

Fragen und Antworten

Hast du gewusst, dass die größten Gegner des Network Marketing meist jene Menschen sind, die am wenigsten über die Branche wissen... und viele Menschen ignorieren diese Branche nur deshalb, weil sie irgendwo irgendwas Negatives darüber gehört haben.



Damit du etwas objektiver urteilen kannst, findest du nachfolgend etliche grundlegende Antworten auf häufig gestellte Fragen. Viel Spaß beim Lesen...

Wissenswertes über Network Marketing allgemein

Was ist ein Passiveinkommen?

Ein Passiveinkommen ist ein permanent wiederkehrendes Einkommen, für das man nichts mehr tun muss. Üblicherweise entsteht ein Passiveinkommen durch Kapitalanlagen (Zinsen) oder aus Vermietung (Mieteinnahmen) und ist somit nur den besser "Betuchten" vorbehalten. Sieht man einmal von den bei Künstlern üblichen Tantiemen ab, so bietet Network Marketing die EINZIGE Chance, OHNE große Investitionen ein passives Einkommen aufzubauen!

Auch die spätere monatliche Rente ist - nebenbei angemerkt - nichts anderes als ein Passiveinkommen. Womit wir schon mitten im Thema sind!

Was bedeutet das für mich?

Die Idee wurde über die Jahre verfeinert und perfektioniert. Heute kann jeder erwachsene Mensch mit Network Marketing ein Passiveinkommen erreichen. Völlig unabhängig von Alter und Vorbildung. Je nach Firmenstrategie sogar völlig ohne Risiko und ohne Eigenkapital.

Ist Network Marketing bzw. Empfehlungsmarketing der Trend der Zukunft?

Die Zeichen gehen eindeutig dahin. Was im englischsprachigen Raum und auch in Japan selbstverständlich ist, steckt bei uns noch in den Kinderschuhen. Fakt ist: Die alten Wirtschaftsstrukturen stagnieren. Viele Menschen benötigen heute ein Zweiteinkommen, um über die Runden zu kommen. Arbeitsplatz und Rente sind nicht mehr gesichert. Feste Arbeitsplätze - gerade in der Dienstleistungsbranche - werden abgebaut, um Gelder einzusparen. Dadurch bleibt der Service auf der Strecke.

Das ist der Markt des Network Marketings - oft auch als Multi Level Marketing (MLM) bezeichnet. Intensive Beratung und Kundenbetreuung sind nämlich das "A" und "O" des erfolgreichen MLM-Geschäftes. Diese neue Art des Vertriebes wird in den nächsten Jahren noch zu weiteren umwälzenden Veränderungen im Handel und in der Gesellschaft führen!

Und das Marktpotential ist noch lange nicht ausgereizt: In den USA werden bereits 30% aller Waren über MLM vertrieben, in Japan sind es schon 70% - und im konservativen deutschsprachigen Raum gerade mal 4%. Welcher Wirtschaftszweig kann solche Wachstumspotenziale vermelden?

Seit Jahren schon nimmt MLM einen hohen Stellenwert bei der Ausbildung angehender Unternehmer an der Harvard Business School ein. In Deutschland bietet die renommierte Fachhochschule Worms (und hier federführend Prof. Dr. Michael M. Zacharias) Vorlesungen zum Thema Network Marketing.

Auch das Arbeitsamt unterstützt Existenzgründungen im Network Marketing (so genannte „Fertigexistenzen“) im Rahmen der Ich-AG.

Woher kommt das Geld für die Provisionen?

Klassischer Vertrieb und vor allem die dazu gehörende breit gestreute Werbung ist extrem teuer. Im Network Marketing werden die Mitglieder/Vertriebspartner für Werbung "erfolgsabhängig" bezahlt. Für die beteiligten Firmen fallen Ausgaben daher erst dann an, wenn ein Umsatz vorangegangen ist.

Für die Provisionszahlungen werden die eingesparten Werbe- und Vertriebskosten verwendet. Es ist also eine ganz faire, legale und saubere Sache.

Aber es ist doch ein Pyramidensystem!

Was den Vorwurf der Pyramidenstruktur betrifft, so schauen wir uns einmal ein normales Unternehmen an, in dem wahrscheinlich du und die meisten deiner Bekannten tätig sind: Ein Generaldirektor oder Vorstand leitet eine größere Anzahl von Managern, die wiederum eine noch größere Zahl von leitenden Angestellten führt, und diese Angestellten in leitender Position führen die Angestellten, die Arbeiter und die Azubis. An der Spitze der Führungspyramide wird das meiste Geld verdient. In den untersten Rängen am wenigsten. Erkennst du einen Unterschied zur Pyramidenstruktur? Wir nicht!

Okay... diese Antwort war jetzt etwas sehr direkt. Lies einfach weiter, da findest du weitere Erklärungen.

Muss ich da was verkaufen?

Nein! Stell dir vor, du fändest einen Kinofilm toll – da ziehst du doch auch nicht gleich die Tickets aus der Tasche und kassierst Geld! Nein - du sagst: „...ich habe einen Film gesehen, der mir gut gefallen hat...“. Wenn der andere nachfragt, erzählst du ihm, um was es ging. Wenn er sagt – „...du, ich hab keine Zeit für Kino...“, sagst du „OK“ – und wechselst das Thema. Verstehst du? Du gibst nur einen Tipp weiter. Ob ihn der andere nutzen will oder nicht, ist völlig egal!

Ist das wirklich legal?

Ja, MLM ist eine Vertriebsform, die zu 100% legal ist. Dazu gibt es auch ein legendäres Gerichtsurteil aus den USA, das eine bekannte MLM-Firma in den 80-Jahren erwirkt hat. Doch leider haben, wie in jeder Branche, einige skrupellose Firmen mit Abzockmethoden das MLM-System in Verruf gebracht und es fälschlicherweise mit unlauteren Schneeballsystemen oder Pyramidenverkauf auf eine Stufe gestellt.

Grund genug, die Unterschiede klarzustellen:

Illegale Pyramiden- bzw. Schneeballsysteme beschreiben Mechanismen, bei denen sich die Veranstalter durch die finanziellen Investitionen immer neuer Mitglieder bereichern. Beide Systeme sind ausschließlich darauf gerichtet, sich selbst zu multiplizieren und daraus Gewinn zu erzielen, sie sind nicht darauf angelegt, ein Verkaufssystem zu entwickeln und aus dem Absatz von Produkten an Kunden außerhalb des Systems Gewinn zu machen.

Es ist also KEIN Schneeballsystem, wenn du für dein investiertes Geld eine reelle Gegenleistung bekommst, wie z.B. Waren. Volkswirtschaftlich ändert sich dadurch nämlich etwas. Waren werden geschaffen und bewegt. Es entsteht ein Mehrwert. Und es kommt ein normaler Kauf zustande.

Bei Schneeballsystemen, als Beispiel seien Kettenbriefe und Schenkkreise genannt, wird kein materieller Gegenwert bewegt, meist hast du nur die Versprechung: „Wenn... (...alle mitmachen...), ... DANN... (...bekommst du so-und-so-viel ausbezahlt).

Diese illegalen Systeme funktionieren nur am Anfang, dann verlaufen sie im Sand und die letzten bleiben auf ihren Investitionen sitzen. Hier verdient in der Regel NUR der Initiator!

Beim ehrlichen Network Marketing dagegen gibt es nur dann Provisionen, wenn Produkte oder Dienstleistungen verkauft wurden. Es spielt dabei in der Regel auch überhaupt keine Rolle, wann man einsteigt, weil nicht der Zeitpunkt des Einstiegs maßgeblich ist, sondern einzig und alleine die Leistung. Warum dies so ist, kommt sehr deutlich beim Film "Brilliant Einkommensmöglichkeit" - am Ende dieser Seite - zu Tage. Ich empfehle dir daher dringend, ihn anzusehen, ehrlich, diese Zeit solltest du dir unbedingt nehmen.

Erkennst du den Unterschied?

Meinst du, die Wirtschaftskammer könnte es sich erlauben, Existenzgründungen zu unterstützen, wenn dabei nur die Herstellerfirma verdient und alle anderen auf der Strecke bleiben?

Wie erkenne ich, was/wer eine gute und seriöse Firma ist?

Wenn du die Wahl hast, sollte das oberste Prinzip sein, dass Duplikation höher bewertet wird als Verkauf. Sonst wirst du zum Verkäufer, nicht zum Net(t)worker!

Weitere Kriterien:

- > Attraktive (Verbrauchs-) Produkte in einem...
- > wachsenden Markt mit einem...
- > fairen, ausgewogenen Marketingplan eines...
- > stabilen, finanziell gesunden und erfolgreichen Unternehmens.

Warum scheitern so viele beim MLM?

Das kann mehrere Gründe haben: Leider sind die Menschen sehr schnell für ein MLM-Konzept zu begeistern, übersehen dabei aber, dass sie damit eine eigene „Firma“ gegründet haben, die, wie überall in der Wirtschaft üblich, wenn auch wenig, so doch einen regelmäßigen Arbeitseinsatz erfordert. Wer nichts tut, kann nichts verdienen.

Viele Firmen sehen hohe Absatzmengen pro Monat vor. Wenn du diese Vorgaben nicht einhältst, kannst du sehr viel Geld verlieren. Dies ist bei Firmen der Fall, bei denen man mehr einkaufen muss, als man selbst konsumieren kann, also auf Dauer ein Lager anhäuft.

Ideal ist eine Firma, bei der jeder nur das bestellt, was er selbst braucht – möglichst für alle zum gleichen Preis.

Ganz wichtig ist auch, sich einem fachlich kompetenten Team anzuschließen, denn es reicht heute längst nicht mehr aus, allein von der tollen Geschäftsidee zu schwärmen. Diese Strategie hat sich längst totgelaufen! Heute sind Fachwissen, Erfahrung und menschliche Kompetenz gefragt. Schließe dich nur einem Team an, wo du auch wirklich gut eingearbeitet wirst!

Wenn du all diese Faktoren beachtest (deine Einstellung, die richtige Partnerfirma und ein engagiertes Team, mit dem du zusammenarbeitest), ist der Erfolg glasklar kalkulierbar. Wenn du weißt, wie viel du im Monat verdienen willst, kann man anhand von Erfahrungswerten und Wahrscheinlichkeit ziemlich genau sagen, welchen Aufwand du am Tag hast, um dein Ziel zu erreichen. Denn MLM ist kein Glückspiel, sondern reine Mathematik.

Natürlich ist es richtig, dass nur eine Minderheit von "Networkern" die ganz hohen Spitzeneinkommen erreicht. Das liegt an deren Einsatz und an der Motivation. Erreichbar sind sie aber faktisch für jeden, weil das System jedem die gleichen Chancen einräumt.

Bin ich geeignet für diese Tätigkeit?

Angenommen, du würdest im Verzeichnis einer Volkshochschule folgendes Kursangebot lesen:

„Wie erreiche ich in 3 bis 5 Jahren ein passives Einkommen von 50.000 € pro Jahr?“

Dauer: 10 Stunden wöchentlich über sechs Monate.“

Würdest du an einem solchen Lehrgang teilnehmen und ihn auch regelmäßig über die gesamte Laufzeit besuchen, um das dort Gelernte dann auch über die 5 Jahre anzuwenden?
Herzlichen Glückwunsch – dann bietet dir ein MLM-Geschäft einzigartige Chancen!

Wie sieht deine Ausbildung aus?

Hier kann ich nur für uns sprechen: Du wirst von Anfang an von einem fachlich kompetenten Team PLUS einem persönlichen Mentor betreut. Das Team ist für Fachfragen zuständig, der Mentor wird dir alles an Tipps und Erfahrungen weitergeben, was er selbst von seinem Mentor gelernt hat. Wenn du ernsthaft interessiert bist, mit Network Marketing etwas mehr Geld zu verdienen, dann raten wir dir, viel zu lesen. Es ist ungemein wichtig, sich ausführlich über die Branche des Network Marketing zu informieren.

Wie sieht die Tätigkeit im MLM aus?

1. Phase: Wie gewinnt man Kunden und Mitarbeiter?

Falls du dich fragst: Warum könnte eine Person am Konzept des Empfehlungsmarketing interessiert sein?

Dazu gibt es drei Ansätze:

- > Geld - jemand möchte - oder muss - ein (Zusatz-) Einkommen erwirtschaften
- > Freizeit - jemand hat genügend Geld, würde aber gerne mehr Zeit mit seiner Familie verbringen

Finde im Gespräch heraus, welcher der zwei Punkte auf die Person zutrifft. Mach ihn/sie neugierig. Sag: „Oh, da hab ich was kennen gelernt. Damit kannst du das Problem in den Griff bekommen. Wenn du möchtest, erzähl ich dir mehr.“ Fertig. Dann setze die Tools ein, die dein Gegenüber neugierig macht, Bücher, CD's, Webseiten u. ä., mit denen du vorfilterst, ob die Person ernsthafteres Interesse hat. Eine Liste über erprobte Tools erhältst du bei deinem Mentor. Nun musst du nur noch nachfragen: „Und - wie gefällt dir das?“ Und schon bist du mittendrin.

Dabei musst du nicht deinen ganzen Freundes- und Bekanntenkreis abklappern! Sortiere am Anfang genau, mit wem du gerne arbeiten würdest und welche Vorteile das Konzept für diese Personen hätte. Nimm dir Zeit, wirklich Interessierte herauszufiltern. Wenn du nur vier Personen pro Jahr die Vorzüge des Empfehlungsmarketing erklärst und jeder dieser vier macht dasselbe usw. – dann bist du nach fünf Jahren finanziell vollkommen abgesichert. Meinst du, das ist zu schaffen?

Das Geheimnis liegt also nicht in der Quantität, sondern in der Qualität.

2. Phase: Multipliziere deinen Einsatz!

Lerne das ABC des MLM:

Anna lernt von dir, Berthold zu lehren, Christian dabei zu helfen, Dieter zu gewinnen, das Konzept für sich zu nutzen.

In diesem einen Satz ist alles enthalten, was du tun musst. Bilde Anna gemeinsam mit deinem Mentor aus und gib ihr alle Erfahrungen weiter, die du selbst auch von deinem Sponsor vermittelt bekommen hast. Dann setze dich mit Anna und ihren potentiellen Neukunden zusammen. Wenn dabei z.B. Berthold interessiert ist, mitzumachen, triff dich gemeinsam mit Anna und Berthold, damit auch Berthold diese wichtigen Informationen lernt und sie an

Christian und später auch an Dieter weitergeben kann. Sobald Dieter laufen kann, bist du durch und kannst einen Gang rausnehmen. Dann liegt es nämlich an Anna, Berthold und Christian, dem Dieter beim Aufbau seiner Downline zu helfen - und du kannst dich zurücklehnen!

Was kann man verdienen?

Bei dem von mir beschriebenen Vorgehen (ein Interessent pro Quartal, der das Konzept versteht und weitergeben wird) wirst du bei unserem Konzept nach dem ersten Jahr ca. 400 Euro monatlich verdienen und nach zwei Jahren ca. 2.000 Euro pro Monat. Passiv, stabil und ohne viel Zeitaufwand!

Du kannst natürlich auch das Tempo verschärfen und so in wesentlich kürzerer Zeit bedeutend mehr verdienen. 5.000 Euro im ersten Jahr sind keine wirkliche Ausnahme. Nur solltest du dir realistische Ziele setzen – wenn's schneller geht, wirst du dich dann sicher umso mehr freuen!

Eines jedoch muss dir klar sein: Du baust ein passives Einkommen auf! Das geht zunächst sehr langsam, später steigt es aber exponentiell an. Setze dich also nicht unter Druck, sondern arbeite konsequent und zielstrebig! Im Network gibt es nur zwei wirkliche Fehler: Nie anfangen oder zu früh aufhören!

Ob du ein Jahr früher oder später finanziell frei bist, ist doch egal, oder?
Mit deinem normalen Berufsalltag schaffst du es nie!

www.finanznet4you.at