

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 kommt neuer Umsatz?
- Wer schreibt die meisten neuen Partner 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