



Profi-Tipps – Nr 65

„Befreien Sie sich.“

von André Göttler

Hallo liebe Networkerin, hallo lieber Networker.

In einigen Bereichen Ihres MLM-Geschäfts macht es durchaus Sinn auf eine gewisse Duplizierbarkeit zu achten. Es sollten einheitliche Verkaufs- und Einstellungsgespräche geübt und trainiert werden. Ebenfalls sollten Sie zusammen mit Ihren Partnern (oder eben noch alleine) sich auch ein paar wenige, aber gute Abschlusstechniken antrainieren. Hinzu kommt (wenn Sie mein Buch „Der Umsatzturbo!“ gelesen haben, dann wissen Sie das bereits), dass Sie gerade am Start der Karriere eines neuen Geschäftspartners, diesem einige Anleitungen und Anweisungen geben sollten, um ihn dann mit den darin beschriebenen Techniken zu einer Führungskraft ausbilden zu können.

Sicherlich haben Sie es als Networker bereits erkannt, dass es in diesem Geschäft eine sehr große Parallele zum Franchise gibt. Doch eins ist anders: Wenn Sie eine clevere Franchise-Firma haben, dann müssen Sie „lediglich“ dort eine Lizenz erwerben, einen Laden (am richtigen Ort – diesen wählt ebenfalls in vielen Fällen nach einer Marktanalyse die Franchise-Firma aus) eröffnen und die Tür ganz weit aufmachen, damit Massen von Kunden hineinströmen können. Im Network Marketing müssen Sie sich schon selbst darum kümmern, die richtigen Marketingaktivitäten durchzuführen, um weitere Geschäftspartner oder Kunden gewinnen zu können.

Ein großer Fehler, den gerade am Anfang viele Networker machen, ist der, dass sie ständig versuchen, die Methoden zur Geschäftspartner- oder Kundengewinnung der Upline zu duplizieren:

Da sie es nicht wissen, wie man ein Geschäft oder eine erfolgreiche Unternehmung (egal ob im Network oder in der klassischen Wirtschaft) aufbaut, versuchen diese zuerst einmal, das Verhalten oder die Methoden zur Geschäftspartnergewinnung der Führungskraft anzunehmen. Sehr oft wird diese Situation noch durch das Verhalten der Führungskraft verstärkt, in dem diese ausschließlich ihre Methoden für richtig hält und ausschließlich diese weiterempfiehlt.

Dass diese Methoden aber nicht die Methoden sein müssen, die den einzelnen Networkers erfolgreich machen, liegt auf der Hand. Jeder Mensch ist unterschiedlich und hat unterschiedliche Fähigkeiten und Bedürfnisse.

Sehen Sie sich doch einmal in der klassischen Wirtschaft um! Suchen Sie sich zwei ähnlich erfolgreiche Unternehmen einer gleichen Branche. Es ist in der Tat so, dass diese zwei Unternehmen oftmals sehr unterschiedliche Wege gehen, um einen Verkauf zu tätigen bzw. einen Kunden zu gewinnen.

Warum ist das so?

Eine der wichtigsten Grundeigenschaften, die ein Unternehmer/Manager haben sollte (und als Networker sind Sie Unternehmer/Manager), ist der Glaube an sich selbst und an seine Fähigkeiten. Jeder Unternehmer/Manager ist eben von seinen Fähigkeiten und Marketingstrategien so überzeugt, dass er alles daran setzt, diese in eine erfolgreiche Unternehmung zu verwandeln.

Auch im Network heißt es oft: „Glaube an Dich selbst...“

Lassen Sie mich Ihnen jetzt folgende Frage

Profi-Tipps – Nr 65



„Befreien Sie sich.“

von André Göttler

stellen: „Wie kann ein Networker den Glauben an sich selbst und an seine Fähigkeiten entwickeln, wenn jeglicher Ansatz von Sachen, die der neue oder bestehende Geschäftspartner probieren will, im Keim erstickt wird?“

Dennoch können beide Wege ans Ziel führen: Angeln und Jagen.

Ihr André Göttler

<http://www.mlm-soforthilfe.de>

<http://www.go-diamond.net>

Falls Sie schon eine Führungskraft sind oder bereits die ersten Networker in diesem Geschäft eingeschrieben haben, denken Sie bitte daran, nicht alles zu duplizieren. Lassen Sie dem Einzelnen genügend Freiraum zur eigenen Entfaltung, damit dieser den Glauben an sich selbst entwickeln kann. Bieten Sie immer ein Buffet von Möglichkeiten zur Geschäftspartner- oder Kundengewinnung an, damit sich Ihr Partner die richtige Methode auswählen oder sich eine für ihn richtige Methode kreieren kann. Alles Weitere können Sie durchaus duplizierbar halten.

Wenn Sie das beherzigen, wird es weniger Menschen geben, die Ihnen sagen: „Ich glaube, Network Marketing funktioniert für mich nicht.“

Als (relativ) neuer Networker empfehle ich Ihnen: Machen Sie das, was Ihnen Spass macht und Ihren Fähigkeiten entspricht. Entwickeln Sie einen Glauben in sich selbst! Beherzigen Sie dabei noch einige Marketinggrundsätze und legen Sie los! Holen Sie sich Rat von jemand, der indem was Sie vorhaben, bereits Erfolge hat oder überlegen Sie, was Sie von ihm lernen können. Wenn Sie Angler werden wollen und sich Angeln von einem Jäger erklären lassen, bezweifle ich, dass Sie Angeln lernen können.