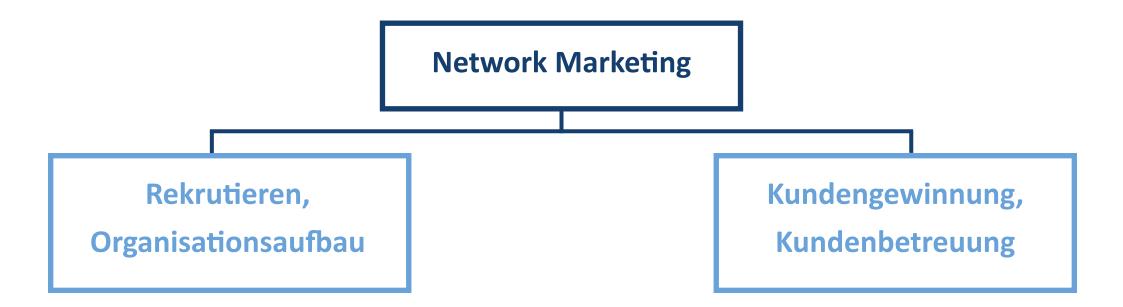
# Gesetzmäßigkeiten und Prinzipien

Die zwei Säulen im Network-Marketing



## Ein Geschäft mit Menschen

- Nützlich: Produktwissen
- Unentbehrlich: Kommunikationsfähigkeiten
- Ziel: Nicht nur Produkt-Experte, sondern Beziehungsexperte

## Gesetz der großen Zahl

- Wer Menschen anspricht, bekommt Termine
- Wer Termine bekommt, kann Gespräche führen
- Wer Gespräche führt, gewinnt neue Partner und neue Kunden
  - Wer es oft genug tut, muss Erfolg haben!

## Gesetz der Duplikation

- Alles dupliziert sich!
- Die Downline tut nie das, was man sagt.
  - Sie tut das, was sie beobachtet:
- Positive Verhaltensweisen werden gelegentlich dupliziert
  - Negative Vorbilder häufig...

## Mindestgeschwindigkeit

- Die Methode "Langsam, aber sicher" funktioniert beim Gruppenaufbau nicht!
- Wie beim Radfahren: Wer zu langsam fährt, kippt um!

## Alle Kraft den Neuen!

- Woher kommtneuer Umsatz?
- Wer schreibt die meisten neuenPartner ein?
  - Neues Wachstum kommt von den Neuen!

#### Basisarbeit bis zum Schluss

#### Weitermachen...

- ...neue Kunden zu finden und zu binden
- ...neue Geschäftspartner zu finden und zu halten!
- ...den neuen Partnern zu zeigen, wie man neue Kunden und Geschäftspartner findet und betreut

## Konzentration

- In einer Sache richtig gut sein oder in mehreren Dilettant?
  - Erfolgreich wurde, wer sich auf seine Karriere in einem Network konzentrierte.
    - Alles andere erzeugt einen Dauerkonflikt