



Profi-Tipps

„Goldene Regel für effektiven Organisationsaufbau“

von André Göttler

Hallo liebe Networkerin, hallo lieber Networker.

Egal ob Sie eine Leadpage erstellen, den Weg der Direktansprache oder eine andere Methodik zur Geschäftspartnergewinnung wählen, es ist schon ein Stück Arbeit notwendig, um einen neuen Geschäftspartner für Ihr Network Marketing Geschäft zu rekrutieren.

Dennoch möchte ich Sie an eins erinnern:

Mit der Einschreibung des neuen Geschäftspartners fängt Ihre Arbeit erst richtig an ... oder würden Sie in der Praxis einen Neueinsteiger vor ein Klavier setzen und dann von ihm verlangen, ein Stück aus Mozarts Stück „Eine kleine Nachtmusik“ zu spielen?

Wohl kaum, oder?

Um das zu verlangen, müssten Sie Ihren Neueinsteiger erst mit dem Klavier vertraut machen und ihm die Grundlagen des Klavierspielens beibringen.

Deswegen empfehle ich es Ihnen, dass Sie mit Ihrem neuen Geschäftspartner in der Praxis so schnell wie möglich Erfolgserlebnisse schaffen. Versäumen Sie es, das zu tun, könnte es sein, dass Ihr neuer Partner (und das viel schneller als es Ihnen lieb ist), die Lust am Klavierspielen verliert.

Gelingen kann Ihnen das ziemlich einfach (und das ist ein echtes Erfolgsgeheimnis):

Konzentrieren Sie sich darauf, zusammen mit Ihrem neuen Partner mindestens zehn Präsentationstermine innerhalb der ersten 14 Tage nach der Einschreibung zu machen. Setzen Sie das in der Praxis um, werden Sie je nach

Quote mit Ihrem neuen Partner nach 14 Tagen bis zu 2 neue Kunden oder mehr und bis zu 2 neue Geschäftspartner oder mehr gewonnen haben.

Wenn Sie alleine nur diese Regel beachten, wird dies dazu führen, dass Ihr neuer Partner sich sehr schnell mit Network Marketing und Ihrer Firma identifiziert und nachhaltig an seinen Erfolg glaubt. Dadurch sinkt die Fluktuation in Ihrer Organisation und Ihr neuer Partner ist begeistert, bereits im nächsten Monat das erste Geld auf dem Bankkonto zu haben.

Den weiteren Praxiserfolg können Sie durch Training beschleunigen. Umso schneller Ihr neuer Partner es lernt in die Tasten zu schlagen, umso schneller wird er selbständig erfolgreich arbeiten können. Dass Sie beim Training nicht mit Mozarts „Eine kleine Nachtmusik“ anfangen können, liegt auf der Hand. Welche Handgriffe und Tastenschläge, die wichtigen für den Start Ihres neuen Partner sind, erfahren Sie im nächsten Newsletter.

Das wars von mir, herzliche Grüße und weiterhin viel Erfolg,

Ihr André Göttler

P.S.: Weitere Unterstützung für den Aufbau Ihres Network-Marketing Geschäfts finden Sie unter:

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