

30^{ste} JUBILÄUMS AUSGABE



LESEPROBE

DIE **45** SEKUNDEN
PRÄSENTATION

Die **IHR LEBEN** verändern wird

DON FAILLA

45SEKUNDENTOOLS.DE

30^{ste} JUBILÄUMS AUSGABE



DIE **45** SEKUNDEN
PRÄSENTATION

Die **IHR LEBEN** verändern wird

DON FAILLA

Copyright © 1984, 2003, 2006, 2010 by Don Failla.
Alle Rechte vorbehalten.

Über fünf Millionen gedruckte Bücher in 24 Sprachen

© 2007-2012 der deutschen Ausgabe bei
Life Success Media GmbH

ISBN 978-3-902114-26-6

Herausgegeben von:

Life Success Media GmbH

6020 Innsbruck, Austria

www.45sekudentools.de

Weder dieses Buch noch Teile oder Ausschnitte davon dürfen ohne schriftliche Genehmigung des Autors oder des Verlages mit irgendwelchen Mitteln reproduziert, vervielfältigt, veröffentlicht oder öffentlich vorgeführt werden, noch darf dieses Buch in elektronische oder mechanische Medien gespeichert oder in solche übertragen werden. Ausgenommen sind Rezensenten, die kurze Passagen von nicht mehr als insgesamt 250 Wörtern zitieren.

Gedruckt in der Europäischen Union

ÜBER DAS BUCH

Millionen von Menschen sind im Network Marketing tätig und jedes Jahr kommen weitere Millionen hinzu. Das Wichtigste für einen Neuling ist es, diese Branche zu verstehen. Sie können vier Stunden damit verbringen, ihm das Geschäft zu erklären - oder Sie leihen ihm einfach nur dieses Buch.

ÜBER DEN AUTOR

Don Failla begann seine Network-Marketing-Karriere 1967. Er entwickelte ein bewährtes System zum Aufbau einer großen Organisation, wobei er sich danach ausrichtete, was ihm beim Aufbau seines Geschäfts Erfolg brachte. Don und seine Frau Nancy bereisen heute die ganze Welt, um als internationale Lifestyle-Trainer ihr bewährtes System weiterzugeben. Sie leben in Kalifornien und haben zwei Söhne, Doug und Greg, und fünf Enkelkinder. Dieses Buch wurde millionenfach verkauft und ist in vielen Sprachen erhältlich. Es ist ein wichtiger Bestandteil von Dons bewährtem System.

WIDMUNG

Dieses Buch ist dem freien Unternehmertum gewidmet, das uns allen offen steht und ohne das Network Marketing nicht möglich wäre.

***„Weigere dich nicht, dem Bedürftigen
Gutes zu tun, wenn deine
Hand es vermag.“***

Sprüche Salomos 3:27

INHALT

Vorwort.....	7
1. Einführung ins Network Marketing.....	11
2. Zwei mal zwei ist vier	21
3. Das Verkäufer-Misserfolgs-Syndrom.....	29
4. „Vier Dinge, die Sie tun müssen“.....	37
5. Zum Grundgestein graben.....	47
6. Schiffe auf hoher See	53
7. Einladung an Dritte	63
8. Wie Sie Ihre Zeit investieren sollten	69
9. Das Brutzeln verkauft das Steak.....	73
10. Motivation und Einstellung	77
11. Das Fünfeck des Wachstums	87
12. Wieder zur Schule gehen.....	91
13. Mit Zahlen spielen,um ein Argument anzubringen	101
14. Schulungstreffen und wöchentliche Geschäftspräsentationen	107
15. Wichtige Formulierungen und Einwandsbehandlung	115
16. Warum 90 Prozent der Bevölkerung Network Marketing machen sollten.....	123
17. Vision für Lebensstil und Vorbildsein.....	129
18. Lassen Sie die Tools für sich sprechen	139
Anhang 1: Wie man die Anstecknadel „Bestimme dein Leben“ und andere 45-Sekunden-Tools nutzt.....	153
Anhang 2: Wie man ein erfolgreiches NWM-Geschäft aufbaut ... mit Spaß und schnell!	157
Anhang 3: Kernideen und Redewendungen von Don & Nancy Failla	161

VORWORT

Die 45-Sekunden-Präsentation ist alles, was man kennen muss, um eine große Organisation aufzubauen. Wer es nicht schafft, diese Präsentation zu erlernen, kann sie einem Freund vorlesen oder sie auf eine Karte schreiben und sie den Freund selbst lesen lassen.

Die 45-Sekunden-Präsentation, die Ihr Leben verändern wird

F: Haben Sie jemals darüber nachgedacht, wie es wäre, „sein Leben selbst zu bestimmen“?

Ich glaube, „sein Leben selbst zu bestimmen“ bedeutet folgendes ...

Wenn man die Zeit abzieht, die man zum schlafen, Pendeln, Arbeiten und für all die Dinge braucht, die man tagtäglich tun muss, bleiben den meisten Menschen nicht mehr als ein oder zwei Stunden pro Tag übrig, um das zu tun, was sie gerne tun möchten, und dann - haben sie denn überhaupt genug Geld dafür?

Wir haben einen Weg entdeckt, wie ein Mensch lernen kann, „sein Leben selbst zu bestimmen“, indem er sich von zu Hause aus ein Geschäft aufbaut, und wir haben dafür ein System entwickelt, das so einfach ist, dass es jeder ausführen kann. Man braucht dabei nichts zu verkaufen, und das Beste daran ist, dass es nicht viel Zeit in Anspruch nimmt. Wenn Sie daran interessiert sind, wenden Sie sich an die Person, die Ihnen dieses Buch gegeben hat.

Außer dieser Präsentation brauchen Sie gar nichts. Ist Ihnen das erst einmal klar, können Sie Ihr Geschäft jedem Menschen vorstellen, denn jeder, wirklich jeder, kann sich ein Geschäft aufbauen, wenn er nur will. Alles, was er dazu braucht, ist ein innerer Antrieb. Denn ohne den erreicht man gar nichts.

Das Geheimnis des Systems liegt darin, nicht zu reden. Reden ist hier Ihr größter Feind. Je mehr Sie reden, desto mehr glaubt der Interessent, dass er niemals tun könnte, was Sie gerade tun. Je mehr Sie reden, umso mehr denkt er, dass er keine Zeit dafür hat. Bedenken Sie: Zeitmangel ist die beliebteste Ausrede der Leute dafür, gar nicht erst damit zu beginnen.

Nachdem Ihr Interessent *die 45-Sekunden-Präsentation* gelesen hat, hat er eventuell Fragen dazu. Egal, was er fragt - wenn Sie antworten, haben Sie schon verloren. Ehe Sie sich's versehen, hat er fünf weitere Fragen parat. Von da an werden Sie nur noch von Thema zu Thema springen! Sagen Sie einfach, dass dazu viele Fragen auftauchen werden, das System aber so angelegt ist, dass es die meisten davon beantwortet. Sorgen Sie dafür, dass die Interessenten erst einmal die ersten vier Serviettenpräsentationen lesen und sich dann wieder an Sie wenden.

Sagen Sie einem Interessenten niemals, er soll das Buch lesen. Er würde es dann nämlich in das Bücherregal stellen und erst wieder hervorholen, wenn er nicht mehr umhin kann. Schlagen Sie ihm vor, die ersten vier Serviettenpräsentationen zu lesen. Das wird er bestimmt gleich tun, und über 90% lesen das Buch dann gleich bis zum Ende durch.

Wenn der Interessent das Buch gelesen hat, wird er Network Marketing verstehen. Das ist wichtig, denn der Hauptgrund, warum die Leute das Geschäft nicht ausüben, ist, dass sie es nicht verstehen. Nun, da sie Network Marketing verstehen, sind sie bereit für Ihre Vorstellung Ihres Vehikels, also Ihrer Firma, Ihrer Produkte und Ihres Marketingplans. Aber ich sagte, Sie bräuchten nichts weiter als *die 45-Sekunden-Präsentation*. Was tun Sie jetzt?

Ab diesem Punkt setzen Sie die Hilfsmittel oder Ihr Team ein, um das Reden für Sie zu übernehmen. Hilfsmittel sind Broschüren, CDs und DVDs Ihrer Firma oder neutrale Tools. Ihr Team ist Ihre unmittelbare Upline, die mit der Person beginnt, die Ihr Sponsor sein wird.

Nehmen wir an, Sie haben Ihren ersten Interessenten! Sie haben ihm *die 45-Sekunden-Präsentation* vorgestellt, und er hat das Buch gelesen. Sie laden ihn zum Mittagessen ein. Sagen Sie ihm, dass Sie auch Ihren Sponsor einladen werden, der das Geschäft für Sie erklären wird.

(Springender Punkt: Wer zahlt nun für das Mittagessen? Natürlich Sie. Denn Ihr Sponsor arbeitet für Sie. Wie oft müssten Sie eigentlich Ihrem Sponsor ein Mittagessen oder Abendessen bezahlen, bis Sie das Geschäft allein erklären können?)

Auf einem Seminar in Deutschland kam ein Mann auf uns zu und meinte: „Nicht nur, dass man gar nichts wissen muss, man kann auch jeden Tag umsonst essen gehen, wenn man für seine Downline arbeitet.“

Lassen Sie es sich schmecken, und sehen Sie dabei zu, wie Ihr Geschäft wächst!

KAPITEL 1

Einführung ins Network Marketing

NETWORK MARKETING (NWM) ist heute eine der sich am schnellsten verbreitenden und dennoch am häufigsten missverstandenen Methoden, um Produkte zu den Verbrauchern zu bringen. Vielfach wurde NWM als der Trend der 90er Jahre des letzten Jahrhunderts bezeichnet. Aber glauben Sie mir: Es steckt noch weit mehr dahinter. Im Jahr 2010 wurden Produkte und Dienstleistungen im Wert von mehr als 200 Milliarden Dollar durch NWM-Unternehmen bewegt. FREUEN SIE SICH AUF NWM im 21. Jahrhundert!

Der Zweck dieses Buches ist es, Ihnen, dem Leser, anhand von Abbildungen und Beispielen zu zeigen, was Network Marketing IST und was es NICHT IST. Wir zeigen Ihnen außerdem, wie Sie es anderen Menschen effektiv, ich wiederhole EFFEKTIV, erklären können.

Dieses Buch sollte als SCHULUNGSHANDBUCH behandelt werden. Es ist als Werkzeug gedacht, das Sie bei der Schulung der Menschen in Ihrer Organisation unterstützen wird. Fügen Sie es zu ihrem Startpaket hinzu.

Ich entwickelte die „Serviettenpräsentationen“, die die Grundlagen für dieses Buch darstellen, im Jahre 1973. Ich habe seit 1969 in unterschiedlichem Ausmaß mit Network Marketing zu tun. Das Buch enthält die zehn Präsentationen, die bis jetzt entwickelt wurden.

Bevor ich näher auf die zehn „Serviettenpräsentationen“ eingehe, möchte ich zunächst eine der am häufigsten gestellten Fragen beantworten, die wahrscheinlich die grundlegendste aller Fragen ist:

„Was ist NWM?“ In diesem Buch verwenden wir abwechselnd die Ausdrücke „NWM“ und „Network Marketing“. Sie sind austauschbar.

Lassen Sie uns den Begriff aufschlüsseln. Marketing bedeutet einfach nur, ein Produkt oder eine Dienstleistung vom Hersteller oder Lieferanten zum Konsumenten zu bewegen. Network bezieht sich auf den gesellschaftlichen Einflusskreis einer Person. Der Begriff bezieht sich auch auf die „Network“-Organisation, die Sie aufbauen, während Sie diese Art von Geschäft ausüben. Beim Network Marketing bezahlt Sie die Lieferantenfirma dafür, dass Sie deren Produkte in Ihrem Einflussbereich vermarkten, während sie Ihnen gleichzeitig dabei hilft, ein auf dasselbe Ziel ausgerichtetes Netzwerk von Geschäftsinhabern aufzubauen. Network Marketing ist in den allgemeinen Sprachgebrauch der Wirtschaftswelt eingegangen. Die Bezeichnung ist mittlerweile so bekannt, dass sich leider auch viele illegale Pyramiden- und Kettenverteilungs-Systeme oder Kettenbriefe als Multi-Level-Programme auszugeben versuchen. Wenn auch unberechtigt, so hat das doch zu einem so negativen Brandmal geführt, dass viele neuere NWM-Unternehmen es vorziehen, andere Bezeichnungen für ihre Art des Marketings zu verwenden. Einige der Namen, die Sie hören werden, sind beispielsweise „NETWORK MARKETING“, „Unabhängiges Vertriebspartner-Marketing“ und „Freund-zu-Freund-Marketing“.

Im Grunde gibt es nur drei Vorgehensweisen, um ein Produkt zu bewegen. (Halten Sie drei Finger hoch, wenn Sie diesen Punkt demonstrieren.)

1) EINZELHANDEL - Den Einzelhandel kennt jeder - der Lebensmittel-laden, die Drogerie und das Kaufhaus. Wenn man in ein Geschäft geht und etwas kauft, dann bezeichnet man das als Einzelhandel.

2) DIREKTVERTRIEB - So werden (allerdings nicht immer) Versicherungen, Kochgeschirr, Enzyklopädien und ähnliche Produkte vertrieben. Fuller Brush, die Avon-Beraterin und Tupper-Partys sind einige Beispiele für Direktvertriebsunternehmen.

3) NETWORK MARKETING - NWM ist das, womit wir uns in diesem Buch beschäftigen. Es sollte nicht mit den zwei anderen Vertriebswegen verwechselt werden, insbesondere nicht, wie es leider häufig geschieht, mit dem Direktvertrieb.

Ein vierter Marketingweg, den man noch zur Liste hinzufügen könnte (halten Sie den vierten Finger hoch), ist der VERSANDHANDEL. Dieser kann auf NWM basieren, wird jedoch häufiger dem Direktvertrieb zugeordnet.

Eine fünfte Art, die auch oft mit NWM verwechselt wird, ist das Pyramidensystem. Tatsache ist, dass PYRAMIDEN ILLEGAL sind! Einer der Hauptgründe hierfür ist ihr Unvermögen, ein Produkt zu bewegen oder eine anerkannte Dienstleistung zu liefern. Wenn kein Produkt bewegt wird, wie kann man das dann überhaupt „Marketing“, geschweige denn „Network Marketing“ nennen! Ein Netzwerk mag es vielleicht sein, aber es ist KEINESFALLS MARKETING!!!

Die meisten Einwände, die Leute gegen einen Einstieg ins Network Marketing haben, beruhen darauf, dass sie die Unterschiede zwischen NWM und Direktvertrieb nicht erkennen. Diese Verwirrung ist verständlich, da die meisten angesehenen NWM-Unternehmen dem Direktvertriebs-Verband angehören.

Vielleicht halten sie NWM sogar für ein Haustürverkaufsgeschäft, weil ihr erster Kontakt darin bestand, dass ein Vertreter bei ihnen an der Haustür klingelte, um ihnen etwas zu verkaufen.

Es gibt einige Merkmale, die NWM von Einzelhandels- und Direktvertriebsfirmen unterscheiden. Ein sehr wesentliches Merkmal ist, dass Sie im NWM zwar Ihr eigener Chef sind, ABER NICHT ALLEIN arbeiten.

Wenn Sie ein eigenes Unternehmen haben und insbesondere wenn Sie es von zu Hause aus betreiben, könnten Sie auf einige erhebliche STEUERVERGÜNSTIGUNGEN Anspruch haben. Wir gehen in diesem Buch nicht auf die STEUERVORTEILE ein. Informationen hierzu erteilen Steuerberater oder die vielen Bücher, die zu diesem Thema geschrieben wurden.

Sobald Sie Ihr eigenes Geschäft haben, kaufen Sie die Produkte zu Großhandelspreisen von der Firma, die Sie repräsentieren. Das bedeutet, dass Sie diese Sachen für den eigenen Bedarf nutzen können (und auch sollten). Viele Menschen schreiben sich anfangs nur deshalb bei einem Unternehmen ein, um zu Großhandelspreisen einkaufen zu können. Und viele von ihnen machen später „ernst“.

Da Sie Ihre Produkte im GROSSHANDEL einkaufen, können Sie, wenn Sie wollten, diese Produkte im EINZELHANDEL weiterverkaufen und dabei einen GEWINN erzielen. Das häufigste Missverständnis über NWM beruht auf der Meinung, dass man im Einzelhandel verkaufen MUSS, um erfolgreich zu sein. Es gibt zwar viel, was für den Weiterverkauf spricht und das darf auch nicht unbeachtet bleiben. Manche Programme erfordern sogar das Erreichen einer gewissen Absatzquote, um Anspruch auf eine Vergütung zu haben. Sie dürfen verkaufen, wenn Sie es wollen oder aufgrund der Anforderungen des Marketingplans müssen. Aber hinsichtlich der größeren Einkommensbeträge liegt der wahre Erfolg im Aufbau einer Organisation.

EIN WICHTIGER PUNKT: Lassen Sie den Verkauf als natürliches Ergebnis des Organisationsaufbaus mit einfließen. Viele Leute scheitern, statt erfolgreich zu sein, weil sie es genau andersherum machen. Sie versuchen, die Organisation aufzubauen, indem Sie den Verkauf betonen. Wenn Sie die Serviettenpräsentationen lesen, werden Sie dieses Konzept richtig verstehen lernen.

Das Wort „verkaufen“ löst bei etwa 95 Prozent der Menschen negative Assoziationen aus. Bei NWM brauchen Sie die Produkte aber nicht im herkömmlichen Sinne des Wortes zu „verkaufen“. Allerdings MÜSSEN PRODUKTE BEWEGT WERDEN, sonst kann keiner etwas verdienen. Manche definieren „verkaufen“ als „Fremde ansprechen und ihnen etwas anzudrehen zu versuchen, das sie weder brauchen noch wollen“. Deshalb nochmals zur Erinnerung: PRODUKTE MÜSSEN BEWEGT WERDEN, SONST KANN KEINER ETWAS VERDIENEN!

NWM ist eine Abkürzung für Network Marketing. Wenn Sie eine Organisation aufbauen, bauen Sie eigentlich ein Netzwerk (Network) auf, durch das Sie Ihre Produkte leiten können. Der Einzelhandel ist die Basis des Network Marketings. Der Verkauf beim NWM oder Network Marketing erfolgt durch Vertriebspartner, die ihre Produkte an Freunde, Nachbarn und Verwandte VERTEILEN. Sie müssen niemals Fremde ansprechen.

Um ein GROSSES ERFOLGREICHES GESCHÄFT aufzubauen, müssen Ihre Aktivitäten im Gleichgewicht sein: Sie müssen sponsern und Ihr Wissen über NWM weitergeben, während Sie sich gleichzeitig einen Kundenstamm aufbauen, indem Sie Produkte an Freunde, Nachbarn und Verwandte verkaufen.

Versuchen Sie nicht, riesige Produktmengen allein umzusetzen. Denken Sie daran, dass es bei Network Marketing oder NWM darum geht, eine Organisation aufzubauen, in der viele Vertriebspartner jeweils ein wenig verkaufen. Das ist weitaus besser, als wenn einige wenige versuchen, alles selbst zu tun.

Bei praktisch allen Network-Marketing-Unternehmen besteht keine Notwendigkeit, große Summen für Werbung auszugeben. Werbung vollzieht sich fast ausschließlich über Mundpropaganda. Daher haben die Network-Marketing-Unternehmen mehr Geld für Produktentwicklung zur Verfügung und ihre Produkte sind demzufolge qualitativ hochwertiger als ihre Gegenstücke, die man in Einzelhandelsgeschäften findet. Sie können also einen Freund an einem qualitativ hochwertigen Produkt teilhaben lassen, das er vielleicht in ähnlicher Form bereits verwendet. Sie ersetzen dann einfach die alte Marke durch ein Produkt, das Sie aus eigener Erfahrung für besser halten.

Sie sehen also, dass es sich nicht um Haustürverkauf handelt, bei dem man jeden Tag fremde Menschen anspricht. Alle mir bekannten Network- oder NWM-Systeme lehren, dass man einfach Freunde an der Qualität der Produkte oder Dienstleistungen TEILHABEN lässt - darin besteht das ganze „Verkaufen“. (Ich bezeichne es auch lieber als „teilhaben lassen“, weil es einfach zutreffend ist!)

Ein anderes Merkmal, das NWM vom Direktvertrieb unterscheidet, ist das SPONSERN von weiteren Vertriebspartnern. Im Direktvertrieb und sogar bei einigen NWM-Unternehmen wird es REKRUTIEREN genannt. Doch „sponsern“ und „rekrutieren“ ist keinesfalls das Gleiche. Sie SPONSERN jemanden und LEHREN ihn dann, das zu tun, was Sie tun - ein EIGENES GESCHÄFT aufzubauen.

Ich betone: Es besteht ein großer Unterschied zwischen dem Sponsern einer Person und darin, sie einfach nur „einzuschreiben“. Wenn man jemanden sponsert, dann gehen Sie diesem Menschen gegenüber eine VERPFLICHTUNG ein. Wenn Sie diese Verpflichtung nicht eingehen wollen, dann erweisen Sie dem neuen Berater durch das Einschreiben einen schlechten Dienst.

Sie müssen also WILLENS sein, diesem Menschen dabei zu helfen, sich ein eigenes Geschäft aufzubauen. Dieses Buch ist ein unschätzbares Werkzeug, das Ihnen zeigt, wie man genau das tut.

Der Sponsor hat die VERANTWORTUNG, diejenigen, die er ins Geschäft

bringt, all das zu lehren, was er über dieses Geschäft weiß. Dazu gehören Dinge wie die Produktbestellung, die Buchführung, wie man anfängt, wie man eine Organisation aufbaut und schult, usw. Dieses Buch wird Sie die ganze Zeit begleiten, bis Sie **IN DER LAGE SIND**, dieser Verantwortung gerecht zu werden. **SPONSERN** bewirkt das Wachstum in einem NWM-Geschäft. Wenn Ihre Organisation wächst, dann arbeiten Sie darauf hin, ein **UNABHÄNGIGER, ERFOLGREICHER** Geschäftsinhaber zu werden. Sie sind Ihr **EIGENER CHEF!**

Bei Direktvertriebsfirmen arbeiten Sie für die Firma. Wenn Sie die Firma verlassen oder wenn Sie umziehen, müssen Sie wieder von vorn anfangen. Bei fast allen NWM-Programmen, die ich kenne, können Sie in eine andere Gegend des Landes ziehen und weiterhin Leute sponsern, ohne den Umsatz zu verlieren, der durch Ihre bisherige Organisation entsteht.

Sie können mit Network Marketing viel Geld verdienen. Bei manchen Firmen dauert es etwas länger als bei anderen, aber man verdient Geld durch den Aufbau einer Organisation und nicht bloß durch den Verkauf des Produkts. Sicherlich kann man bei einigen Firmen allein durch den Verkauf des Produkts gut seinen Lebensunterhalt bestreiten – aber wenn Sie sich auf den Aufbau einer Organisation konzentrieren, können Sie ein **VERMÖGEN** verdienen.

Manche Leute beginnen ein Network-Marketing-Geschäft mit der Vorstellung, 50, 100 oder gar 200 Euro im Monat zu verdienen. Dann erkennen Sie plötzlich, dass sie 1.000 oder 2.000 Euro im Monat und mehr verdienen können, wenn sie sich ernsthaft auf das Geschäft konzentrieren. Nochmals: Denken Sie daran, dass sich diese höheren Summen nicht allein durch den Verkauf des Produkts verdienen lassen, sondern dass dafür der Aufbau einer Organisation notwendig ist.

UND DAS IST DER ZWECK DIESES BUCHES: Ihnen alles beizubringen, was Sie wissen müssen, um eine Organisation aufzubauen, und zwar SCHNELL. Dazu gehört, dass Sie die richtige Einstellung gegenüber NWM entwickeln und vermitteln. Wenn jemand Network Marketing für illegal hält und es mit einer Pyramide vergleicht (und dieser Vergleich wird leider oft gezogen), dann wird es schwierig für Sie sein, diese Person zu sponsern.

Sie müssen die Fakten vermitteln, um zu verhindern, dass eine echte Network-Marketing-Organisation mit einer Pyramide verwechselt wird. Ein Beispiel, das Sie zur Demonstration verwenden können, findet sich hier. Die Pyramide wird von der Spitze nach unten aufgebaut, und nur die, die von Anfang an dabei sind, können jemals oben stehen.

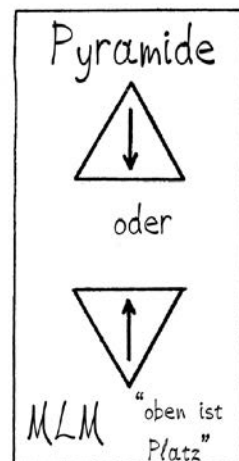
Im NWM-Dreieck fängt jeder von unten an und hat die Möglichkeit, eine große Organisation aufzubauen.

Ein Neueinsteiger kann eine weitaus größere Organisation aufbauen als sein Sponsor, wenn er es will.

Das Hauptziel ist also, Ihren Interessenten zu einem allgemeinen Gespräch über NWM zu bewegen und ihm mit Ihren drei Fingern die Unterschiede zwischen Einzelhandel, Direktvertrieb und Network Marketing aufzuzeigen. Damit schaffen Sie gute Voraussetzungen, diese Person für Ihre eigene Organisation zu sponsern.

Wie ich bereits erwähnte, hat NWM bis 2010 mehr als 200 Milliarden Dollar jährlich umgesetzt. Das ist ein enormes Geschäft!

Die meisten Menschen haben keine Ahnung, was für ein großes Potential Network Marketing birgt! Network Marketing gibt es bereits seit mehr als 50 Jahren. Einige Unternehmen existieren schon seit über 45 Jahren und setzen jährlich Milliarden von Dollar um.



Ich kenne eine Firma, die in ihrem ersten Jahr über 6,5 Millionen Dollar umsetzte. Im zweiten Jahr waren es schon über 62 MILLIONEN. Für ihr drittes Jahr rechnet die Firma mit 122 MILLIONEN. Sie ist auf dem besten Weg, bis zu ihrem zehnten Jahr einen Jahresumsatz von EINER MILLIARDE zu erreichen. Die Prinzipien, die in diesem Buch erklärt werden, machen dieses Ziel erreichbar und bieten einen ziemlich schnellen Start für jedermann!

NETWORK MARKETING ist für einen Erfinder oder Hersteller ein realistischer Weg, ein neues Produkt auf den Markt zu bringen, ohne dafür Millionenbeträge einzusetzen oder sein Produkt vollständig jemandem anderen überlassen zu müssen.

NOTIZEN

KAPITEL 2

Serviettenpräsentation Nr. 1

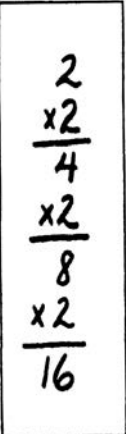
Zwei mal zwei ist vier

DIES hier können Sie jemandem schon zeigen, bevor er alles andere kennenlernen. Wenn Sie das Geschäft jedoch bereits eingeführt haben, ist es ein absolutes MUSS, diese Präsentation so schnell wie möglich nachzureichen. Schließlich wollen Sie doch, dass das Denken Ihrer Neueinsteiger vom ersten Tag an in die richtige Richtung geht. Diese Präsentation nimmt den Druck weg, der von dem Gedankenansatz kommt, dass man hinausgehen und „die ganze Welt sponsern“ muss, um viel Geld im NWM zu verdienen.

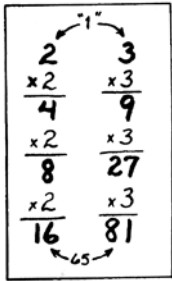
Diese Präsentation zeigt Einsteigern außerdem, wie wichtig es ist, mit ihren Neueinsteigern zu arbeiten und ihnen beim Start zu helfen.

Diese Präsentation beginnt damit, dass Sie „ $2 \times 2 = 4$ “ aufschreiben und weiter multiplizieren wie in der Abbildung rechts gezeigt wird.

Ich sage an dieser Stelle den Leuten in einem spaßigen Tonfall, wenn jemand nicht einmal das hier tun kann – LASST IHN GEHEN – denn sie würden Schwierigkeiten haben, mit ihm zu arbeiten.


$$\begin{array}{r} 2 \\ \times 2 \\ \hline 4 \\ \\ 2 \\ \times 2 \\ \hline 8 \\ \\ 2 \\ \times 2 \\ \hline 16 \end{array}$$

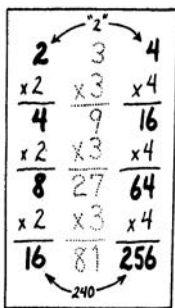
Die 45 Sekunden Präsentation



Beachten Sie: Wir fangen nun an, das Wort „sponsern“ zu benutzen. Schreiben Sie rechts von der 2 x 2-Säule 3 x 3 auf und sagen Sie: „Hier drüben sponserst du 3 Leute und bringst diesen 3 bei (wir beginnen jetzt auch, das Wort „beibringen“ oder „schulen“ zu verwenden), ihrerseits auch 3 zu sponsern, womit du 9 weitere dazubekommst. Dann bringst du deinen 3 Leuten bei, den 9 das Sponsern beizubringen, und damit hast du 27. Eine Ebene weiter nach unten hast du 81. Beachte den Unterschied zwischen 16 und 81!“

Weisen Sie Ihre Geschäftspartner darauf ausdrücklich hin und fragen Sie nach, ob sie auch der Meinung sind, dass das ein ziemlich deutlicher Unterschied ist. Dann weisen Sie darauf hin, dass der WIRKLICHE UNTERSCHIED EINS ist! Jeder hat nur EINE PERSON MEHR gesponsert! Sie werden normalerweise einige Reaktionen darauf bekommen, aber machen Sie gleich weiter – denn es kommt noch besser.

„Nehmen wir an, du sponserst vier Leute für das Geschäft.“ Schreiben Sie rechts von der 3 x 3-Säule eine weitere Säule von Zahlen von oben nach unten, während Sie weitersprechen.



„Schau mal, was passiert, wenn jeder nur ZWEI PERSONEN MEHR sponsert.“ Während Sie weiterschreiben, sagen Sie: „Du sponserst 4 und bringst diesen bei, auch jeweils 4 zu sponsern. Dann hilfst du deinen 4, den 16 beizubringen, auch jeweils 4 zu sponsern, und damit addierst du 64 zu deiner Gruppe. Arbeitest du dich nur eine Stufe weiter nach unten, dann hat deine Gruppe im Handumdrehen 265 Personen mehr.“

Und Sie weisen wieder darauf hin, dass „es jetzt ein erheblicher Unterschied ist, aber der ...“

Sie werden erneut Reaktionen erhalten, da Ihre Zuhörer nun anfangen, das Konzept zu begreifen, und sie werden Sie vielleicht unterbrechen und von sich aus sagen: „Der einzige WIRKLICHE UNTERSCHIED ist, dass jeder ZWEI PERSONEN MEHR gesponsert hat!“

Wir beenden das mit 5. Bis dahin werden Ihre Neueinsteiger es normalerweise begriffen haben und sie werden Ihnen geistig und verbal folgen können, wenn Sie die letzte Zahlensäule aufschreiben. An dieser Stelle können Sie auch die Worte „sponsern“ und „beibringen“ weglassen, wenn Sie die Zahlen niederschreiben. Kommentieren Sie einfach: „5 mal 5 ist 25, mal 5 ist 125, mal 5 ist 625. Nun, ist das nicht ein FANTASTISCHER UNTERSCHIED!“ Doch der einzige WIRKLICHE UNTERSCHIED liegt darin, dass jeder nur DREI mehr gesponsert hat.

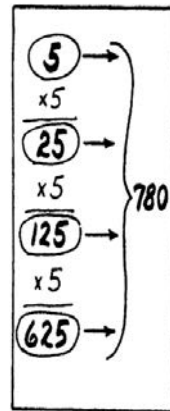
Die meisten Menschen können sich mit dem Gedanken anfreunden, ein, zwei oder drei Personen zu sponsern, finden es aber normalerweise schwierig, eine Beziehung zu den Zahlen unterm Strich (16, 81, 256 und 625) herzustellen.

Stellen Sie sich daher bei der letzten Säule als derjenige vor, der die Zeit gehabt hat, fünf ernsthaft interessierte Personen für das Programm zu sponsern. Die „5“ oben auf der Säule steht für die Personen, die Sie persönlich gesponsert haben und die es ERNST damit meinen, ihr eigenes Geschäft aufzubauen. Sie müssen eventuell 10, 15 oder 20 Leute sponsern, um diese 5 zu finden.

Wenn Sie erst einmal alle zehn SERVIETTENPRÄSENTATIONEN vollkommen begriffen haben, werden Sie feststellen, dass Ihre Leute die ganze Sache erheblich SCHNELLER ernst nehmen werden als Leute, die in die Organisationen kommen, in denen dieses Material unbekannt ist. Dieses Buch wird Sie lehren, mit Ihren Leuten so zu arbeiten, dass sie erheblich SCHNELLER „ernst machen“.

Die **45 Sekunden** Präsentation

Beachten Sie bei der 5er-Zahlenreihe rechts, dass wenn Sie 5 gesponsert haben, die ebenfalls 5 gesponsert haben und so weiter, all diese Zahlen zu addieren sind. Sie haben somit 780 ernsthaft interessierte Leute in Ihrer Organisation. Das hilft Ihnen, diese Frage zu beantworten: „Ja, muss nicht irgend jemand das Produkt verkaufen?“ Sie haben diese Frage bestimmt schon gehört, sogar bevor Sie selbst überhaupt aktiv geworden sind. Gehen Sie diese **SERVIETTENPRÄSENTATION** einfach mit Ihren Leuten durch und erklären Sie: 2 mal 2 ist 4 ... hoch bis zu 780 Vertriebspartnern.



Für JEDE Network-Marketing-Organisation gilt: Wenn Sie 780 Leute haben, die das Produkt selbst NUTZEN, werden Sie einen enormen Umsatz machen. (Und wir haben noch nicht einmal diejenigen einberechnet, die nicht ernsthaft am Geschäft interessiert, sondern nur reine Produktkäufer sind).

Wenn nun jede dieser Personen 2, 3, 4 oder 5 Freunde hat ... und jeder unter seinen Freunden, Verwandten und Bekannten 10 Kunden findet, macht das 7.800 Kunden! Addieren Sie diese zu den 780 Vertriebspartnern Ihrer Organisation hinzu - glauben Sie nicht auch, dass 8.580 Kunden plus die Produktkäufer Ihnen ein profitables Geschäft einbringen? So kann man in jedem Geschäft viel Geld verdienen - mit vielen Menschen, die alle ein kleines Bisschen tun. Bedenken Sie bei all dem: Sie selbst arbeiten nur mit FÜNF ERNSTHAFT INTERESSIERTEN LEUTEN zusammen und nicht mit einer ganzen Armee!

Wir laufen ständig Networkern von anderen wie auch von unseren eigenen NWM-Unternehmen über den Weg, die erstaunt sind, wie SCHNELL die Organisationen gewachsen sind, die wir selbst aufgebaut haben. Sie sind länger dabei als wir, zerbrechen sich den Kopf und fragen uns: „Was tut ihr, was ich nicht tue?“

Wir entgegnen darauf: „Mit wie vielen Leuten in deiner FRONTLINE arbeitest du zusammen?“ (Die Frontline besteht aus denjenigen Vertriebspartnern, die Sie persönlich gesponsert haben. Sie wird auch „erste Ebene“ genannt.)

Ich höre normalerweise irgendwelche Zahlen von 25 bis 50 und mehr. Ich kenne Networker, die über 100 Personen in ihrer Frontline haben, und ich garantiere Ihnen, dass Sie alle diese Leute innerhalb von sechs Monaten hinter sich lassen werden, wenn Sie erst einmal die Prinzipien dieses Buches verstanden haben, auch wenn sie schon seit sechs oder acht Jahren in Ihrer Organisation sein mögen. Bevor wir zur Serviettenpräsentation Nr. 2 übergehen, die sich mit dem „Verkäufer-Misserfolgs-Syndrom“ im Network Marketing beschäftigt, möchte ich Ihnen an einem Vergleich aufzeigen, warum es nicht gut ist, so viele Leute in der Frontline zu haben.

Sehen Sie sich die ARMEE, die MARINE, die LUFTWAFFE, die MARINE-INFANTERIE oder die KÜSTENWACHE an. Vom einfachen Soldaten bis hin zum höchsten Tier im Verteidigungsministerium sind niemandem mehr als fünf oder sechs Leute zur DIREKTEN Betreuung unterstellt. (Es mag einige seltene Ausnahmen geben.) Denken Sie mal darüber nach! Es gibt bei uns in den USA Militärstandorte wie West Point und Annapolis, wo man über mehr als 200 Jahre Erfahrung verfügt, und dennoch vertritt man dort die Meinung, dass niemand mehr als fünf oder sechs Personen betreuen sollte. Also erklären Sie mir bitte, wieso Menschen bei einem NWM-Unternehmen einsteigen und glauben, effektiv mit 50 Leuten in ihrer Frontline arbeiten zu können. Sie KÖNNEN ES NICHT! Deshalb scheitern viele von ihnen, und Sie werden auch gleich erfahren, warum.

Sie sollten nicht mit mehr als 5 ernsthaft interessierten Personen zur gleichen Zeit arbeiten. Stellen Sie jedoch sicher, dass Sie gleich, nachdem Sie sie gesponsert haben, beginnen „in die Tiefe zu arbeiten“, ihre Gruppe also weiter nach unten hin ausbauen. Es wird ein Punkt kommen, an dem diese Menschen Sie nicht mehr brauchen und wegbrechen, um auf eigene Faust eine weitere Linie aufzubauen. Das gibt Ihnen den Freiraum, um sich wieder auf eine andere ernsthaft interessierte Person zu konzentrieren, wobei Sie die Zahl derer, mit denen Sie eng zusammenarbeiten, bei etwa fünf belassen. Manche Programme erlauben es Ihnen, mit nur 3 oder 4 Leuten effektiv zu sein, aber ich kenne keinen, der mit mehr als 5 einen effektiven Organisationsaufbau zulässt.

Diese SERVIETTENPRÄSENTATIONEN sind miteinander verflochten, deshalb werden sich einige Fragen, die Sie an dieser Stelle eventuell haben, beim Weiterlesen des Buches klären.

NOTIZEN

45SEKUNDENTOOLS.DE

ÜBER 5 MILLIONEN MAL VERKAUFT

Was als einfaches Werkzeug zum Aufbau ihres eigenen Networks im Jahr 1981 begann, ist zu einem wahren Network-Marketing-Bestseller geworden. Die 30ste Jubiläumsausgabe enthält zwei neue Kapitel, die Ihnen helfen außergewöhnliche Ergebnisse, weit über das normale Wachstum hinaus, zu erzielen.

WORAUF FREUEN SIE SICH ZURZEIT?

- Etwa auf einen weiteren Tag, an dem Sie unsanft von Ihrem Wecker aus dem Bett geklingelt werden?
- Auf einen weiteren Tag, an dem Sie Ihre Kinder tagsüber in fremde Obhut geben müssen?
- Auf einen weiteren Tag, an dem Sie für jemand anderen arbeiten müssen?
- Auf einen weiteren Tag, den Sie nicht mit Ihrer Familie verbringen können?
- Auf ein weiteres Jahr ohne richtigen Urlaub?
- Auf einen weiteren Tag, an dem Sie Angst vor Ihrer Zukunft haben?

WORAUF KÖNNEN SIE SICH FREUEN?

- Aufzuwachen mit völlig neuen Perspektiven im Leben!
- Da zu sein um Ihre Kinder aufwachsen zu sehen!
- Selbstbewusst im Leben zu stehen und für sich selbst zu arbeiten!
- Zeit mit Ihrer Familie verbringen zu können!
- Ausreichend Zeit und Geld für Urlaub zu haben!
- Echte Zukunftspläne zu schmieden!



DON & NANCY FAILLA

Don ist der Autor des über 5 Millionen mal verkauften und in mehr als 20 Sprachen erhältlichen Network-Marketing-Bestsellers *“Die 45Sekunden Präsentation - Die Ihr Leben verändern wird”*. Zusätzlich hat er unzählige weitere Werke verfasst, in denen er anderen lehrt, wie sie ihr Leben selbst bestimmen können. Nancy ist Unternehmerin aus Leidenschaft und Freude an der Tätigkeit. Sie arbeitet als Network-Marketing-Trainerin und Motivationsrednerin.

Gemeinsam haben Don und Nancy eine komplette Linie von Network-Marketing-Hilfsmitteln geschaffen. In weniger als 16 Jahren haben Sie sich eine Downline mit mehr als 800.000 Vertriebspartner aufgebaut und im Moment wächst Ihre Organisation um über 3000 neue Partner pro Monat an. Ihr System funktioniert.



MLM-TRAINING.com

www.45sekundentools.de

ISBN 978-3902114266



9 783902 114266