

Die zehn unfehlbaren Gesetze für deinen Erfolg im Network Marketing

DIRECT SELLING, TRAININGSTIPPS & KNOW HOW • VERÖFFENTLICHT VON NETCOO REDAKTION • 21. DEZEMBER 2017



Es gibt im Network Marketing unfehlbare Gesetze und nur wer sie wirklich beachtet, wird auch wirklichen Erfolg haben. Richard Brooke hat diese Gesetze beschrieben. Richard ist Selfmademillionär und Autor der Bücher“ Mach II With Your Hair On Fire: The Art of Vision and Self Motivation and Mailbox Money: The Promise of Network Marketing, und Co-Autor des Buches „The New Entrepreneurs... Business Visionaries for the 21st Century.“

Nutze und liebe dein Produkt

Auch wenn du dich für den Aufbau eines großen Networks darauf konzentrieren musst, ständig neue Vertriebspartner zu gewinnen, beruht doch ein großer Teil deiner Glaubwürdigkeit auf deiner Leidenschaft für dein Produkt. Je mehr DU von deinem Produkt begeistert bist, umso mehr wirst du darüber sprechen und umso mehr wird deine ganze Gruppe die Produkte verkaufen.

Mache dir das Konzept des Network Marketing zu eigen

Die meisten Interessenten haben eine festgelegte Meinung über dieses Konzept und wollen nicht davon abweichen. Wenn deine Überzeugung nur auf schwachen Beinen steht, werden die anderen dich beeinflussen, anstatt umgekehrt. Und wenn die anderen dich zu häufig beeinflussen, bist du bald raus aus dem Spiel. Du brauchst einige schnelle Erfolge, um dein Selbstvertrauen aufzubauen. Vertiefe dich in alles, was du finden kannst. Studiere diejenigen, die es bereits geschafft haben. Interessiere dich für ihre Geschichten und lernen, ihre Strategien zu beherrschen. Werden zu einem Verkünder des „Vier-Jahre-Karriereplans“.

Lerne, in jedem Menschen einen Interessenten zu sehen

Die Leute glauben nicht, dass sie Interessenten sind, sie sind wahrscheinlich nicht einmal auf der Suche. Aber stelle einmal folgende Frage: Wenn jeder wüsste, was du weißt, würden sich dann die Leute einschreiben? Die Antwort lautet: Natürlich! Was fehlt also? Die Menschen wissen es einfach nicht. Was wäre, wenn die anderen einen Blick in deinen Kopf und dein Herz werfen könnten, damit sie dasselbe sehen wie du? Würden sie mitmachen? Ja, die meisten würden dies tun, und die anderen würden dir für dein Angebot Anerkennung zollen (anstatt dich abzulehnen).

Stelle einfache Neugierfragen

Je mehr du über Ihren Interessenten weißt, umso leichter fällt es dir, ein Angebot zu kreieren, welches dieser nicht ablehnen kann. Finde heraus, was diesem Menschen wichtig ist. Was hat er gern? Wovon will er mehr in seinem Leben haben? Wovon will er weniger haben? Beginne mit seinem Wohnort (wenn du ihn nicht kennst). Was gefällt ihm daran? Was gefällt ihm nicht? Wo würde er hingehen, wenn er wegziehen könnte? Was hält ihn zurück? Frage nach seiner Arbeit. Wie lange hat er schon diesen Arbeitsplatz? Was mag er an seiner Arbeit und was missfällt ihm? Was hält ihn davon ab, etwas zu tun, das ihm wirklich Freude bereitet?

Erwecke seine Vorstellungskraft

Sehr viele haben sich von Walt Disney dazu inspirieren lassen, ihre Vorstellungskraft zu nutzen. Unsere Fähigkeit, uns etwas vorzustellen, das in unser Leben treten soll, setzt die Inspiration frei. Die Vorstellung von einem friedlichen und fröhlichen Leben voller Liebe und Überfluss verändert augenblicklich die chemischen Vorgänge in unserem Körper, ob wir das nun wollen oder nicht. Wenn wir uns etwas bestimmtes Wünschenswertes vorstellen, setzen wir damit positive Energie (Motivation) frei, um zur Tat zu schreiten. Und auf einmal setzen wir neue Prioritäten, wir wollen etwas verändern und uns etwas Neuem widmen, wie einem neuen Geschäft, das wir fünf Minuten zuvor noch vehement abgelehnt haben. Bitte deinen Interessenten sich vorzustellen, wie es wäre, wenn er jeden Monat eine regelmäßige Bonuszahlung von 1.000 € erhält (oder einen anderen Betrag, von dem du weißt, dass er motivierend wirkt).

Zeige ihm, wie es geht

Sobald ein Mensch motiviert ist, lässt er sich gern anleiten. Warum auch nicht? Er braucht dein Wissen, deine Erfahrung und deine Position im Network, um seine Ziele zu erreichen. Nutze deine Stellung im Unternehmen und zeige dem Neuen, was genau er zu tun hat. Nutze auch die Vorbildfunktion anderer Networker, zeige deren Pläne und Einkommen, und erkläre dem Neuen, was er tun muss, um genauso viel zu verdienen. Wenn du es ihm nicht zeigst, wird er das Erforderliche nicht tun. Dann hast du seine und deine eigene Zeit vergeudet.

Warte auf niemanden

Stelle überzogene Anforderungen. Damit sortierst du diejenigen aus, die nicht zu einer Zusammenarbeit mit dir bereit sind. Du musst die Menschen dazu auffordern, das Notwendige zu tun. Stelle hohe Anforderungen. Gebe ihnen die Möglichkeit, sich selbst für den Erfolg oder das Scheitern zu entscheiden, anstatt vor aller Augen langsam einzugehen. Manche Menschen jammern lieber, statt zu arbeiten. Sie erzählen lieber Geschichten, als erfolgreich zu sein. Sie haben es lieber, dass du auf sie wartest, während sie „den Kniff rauskriegen“. Das sind die Vampire des Network Marketing; sie werden dir mit ihrer Aufschieberei und ihren Ausreden und ihrer brillanten Fähigkeit, Möglichkeiten zu finden, die nicht funktionieren, das Lebensblut aussaugen. Für sie ist es viel leichter, ihre Selbstverpflichtung zum Mittelmaß zu rechtfertigen, wenn du mit ihnen unten bleibst. Schüttle sie ab. Und wenn es sich um Freunde oder Familienmitglieder handelt, dann behalte sie als solche – und halte sie vom Geschäft fern.

Kümmere dich um deine Motivation

Motivation ist das Geheimnis des Erfolgs. Wenn du für die Unausweichlichkeit Ihres Strebens Feuer und Flamme bist, dann bist du auch enthusiastisch, mutig, energiegeladent, ausdauernd und kreativ. Dies sind die Grundlagen, um die Dinge in Bewegung zu bringen und alles Gewünschte anzuziehen. Wenn du in einer Downphase bist, stoßt du alle benötigten Dinge

von dir weg und tust genau das Gegenteil von dem, was du eigentlich tun solltest. Wenn du bremsst, ist der Erfolg leicht, natürlich und Freude bringend. Du hast Glück und wirst glücklich.

Schiebe dein Auto über den Hügel

Beim Aufbau eines Networks muss ein großes Trägheitsmoment überwunden werden. Dies lässt sich mit dem Bergaufschieben eines Autos vergleichen. Man benötigt hierbei vergleichsweise sehr viel mehr Energie, um es ins Rollen zu bringen, als in jeder anderen Situation, und es sind beständige Herkulesanstrengungen nötig, um es den Hügel hinaufzuschieben. Und was passiert, wenn du eine Pause einlegst? Richtig, der Wagen rollt zurück und du musst wieder von