TODD BURRIER
Die
Methode
Einfach und mit Spaß ein Einkommen
für das ganze Leben aufbauen

Copyright © 2010, 2021 Todd Burrier

Titel der amerikanischen Originalausgabe: „The Process - The fun and easy way to build an income stream for life"

Aus dem Englischen von Ingo Fechner

Alle Rechte vorbehalten, insbesondere das Recht zur Übersetzung in Fremdsprachen. Nachdruck oder Reproduktion, Vervielfältigungen jeglicher Art, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Autors oder des Verlags.

Verlag: BalanceProfessor, LLC , New Bern NC; USA

7. Auflage Oktober 2017

Cover by Claudia Fechner

Hinweis

Die in diesem Buch beschriebenen Prinzipien haben bereits vielen Menschen zum Erfolg verholfen, dennoch können weder der Autor, noch der Verlag dafür garantieren. Erfolg ist immer auch individuell und hängt von vielen Faktoren ab. Eine Haftung, gleich welcher Art und welchen Umfanges, die aus diesen Inhalten abgeleitet werden könnte, wird ausdrücklich ausgeschlossen.

Das Buch ist in deutsch, englisch, spanisch, italienisch und niederländisch erhältlich.

www.toddburrier.de , www.toddburrier.com

Inhaltsverzeichnis

Einleitung 5

Die Nachfrage ist riesig 9

Die Bremse in uns selbst 15

Gedanken zum Umgang mit Angst 18

Grundlegende Verhaltensregeln 21

Noch nicht 23

Die Methode – Schritt für Schritt 24

Das 80/20 - Phänomen 26

Kontaktieren 26

Druck 27

Ohne Druck 29

Der Wohlfühlfaktor 31

Informieren 32

Kontakt halten (Follow up) 38

Betreuen 41

Ein paar Schlussgedanken 45

Bonuskapitel 1 – Eine Geschäftsphilosophie 47

1 oder 99% 48

Bonuskapitel 2 – Kontaktmöglichkeiten, Tipps,
Beispielsätze und Vorschläge 51

Bonuskapitel 3 – Wie man anderen Menschen
dabei hilft, ihre Probleme zu lösen 55

Bonuskapitel 4 – Gesundheit und Wellness 58

Bonuskapitel 5 – Network Marketing
und Social Media 60

Einleitung

Ich freue mich, dass Sie dieses Buch in Ihren Händen halten. Denn das bedeutet, dass Sie von jemandem erfahren haben, wahrscheinlich von einem Freund oder Geschäftspartner, dass Empfehlungsmarketing ein wunderbarer Weg ist, eine neue Einkommensquelle für Ihre Zukunft zu erschließen (bestes Beispiel: Sie lesen gerade dieses Buch aufgrund einer Empfehlung!). Und noch viel besser ist, dass Sie diesen einfachen ersten Schritt in dieser Richtung schon gegangen sind oder dass Sie sich sogar ernsthaft damit auseinandersetzen, selbst in diesem Geschäft zu starten.

Vielleicht sind Sie aber auch skeptisch gegenüber dieser Idee, da es viel zu einfach scheint. Doch ich lade Sie dazu ein, dieser Idee nachzugehen und sich das Konzept einmal genau anzuschauen. So wie ich ein lebender Beweis für das große Potential bin, das in diesem Konzept steckt, sind es viele andere auch.

Und wenn ich sage „so wie ich", beziehe ich mich auf die Personen, die ohne jegliche Erfahrung begonnen haben; die Mühe haben, mit ihrem Einkommen auszukommen, die sich wie in einer Sackgasse fühlen und nicht die Dinge im Leben tun können, die sie wirklich tun möchten, und ... (hier können Sie Ihre eigene Lebenssituation einsetzen).

Wenn Sie mich jetzt gerade kennengelernt hätten und meine jetzige Lebenssituation und meine Referenzen anschauen (ich habe einen Master in Business Administration, schreibe Bücher, coache Führungskräfte, habe einige angesehene

Ämter in meiner Gemeinde inne, unterrichte als außerordentlicher Professor an verschiedenen Hochschulen, lebe in einem schönen Haus, etc...), werden Sie sich denken, dass es für mich einfach sein muss, ein Geschäft aufzubauen, da ich Glaubwürdigkeit besitze.

Was Sie aber wissen müssen ist, dass meine derzeitige Situation bereits das *Ergebnis* meines Erfolges im Empfehlungs- bzw. Network Marketing ist.

Als ich mit dieser Tätigkeit begann, fühlte ich mich gescheitert in meinem damaligen Leben. Meine geschäftliche Glaubwürdigkeit war sehr gering. Ich war pleite, schüchtern und hatte nur wenig Selbstbewusstsein. *Alle* meine Referenzen, die ich oben aufgezählt habe, kamen durch die Erfahrung und den Erfolg mit diesem einfachen Konzept.

Alles was ich als „Startkapital" in dieses Geschäft mitgebracht habe war, dass ich eine nette und ehrliche Person bin. Von Natur aus gehe ich Konfrontationen und Diskussionen mit anderen lieber aus dem Weg. Daher sind Druck ausüben und offensive Verkaufsstrategien nichts, was ich jemals tun wollte. Glücklicherweise sind sie in diesem Geschäft sogar kontraproduktiv. Ich bin sehr froh, ein Geschäft gefunden zu haben, bei dem die einzigen Voraussetzungen sind, nett und ehrlich zu sein und in aufrichtiger Weise eine bessere Zukunft aufbauen zu wollen.

Übrigens, ich bezeichne dies zwar als ein Geschäft, weil das Ergebnis der Bemühungen mit denen eines jeden anderen Geschäftes vergleichbar ist (Gewinn). Jedoch missfällt mir

das Wort „Geschäft“ sehr, denn es unterscheidet sich so sehr von dem, was die meisten Menschen üblicherweise unter einem Geschäft verstehen. Hier geht es um gute Beziehungen, den Wunsch, anderen Menschen zu helfen, Spaß zu haben, sich persönlich weiterzuentwickeln und sich in andere zu investieren. Und ja, es führt auch zu einem Einkommen. Es kann auch ein sehr hohes Einkommen werden, wenn Sie das möchten. Fakt ist aber, wenn Sie in diesem Geschäft so arbeiten, wie es gedacht ist, fühlt es sich nicht an wie ein *Geschäft*, denn es macht sehr viel Spaß und Freude.

Das führt mich zu meinem nächsten Punkt. Mir ist es wichtig, dass Ihnen dies bewusst ist: Sie besitzen schon alles, was Sie benötigen, um im Empfehlungs- bzw. Network Marketing großartige Erfolge zu erzielen. Sie sind einzigartig. Sie besitzen Ihre eigenen Talente, Gaben und Leidenschaften, sowie Erfahrungen und Wissen, das Sie sich im Laufe Ihres Lebens angeeignet und erworben haben. Die eigene Persönlichkeit bestmöglichst weiterzuentwickeln ist alles, was nötig ist. Sie brauchen keine bestimmten Fachkenntnisse, kein Training, keine Ausbildung oder sonstiges für dieses Geschäft. Sie besitzen schon alles, was Sie benötigen, um zu beginnen. Alles Weitere werden Sie lernen, indem Sie es tun.

In diesem Moment sind Sie nur Monate von einem dauerhaften Einkommen (später werde ich Ihnen das genau erklären) von 300 - 500 € pro Monat entfernt. Sie sind 3 - 5 Jahre – in Teilzeit – von einem Einkommen entfernt, das Ihr Leben vollkommen verändern kann. Mit etwas Glück kann

es auch etwas schneller gehen und mit weniger Glück dauert es etwas länger. Ich selbst hatte selten Glück im Geschäftsleben und musste mir meist alles hart erarbeiten. Glück ist jedoch keine Voraussetzung, um mit diesem Konzept erfolgreich werden zu können. Arbeiten Sie nach dieser Methode, immer und immer wieder, bis Sie Ihr gewünschtes Ziel erreichen.

Es geht darum, immer wieder diese einfachen Schritte zu wiederholen, die den Empfehlungskreislauf in Gang setzen und am Laufen halten. Der Rest dieses kleinen Buches beschreibt, was man beachten muss, um damit außerordentlich erfolgreich zu werden. Während Sie diese Informationen lesen, werden Sie möglicherweise an manchen Stellen denken: „Kann es sein, dass das wirklich alles ist?" Ich kann diese Gedanken gut verstehen. Es ist wirklich so einfach, dass es kaum zu glauben ist. Aber so ist es. Die meisten wunderbaren Dinge im Leben *sind* einfach. Es sind die Menschen, die kompliziert sind und versuchen, viele Dinge noch unnötig zu verkomplizieren.

Menschen wie ich, die ein großes Einkommen haben, das auf Empfehlungen basiert, arbeiten nach diesem Muster einfach so lange, bis sie erfolgreich sind. Sie fragen nicht lange, ob es denn funktioniert. Sie wissen mit Sicherheit, dass es funktioniert, also tun sie es einfach. Was sie aber nicht wissen ist, welche Personen auch wirklich mitarbeiten möchten. Das Schöne an dieser Methode ist, dass man sofort erkennen kann, wer wirklich daran interessiert ist, ein besseres Leben zu leben – und auch bereit ist, dafür etwas zu tun. Auch Sie können diesen Weg gehen, wenn Sie diese

Prinzipien anwenden und aktiv werden. Egal ob Network Marketing, Empfehlungsmarketing, Affiliate Marketing, Direktvertrieb oder Freundschaftswerbung – die Grundsätze in diesem Buch können Sie auf alle diese Konzepte anwenden, denn der Arbeitsablauf ist immer gleich. Überhaupt können Sie das Kernkonzept dieses Buches auch bei jeder anderen Geschäftsart anwenden; es würden nur gewisse Anpassungen an die jeweilige Branche nötig sein.

Die Nachfrage ist riesig

Unsere Gesellschaft befindet sich in fortlaufendem Wandel. Wie sehen die heutigen Trends und Entwicklungen aus? Was ändert sich, wo liegen die Sehnsüchte und Wünsche der Menschen? Was meinen Sie? Die größten Wünsche sind: Mehr Selbstbestimmung, mehr Eigenverantwortung und Eigeninitiative, mehr Zeit & Geld, mehr Sicherheit, bessere Fitness und Wohlbefinden und gute Beziehungen.

Genau diese Bedürfnisse werden von Unternehmen, die Produkte über den Weg des Empfehlungsmarketing anbieten, angesprochen. Wellness-Produkte, die Menschen helfen, sich besser zu fühlen, mehr Energie zu haben und etwas für Prävention und Anti-Aging zu tun, eignen sich am besten für Empfehlungsmarketing. Darüber hinaus kommt natürlich die Einkommenskomponente und die soziale Komponente ins Spiel. Das bedeutet, dass Sie für all diese

wesentlichen Bedürfnisse Lösungen anbieten können – und zwar in diesen drei Bereichen: Vitalität/ Wohlbefinden, Einkommen, positive soziale Kontakte.

Häufige Wünsche in der heutigen Zeit

In der heutigen Zeit können wir immer mehr den Trend zu mehr Eigeninitiative im Bereich Wellness bzw. Wohlbefinden beobachten. Menschen suchen aktiv nach gesunden Lösungen. In dem Maße, in dem die Gesellschaft besser über Wellnessthemen informiert ist, wird die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Produkten für das

eigene Wohlbefinden zu einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis steigen. Ein gesunder Körper, schöne Haut und Haare, Produkte für den Haushalt, usw. werden immer mehr in den Fokus der Menschen rücken. Die Nachfrage ist jetzt schon riesig und wird auf diesen Gebieten immer weiter wachsen.

Gleichzeitig wächst auch das Bedürfnis der Menschen an zusätzlichen, zuverlässigen Einkommensquellen. Täglich werden wir mit der Realität konfrontiert, dass eine Angestelltentätigkeit meistens keine langfristige, finanzielle Sicherheit mehr bietet. Der einzige Weg zu finanzieller Sicherheit ist, ein gewisses Maß an Kontrolle zu haben; und genau das können wir in diesem Geschäft selbst steuern und beeinflussen.

Die Bandbreite reicht von der Altersversorgung und -vorsorge, der Finanzierung der Schul-, Aus- und Weiterbildung, bis zu einfach mehr Geld für das, was man gerne machen und besitzen möchte. Eine Vergütung, die man aufgrund von Empfehlungen erhält, ist der perfekte Weg für eine alternative Einkommensquelle. Der große Vorteil liegt darin, risikolos und ohne Investitionen, nach eigenem Zeitplan und Tempo, dieses Einkommen aufzubauen. Sie können das Ganze so groß aufbauen, wie Sie möchten, und es ist vom Grundsatz her ab einem bestimmten Punkt ein wiederkehrendes Einkommen.

Residuales oder wiederkehrendes Einkommen ist eine Art Einkommen, welches nicht immer wieder von Neuem Ihren direkten Einsatz bedarf. Die meisten Menschen sind es gewöhnt, ihre Zeit gegen Geld zu tauschen (Gehalt). Wenn

sie nicht arbeiten, verdienen sie auch nichts. Dieses lineare Einkommen bezeichne ich jetzt zum besseren Verständnis als „aktives" Einkommen, weil es kontinuierliche Aktivitäten erfordert. Ein Einkommen aus dem Empfehlungs- bzw. Network Marketing erhalten Sie zu Beginn ebenfalls nur aktiv, indem Sie direkte Empfehlungen aussprechen und interessierten Menschen zeigen, wie diese auch selbst empfehlen können. Nach gewisser Zeit werden Ihre Partner selbstständig bestellen und empfehlen, auch ohne Ihre unmittelbare aktive Beteiligung. Ab diesem Zeitpunkt profitieren Sie von einem residualen Einkommen. Es ist vergleichbar mit einem Einkommen aus Lizenzgebühren. Ein Beispiel: Ein Autor schreibt einmalig ein Buch, wofür er bei jedem Verkauf eine Vergütung erhält, obwohl die aktive Arbeit schon viele Jahre her sein kann.

Wenn Sie im Empfehlungsmarketing einen Kunden haben, der ja durch Ihre Empfehlung selbst direkt beim Hersteller Produkte bestellt, bekommen Sie jedes Mal einen Bonus (Honorar) von der Firma, wenn der Kunde dort bestellt – und das nicht nur bei der ersten Bestellung, sondern auch wenn Ihre (aktive) Empfehlung schon länger zurück liegt. (Ich habe noch viele Kunden aus meiner ersten Zeit im Empfehlungsmarketing vor über 18 Jahren, die heute noch monatlich ihre Produkte bei diesem Hersteller beziehen.)

Die Tätigkeit im Detail ist zwar etwas umfangreicher, aber dies ist die Idee, die dahintersteht. Wenn Sie eine breite Kundenbasis aufgebaut haben, die diese Produkte nutzen und auch weiterempfehlen, erhalten Sie weiterhin Empfehlungsprovisionen – Monat für Monat – ungeachtet

davon, an wie viele neue Leute Sie im Moment aktiv Empfehlungen aussprechen. Wenn Ihre Geschäftsbasis groß genug ist, gewinnen Sie durch diese Einkommensart die Freiheit, Ihre Zeit nach Ihren Wünschen gestalten zu können.

Bonuskapitel 1 – Eine Geschäftsphilosophie

Mein Ziel, wie auch die Verantwortung eines jeden Mentors, ist es, der gesponserten Person die bestmögliche Erfolgschance zu geben. Die Mehrheit der Personen, die in Ihr Geschäft einsteigen, waren in deren Business bisher noch nicht erfolgreich oder waren noch nie selbstständiger Unternehmer. Das bedeutet, dass sie nicht nur viel über dieses neue Geschäft lernen müssen, sondern auch über sich selbst. Es ist entscheidend, dass wir einem Neustarter beim Geschäftsaufbau helfen als auch bei der Weiterentwicklung der eigenen Persönlichkeit. Ich bin der festen Überzeugung, dass im Rahmen des Persönlichkeitswachstums auch das Geschäft wachsen wird. Bestätigen Sie Ihren Geschäftspartner auf diesem Weg immer wieder, dass auch er es wirklich schaffen kann.

Es gibt verschiedene Geschäftsphilosophien in dieser Branche und alle haben ihren Wert. Wenn jemand bereit ist, genug von „etwas“ zu tun, dann wird er aller Voraussicht nach auch erfolgreich sein. Ich möchte daher in diesem Buch keine andere Philosophie schlecht reden. Ich möchte nur meine eigene Philosophie mit Ihnen teilen, deren Entstehung viele Jahre eigener Weiterentwicklung vorausgegangen sind. Ich weiß aus Erfahrung, dass jeder diese Prinzipien erlernen und damit erfolgreich sein kann.

1 oder 99%

Aufgrund meiner 28-jährigen Erfahrung mit Network Marketing, meinem Engagement in meiner Gemeinde und meiner Trainertätigkeit für Unternehmen, bin ich zu dem Schluss gekommen, dass ungefähr 1% der Bevölkerung eines jeden Landes das besitzen, was ich als „echte Glaubwürdigkeit als Geschäftsmann bzw. Geschäftsfrau" bezeichnen würde. Wenn diese Personen jemanden anrufen und ihr Geschäftsmodell vorstellen möchten, stoßen sie sofort und ohne Rückfragen auf Interesse. Zu diesem 1% zählen auch Menschen, die mit Network Marketing bereits erfolgreich waren.

Die übrigen 99% der Bevölkerung besitzen diese Glaubwürdigkeit nicht. Die meisten von ihnen hatten noch nie ein eigenes Business und falls doch, so konnten sie damit keine messbaren Erfolge erzielen. Wenn einer von diesen 99% anruft und sein neues Geschäft vorstellen möchte, so wird er oft die Frage hören: „Was verstehst Du denn von Geschäften bzw. Selbstständigkeit?" oder etwas in der Art...

Menschen, die in Ihr Geschäft einsteigen, sind natürlich begeistert von der Aussicht, erfolgreich zu werden. Doch ihr tiefer, innerer Glaube daran, dass sie tatsächlich erfolgreich sein werden, ist bei weitem nicht so stark, wie ihre Euphorie, denn sie haben bisher im Geschäftsleben noch keinen Erfolg gehabt – vor allem mit dieser Art Geschäft nicht. Und wahrscheinlich kennen sie auch niemanden, bei dem dies der Fall war.

Damit ein neuer Geschäftspartner stärker an seine eigenen Fähigkeiten glauben kann, muss man ihm die Möglichkeit geben, so zu arbeiten, dass er Erfolgserlebnisse hat und sich dabei weiterentwickelt. Wenn ich einen Menschen aus der 99%-Gruppe gleich zu Beginn auffordere, sofort über eine neue Geschäftsmöglichkeit zu sprechen, passiert Folgendes: Er ruft jemanden an, den er kennt und erklärt ihm, er wolle mit ihm über ein Geschäft sprechen. Der Gesprächspartner fragt ihn: „Was verstehst Du denn von Geschäften?" Dadurch wird der ohnehin schwache Glaube an einen möglichen Erfolg nur noch mehr geschwächt. Passiert das noch drei oder vier mal, glaubt der Betreffende überhaupt nicht mehr daran, jemals erfolgreich sein zu können. Er ist dann davon überzeugt, seine Freunde hätten recht gehabt und die Sache funktioniere eben nicht.

Ich weiß, wie verletzt und entmutigt man sich in dieser Lage fühlt, weil es mir am Anfang genauso ergangen ist. Ich gehörte auch zu diesen 99%. Deshalb liegt es mir besonders am Herzen, einem Menschen der 99%-Gruppe die Chance zu geben, irgendwann zu den 1% zu zählen – wenn er es möchte.

Der Glaube an ein Produkt hingegen kann nicht so einfach zerstört werden. Wenn Sie davon überzeugt sind, dass Ihr Produkt (oder Ihre Dienstleistung) den Menschen Vorteile bringt und Sie das weitererzählen, kann Ihnen der Glaube an das Produkt auch dann nicht genommen werden, wenn Ihr Gegenüber kein Interesse zeigt. Zu Beginn sollte sich deshalb jemand aus der 99%-Gruppe, der sich unwohl fühlt bei dem

Gedanken, andere Menschen auf eine Geschäftsidee anzusprechen, erst eine Basis von Produktnutzern aufbauen.

Jeder Kunde, den man sponsert, trägt dazu bei, Selbstvertrauen zu gewinnen und an das eigene Geschäft und die eigene Fähigkeit, damit erfolgreich zu sein, zu glauben. Sobald ein neuer Geschäftspartner es geschafft hat, einige Kunden (ich finde 15 oder mehr sind eine gute Zahl) zu finden, wird er auch immer mehr aus dem eigenen Gefühl heraus über die Geschäftsmöglichkeit sprechen können und wollen. Denn nun hat er bereits ein kleines Geschäft auf die Beine gestellt, das regelmäßige Gewinne abwirft.

Wenn er jetzt jemanden anruft und sagt, er habe ein Geschäft, über das er gerne mit ihm sprechen möchte und derjenige ihn fragt, was er denn von Geschäften verstehe, so kann er nun antworten, dass er vor kurzem gestartet ist und bereits mehrere Kunden hat. Eine einfache Methode – jeder kann dies tun. Der neue Geschäftspartner ist nun auch in der Lage, anderen beizubringen, was er bereits geschafft hat. Damit ist die Basis für eine erfolgreiche Duplikation in diesem Geschäft geschaffen.

Todds neues Leadership-Buch

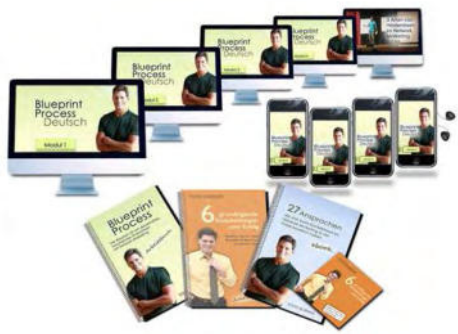
Führen mit Herz –
Erfolgsprinzipien für wahres Leadership im Network Marketing

Wir befinden uns in einer nie dagewesenen Zeit der Network Marketing Branche. Der weltweite Umsatz übersteigt demnächst die 200 Milliarden-Dollarmarke und die Branche verzeichnete in den letzten 4 Jahren Zuwächse von jeweils über 6%. Wir haben den Punkt erreicht, an dem es nicht länger in Frage gestellt wird, ob es sich hier um eine ernstzunehmende Art handelt, ein nachhaltiges Einkommen zu erwirtschaften – und wir sind immer noch gerade erst am Anfang. Dieses Buch hilft Ihnen dabei, eine „echte" Führungspersönlichkeit zu werden und dauerhaft zu bleiben. Doch alles Wertvolle im Leben erfordert Geduld und Beharrlichkeit. Meistern Sie Widrigkeiten und Herausforderungen und entwickeln Sie Kompetenz UND Charakter. Echtes Leadership kann nur bestehen, wenn es von Herzen kommt und anderen dabei hilft, erfolgreich zu sein.

Lassen Sie sich von Todds besonderem Führungsstil inspirieren, den er sich selbst über viele Jahre mit viel Fleiß erarbeitet hat. Dieses Buch ist mit seinen 44 Lektionen puren Leadership-Wissens ein Muss für jeden ambitionierten Networker und Leader.

Blueprint Process (deutsch)

Der Bauplan für ein dauerhaftes, wachsendes Einkommen mit Network Marketing



In diesem Training lernst Du Alles, was notwendig ist, um ein stabiles wachsendes Einkommen mit Network Marketing aufzubauen – unabhängig von System oder Produkt .Du lernst, wie Du ohne Druck auf natürliche Weise Partner gewinnst und wie Du Deine Kontakte kontinuierlich ausweitest, egal ob Du online oder offline arbeitest.

Modul 1 - Erfolg beginnt in Dir selbst (52:11 min.)

Modul 2 - Bereite den Boden für Erfolg und werde ein Meisterkontaktierer (68:16 min.)

Modul 3 - Setze die Samen und erzähle Deine Geschichte magnetisch (55:59 min.)

Modul 4 - Fahre die Ernte ein und schaffe Stabilität (31:00 min.)

https://www.toddburrier.de/