

ERFOLG magazin

AUSGABE 12

DAS
LESEN
ERFOLG
REICHE

DOSSIER



DEUTSCHLAND | ÖSTERREICH | SCHWEIZ

10 Profi-Tipps, ⁺
um mit Network
Marketing erfolgreich
zu werden

Experte

Tim Steiner

Network Marketing

Empfehlung unter Freunden



INHALT

Interview

Gehe neue Wege 4

Titelthema

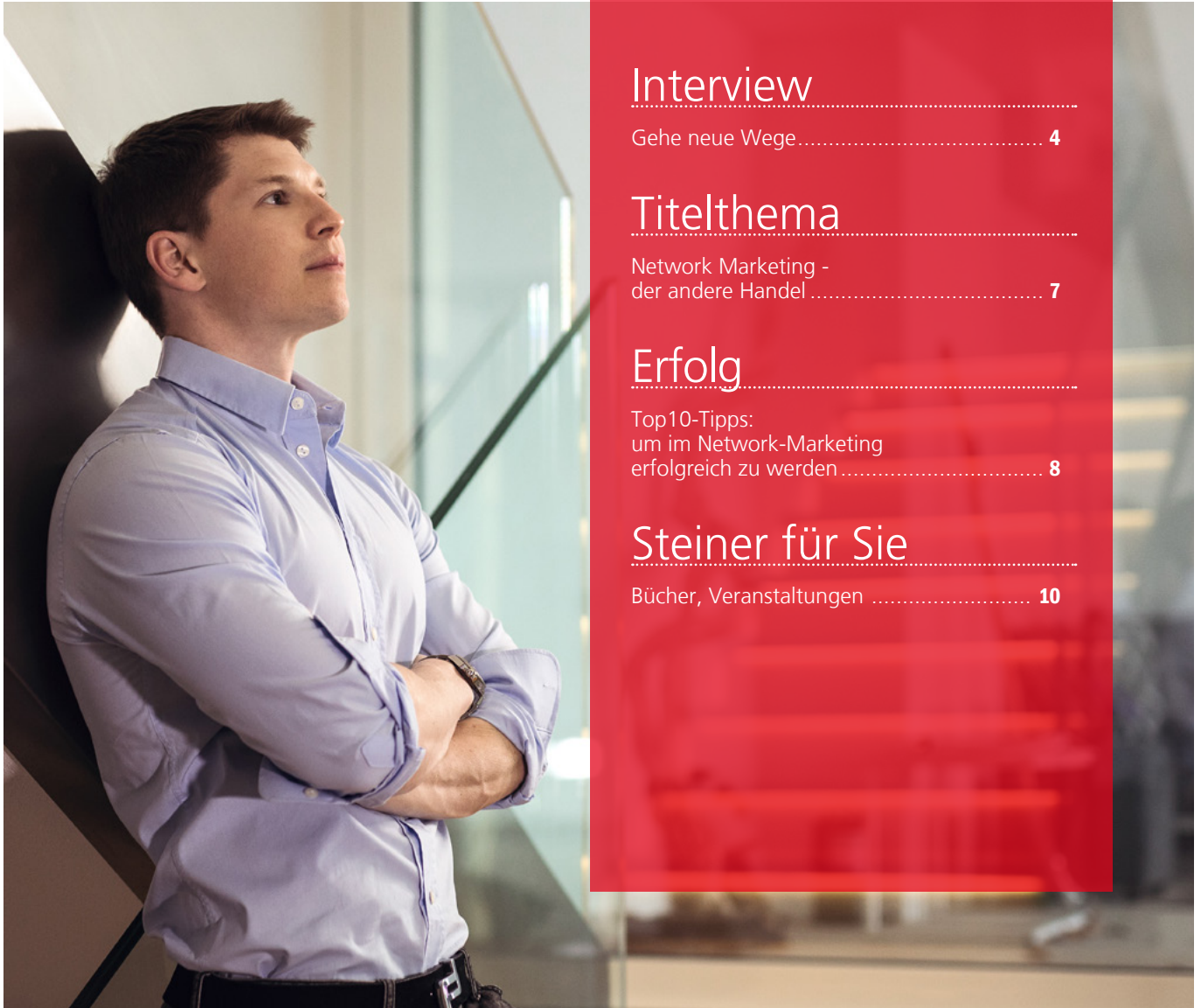
Network Marketing -
der andere Handel 7

Erfolg

Top10-Tipps:
um im Network-Marketing
erfolgreich zu werden 8

Steiner für Sie

Bücher, Veranstaltungen 10



Impressum

Folgen Sie uns auch auf



Erfolg Magazin Dossier

Redaktion/Verlag Backhaus Verlag GmbH

E-Mail: info@backhausverlag.de
Chefredakteur (V.i.S.d.P.) Julien D. Backhaus
Redaktion und Satz: Martina Schäfer

Onlineredaktion

E-Mail info@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger:
Julien D. Backhaus

Anschrift:

Zum Flugplatz 44,
27356 Rotenburg
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail info@backhausverlag.de
Internet: www.backhausverlag.de

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne
Genehmigung.

Alle Rechte vorbehalten.

Bildrechte:
wenn nicht anderweitig ausgewiesen:
privat

Autoren (Verantwortliche i.S.d.P.)

Die Autoren der Artikel und Kommentare im Erfolg
Magazin sind im Sinne des Presserechts selbst
verantwortlich. Die Meinung des Autors spiegelt
nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wider.
Trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion
wird in keiner Weise Haftung für Richtigkeit
geschweige denn für Empfehlungen übernommen.
Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen
verantwortlich.



Bild: Oliver Reetz

Julien Backhaus
Verleger und
Herausgeber

Geschäfte mit dem Vertrauen unter Freunden

Sie haben ein Problem, zu dem Sie keine Lösung wissen oder suchen ein Mittel, um eine sehr spezielle Aufgabe zu lösen. Was tun Sie? Google bemühen? Und wenn Sie dort keine eindeutige oder befriedigende Antwort finden? Jemanden fragen, von dem Sie der Meinung sind, dass er sich damit auskennt. Und zwar bevorzugt jemanden im Bekannten- und Freundeskreis, der seine Vertrauenswürdigkeit schon bewiesen hat. Erst danach werden Sie einen Händler kontaktieren, denn der könnte durch sein finanzielles Interesse vielleicht geneigt sein, statt der für Sie besten Lösung eine für ihn lukrativere anzubieten. Holzauge sei wachsam!

Und genau auf diesem Bauchgefühl baut der Erfolg von Network Marketing auf. Natürlich muss auch die Qualität der Produkte stimmen, aber wenn es Ihnen unter Freunden empfohlen wurde, weitergehende Betreuung stattfindet, á la „Na, wie hat dir das Mittel bei deinen Problemen geholfen? Meinst du nicht, das wäre auch etwas für deine Bekannte, die ja auch ein solches Problem hat? Übrigens, die Firma bietet demnächst einen Expertenvortrag zu diesem Thema an, wollen wir gemeinsam hin?“, werden Sie schnell feststellen, wie einfach es ist, in ein solches Netzwerk hinein zu wachsen. Der finanzielle Anreiz, Provision für jeden Artikel zu bekommen, den ein von Ihnen angeworbener Neukunde und dessen Kette nach unten kauft, hält das Interesse wach, selbst Freunde anzusprechen und die Kunden bei der Stange. Ein geniales Konzept.

Tim Steiner ist einer, der dieses Konzept aus dem FF beherrscht und das „Hausfrauengeschäft“ so gekonnt entstaubt hat, dass es inzwischen für die junge Generation zur hippen Alternative zum 9-to-5 Vollzeitjob geworden ist. Wie ihm das geglückt ist und was ihn bewegt verrät er auf den nächsten Seiten.

Viel Vergnügen beim Lesen,

Ihr Julien Backhaus

Gehe neue Wege

Wenn die ausgetretenen Wege nicht zu dir passen, finde einen neuen.

Wie bist du dahin gekommen, wo du heute stehst?

Da muss ich gleich zu Beginn schmunzeln. Viele würden an dieser Stelle wahrscheinlich anderes erwarten, aber mein Engagement in dieser Branche war trotz meines Backgrounds alles andere als von langer Hand geplant. Ich habe es erst für mich entdeckt, nachdem ich mich auf verschiedenen Wegen ausprobiert hatte.

Aber mal der Reihe nach. Ich bin seit meiner Kindheit mit MLM „konfrontiert“. Meine Mutter Gabi Steiner ist seit 1993 hauptberuflich Networkerin und gehört seit geraumer Zeit zu den weltweit erfolgreichsten in dieser Branche. Trotz dieses Vorbilds war dieses Geschäft für mich lange Zeit keine Option. Für mich persönlich war das einfach der Beruf meiner Mutter und lief, spitz formuliert, immer unter der Kategorie des „Hausfrauengeschäfts“. Das ist in keinster Weise negativ gemeint, aber es drückt ziemlich präzise aus, warum ich damals glaubte, dieses Business und ich wären auf keinen Fall füreinander gemacht.

Ich war in der gesamten Schullaufbahn ein eher mittelmäßiger Schüler. Das hatte weniger mit mangelnder Intelligenz als damit zu tun, dass ich beim geringsten Zweifel am Nutzen einer Information für mich abschaltete. Sicherlich insgesamt keine schlechte Eigenschaft, jedoch für den schulischen Erfolg eher hinderlich. Meine berufliche Laufbahn begann 2001 mit ei-

ner klassischen Ausbildung zum Zimmermann. Dort habe ich sehr schnell festgestellt, dass ich Autoritäten im Arbeitsleben nicht in Einklang mit meiner Lebensphilosophie bringen kann und setzte mir zum neuen Ziel, Unternehmer zu werden. Mit 18 Jahren hatte ich jedoch noch keinerlei Ideen, wie ich das konkret bewerkstelligen sollte. Also entschied ich mich dafür, auf dem zweiten Bildungsweg das Fachabitur nachzuholen und International Business zu studieren, was ich jedoch nach kurzer Zeit als nicht sinnvoll für mich erkannte und abbrach. Teil der „deutschen“ Mentalität ist es, angefangene Dinge durchzuziehen, notfalls mit zusammengebissenen Zähnen. Ich wäre nicht da, wo ich jetzt bin, hätte ich das Studium gegen meine Natur durchgezogen.

Ich finde, dazu ist das Leben zu kurz. Zu meinen größten Erfolgstitips gehört, Entscheidungen zu treffen und Verantwortung dafür zu übernehmen. Allerdings sollte man dafür schon einen Plan B in der Hinterhand haben. Ich strebte schon immer nach Freiheit und Selbstbestimmtheit, wollte schon immer lieber für meine eigenen Ziele als für die Ziele anderer arbeiten. Ich habe viele Jahre gebraucht um zu erkennen, dass ich mit konventionellen

Tätigkeiten nicht das Leben führen kann, wie ich mir das vorstelle. Die Lösung für dieses „Problem“ war und ist Network Marketing.

Die Herausforderung war, dass es zu der Zeit im Grunde so gut wie keine Partner in meinem Alter bei [Lifeplus](#) gab. Also setzte ich genau dort an. Mein Team fing an zu wachsen und ich merkte ziemlich schnell, wie sich meine ursprünglichen Glaubenssätze von wegen „Hausfrauengeschäft“ in Luft auflösten. Diese Erkenntnis wollte ich teilen, denn ich war mir sicher, dass ich nicht der einzige junge Mensch mit dieser Einschätzung war. Somit gründete ich mit den damals noch wenigen gleichaltrigen Partnern die sogenannte Young Generation, mit der Vision, diese geniale Geschäftsmöglichkeit auch für Leute in unserem Alter schon greifbar zu machen. Wie der Weg zum Erfolg aussieht, weiß man vorher nicht, man erkennt ihn erst Step by Step. Ganz klar ist aber, dass jeder erfolgreichen Handlung, sei es kurz- oder langfristig, eine Entscheidung vorausgeht. Ohne Entscheidung und daraus folgendem Commitment wurde wahrscheinlich noch nie etwas Großes erreicht.

Wie willst du sicherstellen, dass sich das, was du aufbaust, weiterentwickelt und am Puls der Zeit bleibt?

Wir haben ein System entwickelt, in dem wir teamübergreifende Arbeit fördern. Meine Partner werden zu Führungskräften, indem ich als gutes Beispiel vorangehe. Ich möchte, dass sich jeder nicht nur vorstellen kann, Großes zu erreichen, sondern es durch duplizierbare Aktivitäten auch wirklich schafft. Die Duplizierbarkeit ist sowieso mit das Wichtigste in unserem Business. Genau da unterscheiden wir uns am meisten von der herkömmlichen Wirtschaft. Um dort erfolgreich zu werden, sollte man Fähigkeiten

»Ich möchte, dass sich jeder nicht nur vorstellen kann, Großes zu erreichen, sondern es durch duplizierbare Aktivitäten auch wirklich schafft.«

und Handlungen entwickeln, die schwer zu kopieren sind. An sich logisch, denn man muss ja in der Regel interne Konkurrenz ausstechen, um zu seiner Position zu gelangen. Anders bei uns. Hier ist der erfolgsversprechendste Weg die Dinge so einfach, nachvollziehbar und „nachahmbar“ zu gestalten wie möglich. Wir haben ein Geschäft für Jedermann und deshalb ist es essentiell, dass die Arbeitsweise auch für Jedermann durchführbar ist.

Die Zeit spielt für uns. Wir leben in einem digitalen Zeitalter, in dem sich ein internationales Geschäft deutlich leichter gestaltet. Ich finde es spannend weltweit mit Menschen zu arbeiten und es ist sehr wertvoll mit diesem Konzept die Möglichkeit zu haben. Natürlich geht nach wie vor nichts über persönliche Meetings und natürlich sind Geschäftsreisen zu Orten in denen andere ihren Urlaub verbringen auch eine tolle Sache, aber dennoch ist es ebenso wichtig, dass dies nicht unbedingt notwendig ist. Daher haben Videokonferenzen in meinem Netzwerk an großer Beliebtheit gewonnen. So können wir nicht nur von Österreich nach Australien kommunizieren, sondern alle miteinander bekannt machen und mit dieser „Uplinevorstellung“ das Teambuilding voranzutreiben.

Das bringt mich auf einen weiteren Aspekt in meiner Tätigkeit, den Teamgeist. Jeder ist ein komplett selbstständiger Partner der Firma Lifeplus, was für uns nicht bedeutet, dass jeder Einzelkämpfer ist. Im Gegenteil. Teil eines Teams zu sein, und gemeinsam Ziele, Visionen und Motivationen zu erkennen und zu besprechen, bringt den größten Erfolg.

Das eigene WARUM ist nicht nur dein eigener Antrieb, es ist auch die Inspiration, die du durch authentisches Auftreten auf andere ausstrahlst. Je deutlicher mir mein eigenes Warum wurde, desto mehr stellte ich fest, dass ich andere Menschen damit anziehe und in Bewegung bringen kann.

Erfolg stellt sich nur dann ein, wenn ich andere erfolgreich mache. Was wiederum bedeutet, ohne Teamwork geht gar nichts. In Zusammenarbeit ist alles möglich. Je klarer das Ziel vor den Augen meiner Partner, die in einem Team an einem Strang ziehen, ist, desto größer ist das Momentum, das Wachstum, das Erreichen der Ziele eines jeden einzelnen. Deshalb arbeiten wir oft in Gruppen mit denjenigen, die eine Entscheidung getroffen haben, schaffen Erfolge und inspirieren damit wiederum andere. So wird Sog erzeugt und nicht Druck.

Welche Herausforderungen hattest du, diese Erfolgsregeln in dein eigenes Leben zu integrieren?

Der größte Vorteil in unserem Business ist gleichzeitig auch der größte Nachteil. Der größte Vorteil: Du hast keinen Chef. Der

»Der größte Vorteil in unserem Business: Du hast keinen Chef. Der größte Nachteil: Du hast keinen Chef.«



größte Nachteil: Du hast keinen Chef. Als Angestellter gehst du morgens ins Büro und deine Aufgaben sind zum Großteil mehr oder weniger genau vorgegeben. Genauso wie die Zeit, die du dafür zur Verfügung hast. Als Partner in unserer Branche sieht das etwas anders aus.

Welche Hindernisse sind dir auf dem Weg begegnet?

Ich denke, immer wenn man sich entscheidet etwas zu bewegen, stößt man früher oder später auf Hindernisse. Schließlich macht eine ruhige See keinen guten Seemann. In meinem Fall waren es Zweifel, ob ich eigene Fußstapfen hinterlassen kann. Des Weiteren gibt es oft gerade bei jungen Menschen gewisse Diskrepanzen bzw. Missverständnisse bezüglich deren Einstellung.

Ein großer Unterschied zwischen Network Marketing und der „herkömmlichen“ Geschäftswelt liegt darin, dass es...

ich beschreibe das immer gerne als Metapher mit dem Start eines Flugzeuges. Damit ein Flugzeug abhebt, muss anfangs voll Schub gegeben werden. Wenn du dann in der Luft bist und deine Reisehöhe erreicht hast kannst du vom Gas gehen. So ist es auch in unserem Geschäft. Am Anfang musst du Vollgas geben, damit du deine Ziele erreichst und das Ganze richtig ins Rollen kommt. Sobald du aber eine gewisse Struktur aufgebaut hast, mit gut ausgebildeten und motivierten Führungskräften, kannst du es theoretisch ruhiger angehen lassen. Musst du aber nicht.

Nun ist es aber so, dass junge Menschen in unserer Gesellschaft vermittelt bekommen, die Zeit nach dem Schulabschluss



seinem eigenen individuellen Blickwinkel. Zwar bin ich wahrscheinlich nicht der beste und versierteste Redner, das ist aber gar nicht so wichtig. Es gibt viel zu viele Redner da draussen und viel zu wenig Macher. Mein Motto dazu ist „Der lauteste ist selten der Stärkste“. Viel wichtiger ist es seine Inhalte sympathisch und vor allem authentisch rüber zu bringen. Das mache ich den Feedbacks nach anscheinend ganz gut. Authentizität ist gerade in unserem Business enorm wichtig, weil es, vor allem in Deutschland, noch in den Kinderschuhen steckt. Viele wissen vor dem ersten Kontakt mit unserer Branche überhaupt nicht,

Es gibt viel zu viele Redner da draussen und viel zu wenig Macher.

was Network Marketing überhaupt ist. Da ist eine gewisse Skepsis ganz normal. Insofern ist es sehr wichtig, dass sie direkt von Beginn an mit authentischen und dadurch vertrauenswürdigen Leadern konfrontiert sind. Man kann die besten Produkte haben, den besten Vergütungsplan und so weiter - wenn die Personen, die hinter dem Geschäft stehen, nicht authentisch sind, ist das ganze zum Scheitern verurteilt. Damit steht und fällt alles.

Wo möchtest du mit diesem Thema noch hin?

Das ist eine sehr spannende Frage. Das Schöne an unserem Business ist ja, dass du an keinerlei Limitierung gebunden bist. Mein Ziel ist, so vielen Menschen wie möglich die Chancen, die unsere Branche mit sich bringt, sichtbar zu machen. Natürlich mag es nicht das Richtige für jeden sein, aber dennoch gibt es dort draußen noch Millionen von Menschen, die die Richtigen wären aber noch gar nichts von dieser Möglichkeit wissen.

Desweiteren engagiere ich mich gerne dafür den teilweise etwas [zweifelhaften Ruf unserer Branche etwas aufzupolieren](#). Network Marketing hat noch nicht die Reputation, die es meiner Meinung nach verdient. Traurigerweise kann ich das persönlich bei der Art und Weise wie unsere Möglichkeit vor allem in den sozialen Medien mitunter transportiert wird auch niemandem verübeln.

Ich würde mir wünschen, dass Network Marketing als das behandelt wird, was es ist. Eine solide Möglichkeit, sich mit Fleiss und Commitment ein freies und unabhängiges Leben aufzubauen. Da gibt es leider, oder zum Glück, keine Abkürzungen.

und des Studiums zu genießen, Auslandsjahre zu machen und auf gut deutsch „die Sau rauszulassen“, denn diese entspannte Zeit komme nie wieder, wenn das Berufsleben einmal begonnen hat. Zu erkennen, dass es im Networkmarketing genau umgekehrt ist, fällt oft schwer.

Außerdem zeigen erfolgreiche Networker gern in der Öffentlichkeit, was sie schon erreicht haben. Bis zu einem gewissen Maß ist das auch gut und wichtig. Als Top Networker ist man Vorbild und man muss den Partnern schon ein wenig vorleben was man erreichen kann um diese Begehrlichkeiten zu wecken. Ein Anfänger sieht das, und versetzt sich schon zu schnell in diesen Lifestyle ohne den Weg, der davor bestritten wurde, zu erkennen.

Auch für mich ist erst mit dem eigenen Start so richtig bewusst geworden, was es bedeutet, den Weg zum Erfolg zu bestreiten. Ich möchte damit nicht sagen, dass du dir die Ziele nicht vor Augen halten darfst, doch wichtig ist es auch den Weg dahin durchzuhalten, mit kleineren Zwischenzielen zu arbeiten und diese genauso wertzuschätzen, wie die Großen.

Welches Feedback bekommst du von den Teilnehmerinnen und Teilnehmern deiner Seminare und Coachings?

Feedbacks sind sehr wichtig für Unternehmer, denn sie helfen ihm, die Qualität und Effektivität seiner Arbeit zu sichern. Natürlich sind Feedbacks auch unterschiedlich, jeder hört und sieht die Dinge aus

Network-Marketing

der moderne und faire Weg der Umsatzbeteiligung

Was hat es mit dem Geschäftsmodell auf sich?

Es gibt verschiedene Formen von Networkmarketing. Generell kann man Networkmarketing als die Unternehmer-Idee des 21. Jahrhunderts beschreiben. Prof. Dr. Michael M. Zacharias referierte über diese Wirtschaftsform sogar an der Hochschule in Worms und zeigt in nationalen und internationalen Studien die Berufschancen dieser Branche auf. Er wurde sogar von der österreichischen Wirtschaftskammer beauftragt das Zukunftspotential in einem Branchenreport aufzuzeigen. Bedingt vor allem durch den geographischen Wandel und die Digitalisierung werden auf den Arbeitsmarkt immer stärkere Veränderungen zukommen und den Bedarf für Alternativen potenzieren. Empfehlungsmarketing ist eine davon.

Was unterscheidet nun unser Geschäftsmodell von vielen anderen?

Prinzipiell laufen so ziemlich alle Vertriebsformen des NWM unter dem Begriff Direktvertrieb. Dieser Überbegriff kann nochmal unterteilt werden. Wiederum die meisten Unternehmen im Bereich Direktvertrieb zählen zum sogenannten Direktverkauf. Der Partner kauft Ware vom Partnerunternehmen zu vergünstigten Konditionen ein und verkauft sie wiederum an seine Kunden. Wenn sich ein Kunde nicht nur für die Produkte, sondern auch für das Geschäftsmodell interessiert kann er auch Berater werden und befindet sich somit folglich in der Struktur der Person die ihn zum Geschäft gebracht hat – dem sogenannten Sponsor. Da sich die Partnerunternehmen dadurch hauptsächlich Werbebudget und Vertriebskosten sparen, können sie diese Marge, die bei den meisten herkömmlichen Produkten zwischen 50 und 80 Prozent beträgt, an ihre Partner als Provisionen weitergeben. Provisionsberechtigt ist man als Partner in der Regel, wenn man monatlich eine gewisse Menge an Produkten abnimmt. In

den meisten Fällen handelt es sich dabei um einen Betrag im vierstelligen Bereich.

Der Unterschied bei Lifeplus ist, dass wir ein reines Konsumentennetzwerk sind. Im Grunde ist jeder Partner selbst nur Kunde aber kann Produkte weiterempfehlen und wird dafür vom Unternehmen sozusagen als Dankeschön für die Vermittlung am Umsatz beteiligt. Vorteil hierbei ist es, dass wir mit Geld- und Warenfluss überhaupt nichts zu tun haben und dadurch gewissermaßen freier agieren können. Dadurch

Im Grunde ist jeder Partner selbst nur Kunde aber kann Produkte weiterempfehlen und wird dafür vom Unternehmen für die Vermittlung am Umsatz beteiligt.



ermöglicht es uns auch international Kunden und Partner aufzubauen.

Dazu möchte ich an dieser Stelle auf die Firmengeschichte von Life Plus eingehen. Rückblickend ist deutlich erkennbar, warum sich Empfehlungsmarketing durch die Vision eines jungen Mannes zu einer erfolgreichen Geschäftsmöglichkeit entwickelt hat. Bei diesem Mann handelt es sich um Bob Lemon, der schon seit Jahrzehnten im Gesundheitsbereich tätig ist. Als Apotheker war er zwar stets bestrebt, Menschen zu Gesundheit und Wohlbefinden zu verhelfen, jedoch auch der Si-

tuation ausgesetzt, dass Medikamente auf ihrem Gebiet sehr wirksam sind aber sehr oft Nebenwirkungen verursachen, die weitere Präparate nötig machten. Dieser Umstand war für Bob nicht zufriedenstellend. Frei nach seinem Motto: „How in the world can we possibly be healthy if we didn't supply ourselves with the nutrients that they were designed to function on?“ begann er mit sehr hohem Qualitätsanspruch Nahrungsergänzungsmittel zu entwickeln und herzustellen. Der Arzt, Dr. Dwight McKee wurde auf die Arbeit von Bob aufmerksam und es entstand nicht nur eine Zusammenarbeit, sondern auch eine Freundschaft und Partnerschaft, die bis heute anhält. Sein großes Interesse an der ganzheitlichen Medizin, welches sich auch an seinen fünf Dokortiteln widerspiegelt, war und ist für die Entwicklung der Produkte von Lifeplus essenziell.

Die ersten Erfolge sprachen sich sehr schnell herum und zufriedene Kunden begannen die Beiden weiterzuempfehlen. Bob Lemon und Dr. McKee sahen darin viel Potential für ein eigenes Unternehmen. Das Problem war jedoch, dass keiner der beiden das Know-How zum Thema Vertrieb und Marketing hatten. Durch

Zufall ergab sich der Kontakt zu Robert Christian, einem Softwareentwickler aus Californien. Er wurde beauftragt einen Vergütungsplan zu entwickeln, der fair und für jedermann umsetzbar ist. Ziel war es, durch Refinanzierbarkeit der Produkte diese für jedermann zugänglich zu machen.

Die beiden Firmengründer waren vom Ergebnis so sehr überzeugt, dass sie Robert Christian per Handschlag Firmenanteile anboten. Er willigte ein und ist seitdem CEO von Lifeplus International – bis zum heutigen Tage.



TOP 10 Tipps um im Network Marketing erfolgreich zu werden

1. Nicht Schulen, TUN!

Als Leader musst du immer als gutes Vorbild vorausgehen. Die Menschen beobachten dich ganz genau, auch wenn viele das unterschätzen. Also solltest du dir genau überlegen was du machst und vor allem auch, was du unterlässt. Am besten verstehen unsere Partner auch, was wir ihnen vermitteln wollen, indem wir ihnen zeigen, wie wir es umsetzen.

2. Mit Absicht, aber ohne Erwartung

Durch unsere oft, zu hohe, eigene Erwartung kommt es schneller zu Enttäuschungen, als wenn wir einfach nur absichtsvoll und bestimmt von unserer Möglichkeit sprechen und dem Gegenüber selbst die Entscheidung überlassen, ob das zu diesem Zeitpunkt interessant für ihn ist, oder nicht. Unsere Verantwortung liegt lediglich darin, Informationen zu transportieren, die so gut wie möglich zu unserem Interessenten passen. Schließlich haben wir ihnen etwas anzubieten und die Bietposition ist wesentlich attraktiver als die Bittposition. Wir neigen oft dazu für andere zu entscheiden, ob diese Möglichkeit für sie interessant sein könnte. Das Problem dabei ist, dass die Menschen in denen wir das größte Potenzial sehen oftmals gar nichts reißen, während wir wiederum von denen überrascht werden, denen wir es kaum zugebraut hatten.

3. Upline vorstellen (lassen)

Es ist sehr wichtig jeden neuen Partner im Team kennen zu lernen. Am Beginn der Karriere ist das natürlich selbstverständlich, da du mit deinen eigenen Kontakten beginnst. Das ist auch ein wichtiger und oft unterschätzter Punkt. Ich gebe mir Mühe, mich von meinen Partnern jeden Neuen, der sich für die Arbeit mit uns entschlossen hat, vorstellen zu lassen. Die Wirkung einer dritten Stimme wird oft unterschätzt. Wir erleben es so oft, dass gewisse Dinge erst dann verstanden werden, wenn diese unabhängig voneinander von verschiedenen Führungskräften erklärt werden. Zudem ist es für dich als Leader auch eine

gute und wichtige Chance die High-Potentials in deinem Team ausfindig zu machen. Gerade in Unternehmen die einen Vergütungsplan verwenden der Tiefenarbeit honoriert ein sehr wichtiger Faktor.

4. Von A nach B bewegen. Teamevents.

Schon Eric Worre hat in seinem Buch „Gopro“ als bestbezahlteste Fähigkeit im Networkmarketing bezeichnet Menschen von A nach B zu bringen. Auf Events. Nur dort ist es möglich dem Interessenten die ganze Fülle an Facetten des Unternehmens nahe zu bringen. Vor allem hilft dir auch hier die in Punkt drei erwähnte Macht der dritten Person. Ein Interessent bekommt auf Veranstaltungen zudem die Möglichkeit ein eigenes Bauchgefühl zu entwickeln. Der Wohlfühlfaktor ist oftmals das A&O warum sich ein Interessent für den Einstieg in dein Unternehmen entscheidet.

5. Persönliche Kommunikation

Im NWM unterscheiden wir informieren und promoten. Promoten ist im Grunde eine mit Emotionen versehene Information. Das funktioniert nicht per Email oder Messenger. Die Königsdisziplin der Kommunikation ist ein persönliches Gespräch, nur so hast du die Möglichkeit dich auf dein Gegenüber komplett einzustellen und an Mimik und Gestik zu erkennen, ob er das, was du ihm gerade erzählt überhaupt greifen kann. Und wir sparen uns eine Menge Wartezeit auf Antworten. Hier gibt es sicherlich verschiedene Meinungen, da wir natürlich im Informationszeitalter leben mit zahlreichen Gadgets, die den persönlichen Kontakt auf den ersten Blick überflüssig machen. Aber vielleicht kannst du als Partner genau deshalb aus der Masse stechen.

6. Gemeinschaft zur Verfügung stellen

Im Grunde zusammenhängend zum vorherigen Tipp: Durch die Digitalisierung wird vieles unpersönlicher und ich glaube, dass sich deshalb die Menschen in der heutigen Zeit immer mehr nach Gemeinschaft sehnen. Gemeinsam sind wir um

ein Vielfaches kreativer, effektiver und es macht deutlich mehr Spaß. Eine Gemeinschaft bildet sich am besten mit arbeitsunabhängigen Aktivitäten, z.B. Sport, Wandern, Kochen, beim Baden am See etc.

7. Unterstütze ein Herzensprojekt

Als Networker haben wir das große Privileg viel erreichen zu können, und das mit nur wenig Mitteln eines jeden einzelnen. Charity gehört für mich deshalb zu einem wichtigen Erfolgstipp. Es gibt viele Menschen die etwas bewegen wollen auf der Welt und durch Charity-Aktionen im Netzwerk die Möglichkeit bekommen, Teil eines „Großen Ganzen“ zu sein. Für einige ist das sogar Grund genug mit Networkmarketing zu beginnen und damit erfolgreich zu werden.

8. Geduld und Ausdauer

Network Marketing ist kein Sprint, sondern ein Marathon. Erfolgsgeschichten die scheinbar über Nacht passieren, gibt es so gut wie keine, zumindest keine mit Nachhaltigkeit. Wir können statistisch nachweisen, dass langsam und stetiger Wachstum deutlich stabiler ist. Wir finden es sehr wichtig, dass unsere Partner diesen Punkt verstehen, denn nichts ist demotivierender als zu erleben, dass nach einem schnellen Anstieg ein genauso schneller Zusammenbruch folgen kann. Und auch beim langsamen Wachstum, lauert oft die Gefahr des zu schnellen Aufgebens. Wer nicht dranbleibt, wird nie erfahren, ob ihm morgen jemand begegnet, der von dem Konzept so begeistert ist und erfolgreich werden möchte.

9. Kunde in seinem eigenen Unternehmen sein

Dieser Punkt ist einer der, am meisten unterschätzten Stellschrauben im MLM. Als Partner in deinem Unternehmen ist es unumgänglich die eigenen Produkte zu nutzen. Alles andere ist Sabotage am eigenen Business. Eure Partner beobachten euch und werden bewusst und unbewusst Dinge umsetzen, die sie bei euch wahrnehmen. Also stellt unbedingt sicher, dass ihr alle Produkte eures Partnerunternehmens so konsequent wie möglich nutzt bzw. konsumiert.

10. Duplizierbar arbeiten

Die Arbeitsweise und die Tools sollten so einfach gestaltet sein, dass wirklich jeder sich vorstellen kann, sie umzusetzen. Vorallem ist es wichtig, in jeder Lebenssituation, sei es auf Reisen, im Restaurant, auf dem Spielplatz erklären zu können, was wir tun ohne erst eine Präsentation öffnen zu müssen. Bücher, Artikel oder Interviews sind super zum Weitergeben. Um im Networkmarketing starten zu können ist kein Studium nötig.

Anzeige

TIM STEINER FÜR SIE



Veranstaltungen**Networker for Humanity:**

Das Engagement vieler Networker trifft sich in diesem Verein. Projekte unter dem Motto „Hilfe zur Selbsthilfe“ werden hierbei gemeinsam unterstützt und die erreichten Ergebnisse auf der jährlichen Veranstaltung, dem NfH-Tag präsentiert.

<https://www.nfh-ev.de/de/>

Spirit of Lifeplus:

Der Spirit of Lifeplus ist unsere jährlich stattfindende Hauptveranstaltung. Bis zu 15.000 Partner, Interessenten und die Firmengründer nehmen an diesem Event teil.

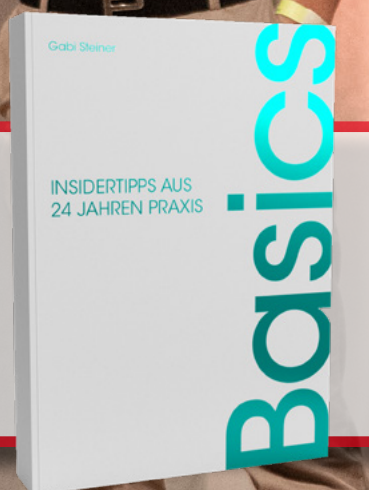
<https://ww1.lifeplus.com/de/de/web-page/associate-area/events-and-community/lifeplus-spirit-event>

**Buchtip****Basics Buch:**

„Basics“ ist die geniale Kurzfassung mit den fundamentalen Tipps für Ihren Erfolg beim Aufbau Ihres Teams mit Empfehlungsmarketing.

Das Buch können Sie sich direkt hier bestellen:

<https://www.fetzer-buechershop.com/de/basics>



Bilder: privat, Lifeplus

**Buchtip****Vom Mensch zu Mensch:**

In dem Buch „Von Mensch zu Mensch“ von Gabi Steiner erfahren Sie ganz neutral alles, was Sie über die Branche Empfehlungsmarketing wissen möchten. Es wird branchenweit von Networkern empfohlen und verwendet.

Das Buch können Sie sich direkt hier bestellen:

<https://www.fetzer-buechershop.com/de/von-mensch-zu-mensch-1>



**neu
5€**

ERFOLG GIBTS NICHT UMSONST. ABER ZU KAUFEN

Für Erfolg musst du einen Preis bezahlen.
Und der ist nur 5 €

Jetzt als Print- oder Digital-Abonnement bestellen.
Ein Produkt aus dem Backhaus Verlag. info@backhausverlag.de

www.erfolg-magazin.de

Kostenlose iPhone-App

Available on the
App Store