

WAS SIE SCHON IMMER ÜBER NETWORK MARKETING WISSEN WOLLTEN



DIREKTE ANTWORTEN
AUF HÄUFIG GESTELLTE
FRAGEN ZUM
NETWORK MARKETING



DON & NANCY FAILLA

**WAS SIE SCHON IMMER
ÜBER NETWORK MARKETING
WISSEN WOLLTEN**

**DIREKTE ANTWORTEN
AUF HÄUFIG GESTELLTE FRAGEN
ZUM NETWORK MARKETING**

DON & NANCY FAILLA

Was Sie schon immer über Network Marketing wissen wollten

Was Sie schon immer über Network Marketing wissen wollten: Direkte Antworten auf häufig gestellte Fragen zum Network Marketing

Dieses Buch wurde für jeden geschrieben, der ein besseres Leben will.

© 2007 der deutschen Ausgabe bei
Life Success Media GmbH

ISBN 978-3-902114-38-9

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 Europa

Inhaltsverzeichnis

Vorstellung von Don und Nancy Failla	4
Abschnitt 1:	
Fragen, die üblicherweise von neuen Geschäftspartnern gestellt werden	7
Abschnitt 2:	
Fragen, die üblicherweise von beginnenden Vertriebspartnern gestellt werden	31
Abschnitt 3:	
Fragen, die üblicherweise von fortgeschrittenen Vertriebspartnern gestellt werden	49
Begriffsdefinitionen	62

Vorstellung von Don und Nancy Failla

Nancy und ich sind seit über einem Vierteljahrhundert im Network Marketing tätig. Diese 38 Jahre waren lohnend, aufregend, interessant und vor allem ... sie haben Spaß gemacht! Wir haben zwei prima Söhne großgezogen und weil uns der Network Marketing Lebensstil die Zeit dazu gibt, das zu tun, was wir wirklich tun wollen, war es Nancy und mir möglich, viel Zeit mit Douglas und Gregory zu verbringen als sie aufwuchsen. Wir waren da, um ihnen Unterstützung zu geben als sie diese brauchten, wir waren da, um ihre Triumphe zu teilen und ihnen durch die schwierigen Zeiten zu helfen, die jeder erlebt.

Zusätzlich zu der Zeit, die wir mit unserer Familie verbringen konnten, versorgte uns das Network Marketing mit dem erforderlichen Einkommen, um diese Jahre wirklich zu genießen ... und das tut es immer noch. Wir waren in der Lage, dort zu leben, wo wir leben wollen, und zu tun, was wir gerne tun ... zusammen, als eine Familie. Wir sind in jede Ecke der Welt gereist und haben Hunderttausenden von wunderbaren und interessanten Menschen die Botschaft vom Network Marketing überbracht. Viele dieser Menschen schlossen sich der Network Marketing-Familie an und „bestimmten Ihr Leben selbst“ – genau wie wir es getan haben.

Während unserer Reisen haben Nancy und ich viele verschiedene Kulturen und Lebensstile erlebt. Aber wohin wir auch gingen, zwei Dinge blieben immer gleich: Erstens sind die Menschen aufrichtig von der Aussicht begeistert, ihr Leben selbst zu bestimmen, und zweitens haben sie jede Menge Fragen dazu, wie Network Marketing funktioniert und wie es ihnen helfen kann, ihre Träume von einem besseren Leben wahr werden zu lassen.

Als wir diese Fragen untersuchten, haben wir festgestellt, dass die gleichen Fragen scheinbar immer und immer wieder gestellt werden. Wir sind auch zu der Erkenntnis gekommen, dass man Fragen und Einwände am besten behandelt, wenn man eine gute aufrichtige Antwort bereit hat und, falls möglich, die Frage vorwegnimmt, d. h. sie selbst stellt und sie dann beantwortet.

In diesem Buch werden Sie direkte Antworten auf die am häufigsten gestellten Fragen zum Network Marketing finden. Um es leichter verständlich zu machen, ist „Network Marketing F&A“ in drei Abschnitte eingeteilt. Abschnitt Eins beschäftigt sich mit jenen Fragen, die meistens von neuen Geschäftspartnern gestellt werden. In Abschnitt Zwei sind Fragen aufgeführt, die üblicherweise von beginnenden Vertriebspartnern gestellt werden. Abschnitt Drei deckt die Fragen ab, die fortgeschrittene „ernsthafte“ Vertriebspartner am meisten beschäftigen, die ihre eigenen Downline-Organisationen aufgebaut haben. Wenn Sie auf einen Ausdruck oder eine Formulierung stoßen, die Sie nicht kennen, dann lesen Sie in dem kurzen Glossar am Ende des Buchs nach.

Unabhängig davon, ob Sie im Augenblick in der Network Marketing Branche tätig oder nur neugierig sind, „*Was Sie schon immer über Network Marketing wissen wollten*“ wird für Sie eine Quelle von unschätzbarem Wert sein. Wenn Sie ein ernsthafter Vertriebspartner sind, dann sollten Sie nicht den Fehler begehen, die ersten beiden Abschnitte zu überspringen. Nicht nur würden Ihnen Informationen entgehen, die Ihnen helfen werden, die Fragen Ihrer neuen Geschäftspartner und Downline-Vertriebspartner besser zu beantworten, sondern Sie werden durch das Lesen dieser Abschnitte ganz sicher auch neue Einsichten gewinnen, wie Sie Ihre Organisation reibungsloser und profitabler machen können.

Da dies die dritte Ausgabe von „*Was Sie schon immer über Network Marketing wissen wollten*“ ist, haben wir vielleicht einige Fragen übersehen, die Sie für wichtig halten. Hier können Sie uns helfen. Um dieses Buch noch besser machen zu können, bitten wir Sie, uns Fragen zu senden, die Sie gerne beantwortet haben möchten. Wir versprechen Ihnen, eine prompte Antwort zu senden und Ihre Frage für eine mögliche Aufnahme in zukünftige Ausgaben von „*Was Sie schon immer über Network Marketing wissen wollten*“ in den Unterlagen zu bewahren.

Senden Sie Ihre Fragen per E-Mail an:

Don und Nancy Failla unter donfailla@mlm-training.com

Wir danken Ihnen im Voraus, dass Sie sich die Zeit nehmen, dies zu tun. Nancy und ich betrachten diese Ergänzung der wachsenden Sammlung von

Was Sie schon immer über Network Marketing wissen wollten

Schulungsmitteln als eine wichtige Hilfe, wenn es darum geht, Ihnen beim Aufbau Ihres erfolgreichen Geschäfts von zu Hause aus zu helfen.

Wir freuen uns darauf, Sie bei einer unserer vielen unterhaltsamen, informativen und motivierenden Un-Conventions begrüßen zu dürfen. Wenn Sie neu im Network Marketing sind ... Willkommen in der Familie!

Mit freundlichen Grüßen

Don und Nancy Failla

Abschnitt Eins:

Fragen, die üblicherweise von neuen Geschäftspartnern gestellt werden

Wie viel wird es mich kosten, wenn ich mit dem Network Marketing beginne?

Viel weniger als Sie denken! In manchen Fällen wird es Sie praktisch nichts kosten, mit dem Aufbau Ihres eigenen heimbasierten Geschäfts zu beginnen. Der tatsächliche Betrag der erforderlichen Investition wird von dem jeweiligen Unternehmen abhängen, mit dem Sie zusammenarbeiten möchten. Weil es Dutzende von Produkten und Dienstleistungen gibt, die diesen verbraucherorientierten Vertriebsweg nutzen, kann die jeweilige Aufnahmegebühr zwischen Null und mehreren hundert Euros schwanken.

Jedes Unternehmen hat seinen eigenen Produkt- und Marketingplan. Einige dieser Unternehmen werden keine Anmeldegebühr berechnen, sondern Sie dazu auffordern, ein Starterset mit den ersten Produktmustern zu erwerben. Andere berechnen vielleicht einen höheren Betrag für den Start, werden Sie aber mit einem Marketing-Kit und in manchen Fällen mit Mustern des Produkts ausstatten.

Wenn Sie dies mit den Startkosten der meisten selbständigen Tätigkeiten vergleichen (Büro / Laden, Miete, Ausstattung, Inventar, Mitarbeiter) ... dann bietet Network Marketing eine aufregende, angenehme und profitable Alternative zu dem normalerweise komplizierten und teuren Vorhaben.

Was genau ist Network Marketing und wie funktioniert es?

Network Marketing ist eine Methode, Produkte oder Dienstleistungen zu vertreiben, die die meisten Menschen mit Direktverkauf verwechseln. Die Art und Weise, wie dies funktioniert, wird eigentlich schon durch den Namen beschrieben ... es handelt sich um ein Marketingmittel, das mehrere Ebenen mit Menschen in einer Organisation nutzt, um Waren und Dienstleistungen

vom Produzenten zum Verbraucher zu bewegen, wobei direkter Kontakt von Mensch zu Mensch eingesetzt wird.

Provisionen und Gewinne werden auf jeder Ebene der Organisation verteilt. In der traditionellen Einzelhandelssituation verrichten einige wenige Verkäufer in einem Geschäft den ganzen Tag lang eine Menge Arbeit und verdienen normalerweise sehr wenig Geld im Vergleich zu den Gewinnen, die vom Unternehmen erzielt werden. Beim Network Marketing sind eine Menge Menschen am Vertrieb des Produkts beteiligt. Folglich hat jede Person viel weniger Arbeit zu verrichten, wenn ein Produkt bewegt wird.

Die im Network Marketing tätigen Unternehmen können mehr Menschen mehr Geld bieten, weil das Verfahren so effizient ist. Auf Netzwerken basierende Unternehmen können eine Reihe besonders teurer Geschäftsausgaben vermeiden. Beim Network Marketing muss man keine Kette von Einzelhandelsverkaufsstellen aufbauen und unterhalten. Man braucht keine landesweiten Anzeigenkampagnen. Weil die Menschen in der Organisation als unabhängige Unternehmer arbeiten, wird kein großes Kontingent hochbezahlter Führungsmitarbeiter benötigt, die dafür sorgen, dass die Arbeit getan wird. Beim Network Marketing wird die Arbeit getan, das Produkt wird beworben und geliefert, weil die Menschen, die die Arbeit verrichten, für ihren Einsatz gut bezahlt werden und weil sie für sich selbst arbeiten: sie haben die Freiheit, ihr Leben zu genießen.

Gibt es andere Begriffe, die das Gleiche bedeuten wie „Network Marketing“?

Ursprünglich nannte man es „Multi-Level-Marketing“ oder MLM. Es gibt verschiedene andere Begriffe, die prinzipiell dasselbe bedeuten. Manchmal wird diese Geschäftsmethode als „Network Marketing“, „Empfehlungsmarketing“, „Verbraucher Direktmarketing“, „Aufbau von einem Geschäft von zu Hause aus“ oder „Progressives Marketing“ beschrieben. In jedem Fall ist das grundlegende Konzept dasselbe. Die Bewerbung und der Vertrieb des Produkts (mit anderen Worten: die Vermarktung des Produkts) erfolgt über eine mehrschichtige Organisation, die aus Einzelpersonen besteht, die wir „eine Verbraucherfamilie“ nennen.

Diese unabhängigen Geschäftsleute teilen entweder die Produkte mit anderen, also gewinnen sie als Kunden, oder sie führen andere in das Geschäft ein und bringen ihnen bei, ihre eigenen Vertriebsnetzwerke aufzubauen (die üblicherweise „Downlines“ genannt werden). Der Schlüssel zum Network Marketing, ganz egal wie Sie es nennen wollen, ist die Schaffung von direktem Kontakt ... von Person zu Person ... zwischen Menschen, die etwas über die Produkte lernen und jenen, die sie benutzen und von ihnen profitieren. Folglich ist Network Marketing ein Geschäft „mit Menschen“.

Wie lange gibt es das Konzept Network Marketing schon?

Es ist unmöglich, das genau zu sagen. Die Idee, Waren und Dienstleistungen über eine mehrschichtige Organisation zu vertreiben und dabei die Fähigkeiten von Einzelpersonen zu nutzen, die von Zuhause aus arbeiten, anstatt mit Verkäufern in Einzelhandelsgeschäften zu arbeiten, gibt es schon seit mindestens 65 Jahren. Was die Sache wirklich in Schwung brachte, war die Einführung des Computers.

Der Computer ermöglichte es den Unternehmen, die Leute zu verwalten, die ihre Produkte vertraten, den Warenfluss zum Kunden zu überwachen und dafür zu sorgen, dass jeder auf allen Ebenen der Organisation seinen Anteil an den unglaublichen Gewinnen erhielt, die durch das Network Marketing erzielt wurden.

Das enorme Wachstum des Network Marketing in Nordamerika, wo die Idee begann, wurde vor kurzem in anderen Teilen der Welt wiederholt. Das ist keine Überraschung für all' jene, die den Network Marketing Lebensstil leben und das unbegrenzte Potential von Network Marketing verstehen ... weltweit!

Ist Network Marketing ein „Schneeballsystem“?

Absolut nicht! Wenn Sie Schneebälle wollen, müssen Sie auf den Winter warten!

Network Marketing ist eine völlig legitime Geschäftsmethode, genau wie konventioneller Einzelhandelsvertrieb. In beiden Fällen werden Produkte und Dienstleistungen erzeugt, angeboten, vertrieben und verbraucht. Provisionen werden für den Verkauf der Produkte oder Dienstleistungen verdient, zusammen mit den Gewinnen der Unternehmen, die das Produkt oder die Dienstleistung in erster Instanz angeboten haben. Kurz gesagt: Network Marketing ist nur ein anderer Ansatz in der freien Marktwirtschaft.

Schneeballsysteme sind wie Kettenbriefe nicht auf den traditionellen Werten und Prinzipien des freien Markts aufgebaut. Ein „Schneeballsystem“ ist wie ein Scheingeschäft. Es sieht zwar so aus, als ob Geschäfte getätigt und Produkte von einem Produzenten zum Verbraucher bewegt würden, in Wirklichkeit ist aber (wie bei einem Scheingeschäft) alles eine Illusion. Für jeden an der Spitze, der etwas Geld verdient, gibt es hunderte oder mehr Menschen, die verlieren ... sowohl ihre Zeit als auch ihr Geld!

Beim Network Marketing sind alle Menschen in der gesamten organisatorischen Struktur Gewinner und jeder hat dasselbe Potential, um die Spitze zu erreichen. Beim Network Marketing ist die Spitze breit genug, um jeden aufzunehmen, der den Wunsch und den Ehrgeiz hat, dorthin zu kommen.

Wie beginne ich mit dem Network Marketing?

Sie beginnen mit dem Network Marketing genau wie alle anderen auch. Jemand, den Sie kennen oder treffen, wird die Begeisterung mit Ihnen gemeinsam haben, die Sie für Produkte oder Dienstleistungen empfinden, die Sie selbst benutzen. Diese Methode wird oft genutzt, es ist aber eine recht langsame Art, Ihr Geschäft aufzubauen. Vielleicht haben Sie auch die Begeisterung für den Network Marketing Lebensstil gemeinsam. Das ist der schnellste Weg, Ihr Geschäft aufzubauen. Wie auch immer, Ihr erster Kontakt mit Network Marketing wird kein Fernsehspot sein oder eine Radiosendung auf Ihrem morgendlichen Weg zur Arbeit. Es wird ein direkter Kontakt mit einer anderen Person sein, eine Person genau wie Sie, jemand, der begeistert ist, wenn er etwas Interessantes oder Nützliches entdeckt und die Begeisterung über die Entdeckung mit anderen teilen will. Es ist genau so einfach und so natürlich wie die menschliche Natur.

Wenn Sie Network Marketing einmal entdeckt haben, müssen Sie entscheiden, wie sehr Sie sich engagieren wollen. Zumindest können Sie das Produkt oder die Dienstleistung kaufen und nutzen. Aller Wahrscheinlichkeit nach wird es von hervorragender Qualität und preislich attraktiv sein und Sie werden ein treuer und begeisterter Verbraucher werden. Sie wollen vielleicht von der Person, die Sie kontaktiert hat, in das Geschäft eingeführt und gesponsert werden. Auf diese Weise können Sie die Produkte zu einem ermäßigten Preis erwerben und ein Einkommen erzielen, indem Sie die Produkte an Ihre Freunde und Angehörigen weitergeben. Sie könnten sogar entscheiden, den nächsten Schritt zu tun und Ihr Ertragspotential zu maximieren, indem Sie andere sponsern und ihnen beibringen, wie sie eine eigene Verbraucherfamilie aufbauen. Unabhängig davon, wie sehr Sie sich beteiligen, ob als Nutzer eines Qualitätsprodukts bzw. einer Qualitätsdienstleistung oder als Leiter Ihrer eigenen florierenden Network Marketing Organisation ... Sie können nur gewinnen. Die Gelegenheit ist da. Sie entscheiden, wie weit Sie gehen wollen.

Wie viel Geld kann ich im Network Marketing verdienen?

Das Schöne am Network Marketing ist, dass nur Sie die Antwort auf diese Frage haben. Das ist kein Versuch, der Antwort auszuweichen. Es ist ganz einfach die Wahrheit. Im Gegensatz zu vielen anderen Aufgaben, wo ein anderer entscheidet, wie viel Sie verdienen werden, besitzen die Menschen im Network Marketing ihr eigenes Geschäft. Sie allein entscheiden, wie viel sie verdienen werden.

Zum Teil hängt die Antwort auf diese Frage auch von Ihrem Engagement für das Geschäft ab. Wenn Sie sich entscheiden, Produkte an Freunde und Familienmitglieder zu verkaufen, werden Ihre Erträge eher gering sein. Wenn Sie die Absicht haben, nur ein paar zusätzliche Euro jeden Monat hinzu zu verdienen, wird dieser Ansatz gut funktionieren.

Wenn es jedoch Ihr Ziel ist, richtiges Geld zu verdienen ... genug, um komfortabel zu leben und Dinge zu tun, von denen Sie immer geträumt haben, dann wird Network Marketing dieses Ziel für Sie erreichbar machen. Zur Erreichung dieses größeren Ziels müssen Sie Ihre eigene „Downline“

Organisation aufbauen. Um das richtig zu tun, werden Sie einige Zeit brauchen und „zur Schule“ gehen. Nicht buchstäblich, sondern in dem Sinne, dass Sie lernen müssen, Ihr Geschäft zu etablieren und wie man Menschen anspricht und dazu motiviert, in Ihre Organisation einzutreten und gesponsert zu werden.

In den ersten zwei Monaten während dieser Lernphase sehen Sie vielleicht ein paar hundert Euro ... möglicherweise auch gar nichts. Aber keine Sorge, die Zeit, die Sie zu Beginn „in der Schule“ verbringen, wird sich im Laufe der Zeit reichlich bezahlt machen. Es ist nicht ungewöhnlich, dass Menschen, die am Anfang eine solide Organisation aufbauen, innerhalb von ein bis drei Jahren 50.000 Euro pro Jahr verdienen.

Wie viel verdienen die Top-Leute im Network Marketing?

Die erfolgreichsten Menschen im Network Marketing verdienen wirklich sehr gutes Geld. Sechsstellige Einkommen pro Jahr sind nicht ungewöhnlich. Einige der Besten verdienen 10.000 bis mehrere hunderttausend Euro pro Monat. Ja, das stimmt: pro Monat!

Selbstverständlich sind die Menschen, über die wir hier sprechen, äußerst fokussierte und engagierte Personen. Beachten Sie: Ich benutze nicht das Wort „talentiert“. Stattdessen beschreibe ich sie als „fokussiert“. Talent ist etwas, das Sie entweder haben oder nicht haben. Aber jeder hat in sich die Fähigkeit, fokussiert zu sein. Alles, was man dazu braucht, ist der Wunsch danach und einen Handlungsplan. Wenn Sie den Wunsch aufbringen können, wird das Network Marketing den Handlungsplan dazu liefern! Um erfolgreich zu sein, müssen Sie etwas wollen!

Vergessen Sie nicht, dass „wie viel Sie verdienen“ nicht nur in Bezug auf Geld zu definieren ist. Die Qualität Ihres Lebensstils ist ein zusätzlicher Vorteil, der ganz oben auf der Liste steht. Network Marketing bietet nicht nur ein Einkommen, sondern kann Ihnen in der abschließenden Analyse etwas geben, das viel wertvoller ist ... die Zeit, die man braucht, um das Geld, das Sie verdient haben, zu genießen. Es kann Ihnen und Ihrer Familie eine bessere Lebensqualität geben.

Für welches Produkt oder welche Dienstleistung entscheide ich mich?

Diese Entscheidung ist eigentlich sehr leicht zu treffen. In den meisten Fällen hat die Person, die Ihr Interesse am Network Marketing geweckt hat, dies getan, indem sie Ihnen die Produkte oder Dienstleistungen seines Unternehmens vorstellte. Weil die über Network Marketing vertriebenen Produkte und Dienstleistungen grundsätzlich von sehr hoher Qualität sind, haben Sie es wahrscheinlich ausprobiert und es hat Ihnen gefallen und Sie würden sich gut dabei fühlen, es anderen Menschen zu empfehlen, die Sie kennen. Wenn dies bis dahin nach Ihrer eigenen Erfahrung klingt, dann ist die Antwort auf Ihre Frage offensichtlich ... genau das Produkt, das Sie jetzt benutzen, ist das Produkt, das Sie repräsentieren sollten.

Es muss wiederholt werden, dass Network Marketing ein Geschäft von Menschen mit Menschen ist. Je besser Sie sich mit dem Produkt fühlen, das Sie mit anderen Menschen teilen, desto leichter ist es, mit ihnen darüber zu sprechen. Wenn Sie selbst ein zufriedener Benutzer sind, wird sich Ihre Begeisterung zeigen. Sehen Sie es von dieser Seite. Wenn Sie einen Film sehen oder ein Buch lesen, das Ihnen wirklich gefallen hat, können Sie es nicht erwarten, Ihren Freunden und Ihrer Familie davon zu erzählen. Wenn Sie wie ich sind, dann haben Sie von völlig Fremden gehört, dass sie einen Film ansehen werden und Sie sind direkt auf sie zugegangen und haben ihnen von diesem „tollen Film“ erzählt, den Sie gerade gesehen haben und wie sehr Sie ihn empfehlen können. Unsere natürliche Begeisterung für etwas, an das wir glauben, kann alles Zögern und alle Schüchternheit wegfeigen. Ein Produkt empfehlen, das Ihnen gefällt, funktioniert auf genau die gleiche Weise ... Sie können es nicht erwarten, dass die Menschen es kennen lernen.

Wo kann ich Informationen über Produkte erhalten?

Die besten Informationsquellen über ein bestimmtes Produkt sind die Person, die es Ihnen vorstellte, und das Unternehmen, das es herstellt.

Jedes Mal, wenn jemand sich entschließt, ein Produkt über Network Marketing zu vertreiben, erhält er oder sie einen Informationskit von dem

Unternehmen, dessen Produkt er oder sie repräsentieren wird. Dieses Starterpaket enthält Hintergrundinformationen über das Unternehmen sowie spezielle Informationen über das Produkt selbst.

Natürlich gibt es keinen Ersatz für „eigene“ Erfahrungen und genau deshalb ist es so wichtig, dass Sie das Produkt in Ihrem eigenen täglichen Leben benutzen. Wissen aus Büchern und Prospekten ist wichtig, aber es ist das persönliche Wissen, das Sie mit der entscheidenden Begeisterung und dem Enthusiasmus erfüllen wird, der erforderlich ist, um Vertrauen und Zuversicht in den Menschen zu erzeugen, die Ihnen begegnen.

Eine Menge Unternehmen benutzen inzwischen DVDs, CDs, Websites und Konferenzschaltungen, um all' die Informationen zu liefern.

Kann ich mehr als ein Produkt gleichzeitig vertreiben?

Das hängt von den Regelungen Ihres Unternehmens ab. Manche verbieten ihren Vertriebspartnern, die Produkte oder Dienstleistungen anderer Unternehmen zu repräsentieren. Die meisten Unternehmen werden wohl keine vertragliche Vereinbarung haben, die Sie daran hindert, aber sie empfehlen es bestimmt auch nicht. Es ist leicht zu verstehen, warum das nicht der Fall ist.

Für mehr als ein Unternehmen gleichzeitig zu vertreiben bringt zwei Probleme mit sich. Einerseits ist es schwieriger, Kontrolle über Ihr Geschäft zu behalten. Zwar ist es nicht schwierig, ein florierendes Network Marketing Geschäft zu verwalten, es erfordert aber Aufmerksamkeit und persönlichen Kontakt mit den Mitgliedern Ihrer Downline. Durch die Hinzunahme eines anderen Unternehmens riskieren Sie, die Konzentration zu verlieren, die so wichtig für den Erfolg im Network Marketing ist.

Zweitens ist einer der wesentlichen Gründe, sich am Network Marketing zu beteiligen, die enorme Freiheit, die es Ihnen gibt, Ihr Leben zu genießen. Network Marketing ist nicht nur profitabel, es macht auch Spaß! Wenn Sie es richtig machen, ist ein Unternehmen genug. Durch die Hinzunahme eines anderen Unternehmens komplizieren Sie die Dinge. Bevor Sie sich versehen,

finden Sie sich in dem alten ständigen Konkurrenzkampf wieder und wer will das schon!?

Schulen und unterstützen die Unternehmen ihre Vertriebspartner?

Die meisten der guten Unternehmen bieten die eine oder andere Form der Unterstützung und Schulung für ihre Vertriebspartner an. Die Art der Unterstützung wird unterschiedlich sein. Manche Unternehmen werden detaillierte Informationen über ihre Produkte und Dienstleistungen anbieten sowie eine Beratung, wie man mit dem Geschäft beginnt und eine Downline verwaltet. Manche Unternehmen liefern wenig mehr als ein paar Broschüren über das Produkt und einen minimalen Marketingplan. Die meisten bieten ein ziemlich umfassendes Starterpaket, aber wenig Hilfe, wenn überhaupt, wenn es darum geht, wie man neue Geschäftspartner oder potentielle Kunden kontaktiert.

In jedem Fall ist die Schlüsselperson, wenn es um Ihre Schulung geht, Ihr Sponsor. Es ist die Verantwortung Ihres Sponsors, Ihnen die Schulung zu geben, die Sie brauchen, um im Geschäft erfolgreich zu sein. Es ist wirklich im Interesse Ihres Sponsors, alles zu tun, was möglich ist, um Ihnen zu helfen, erfolgreich zu sein. Auf diese Weise gewährleistet Ihr Sponsor seinen eigenen Erfolg.

Glücklicherweise gibt es Unternehmen, die eine breite Palette unabhängiger Schulungsmittel anbieten, die den Menschen helfen, erfolgreich zu sein. Diese Mittel sind nicht auf ein bestimmtes Produkt oder Unternehmen zugeschnitten. Sie funktionieren bei jeder Art von heimbasiertem Geschäft, weil sie die zu Grunde liegenden Erfolgsfaktoren im Network Marketing in einer leicht verständlichen schrittweisen Form ansprechen. Alles wird behandelt ... wie man Downlines kontaktiert, sponsert, motiviert und schult bis hin zu wie man ein Büro zu Hause einrichtet und viel Geld bei den Steuern sparen kann. Es lohnt sich, diese Mittel einmal zu betrachten. Sie können sie unter www.donandnancyfailla.com finden. (dt. Ausgaben seiner Produkte finden Sie unter www.mlm-training.com)

Wenn ich eine Frage oder ein Problem habe, wen kann ich kontaktieren, um Hilfe zu erhalten?

Wenden Sie sich zuerst an Ihren Sponsor oder, wenn das Problem in Ihrer Downline liegt, gehen Sie direkt zu der betreffenden Person. Wenn Sie Hilfe in der Upline suchen müssen, dann folgen Sie der Sponsor-Linie hinauf bis Sie die Hilfe erhalten, die Sie benötigen. Wenden Sie sich nur als letzten Ausweg an das Unternehmen.

Wie in den meisten Organisationen, ob beim Militär, einem Unternehmen oder in einer Network Marketing Downline, ist es immer am besten, eine logische Reihenfolge einzuhalten, wenn eine Frage oder ein Problem auftaucht. Die Gründe dafür sind ziemlich offensichtlich, wenn Sie darüber nachdenken.

Einer der Gründe, warum Organisationen in einer „Befehlskette“ strukturiert sind, ist erstens die Notwendigkeit, eine einheitliche Ordnung für den Umgang mit diesen Dingen zu haben. Es ist effizient und jeder weiß genau, wo er Antworten auf Fragen und Hilfe bei Problemen erhalten kann.

Wenn Sie sich an die Person direkt über oder unter Ihnen in der Networkorganisation wenden, verschwenden Sie zweitens nicht die Zeit von Menschen, die die Details meistens nicht kennen. Auf diese Weise werden die entscheidenden Menschen im „Informationskreislauf“ nicht übergangen und es werden keine Gefühle verletzt.

Sie können auch Hilfe von Vertriebspartnern außerhalb Ihrer Upline erhalten. Dies nennt man Network Marketing. Network Marketing kann zum Vorteil von jedem funktionieren. Helfen Sie anderen und sie werden auch Ihnen gerne helfen.

Muss ich ein „Super-Verkäufer“ sein, um im Network Marketing Erfolg zu haben?

Das hängt von Ihrer Vorstellung von einem „Super-Verkäufer“ ab. Wenn Sie dabei an jemanden denken, der an die Türen von Fremden klopft und

hineinstürmt und den Menschen, die sich überhaupt nicht für das Produkt interessieren, eine auswendig gelernte aufdringliche Verkaufsmasche präsentiert ... dann ist die Antwort auf diese Frage ein eindeutiges NEIN! Sie müssen kein „Super-Verkäufer“ sein, um in der Network Marketing Branche erfolgreich zu sein.

Wenn es andererseits Ihre Definition außergewöhnlicher verkäuferischer Fähigkeiten ist, Sie selbst zu sein, sich gut dabei zu fühlen, wie Sie Menschen ansprechen, und einfach Ihre natürliche und echte Begeisterung für den Network Marketing Lebensstil und für Ihr Produkt zu teilen ... dann ist die Antwort auf die oben gestellte Frage ein uneingeschränktes JA!

Die Vorstellung, dass die Fähigkeit des Verkaufens irgendein wunderbares Geschenk ist, das nur ein paar bevorzugte Menschen besitzen, ist einfach nicht wahr! Die besten Verkäufer und Verkäuferinnen sind diejenigen, die nicht versuchen, Ihnen etwas zu verkaufen. Sie glauben an ihr Produkt oder ihre Dienstleistung und sie genießen wirklich die Möglichkeit, es mit Ihnen und allen anderen zu teilen.

Ein guter „Verkäufer“ ist wirklich nur eine Person, die etwas Gutes hat und sich über die Gelegenheit freut, anderen darüber zu berichten. Wenn Sie es von dieser Warte aus betrachten ... dass Verkaufen nur das Mitteilen von etwas ist, das Ihnen gefällt ... dann wird es sehr einfach. In Wirklichkeit ist es eine natürliche Fähigkeit, die wir alle besitzen. Es ist eigentlich ein Lehr- und Entwicklungsgeschäft, kein Verkaufsgeschäft. Jeder, der ein Geschäft aufbauen will, kann das ohne Verkaufen tun. Sie haben die Wahl!

Sind die Produkte / Dienstleistungen von hoher Qualität und bieten sie einen guten Gegenwert für den Preis?

In beinahe jedem Fall lautet die Antwort: Ja! Das Wesen des Network Marketing Konzepts trägt zur Produktqualität bei.

Betrachten Sie es so: Wenn das Wachstum Ihres Geschäfts auf den direkten Empfehlungen von treuen Kunden basiert, die nicht nur einen einmaligen Kauf machen, sondern Ihr Produkt weiterhin Monat für Monat benutzen,

dann müssen Sie ein gutes Produkt haben! Das ist die Art von geschäftlichem Umfeld, in dem Network Marketing Unternehmen florieren. Der Grund? Weil die Produkte gut sind und die Menschen sie gerne weiterempfehlen!

Obwohl dies der Kern der Sache ist, gibt es einige andere Gründe, die für die durchgehend hohe Qualität der über Network Marketing vertriebenen Produkte sprechen.

Network Marketing Produkte sind oftmals „frischer“, weil sie effizienter das Vertriebsnetzwerk durchlaufen. In der typischen Einzelhandelssituation bewegen sich die Produkte langsam vom Hersteller über verschiedene Großhändler zu einem Einzelhandelslagerhaus und schließlich in das Ladenregal, auf dem es Wochen oder länger stehen bleibt bevor es verkauft wird. Beim Network Marketing finden die Produkte ihren Weg vom Unternehmen zum Kunden in einem Bruchteil dieser Zeit.

Weil Network Marketing Unternehmen nicht Unsummen von Geld für aufwändige Anzeigenkampagnen und luxuriöse Verpackungen ausgeben, stehen ihnen mehr Ressourcen für Produktqualität und langfristige Entwicklung zur Verfügung.

Wie bald nach dem Start werde ich das erste Einkommen sehen?

Dies hängt von der Art des Einkommens ab. Beim Network Marketing gibt es zwei Arten, Geld zu verdienen. Zum einen durch den Verkauf Ihres Produkts. Bei jedem Einzelhandelsverkauf, den Sie machen, verdienen Sie eine Provision. In den meisten Fällen kaufen Sie Produkte von Ihrem Unternehmen mit einem Nachlass und verdienen so Ihre Einzelhandelsprovision zum Zeitpunkt des Verkaufs. Die Zeitspanne, um einen Provisionsscheck von Ihrem Unternehmen zu erhalten, beträgt normalerweise zwischen zwei Wochen und einem Monat.

Die zweite Methode, Einkommen durch ein Network Marketing Geschäft zu verdienen (so genannte „Overrides“), dauert im Aufbau ein bisschen länger, vielleicht drei bis sechs Monate, aber der Lohn kann beträchtlich höher sein.