

# **DAS SYSTEM**

und andere Hilfsmittel für den schnellen Erfolg im  
Network Marketing

von

**DON und NANCY FAILLA**

Copyright © 2006 Don Failla

Manuskript erstellt von Jerry James, DePere, Wisconsin, USA

1. Auflage, April 2006

Hinweis: Dieses Buch wurde auf der Grundlage der DVD-Aufzeichnung unseres Seminars geschrieben, in dem wir „Das System“ lehren. Andere Informationen wurden auf einer sechszehntägigen Kreuzfahrt von Peking, China, nach Singapur geschrieben. Die Tage auf See waren perfekt für das Sammeln von Informationen.

© 2007 der deutschen Ausgabe bei  
Life Success Media GmbH

ISBN 978-3-902114-39-6

Herausgegeben von:

Life Success Media GmbH  
6020 Innsbruck, Austria  
[www.45sekudentools.de](http://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

## UNSERE ABSICHT

Zweck dieses Buchs ist es, Ihnen beizubringen, wie sie andere Menschen im Aufbau eines Geschäftes von zuhause aus schulen können. Diese Schulung soll höchstens zehn Minuten dauern. Sie haben Ihr neues Geschäft nicht wirklich gestartet, solange Sie nicht Ihre erste Person gefördert haben. Je schneller Sie eine andere Person durch diese Schulung fördern, desto besser für Sie selbst.

Sobald sie verstanden haben, wie „*Das System*“ funktioniert, werden Sie im Network Marketing erfolgreich sein. Sobald Sie dieses Buch gelesen haben, werden Sie verstehen, warum auch Sie all Ihre Ziele erreichen können.

## HILFSMITTEL FÜR DAS NETWORK MARKETING

Sie können das beste „Fahrzeug“ in der Geschichte des Networking haben (Unternehmen, Produkte und Marketingplan). Sie können auch das beste „Benzin“ haben (Motivations-CDs, Bücher und andere Hilfsmittel). Wenn Sie jedoch nicht gelernt haben, wie man dupliziert, werden Sie nichts erreichen.

Wenn Sie das beherrschen, was Don und Nancy Failla Ihnen beibringen können, dann verstehen Sie, wie Sie mit Ihrem Fahrzeug „fahren“ müssen. Sobald Sie alle Hilfsmittel studiert haben, die Don und Nancy Ihnen anbieten, sind Sie nicht nur bereit zu fahren, Sie sind für Ihren eigenen persönlichen „Großen Preis“ bereit! Wir treffen uns an der Startlinie!



# **DAS SYSTEM**

## **Eine Einführung:**

*Gewinne einen Freund ... und treffe seine Freunde*

### **Schritt 1**

Die „45-Sekunden-Präsentation“.

### **Schritt 2**

Lesen Sie das Buch „Die 45-Sekunden-Präsentation“.

### **Schritt 3**

Stellen Sie Ihr Fahrzeug vor: Unternehmen, Produkte und Vergütungsplan.  
Benutzen Sie dazu die Ihnen zur Verfügung stehenden Hilfsmittel.



# INHALT

## **Abschnitt 1**

Das System: Fern-Sponsoring einfach machen 9

## **Abschnitt 2**

Ihre Upline nutzen und in Ihr Geschäft investieren 29

## **Abschnitt 3**

Unterstützung aus der Ferne (Sponsoring per Telefon und nationale Brutzel-Sitzungen) 37

## **Abschnitt 4**

Erfolgsgeschichten: Andere Prinzipien, um Ihnen zu helfen, im Network Marketing erfolgreich zu sein 49

## **Abschnitt 5**

Wie Sie die „Bestimme Dein Leben“-Nadel und andere 45-Sekunden-Hilfsmittel benutzen 77

## **Abschnitt 6**

Wie Sie „Das System“ auf Ihren kalten Markt anwenden 81

## **Abschnitt 7**

Die Schatzkammer: Tolle Ideen und hilfreiche Formulierungen von Don und Nancy Failla 93

## **Anlage**

Zusätzliche Hilfsmittel von Don und Nancy Failla 99

Das System



# ABSCHNITT 1

## DAS SYSTEM

### *Fern-Sponsoring einfach machen*

**W**enn Sie heutzutage Menschen fördern, stammen diese Menschen aller Wahrscheinlichkeit nach aus einer anderen Gemeinde. Deren besten Interessenten sind also da, wo sie herkamen, bevor Sie sie trafen – also an dem Ort, an dem sie ihre Kindheit oder den größten Teil ihres Lebens verbrachten. Vielleicht sind Sie gerade in Ihr neues Zuhause eingezogen, oder wohnen erst seit einem oder zwei Jahren in Ihrer neuen Gemeinde. Wenn dem so ist, sind Ihre neuen Nachbarn normalerweise nicht Ihre besten Interessenten. Wer dann? Jene Personen, die Sie Ihr ganzes Leben gekannt haben.

Wenn sie gerade erst angefangen haben, wissen die meisten Menschen in der Network Marketing-Branche nicht, wie man ein System wirksam anwendet oder wie man jemanden aus der Ferne fördern kann. Neuen Vertriebspartnern wird normalerweise beigebracht, ihre Geschäfte erst am Ort aufzubauen. Es gibt drei Dinge, um ein Geschäft am Ort aufzubauen, die die Menschen üblicherweise tun: 1. Möglichkeiten-Meetings abhalten, 2. Präsentationen zuhause durchführen und / oder 3. persönliche Präsentationen arrangieren. Obwohl sie Ihnen vielleicht vor Ort helfen, werden Ihnen diese drei Dinge nicht helfen, aus der Ferne zu fördern. Es ist praktisch unmöglich, diese Dinge 500 Kilometer von Ihrem Wohnort entfernt zu machen.

Deshalb zeigen wird den Menschen, wie sie aus der Ferne fördern und lehren können. Sobald Sie wissen, wie das geht – jemanden Hunderte oder Tausende von Kilometern entfernt ausbilden und fördern – dann können Sie die gleiche Technik bei jemandem anwenden, der 25 Kilometer entfernt, 5 Kilometer entfernt oder gleich über die Straße wohnt.

Das ist wichtig, wenn Sie neue Menschen fördern, weil es bedeutet, dass Sie die Möglichkeit haben, mit ihren besten Interessenten (= potentielle Neupartner) ab dem Zeitpunkt zu arbeiten, an dem sie aktiv werden. Die meisten Menschen kommen ins Network Marketing und scheitern in diesem Geschäft, bevor sie überhaupt die Chance haben, an ihre besten Interessenten zu gelangen.

Wie fördert man am besten aus der Ferne? Sie müssen das verwenden, was wir „**Das System**“ nennen. Mit diesem System können Sie tatsächlich einer Person in einer Entfernung von 2.500 Kilometern das Konzept des Network Marketings in nicht mehr als zwei bis zwölf Minuten am Telefon vorstellen. Das wäre dann die gesamte Gesprächszeit – vom ersten „Hallo“ in einem Gespräch, das darauf ausgelegt ist, Ihren Interessenten in Ihr Geschäft zu sponsern, bis zum „Auf Wiederhören“.

Das System (und seine Hilfsmittel) machen buchstäblich die Arbeit für Sie. Die Einführung in die Schritte des Systems kann nur eine oder zwei Minuten dauern. Folglich sparen Sie stundenlange Ferngespräche, die normalerweise sehr teuer wären.

### ***Der „Vor-Schritt“: Entscheidend für den Erfolg***

Es gibt drei Schritte innerhalb von „**Das System**“. Alle werden ausführlich auf den folgenden Seiten besprochen. Aber es gibt auch einen „Vor-Schritt“, der ziemlich hilfreich ist, wenn man „**Das System**“ anwendet. Lassen Sie uns zum Beispiel annehmen, dass Sie ein Gespräch mit einem Freund haben, mit dem Sie lange nicht mehr geredet haben. Am Ende des Gesprächs (und ich empfehle nicht, dass Sie dies am Anfang des Gesprächs tun, weil Ihr Freund sonst wahrscheinlich beginnen würde, ein ganzes Bündel an Fragen zu stellen), sollten Sie ihm eine ähnliche Frage wie diese stellen: „Sag’ mal, Bernd, hast du jemals darüber nachgedacht, wie es wäre, wenn du dein Leben selbst bestimmen würdest?“

Normalerweise gibt es dann eine kleine Pause, weil Ihr Freund über die Frage nachdenkt und sich wahrscheinlich nicht ganz sicher ist, was Sie meinen.

Also fahren Sie fort: „Weißt du, Bernd, wenn du die Zeit zum Schlafen, für die Fahrten von und zur Arbeit, für die Arbeit selbst und die anderen Dinge, die du an jedem Tag deines Lebens tun musst, zusammenzählst, bleiben dir wahrscheinlich nicht mehr als eine oder zwei Stunden am Tag, in denen du tun kannst, was du gerne tun würdest. Und selbst wenn, würdest du das nötige Geld haben, um es zu tun?“

Sie fahren fort: „Der Grund, warum ich dir diese Frage stelle, ist der: Ich habe einen Weg entdeckt, wie man sein Leben durch den Aufbau eines Geschäfts von zuhause aus selbst bestimmen kann, und der Schlüssel ist, dass ich ein System habe, das so einfach ist, dass jeder es tun kann. Du musst kein Verkäufer sein und es erfordert auch nicht viel von deiner Zeit. Bernd, wenn du interessiert bist, sende ich dir jetzt gleich den ersten Schritt.“

Was sagt Bernd an diesem Punkt? Er könnte sagen: „Lieber Himmel, Don, weißt du, ich bin nicht wirklich interessiert, weil ich in meinem Trott stecke. Weißt du, mir gefällt es, jeden Tag zu meinem langweiligen, aussichtslosen Arbeitsplatz zu gehen.“

Oder er könnte sagen: „Klar. Sende mir gleich den ersten Schritt. Ich bin ziemlich daran interessiert zu sehen, was du tust.“

An dieser Stelle ist es wichtig, in der Lage zu sein, das Gespräch schnell zu beenden und den Hörer aufzulegen. Wenn Sie ihnen erlauben, Fragen zu stellen, verlieren Sie die Kontrolle über das Vorstellungsverfahren und verlieren wahrscheinlich auch einen potentiellen Neupartner, bevor er sich überhaupt interessiert. Dann entscheiden Sie, ob Sie ihm die erste Stufe oder die ersten zwei Stufen senden, je nachdem, wie gut er als potentieller Neupartner ist.

Eigentlich funktioniert dies in den meisten Fällen besser aus der Ferne als im persönlichen Kontakt. Es ist schwieriger aufzuhören, wenn die Person vor Ihnen steht statt am Telefon mit Ihnen zu sprechen. Sie müssen einfach die Hilfsmittel das einleitende Erklären machen lassen. Dafür sind die Hilfsmittel aus dem „System“ da.

Hier ist noch ein Beispiel. Lassen Sie uns annehmen, dass Sie mit einem

Freund zu Mittag essen. Direkt bevor die Kellnerin die Rechnung bringt, sagen Sie: „Hey, Bernd. Hast du jemals darüber nachgedacht, wie es wäre, wenn du dein Leben selbst bestimmen würdest?“

Wenn Sie zum eigentlichen Ende kommen und Sie anbieten, ihm die erste Stufe zu schicken, fragt er Sie vielleicht: „Was verkaufst du?“

Wenn Sie sagen, dass Sie etwas verkaufen, könnten Sie genau da verlieren. Stattdessen sagen Sie etwas wie: „Ich verkaufe nichts. Ich bin ein Lifestyletrainer. Und ich suche nach Menschen, die ihren Freunden oder Menschen, die sie treffen, beibringen wollen, wie sie ihr Leben selbst bestimmen können. Wenn du interessiert bist, Bernd, würde ich dir wirklich gerne die ersten Schritte senden. Du solltest sie gelesen haben, bevor ich mehr Fragen beantworte. Die meisten deiner Fragen werden von diesen Informationen beantwortet. Wenn du dann noch Fragen hast, komme ich darauf zurück und beantworte sie später.“

Wenn Sie mit jemandem am Telefon sprechen, der Hunderte oder Tausende Kilometer entfernt ist, weiß der andere, dass es ein Ferngespräch ist. Normalerweise stellt er dann nicht so viele Fragen. Sie sagen: „Gut, ich sende dir ein Buch, damit du unser Geschäft verstehen kannst. Das Buch dürfte die meisten deiner Fragen beantworten.“

An diesem Punkt haben Sie die Idee vorgestellt und Sie haben jemanden, der darauf wartet, ein Paket von Ihnen zu erhalten. Was werden sie erhalten? Sie senden ihnen das Buch **„Die 45-Sekunden-Präsentation“**, die Ihr Leben verändern wird und fordern sie auf, die ersten vier Kapitel gleich zu lesen. Das bringt sie dazu zu lesen und die meisten Leute lesen das Buch auf der Stelle bis zu Ende.

### ***Schritt Nr. 1: Die 45-Sekunden-Präsentation***

Das Ziel des Vor-Schritts ist es, eine Verbindung herzustellen und den Wunsch in einer Person zu wecken, ein Geschäft aufzubauen. Wenn Sie sofort beginnen, über Ihr Fahrzeug (Ihr Unternehmen, die Produkte, den Marketingplan usw.) zu reden, werden sie gleich denken, dass man ein

erstklassiger Verkäufer sein muss, um erfolgreich zu sein. Weil aber 95 Prozent der Menschen keine Verkäufertypen sind, bekommen Sie von den meisten Interessenten sofort Ablehnungen. Sie wollen sie nicht verjagen.

Stattdessen beginnen Sie immer zuerst mit ihrem Wunsch. Um dies zu tun, führen Sie ein Gespräch mit Ihren Freunden oder Menschen, die Sie treffen, darüber, wie es wäre, wenn sie ihr Leben selbst bestimmen könnten.

Ein anderer wirksamer Weg zu diesem Thema ist das Tragen einer Nadel, auf der steht: „Bestimme Dein Leben.“ Meine Erfahrung mit dieser Nadel war fantastisch. Viele, viele Menschen kamen auf mich zu und fragten: „Wie bestimme ich mein Leben selbst?“

Sobald dies geschieht, antworten Sie mit: „Bevor ich das beantworte, lassen Sie mich Ihnen eine Frage stellen. Kennen Sie jemanden, der gerne reist oder gerne auf eine Urlaubsreise geht?“ Sie wollen entweder ein „Ja“ oder ein „Nein“ hören. Die meisten Menschen werden antworten: „Ja, ich zum Beispiel.“ Wenn sie „Nein“ sagen, sind Sie am Ende angekommen. Warum würden Sie jemanden fördern wollen, der niemanden kennt, der Spaß haben möchte? Beachten Sie, dass Sie nicht „sie“ fragen, ob „sie“ gerne reisen oder in Urlaub gehen. Sie benutzen die dritte Person und fragen sie, ob sie „jemanden“ kennen.

Weil die meisten Menschen positiv auf diese Frage antworten, können Sie einfach weitermachen mit: „Sie wissen, dass man drei Dinge braucht, um zu reisen oder in Urlaub zu gehen. Sie brauchen Zeit. Sie brauchen Geld. Und Sie brauchen eine gute Gesundheit. Wenn ich Ihnen zeigen kann, wie Sie alle drei haben können, wären Sie dann interessiert?“

Wenn Sie ein „Nein“ bekommen, sind Sie am Ende angelangt. Ist es nicht toll, das nach nur einigen wenigen Minuten zu wissen, anstatt zwei oder drei Stunden mit einer Präsentation oder einem Möglichkeiten-Meeting zu verbringen?

Wenn die Antwort positiv ist, sollten Sie „Dies“ tun: ihnen Ihre „Bestimme Dein Leben“ Visitenkarte überreichen oder eine von den „Die 45-Sekunden-Präsentation“ Reklamekarten und sie „Die 45-Sekunden-Präsentation“ auf

der Rückseite lesen lassen. Es dauert ungefähr fünfundvierzig Sekunden, um es laut vorzulesen. Jedoch können die meisten Menschen es in weniger als 30 Sekunden lesen. Der Text endet mit „wenn Sie interessiert sind ...“ Übrigens eliminiert diese Vorgehensweise die häufigste Entschuldigung für das Ablehnen des Geschäfts, nämlich „Ich habe keine Zeit“. Beachten Sie, dass wir nicht viel von ihrer Zeit in Anspruch genommen haben (dazu später mehr).

An diesem Punkt nennen wir es „Das“ tun: wir leihen ihnen ein Exemplar des Buchs mit dem Titel „Die 45-Sekunden-Präsentation, die Ihr Leben verändern wird“. Es erklärt, was Network Marketing ist und wie man in der Branche erfolgreich sein kann. Als nächstes sagen Sie: „Sagen Sie mir, was würde es Ihnen bedeuten, in der Lage zu sein, Ihr Leben selbst zu bestimmen?“ Das ist sowohl der schwierigste als auch der leichteste Teil dieses Gesprächs. Es ist leicht, weil es keinen Dialog zu lernen gibt. Es ist schwierig, weil Sie schweigen und die anderen reden lassen müssen. Für die meisten Verkäufertypen ist das normalerweise eine schwierige Sache.

Verstehen Sie: Je mehr die anderen reden, desto bessere Aussichten haben Sie. Wenn ich diese Frage bei Brutzel-Sessions stelle (die werden später erklärt), gehe ich um den Tisch und frage jeden Einzelnen. Sie können Ihrem Freund die Frage stellen: „Was würden Sie mit Ihrem Leben tun, wenn Sie es bestimmen würden?“

Wenn die Person darüber nachdenkt und dann sagt, dass er oder sie es wirklich nicht weiß, können Sie fragen: „Okay, gut. Reisen Sie gerne?“ Wenn die Person sagt, dass sie sich nicht dafür interessiert, dann ist offensichtlich, dass sie wahrscheinlich kein guter Interessent ist.

Es ist wichtig daran zu denken, dass es nichts ausmacht, was eine Person will – ein größeres Haus, ein Boot, ein Flugzeug, ein Auto oder andere materielle Dinge. Vielleicht möchte sie mehr Zeit für ihre Familie, den Sozialdienst, die Kirchenarbeit oder die Politik. Was auch immer es ist, was die Person will – es kann durch die Beteiligung an diesem Geschäft erworben werden. Der Punkt ist: Wenn die Person nichts haben will, haben Sie einfach keinen Interessenten. Selbst wenn sie sich schließlich einschreibt, ist es wahrscheinlich nur als Großhandelskunde oder um Sie los zu werden. Aber

sie will nicht aktiv ein Geschäft aufbauen. Deshalb müssen Sie sie zuerst reden lassen.

Nachdem die Person aufgehört hat, auf Ihre Frage zu antworten, sagen Sie: „Nun, ich denke, es bedeutet, wenn sie die Zeit zum Schlafen, für die Fahrten von und zur Arbeit, für die Arbeit selbst und all' die anderen Dinge, die sie jeden Tag in ihrem Leben tun müssen, abziehen, dann bestimmen die meisten Menschen wahrscheinlich nicht mehr als nur eine oder zwei Stunden am Tag ihr Leben ...“

Bis jetzt sind Sie ungefähr bei zweiundzwanzig Sekunden angelangt. Fünf Sekunden für die einleitende Frage: „Sag' mir, Bernd, was würde es für dich bedeuten, dein Leben selbst zu bestimmen?“ Siebzehn Sekunden, um zu sagen: „Wenn du die Zeit zum Schlafen, für die Fahrten ... usw.“ Und dann kostet es kaum eine Sekunde, um weiter zu machen mit: „Möchtest du mehr in deinem Leben selbst bestimmen?“

Wenn ich Seminare leite, dann frage ich die Teilnehmer: „Wie viele hier möchten mehr von Ihrem Leben selbst bestimmen? Zeit haben, Geld und Gesundheit, um zu tun, was immer Sie tun wollen?“ Normalerweise hebt jeder im Raum ganz spontan seine Hand.

Lassen Sie mich erklären, warum dieser Ansatz so wirkungsvoll ist. Er ist vor allem wirkungsvoll, weil die meisten Menschen nicht sehr viel in ihrem Leben selbst bestimmen. Sie bestimmen nicht nur nicht sehr viel in ihrem Leben, sie realisieren es noch nicht einmal. Sie sind so sehr damit beschäftigt, einen Lebensunterhalt zu verdienen und über die Runden zu kommen, dass sie nicht einmal darüber nachdenken, dass sie praktisch keine Freizeit haben, die sie ihr eigen nennen können.

Wenn Sie diese Strategie verwenden, dann ist das, als ob Sie einen Stein in den Schuh einer Person stecken. Haben Sie jemals einen Stein in Ihrem Schuh gehabt? Sie gehen weiter und Sie denken, dass er weggehen wird, aber das tut er nicht. Früher oder später werden Sie etwas dagegen unternehmen müssen, stimmt's?

Nun, die Sache mit diesem Stein im Schuh einer Person ist die, dass er die

Fähigkeit zu wachsen hat. Sie gehen zur Arbeit und haben einen schlechten Tag an ihrem Arbeitsplatz. Der Chef geht ihnen auf die Nerven. Der Stein wurde gerade ein bisschen größer. Oder wenn ihre Kinder sagen: „Hey, Papi, unser Verein fährt nächste Woche zu einem besonderen Spiel. Kannst du kommen?“

Und Papi hat keine Antwort. „Ach Junge, es tut mir leid. Ich kann nicht, weil ich zur Arbeit muss.“ Der Stein wurde gerade wieder ein bisschen größer. Der Punkt ist, dass Sie, sobald Sie das ganze Konzept vorgestellt haben, einen Stein eingepflanzt haben, der nur wachsen kann.

Der Schlüssel bei diesem Ansatz ist, dass, sobald die Person zu dem Punkt kommt, wo er oder sie sagt: „Weißt du, ich muss etwas mit diesem Stein in meinem Schuh machen“, das Einzige, was sie tun kann, das wirklich Sinn macht, eine Teilnahme am Network Marketing mit einem Geschäft von zuhause aus ist. Für die meisten Menschen gibt es keine andere Antwort.

Was ist, wenn jemand sagen würde: „Ach Dieter, ich kann im Lotto gewinnen.“ Ich würde sie fragen, ob sie diese Woche ein Los gekauft haben. Übrigens, haben Sie jemals gesehen, was mit Leuten geschieht, die im Lotto gewonnen haben? In drei bis fünf Jahren sind sie schlechter dran als bevor sie gewannen, sagen Studien. Wie war das mit dem Typ, der vor drei Jahren 3,6 Millionen Euro gewonnen hatte und nach zwei Wochen, in denen all' seine Freunde Geld von ihm leihen wollten, so gestresst war, dass er an einem Herzanfall starb?

Es stimmt, dass Sie ein Geschäft außerhalb des Network Marketings besitzen könnten. Einige von Ihnen besitzen schon eins oder kennen Leute, die eines besitzen. Aber besitzt das Geschäft nicht in Wirklichkeit sie? Sie besitzen das Geschäft nicht wirklich. Zum Beispiel besaßen meine Ehefrau Nancy und ich vor vielen Jahren einen Pfannkuchen-Imbiss. Wir betrieben ihn vier Jahre. Während dieser Zeit hatten wir nur drei Tage frei. Wir hatten 24 Stunden am Tag, 7 Tage in der Woche geöffnet und wir beschäftigten 35 Teenager. Es war ein Albtraum. Wir wissen also, was es bedeutet, praktisch nichts in unserem Leben zu bestimmen.

Bei einem Seminar vor einigen Jahren mit über 300 Menschen bat ich



jeden, der eine größere Erbschaft gemacht hatte, seine Hand zu heben. Was würden Sie erwarten bei 300 Menschen? Es gab sechs Menschen, die ihre Hände hoben. Ich sagte zu dem Rest von ihnen: „Möchten Sie an deren Stelle sein? Wo Sie 10, 20 oder vielleicht 30 Jahre warten müssen, damit die Person stirbt? Und ehrlich, einige von ihnen werden Sie wahrscheinlich sowieso überleben.“ Die Menge lachte laut.

Es gibt wenige Dinge im Leben, die 100-prozentig garantiert sind. Zwei Dinge wissen wir ganz sicher: wir wurden alle geboren und wir müssen alle eines Tages sterben. Jedoch gibt es eine dritte Sache, die 100-prozentig garantiert ist. Wenn Sie ein Angestellter sind oder wenn Sie Freunde haben, die Angestellte sind, bestimmen weder Sie noch Ihre Freunde jemals sehr viel in ihren Leben, es sei denn, Sie starten Ihr eigenes heimbasiertes Geschäft im Network Marketing.

---

### ***Ausreden: Mit „Das System“ vermeiden***

*Die beliebteste „Ausrede“, die die Menschen haben, um dieses Geschäft nicht zu betreiben, ist die Behauptung, sie hätten keine Zeit. Können Sie verstehen, warum jemand sagt, dass er keine Zeit hat, nachdem er zwei oder drei Stunden in ihrem Haus oder bei einem Möglichkeiten-Meeting verbracht hat? Denken Sie daran, die Art, wie Sie ihnen Ihre Möglichkeit präsentieren, bestimmt ihre Vorstellung davon, wie das Geschäft gemacht werden muss. Sie wissen nicht, woher sie selbst die Zeit nehmen sollen, um all' die vielen Stunden damit zu verbringen, diese langatmigen Präsentationen zu machen. Wir haben gerade diese Ausrede dadurch eliminiert, dass wir kaum etwas von ihrer Zeit in Anspruch genommen haben.*

*Der beliebteste „Grund“, warum Menschen dieses Geschäft nicht betreiben, ist, weil sie es nicht verstehen. Nach dem Lesen des Buchs „Die 45-Sekunden-Präsentation, die Ihr Leben verändern wird“ werden sie es jedoch verstehen. An diesem Punkt können wir sagen: „Jetzt wissen sie, wie man fährt.“*

*Wenn Sie Ihren potentiellen Neupartnern das Buch leihen, sagen Sie ihnen, dass sie die ersten vier Servietten-Präsentationen lesen müssen. Zu Servietten-*

*Präsentationen kam es, weil ich oft in einem Restaurant saß und einem Interessenten „Das System“ erklärte und eine Serviette benutzte, um Dinge zu skizzieren. Darum ist das Buch weltweit als „Die Servietten-Präsentationen“ bekannt.*

*Noch eine Sache. Fordern Sie nie jemanden dazu auf, das ganze Buch zu lesen. Es wird auf das Regal wandern und sie werden es vielleicht nie lesen. Sie die ersten vier Kapitel lesen zu lassen, ist ein psychologischer Trick. Wenn sie die ersten vier Kapitel beendet haben, was schnell geht, lesen die meisten Menschen weiter, um das Buch zu Ende zu lesen. Dann verstehen sie das Network Marketing.*

*Was die meisten Leute in diesem Geschäft tun, ist mit dem Fahrzeug zuerst beginnen (Unternehmen, Produkte und Marketingplan). Sie verbringen Stunden damit und nachdem sie sich eingeschrieben haben, gehen sie hinaus und sprechen mit ihren besten Interessenten und sie zerstören alles und scheitern auf der ganzen Linie. Warum? Weil ihnen niemand gesagt hat, wie man „fährt“.*

*Unsere Philosophie ist sehr einfach. Wir bringen den Menschen bei, wie man fährt, bevor wir ihnen das „Fahrzeug“ zeigen. Hier ist eine Analogie, die das wirklich verdeutlicht.*

*Lassen Sie uns annehmen, Sie würden einen funkelneuen Sportwagen besitzen. Würden Sie Ihren besten Freund eine Fahrt um den Block machen lassen, wenn er nicht wüsste, wie man fährt? Ein Sportwagen ist ein „heißes“ Fahrzeug.*

*Im Network Marketing ist es das, was jeder über ihr Unternehmen denkt. Es ist ein „heißes“ Fahrzeug. Sie verbringen Stunden damit, jemandem von diesem Fahrzeug zu erzählen. Sie schreiben sich ein, gehen hinaus und erleiden Schiffbruch! Weil ihnen niemand zuerst gesagt hat, wie man „fährt“. Warum wollen Sie es zulassen, dass Ihre neue Person hinausgeht und ihre besten Interessenten ruiniert, bevor sie überhaupt weiß, worum es geht? Sobald sie jedoch das Buch gelesen hat, weiß die Person, wie man fährt.*

---

Grundsätzlich ist dies ein sehr starker Ansatz, der „Bestimmen Dein Leben“ Ansatz. Wenn Sie eine Person fragen, ob sie „Ihr Leben selbst bestimmen“

möchte und die Antwort der Person lautet tatsächlich: „Nein, danke. Ich bin glücklich in meinem Trott. Ich gehe gerne zu meiner langweiligen, aussichtslosen Arbeit“, dann sind Sie mit diesem Interessenten fertig. Und Sie haben nur etwa 30 Sekunden Ihrer eigenen Zeit dafür geopfert.

Verstehen Sie, wenn ich jedes Mal für zwei bis fünf Stunden Präsentation hätte machen müssen, wenn ich das Konzept Network Marketing einem Interessenten vorstellte, wäre ich schon vor einer langen Zeit ausgebrannt gewesen. Wie viele dieser langatmigen Präsentationen kann man denn machen? Ich bin für etwa 30 Sekunden Befragung dabei. Danach steige ich aus. Ich lasse die Hilfsmittel übernehmen. Die Hilfsmittel machen den Großteil der Arbeit bei diesem Ansatz.

Hier ist eine kurze Geschichte, um diesen Abschnitt zusammenzufassen. Vor nicht allzu langer Zeit aßen Nancy und ich Frühstück mit einem Freund namens Mark. Wir hatten Mark viele Jahre nicht gesehen. Überflüssig zu erwähnen, dass Mark von unserem Besitz und unserem Lebensstil völlig überwältigt war. Wir kamen gerade von einer Kreuzfahrt zurück und in drei Monaten gingen wir auf eine sechzehntägige Kreuzfahrt durch den Panama-Kanal. Wir hatten auch gerade unseren Jungs eine funkelneue, getunte, rote Corvette gekauft. Mark konnte das alles nicht fassen. Er konnte es dann nicht mehr länger aushalten, so dass er mich schließlich fragte: „Okay, Don. Sag’s mir – was verkaufst du?“

Meine Antwort für Mark ist der ultimative Schlüssel zum Verständnis, wie Ihr Geschäft auf die leichteste und schnellste Art aufzubauen ist. Ich sagte ihm: „Mark, was wir verkaufen, ist dein Leben. Wir verkaufen dir die Möglichkeit, dein eigenes Leben selbst zu bestimmen. Network Marketing ist die einzige realistische Antwort.“

### ***Warmer Markt gegenüber kaltem Markt***

Der Begriff „warmer Markt“ bezieht sich auf die Menschen, die Sie bereits kennen. Umgekehrt bezieht sich der Begriff „kalter Markt“ auf Unbekannte. Viele Menschen sagen, sie wollen versuchen, Unbekannte zu fördern. Sie wollen jedoch nicht mit ihren Freunden sprechen. Diese Gruppe von Menschen hat ein paar Probleme. Entweder glauben Sie nicht an das, was sie tun, oder

sie verstehen es nicht. Wenn Sie glauben, dass eine Person ihr Leben in ein bis drei Jahren bestimmen kann und Sie verstehen Network Marketing gut genug, um es in ein paar Minuten zu erklären – oder wenigstens haben Sie das Buch „**Die 45-Sekunden-Präsentation**“, um es für Sie zu erklären – warum sollten Sie dann diese Art von Möglichkeit einem Fremden geben anstatt Ihrem besten Freund?

---

### ***Mehr zum Thema Zeit, Geld und Gesundheit***

*Wie viele Menschen kennen Sie, die alle drei haben? Wie viele Menschen kennen Sie, die gerne alle drei haben würden? Junge Menschen, die viel arbeiten, haben vielleicht Geld und eine gute Gesundheit. Sie haben jedoch keine Zeit. Ältere Menschen, die im Ruhestand sind, haben Zeit. Vielleicht haben sie jedoch wenig Geld. Sie können nicht verreisen und ihre Enkelkinder besuchen, wann immer sie das wollen. Oder sie merken, dass sie älter werden – was ist mit ihrer Gesundheit?*

*Wenn Sie im Network Marketing erfolgreich sind, können Sie alle drei Dinge haben: Zeit, Geld und Gesundheit in einem bis drei Jahren. Es ist ein großartiges Leben, wenn Sie tun können, was immer Sie wollen, wann immer Sie wollen und mit wem auch immer Sie wollen.*

---

### ***Wie man mit Interessenten aus dem kalten Markt umgeht***

Wir suchen nicht nach Menschen im kalten Markt. Ganz einfach. Wir „gewinnen einen Freund“ und dann „treffen wir seine Freunde“. Sie werden so beschäftigt sein, Menschen zu treffen, denen Sie vorgestellt werden, dass Sie keine Zeit haben werden, Fremde anzurufen.

Aber wie gehen Sie mit Situationen um, in denen Sie auf normale Weise Menschen treffen? Das heißt, wie treffen wir eine neue Person. Zuerst brauchen Sie zwei Hilfsmittel. Sie brauchen eine Visitenkarte mit der

„45-Sekunden-Präsentation“ auf der Rückseite und Ihrer Website-Adresse auf der Vorderseite.

Sie können die Karten an Ihrem eigenen Drucker ausdrucken, oder Sie können zu unserer Website unter [www.45sekundentools.de](http://www.45sekundentools.de) gehen. Wenn Sie auf der Site sind, sehen Sie einen Link auf der linken Seite mit dem Hinweis „Visitenkarten“. Sie können sie dort bestellen oder selbst welche machen lassen.

Das Zweite, was Sie brauchen werden, ist eine Website. Sie können eine genau wie unsere bestellen, nur für Sie individualisiert. Sie werden den Link dafür ebenfalls auf unserer Site finden. Achten Sie darauf, wenn Sie Ihre Geschichte für die Vorderseite erzählen, dass Sie Ihr „Fahrzeug“ (Unternehmen) nicht erwähnen. Wenn Sie es tun, springt Ihr Interessent zum dritten Schritt. Die Interessenten sollen dort nicht hingehen, solange sie nicht die ersten zwei Schritte vollzogen haben.

Es gibt drei Seiten auf der Website. Die erste Seite handelt von Ihnen. Die zweite Seite beschreibt, wie es ist, ein heimbasiertes Geschäft zu haben. Und die dritte Seite enthält einen Fragebogen für den Interessenten. Wenn der Interessent ihn ausfüllt, wird der Fragebogen direkt an Sie gesandt, weil Sie, wenn Sie sich für Ihre Website anmelden, auch Ihre E-Mail-Adresse angeben.

Jetzt haben Sie die Hilfsmittel. Hier ist ein Beispiel, wie es funktioniert. Sie sind im Lebensmittelgeschäft und das Mädchen hinter Ihnen an der Kasse hat einen riesigen Korb mit Lebensmitteln. Geben Sie ihr Ihre Karte mit der „45-Sekunden-Präsentation“ und sagen Sie etwas wie: „Sie sollten tun, was wir tun.“

Sie sagt: „Und was ist das?“ Geben Sie ihr einfach Ihre Karte und sagen Sie ihr, sie soll die Rückseite lesen und dann Ihre Website anschauen, wenn sie nach Hause kommt. Nachdem sie dies getan und den Fragebogen ausgefüllt hat, können Sie ihr eine E-Mail schicken oder sie anrufen und entscheiden, ob Sie ihr ein Buch zusenden wollen.

Lassen Sie mich Ihnen sagen, was nicht funktioniert. Zum Einkaufszentrum

gehen, Menschen ansprechen, sie die Rückseite Ihrer Karte lesen lassen und ihnen dann ein Buch geben. Beachten Sie das Wort „geben“, weil wir das Buch „Freunden leihen“. Wir können es zurück bekommen, wenn sie nicht in das Geschäft einsteigen. Sie müssen einen Freund gewinnen oder wenigstens eine Verbindung mit der Person herstellen, bevor Sie ihr das Buch leihen. Einfach Bücher an Fremde zu verteilen, wird sehr teuer werden und funktioniert einfach nicht.

Die Website ist wie eine Brücke zwischen jemanden treffen und ihm oder ihr dann das Buch leihen, nachdem die Person auf Ihrer Website war. Denken Sie daran, dass die zweite Seite auf der Website beschreibt, wie es ist, Ihr eigenes heimbasiertes Geschäft zu haben.

Wenn Sie die Karte zufällig jemandem geben, der nicht im Internet ist, können sie immer noch zur Bibliothek oder einem Freund nach Hause gehen. Es ist heutzutage sehr selten, dass Menschen keinen Zugang zu einem Computer haben.

Sie können in tausend Situationen kommen, in denen Sie mit dem oben genannten Verfahren beginnen können.

Wenn Sie auf unserer Website sind, suchen Sie den Link für Sprachen und auch die E-Mail-Adresse der Verleger. Sie können ihre Preislisten anfordern und manche von ihnen haben ihre eigenen Websites mit Preisen und Bestellinformationen wie unser europäischer Verleger unter [www.45sekundentools.de](http://www.45sekundentools.de). Das Buch „Die 45-Sekunden-Präsentation“ ist in den meisten Sprachen erhältlich.

## ***Schritt Nr. 2: Lesen (oder hören) Sie das Buch „Die 45-Sekunden-Präsentation“***

Der zweite Schritt fördert das Verständnis des Network Marketings und wie man fahren muss, oder mit anderen Worten: wissen, wie man in diesem Geschäft erfolgreich sein kann. Menschen, die nicht verstehen, was wir lehren, haben die Tendenz, direkt vom Aufbau des Wunsches im ersten

Schritt („Bestimmen Sie Ihr Leben selbst“) zum „Fahrzeug“ zu gehen (über das Unternehmen, die Produkte, den Marketingplan und so weiter reden). Lassen Sie mich Ihnen erklären, warum das ein grober Fehler ist.

Lassen Sie uns annehmen, Sie würden einen Autohandel in Ihrer Stadt besitzen, aber niemand im Umkreis von 300 Kilometer wüsste, wie man fährt. Wie viele Autos werden Sie verkaufen? Wahrscheinlich keines. Was also sollten Sie tun? Sie sollten eine Fahrschule einrichten und den Menschen beibringen, wie man fährt. Sobald sie wissen, wie man fährt, wollen sie auch ein Auto. Eine andere Art, es zu umschreiben, lautet wie folgt: Lassen Sie uns annehmen, dass ich Ihnen morgen einen Lamborghini gebe, ein heißes Auto also. Wenn Sie nicht wissen, wie man es fährt, haben Sie nicht vor, irgendwo hin zu fahren. Das Fahrzeug ist in der Lage, Sie überall hin zu bringen, wohin Sie auch wollen, vorausgesetzt, Sie wissen, wie man fährt.

Die Menschen in unserer Branche springen manchmal von einem Fahrzeug ins nächste Fahrzeug und weiter ins übernächste, immer auf der Suche nach dem neuesten „heißen“ Deal. Der Grund, warum sie bei keinem von ihnen einen Erfolg erzielen, ist, weil sie nie wussten, wie das erste zu fahren ist. Sie müssen wissen, wie man fährt. Sie können dann im Grunde genommen durch das Verständnis der zehn Servietten-Präsentationen lernen, wie man fährt. Diese werden in meinem Buch „Die 45-Sekunden-Präsentation, die Ihr Leben verändern wird“ genau erklärt.

So, in Schritt 2 bieten wir dem Interessenten das Buch an, das ich gerade erwähnte. Zu dem Zeitpunkt, an dem eine Person es durchgelesen und die zehn Servietten-Präsentationen verstanden hat, wird sie verstanden haben, dass sie ein Geschäft aufbauen kann, ohne ein Verkäufer zu sein. Sie wird auch verstehen, dass jeder aus ihrem Umfeld ein großes Geschäft aufbauen kann, wenn er oder sie für sechs Monate nur fünf bis zehn Stunden pro Woche investiert, um zu lernen, wie es gemacht wird.

Wie bringen Sie Ihre Freunde dazu, das Buch zu lesen? Ich habe gesehen, wie manche Menschen einem Interessenten den ersten Schritt am ersten Tag gaben und der Interessent war so begeistert, dass er sofort für den zweiten Schritt bereit war. Es gibt auch Fälle, in denen es sein könnte, dass Sie einer Person den zweiten Schritt gleich geben wollen.

Um jemandem Network Marketing gründlich zu erklären, benötigen Sie drei bis vier Stunden, um dieser Person die zehn Servietten-Präsentationen beizubringen. Wir lehren es nicht mehr auf diese Weise. Bei einem Seminar erläutere ich folgendermaßen, was ich meine: Ich stehe vor drei Menschen. Wenn ich vor jede Person trete, erkläre ich ihr, dass es mich drei bis vier Stunden kostet, dieser Person das Network Marketing zu erklären, dann weitere drei bis vier Stunden, um es der zweiten Person zu erklären, dann noch mal drei bis vier Stunden, um es der dritten Person ebenfalls zu erklären. Das würde zwischen neun und zwölf Stunden erfordern! Dann trete ich wieder vor jeden hin und stelle ihnen „Die 45-Sekunden-Präsentation“ und das Buch „Die 45-Sekunden-Präsentation, die Ihr Leben verändern wird“ vor – und das alles dauert nur eine Minute!

Der Grund, warum wir ihnen das Buch oder das Audio-Buch\* leihen wollen, ist, weil wir nicht wissen, auf welche Weise die Person lieber lernt. Aber wir wissen, wenn sie das Buch lesen oder der Audioversion zuhören, dass sie dann durch das Material gegangen sind, es ihnen völlig klar wird, warum sie und jeder andere, den sie kennen, ein riesiges Geschäft im Network Marketing aufbauen können.

Dadurch, dass ich mich das zweite Mal vor diese Menschen stelle und ihnen erkläre, dass es nur eine Minute dauert, dem ersten die Präsentation und das Buch zu leihen, dann eine Minute, um dem zweiten die Präsentation und das Buch zu leihen und genauso eine Minute für die dritte Person, dadurch verdeutliche ich meinen Standpunkt. Ich sage: „Wissen Sie, das klingt fast verrückt, aber wir behaupten, dass es besser ist, drei Minuten mit drei Menschen zu verbringen, als neun bis zwölf Stunden!“ Natürlich versteht das jeder.

Nachdem ein Interessent den zweiten Schritt vollzogen hat, wird er zu Ihnen zurückkommen und etwas sagen wie: „Ich bestimme mein Leben nicht. Aber ich will es bestimmen. Ich verstehe jetzt die Grundlagen des Network Marketings. Was kommt als nächstes?“

\*Audio Buch wird produziert



### ***Schritt Nr. 3: Präsentation vom „Fahrzeug“***

Endlich werde ich Ihnen beibringen, wie Sie Ihr Fahrzeug vorstellen. Und Sie können dies wieder tun, ohne wirklich viel zu wissen.

Bevor wir beginnen, lassen Sie mich erklären, dass ich mit dem „Fahrzeug“ das Unternehmen meine, für das Sie vertreiben, seine Produkte und seinen Vergütungsplan. Wenn es um das „Fahrzeug“ geht, denkt jeder, dass seines das heiße Fahrzeug ist.

Hier ist ein übliches Szenario. Sie gehen zum Haus eines Friends hinüber und Sie verbringen zwei oder drei Stunden damit, ihm Ihr heißes „Fahrzeug“ zu beschreiben. Er begeistert sich dafür. Er springt darauf an. Dann geht er aus und beginnt, mit all' seinen Freunden darüber zu reden, bevor er überhaupt weiß, was er tut. Er versteht dieses Geschäft noch nicht einmal. Ziemlich bald ist er am Boden zerstört und alle Hoffnungen haben sich in Luft aufgelöst!

Wie ich zuvor schon sagte: Wenn Sie ein wirklich „heißes“ Auto wie einen Lamborghini hätten, würden Sie Ihren besten Freund eine Fahrt um den Block in Ihrem funkelneuen Auto machen lassen, wenn er nicht weiß, wie man fährt?

Warum würden Sie dann Ihrem Freund Ihr heißes Fahrzeug (Unternehmen und Produkt) zeigen und ihn hinausgehen und mit den Menschen darüber reden lassen, bevor er überhaupt versteht, wie das Auto (Network Marketing) zu fahren ist? Da wartet eine Katastrophe auf Sie. Stattdessen müssen wir ihnen, bevor wir ihnen unser Fahrzeug überhaupt zeigen, zuerst einmal beibringen, wie man damit fährt.

Und was ist nun die beste Art, Ihr „Fahrzeug“ vorzustellen? Nun, das hängt von Ihnen ab. Es gibt Besprechungen, Partys und dergleichen. Es gibt das persönliche Treffen. Und es gibt auch Hilfsmittel – wie Broschüren, Audio-CDs, Video-DVDs, Mitteilungsblätter, Websites usw. – die leisten wirklich eine gute Arbeit, wenn es darum geht, Ihr Fahrzeug zu verkaufen.

Diese Hilfsmittel haben es sehr leicht gemacht, einem Interessenten das

Fahrzeug zu verkaufen. Das gilt besonders dann, wenn Sie die Schritte 1 und 2 wirksam gelehrt haben. Wenn sie mit diesen Konzepten vertraut sind, werden Sie feststellen, dass der Verkauf des Fahrzeugs (Unternehmen oder Produkt) insbesondere mit der Hilfe professionell gestalteter Lehr- und Hilfsmittel nicht schwierig ist. Und Sie sind da, um sich um die Fragen zu kümmern, die die Interessenten vielleicht noch haben.

So gut wie die CDs und Websites beim Verkaufen eines Unternehmens oder Produkts auch sein mögen, ich glaube, dass das wichtigste Werkzeug beim Verkaufen Ihres Fahrzeugs Ihr Sponsor ist. Das bringt mich zu einem weiteren wichtigen Punkt. Beachten Sie, dass ich im vorherigen Absatz „sich kümmern“ sagte, statt die Fragen „beantworten“. Wie können Sie spezifische Fragen über ein Produkt beantworten, wenn Sie noch nicht viel über Ihr Produkt wissen? Wie „kümmern Sie sich“ darum? Das ist ganz leicht! Sie rufen die Interessenten einfach an und sagen ihnen, Sie haben Ihren Sponsor am Telefon. Und der wird die Fragen für Sie „beantworten“ – während Sie mithören – denn so lernt man etwas.

Das ist eine wirkungsvolle Formulierung, „So lerne ich.“ Was also mussten Sie wissen, um Ihr Fahrzeug zu erklären? Nun, nachdem Sie Ihren Interessenten durch die Schritte 1 und 2 gebracht haben, mussten Sie nur Ihren Sponsor dazu bringen, an einem Konferenzgespräch teilzunehmen. Damit ist alles erledigt. Ziemlich einfach, richtig? Hier ist eine andere Art, das Fahrzeug mit Hilfe Ihres Sponsors zu verkaufen. Lassen Sie uns annehmen, Sie, Ihr Sponsor und Ihr Interessent leben alle im gleichen Bezirk. Sie laden sie beide zum Mittagessen ein, mit dem Einverständnis, dass Ihr Sponsor nach dem Essen das Fahrzeug in Ihrem Namen erklären wird.

Während dem Essen reden Sie einfach nicht über das Fahrzeug. Stattdessen sprechen Sie nur über den Interessenten – seine Familie, seine Interessen, wo er lebt, seine Ziele und Wünsche, was er gerne tun möchte, wenn er „sein Leben bestimmen“ kann usw. Je mehr wir den Interessenten zum Sprechen ermuntern können, desto besser ist der Interessent, den wir haben.

Nachdem das Essen vorbei ist, wird Ihr Sponsor dann Ihrem Interessenten das Fahrzeug erklären. Und halten Sie es kurz! Meiner Meinung nach ist es nicht klug, mehr als 15 Minuten über die Produkte, das Unternehmen und

den Vergütungsplan zu reden. Reden Sie nie mehr als 20 Minuten mit einem Interessenten! Nachdem er sich eingeschrieben hat, können Sie mehr Zeit mit ihm verbringen, um sich zu vergewissern, dass er alles versteht.

Wieder gilt: Was er Sie tun sieht, ist das, wovon er denkt, dass er es tun muss, um erfolgreich zu sein. Wenn Sie viele Stunden mit jedem einzelnen Interessenten verbringen, werden die Interessenten glauben, sie müssten das Gleiche machen, und die Wahrscheinlichkeit ist groß, dass Sie die Interessenten verlieren werden.

Denken Sie also daran, dass es wichtig ist zu lernen, „nicht zu reden“. Reden ist unser ärgster Feind. Wir müssen lernen, nicht mehr als nötig zu reden, und dann die Hilfsmittel die Vorstellung für uns machen lassen. Je mehr Sie mit Ihrem Interessenten reden, desto mehr wird er oder sie zu der Überzeugung kommen, dass er oder sie das, was Sie tun, nicht tun kann oder nicht tun will.

### ***Was könnte einfacher sein?***

Wie Sie sehen können, haben wir mit diesen Schritten – „Das System“ – die wöchentlichen Möglichkeiten-Meetings eliminiert. Und wir brauchen keine privaten oder persönlichen Präsentationen. Alles, was wir tun müssen, ist das **„Bestimme Dein Leben“** Konzept vorstellen, entweder am Ort oder in der Ferne, die Menschen mit den drei Schritten beginnen lassen und „Das System“ befolgen. Es ist so einfach. Jeder kann das. Sie können „Das System“ in weniger als 10 Minuten lernen und es in weniger als 10 Minuten lehren. Das nennt man Vervielfältigung! Denken Sie daran, je einfacher es zu duplizieren ist, desto mehr Menschen werden erfolgreich sein und desto schneller wird Ihr Geschäft wachsen!



## ABSCHNITT 2

### Ihre Upline nutzen und in Ihr Geschäft investieren

**I**n diesem Abschnitt bespreche ich zwei Dinge, die Ihnen helfen werden, Ihr Geschäft schneller und wirksamer aufzubauen, wenn Sie lernen, Ihren Vorteil daraus zu ziehen. Lesen Sie also weiter, um herauszufinden, wie Ihre Upline und die Investition von ein paar Euro in die Verbreitung des Buchs „Die 45-Sekunden-Präsentation“ einen großen Unterschied für Sie bedeuten werden.

#### *Nutzen Sie Ihre Upline, Ihr bestes Hilfsmittel*

Das Erste, was Sie bei jedem neuen Vertriebspartner tun, ist die Zusendung einer Liste der Namen, Adressen und Telefonnummern all' der Menschen in seiner Upline, fünf bis sieben Ebenen über ihm. Weisen Sie die neuen Vertriebspartner an, dass sie, nachdem sie sich „die Füße nass gemacht“ haben (d. h. sie haben ihre Vertriebspartner-Ausrüstung überprüft, angefangen, die Produkte zu nutzen, und sind bereit, damit zu beginnen, ihr Geschäft aufzubauen usw.), unten in ihrer Upline-Liste beginnen und jeden in ihrer Upline anrufen sollen. Nachdem sie sich vorgestellt haben, sollten sie sagen, warum sie begeistert sind, im Geschäft dabei zu sein, und fragen, ob der Upline-Vertriebspartner irgendetwas hat, was er ihnen senden könnte, um ihnen dabei zu helfen, ihr Geschäft in Gang zu bringen.

Es ist irgendwie aufregend, weil dies ein Weg ist, die Upline zu motivieren. Und wenn die neue Person jemanden fördert, sollte auch sie das Gleiche tun. Schließlich werden Sie anfangen, eine Menge Telefonanrufe zu bekommen. Es ist ziemlich aufregend, zu Hause zu sitzen und Ihr Telefon klingelt und das Gespräch kann etwa so wie dieses verlaufen: „Hallo, Dieter. Sie kennen mich nicht, aber mein Name ist Johann. Ich bin von Hamburg und ich bin in Ihrer Downline.“ „Hey, toll. Das ist schön!“ Sie sehen, Sie werden begeistert sein, weil Sie gerade einen Anruf von einem brandneuen Vertriebspartner

bekommen haben. Es ist mir egal, wie lange Sie schon in diesem Geschäft sind, es wird nie etwas geben, das Sie mehr begeistern wird als zu wissen, dass jemand in Ihrer Downline motiviert ist, um loszulegen.

Je mehr Menschen Sie fördern, desto mehr Menschen werden diese Upline-Liste versenden und desto öfter wird Ihr Name auf der Upline sein. Ehe Sie sich versehen, könnten Sie zwei oder drei Anrufe pro Tag erhalten. Bald könnten Sie fünf bis zehn Anrufe am Tag erhalten. Das stört Sie nicht. Je mehr Anrufe Sie erhalten, desto besser für Sie. Sie sprechen gern mit diesen Menschen. Alles, was Sie tun müssen, ist, sie wissen zu lassen, dass sie jederzeit jemanden haben, mit dem sie sprechen können und der in Ihrem Auftrag gerne bei der Unterstützung hilft. Aber nur unter einer Bedingung – dass der neue Interessent bereits die Schritte 1 und 2 vollzogen hat, bevor er oder sie anruft. Sie wissen, es sind ihre Freunde und Interessenten, sie sollten also zuerst ein Exemplar von „Die 45-Sekunden-Präsentation, die Ihr Leben verändern wird“ an ihren Freund senden. Wenn sie Sie mit diesen Menschen in Kontakt bringen, bevor sie sie durch die ersten beiden Schritte geleitet haben, führen Sie vielleicht ein Ferngespräch über mehrere Stunden und erklären alles, was völlig überflüssig ist, weil die Hilfsmittel schon vorher die ganze Arbeit getan haben können.

Hier ist noch ein Vorteil des Kontakts und der Arbeit mit Ihrer Upline. Stellen Sie sich dieses Szenario vor: Lassen Sie uns annehmen, ich spreche mit Johann aus Hamburg. Ich sage zu ihm: „Johann, wissen Sie, ich kenne ein paar Menschen, die im Raum Hamburg leben, die nicht wirklich zu den Selbststärtern gehören. Ich hoffe, jemanden wie Sie zu finden, der ernsthaft versucht, ein Geschäft in dieser Region aufzubauen, damit ich diese Menschen kontaktieren kann. Ich beginne und rufe sie an. Ich führe sie durch die ersten beiden Schritte. Dann, wenn die Interessenten für das Fahrzeug bereit sind und sie etwas mehr Informationen brauchen, verweise ich diese Interessenten an Sie. Sie können weitermachen und sich mit ihnen in meinem Namen treffen. Dann können Sie weitermachen und sie selbst fördern.“

Es gibt eine Menge interessanter Dinge, die passieren können, wenn Sie die Menschen dazu bringen, in der Upline und Downline zu kommunizieren. Wenn Ihre neue Person fünf bis sieben Anrufe bei ihrer Upline macht, wird sie offensichtlich mit jedem Anruf sehr motiviert. In der folgenden Woche

wird sie noch einmal motiviert, wenn sie beginnt, Sendungen von diesen verschiedenen Menschen aus der Upline zu erhalten. Das ist wirklich ein wirksamer Weg, um eine neue Person zu motivieren, die am Anfang steht.

### ***In Ihr Geschäft investieren: Nutzen Sie das 45-Sekunden-Buch für größeres, besseres Wachstum***

Wenn wir selber jemanden fördern, ist das Erste, was wir tun, ihm fünf Exemplare von „Die 45-Sekunden-Präsentation, die Ihr Leben verändern wird“ zu senden. Darüber hinaus senden wir ein Buch an jede neue Person, die in die Downline kommt, egal auf welcher Ebene.

Wenn neue Personen gefördert werden und am Auto-Ship teilnehmen (eine automatische monatliche Bestellung), müssen sie uns deren Namen, Anschrift, Telefonnummer und E-Mail-Adresse senden. Wir senden ihnen dann ein ergänzendes Buch. Wir tun dies für die Personen, die wir fördern, die ganze Linie hinunter, bis sie zu einer bestimmten Ebene im Marketingplan kommen. Das ist eine Ebene, in der sie gutes Geld verdienen. Wenn sie mit dem Gratis-Programm weitermachen wollen, sind sie jetzt auf sich selbst gestellt, um ihre Downline mit Büchern zu versorgen.

Wir sagen also nochmals: „Besser, ein paar Euro ausgeben und zwei oder weniger Minuten am Telefon mit einem Freund verbringen oder mit einer Person, die Sie treffen, als mit ihnen zusammen zu sitzen und zwei bis fünf Stunden zu investieren.“ Und falls es sich um einen großen Abstand handelt, wie wollen Sie mit ihnen kommunizieren? Das gäbe eine Telefonrechnung, die bestimmt weit über Ihren Etat für ein Hilfsmittel hinausgeht.

Ob Sie in einem Stufen-, Leistungs- oder Matrix-Marketingplan sind, macht nichts aus. Sie sollten mit Ihren Leitern zusammenkommen und bestimmen, was es wert ist, wenn Sie eine Person fördern und sie mit Ihrem Programm bestimmte Leistungsniveaus erreicht. Normalerweise suche ich eine Ebene, die mir tausend Euro pro Monat einbringt. Dann eine weitere Ebene, in der diese Person zwei- bis viertausend Euro im Monat wert sein könnte. Dann bestimmen Sie, sobald diese neue Person diese Ebene erreicht hat, auf der sie für Sie eintausend Euro im Monat wert ist, wie viele Investitionen in Bücher,

DVDs und andere Hilfsmittel Sie auszugeben bereit wären, um in der Lage zu sein, diese Person zu finden, die eintausend Euro oder mehr pro Monat für Sie wert sein könnte? So macht sich das Investieren bezahlt.

Jedes Programm ist anders. Sie müssen die verschiedenen Ebenen bestimmen, was sie wert sind und was es Ihnen wert ist, diese neue Person zu finden. Sie sollten auch den Burnout-Faktor beachten. Nancy und ich sind seit neununddreißig Jahren in dieser Branche. Wenn ich mir vorstelle, dass ich jedes Mal für zwei bis fünf Stunden mit der betreffenden Person zusammen gewesen wäre, wenn ich jemandem das Konzept vom Network Marketing erklärte, wäre ich vor Jahren schon ausgebrannt gewesen. Aber heute bin ich noch mehr über diese Branche begeistert als jemals zuvor, denn ich weiß, dass ich eine Person treffen und das Konzept vorstellen und ihre Wunschebene sehr schnell überprüfen kann.

Lassen Sie mich Ihnen ein Beispiel geben. Ich sitze in einem Jacuzzi. Wir treffen jemanden, der auch im Jacuzzi sitzt. Ich frage die Menschen, was sie tun. Denken Sie daran, wenn Sie jemanden fragen, was er tut, werden neun von zehn Menschen Sie auch fragen, was Sie tun. Wenn Sie ihnen sagen, dass Sie etwas verkaufen, und diese Person ist kein Verkäufertyp, sind Sie am Ende angekommen, bevor Sie überhaupt begonnen haben. Aber wenn Sie tun, was Nancy und ich tun, dann haben Sie eine Chance. Wenn die Person mich fragt, was ich für meinen Lebensunterhalt tue, sage ich: „Nun, meine Frau und ich sind Lifestyle-Trainer. Wir bringen den Menschen bei, wie sie ihr Leben selbst bestimmen können.“

In diesem Augenblick sehen die Fragesteller etwas ratlos aus. Ich fahre also fort und sage: „Wenn Sie die Zeit zum Schlafen, für die Fahrten von und zur Arbeit, für ... [die gleiche Erklärung wie zuvor]. Wir haben einen Weg entdeckt, wie man sein Leben durch den Aufbau eines Geschäfts von zuhause aus selbst bestimmen kann. Und wir haben ein System, das so einfach ist, dass jeder es tun kann. Sie müssen kein Verkäufer sein und es erfordert auch nicht viel von Ihrer Zeit. Wenn Sie interessiert sind, dann geben Sie mir Ihre Karte, bevor Sie gehen. Ich sende Ihnen sofort den ersten Schritt.“ Jetzt sind Sie da, wo Sie hin wollten. Sie haben sich mit einer neuen Person in Kontakt gebracht und es erforderte sehr wenig Zeit.