

Network Marketing

Risiko oder **Chance**?

Vorwort



www.kim-bog.info



Liebe Leserin, lieber Leser

Mit dieser kleinen Broschüre möchte ich vor allem den Neugierigen und Verunsicherten unter Ihnen die Möglichkeit bieten, sich etwas näher mit **Network Marketing**, dessen Wurzeln, Risiken und Chancen zu befassen. Es werden viele Halbwahrheiten über diese Vertriebsform im Internet verbreitet - meist von Menschen, die mit **Network Marketing** nicht erfolgreich waren und behaupten: „**Network Marketing** funktioniert nicht!“ Natürlich nicht! Alles, was man falsch macht funktioniert nicht! Ich möchte dabei mithelfen, einige Unklarheiten diesbezüglich aus der Welt zu schaffen, um Ihnen zu ermöglichen, eine vernünftige Entscheidung zu treffen.

Vielleicht sind gerade **Sie** jetzt im Moment auf der Suche nach einer Alternative zu Ihrem bisherigen Job oder wollen sich in diesen finanziell unsicheren Zeiten nur ein zweites finanzielles Standbein schaffen. Was es auch sein mag: Network Marketing **kann** der Schlüssel zu Ihrem Erfolg sein. **Muß** aber nicht. Wie bei allem anderen im Leben auch, kommt es letztendlich auf **Ihre** geistige Einstellung an, ob Sie mit Network Marketing Erfolg haben und damit auch Geld verdienen werden oder nicht.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser kleinen Lektüre. Wenn Sie noch Fragen haben, so zögern Sie nicht, mit mir [Kontakt](#) aufzunehmen oder besuchen meinen [Blog](#). Sollten Sie aber so richtig hungrig auf weitere Informationen zu diesem Thema geworden sein, so schauen Sie doch mal auf der Website www.mlm-training.com rein. Dort gibt es tolles Video-, CD- und Buchmaterial für den zukünftigen Networker.

Volker Dilchert

Inhaltsverzeichnis

1. Wie alles begann
2. Wie funktioniert das nun mit der Struktur im Network Marketing?
3. Vergleich Network Marketing / Selbstständigkeit / Franchise
4. Welche Trends sprechen dafür, mit Network Marketing zu beginnen?
5. Illegale Schneeballsysteme und Network Marketing
6. Was Network Marketing für Sie tun kann und was nicht?
7. Für wen ist Network Marketing das ideale Geschäft?
8. Und wer sollte besser die Finger davon lassen?
9. Sechs beliebte Vorwände um nicht mit Network Marketing anzufangen
10. Glossar / Erklärung der Fachbegriffe
11. Ihre Aufgabe im Network Marketing
12. Buchtipps und weitere Empfehlungen

1. Wie alles begann

Die Geschichte des **Network Marketing** begann bereits vor über 50 Jahren in den USA. Seit ca. 30 Jahren etabliert sich dieses zukunftssträchtige Verkaufskonzept auch immer mehr hier in Deutschland, sodass sogar an den Hochschulen von Worms, Aalen und Freiburg **Network Marketing** als Studienfach angeboten wird. Neu an der Art des Geschäfts ist die Vergütung der Mitarbeiter.

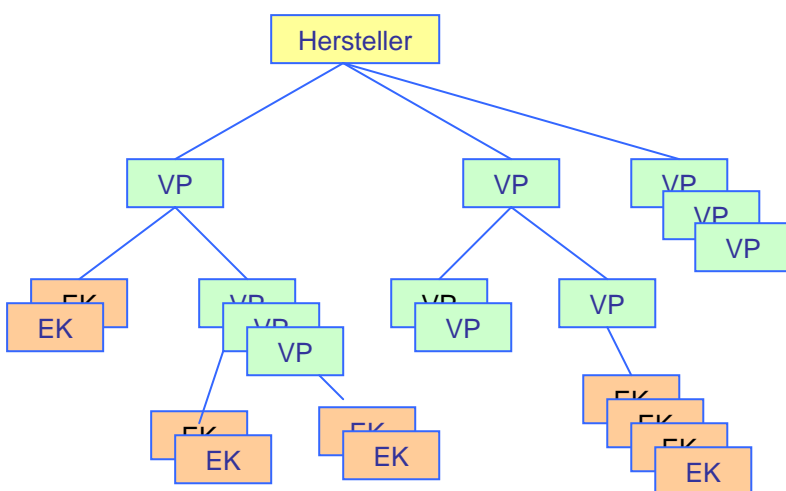
Als andere amerikanische Unternehmen noch streng hierarchisch strukturiert waren (und auch heute noch sind) und die Arbeiter nur ca. 20 % ihres Arbeitswertes ausbezahlt bekamen, bot das innovative US-Unternehmen California Vitamins - als ein Direktverkaufs-Unternehmen - seinen Mitarbeitern erstmals die Möglichkeit, andere Menschen als Vertriebspartner anzuwerben und somit auch an deren Verdienst teilzuhaben. Damit war der Grundstein für das moderne **Network Marketing** gelegt. Aber niemand hätte damals auch nur erahnen können, wie erfolgreich **Network Marketing** einmal in der Zukunft sein würde. Aus California Vitamins wurde später Nutrilite; zwei ehemalige Mitarbeiter machten sich selbstständig und gründeten Amway (American Way), ein Unternehmen, das heute an der New Yorker Börse mit mehreren Milliarden US-Dollar notiert wird.

In den 60er Jahren gab es in den USA nur ca. 30 echte Strukturvertriebsunternehmen. Der Begriff **Network Marketing** war damals noch nicht geboren. Zu dieser Zeit existierten allerdings auch viele schwarze Schafe, deren Hauptverdienst in Kopfgeldprämien für Neuanwerbungen lag. Das war die Geburtsstunde von Begriffen wie „illegales Schneeballsystem“ oder „Pyramidensystem“. Es ist an dieser Stelle jedoch hervorzuheben, dass es auch im traditionellen Handel immer wieder unseriöse Methoden gab und noch immer gibt, die aber nichts mit der Vertriebsform zu tun haben, sondern einzig und allein mit der kriminellen Energie der Firmenleitung.

Aber erst in den 80er Jahren entstanden die ersten Network-Firmen auch hier in Deutschland, wie z.B. LR-International, das älteste und renommierteste Deutsche Network-Unternehmen (gegründet 1985) und mit über 100.000 selbständigen Vertriebspartnern wohl auch das größte.

Ausblick auf die Zukunft: Das neue Jahrtausend bietet im Zuge des Internet-Zeitalters erstmals eine nie da gewesene, weltweite Expansionsmöglichkeit für **Network Marketing**-Firmen. So gelang es vielen **Network Marketing**-Firmen die Anzahl der Vertriebspartner und Kunden durch das Internet enorm zu erhöhen, wie z.B. [Website Tester](#) oder [Mandura](#).

2. Wie funktioniert das nun mit der Struktur im Network Marketing?



Ein Hersteller sucht sich eine beliebige Anzahl selbstständiger Vertriebspartner (VP), von denen sich jeder wiederum auch Vertriebspartner und Endkunden (EK) sucht. Jeder Vertriebspartner verdient eine Provision z.B. 30 % auf alle an den Endkunden verkauften Waren, sowie einen Bonus auf alle Verkäufe seiner eigenen VPs. Im Laufe der Zeit baut sich auf diese Weise ein gewaltiges Netzwerk aus Endkunden und Vertriebspartnern auf, das zu einem enormen passiven Einkommen führen kann.

3. Vergleich Network Marketing mit traditioneller Selbstständigkeit und Franchise

Vergleicht man **Network Marketing** mit den herkömmlichen Arten der Selbstständigkeit, wird schnell klar, dass dieses innovative Geschäftskonzept heutzutage möglicherweise die einzige Chance des „kleinen Mannes“ ist - trotz steigender Preise und sinkender Löhne - zu Wohlstand und Ansehen zu kommen. In keinem anderen Geschäftszweig lässt sich mit so geringem Aufwand an Zeit und Kapital so viel Geld verdienen!

Network Marketing

- geringe Investitionskosten
- einfache Registrierung
- altersunabhängig
- internationales Geschäft möglich
- haupt- u. nebenberuflich möglich
- passives Einkommen
- laufende Provisionen
- keine Angestellten
- standortunabhängig
- keine Fixkosten
- freie Zeiteinteilung
- keine Vorgesetzten
- keine Karrierebeschränkungen
- alle Kosten steuerlich abzugsfähig
- große, persönliche Entfaltungsmöglichkeit

Traditionelle Selbstständigkeit

- hohe Einstiegskosten
- hoher Zeitbedarf
- hohes finanzielles Risiko
- Branchenkenntnis erforderlich
- hohe Werbungskosten
- hohe Lagerkosten

Franchise außerdem

- hohe Lizenzgebühren (McDonalds ab 500.000 €)
- wenig unternehmerische Freiheit
- Auswahlverfahren, nicht für jeden zugänglich
- Gebietsbeschränkung
- Verdienstbegrenzung

4. Welche Trends sprechen dafür, mit Network Marketing zu beginnen?

Robert Pauly, der bekannte Network Coach, meint dazu:

Trend Nr. 1

- Immer mehr Menschen brauchen in Zeiten steigender Preise und angepasster Löhne ein Zusatzeinkommen. Diese Menschen sind Ihre potentiellen Geschäftspartner.

Trend Nr. 2

- Immer mehr Menschen wollen selbst bestimmen, wann sie arbeiten, anstatt sich vorschreiben zu lassen, wann sie am Arbeitsplatz zu erscheinen haben. Diesen Menschen kann geholfen werden.

Trend Nr. 3

- Machen wir uns nichts vor. Mittlerweile wissen wir alle, dass wir uns selbst um unsere Altersvorsorge kümmern müssen, weil nur eine Rente sicher ist: die unserer Politiker!

Für uns bedeutet das, dass wir uns entweder einschränken oder mehr Geld verdienen müssen!

Sollten Sie jetzt sagen, „na dann werde ich mich wohl einschränken müssen“, dann können Sie hier bereits aufhören zu lesen! Dann ist Network Marketing wirklich nichts für Sie.

5. Illegale Schneeballsysteme und Network Marketing

Leider haftet dem **Network Marketing** durch sein enormes potentielles Wachstum immer noch der Ruf eines Schneeballsystems an. Dabei ist ein Schneeballsystem an sich noch nichts Illegales, da auch Wachstum nichts Verwerfliches oder Illegales ist. Schneeballsysteme sind dann illegal, wenn **ausschließlich** durch das Gewinnen von neuen Mitgliedern Provisionen gezahlt werden. Werden keine neuen Mitglieder mehr gefunden, stirbt das System. Hier beißen die Letzten die Hunde. **Network Marketing** kann zwar durchaus das Wachstum eines Schneeballsystems aufweisen, jedoch werden hierbei in der Regel keine Provisionen für neue Vertriebspartner gezahlt, sondern hauptsächlich Provisionen für den Produktverkauf und Vergütungen (meistens Differenzboni) auf den Produktverkauf der eigenen Vertriebspartner. Die Menschen, die **Network Marketing** als Schneeball- oder Pyramidensystem bezeichnen, haben also definitiv keine Ahnung von dem, was sie reden.

6. Was Network Marketing für Sie tun kann und was nicht

Network Marketing kann

- Ihnen ein kleineres oder größeres Nebeneinkommen schaffen
- Ihnen finanzielle Freiheit schaffen
- für Sie eine neue Herausforderung sein
- für Sie ein Weg aus dem Hamsterrad sein
- Ihrer Persönlichkeitsentfaltung förderlich sein
- Sie zum Weiterlernen animieren

Network Marketing kann Sie nicht

- **über Nacht reich machen**
- aus Ihrer Komfortzone herausholen, wenn Sie das nicht wollen
- über Nacht zu einem „Chancendenker“ machen, wenn Sie bisher ein „Sicherheitsdenker“ oder „Schwarzseher“ waren
- von heute auf morgen von alten, negativen Denkmustern befreien

7. Für wen ist Network Marketing das ideale Geschäft?

Network Marketing ist für alle diejenigen das **ideale Geschäft**, die

- auf der Suche nach einem lukrativen Nebenverdienst sind, der später einmal sogar das Einkommen aus dem Hauptberuf übersteigen kann
- bei freier Zeiteinteilung und von zu Hause aus arbeiten wollen.
- sich in ihrem Hauptberuf nicht verwirklichen können
- eine neue Herausforderung suchen und sich nicht schämen mehrere tausend Euro im Monat im Nebenberuf zu verdienen
- sich aufgrund der unsicheren, wirtschaftlichen Lage ein zweites finanzielles Standbein schaffen wollen
- begriffen haben, dass es in der heutigen Zeit intelligentere Methoden gibt Geld zu verdienen, als sich für seine Arbeitszeit bezahlen zu lassen. Das Motto lautet hier: einmal das Richtige tun und immer wieder daran verdienen.
- momentan noch von anderen finanziell abhängig sind und das ändern wollen
- auch anderen Menschen helfen wollen erfolgreich zu werden
- nicht davor zurückschrecken sich weiter zu bilden

8. Und wer sollte besser die Finger davon lassen?

Network Marketing ist **nicht das richtige** Geschäft für Personen, die

- lieber 4 Stunden am Tag mit Bier und Chips vor dem Fernseher verbringen
- bereits alle Träume und Wünsche begraben haben und auf dieser Welt nur noch ihre „Zeit“ absitzen
- Geld verdienen für etwas Verwerfliches halten oder eine negative Einstellung zu Geld haben.
- nur auf ihr eigenes Wohl bedacht sind und anderen Menschen keinen Erfolg gönnen
- notorische Zweifler, Nörgler und Schwarzseher sind
- lieber sagen „das funktioniert nicht“ als sich zu überlegen was passieren könnte, wenn es doch funktioniert (die so genannten „Ja – aber ...“ Typen)
- nicht bereit sind noch etwas dazu zu lernen

9. Sechs beliebte Vorwände, um **nicht** mit Network Marketing anzufangen

Es gibt Menschen, die wollen einfach keinen Erfolg haben und von denen hört man gerne diese Gründe, um nicht anfangen zu müssen:

1. Ich kenne niemanden

Laut Statistik kennt jeder Mensch über 25 Jahren ca. 500 Personen. Nur, weil Ihnen momentan niemand einfällt, heißt das nicht, dass Sie niemanden kennen. Und als Minimalist müssen Sie auch nur zwei oder besser drei Personen kennen, die auch finanziell unabhängig werden wollen. Das reicht.

2. Ich kann nicht verkaufen

Prima. Wenn Sie es hassen zu verkaufen, werden Sie diesen Beruf lieben, denn **Network Marketing** ist ein Empfehlungsgeschäft. Und Empfehlungen geben Sie doch sowieso dauernd. Lassen Sie sich in Zukunft dafür bezahlen!

3. Ich habe keine Zeit

Manche Leute sind so damit beschäftigt ihren Lebensunterhalt zu bestreiten, dass sie keine Zeit haben, Geld zu verdienen. Wie der Holzfäller, der mit einer stumpfen Axt auf einen Baum eindrischt und keine Zeit hat seine Axt zu schärfen, obwohl er mit einer scharfen Axt in der Hälfte der Zeit fertig wäre.

4. Ich habe kein Geld für den Einstieg

Na, das hört sich doch wenigstens vernünftig an. Aber nur im ersten Augenblick. Denn es ist eine Sache der Prioritätensetzung, wofür man Geld hat und wofür nicht. Wenn man Ihnen garantieren würde, dass Sie innerhalb von drei Jahren ein monatliches Nettoeinkommen von 10.000 € hätten, wie schnell hätten Sie dann 300 € für den Einstieg zusammen? Und darüber, wie schnell ein defekter Fernseher ersetzt oder das Auto repariert wird, brauchen wir erst gar nicht zu reden.

5. Ich will nicht, dass jemand, der über mir steht an mir verdient

Also mal ganz im Ernst: Als normaler Arbeitnehmer steht immer jemand über Ihnen, der an Ihnen verdient. Und zwar nicht schlecht. Sonst könnten sich viele Bosse ihren aufwendigen Lebensstil und das Mercedes Cabrio nicht leisten. Und wenn jemand an Ihnen verdient, der aber ein ernsthaftes Interesse daran hat, dass **SIE** erfolgreich werden, dann ist das doch auch ok, oder?

6. Das Risiko ist mir zu hoch

Die Ausrede eines typischen Sicherheitsdenkers. Wer die Chance nicht sieht, für eine vergleichsweise geringe Investition, ein passives Einkommen in fast schon unerschämter Höhe aufzubauen, dem kann nicht geholfen werden. Der glaubt auch noch daran, dass sein Arbeitsplatz sicher ist. Sicher dagegen ist, dass ihn seine Firma ohne mit der Wimper zu zucken entlassen wird, wenn es die wirtschaftliche Lage erfordern sollte. Schauen Sie sich die Leute an, die viel, sehr viel Geld verdienen. Sind das eher die Leute, die auf der Sicherheitsschiene fahren oder die, die auch bereit sind kalkulierbare Risiken einzugehen?

10. Glossar / Erklärung der Fachbegriffe

Was bedeutet eigentlich...	
Chancendenker	Das Gegenteil eines Sicherheitsdenkers. Fasst schnelle Entschlüsse, nimmt die Chancen wahr, die sich ihm bieten, geht auch mal ein kalkulierbares Risiko ein.
Differenzbonus	Vergütungssystem, bei dem man an den Verkäufen seiner Downline profitiert
Downline	Alle Personen, die unter Ihnen positioniert sind, z.B Ihre Vertriebspartner
Upline	Alle Personen, die über Ihnen positioniert sind, z.B. Ihr Sponsor
Komfortzone	Bequemlichkeitszone, die man nicht gerne verlässt, weil es ja einem „eigentlich“ gar nicht so schlecht geht. Hauptgrund dafür, dass viele Menschen nicht erfolgreich werden.
MLM	Multi Level Marketing. Ein anderer Ausdruck für Network Marketing .
sponsern	Neue Vertriebspartner oder Mitglieder ins Geschäft bringen.

11. Ihre Aufgabe im Network Marketing

Für einen normalen Arbeitnehmer mag der Gedanke der freien Zeiteinteilung und der Eigenverantwortlichkeit am Anfang vielleicht etwas ungewohnt sein; kein Chef oder Meister, der einem über die Schulter schaut oder einen zur Rechenschaft zieht, wenn man etwas falsch macht.

So etwas gibt es in **Network Marketing** nicht. Sie haben zwar einen Sponsor, der Ihnen mit Rat und Tat zur Seite steht, aber dieser wird Ihnen nur dann weiterhelfen, wenn Sie echtes Interesse am Geschäft zeigen. Löchern Sie Ihren Sponsor ruhig mit Fragen zum Geschäftsaufbau, zum Marketingplan oder alles andere, was das Geschäft betrifft. Wenn er Ihre Fragen nicht beantworten kann, wird er sich seinerseits an seinen Sponsor wenden, oder solange bei seiner Upline nachfragen, bis er die richtigen Antworten erhält.

Im **Network Marketing** ist es **nicht Ihre Aufgabe** ein Produkt zu verkaufen – es sei denn Sie besitzen ein Laden- oder Onlinegeschäft und das Produkt passt genau in Ihr Sortiment – sondern Sie sprechen vielmehr mit Menschen über **zwei Dinge**, von denen Sie total begeistert sind, nämlich

1. über Ihr Produkt, das Sie so toll finden, dass Sie dauern darüber sprechen müssen und
2. über die Geschäftsgelegenheit, von der auch andere Menschen durch Sie profitieren können.

Sie merken schon: Es ist wichtig, dass Sie von Ihrem Produkt total überzeugt sind, sonst können Sie es auch nicht überzeugend weiterempfehlen. Wählen Sie also Ihr Network mit Bedacht.

Ihre Aufgabe im Network Marketing ist es, Menschen auf Ihr Produkt und auf die sich bietende Geschäftsgelegenheit aufmerksam zu machen. Dazu gibt es verschiedene Wege das zu tun:

- Der klassische Weg für den noch unerfahrenen Networker war bisher dieser: Ihre Firma veranstaltet regelmäßige Produktpräsentationen und Sie laden jedes Mal Gäste dazu ein.
- Auch klassisch: Das 2:1 Gespräch. Sie bitten Ihren Sponsor zusammen mit Ihnen und einem hochkarätigen potentiellen Geschäftspartner eine Geschäftspräsentation abzuhalten.

Im Zeitalter des Internets hat sich die Art der Kunden- und Geschäftspartneransprache enorm gewandelt. Erstmals ist es möglich mit geringem zeitlichen und finanziellen Aufwand ein großes Publikum anzusprechen.

Die 3 Goldenen Regeln im Internet lauten:

1. Wecken Sie Neugier und Interesse an Ihrem Produkt und Geschäft
2. Fallen Sie nicht mit der Tür ins Haus!
3. Lassen Sie sich finden anstatt Partner und Kunden zu suchen.

Das bedingt natürlich eine gewisse Affinität zur Computertechnik im Allgemeinen und zum Internet im Besonderen. Wenn Sie also Willens sind, sich nicht nur mit **Network Marketing**, sondern auch mit Internet Marketing auseinander zu setzen, so bietet das Internet eine Vielzahl an Möglichkeiten:

- Betreiben Sie einen Blog ([wie den KIM Info-Blog](#)) und schreiben Sie über Ihre Erfahrungen mit dem Produkt oder Ihrer Network-Firma. Die Menschen sind immer interessiert an Erfahrungsberichten.
- Wenn Sie bereits einen eigenen Newsletter herausgeben, bewerben Sie (nein – nicht Ihr Produkt! sondern) Ihren letzten Blogartikel über das Produkt!
- Starten Sie Werbekampagnen bei [eBesucher](#) oder verschicken Paidmails.

Sie sehen schon: Es gibt unzählige Möglichkeiten live oder im Internet auf sein Geschäft oder Produkt aufmerksam zu machen. Ich konnte hier in der Kürze der Zeit nur einen kleinen Überblick geben. Wenn Sie noch mehr wissen wollen, so besuchen Sie mich auf [meinem Blog](#) oder studieren ein paar der Bücher und Videos auf der nächsten Seite. Aber tun Sie mir einen Gefallen: Fragen Sie nicht Ihren Arzt oder Apotheker nach seiner Meinung über **Network Marketing**. Denn wenn diese beiden Ahnung von Network Marketing hätten, wären sie kein Arzt oder Apotheker mehr. Garantiert.

12. Buchtipps und weitere Empfehlungen

(erhältlich unter: <http://www.mlm-training.com/partner/kiminfoblog>)

Für all diejenigen, die sich mit dem Thema Network Marketing und Erfolg noch etwas tiefer auseinander setzen möchten, empfehle ich folgende Bücher, Videos und CDs:



[Der Beste Networker der Welt – Der Bestseller von John Milton Fogg](#)

Network Marketing ist ein weites Feld – und kann eine frustrierende und schwierige Erfahrung sein. Viele Menschen haben nur geringe Erfolge erzielt und noch viel mehr haben keinen Cent verdient. Wenn man all diese entmutigenden Tatsachen sieht, wie soll man da Mitglied einer erfolgreichen Elite werden? Millionen Menschen sind der Meinung, der beste Weg dorthin sei, sich mit dem Besten Networker der Welt zu befassen.



[Brillante Einkommensmöglichkeit - CD](#) oder als [DVD](#)

Warum sagen Ihre Interessenten oft "NEIN"? Interessenten sagen selten "NEIN" zu Ihrem Unternehmen, Ihren Produkten oder Ihrem Geschäft. Sie sagen "NEIN", weil Sie **Network Marketing** missverstehen! "Brillante Einkommensmöglichkeit" ist ein einfacher Weg **Network Marketing** zu erklären. Es zeigt und erklärt anhand gängiger Beispiele aus allgemein anerkannten Bereichen der Wirtschaft die Grundstrukturen von Network Marketing.



[Luftschlösser - DVD](#)

Dieses branchenspezifische Rekrutierungstool bewirkt in acht Minuten, was andere zwar immer versucht, aber nie erreicht haben.

Diese DVD beseitigt das alte Märchen, man müsse nur 30 bis 40 Jahre lang brav arbeiten, um sich schließlich mit genügend Geld zur Ruhe setzen zu können. Es erläutert die Wirksamkeit und Anwendungsbereiche des **Network Marketing**. "**Luftschlösser**" **legt die Tatsache dar, dass die meisten Menschen sowieso bereits Network Marketing betreiben - nur wissen sie das nicht!**



[Bleep - Der Film - DVD](#)

Hast Du Dir schon einmal Gedanken darüber gemacht, wie viel Einfluss Du auf das hast, was um Dich herum passiert oder glaubst Du, Du bist lediglich Opfer Deiner Umstände? Warum haben wir immer die gleichen Beziehungen? Immer den gleichen Job, die gleichen Schwierigkeiten? Warum kehren Krisen und Leid immer wieder? Kreieren wir das alles selbst, können wir es verändern? Was ist Wirklichkeit? Was sind Gedanken? Woher kommen sie? Wie wirklich ist unsere Realität? Damit beschäftigt sich "What the Bleep do we know!?". 14 Wissenschaftler und Dozenten geben verblüffende Antworten auf die Kernfragen des Lebens!



[The Secret – DVD](#) [Hörbuch](#) [Buch](#) [Tonspur der DVD auf CD](#)

In diesem sensationellen Film erfahren Sie ALLES, was Sie wissen müssen, wenn Sie das Geheimnis auch für sich nutzen möchten.

Dieser bahnbrechende, abendfüllende Dokumentarfilm im Breitwandformat enthüllt Ihnen das Geheimnis des Universums, welches über Jahrhunderte durch die ganze Geschichte der Menschheit immer weiter gegeben wurde.



[Die Wissenschaft des Reichwerdens – eBook – Gratis!](#)

Entdecken Sie hier zeitlose Weisheiten und ein praxisorientiertes Programm zum Reichwerden aus einem in Vergessenheit geratenen Klassiker aus dem Jahre 1910 - kostenlos!

[Auch als Buch inkl. CD-Set!](#)



[Vertraulicher Report - EBOOK TOP SECRET](#)

Wie Sie Menschen dazu bringen, Schlange zu stehen und darum zu betteln, in Ihr Network Marketing-Geschäft einsteigen zu dürfen!

Acht magische Worte, die Ihre Interessenten dazu bringen, ganz kindisch von sich selbst zu schwärmen. Wie Sie sofort identifizieren, zu welchem Typ von Persönlichkeit Ihr Interessent genau gehört - und auf welche Art und Weise mit ihnen zu reden ist, damit Sie auch zuhören. Wie die Technik „Worte & Tonfall“ einzusetzen ist, damit alles, was Sie sagen größtmögliche Wirkung auf Ihre Interessenten hat.

Weitere interessante eBooks
finden Sie im
[KIM-eBook-Shop](#)



z.B.



[Das YouTube Geheimnis](#)

Weltpremiere: Das YouTube Geheimnis - inkl. aller Dirtytricks. Der wohl umfangreichste und lukrativste Report weltweit! !! Neu !! Mit 6-fachem Weltpremiere-Bonus und Premium Affiliate Service für DIGIbux !! Neu !!
Nach dieser Anleitung wurden auch diese drei Videos erstellt:

[Katzen haben auch Durst](#)

[Delphinvideo](#)

[Lebe Dein Leben](#)

[Das Geheimrezept](#)

Wie Sie ein eBook erstellen, mit dem Ihr Kontostand explodiert!

Ein Mega-Markt wartet auf Sie! Unzählige Menschen möchten aktuell einen digitalen Ratgeber erstellen und sind täglich auf der Suche nach guten Informationen zu diesem Thema. Das eBook „Das Geheimrezept“ ist die preisgekrönte Schritt für Schritt Anleitung zum Thema digitale Infoprodukte. Und dieses gibt es jetzt für kurze Zeit als Reseller Version.



[Die Twitter Schatzkiste - Die ultimative Anleitung für Twitter-Profit](#)

[Google Werbung Kostenlos](#) - Internet Multimillionär stellt die gesamte Welt der Pay-per-Click-Werbung auf den Kopf, weil er dieses Monstergesamtheit veröffentlicht!

Video-Kurse

Wenn Sie kein Freund von Büchern und eBooks sind, so kann ich Ihnen hier zwei Video-Kurse empfehlen, die es wirklich in sich haben und sehr lehrreich sind. Aber hören und sehen Sie doch selbst:



Mario Schneider und das Web 2.0 Traffic System

Hier möchte ich Ihnen einen pfiffigen, jungen Mann vorstellen, der mich persönlich schwer beeindruckt hat: Mario Schneider, ein junger Bursche aus Rottweil, gerade mal 20 Jahre alt und auf dem besten Wege ein "Internet-Millionär" oder zumindest ein "Internet-Sehr-gut-Verdiener" zu werden.

[weiter lesen](#)

Video ENTHÜLLT: „Die 3 Schlüssel zur Kundengewinnung...“



Chris Soemer und die Neukundenformel

Nach [Mario Schneider und seinem Web 2.0 Traffic-System](#) tritt nun ein neuer Youngster an, die Geschäftswelt mit einem Besucherzustrom-System zu beglücken: Chris Soemer, blutjunger Geschäftsführer im eigenen Familienunternehmen, zeigt mit seinen sehr professionell erstellten Videos, wie Sie es anstellen, interessierte und kaufwillige Besucher auf Ihre Website zu lenken.

[weiter lesen](#)

Rechtlicher Hinweis:

© Volker Dilchert - www.kim-blog.info - v.dilchert@kim-blog.info

Sie können dieses eBook jederzeit kostenlos weitergeben, Sie dürfen es aber nicht verkaufen, inhaltlich verändern oder auszugsweise reproduzieren oder anderweitig verwenden. Sie können es aber gerne als Giveaway für die Eintragung zu Ihrem Newsletter verschenken. Jede Verwendung außerhalb der kostenlosen, unveränderten Weitergabe bedarf jedoch der Genehmigung des Autors.