

DISTRIBUTORENSCHULUNG

MODUL 3 – AUFBAU DER EIGENEN VERTRIEBSORGANISATION

1. SELBSTSTÄNDIGE/R UNTERNEHMER/IN SEIN

Selbstständig sein bedeutet, **selbst die Verantwortung für mein Leben übernehmen.**

Selbstständig sein bedeutet, **am Unternehmen zu arbeiten, nicht im Unternehmen zu arbeiten.**

Selbstständig sein **bedeutet nicht, selbst ständig alles zu tun**, sondern **vielmehr, ständig du selbst zu sein**: die Systeme zu schaffen und zu etablieren, die gewährleisten, daß das Unternehmen gut funktioniert - dann hat der selbstständige Unternehmer schon wieder den Freiraum, sich anderen, neuen Aufgaben, Chancen und Projekten zuzuwenden.

Es ist mein Geschäft, nicht das Geschäft meiner Upline, nicht das Geschäft meiner Downline.
Ich bin dafür verantwortlich, was geschieht, was nicht geschieht und das etwas geschieht.
Alles hängt davon ab, daß ich intelligente Anstrengungen setze, sodaß ich Erfolg habe.

Diese Haltung zieht dann magnetisch auch die entsprechende Unterstützung von meiner Upline und von meiner Downline an. Gleiches zieht Gleiches an.

“Der Verlust der kleinen Welt ist der Preis für die Eroberung der großen Welt.”

Bodo Schäfer führt folgende Eigenschaften und Charaktereigenschaften eines Unternehmers auf (Formulierung durch Aditya Nowotny):

A. Eigenschaften eines selbstständigen Unternehmers:

(im Gegensatz zu “unselbstständigen Unternehmern bzw. “angestellten Unternehmern”)

1. **Unternehmer statt Übernehmer sein:** viele Unternehmer übernehmen sich, weil sie glauben, als “Selbständiger” müsse man alles ständig selbst tun. Diese müssen den Unterschied zwischen Unternehmer und “angestelltem Unternehmer” erst lernen.
2. **Die Denkweise eines Unternehmers und eines Angestellten sind verschieden.**
3. **Die Aufgabenstellung ist unterschiedlich**
4. **Der Grad der Verantwortung ist unterschiedlich:** viele “Unternehmer” flüchten sich in Angestelltenaufgaben und Angestelltenhaltung, um der Verantwortung zu entgehen, und können dann ihre wahren Unternehmeraufgaben, ihr Führungsaufgaben nicht wahrnehmen.
5. **Echte Unternehmer arbeiten somit nicht im Unternehmen, sondern am Unternehmen.**
6. **Systeme schaffen, nicht alles selbst machen** (wie es Freiberufler oft tun). Experten anstellen. Ein erfolgreiches System funktioniert ohne den Unternehmer!
7. **Unternehmer schaffen es, sich zu duplizieren, dann sind sie wieder frei für neue Aufgaben.**
8. **Solange kein System besteht, daß dem Unternehmer Raum für neue Aufgaben gibt, hat er kein Freiheit.** Wenn er zu seiner eigenen Arbeitskraft wird ist er nicht frei!

B. Charaktereigenschaften eines selbstständigen Unternehmers:

1. Unternehmer gehen Risiken ein, scheuen sich nicht vor Schritten ins Neue. Dabei wird das Risiko gar nicht als Risiko erlebt, sondern als notwendiges Neuland. Der Unternehmer kommt hier erst richtig in sein Element, das "Kribbeln" stellt. **Unternehmer stecken Niederlagen und Enttäuschungen gut weg.** Eine Niederlage geht höchstens dem Erfolg voraus. Und ist der Erfolg einmal errungen, wird Zuversicht zu meinem Namen.

3. Unternehmer lieben Probleme. "Probleme" sind notwendige Lernerfahrungen, aus denen wir oft mehr lernen, wie wenn wir gleich Erfolg haben. Durch Probleme lernen wir, wie es nicht geht, und werden immer besser. Erfolg kann hingegen zufällig sein und ist dann nicht wiederholbar. Wer hingegen Probleme und Niederlagen erlebt, arbeitet und probiert so lange, bis er weiß, was den Erfolg ausmacht.

4. Unternehmer wollen Verantwortung. Wer Verantwortung übernimmt, hat die Macht über sein Leben. Wer nicht Verantwortung übernimmt, bleibt ohnmächtig. Entweder du führst die Regie in deinem Leben, oder ein anderer tut es. Was willst du?

5. Unternehmer haben Ver-trauen und Selbst-Ver-Trauen. Ver-traue dir selbst und traue dich! Sei dir all deiner Erfolge bewusst, führe ein Erfolgsjournal, schreib dir täglich fünf Dinge auf, die dir gut gelungen sind!

Als Unternehmer mußt du immer sagen und fühlen können: "Ich glaube, daß ich das kann!"
Wenn du das noch nicht denkst und sagst, dann mußt du es lernen.

6. Unternehmer sind ein Vorbild: leading by example, leading by doing, "management by walking around". Unternehmer ziehen Menschen an, die sich mit ihnen identifizieren!

7. Unternehmer können mit Geld umgehen. Ihre private finanzielle Situation wird sich bald in ihrem Unternehmen widerspiegeln. Deshalb: für sich selbst den Umgang mit Geld lernen (*Modul 4 – Der Umgang mit Geld*), dann unternehmerisch tätig werden!

8. Unternehmer sind Sieger. Unternehmer sind Krieger. Krieger "kriegen" letztlich, was sie wollen. Sie scheuen sich nicht, Konflikte einzugehen. Oft sind konstruktive Konflikte unumgänglich, um Hindernisse und Probleme in einem System zu entfernen. Wer es hingegen "um des lieben Friedens willen" vorzieht, die Probleme und Hindernisse nicht anzupacken, gerät auf die Verliererstrasse.

9. Wissen ist Macht – Unternehmernaturen bilden sich immer weiter fort, bis zu ihrem letzten Tag. "Neusein" ist der Name eines Unternehmers, Alt-Sein der Name von Angestelltenaturen. Dabei ist es nicht einmal erforderlich, selbstständig zu sein. Es gibt Angestellte, die fühlen sich nicht als angestellt sondern als Unternehmer, als für ihr eigenes Leben verantwortlich. Sie lernen immer dazu, werden immer neu, gehen immer weiter. Solche Angestellte machen deshalb genauso Karriere wie Unternehmer.

Du mußt Fortbildung lieben, zu Fortbildung und Neuem magnetisch hingezogen sein, wenn du immer Fortschritt machen möchtest.

10. Intuition und "sechster Sinn". Echte Unternehmer vertrauen auf ihr Gefühl, auf ihr Gespür, auf ihren sechsten Sinn. Oft sind die Situationen zu komplex, zu undurchschaubar, um intellektuell die richtigen Schlüsse zu ziehen. Unternehmernaturen hören auf ihr Herz oder ihr "Bauchgefühl" (je nach Evolutionsstufe ;-)). Deshalb ergibt es sich oft, daß praktische Menschen, die auf ihr Herz hören und handeln weiter kommen, als hochintelligente Menschen, die immer noch überlegen und nachdenken.

Erinnere dich:

“Ziehen, feuern, zielen” ?

oder

“Ziehen.....zielen, zielen, zielen, zielen.....”

Bei erfolgreichen Unternehmern wird der Akt des Zielens und Feuerns eins, geschieht intuitiv im selben Moment. Unternehmer sind im Jetzt zuhause.

Siehe das Skript von Bodo Schäfer: **“Eignen Sie sich zum Unternehmer?”**

2. STUDIEREN und LERNEN, PRAKTIZIEREN und LEHREN **- NICHT VERKAUFEN**

“ A QUITE COMPLETE SHIFT OF POINT OF VIEW IS NECESSARY TO UNDERSTAND NETWORK MARKETING”

Der Aufbau der eigenen Verkaufsorganisation verlangt in erster Linie pädagogische Fähigkeiten. Wie John Milton Fogg (“Der beste Networker der Welt”) sagt, es lohnt sich auf den Kinderspielplatz zu gehen und sehen, wie Kinder lernen. Dann den Kindern beibringen, wie sie anderen Kindern etwas spielerisch beibringen.

Im Network Marketing ist es genauso. Der/die Network Marketer ist am erfolgreichsten, der den meisten Spaß, die meiste Freude an seiner Tätigkeit hat.

Network Marketing ist nicht sich anbietern, nicht nachlaufen, nicht verkaufen wollen, sondern zeigen, vorleben, anziehen und dann, wenn echtes Interesse besteht, schulen.

Habe zuerst ein unstillbares Bedürfnis nach Wissen, nach Neuem, nach Know-How. Lerne es, indem du es immer wieder wiederholst, bis es sich tief in dein Unterbewusstsein eingepreßt hat - je tiefer du dir das neue Wissen einprägst, desto schneller werden sich die Erfolge zeigen.

Es geht darum, eine oft Jahrzehnte alte Armutsprogrammierung zu löschen und durch eine Reichtums- und Überflußprogrammierung zu ersetzen; eine oft Jahrzehnte alte Unfähigkeitsprogrammierung zu löschen und durch eine Kompetenz- und Fähigkeitsprogrammierung zu ersetzen; eine oft Jahrzehnte alte Unsicherheitsprogrammierung zu löschen und durch eine Selbstsicherheits- und Selbstvertrauensprogrammierung zu ersetzen.

Wie?

Durch das Aufspüren und Ersetzen der eigenen Denkgewohnheiten.

Erinnere dich an das “Waagschalenbeispiel” von John Milton Fogg. Wenn du negative, armutserzeugende Denkgewohnheiten in dir aufgespürt hast – Denkgewohnheiten, die dich glauben lassen, du seist unfähig, unzureichend, nicht gut genug, Denkgewohnheiten, die dich glauben lassen, für dich gäbe es nur die Tretmühle des Lebens, und du würdest nie ein Leben mit mehr Freiheit, Wohlstand und Flexibilität leben können – dann gehst du daran, diese Denkgewohnheiten “auf der anderen Seite der Waage” mit positiven Denkgewohnheiten aufzuwiegen.

Wie oft und wie lange dauert dieses “Reprogrammieren”?

Sei dir bewußt, daß du dein ganzes Leben bisher zugebracht hast, um die Programmierungen aufzubauen, die du nun hast. Alles, was du jetzt bist, ist das Ergebnis dessen, was du bis jetzt über dich gedacht hast. Und alles, was du in Zukunft sein wirst, ist das Ergebnis dessen, was du von nun

an über dich denken wirst.

Es wird also einige Jahre dauern, diese Programmierungen umzuschreiben. Deshalb ist ständige Wiederholung, ständige Schulung, ständiges Lernen der positiven, erfolgsbejahenden Denkgewohnheiten so wichtig – drei Jahre, fünf Jahre, wie lange es auch dauert, und je nachdem, wie tiefsitzend die negativen Denkgewohnheiten sind.

Die richtigen Bücher lesen - immer wieder lesen – und die richtigen Glaubenssätze und Ziele sich aufschreiben, immer wieder aufschreiben und sich immer wieder selbst daran erinnern, wer man sein möchte.

Deshalb sagt John Milton Fogg, man sollte sein Buch “Der beste Networker der Welt” mindestens 20-mal lesen! Dies ist kein Scherz. Wie oft hast du es dir selbst – bewußt oder unbewußt - eingeprägt, daß du nie wohlhabend, nie erfolgreich sein wirst, daß du nie der Treitmühle entkommst, nie Millionär sein wirst, nie voll Flexibilität und der Möglichkeit, dein Leben selbst zu gestalten?

Demensprechend mußt du jetzt die Waagschale umschlagen lassen, indem du die geeigneten positiven Denkgewohnheiten aufbaust.

Wenn du diese Arbeit in dir getan hast, bzw. damit angefangen hast, kannst du andere anleiten, dies ebenso zu tun.

Wichtig: laß die Person selbst ihre limitierenden Denkgewohnheiten erkennen – eigene Erkenntnisse werden viel nachhaltiger umgesetzt als Erkenntnisse, die man “aufgepropft” bekommt.

Wie regt man Erkenntnisse an? Indem man fragt, fragt, fragt, die andere Person sprechen läßt. Nur so wirst du ihre Situation verstehen und ihr die richtigen Hinweise anbieten können, oder besser noch, sie durch Fragen selbst dahin leiten herauszufinden, wie es funktioniert.

Die beste Art etwas zu lernen besteht darin, es selbst anderen zu lehren.

Beachte: wann immer du Schulungen für deine Downline machst (z.B. drei Stunden am Samstag vormittag ein- oder zweimal im Monat) sei enthusiastisch, liebevoll und höre deinen “Schülern” mehr zu als dass du ihnen sagst – auf diese Weise kannst du deine “Lehre” punktgenau auf die jeweilige Person abstimmen.

Siehe Buch und Audiobook von John Milton Fogg: “Der beste Networker der Welt”

3. PROSPEKTIEREN

Tom Schreiter erzählt die alte Geschichte vom Perlentaucher: von hundert Austern, die der Taucher heraufgetaucht hat, enthalten zehn Austern Perlen, die anderen neunzig nicht. Er sollte nun nicht die neunzig schon geprüften Austern in den nächsten Tagen und Wochen wieder und wieder herauftauchen, in der Hoffnung, daß sie nach einer Woche oder einem Monat doch noch plötzlich Perlen enthalten.

Besser wäre es, die nächsten hundert Austern zu untersuchen, da sind dann wieder zehn neue Perlen darunter.

Prospektieren bedeutet also, seine Zeit und Energie wirksam einzusetzen und nicht mit nutzlosen Bemühungen zu verschwenden - an jenen Personen, die nicht Freude am Weg des Network Marketing finden können oder wollen.

Ein Prospektor einer Erdölquelle, einer Diamantmine oder Goldmine erwägt, ob sich der Aufwand

lohnt, an dieser Stelle zu bohren bzw. zu graben – Unsummen können sonst verloren gehen.

Ebenso ist es im Network Marketing wichtig, zu prospektieren, mit welchen Personen wir wirklich arbeiten können. Nachhaltige “Entwicklungshilfe” bedeutet, den Menschen nicht Fische zu geben (die sind bald aufgegessen!), sondern ihnen das Fischen beizubringen.

Es will sich aber nicht jeder das Fischen beibringen lassen, es gibt Leute, die würden gerne immer nur gefüttert werden, anstatt selbst das Fischen zu lernen.

Menschen, die gerne bequem und abhängig sind und nicht die Verantwortung für das eigene Leben übernehmen eignen sich nicht für Network Marketing.

Diese Menschen gilt es auszusortieren. Das ist der Vorgang des “Prospektierens”, man würde nur seine eigene Zeit und die Zeit dieser Leute verschwenden, die sich dann doch nicht eignen für Networking.

Meistens kann man es ganz leicht sehen am Blick der Person, der plötzlich strahlend/verstehend/voll Kraft wird, wenn sie Feuer für Network Marketing fangen, oder auch an ihrer Haltung, die sich plötzlich strafft, wenn sie verstehen.

Also: rekrutiere Leute nicht um des Rekrutieren willens. Versuch sie und ihre Probleme zu verstehen, und versuch herauszufinden, ob Network Marketing ihre Probleme lösen kann bzw. ob sie dazu bereit sind, die Prinzipien des Network Marketings zu verwenden, um ihr Leben neu zu gestalten.

Menschen, die das lieben, was sie tun, werden immer die Nase voraus haben vor jenen, die ihre Arbeit nur zögerlich und widerwillig tun. Und wenn du selbst deine Arbeit nicht mit vollem Elan und Enthusiasmus machst, wird dann der potentiell hocheffiziente Network-Marketer sich bei dir einschreiben lassen?

Siehe das Buch von John Kalench: “Erreichen Sie Höchstform in MLM”

Siehe die Audiobooks von Dr. Russell H. Conwell “Acres of Diamonds” (“Felder von Diamanten”) und von Denis Waitley “Sales Success – Acres of Diamonds”

4. DUPLIZIEREN UND MULTIPLIZIEREN

Betreue deine eigene Downline mindestens so gut, wie dich deine eigene Upline betreut, dann wird es dir leichtfallen, zu duplizieren und zu multiplizieren!

- Die Vorgehensweise, Kenntnisse (know-how und know-what!) und Techniken (Aufschreiben, Planung, Zeitproduktivität, Zielgerichtetheit, Auftreten, Enthusiasmus, Lehren etc.) an die eigenen Partner weiter zu vermitteln, bedeutet, sich zu duplizieren!!!

Erst wenn du nach dir Leute hast, in denen du dich mit all deinen Fähigkeiten und Kenntnissen dupliziert hast, und dies über drei Ebenen hinunter, ist deine Downline solide. Die Leute in den nächstfolgenden Ebenen multiplizieren dich dann um ein Vielfaches, sobald du dich erfolgreich dupliziert hast – der Erfolg ist nicht mehr aufzuhalten!

- Erfolgreiche Menschen haben Zeit – weil sie ihre Zeit strategisch sowohl hinsichtlich Effizienz (Uhr) wie Effektivität (Kompass) einteilen (siehe Modul 5) – daher habe ich auch für meine Downline Zeit, zugleich aber zunehmenden Frieden und Freiheit für mich selbst.
- Willst du eine erfolgreiche Downline haben, dann verändere dich zuerst selbst – die Downline repräsentiert die Upline, die Upline bildet sich in der Downline ab.

- Sich zu duplizieren und multiplizieren ist nur aufgrund deiner Downline möglich – der Downline gilt daher unsere Liebe und unser Dienst – dabei verändern wir die in der Downline befindlichen Personen gemäß deren Empfänglichkeit und helfen ihnen, ein Leben in Wohlstand, Freiheit und Überfluß für sich zu schaffen.
- **2x2 (eine 2000er Struktur im Young Living Marketing Plan), 3x3, 4x4 (die zweite 2000er Struktur), 5x5, 6x6** (wenn 2x2 von selbst läuft => dann ist es Zeit, **die dritte 2000er Struktur** in Angriff zu nehmen) (siehe Don Failla, Kapitel 2.1 "Zwei mal zwei ist vier")

2	3	4	5	6	Anzahl der Distributoren, mit denen ich direkt arbeite
<u>x2</u>	<u>x3</u>	<u>x4</u>	<u>x5</u>	<u>x6</u>	multipliziert mit der Anzahl Partner, die diese finden (und ich unterstütze)
ergibt					
4	9	16	25	36	die Anzahl der Distributoren auf der 2.Ebene unter mir
<u>x2</u>	<u>x3</u>	<u>x4</u>	<u>x5</u>	<u>x6</u>	multipliziert mit der Anzahl Distributoren, die von der 2. Ebene gefunden wird
ergibt					
8	27	64	125	216	die Anzahl der Distributoren der 3.Ebene unter mir
<u>x2</u>	<u>x3</u>	<u>x4</u>	<u>x5</u>	<u>x6</u>	multipliziert mit der Anzahl Distributoren, die von der 3. Ebene gefunden wird
ergibt					
16	81	256	625	1296	die Anzahl der Distributoren auf der 4.Ebene

Drei Ebenen tief arbeiten, wenn du diese solide gebaut hast, pflanzt sich der Impuls erfahrungsgemäß zuverlässig immer weiter fort!

BEACHTE: zwischen "2x2" drei Ebenen nach unten und "6x6" drei Ebenen nach unten zu arbeiten macht auf der vierten Ebene einen Unterschied von **1280 aktiven Distributoren aus!!!**

Lohnt es sich also, 6x6 zu versuchen und zu lehren?

BEACHTE FERNER: du arbeitest direkt nur mit den 2, dann den 4 und schließlich den 6 ernsthaften Personen in der Ebene direkt unter dir, diesen gibst du das Wissen weiter, sich selbst zu duplizieren und den Distributoren unter sich wiederum zu helfen, andere zu lehren und den Impuls weiterzugeben.

Bis zur dritten Ebene unter dir, also "drei Ebenen in die Tiefe" besteht die Möglichkeit, von deiner Position aus noch persönlich mitzuwirken, ab der 4.Ebene wird das Ganze so groß, daß es fast unmöglich ist, um noch selbst persönlich mit Partnern auf dieser Ebene zu arbeiten (außer mit jenen Menschen, die dich und deine direkte Gegenwart suchen).

Da das Young Living Modell auf 2 aktiven (plus 4 passiven) Distributoren für eine 2000 \$ Struktur, 4 aktiven (plus 6 passiven) Distributoren für die zweite 2000 \$ Struktur sowie auf 6 aktiven (plus 8 passiven) Distributoren für die dritte und letztmögliche 2000 \$ Struktur beruht, streben wir zunächst 2x2 an - mit Auge auf die Entwicklung von 4x4.

Ist 2x2 auf drei Ebenen nach unten fertig gebaut (also die erste "2000er Struktur" vollständig), dann beginnt die Arbeit an 4x4 - mit Auge auf die Entwicklung von 6x6.

Zugleich beginnen wir, unserer ersten Ebene unter uns in ihrem 2x2 Baum zu helfen, sodaß sie ihrerseits die erste "2000er Struktur" baut (siehe Modul 3 "Der YL Marketingplan")

Wie ist es möglich, 6x6 umzusetzen? Wenn die erste "2x2" Struktur schon auf einem guten Weg ist, dann ist deine persönliche Aufmerksamkeit von dieser Struktur nicht mehr so gefordert, und du kannst deine Aufmerksamkeit 4x4 und 6x6 zuwenden. Tatsächlich aber bleibt es so faktisch beim Bauen von maximal 4x4, weil die ersten 2x2 nicht mehr so viel deiner Betreuung benötigen...

Wenn wir diese Vorgehensweise nach unten duplizieren, d.h. unsere aktiven Distributoren dies erkennen lassen und ihnen weitergeben, sodaß sie dies ebenso weitergeben, dann haben wir einen außerordentlich stabilen und ergiebigen Baum, der uns viel Freude und Ein-Kommen schenken wird. Darüber hinaus helfen wir unseren

Partnern, ebenso zu profitieren und auch für sich ein Leben im Überfluß zu schaffen.

Unser Leben wird ein völlig anderes werden, das Leben unserer Partner wird ein völlig anderes werden, die Auswirkung auf die Persönlichkeitsentwicklung aller Beteiligten (Modul 1) ist unabschätzbar.

ALLE MODULE DER DISTRIBUTORENSCHULUNG GREIFEN STÄNDIG INEINANDER UND UNTERSTÜTZEN SICH GEGENSEITIG!

Schwächen des Network Marketers in einem Modul wirken sich auch schwächend auf die Inhalte in den anderen Modulen aus, Stärken in einem Modul wirken auch stärkend auf die anderen Module!

- Erkenntnisse aus Menschenführung und Truppenführung zeigen, daß es maximal möglich ist, sechs bis sieben Menschen direkt effektiv anzuleiten (z.B. im Sinne einer militärischen Linie/Gruppe/Rotte, die aus sechs Soldaten besteht), deshalb ist auch die ideale Größe einer Gruppe im Network nie größer als sieben.
- Beachte, da du am Anfang ja selbst erst am Lernen bist, daß "nur" 2x2 durchaus Sinn macht und deine ganze Aufmerksamkeit benötigt, daß sich aber deine Fähigkeit wie die eines erfahrenen Kommandanten ganz natürlich auf 6x6 erweitern wird.
6x6 wird schließlich sogar als müheloser und spielerischer erfahren als 2x2 – es hat sich viel Momentum in deiner Organisation aufgebaut und sehr viel gute Energie und Enthusiasmus bei dir und deiner Downline sind die Folge.
Viel Persönlichkeitsentwicklung und Menschenführung gehen dem voraus – du lernst und lehrst etwas, das du auch in deinem ganzen restlichen Leben immer gewinnbringend für dich **und** andere einsetzen kannst!
- **Immer drei Ebenen tief arbeiten !** (siehe Don Failla, Kapitel 2.2 "Drei Ebenen tief bauen")
- **Die Entwicklung von drei kompletten und stabilen "2000 \$ Strukturen" ist eine Sache von drei bis fünf Jahren voll Hingabe und Dienst. Beachte, daß die erste "2000er Struktur" mit Sicherheit die schwierigste ist, man lernt, wie man eine solche Struktur fertigstellt.**

Wenn du mit der ersten "2000er Struktur" fertig bist, wirst du feststellen, daß Teile der zweiten (oder sogar dritten) "2000er Struktur" schon gewachsen sind. Die erste "2000er Struktur" bedarf weiter deiner Achtsamkeit und Liebe, wird aber mehr und mehr solide und unabhängig von deinen Bemühungen (dies abhängig davon, wie weit du dich erfolgreich dupliziert hast und wie weitgehend du erfolgreich gelehrt hast und gelehrt hast zu lehren).

Diese drei bis fünf Jahre werden mit Sicherheit zu den lehrreichsten und schönsten, erfüllendsten Jahren deines Lebens gehören, und nach Vollendung deiner dritten "2000er Struktur" und dem Konsolidieren der gesamten Struktur beginnt eine neue Ära in deinem Leben, in der sich dir völlig neue Horizonte öffnen werden, ermöglicht durch dein inneres und äußeres Wachstum, deiner neu gefundenen Freiheit und deinem Überfluß.

Ein sicheres Lächeln und Liebe und Bewunderung von den Menschen werden dich begleiten, wo du auch hin gehst, weil du nicht nur dein eigenes Leben völlig verwandelt hast, sondern auch anderen Menschen geholfen hast, dies zu tun.

- Gemäß Langzeitstudien schaffen es 95% Prozent aller Networker, die zehn Jahre lang im Networking bleiben, zu Topverdienern der Branche zu werden! Nur 5% werden zu Sehr-Gut-Verdienern, doch nicht zu Topverdienern.
In der traditionellen Wirtschaft ist das Verhältnis genau umgekehrt: nur 5% werden jemals zu Top- oder Sehr-Gut-Verdienern, 95% bleiben ihr Leben lang Normalverdiener oder sogar Wenigverdiener! (siehe "Your First Year In Network Marketing" von Mark Yarnell und Rene Reid Yarnell)

- Wie werden sich deine nächsten drei Jahre anfühlen, da du im Begriff stehst, dein Lebenswerk zu schaffen? Wieviel Sinn und Bedeutung werden dich durchdringen?

Wie werden sich dein viertes und fünftes Jahr anfühlen, da du jetzt schon die Gewissheit hast, - trotz aller möglichen Rückschläge am Anfang - daß dein "Lebenswerk" nun nicht mehr zu verhindern ist?

Wie werden sich die darauffolgenden fünf Jahre anfühlen, da du vollendest und erfüllst, was du begonnen hast, während du schon auf einem guten Wege bist, auch die Leben vieler anderen Menschen für immer zu erheben und erfüllen?

Willst du dies und bist du bereit, die Anstrengungen der ersten drei Jahre auf dich zu nehmen und niemals aufzugeben?

Network Marketing ist mehr als ein Beruf, es ist eine Berufung, ein Lebensweg, auf dem du viel mehr Menschen zu Sinn und Erfüllung verhelfen wirst, als du es je für möglich gehalten hättest.

Siehe das Buch von Don Failla: "The 45-second presentation that will change your life!"
auf Deutsch: Don Failla, "Network-Marketing Handbuch".

5. KOMMUNIZIEREN

Zum erfolgreichen Network Marketing gehören folgende Informations- und Kommunikationsinstrumente, die dafür sorgen, daß die eigene Vertriebsorganisation (Downline) sowie jene Personen, die zur Downline werden könnten, zuverlässig und regelmässig mit Informationen versorgt werden.

Kommunikation ist das Lebensblut jeder Form menschlicher Zusammenarbeit - wieviel mehr noch im Network Marketing!

Statt einer "Wissen ist Macht"-Politik, die Informationen nicht weitergibt und sogar hintanhält, ist im Network das Weitergeben von Information und Inspiration geradezu essentiell.

Auch das Weitergeben von mündlichen Informationen an Aussenstehende und Teilnehmer anderer Downlines ist erlaubt und wirft ein gutes Licht auf die eigene Organisation und die Ethik und Atmosphäre in dieser. Die eigene Organisation wird so zu einem sympathischem Musterbeispiel einer erfolgreichen Network-Marketing Organisation. Trotzdem sollte man in diesem Falle seine eigenen Copyrights schützen und Instrumente der eigenen Vertriebsorganisation nicht fahrlässig anderen Organisationen ausliefern – Inspiration ja, nicht aber Naivität.

*Unter anderem sollten **alle** der folgenden Instrumente zur Kommunikation verwendet werden:*

- Regelmässig Infobriefe versenden (Verteilerliste der Upline für Interessierte mit Infos zu den YL Produkten – wird dies durch die Upline nicht wahrgenommen, selbst einrichten!!!)
- Unregelmässig Inspirationsmails versenden (Sonderangebote oder Aktionen bei YL, Rezepte, Erfahrungsberichte, Links, stories of special interest – Upline oder selbst!)
- Distributorenbriefe (Schulungsmaterialien, Veranstaltungshinweise, Hinweise zu uploads auf Website – Upline oder selbst!)
- Inspirierende, unaufdringliche Anrufe machen – nicht zu oft, aber auf keinen Fall zu selten!

- Für Anrufe offen und zugänglich sein – mit freundlicher Stimme und ehrlicher Freude darüber, die Person zu hören, das Gespräch annehmen
- Aktive Rückrufe (wenn man Anruf nicht entgegennehmen konnte oder nicht genug Zeit hatte, auf den Anrufer einzugehen)
- wöchentliche Konferenzschaltungen mit der eigenen Downline/Upline per Telefon oder Skype
- Persönlich zu versendende E-mails: gezielt verfassen, mit Namen und einigen persönlichen Worten versehen
- Persönliche eingehende E-mails: nie unbeantwortet lassen, bieten oft hervorragende Anknüpfungspunkte, sollten immer beantwortet werden, können auch oft Anlaß zu einem Telefonat bieten.
- Mündliche Absprachen/Verabredungen immer per E-mail confirmen/bestätigen – hilft beidseitig Missverständnissen zu vermeiden und verstärkt nochmals die getroffenen Vereinbarungen
- Bestellungen oder andere bindende Arrangements immer per E-mail oder Fax – per SMS, Telefon oder mündlich gemachte Bestellungen/Arrangements sollten gefolgt werden von schriftlicher Mitteilung/Bestätigung per E-mail (Grund wiederum: Fehler vermeiden, noch mal rückchecken)
- Regelmässige Schulungen für eigene Downline (z.B. an Samstagvormittagen)
- Distributortage
- Zirkulieren-lassen bzw. Verleihen oder Verschenken von Büchern, Audiobooks und Trainingsvideos – speziell gegenüber der eigenen Downline
- Teilnahme an Conventions bzw. am Silver Club, Gold Club, Kreuzfahrten oder Reisen im späteren Karriereverlauf der Distributorentätigkeit
- Persönliche Treffen im kleinen oder größeren Kreis – gemeinsame Essen u.ä.
- Gemeinsame Aktivitäten – Golf, Kanufahren, Kartfahren u.ä.
- Pflege der eigenen Website bzw. gemeinsamen Website, regelmässiges Updaten der Website sowie Uploads im Mitgliederbereich (ggf.RSS-Feeds)
- Regelmässiges Aktualisieren des Veranstaltungskalenders auf der Website