäft kennen lernt und es zum Thema „**maxximizer24**“ kommt, hat er eine bessere Vorstellung.

Vorteil 3:

Auch wenn Ihr Kontakt nicht zeitnah Partner/Kunde wird, bleibt Ihr „**maxximizer24**“ am Ball, da Ihr Kontakt jetzt automatisch regelmäßig neutrale E-Mails zum Thema „Network Marketing“ vom „**maxximizer24**“ erhält. Die Erfahrung zeigt, dass viele auch später noch Partner/Kunden werden. Oftmals ist der Zeitpunkt nicht der richtige, aber durch die regelmäßige automatische Präsenz entsteht Vertrauen und wenn der richtige Zeitpunkt gekommen ist, wird der Interessent bestimmt als erstes mit Ihnen Kontakt aufnehmen, bevor er sich mit neuen Dingen beschäftigt.

14. Die wichtigste Regel für Ihren Erfolg

Wir werden Ihnen nun zeigen, warum Sie lieber zehn „Lehrer / Trainer“ als zehn „Verkäufer“ finden sollten.

Die meisten Leute denken, dass sobald sie einen Partner gefunden haben, sie sich dupliziert haben. Das klingt logisch, ist aber nicht ganz wahr und eines der größten Märchen über Network-Marketing!

Ihre Struktur baut sich nur auf, wenn Sie Ihren Leuten von Anfang an helfen und diese unterstützen (engl. = sponsern / Unterstützer = Sponsor).

Hier ist die wichtigste Regel für Ihren Erfolg im Network Marketing:

Arbeiten Sie mit Ihren 5 ernsthaft interessierten Partnern und bauen Sie mindestens 3 Ebenen tief auf!

MERKEN SIE SICH DIESEN SATZ !!!

Damit haben Sie den Schlüssel zum Erfolg im Network Marketing!

Wir betonen nochmals: Sie müssen mit Ihren Partnern arbeiten und gemeinsam mind. 3 Ebenen tief aufbauen! Nur dann können Sie sich um neue eigene Partner kümmern und Ihre Organisation wird trotzdem weiter wachsen und wachsen!

Einige Leute halten sich für besonders klug und denken, sie könnten mit 20, 30 oder sogar 50 direkten Leuten gleichzeitig zusammenarbeiten. Quatsch!

Denken Sie an die Armee, an große Konzerne und Unternehmen. Vom niedrigsten „Dienstgrad“ bis zum höchsten „Tier“ in der Wirtschaft gibt es niemanden (bis auf seltene Ausnahmen), der mehr als 5 oder 7 Leute direkt beaufsichtigt. 200 Jahre der Erfahrung im Militärwesen beweisen das ebenfalls! Warum sollten einige „Profis“ denken, sie könnten dies mit 50 Leuten tun? Die Wahrheit ist: Sie können es nicht!

ABER: Vielleicht müssen Sie 50 Partner sponsern, um die 5 ernsthaften Partner, mit denen es sich überhaupt lohnt zusammenzuarbeiten, zu finden!

Oft ist es auch so, dass Sie nicht immer Ihren ernsthaft interessierten Partner in direkter Linie haben. Ihre ernsthaften Partner können sich auf zweiter, dritter oder sogar vierter Ebene befinden.

Das ist „Praxis“ pur! Finden Sie Ihre „Perlen“ in der Tiefe der Organisation! Das ist auch ein Grund, weshalb die „Durchhalter“ im Network-Marketing den Erfolg erhalten und nicht die „Aufgeber“!

Nur die ernsthaften Partner bilden den „harten“ Kern und sichern Ihren Erfolg! Ohne ernsthafte Partner haben Sie „Nichts“!

15. Verschiedene Gruppierungen von Partnern

Es gibt grundsätzlich drei Gruppierungen von Menschen. Im Network-Marketing Geschäft nennen wir diese:

1. Nicht ernsthafte Partner
2. Neue Partner
3. Ernsthafte Partner

In diesem Kapitel wird klar ersichtlich, warum es so wichtig ist, in die Tiefe zu arbeiten, als nur in die Breite zu sponsern.

Die erste Gruppe von Leuten sind diejenigen, die (schon länger) im Geschäft sind, die aber nicht ernsthaft am Aufbau einer Organisation interessiert sind. Es sind diejenigen, die Sie immer wieder auf's Neue davon überzeugen müssen, dass es laufen wird. Diese neigen dazu, eher negativ eingestellt zu sein. Es sind diejenigen, denen Sie immer alles beweisen müssen, die es dann aber trotzdem nicht glauben oder verstehen (wollen). Viele Networker versuchen, mit diesen Leuten zu arbeiten, um sie zu motivieren und voranzutreiben. Aber nur so lange, bis sie dieses Kapitel gelesen haben.

Man könnte auch sagen, dass die Nichternsthafte diejenigen sind, die mit ein paar verdienten oder gesparten Euros zufrieden sind. Es sind diejenigen, die vorgeben, keine Zeit zu haben, und dass sie es sich nicht leisten könnten, richtig loszulegen, weil ... („Millionen von Gründen“, das große Buch der Ausreden)

Aus unserer Sicht kann es sich niemand leisten, nicht aktiv zu sein!

Das ist es, was Network Marketing auch so spannend macht. Man kann mit Menschen reden und ihnen die Möglichkeit vermitteln, nicht unbedingt für 45 Jahre Tag für Tag arbeiten zu müssen, um dann als Rentner mit der Hälfte des Geldes irgendwie zu überleben.

Die zweite Gruppe sind diejenigen, die neu dabei sind.

Es sind Leute, die wohl aktiv sind, aber hin und wieder „einschlafen“. Sie sind nicht negativ eingestellt, jedoch nicht so engagiert wie die dritte Gruppierung, nämlich die ernsthaften Mitarbeiter. Das sind die Mitarbeiter, nach denen Sie Ausschau halten sollten. Es sind die Leute, wo es sich wirklich lohnt, mit ihnen zu arbeiten!

Das sind die „**WuM's**“! Diejenigen, die **WOLLEN** und **MACHEN**! Im Gegensatz zu den „**WoMaNIX**“, die immer viel Wollen, Machen aber NIX! Kennen Sie die, die immer große Reden schwingen und am besten von sich selbst erzählen können und über das was nicht funktioniert?

Lassen Sie sich nicht Ihre kostbare Lebenszeit von solchen Leuten „stehlen“!

Und so können Sie einen ernsthaften Partner/in in Ihrer Organisation erkennen:

1. **Er/Sie hat Ziele!** Der Partner kennt sein MOTIV und sieht im Network-Marketing und im MaxxBizz-Konzept die realistische Möglichkeit zur persönlichen finanziellen Unabhängigkeit.
2. **Er/Sie besitzt Ausdauer!** Leute, die kein „NEIN“ ertragen können, haben im Network-Marketing wenig Chancen. Der ernsthafte Partner weiß, dass nicht jeder seine Chance sofort erkennen wird und stellt sich darauf ein.
3. **Er/Sie ist begeistert!** Der Partner versteht genug von Network-Marketing, um zu sehen, dass mit diesem Konzept die Chance seines Lebens vor ihm liegt. Der Partner weiß, dass der Erfolg in großem Maße von ihm selbst abhängt!
4. **Er/Sie ist bereit, sich zu verpflichten!** Der Partner arbeitet kontinuierlich. Er arbeitet nach einem Plan, einer Strategie.
5. **Er/Sie ist bereit zu lernen!** Der Partner meldet sich und hat Fragen. Er liest die Handbücher mehrmals! Er nimmt sich die Zeit, um alles über das Network-Marketing zu lernen.
6. **Er/Sie ist grundsätzlich positiv eingestellt!** Jeder umgibt sich gern mit positiven Leuten. Es macht Spaß, mit ihnen zusammen zu sein. Im Gegensatz zum nicht ernsthaften Partner, freut er sich mit Ihnen zu sprechen.
7. **Er/Sie arbeitet selbständig!** Der Partner macht sich eine Namensliste – ohne Aufforderung. Er arbeitet, ohne dass Sie ihn dazu motivieren müssen. Sobald er Hilfe braucht, wird er Sie suchen, anstatt aufzugeben.

STELLEN SIE SICH DIE FRAGEN BITTE AUCH SELBER !!!

Kleiner Tipp für die „richtige“ Einstellung:

Ein Networker ist ein selbständiger Unternehmer, der grundsätzlich aus eigenem Antrieb agiert! Sie haben als Sponsor also NICHT die Aufgabe irgendjemanden „zum Jagen zu tragen“! Seien Sie aber da, wenn man Sie um Hilfe bittet!

Ergänzend ein altes Indianer-Sprichwort:

„Wenn dein Pferd tot ist, steig ab!“

Das Leben ist eben hart und es schenkt einem keiner etwas! Die Zukunft gehört immer nur den „Anpackern“! Der Markt und das Umfeld verbessern sich täglich im Network-Marketing und es wird die nächsten Jahrzehnte immer stärker wachsen - weltweit!

MaxxBizz Global hat heute schon das passende Konzept für diesen Trend!

Wie finden Sie nun die ernsthaften Leute in Ihrer Organisation?

Sagen wir, Sie haben einen neuen Partner gesponsert. Nennen wir ihn Tom. JEDER hat mindestens einen Freund. Nun schauen wir, dass wir so schnell wie möglich in die Tiefe arbeiten. Wir helfen nun Tom, Karin zu sponsern. Nachdem wir dies getan haben, machen wir uns mit Karin bekannt und helfen ihr, Susanne zu sponsern. Susanne ist wirklich ernsthaft interessiert. Nun helfen wir Susanne, einige Leute zu sponsern.

Sie

Tom

Karin

Susanne

An dieser Stelle sei noch gesagt, dass Sie, liebe Leserin / lieber Leser, nicht zu der Gruppe der nichternsthafte Personen gehören. Würden Sie dazu gehören, hätten Sie gar nicht erst so weit gelesen – weiter so! 😊

Was wird also passieren, wenn Susanne loslegt?

Der berühmte Management-Trainer Zig Ziglar sagt, dass man jemanden mehr motivieren kann, wenn man ihm eine Kerze unter den Hintern stellt, als wenn man ihm einen Flammenwerfer über den Kopf hält.

Lassen Sie uns beobachten, was passiert:

Sie helfen Susanne, neue Leute zu sponsern. Um Karin nun zu motivieren, brauchen Sie nichts weiter zu tun, als Karin anzurufen und ihr mitzuteilen, dass Susanne neue Leute gesponsert hat. Sie wird denken, dass Susanne ihr davonlaufen wird, wenn sie nichts unternimmt und selbst aktiv wird. Dann rufen Sie Tom an und können ihm erzählen, dass Karin wieder voll aktiv ist und Susanne gerade einige Leute gesponsert hat. Was wird Tom denken? Verstehen Sie dieses Konzept?

Wärme steigt nach oben. Mit dem Erfolg ist es genau das Gleiche!

Sie

Tom

Karin

Susanne

Neue Partner

Hier ist noch ein wichtiger Punkt, den Sie unbedingt beachten sollten:

Rufen Sie niemals bei einem Partner an, um ihn zu fragen, wie viel Umsatz er gemacht hat oder wie viele Partner/Kunden er gesponsert hat.

Denn Ihr Partner wird denken, dass Sie ihn kontrollieren wollen und nur darauf aus sind, an ihm Geld zu verdienen. Und damit hätte er wahrscheinlich auch Recht.

Fragen Sie Ihre Partner, ob Sie ihnen helfen können. Es ist wichtig, dass Ihre Partner wissen, dass Sie anrufen, um zu sehen, ob es etwas für **SIE** zu tun gibt. Nicht aber, um zu kontrollieren!

Denken Sie daran: **Networker sind „Freigeister“ und deshalb Unternehmer!**

16. Arbeite smart – nicht hart

Bis jetzt haben Sie gelesen, was Sie im Network-Marketing tun müssen, um eine erfolgreiche Organisation aufzubauen. Wir möchten Ihnen in diesem Kapitel ein **SYSTEM** zeigen, welches **sehr effektiv ist**, um Partner zu sponsern. Wir nennen es „**smartes sponsern**“ oder „**smartes arbeiten**“.

Stellen Sie sich vor, Sie würden einen neuen Partner gewinnen wollen. Was müssten Sie tun? Sie müssten zunächst vielleicht einen Termin vereinbaren. Dann müssten Sie dieser Person Network-Marketing erklären, die Firma und die Vorteile vorstellen und so weiter. Dieses würde mehrere Stunden in Anspruch nehmen, bis Ihr Interessent alles richtig verstanden hat (oder nicht?).

Diese Arbeitsweise wird von vielen Leuten im Network Marketing angewendet und ist **komplett falsch!**

Es ist nicht der smarte erfolgreiche, sondern der harte nicht erfolgreiche Weg!

Wir möchten Ihnen deshalb das SYSTEM vorstellen, mit dem Sie ohne großen Zeitaufwand jemanden sponsern können, und dieser Partner dann ebenso erfolgreich wird wie Sie. Sie können dieses SYSTEM auf 12.000 Kilometer Entfernung durchführen oder aber in Ihrer Nachbarschaft.

Bevor Sie weiterlesen, überlegen Sie kurz, wie viele Leute Sie kennen, die in weit entfernten Orten oder Ländern leben. Falls Sie jemanden sponsern möchten, der 300 oder mehr Kilometer von Ihnen entfernt lebt, wäre es eine kostspielige Sache, dorthin zu fahren, um dieser Person Network-Marketing zu erklären.

Sie können mit diesem SYSTEM sehr viel Zeit sparen – und Sie können im Prinzip alles von zu Hause aus erledigen.

Wir möchten Sie nun nicht länger neugierig machen und Ihnen das VIER-SCHRITTE-SYSTEM erläutern:

Schritt 1:

Zunächst müssen Sie das Interesse bei einer Person wecken. Sie müssen jemanden neugierig machen.

Wie geht das?

Stellen Sie sich vor, Sie unterhalten sich mit einem Freund am Telefon. Gegen Ende der Unterhaltung – und wir empfehlen Ihnen, die folgende Frage wirklich erst gegen Ende der Unterhaltung zu stellen, denn sonst wird Ihnen Ihr Freund Löcher in den Bauch fragen und es wird schwierig für Sie sein, ihm eine passende Antwort zu geben.

Sie stellen Ihrem Freund, nennen wir ihn Peter, z. B. die folgende Frage:

„Peter, hast du jemals darüber nachgedacht, was es für dich bedeuten würde, wenn du dein Leben selbst bestimmen könntest?“

Als Reaktion erhält man normalerweise eine kleine Pause, denn die angesprochene Person ist nicht sicher, was man denn genau damit meint. Sie fügen hinzu:

„Du weißt ja Peter, wenn man die Zeit für schlafen, arbeiten, einkaufen und all die anderen Verpflichtungen des täglichen Lebens einmal abzieht, dann haben die meisten Leute nicht mehr als 2 bis 3 Stunden pro Tag, an denen sie tun und lassen können, was immer sie wollen ... und selbst dann kann man nicht tun, was man will, weil das nötige Kleingeld dazu fehlt.“

Sie fahren fort:

„Ich habe eine Möglichkeit gefunden, wie man dieses erreichen kann. Mit einem Geschäft von zu Hause aus, und ich habe ein SYSTEM, das so einfach ist, dass es jeder tun kann. Man braucht nichts zu verkaufen – und wenn es Dich interessiert, dann lasse ich Dir gern meine Information zukommen.“

Was könnte Peter antworten? Er könnte sagen:

„Nun, ich bin eigentlich nicht daran interessiert, denn wie du weißt, liebe ich meine langweilige Arbeit.“

Sie:

„Was wäre, wenn du dir deinen Traumwagen leisten könntest?“

Peter:

„Ein schnelles Auto ist viel zu gefährlich. Außerdem braucht es nur unnötig viel Benzin.“

Sie:

„Was wäre, wenn du überall hin reisen könntest, wohin du willst?“

Peter:

„Es ist viel zu gefährlich im Ausland. Hast du die letzte Zeitung gelesen? Schon wieder ein Flugzeugabsturz.“

Sie versuchen es ein letztes Mal...

„Okay, aber was wäre, wenn du eine Yacht besitzen könntest?“

Peter:

„Eine Jacht? Ich werde ja schon seekrank, wenn ich im Baggersee auf der Luftmatratze liege. Also, was soll ich mit einer Yacht?“

Sie sehen also, wohin das führt!

Sie können sich auf den Kopf stellen – es wird ihn **nicht** interessieren!

Sie werden vielleicht vollends frustriert das Gespräch abbrechen und sich fragen, was denn Peter für ein „Idiot“ ist, da er ja Ihr so tolles Geschäft einfach nicht verstehen will!?

Oder Sie geben Ihr neues Geschäft am besten gleich ganz einfach auf, weil es ja nicht funktioniert!?

Aber was könnte Peter auch noch sagen? Was wäre wesentlich wahrscheinlicher?

Er könnte z. B. sagen:

„Klar das interessiert mich. Gib oder schicke mir deine Informationen. Ich möchte wissen, was du machst.“

Als Alternative könnten Sie z. B. auch folgende Frage stellen:

„Was würdest du tun, wenn du soviel Geld besitzen würdest, wie du möchtest und auch die Zeit dazu hättest, es auszugeben?“

Wenn Sie jemandem diese Frage stellen, dann müssen Sie lernen, den Mund zu halten, nachdem Sie diese Frage gestellt haben.

Erfolgreiche Networker „quatschen“ nicht, erfolgreiche Networker hören zu!

Je mehr Ihr Interessent redet, desto besser sind die Chancen für Sie. Denn solange Ihr Gegenüber redet, müssen Sie keine Fragen beantworten. Ihr Gegenüber wird vielleicht sagen: „Das wäre toll.“ Und mehr würde ihm nicht dazu einfallen. Sie wiederholen die Frage nochmals: „Klar, dass das toll wäre, aber was würdest du tun?“

Er wird mit einigen Dingen herausrücken. Möglicherweise fragt er dann: „Warum fragst du mich denn das?“

Sie antworten:

„Nun, ich habe eine Möglichkeit gefunden ... usw.“

Nochmals zur Erinnerung:

Mit Network-Marketing baut man sich ein passives Einkommen auf! Das heißt, man kann nach der Aufbauarbeit für den Rest seines Lebens davon profitieren! Man braucht entweder gar nichts mehr oder nur noch sehr wenig dafür zu tun! Ist das nicht faszinierend, begeisternd, motivierend, ?

Verstehen Sie, wie einfach es ist?

Bis jetzt haben wir nur einige Minuten gebraucht, um die Person neugierig zu machen.

Diese Frage können Sie also ohne großen Zeitaufwand stellen. In manchen Fällen wird diese Frage wie eine Bombe einschlagen.

Es wird manche Menschen buchstäblich „vom Hocker hauen“!

Lassen Sie uns erklären, warum.

Somit sind wir bei Schritt 2!

Schritt 2:

Der zweite Schritt besteht darin, dass Ihr Interessent Network-Marketing **versteht und lernt, was zu tun ist.**

Partner, die das 4-Schritte-System nicht kennen, haben die Tendenz, dem Interessenten sofort die „tolle“ Firma, die „tollen“ Vorteile und die „tollen“ Verdienste mit Nachdruck und überschwänglicher Begeisterung vorzustellen.

Nach dem Motto:

„Boooooaaaaahhhhhh, das ist das Beste was du kriegen kannst!“

Lassen Sie uns erklären, warum sich dieses nachteilig auswirken kann. Wir möchten Ihnen ein Beispiel dafür geben, warum es so wichtig ist, dass jemand zuerst lernen muss, was Network Marketing bedeutet und wie es anzuwenden ist, bevor er in die Sache einsteigt.

Stellen Sie sich einen Medizinstudenten vor, der Ihnen die Mandeln herausoperieren soll, nachdem er das erste Semester abgeschlossen hat. Sie wären vielleicht sehr unzufrieden mit dem Ergebnis – oder was denken Sie?

Auf Network-Marketing übertragen bedeutet das, dass jemand zuerst **lernen muss**, was überhaupt zu tun ist und wie es funktioniert, anstatt sich nun 4 Stunden mit einem Interessenten hinzusetzen, um ihn etwas beizubringen, was er selber nicht richtig durchdrungen hat. Es ist nichts anders als mit dem Medizinstudenten!

Arbeiten Sie smart!

Wie?

Geben Sie Ihrem Interessenten dieses Buch und/oder schicken Sie ihn auf Ihr Online-System „**maxximizzer24**“!

Er kann sich zu Hause damit auseinandersetzen, wann immer er möchte. Natürlich wird ein Mensch mit Zielen die Informationen „verschlingen“!

Sie müssen keine X-Stunden einsetzen, sondern nur ein paar Minuten!

Denn, wenn Ihr Interessent nach einer X-Stunden-Sitzung „nein“ sagt, in der Sie Ihr ganzes Wissen vermittelt haben, glauben Sie uns, dass ist so richtig schön frustrierend.

Schritt 3:

Der 3. Schritt ist im Prinzip nichts anderes, als dass Ihr Interessent sich bei Ihnen meldet und vom System „Network-Marketing“ schon relativ begeistert ist.

Warten Sie ruhig ein paar Tage auf seinen Anruf.

Warum sollen Sie warten und nicht sofort bei ihm anrufen?

Haben Sie jemals einen Stein im Schuh gehabt? Können Sie sich daran erinnern, wie unangenehm das war? Das Gleiche passiert Ihrem Interessenten.

Er liest ein paar Abschnitte in diesem Buch und legt es weg. Am nächsten Tag geht er wieder arbeiten. Er wird sich daran erinnern, was er gelesen hat...

Am Abend liest er wieder ein paar Kapitel. Am nächsten Tag wird er sich daran erinnern. Je länger der Stein im Schuh ist, desto unangenehmer wird es.

Was machen Sie, wenn der Stein erst richtig drückt? Sie ziehen den Schuh aus und holen den Stein heraus. Genau das Gleiche passiert mit Ihrem Interessenten.

Er wird das Buch zu Ende lesen oder, wenn er noch nicht die Zeit zum lesen hatte, wird er es wenigstens aufschlagen.

Wenn Ihr Interessent Sie anruft, vergewissern Sie sich, dass er Network-Marketing grundsätzlich verstanden hat, bevor Sie zu Schritt 4 übergehen.

Vielleicht hat er noch ein paar Fragen zum Network-Marketing, die Sie telefonisch oder schriftlich beantworten können. Falls Sie eine Frage nicht sofort beantworten können, fragen Sie Ihre Upline, die Ihnen mit Rat und Tat zur Seite stehen wird.

In Schritt 3 erkennen Sie, ob Sie einen ernsthaft interessierten Partner vor sich haben.

Falls Ihrem Interessenten Network-Marketing nicht zusagt, stellen Sie ihm doch einige Produkte und Services vor. Sie haben ja Produkte und Services von Top-Unternehmen zur Auswahl! Vielleicht möchte er ja diese Chance als Ihr Kunde nutzen?

Falls Ihr Interessent einsteigen will, **gehen Sie zu Schritt 4 über.**

Schritt 4:

Im vierten Schritt stellen Sie Ihrem Interessenten dann kurz die Geschäftspräsentation vor. Nutzen Sie dafür Onlinekonferenzen, das Telefon, Skype oder, wenn Sie wollen, vereinbaren Sie einen persönlichen Termin. Dann aber bei Ihnen zu Hause. Denn, Sie wissen ja, wir arbeiten von zu Hause aus! Sie haben so weder einen Kosten- noch Zeitaufwand. Und wenn Ihr Interessent Sie versetzen sollte, egal, Sie sind ja schon zu Hause.

Lassen Sie Ihrem neuen Partner wissen, dass nicht er es ist, der für Sie arbeitet, sondern Sie es sind, der ihn mit all seinem Wissen unterstützen wird und dass er sich jederzeit an Sie wenden kann, falls er Fragen hat.

Dieses sind die 4 Schritte und das nennen wir „smartes arbeiten“. Dieses SYSTEM ist so einfach, dass es jeder nachvollziehen kann! Und wann beginnen Sie mit Ihrem Network-Marketing-Geschäft? Oder falls Sie schon im Network-Marketing tätig sind – wann beginnen Sie, „smart“ mit dem professionellen System „**maxximizzer24**“ zu arbeiten?

17. Zusammenarbeit mit Ihrer Upline

In diesem Kapitel möchten wir Ihnen noch einen „**Turbo-Tipp**“ geben. Und zwar, warum Sie eng mit Ihrer Upline zusammenarbeiten sollten. (Ihre Upline ist Ihr Sponsor und dessen Sponsor etc.).

Zunächst sollten Sie Ihre Upline kennen lernen. Dann sollten Sie sich bei jedem bekannt machen, indem Sie diese Leute anrufen oder anschreiben. Lassen Sie sich Ihre Fragen beantworten. Finden Sie heraus, was diese Leute tun, wie Sie arbeiten und lassen Sie sich Tipps geben.

Bleiben Sie mit Ihrer Upline in Kontakt. Das sind die Leute, die Ihnen helfen können.

Ihre Upline wird Ihnen helfen, die Fragen zu beantworten, die Ihre neuen Partner haben!

Es ist für Ihre Mitarbeiter besser, wenn diese mehrere Ansprechpartner haben. Sollten Sie mal im Urlaub sein, kann Ihre Upline Ihnen helfen, sobald Fragen auftreten. Was wird wohl passieren, wenn Ihre Mitarbeiter das ebenfalls verstanden haben und es selbst durchführen. Jeder ernsthaft interessierte Partner wird Sie fragen und Sie können so Ihr Wissen weitergeben.

Erschrecken Sie nicht! Ihr Telefon / E-Mail-Postfach wird nicht den ganzen Tag von Partnern belagert. Aber bald werden Sie einige Meldungen von begeisterten „Neulingen“ erhalten.

Das Gleiche wird mit Ihren Mitarbeitern in Ihrer Organisation passieren. Durch die Adressenweitergabe werden sich auch dort neue Leute melden. Dieses nennt man Aufwärtsmotivation. erinnern Sie sich an die Kerze?

Zuerst motiviert es Ihre Upline und Ihre Upline wird Ihnen helfen. Dann passiert es mit Ihnen und Ihren Leuten.

Schaffen Sie sich eine Business-Gemeinschaft von Gleichgesinnten und Verbündeten!

Das ist der „Turbo“ im Network-Marketing !!!

Vielleicht können Sie jetzt schon ein wenig besser nachvollziehen, weshalb so viele Menschen auf der ganzen Welt so begeistert und leidenschaftlich networken?

18. Bilden Sie sich stet's weiter

Weiterführende Informationen über Network Marketing erhalten Sie z. B. vom:

Deutschen Bundesverband Network-Marketing über: www.bvnm.de

Im Bereich „PRESSE“ und dann „PRESSEARCHIV“ finden Sie z.B. sehr interessante Zeitungs-Artikel und eine Info von der IHK.

Weiterhin nachfolgend ein kleiner Auszug aus sehr empfehlenswerten Büchern rund um das Thema Network Marketing:

- Fördern mit Erfolg in MLM - Tom Schreiter
- Zündende Ideen für eine Wachstumsexplosion in MLM - Tom Schreiter
- Wie Sie einen erfolgreichen Strukturvertrieb aufbauen - Don Failla
- Erreichen Sie Höchstform in MLM - John Kalench
- Die größte Gelegenheit in der Geschichte der Welt - John Kalench
- Ihr erstes Jahr im Network Marketing - Mark und Rene Yarnell
- Business is Booming - Michael S. Clouse
- Money - John Milton Fogg
- Der größte Networker der Welt - Deutsche Erstausgabe
- Power - Multi-Level-Marketing - Mark und Rene Yarnell

Wenn Sie keine Leserate sind oder kaum Zeit dazu finden, empfehlen wir Ihnen Network-Hörbücher auf CD, diese können Sie bequem beim Autofahren hören!

Es ist wichtig, dass Sie sich mit dieser Branche beschäftigen und die Genialität in sich vertiefen! Es gibt sehr viele Bücher und auch Hörbücher über die Erfolgsgeschichten von Networkern, hier können Sie viel über die täglichen Arbeitsweisen dieser Networker lernen und Sie werden erkennen, dass es kein Hexenwerk ist erfolgreich zu werden. Eine sehr empfehlenswerte Hörbuchreihe ist:

Network-Marketing - Aus der Praxis für die Praxis - Robert Pauly

19. Der Start

Setzen Sie sich jetzt mit dem Partner/der Partnerin in Verbindung, von dem/der Sie dieses Buch erhalten haben und beginnen Sie noch heute Ihren persönlichen

WEG ZUR FINANZIELLEN UNABHÄNGIGKEIT!

Wir wünschen Ihnen den Erfolg, den Sie verdienen und lassen dieses Buch mit einer kleinen Geschichte über die Rasensaat enden!

Stellen Sie sich vor, Sie säen einen Rasen und beginnen den Boden täglich zu gießen. Nach einer Woche ist von dem neuen Rasen noch nichts zu sehen. Aber Sie wissen, dass er kommen wird, wenn Sie weiter gießen - und so gießen Sie weiter. Auch nach zwei Wochen können Sie nichts erkennen und die Nachbarn fangen an zu lästern: "Na, das wird ja wohl nie was werden ...". Es erscheint irgendwie wirkungslos, wenn Sie weiter gießen, aber Sie wissen, dass Sie jetzt nicht aufgeben dürfen.

Dann, nach einer weiteren Woche, kommen plötzlich ganz zaghaft die ersten kleinen Grashalme. Jetzt, mit den ersten motivierenden Ergebnissen macht das Besprengen schon wesentlich mehr Spaß. Immer mehr Samen gehen auf, Tag für Tag, und nach 6 Wochen ist ein prachtvoller Rasen entstanden. Und obwohl der Rasen schon da ist, gießen Sie weiter, damit er immer schöner und kräftiger wird.

Sie haben klein angefangen, haben in aussichtslos scheinenden Zeiten nicht aufgegeben und genießen anschließend die Früchte Ihres unermüdlichen Einsatzes. Ein wunderbares Gefühl.

WER SÄT, WIRD ERNTEN!

Dieses Handbuch wurde überreicht von: [Olaf Marquardt](#)

Weitere Informationen finden Sie unter:

www.maximizer24.com/cashteam

Lassen Sie sich in den Filmen auf dieser Internetseite die besonderen Vorteile dieser Branche näher erläutern und darüber hinaus das Geheimnis wohlhabender Menschen lüften.

www.maximizer24.com/network/cashteam

Lassen Sie uns auf dieser Internetseite und dem dort zu findenden Film die Vorurteile und Widerstände gegen diese Branche ausräumen und uns in einer neutralen und offenen Art und Weise, die Fakten zu diesem Markt anschauen.

www.maximizer24.com/promo/cashteam

Auf dieser Internetseite werden wir Ihnen weitere Informationen zu unserer 24h Online-Business-Software liefern. Lassen Sie sich in einem kurzen Informations-Film alle Vorteile aufzeigen, die dieses System für Sie bereithält.