

Frauen Power

Network-Marketing – Erfolgskonzept für Frauen oder Schnee(ball) von gestern?

Wie Du mit Network-Marketing
Deine Träume verwirklichen kannst

Buchreihe: FRAUEN POWER

Impressum

@2021

Autorin: Amata Bayerl

www.amatabayerl.de

info@amatabayerl.de

Umschlaggestaltung: Andrea Deliboyraz

Lektorat: Christine Lederer und Team Amata

Widmung

Dieses Buch widme ich meiner Familie und meinen Network-Freunden, die mir gezeigt haben, was alles möglich ist im Leben.

Ich danke meinen ehemaligen Mitschwestern für alles, was ich in den fast 20 Jahren im Kloster gelernt habe und wovon ich bis heute profitiere.

Vor allem danke ich meinem Mann, der immer voll hinter mir steht und mit viel Geduld all die Dinge umsetzt, für die ich zu ungeduldig bin.

Des weiteren danke ich all den Menschen, die mich in den letzten Jahren geprägt haben und mich zu der Frau haben werden lassen, die ich heute bin. Ein ganz besonderer Dank geht an mein Team, an Euer Vertrauen, ohne Euch wäre ich nicht so erfolgreich.

Ich danke allen Co-Autorinnen, die bereit waren, ihre Geschichte mit uns zu teilen, uns an ihren Themen teilnehmen zu lassen und auch wertvolle Tipps mit auf den Weg geben.

Und vor allem danke ich Dir, die Du dieses Buch liest für Deine Offenheit und Bereitschaft zu lernen, dafür dass es Dich gibt und dass Du bereit bist, mit vielen Menschen die Chance zu teilen, die professionelles Network-Marketing bietet.

„Träume nicht dein Leben, sondern lebe deine Träume.“
(Dale Carnegie)

Inhaltsverzeichnis

Network-Marketing – Erfolgskonzept für Frauen oder Schnee(ball) von gestern?	1
Vorwort	5
Für wen ist dieses Buch?	5
Um was geht es?	6
Wenn ich das kann, dann kannst Du das auch 😊	7
1 - Von der Nonne zur erfolgreichen Unternehmerin auf Weltreise / wie Deine persönliche Geschichte Dich unterstützt beim Aufbau von Deinem Business	8
2 - Schneeball Millionen oder ein echtes Erfolgskonzept für Frauen? / nachhaltig erfolgreich auf der Grundlage von Werten	15
3 - Träume sind Schäume oder was willst Du wirklich in Deinem Leben?	25
4 - Das Leben ist kein Ponyhof oder wie funktioniert es einfach und mit System?	27
5 – Das Sahnehäubchen auf der Torte oder wie Du langfristig erfolgreich bleibst!	40
Die 3 größten Fehler im Networkmarketing	45
6 – 2+2=10 oder wie Du als Frau Freiheit und fülle leben kannst!	47
Anna Karpensky	48
Zufrieden und dankbar	49
Gabi (Gabriele) Brill	53
In acht Monaten 365% mehr Umsatz	54
Silvia Mühlberger	60
Network Marketing die größte Chance meines Lebens!	61
Beate Burandt	64
Beate Burandt: Von der Lehrerin zur Unternehmerin	65
Britta Jahn	68
Karriere & Freizeit	69
Dr. rer. nat. Edeltraut Herzberg	72
Mein steiniger Weg zum Erfolg	73
Hilde Oster	77
Alles ist möglich!	78
Isolde Bäcker	82
Von der Raupe zum Schmetterling	83
Marita Elbertzhagen	88
NETWORK MARKETING	89
Der neue weibliche Weg – Die Welt verändert sich rasant, sei dabei und starte neu durch	89
Monika Zöpfl	95
Mein Traum von der Selbstständigkeit	96
Petra Bauscher	98

ENTSCHIEDEN BESSER	99
Renata Wohn	103
NETWORK HAT MEIN LEBEN ZAUBERHAFT GEMACHT!	104
Sandra Picha-Kruder	107
Die Taschenlady	108
Simone Janak	114
#ichmachdasjetzt - Meine 5 Schritte zum Erfolg im Netzwerk Marketing	115
Susanne von Dobschütz	120
Du sein im Leben und im Network Marketing	121
Ute Sedivy	124
„Frei-geschwommen von den Rucksäcken des Lebens,,	125
7 – Dank und Abschluss	130
Links und Ressourcen	131
Haftungsausschluss und Datenschutz	135

Vorwort

Wir stehen derzeit vor weltweiten Herausforderungen. Durch die aktuelle weltweite C-Krise hat sich vieles nochmals verschärft. Viele Menschen verlieren ihren angeblich doch so sicheren Arbeitsplatz. Viele Selbständige und Unternehmer haben massive Einbußen.

In Deutschland und vielen anderen europäischen Ländern sind die Steuersätze sehr hoch. Die Altersarmut steigt, und vielen Menschen wird bewusst, dass es ein neues Bewusstsein braucht hinsichtlich einer lebenswerten Zukunft, hinsichtlich Gesundheit und hinsichtlich Nachhaltigkeit und WERTEN.

Derzeit suchen über 10 Millionen Menschen nach einer zusätzlichen Möglichkeit für mehr Einkommen. Allein nur, um ihren Lebensunterhalt und Lifestyles zu sichern bzw. zu erhöhen, und das wird sich in den nächsten Monaten und Jahren noch weiter verstärken.

Andere wiederum sind in ihrem Bereich sehr erfolgreich und fühlen sich dennoch ausgelaugt oder fragen sich, "ist das alles"?

Network-Marketing ist sicher für ganz viele die perfekte Lösung. Denn es schenkt die Möglichkeit, all das zu verwirklichen, was du wirklich möchtest. Es ermöglicht, hohe Umsätze zu generieren ohne großen Zeiteinsatz. Im Gegenteil, es ermöglicht mehr Zeit, mehr Geld, mehr Lebensqualität.

Denn die jeweilige Partnerfirma übernimmt die gesamte Produktherstellung, Logistik, Bestellabwicklung etc. Du kannst einfach Menschen in Kontakt bringen mit den Produkten oder Dienstleistungen oder mit der Möglichkeit, für sich ein zusätzliches Einkommen, bzw. ein Haupteinkommen zu generieren.

Die meisten Network-Bücher wurden von Männern geschrieben, dabei sind über 73% der Menschen, die im Network-Marketing tätig sind, Frauen. Und Frauen haben oft auch eine etwas andere Herangehensweise.

Deshalb kommen hier auch ganz bewusst viele Frauen zu Wort, die sich mit Network-Marketing etwas Geniales aufgebaut haben, und es kann auch für Dich der erste Schritt sein in ein wirklich erfülltes und freies Leben. Ein Leben ohne finanzielle Sorgen, dafür mit mehr Zeit, mehr Geld, mehr Lebensqualität.

Wir zeigen Dir auf, was Network bedeutet, wie es sinnvoll aufgebaut wird und wie es für die unterschiedlichsten Bereiche eingesetzt werden kann, ganz gleich ob Hausfrau oder Unternehmerin, ob Angestellte oder Coach oder aus welcher Branche auch immer Du kommst. Du erhältst hier Tipps für den Start in Dein eigenes Business, um Dir Deine Träume zu verwirklichen.

Für wen ist dieses Buch?

- Für diejenigen, die gern mehr Zeit und Geld hätten
- Für diejenigen, die gern ein erfüllteres und glücklicheres Leben führen wollen
- Für diejenigen, die unzufrieden sind mit der aktuellen Situation und etwas in ihrem Leben ändern möchten

- Für diejenigen, die gern von zuhause aus Geld verdienen und gleichzeitig mit tollen Leuten zusammenarbeiten wollen
- Für diejenigen, die ganz ortsunabhängig und frei sein wollen
- Für diejenigen, die ihre Träume und Wünsche verwirklichen wollen, das Leben führen wollen, das sie im Inneren gern leben wollen.
- Für diejenigen, die in dieser Welt etwas bewirken wollen
- Für diejenigen, die etwas Sinnvolles tun wollen

Um all das zu erreichen, darfst Du anfangen anders zu denken, zu handeln und offen zu sein für neue Möglichkeiten und Perspektiven. Wenn Du das tust, was jeder macht, dann wirst Du bekommen, was jeder hat.

Wenn Du hingegen Dinge tust, die viele andere nicht machen, dann bekommst Du vieles, von dem andere nur träumen.

Um was geht es?

Sofern Du noch wenig oder gar keine Erfahrung mit Network-Marketing hast, wirst Du kaum verstehen, wie es funktioniert.

Network-Marketing ist ein Business, bei dem Du Dir ohne Risiko, mit einem ehrlichen und fairen System, ein riesiges Unternehmen aufbauen kannst.

Du wirst erfahren, was es braucht, um in diesem Bereich wirklich erfolgreich zu sein. Und außerdem zeige ich Dir das bewährte und präziserprobte System, mit dem auch Du Kunden und Teampartner magisch anziehst.

Sozusagen eine Schritt-für-Schritt Anleitung, wie Du als kompletter Neuling startest oder wie Du als erfolgreiche Networkerkin das nächste Level schaffst. Ich nehme Dich mit hinein in die Praxis, zeige Dir die Grundlagen und auch all meine Techniken, Tipps und Tricks, die Du sofort umsetzen kannst, um erfolgreich zu starten oder Dein vorhandenes Business extrem zu vergrößern.

Es ist ein einfaches System, und Du kannst es direkt umsetzen.

Falls Du Dich noch nicht entschieden hast, mit welchem Unternehmen Du starten sollst, so gebe ich Dir auch noch die 10 wichtigsten Punkte an die Hand, mit deren Hilfe Du Dein Partnerunternehmen auswählen solltest.

Durch meine Weltreise habe ich auch eine einfache Online-Strategie, die mir geholfen hat, ein großes Netzwerk aufzubauen. Noch nie war es so einfach Kontakte zu knüpfen, allerdings mit Niveau. Noch dazu gibt es einige Tools, die einfach für uns arbeiten, auch wenn wir gerade schlafen oder reisen.

Du profitierst als Einsteiger genauso, wie wenn Du schon fortgeschritten bist und kannst Dein Business noch erfolgreicher machen.

Mit diesem Wissen kannst Du all Deine Träume, Wünsche und Ziele realisieren und ein Leben in Fülle führen, das Leben, das Du verdienst – vorausgesetzt Du setzt das, was wir Dir hier zeigen, auch um.

Wenn ich das kann, dann kannst Du das auch 😊

- Ich hatte keine Ahnung vom Verkauf
- Ich hatte keine Ahnung von Marketing
- Ich hatte keine Ahnung von Technik

Du brauchst nur 3 Voraussetzungen

1. MMMM – man muss Menschen mögen
2. Du bist bereit zu lernen
3. Du hast den Willen und Geduld

„Man muss das Unmögliche versuchen, um das Mögliche zu erreichen“ (Hermann Hesse)

1 - Von der Nonne zur erfolgreichen Unternehmerin auf Weltreise / wie Deine persönliche Geschichte Dich unterstützt beim Aufbau von Deinem Business

Wie es zu diesem Buch kam:

Immer wieder werde ich gefragt, wie ich das geschafft habe, als ehemalige Nonne mir ein solches Business aufzubauen, bei dem ich einfach auf Weltreise gehen kann und gar nicht mehr arbeiten müsste.

Mein Papa würde sagen, das unternehmerische Denken wurde mir in die Wiege gelegt. Meine Eltern bauten sich ihr erstes eigenes Haus im Allgäu als ich gerade knapp ein Jahr alt war.

Hart und viel arbeiten war für meinen Papa selbstverständlich. Meine Mama war ganz für mich und meine zwei Geschwister da.

Schon in den ersten Schuljahren las ich total gern, unter anderem auch „Hanni & Nanni“ und wollte unbedingt auch ins Internat. Meine Eltern gaben irgendwann meinem Drängen nach, und so kam ich nach Klosterwald, einer Mädchenrealschule. Ich merkte allerdings sehr schnell, dass sich die Realität doch sehr unterscheidet von der Vorstellung, die ich mir durch mein Lesen aufgebaut hatte. In der gleichen Zeit drückte mein Papa nochmal die Schulbank, um den Meister zu machen und anschließend seine eigene Firma zu gründen. Sein Wunsch wäre gewesen, dass ich mal diese Firma übernehmen würde.

Doch mich zog es eher zu etwas Sozialem hin. Ich wollte SOS-Kinderdorf Mutter werden, doch dazu war es nötig, vorab eine Ausbildung zu machen.

Krankenschwester oder Erzieherin, beides sprach mich an, und ich bewarb mich für beides. Die erste Zusage kam, und ich startete mit einem Vorpraktikum im Kindergarten bei einer Ordensschwester.

Mir war klar, dass ich niemals in ein Kloster wollte, sondern eine große Familie gründen möchte. Doch bei einem Jubiläumsfest in Ottobeuren „verliebte“ ich mich sprichwörtlich in „Vinzenz von Paul“, der auf einem sehr großen Bild abgebildet war. Vinzenz von Paul war der Gründer des Ordens, dem ich später beitreten würde. Noch dazu hielt die damalige Generaloberin einen Vortrag, und ich wusste, diesen Weg will ich gehen. Da ich allerdings bis jetzt ganz andere Vorstellungen von meinem Leben hatte, tat ich erstmal alles, um diesen Gedanken wieder los zu werden.

Doch es hat mich nicht losgelassen, und so habe ich mit 18 Jahren beschlossen, ins Kloster einzutreten. Vinzenz von Paul, der Ordensgründer, hat einmal gesagt: „Wir sind berufen, die Güte Gottes sichtbar werden zu lassen.“ Ich dachte, hier bin ich genau richtig, um die Liebe erfahren und leben zu können.

Ausleben konnte ich das im Besonderen als Kindergartenleiterin und später als Leiterin des diözesanen Bildungshauses St. Hildegard in Pfronten. Hier hatte ich sehr viel mit Menschen zu tun, was mir sehr entgegenkam, da ich Menschen sehr liebe. Ich hatte eine wunderbare, wertvolle Zeit im Kloster, die mir sehr viel gebracht hat.

Im Laufe der Jahre entwickelte ich mich natürlich weiter und fühlte mich zunehmend eingeengt. Ein bislang unbekannter Drang nach Freiheit machte sich in mir breit, und ich spürte, dass es Zeit für neue Wege war.

2002, mit fast 40 Jahren, bin ich aus dem Kloster ausgetreten, hinein in ein neues Leben, eine echte Herausforderung. Meinen Ordens-Namen habe ich behalten, bedeutet er doch „Geliebte“ – von Gott geliebt, das wollte ich mitnehmen.

Auf dem freien Stellenmarkt gab es keine Möglichkeit, an meine bisherigen Erfahrungen anzuknüpfen, da ein Studium dafür notwendig gewesen wäre. Ich fing bei Null an. Keine Arbeit, kein Arbeitslosengeld, keine Krankenversicherung, keine Wohnung, keinen Haushalt, kaum Kleidung...

Arbeitslosengeld war deshalb nicht möglich, weil ich in dem Sinne ja nie gearbeitet hatte, und eine Stelle als Erzieherin konnten sie mir auch nicht anbieten, dafür sei ich zu alt und überqualifiziert.

So habe ich mich dann beworben, zunächst auf eine Ausschreibung für eine Bildungsreferentin für Frauen. Hier wurde ich gleich abgelehnt, weil ich kein Studium hatte. Das fand ich ganz besonders spannend, da ich vorher ja auch eine gleiche Tätigkeit ausgeübt hatte, nur hatte ich da noch einen Schleier auf.

Somit habe ich nach anderen Möglichkeiten gesucht und ziemlich bald etwas gefunden, wo ich als Erzieherin im Nachtdienst in der geschlossenen Abteilung in der Kinder- und Jugendpsychiatrie arbeiten konnte.

Dann lernte ich Network-Marketing kennen, ein System, das mich sehr angesprochen hat, konnte man hier doch Menschen die Möglichkeit bieten, beim Telefonieren und beim Einkaufen Geld zu sparen. Ich investierte 5.000 €, und ein halbes Jahr später war die Firma in Konkurs. Meine Eltern hatten auch schon früher Kontakt zu Network-Marketing. Und bis heute steht der Keller voll mit den Putzmitteln dieser Firma, die sie doch nie verwendet hatten. Von daher war klar, Network-Marketing ist nichts für mich.

Später übernahm ich die Leitung der Öffentlichkeitsarbeit in einer Seniorenwohnanlage. Nebenbei baute ich meine Selbständigkeit auf im Bereich Seminare. Sehr bald merkte ich, dass ich kein Leben führen möchte, in dem andere Menschen über mich und mein Leben bestimmen. Ich wollte wirklich frei sein. So kündigte ich und widmete mich ganz meiner Selbständigkeit.

2004, lernte ich Christoph, meinen heutigen Mann, kennen, wir heirateten 2005 und ich war rundum glücklich in meinem Leben.

2007 war ich in einem internationalen Unternehmernetzwerk aktiv. Dort lernte ich eine Frau kennen, die im Network-Marketing tätig war und einen Gesundheitsvortrag hielt. Sie wollte mich für dieses Business gewinnen, doch ich sagte ihr ganz klar, dass Network-Marketing nichts für mich ist.

Meine Nachbarin, der es gesundheitlich seit Jahren nicht so gut ging, war auch bei dem Vortrag. Und einige Wochen später erzählte mir jene Nachbarin, dass es ihr bedeutend besser gehe, seit sie die empfohlenen Produkte regelmäßig zu sich nehmen würde. Jetzt wurde ich hellhörig. Da es meiner Mama nämlich auch nicht besonders gut ging, dachte ich, es könne nicht schaden, sich das mal näher anzuschauen. Mit meiner Mama im Schlepptau schlug ich dann bei der Kollegin zu einer Beratung auf.

Nachdem es danach auch meiner Mama deutlich besser ging, war meine Begeisterung nicht mehr zu bremsen. Ich selbst begann dann auch, die Produkte mal auszuprobieren und erzählte jedem davon – ob er es hören wollte oder nicht. Immer

mehr wurden von meiner Begeisterung angesteckt und wollten von mir wissen, ob das auch was für sie wäre.

Ich sagte dann immer: „Keine Ahnung“ und schickte sie zu den Vorträgen, die auch ich selber sehr spannend fand. Im Laufe der Zeit nahm das wohl etwas größere Ausmaße an, so dass die Kollegin mich nochmals darauf ansprach, ob ich nicht das Geschäft machen möchte. Ich lehnte weiterhin ab, denn unverändert dachte ich Network-Marketing ist nichts für mich.

Doch sie hatte das Potenzial erkannt und war klug: Sie meinte, sie mache gerne die Beratung, aber ich müsse dafür sorgen, dass die Kunden die Produkte bekommen. Um die Nachbetreuung hätte ich mich auch zu kümmern. Das konnte ich und habe jedem die Möglichkeit gegeben, sich zu informieren, wie er die Produkte direkt selbst bestellen konnte.

In der Zeit machte ich dann auch eine Ausbildung im Bereich orthomolekulare Medizin, radionischem Energietest, verschiedene Seminare u.a. auch bei Tony Robbins in Rom und in London.

Ich erinnere mich noch gut an meinen ersten monatlichen Bonus-Scheck (damals gab es den Bonus noch in Form eines Schecks per Post). Er betrug genau 1,43 €!!! Ich dachte so bei mir, was ist denn das für eine Firma... da kostet ja das Porto bald mehr...

Nach einem Jahr war der Betrag des Schecks auf i.d.R. 1.000,- € angestiegen, und ich fand es super. Doch mein Papa als Unternehmer sagte mir, das ist ja lächerlich, überleg mal das ist brutto und was Du an Zeit und Geld investierst. Doch es war ja einfach etwas, was so nebenher geschah, und dafür fand ich es absolut okay. Vor allem hat es mir Spaß gemacht.

Wie genial ist denn das: Ich war von etwas begeistert und konnte damit vielen Menschen helfen, sich wohler zu fühlen. Hier konnte ich wieder meine Liebe zu den Menschen voll ausleben. Was für mich lange Zeit allerdings eher hinderlich und schwierig war, bedeutet für andere das Ultimative schlechthin: Ich werde dafür sogar noch bezahlt!!!

Das widersprach damals total meiner Wertvorstellung, die ich im Kloster lange gelebt hatte. Hier war Armut angesagt. Und jetzt verdiente ich an Menschen Geld! Das ging ja gar nicht! Mein Denken war: Geld verdirbt den Charakter! Hier lag noch ein ganzes Stück Entwicklungsarbeit vor mir. Denn heute weiß ich, Geld zeigt den Charakter.

2009 dann ein Schock: Diagnose Darmkrebs in der größten Ausformung! Das erklärte auch die gelegentlichen Bauchschmerzen in den letzten paar Monaten. Aber jetzt war erstmal nichts mehr mit Geld verdienen, jetzt stand mein Leben auf dem Spiel.

Und das ausgerechnet in einem Moment, in dem ich meine Anstellung kurz vorher gekündigt hatte, um mich ganz auf meine Selbstständigkeit im Seminarbereich zu konzentrieren. Wie dankbar war ich, als ich am eigenen Leib die Qualität der Produkte erleben durfte.

Mein Körper nahm die Unterstützung durch die Produkte im Behandlungsprozess sehr gerne an. Nach 5 Wochen Krankenhaus und weiteren 4 Wochen Reha erlebte ich nach meiner Rückkehr eine gewaltige Überraschung!

Ich hatte den letzten Monat einen Scheck von meiner Partnerfirma über 3.000,- € erhalten, und das, obwohl ich in dieser schweren Zeit nichts für dieses Business getan hatte. Das kam natürlich doppelt gut, da ich mich für eine biologisch arbeitende Klinik für meine Behandlung entschieden hatte. Der Haken daran war, dass mich das mal eben schlappe 30.000,- € kostete.

Jetzt ging mir langsam ein Licht auf! Das war's! Mein Interesse für das Geschäftsmodell war endgültig geweckt. Dass die Produkte genial sind, hatte ich ja bereits begriffen. Nun durfte ich entdecken, dass es hier eine Firma gibt, die Werte lebt, die mir persönlich auch sehr wichtig sind. In dem ersten Monat meiner Erkrankung hatten wir sogar komplett vergessen, unseren monatlichen Bonus-Scheck einzureichen. 1 ½ Jahre später sind wir darauf gestoßen und konnten ihn ohne Probleme einlösen.

Ich konnte mit Hilfe von Network-Marketing Menschen noch eine weitere Möglichkeit zu einem erfüllten Leben bieten: finanzielle Freiheit. Ich möchte gerne jedem die Chance geben, sich körperlich und auch finanziell besser zu fühlen.

Nach heutigem Stand würde ich sofort mit dem professionellen Network-Marketing starten, doch genau das ist ja das Schöne, jeder kann und darf in seinem Tempo.

2011 qualifizierte ich mich zum ersten Mal für ein Incentive, was bedeutete, dass wir, mein Mann und ich, zu einer Reise nach Amerika eingeladen wurden. Ganz besonders nahm uns die familiäre und herzliche Atmosphäre gefangen, mit der wir auch vom Firmengründer empfangen wurden. Er und auch die Kollegen aus 150 Ländern haben uns nachhaltig beeindruckt. In diesem Familienbetrieb werden Werte seit über 30 Jahren gelebt. Und genau hier fühlte und fühle ich mich zu Hause.

Auf meinem ersten Visionboard stand unter anderem ein Cabriolet, damals für mich ein wesentlicher Bestandteil vom Begriff Freiheit. Schon bald darauf qualifizierte ich mich für das sogenannte Car-Programm und erhielt zu meinen monatlichen Bonus nochmals jeden Monat 800,- € obendrauf. Den Extra-Bonus hätte man zwar auch für etwas Anderes verwenden können, doch ich entschied mich für ein Cabriolet. Wie ich es genieße, mir den Wind um die Nase wehen zu lassen. Selbst wenn ich eine Decke und die Sitzheizung brauche... Hauptsache ein offenes Dach!

Wenig später hat unser monatlicher Bonus eine Höhe von ca. 10.000,- € pro Monat erreicht, außerdem sind wir seit 2011 jedes Jahr zu Reisen eingeladen z.B. nach Südafrika, Hawaii, Singapur, Dubai und dürfen dort auch eine zusätzliche Gewinnausschüttung entgegennehmen.

Heute habe ich ein Business, was schon in mehreren Ländern der Welt vertreten ist und dessen Umsätze in den Millionenbereich gestiegen sind. Vor allem allerdings habe ich heute die Freiheit, die ich immer wollte. Ich kann an die schönsten Orte der Welt reisen, meine Zeit mit tollen Menschen verbringen und meine Mission leben.

Ich habe eine große Vision: Ich möchte ein "Haus des Lebens" gründen für chronisch kranke Kinder, für Menschen in Umbruchphasen und in schwierigen Situationen. Hierzu ist natürlich jeder Euro willkommen.

Und ich will 1 Million Frauen zeigen, wie sie ein erfülltes und finanziell freies Leben führen können. Gemeinsam mit Kollegen habe ich dann angefangen, sogenannte Eagle-Days, Tage der Entscheidung zu veranstalten, und es fasziniert mich einfach immer wieder, wenn ich auch von der Bühne aus Hunderte von Menschen inspirieren darf.

Warum ich Network-Marketing liebe

Eine Biene müsste 7 Millionen Kleeblüten anfliegen, nur um 1 kg Honig zu sammeln. Dazu müsste sie 240.000 km zurücklegen, also rund 6 x rund um die Erde fliegen. Sie bräuchte dafür 10.000 Flugstunden und wäre 15 Monate ohne Pause unterwegs. Bei 100.000 Bienen muss jede nur 70 Kleeblüten anfliegen, um 1 kg zu produzieren. Ein Weg von rund 2,4 km reicht dafür mit ca. 6 Minuten Flugdauer.

Inzwischen gibt es ein einfaches, duplizierbares System, durch das es möglich ist, sich mit 5-10 Std. in der Woche schon innerhalb von einigen Monaten ein potenzielles 5-stelliges Monatseinkommen aufzubauen. Wenn ich bedenke, Welch eine Entwicklung ich in den letzten Jahren durchgemacht habe...

Früher wusste ich nicht mal, wo Cancun liegt, und heute fliege ich einfach mal auf Einladung der Partnerfirma dorthin. Ich finde es herrlich, mit Menschen, die ich mag, gemeinsam zu reisen, neue Eindrücke zu sammeln und neue Menschen kennen zu lernen. Arbeiten zu können wann, wo und mit wem ich will, ist ein großes Geschenk.

Wie vielen Menschen durfte ich bereits begegnen, die ähnliche Ziele verfolgen wie ich. Beeindruckend fand ich z. B. Maria aus Nigeria, eine Ärztin, die Tausenden von Menschen nicht nur gesundheitlich geholfen hat, sondern ihnen auch aus der Armut heraushelfen konnte durch die Geschäftsmöglichkeit mit Network-Marketing.

Oder Kim Madsen, der Waisenhäuser baut, was ihm aufgrund seiner eigenen Geschichte als ehemaliges Waisenkind sehr am Herzen liegt.

Rolf Kipp, einer der erfolgreichsten Networker weltweit, schätze ich auch sehr, für ihn gilt Gutes zu tun ohne große Worte. Er ist bodenständig geblieben und lässt uns an seinem reichen Erfahrungsschatz teilhaben. Das persönliche Coaching bei ihm hat mich sehr beeindruckt.

Ich selber habe mir mit Network-Marketing ein residuales Einkommen geschaffen, das inzwischen auch 5-stellig weiter fließt, wenn ich nicht mehr arbeite.

Doch ich liebe meine Arbeit,

- Powerfrauen individuell zu begleiten zu ihrem persönlichen Ziel,
- die Seminare offline und online,
- mein "Kloster meets Business"-Coaching-Programm,
- Bücher zu schreiben
- und als Speakerin andere inspirieren zu dürfen.

Seit 2017 habe ich einen eigenen Podcast „Amata's Erfolgspodcast“, und in 2018 habe ich angefangen Bücher zu schreiben, die mir am Herzen liegen und auch wieder in meinem alten Bereich als Trainerin und Coach tätig zu sein. Doch das schönste und einfachste ist Network-Marketing.

Im Januar 2018 haben wir uns aufgemacht zu einem Jahr Weltreise, sind in Asien gestartet, waren in Costa Rica und Panama, weiter über Kolumbien, Ecuador, Peru Als 2020 die Krise anfing, blieben wir einfach für 6 Monate in Thailand. Nach einem kurzen Besuch zu Hause ging es dann nach Italien, wo wir seit Oktober 2020 ein wunderbares Haus auf Sizilien gefunden haben mit Blick auf Meer und Berge.

Montags und Dienstag vormittags „arbeitete“ ich und begleite Menschen zu einem residualen Einkommen und zu einem erfüllten und finanziell freien Leben.

Außerdem finden an 2-3 Abenden in der Woche Online-Seminare statt, bei denen ich manchmal selbst als Sprecher agiere oder einfach nur dabei bin.

Das empfinde ich als großes Geschenk und bin sehr dankbar dafür. Ich bin total glücklich, dass viele meiner Freunde (manche würden sie Kunden nennen) sich inzwischen ihre Ziele, Träume und Wünsche verwirklichen können. Es ist eine unglaubliche Erfüllung und Bereicherung, die ich täglich erlebe, wenn ich sehe, wie es Menschen in jeder Hinsicht besser geht.

Wie ich es genau praktiziere, zeige ich **im 5-A-Prinzip** und im Erfolgskreislauf auf.

Ich bin erfüllt von einer tiefen Dankbarkeit darüber, dass ich Network-Marketing kennenlernen durfte, dass ich von meinem Mentor so viel lernen konnte, immer noch weiter lerne und wunderbare Menschen begleiten darf. Ich freue mich über jeden, dem ich zeigen darf, wie er zu einem Leben in Fülle, gesundheitlich und finanziell, gelangen kann.

Ich habe mich auf das Thema Leben in Fülle, auf ein erfülltes und freies Leben spezialisiert und zeige vor allem WERTE-orientierten Selbständigen, Unternehmerinnen und Powerfrauen, die sich selbstständig machen wollen, wie sie Freiheit, Fülle und wahren Reichtum dauerhaft in ihr Leben ziehen, ohne Plackerei und ohne Verlust der Eigenständigkeit, und wie sie mit professionellem Network-Marketing ihre Arbeitszeit multiplizieren können.

So können sie sich langfristig ein skalierbares und dauerhaft residuale (manche nennen es auch passives) Einkommen aufbauen.

Ich werde all mein Wissen, das ich mir in den letzten Jahren angeeignet habe, mit Dir teilen, weil ich möchte, dass auch DU erfolgreich wirst, Dein Leben in die eigene Hand nimmst und Deine Träume lebst. Und ich weiß, dass all die Frauen, die hier als Co-Autorinnen mitwirken und ich, dass wir Dich inspirieren dürfen, das Beste aus Deinem Leben zu machen.

Doch nun zu Dir, was braucht es, dass Du Deine Ziele und Träume verwirklichen kannst, dass auch Du Dir Dein Wunscheinkommen, vielleicht ein gutes 5-stelliges residuale (wiederkehrendes und passives) Einkommen aufbauen kannst, dass Du mehr Zeit, mehr Geld, mehr Lebensqualität hast?

Manche sagen dazu „halb so viel arbeiten, doppelt so viel verdienen“, doch die Realität schaut so aus, dass Du anfangs durchaus mehr arbeitest, doch ziemlich bald es sich umkehrt und Du deutlich weniger arbeiten musst, um ein Vielfaches zu verdienen.

Erst gilt es, am Mindset zu arbeiten und dann eine klare Strategie zu verfolgen

– in meinem 5A-Prinzip, dem Erfolgskreislauf und den TOP 9 Erfolgsfaktoren –

zeige ich Dir auf wie Du Schritt für Schritt ein residuale Einkommen aufbaust und mehr Zeit, mehr Geld, mehr Lebensqualität hast.

Das war jetzt eine ziemlich ausführliche Geschichte von mir, und das Interessante ist, es braucht zunächst auch nur Deine Geschichte. Das ist es, was andere Menschen interessiert.

- Was Du bisher gemacht hast!
- Was Dich daran möglicherweise stört!
- Warum Du Dich für dieses Business entschieden hast!

Welches Gefühl es Dir für die Zukunft gibt!

Du bist die wichtigste Person in diesem Geschäft, Deine Geschichte öffnet die Tür zu einem wunderbaren Business.

2 - Schneeball Millionen oder ein echtes Erfolgskonzept für Frauen? / nachhaltig erfolgreich auf der Grundlage von Werten

Was ist Network-Marketing, was ist es nicht?

Hast Du etwas gestutzt als Du die Überschrift zu diesem Buch gelesen hast?

Und was für Bilder tauchen in Dir auf, wenn Du Network-Marketing hörst?

Im deutschsprachigen Raum kommt manchmal die Frage, "ist das ein Schneeballsystem"?

Um diese Frage zu beantworten, lass uns etwas genauer hinschauen, warum Network-Marketing bei manchen Menschen irrtümlich verpönt ist und wie ehrliches Network-Marketing wirklich funktioniert.

Wie funktioniert Selbständigkeit und Unternehmertum ganz grundsätzlich?

Unterschied herkömmliches Geschäftsmodell – Network-Marketing

Wenn du ein eigenes Café eröffnen möchtest, weil genau das schon immer Dein Traum war, dann benötigst Du dafür Räumlichkeiten, eine Einrichtung, einen guten Kaffeeautomaten, einen Abstellraum, sanitäre Anlagen und vieles mehr.

Allein der Start erfordert eine große Investition.

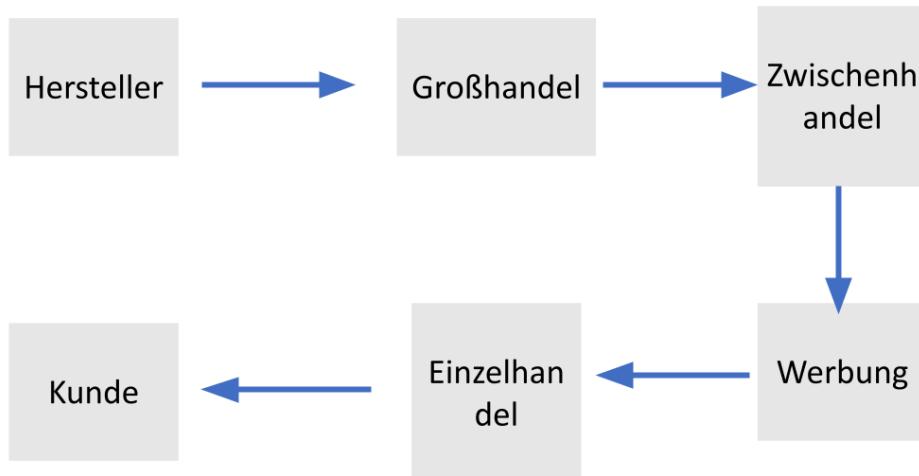
Bei der Selbständigkeit geht es zunächst oft erst einmal darum

- Zunächst eine Geschäftsidee zu finden
- Dafür einen Businessplan zu schreiben
- Einen Finanzplan zu erstellen
- Genehmigungen einholen
- Unternehmensform wählen, Verträge machen
- Einen passenden Standort wählen
- Anmeldung bei den Behörden

Wenn Du etwas herstellst und das verkaufen möchtest, brauchst Du einen Raum zur Herstellung und Lagerung, dazu musst Du Dir Gedanken machen zu Werbung, Vertrieb etc.

Ein klassisches Offline-Business ist häufig mit einem extrem hohen Risiko verbunden, und Du fungierst als Selbständige oftmals selbst und ständig.

Bei großen Firmen schaut das z.B. so aus



Ganz anders im Network

Network-Marketing gibt es schon ziemlich lange. In der Form, wie wir es heute kennen, existiert es seit ca. 1930. Im deutschsprachigen Raum wurde es erst ab 1980 so richtig bekannt. Inzwischen werden unzählige neue Unternehmen mit diesem Businessmodell gegründet, wobei es leider auch immer wieder, wie auch in anderen Branchen, schwarze Schafe gibt. Viele diese Firmen verschwinden nach 2-5 Jahren wieder vom Markt.

Im Network werden jährlich allein im europäischen Raum über 30 Milliarden EURO Umsatz erwirtschaftet, Tendenz steigend. In Amerika ist schon fast jeder Dritte im Direktvertrieb oder Network-Marketing tätig. Im deutschsprachigen Raum ist gerade erst mal der Anfang gemacht. Network-Marketing ist ein rasant wachsender Markt, weltweit steigen 0,5 Millionen Menschen jede Woche neu ins Network-Marketing ein.

Allerdings ist Network-Marketing kein Sprint, sondern eher ein Marathon und nur dann für Dich sinnvoll, wenn Du bereit bist, die nächsten 3-5 Jahre mit Freude und guten Freunden zu arbeiten.

Network ist eine Vertriebsform, bei der Du Produkte, die Dir selber gut gefallen, und die dazugehörige Business-Idee weiter empfiehlst.

Prof. Dr. Michael Zacharias zeigt den Unterschied von Schneeballsystem und Network-Marketing ganz klar auf.

Schneeballsystem:

- Meist kein Produkt, bzw. ein Produkt ohne Nutzen oder Nachfrage
- Oft mit Lizenzgebühr
- Produkte werden von Stufe zu Stufe mit Preisaufschlag weiterverrechnet
- Provisionen werden bezahlt für das Anwerben von neuen Vertriebspartnern – sogenanntem Kopfgeld

- Ein Überholen von Business Partnern ist nicht möglich
- Wichtig ist der Zeitpunkt des Einstiegs
- Mindestabnahmen, hoher finanzieller Einsatz, teure Kurspakete
- In der Regel gehen die Letzten leer aus

Network-Marketing

- Produkte mit Nutzen und Nachfrage
- Die Produkte werden direkt vom Hersteller bezogen – der Preis ist für alle identisch
- Das Überholen von Business Partnern ist möglich
- Zeit des Einstiegs ist unwichtig
- Kleiner überschaubarer Investitionsrahmen ohne großes Risiko
- Die Besten werden belohnt, nicht die Ersten

Die Kraft des Network-Marketings liegt darin, anderen Menschen zu ermöglichen, dass sie sich ihre Träume und Wünsche verwirklichen können anhand der ganz persönlichen Werte und sie dabei zu unterstützen.

Du kannst es Dir vorstellen wie ein Franchise-System ohne dessen Nachteile.

Im Network kannst Du ein eigenes Netzwerk aus Kunden und Partnern aufbauen. Das bedeutet für Dich, dass Du Deine Arbeitszeit multiplizieren kannst. Wenn Du täglich 1 Stunde arbeitest, und Du hast 100 Teampartner, die das Gleiche machen, wirst Du sozusagen für 100 Stunden entlohnt. Damit ist es auch möglich, jeden Monat oder jedes Jahr Dein Business zu verdoppeln. Durch den Aufbau von Kunden und Teams bzw. Business Partnern hat jeder Networker als Unternehmer unbegrenzte Möglichkeiten.

Eine geniale Möglichkeit, um ohne Personalkosten, Fixkosten und große Anfangsinvestitionen zu starten. Wenn ein Kunde durch Dich Produkte kauft, wirst Du für die Empfehlung bezahlt. Und da eine Network Firma in der Regel keine Werbung macht, wird das hier eingesparte Geld verteilt unter den Empfehlern.

Vielleicht hast Du auch schon gehört vom Direktvertrieb, wo Du durch den Verkauf z.B. von Töpfen oder Schüsseln richtig gut verdienen kannst. Oder von Franchise oder dem ganz normalen Handel.

Im Network-Marketing entfällt auch der gesamte Bereich der Logistik. Die Produktion + Auslieferung wird vom Partnerunternehmen übernommen, die Abrechnungen ebenso. Das, was es braucht, ist das persönliche Gespräch mit Dir, alles Weitere findet in der Regel heute online statt.

	Direktvertrieb	Franchise	Handel	Network
Lizenzgebühren	-	x	-	-
Standortgebunden	-	x	x	-
Hohe Fixkosten	•	x	X	-
Einkommenslimit	x	X	x	-
Angestellte	-	x	x	-
Lagerhaltung	X	X	X	-

Öffnungszeiten	-	X	X	-
Möglichkeit Filialen zu eröffnen	X	-	-	-

Das ehrlichste und faireste Business der Welt: Network-Marketing

Vom System her gibt es für mich nichts besseres als Network-Marketing, doch damit Du verstehst, wovon ich spreche, hier eine kurze Erklärung.

Im Grunde ist es einfach ein Empfehlungsgeschäft, und das wichtigste Werkzeug bist Du selbst. Du brauchst keine besondere Ausbildung, es ist gleich wie alt Du bist oder wo Du herkommst. Das Wichtigste ist Deine Entscheidung und Dein Wille es zu tun sowie Deine zwei Ohren und Dein Mund.

Wir sind früher ganz oft in eine Pizzeria gegangen, die wir einfach klasse fanden und haben sie oft weiterempfohlen. Etwas, was die meisten Menschen tun, wenn sie etwas gut finden. Das ist vollkommen normal und muss auch nicht gelernt werden.

Fast jede Woche waren wir mit Freunden in der Pizzeria und viele, denen wir es erzählt haben, gingen auch dorthin und haben sie sogar auch weiterempfohlen. Pedro hat damit richtig gut verdient, und wir haben öfter mal einen Espresso geschenkt bekommen. Das ist zwar nett, doch den Gewinn, den die Pizzeria mit den Empfehlungen machte, steckte Pedro ein, wir waren nicht daran beteiligt.

Das Gleiche geschieht im Kino, wenn Du da einen guten Film siehst, dann erzählst Du davon möglicherweise ganz begeistert, und Deine Freunde gehen auch ins Kino, um sich diesen Film anzuschauen. Zahlt Dir der Kinobesitzer dafür eine Provision? Natürlich nicht, wirst Du sagen.

Ganz anders beim Network-Marketing.

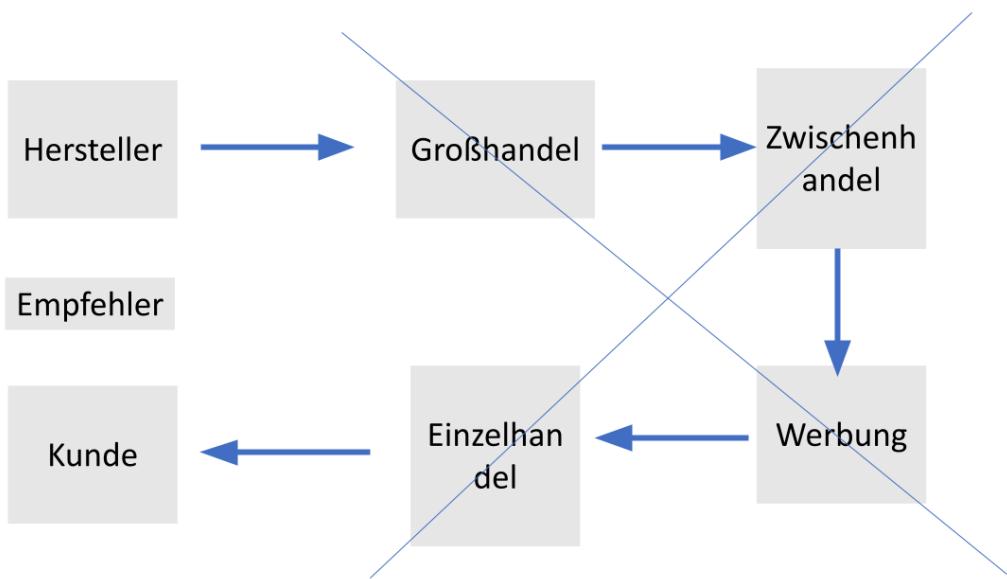
Hier empfehle ich auch tolle Produkte oder Dienstleistungen, die mich selber begeistern, und erhalte, falls der andere aufgrund meiner Empfehlung etwas kauft, dafür eine Provision.

Immer mehr Firmen nutzen diese Möglichkeit und stecken ihr Geld nicht mehr in Werbung, sparen sozusagen am Marketing und geben es einfach an die Vertriebspartner weiter. Das ist auch der Grund, warum Network-Marketing Firmen deutlich höhere Provisionen an ihre Partner ausschütten als im herkömmlichen Vertrieb.

Dieser Vertriebsweg wird oft auch „Multi-Level-Marketing“ genannt und anders als beim reinen Direktvertrieb, wo Provisionen oft nur auf einer Ebene ausgeschüttet werden, hast Du im Network-Marketing sozusagen eine wirkliche Duplizierung Deiner Zeit.

Der herkömmliche Weg eines Unternehmens ist ja Ware zu produzieren, dann kommt diese in den Großhandel, von da in den Einzelhandel und dann an den Endkunden. Damit dieser kauft, wird Werbung geschaltet.

Beim Network-Marketing wird auf die ganzen Zwischenschritte verzichtet, und es gibt sozusagen nur den Hersteller, den Vertriebspartner und den Kunden. Ein sehr kurzer Vertriebsweg.



Damit erspart sich der Hersteller einiges an Geld, und die Vertriebspartner wiederum haben die Möglichkeit, richtig viel Geld zu verdienen durch den Verkauf von Produkten und der genialen zweiten Möglichkeit, auch anderen die Chance zu geben, sich ebenfalls ein gutes Einkommen aufbauen zu können.

Genau dieser Punkt ist das Spannende. Denn im Network-Marketing kannst Du auf mehreren Ebenen Geld verdienen durch das Multiplizieren Deiner Zeit, anders als im klassischen Direktvertrieb.

Im Network-Marketing geht es immer um eine WIN-WIN-WIN Situation. Wenn Du hier wirklich Erfolg haben willst, dann funktioniert das nur, wenn Du anderen hilfst ebenfalls erfolgreich zu sein.

Network-Marketing ist wie ein Baum

Jeder fängt gleich an und wächst dann sozusagen in die Höhe und in die Breite. Anders als in großen Unternehmen, wo unten die Mitarbeiter stehen, darüber der Vorgesetzte, dann die Teamleiter und dann der Chef, kann im Network-Marketing einer, der "später" einsteigt, mehr verdienen als derjenige, der früher in dieses Business gestartet ist.

Denn hier wird nach Leistung bezahlt, Männer und Frauen sind komplett gleichgestellt, ob alleinerziehend oder Führungskraft - jeder hat die gleichen Chancen.

Einer der weltweit erfolgreichsten Networker ist erst 20 Jahre nach dem Start der Firma in dieses Business eingestiegen, und dennoch hat er in den letzten 20 Jahren alle überholt, die sozusagen von Beginn an dabei waren. Und heute gibt es junge Leute, die erst seit drei Jahren im Business sind und sich schon ein hohes, dauerhaftes 5-stelliges Monatseinkommen aufgebaut haben.

Es liegt im Network-Marketing immer an Dir, was Du aus der Möglichkeit machst. Die Produkte, die Firma, der Vergütungsplan ist für alle gleich.

Eric Worre , ein bekannter amerikanischer Network-Coach sagt:

“Network-Marketing ist nicht perfekt, aber besser”

Das Schöne ist, dass es hier bereits Strukturen gibt, von denen Du profitieren kannst. Damit kannst Du viele Fehler vermeiden und extrem schnell lernen und umsetzen.

Solltest Du eingeladen werden zu einem System, wo Du Geld bekommst, dafür dass Du neue Vertriebspartner wirbst, dann Finger weg. Diese Vorgehensweise nennt man auch Schneeballsystem, und Provisionen für sogenanntes “Kopfgeld” zu erhalten ist illegal. Hier profitieren nur die Obersten.

Das Schöne beim Network-Marketing ist übrigens, dass man es neben dem eigenen Business, neben der Anstellung aufbauen kann. Das macht oft auch Sinn. Wenn Du dann im Network das Doppelte verdienst wie in deinem Haupt Business kannst Du Dir ja überlegen, auf was Du zukünftig Deinen Fokus setzen möchtest. Du brauchst Dir hier keinen Druck zu machen und kannst ganz entspannt in Deinem Tempo und mit ein paar Stunden in der Woche ein Einkommen aufbauen, das ein riesiges Wachstumspotenzial hat.

Wenn Du neben Deiner Hauptbeschäftigung startest, dann nutze vor allem ein einfaches System.

Was ist Network-Marketing, und was ist es nicht?

Network-Marketing ist das schönste und faireste Geschäftsmodell, das ich bisher kennengelernt habe. Denn es ist ein Business, bei dem alle gleichberechtigt sind, ob Männer oder Frauen, ob jung oder alt, ob studiert oder ohne Abschluss, ob Afrikaner oder Europäer, ob gläubig oder nicht. Jeder hat die gleichen Chancen und Möglichkeiten.

Kurz gesagt, es ist: Ein nachhaltiges Empfehlungssystem und kein Schnell-reich-werde-System.

Stell dir vor, Du würdest eine neue Medizin entdecken, die ganz vielen Menschen helfen kann. Wenn es jetzt Menschen in Deinem Umkreis gäbe, die genau diese Medizin bräuchten, was würdest Du machen? Natürlich würdest Du ihnen davon erzählen und ihnen damit helfen, dass es ihnen besser geht. Im Grunde ist das genau das, was Du im Network-Marketing auch machst.

Für wen ist Network-Marketing geeignet?

Für diejenigen, die nebenbei starten wollen genauso, wie für diejenigen, die gleich voll einsteigen wollen. Für diejenigen, die selbst Verantwortung für ihr Leben übernehmen und bereit sind, sich langfristig etwas aufzubauen.

Um im Network-Marketing zu starten, benötigt man in der Regel ein sehr geringes Startkapital im Vergleich zum Start einer normalen Selbständigkeit.

Auch wenn man im Network-Marketing einfach nebenher starten kann, empfehle ich Dir, es professionell anzugehen und es nicht nur als Hobby zu betrachten. Am besten ist Dein Partnerunternehmen hat ein einfaches System, dann trägst Du in Deinen Terminkalender alle wichtigen Termine ein, arbeitest an Deiner Persönlichkeit und sprichst mit Menschen über diese Möglichkeit, online oder offline, dazu später mehr.

Was kann man im Network-Marketing verdienen?

Vielen Menschen genügt es ein paar hundert oder tausend Euro dazu zu verdienen und das ist vollkommen okay so. Doch für diejenigen, die sehr große Wünsche und Träume haben, gibt es hier keinerlei Grenzen nach oben. Du entscheidest für Dich, was Du möchtest.

In Südafrika habe ich eine alleinerziehende Frau kennengelernt, die monatlich sechsstellig verdient durch Network-Marketing. Das finde ich persönlich einfach faszinierend, dass das möglich ist bei zeitlicher und örtlicher Flexibilität. Allerdings möchte ich auch betonen, dass es immer in den ersten 3-4 Jahren mit Fleiß und Arbeit verbunden ist. 90 % der Menschen, die ich kenne, starten nebenher, neben ihrer Selbständigkeit, ihrem Angestelltensein etc. mit ca. 5-8 Std. in der Woche.

Die Frage ist, was willst Du verdienen, um so leben zu können, wie Du es Dir vorstellst, ob es das Reisen ist oder das Haus, das Auto, die Kinder, das Hobby oder auch nur, dass Du beim Essen gehen oder Hotel buchen nicht mehr die Preise vergleichst, sondern einfach bestellst, was Du möchtest.

Oft ist es allerdings gar nicht nur das Geld, es ist die Lebensqualität, die sich verbessert, denn nach ein paar Jahren Aufbau hast Du mehr Zeit zur Verfügung. Oder auch das Thema Reisen: Ich liebe es, neue Länder, neue Kulturen kennenzulernen und das auch noch mit meinem Business verbinden zu können.

Für mich vor allem auch wichtig: anderen helfen zu können.

Welche Network-Marketing Firma ist die richtige für Dich?

Diese Frage kann ich natürlich nicht für Dich beantworten, doch die folgenden 10 Punkte können Dir helfen zu schauen, ob die Partnerfirma die richtige für Dich ist. Prüfe auch Dein Bauchgefühl dabei.

Recherchiere und überprüfe vorab genau, was zu Dir passt. Welches dahinter liegende Geschäftsmodell, welche Produkte, welche Philosophie dahinter steht.

Überlege, für was Du brennst, welches Thema Dich interessiert, womit Du Dich gern beschäftigst, wo Deine Leidenschaft liegt, was Dir wirklich Spaß macht.
Natürlich auch hinsichtlich des Produkts, kannst Du Dich damit identifizieren?
Würdest Du es selber kaufen?

Hier die wichtigsten Kriterien zur Auswahl der entsprechenden Partnerfirma

1. Wie lange existiert die Network Firma bereits und genießt sie internationale Anerkennung? Ständig starten neue Network Firmen, und 80 % der Firmen verschwinden in den ersten 2-5 Jahren wieder vom Markt. Wenn Du Deine kostbare Zeit sinnvoll einsetzen und Dir Mühe sparen willst, dann empfehle ich Dir, mit einer Firma zu starten, die mindestens schon 5 Jahre am Markt ist. Gerade in der aktuellen Zeit ist es auch wichtig zu schauen, wo überall das Partnerunternehmen vertreten ist, denn in jedem Land gibt es unterschiedliche rechtliche Voraussetzungen für die Anerkennung. Ein international tätiges Partnerunternehmen mit einem Sitz im jeweiligen Land eröffnet Dir ganz andere Möglichkeiten.
2. Ist das Partnerunternehmen schuldenfrei, hat es genügend Eigenkapitaldeckung. Ist es seriös? Hat das Unternehmen genügend Geld um

dauerhaft zu wachsen, eine solide Infrastruktur und Management? – Natürlich auch, um Dir pünktlich Deine Provisionen zu bezahlen.

3. Welche Werte werden in dem Unternehmen gelebt? Wie ist die Philosophie der Firma?
4. Sind die Produkte / Dienstleistungen einzigartig und einmalig auf dem Markt?
5. Sind es Verbrauchsprodukte, und gibt es wirklich einen Bedarf?

Wenn das Produkt wirklich etwas ist, was Menschen brauchen und verbrauchen, dann kannst Du Dir damit viel leichter ein nachhaltiges Business aufbauen und brauchst nicht, wie es manchmal geschieht, die Garage voll stellen.

6. Für wen ist das Produkt geeignet und ist es zeitgemäß?

Wenn Du ein Produkt hast nur für eine kleine, spitze Zielgruppe ist es anders, als wenn Du ein Produkt hast, das vom Baby bis ins hohe Alter verwendet werden kann. Wenn Du früher Schallplatten verkauft hast, wirst Du Dich heute damit schwer tun. Von daher schau, ob das Produkt Deiner Partnerfirma vom Kunden idealerweise sein ganzes Leben genutzt werden kann.

7. Ist es möglich sofort Einkommen zu generieren und bleibt ein einmal erreichter Status erhalten?

Ein wesentlicher Punkt, damit Du hier ins Verdienen kommst und ggf. damit auch Marketing-Aktionen finanzieren kannst und vor allem Dich nicht ständig re-qualifizieren musst.

8. Ist die Person, die Dir diese Möglichkeit zeigt, wirklich interessiert an Deinem Erfolg?

Denn Dein sogenannter Sponsor zeigt Dir, was Du brauchst um hier erfolgreich zu werden, und da ihr relativ viel miteinander zu tun habt, macht es Sinn sich auch hier gut zu verstehen.

9. Wie viel Zeit musst Du investieren?

Ist es möglich, Dein Network Business nebenher aufzubauen, z.B. mit 5 Std. in der Woche? Gibt es automatisierte Systeme, die vor allem die herausfordernden und zeitaufwendigen Prozesse beschleunigen, so dass Du Deine Zeit effektiv nutzen kannst?

10. Wie stabil ist der Vergütungsplan und bekommst Du die Boni auf den Netto-Verkaufspreis oder den Netto Einkaufspreis?

Ein wichtiger Punkt, wenn Du nachhaltig ein gutes Business aufbauen willst: Lass Dich nicht täuschen von angeblich hohen Prozenten, sondern schau hier genau hin, was in den letzten Jahren in der Partnerfirma gelaufen ist.

11. Hast Du Freude daran?

Das ist womöglich einer der wichtigsten Punkte, denn Geld folgt der Freude, und es geht im Network-Marketing vor allem darum, dass Du Dich rundum wohlfühlst und wahren Reichtum für Dich aufbauen kannst.

Es gibt unglaublich viele Möglichkeiten Geld zu verdienen, ob im Bereich Gesundheit, Fitness, Kosmetik, Mode, Haushalt usw. Such Dir eine Branche bzw. ein Thema aus, das Dir gut gefällt. Das ist die beste Grundlage dafür, dass Du dran bleibst, auch wenn es mal Herausforderungen gibt.

Alle Unternehmen, die wirklich erfolgreich am Markt sind und langfristig existieren, haben in der Regel folgende Motive: Wohlstand und Gesundheit für alle Menschen zu ermöglichen.

Nach meinen ersten negativen Erfahrungen im Bereich Network-Marketing habe ich dann sehr genau hingeschaut und erst dann für mich die Entscheidung getroffen. Denn ich war skeptisch, und für mich war es äußerst wichtig, etwas zu finden, wo auch Werte gelebt werden, wo ich anderen Menschen wirklich helfen kann, dass sie auf Dauer mehr Zeit, mehr Geld, mehr Lebensqualität und langfristig auch mehr Gesundheit haben.

“Gib jedem Tag die Chance, der schönste Deines Lebens zu werden” (Mark Twain)

Stimmen zum Network-Marketing

Robert Kyosaki, Bestsellerautor und Multi-Millionär sagt:
“reiche Menschen suchen und bauen Netzwerke, die restlichen suchen Arbeit”

Warren Buffet, Großinvestor und amerikanischer Multi-Milliardär sagt
“die Investition in ein Network-Marketing Unternehmen war die beste, die ich je getätigt habe”

Hermann Scherer ...

Nachhaltig erfolgreich auf der Grundlage von Werten

Einer der wichtigsten Punkte im Bereich Network-Marketing ist es in meinen Augen, etwas Nachhaltiges aufzubauen auf der Grundlage von Werten.

Deshalb frage Dich vor allem, für was stehst Du? Welche Werte sind Dir persönlich wichtig?

Und wie schaut es aus bei dem Partnerunternehmen, für welche Werte steht es?

Wenn Dir zum Beispiel Sicherheit wichtig ist, dann schau genau hin was bedeutet Sicherheit, und wie wird sie praktiziert.

Eine Angestellte bekommt in der Regel pünktlich jeden Monat ihr Geld ausbezahlt, meist nach Anwesenheitszeit und eher selten nach Leistung. Die meisten Menschen glauben, es ist ein sicheres Einkommen. Ist das wirklich so? Und wie ist es mit der Selbstbestimmtheit?

In der Regel vermehrt der Angestellte den Reichtum seines Chefs und ist selber limitiert an Zeit, an Potenzial, an Einkommen. Wenn Dir also Sicherheit wichtig ist, dann schaue, wie lange das Partnerunternehmen schon erfolgreich ist.

Wenn Dir Freiheit wichtig ist, dann schau auch hier genau hin: Wie ist es z.B. mit den Qualifikationen, müssen diese immer wieder neu bestätigt werden oder behältst Du eine einmal erworbene Qualifikation und hast damit eine wirkliche Freiheit, wann und wie Du arbeiten möchtest?

Solltest Du derzeit selbstständig sein, dann war vermutlich Freiheit ein für Dich wichtiger Wert. Und es ist ja auch so, dass Du mit Deiner Existenzgründung frei und selbstständig bist. Um Umsätze zu generieren und gut von Deiner Selbständigkeit leben zu können ist es notwendig, Dein Angebot sichtbar zu machen, es zu bewerben und Kunden zu akquirieren. Nur dann wird Umsatz generiert. Ganz häufig wird zum Start einer Selbständigkeit ein Kredit aufgenommen, für eine Immobilie, Einrichtung, Ausbildung, Marketing etc. Da geht es oft um Summen zwischen 10-500.000 €.

Viele Selbständige arbeiten in den ersten Jahren fast rund um die Uhr, und leider belegen Statistiken, dass 80 % der Neugründungen bereits innerhalb von 2 Jahren wieder aufgeben. Sollten auch noch Fixkosten hinsichtlich Personal da sein, kann ein Unternehmen auch mal ganz plötzlich in Schwierigkeiten kommen, wie die aktuelle C-Krise gezeigt hat. Egal, ob Zeit- oder Geldeinsatz, das mit dem Thema Freiheit darf hier auch unter die Lupe genommen werden.

Wenn also Freiheit für Dich ein wichtiger Wert ist, dann schau', was in dem Partnerunternehmen nach 2-3 Jahren möglich ist und was es dafür zu investieren gilt. Es ist elementar wichtig, dass diese Werte zusammenpassen, wenn Du Dir in diesem Bereich etwas wirklich Großes aufbauen willst.

Schau' am besten hinter die Kulissen und mache Dir selbst ein Bild davon, wie es in der Realität aussieht und ob die Werte, die Dir wichtig sind, dort tatsächlich gelebt werden.

In dieser Branche hast Du die Möglichkeit, von allen Vorteilen der Selbständigkeit und des Unternehmertums zu profitieren ohne deren jeweilige Nachteile. So kannst Du Dir ein weltweit skalierbares Einkommen aufbauen bei freier Zeiteinteilung. Es eignet sich für Angestellte ebenso wie für Selbständige und Unternehmerinnen.

Wenn Du dann noch sagen kannst, ja hier bei diesem Partnerunternehmen ist es genauso, wie es für mich und mein Leben grundlegend wichtig ist, dann starte los.

Denn Du bekommst als Networker ein nachweislich funktionierendes System an die Hand, passend zu Deinen Werten und Deiner Ausgangssituation. Und im Laufe der Zeit wird es für Dich arbeiten.

Du brauchst keine Produkte entwickeln, keine Mitarbeiter beschäftigen, keine Marketingstrategie entwickeln, sondern kannst Dich ganz auf das konzentrieren, was Dir wichtig ist. Damit kannst du auch leichter Deine Ziele erreichen, ganz gleich ob es Dir um mehr Zeit, mehr Geld, oder mehr Lebensqualität geht.

3 - Träume sind Schäume oder was willst Du wirklich in Deinem Leben?

“Vor langer Zeit kam ein Mann an einem Steinbruch vorbei. Er sah einen Mann, der Steine klopfte und fragte ihn: Was machst du da? – Siehst du das nicht? Ich klopfe Steine, antwortete der Arbeiter. Der Mann ging weiter und traf auf einen weiteren Steinhauer. Er fragte wieder: Was machst du da? – Ich verdiene mir mein täglich Brot, sagte dieser Arbeiter. Der Mann ging weiter und traf auf einen Mann, der singend die Steine klopfte. Etwas überrascht und neugierig ging er zu ihm hin und fragte: Was machst Du da? Und die Antwort war: Ich baue mit an einer Kathedrale.”

Alle in dieser Geschichte machen das Gleiche, nämlich Steine klopfen, und doch macht es einen gewaltigen Unterschied, **wofür** jemand tut, was er tut.

Welche Träume, Wünsche, Ziele willst Du verwirklichen?

Was willst Du in und von Deinem Leben? Was ist Dir wirklich wichtig? Wofür schlägt Dein Herz? Was befähigt Dich? Welche Träume und Wünsche hast Du?

- Willst Du eine sinnvolle Tätigkeit?
- Willst Du Anerkennung?
- Willst Du reisen?
- Willst Du finanzielle Freiheit?
- Willst Du ein dauerhaft gutes Einkommen?
- Willst Du Dich persönlich weiterentwickeln?
- Willst Du einen bestimmten Lebensstil?
- Willst Du Gesundheit?
- Willst Du etwas bewirken in dieser Welt?

Was, wenn es eine gute Fee gäbe, die Dir alle Wünsche erfüllen würde, wie würdest Du leben wollen?

Und vor allem WARUM willst du das?

Schreib Dir auf, was Du wirklich willst, und dann schreib Dir mindestens 25 Gründe auf, WARUM und WOZU möchtest Du das. Denn das WARUM/WOZU ist der Motor für die Umsetzung, die eben dazu gehört und wichtig ist, um Deine Vision zu realisieren.

All das ist möglich durch Network-Marketing.

Manche Menschen träumen nur vom Erfolg, andere träumen, gehen raus und arbeiten dafür.

Wie ist es bei Dir?

Das ist übrigens genau die Herausforderung im Network-Marketing. Hier gibt es keinen Vorgesetzten oder einen Chef, der Dir sagt, was zu tun ist. Du bist Dein eigener Chef, Du entscheidest, was Du wie tust.

Wenn Du große Ziele hast, dann ist es wichtig, Dir klar zu machen, was Du willst und warum Du es willst. Dann verpflichte Dich sozusagen Dir selbst gegenüber, mindestens 1 Jahr lang Tag für Tag mit (neuen) Menschen zu sprechen, sie zu informieren über die Chance und einzuladen zu den Online-Seminaren. Mach Dir bewusst, dass Du ein Chancengeber bist, der auch anderen die Möglichkeit gibt, das

zu erreichen, was sie im Leben wollen. Dieser Nutzen, den andere dadurch haben, ist faszinierend, ganz gleich ob sie alleinerziehende Mutter, Führungskraft, Berater, Trainer oder Coach sind. Immer ist es ein wirklicher Mehrwert.

Möglicherweise gibt es ein paar alte Glaubenssätze, die Dich festhalten.

Lass los.

Lass zu, dass sich Neues entwickeln darf.

“Nicht das Beginnen wird belohnt, sondern einzig und allein das Durchhalten.”
(Katharina von Siena)

4 - Das Leben ist kein Ponyhof oder wie funktioniert es einfach und mit System?

Starte mit dem 5A-Prinzip

Ich habe viel gelernt in den letzten Jahren, aus Büchern, Hörbüchern, Coachings, Seminaren und von den erfolgreichsten Leadern im Network-Marketing weltweit. Es lohnt sich auch, sich Menschen zu suchen, die einen unterstützen auf dem Weg zum Ziel. Denn Dein Umfeld ist enorm wichtig. Wie heißt es so schön "zeige mir Deine 5 besten Freunde, und ich sage Dir, wer Du bist".

Die Magie liegt allerdings in Deiner bewussten Entscheidung für diese Möglichkeit. Nicht andere von diesem Business zu überzeugen oder gar zu überreden, sondern so vielen Menschen wie möglich die Produkte und das System vorzustellen.

Es geht um 5 wichtige Punkte

1. Anfangen

Mach als Erstes eine Standortbestimmung. Wie geht es Dir hinsichtlich folgender Punkte von 1-10 (1-schlecht, 10-hervorragend)

- Finanzielle Freiheit
- Berufliche Zufriedenheit
- Sozialem Engagement
- Zeit für Familie
- Zeit für Freunde
- Zeit für Hobbys
- Gesundheit

Dann mache dir klar, was Du wirklich willst in Deinem Leben, am besten mit Fotos und Bildern. Vor allem jedoch, Warum? Dein Warum ist der wichtigste Punkt.

Triff eine Entscheidung, mache den ersten Schritt, und sofern Du gerne eine steile Erfolgskurve haben möchtest, suche Dir einen Mentor und bespreche mit ihm oder ihr Dein Ziel. Wenn Du wirklich erfolgreich werden möchtest mit Network-Marketing, dann entscheide Dich dafür, es professionell zu betreiben - wie ein wirkliches Business und nicht einfach nur als Hobby.

2. Anpacken und umsetzen

Jetzt gilt es, einen Plan zu erstellen, wie viel Stunden Du in den Aufbau deines professionellen Network-Marketings stecken kannst. Es sollten, wenn Du hier erfolgreich sein willst, schon 5-8 Stunden in der Woche sein (sofern es ein klares System gibt), ansonsten brauchst Du etwas mehr.

Schreib sie in den Kalender, sie sind genauso wichtig wie die Zeit in Deinem aktuellen Haupt-Business und nutze diese Zeit mit EPA's, das sind einkommensproduzierende Aktivitäten und nicht mit allen möglichen anderen Sachen, die zwar interessant sind, doch nicht wirklich was bringen, z.B. Visitenkarten oder Homepage gestalten.

Ich habe es anfangs einfach so nebenher betrieben ohne klare Planung, und von daher ging der Aufbau auch relativ langsam. Heute ist es klar strukturiert, wobei ich heute nur noch 3-4 Stunden am Tag arbeite. Das Wichtigste erledige ich gleich nach meinem Morgenritual. Network-Marketing ist ein geniales Business, doch wichtig ist es auch, es ernst zu nehmen und die entsprechenden Schritte zu tun.

Tägliche Aktivität ist wichtig, wenn Du ein dauerhaft gutes residuale Einkommen aufbauen willst. Und anfangs bedeutet es zusätzlich Zeit zu investieren. Dabei hilft es zu schauen, was Du für einen gewissen Zeitraum loslassen kannst, ob es Filme anschauen ist oder etwas Anderes. Willst Du etwas Außergewöhnliches erreichen, dann heißt es auch Außergewöhnliches umzusetzen und zu leisten.

Ich selbst habe zu Beginn sehr viel Zeit investiert, doch es hat Spaß gemacht. Und vor allem waren die Ergebnisse so, dass ich heute viel mehr Zeit habe für die Dinge, die mir wichtig sind. Im Network-Marketing baust Du ja sozusagen eine Struktur auf, die auch dann weiterläuft, wenn Du im Urlaub bist. Im Laufe der Zeit wirst Du immer mehr Umsatz machen und weniger Zeit investieren.

Finde auch heraus wie Du Dich positionieren möchtest, für was Du stehen willst. Schreib vor allem auch Dein Anforderungsprofil für Deine zukünftigen Teampartner. So als ob Du für Dein Unternehmen eine Ausschreibung machen müsstest.

Mit welchen Menschen möchtest Du zusammenarbeiten? Du kannst Dir beispielsweise aufschreiben.

Ich arbeite nur mit Menschen, die:

- Offen sind für Neues
- Zielstrebig
- Lernbereit
- Kontaktfreudig sind
- Lösungsorientiert
-

Ich arbeite keineswegs mit Menschen die:

- Immer nörgeln
- Unzuverlässig sind
-

3. Aufbauen von Reichweite

Das ist ein wichtiger Punkt vor allem für diejenigen, die nicht viele Menschen kennen.

Nutze dazu offline und online Netzwerke, wobei gerade Social Media einfach genial ist. Beachte allerdings auch hier die Regeln des Anstands und überfall die Menschen nicht mit Deiner Geschäftsidee, sondern baue Beziehungen auf durch Content-Marketing und Sog-Marketing. Dabei ist die Reichweite ein wesentliches Element.

Je mehr Kontakte Du aufbaust, je mehr Menschen Du informierst, umso mehr Teampartner kannst Du gewinnen. Ein Profi in dem Bereich weiß, dass hier das

Gesetz der großen Zahl gilt. Er weiß genau, wie viele Menschen er informieren darf, damit er genügend Menschen für sein Team gewinnt.

4. Abschließen

Du wirst viele Gespräche führen. Dabei ist es das Wichtigste, gut zuzuhören und gegebenenfalls eine Lösung anzubieten. Vor allem schließe das Gespräch immer positiv ab, ganz gleich, ob der andere ja oder nein sagt.

5. Auftanken

Gerade im Network-Marketing, wo sich alles so anfühlt als wäre es keine Arbeit, ist es besonders wichtig, auch für den Ausgleich zu sorgen und immer wieder aufzutanken.

Wir können nicht nur geben, sondern dürfen selber auch immer wieder auftanken in der Natur, durch Meditation, durch Beziehungen und auch durch vitalstoffreiche Ernährung.

Der Erfolgskreislauf für ein dauerhaft erfolgreiches Network-Marketing

All das, was ich Dir bisher aufgezeigt habe, ist wichtig, um im Network-Marketing erfolgreich zu sein. Doch nur ein einfaches, zuverlässiges System, eine klare Strategie hilft Dir das zu erreichen, was Du möchtest.

Dabei verbindet diese Strategie, die ich von Axel Schmidt gelernt habe online und offline Kanäle miteinander.

Während ich hier in Italien am Strand sitze und dieses Buch schreibe, gewinne ich neue Partner und das, weil ich ein erfolgreiches System nutze. Dabei kombiniere ich wie gesagt online und offline. Ein System ermöglicht es Dir, Deine Zeit zu duplizieren. Wichtig dabei ist, dass es einfach ist.

Mein Mentor, einer der erfolgreichsten Networker weltweit, sagt immer:
„wenn Du etwas Großes aufbauen willst, musst Du etwas Einfaches aufbauen“. Von daher ist es absolut hilfreich, dass in Deinem Business alles so strukturiert ist, dass für jeden Neuen die Informationen sofort zugänglich sind.

Diese Strategie, die ich Dir hier aufzeige, kannst Du ganz einfach für Dich umsetzen:

1. Erste Schritte

Um Dein Business zu beginnen, bedarf es einer niedrigen Erstinvestition von 500 bis 5000 €, um die Produkte oder Dienstleistungen selbst kennen zu lernen.

Du brauchst außerdem ein Smartphone und ein Notizbuch. Personal ist nicht erforderlich. Um Produktion, Logistik und Werbung brauchst Du Dich auch nicht zu kümmern. Mach Dich vertraut mit den Produkten und der Partnerfirma, informiere Dich und triff für Dich eine klare Entscheidung

2. Vision

Was ist das, was Dir im Leben wirklich wichtig ist?

Du bestimmst auch die Höhe Deines Umsatzes damit, je nachdem wieviel Zeit Du investieren möchtest und welche Ziele Du hast. Schreib Dir auch Deine finanziellen Ziele auf.

Für viele sind es zu Beginn mind. 5.000 €, allerdings geht es noch viel mehr: um die Lebensqualität, sprich Sinn, Zeit und Gemeinschaft – siehe Kapitel 3 - und besprich Deine Vision mit Deinem persönlichen Mentor.

3. Zeitplan & Mindset

Wenn Du größere Ziele hast, entscheide Dich dafür, Network-Marketing professionell zu betreiben. Dazu ist es erforderlich, Dir einen klaren Zeitplan aufzustellen und Dein Denken ganz auf Erfolg auszurichten. Schaffe Dir Zeitblöcke für Deine Network-Arbeit mit dem Wissen, dass diese Zeitinvestition Dir all das bringt, was Dir wichtig ist. Notiere Dir diese Termine im Kalender, und sei am besten immer mit ein paar Leuten dabei.

Hinsichtlich des Zeitplans ist es vor allem auch wichtig, kontinuierlich dabei zu bleiben.

Die Online-Seminare sind übrigens aus zwei Gründen wichtig, zum einen zum Aufbau von Deinem Business und zum anderen für Inspiration zum Wachsen in Deinem Business.

Sofern Dein Partnerunternehmen eine einfache Struktur hat, genügen anfangs 5-10 Std. in der Woche. 95 % der Networker starten nebenberuflich und entscheiden dann nach einem Jahr, bzw. wenn das Network Einkommen höher ist als das ihres Haupt-Business', wie es für sie weitergehen soll.

4. Namensliste, Anforderungsprofil & Positionierung

Das Potenzial der Liste

Vermutlich sind in Deinem Handy ziemlich viele Kontakte gespeichert. Es ist Dein Potenzial, um zu starten. Nimm ein Blatt Papier und schreib Dir eine sogenannte Namensliste mit allen Menschen, die Du kennst, ohne zu werten oder bewerten, ob Network-Marketing etwas für ihn oder sie ist. Schreib erstmal alle auf, denn letztlich entscheidet die Person selbst, ob dieses Angebot für sie passt oder nicht.

Denk' daran, hinter jedem Kontakt stehen mind. 400 andere Menschen. Vielleicht kennt derjenige ja jemanden, für den das passen könnte.

Überlege Dir dann, mit welchen Menschen Du am liebsten zusammenarbeiten möchtest. Schreib' ein klares Anforderungsprofil und positioniere Dich in dem Bereich, der für Dich am besten passt. Übrigens sind Frauen in der Regel viel stärker im Bereich Netzwerken unterwegs.

Sie sind oft emotionaler, vernetzen sich meiner Erfahrung nach von Haus aus sehr gern untereinander und tauschen sich aus. Das ist für dieses Business ein entscheidender Vorteil.

5. Story

Schreib Dir Deine eigene Story auf, was ist das, was Du bisher machst (gemacht hast), was daran hat Dir nicht gefallen, warum hast Du dich für dieses Business entschieden und was für ein Gefühl gibt Dir das für die Zukunft.

Manche sagen sogar mit einem kleinen Schmunzeln, Networker werden für's Geschichten erzählen bezahlt.

Deine Story ist enorm wichtig, denn sie erzählt aus Deinem Leben.
Menschen interessieren sich weniger für Fakten, sie vertrauen mehr persönlichen Erfahrungen.

- Wer bist Du?
- Was ist nicht so gut gelaufen?
- Warum Network-Marketing?
- Was hat es verändert?

6. Talk

Um im Network-Marketing zu starten, brauchst Du potenzielle Kunden oder Interessenten, denn nur damit verdienst Du Geld.

Wichtig dabei: sprich mit Menschen und nicht zu Menschen.
Doch genau hier scheitern ganz viele. Nutze **Type – Talk – Meet**

Die meisten Menschen telefonieren gern, bis es darum geht, im Business zu starten.
Deshalb meine Empfehlung, schick zunächst eine kurze Nachricht
“schon lang nichts mehr gehört – wie geht es Dir?” oder “Lust auf ‘ne Tasse Kaffee – online?”

Wenn sie Dir antworten, schreib zurück, lass uns doch kurz telefonieren.
Und genau das machst Du dann, rufe sie an und telefoniere mit ihnen: KURZ

Stelle Fragen, erzähl ganz kurz Deine Story, lade sie ein, je nachdem, zu einem live-Online-Seminar hinsichtlich Business oder Produkt.

Falls es in Deinem Partnerunternehmen so etwas nicht gibt, frag “wenn ich ... würdest Du?”, um ihm z.B. ein Video zukommen zu lassen.

Auf jeden Fall solltest Du einen Folgetermin ausmachen.

- Halte es kurz und sag das gleich zu Beginn, “ich hab zwar nur 10 min, doch mir ist es wichtig, kurz mit Dir zu plaudern”.
- Bau eine Beziehung auf und frag “und, wie war Dein Tag bisher” oder “wie geht es Dir?” – Die Frage “Was gibt es bei Dir Neues?” ist eine geniale Überleitungsfrage, weil die meisten dann zurückfragen.
- Erzähl ganz kurz Deine Story “Du weißt ja, dass ich Jetzt hab ich etwas entdeckt, das mich total begeistert”.
- Wenn ich .. würdest Du?
Diese Frage, die ich von Eric Worre gelernt habe, ist einfach genial. ”Wenn ich Dir ein Video schicke (einen Webinarlink), wo es ganz genau erklärt wird, würdest Du es Dir anschauen?
- Folgetermin ausmachen
“Lass uns doch einfach im Anschluss gleich telefonieren, wann passt es bei Dir besser, Mittwoch oder Donnerstag?”
- Falls Du auf Deiner Liste Menschen stehen hast, bei denen Du denkst, dass es nichts für sie ist, dann rufe sie trotzdem an und nutze den super indirekten Ansatz.
Du machst beim Anruf auch ein wenig Smalltalk und kommst dann allerdings relativ schnell auf das Thema und sagst ungefähr folgendes:
“Du, ich bin gerade mit meinem neuen Business gestartet, für Dich ist das vermutlich nichts, doch wen kennst Du, der gern mehr Zeit, mehr Geld, mehr

Lebensqualität hätte?” oder “der mit einem einfachen 5-Std. System mehr verdienen kann als 80 % der Menschen in ihrem Haupt- Business” oder, wenn Du Dich z.B. im Gesundheitsbereich positioniert hast “Sag mal, wie wichtig ist für Dich das Thema Gesundheit und Vitalität auf einer Skala von 1-10?” Ganz oft kommt dann die Antwort “Das interessiert mich auch” oder “total wichtig” und dann kannst Du natürlich gerne zu einem Webinar einladen.

Social Media nutzen, um viele Menschen anzusprechen

Der einfachste Weg im Bereich Social Media ist es, Facebook Instagram oder LinkedIn zu nutzen. Auf jeder dieser Plattformen kannst Du jetzt sofort damit starten. Mein gesamtes Business ist inzwischen auf Social Media aufgebaut.

Bitte achte darauf, dass Du gerade, wenn Du mit Social Media arbeiten möchtest, ein ansprechendes Profil hast, das zu Deinem Partnerunternehmen passt. Wenn Du zum Beispiel im Gesundheitsbereich unterwegs bist und ständig mit Alkohol und Zigarette zu sehen bist, ist das nicht stimmig. Gleichzeitig will in Social Media erstmal keiner etwas verkauft bekommen, sondern, wie der Name es schon sagt, soziale Kontakte pflegen.

LinkedIn ist etwas mehr businessmäßig ausgerichtet, dennoch solltest Du auch hier nicht mit der Tür ins Haus fallen und sofort nach einer Kontaktbestätigung jemandem etwas verkaufen wollen.

Achte auch auf die Bilder und Fotos, die Du als Titelbild hast bzw. postest. Emotionale Bilder inspirieren, und es geht in erster Linie darum, dass die Menschen Dich kennen lernen und in zweiter darum, dass Du wertvollen Content lieferst.

Gerade auch in Social Media ist es wichtig, Dir über Deine Zielgruppe im Klaren zu sein. Solltest Du im Fitnessbereich tätig sein, umgib Dich mit Menschen, die gerne Fitness machen. Bist Du Mama und hast kleine Kinder, dann zeige Dich als solche (aber poste keine Bilder Deiner Kinder bzw. mache ihre Gesichter unkenntlich, das schützt ihre Persönlichkeitsrechte).

Dein Profil ist sozusagen Dein Schaufenster, über das andere Menschen auf Dich aufmerksam werden. Um Menschen auf Dich und Dein Schaufenster aufmerksam zu machen, ist es hilfreich, Dich täglich mit bislang unbekannten Menschen zu verbinden und damit Dein Netzwerk zu erweitern.

Das erreichst Du zum Beispiel durch Freundschaftsanfragen. Bei Facebook beispielsweise gibt es ein geniales Tool und zwar “Freunde von Freunden” finden. Damit erreichst Du Menschen, mit denen Du zumindest schon ein paar Gemeinsamkeiten hast.

Du kannst bei Facebook auch Menschen nach Interessen targetieren. Dazu ist es allerdings erforderlich, die Sprache auf “Englisch” umzustellen und dann in die Suchleiste folgendes eingeben: “People who love flowers”. Dann zeigt Dir Facebook alle Menschen auf, die Blumen lieben.

Was tun, wenn die Menschen Deine Freundschaftsanfrage angenommen haben? Wie schon oben erwähnt, geht es jetzt in erster Linie darum, Beziehung und Vertrauen aufzubauen.

Dabei brauchst Du nicht wochenlang hin und her schreiben, manchmal reicht es, zwei oder dreimal zu schreiben und dann kurz zu telefonieren oder in deine Gruppe einzuladen. Finde den für Dich passenden Weg.

Das Wichtigste im Bereich Social Media ist allerdings, kontinuierlich dran zu bleiben, täglich Freundschaftsanfragen rauszuschicken, jeden Tag ein bisschen. Und schon hast Du jeden Tag die Möglichkeit, mit Menschen zu sprechen, sie einzuladen und Deine geniale Business Möglichkeit oder Deine tollen Produkte vorzustellen.

Was Du unbedingt vermeiden solltest ist, direkt gleich nach einer Freundschaftsbestätigung ein Produkt verkaufen zu wollen. Du gehst ja auch nicht in eine Bar, sprichst einen Fremden an und fragst ihn gleich, ob er Dich heiraten will. Teile Deine Geschichte, Deine Story, Deinen Lifestyle mit anderen Menschen.

“Live” und “Story” sind super gute Möglichkeiten auf diesen Plattformen.

Um enormes Wachstum zu erzielen, ist es ebenfalls sehr hilfreich, eine Plattform wie YouTube oder Pinterest zu nutzen. Denn hier bleiben Deine Videos bzw. Deine Beiträge dauerhaft erhalten, und beides wird sozusagen als Suchmaschine genutzt. Das bedeutet, dass Deine Botschaft 24 Stunden und 365 Tage im Jahr gesehen und genutzt werden kann. So machst Du heute einmal die Arbeit und es bringt Dir, wenn du es richtig anwendest, automatisiert neue Kunden und Partner.

Voraussetzung ist genügend Menschen zu kennen bzw. Deine Reichweite mit Social Media auszubauen. Hilfreich ist hier vor allem auch, dass Dir das Anforderungsprofil klar ist von den Menschen, die Du in Deinem Team haben möchtest. Manche, die im Network-Marketing starten, sprechen einfach alle an. Den Fehler habe ich anfangs auch gemacht, doch es macht wirklich Sinn sich Gedanken über seine Zielgruppe zu machen.

Meine Erfahrung

Gerne erzähle ich Dir, wie ich gestartet bin und wie es sich bei mir verändert und entwickelt hat.

Anfangs habe ich einfach Kontaktanfragen verschickt an Menschen, bei denen ich aufgrund ihres Profils sehen konnte, dass sie meiner Zielgruppe entsprechen. Mit bezahlter Werbung in Facebook erhältst Du für wenig Geld auch neue Anfragen.

Ich habe dann angefangen, täglich Inhalte zu posten, die mit meinem Business und dem Lifestyle zu tun haben, und Videos mit entsprechendem Content zu produzieren. Im Laufe der Zeit wurden immer mehr Menschen darauf aufmerksam. Ich habe vor allem mich gezeigt, selten die Produkte. Menschen lieben persönliche Geschichten und wollen gerade in Social Media nichts verkauft bekommen.

Das ist übrigens auch das Schöne an Social Media, wir können uns hier als Experte positionieren und gleichzeitig auch unseren Lifestyle verkaufen. Das Hauptthema ist ja die zeitliche und finanzielle Freiheit, und die kann hier aufgezeigt werden, wobei es immer wichtig ist, hier ehrlich und authentisch zu bleiben und nicht vorzugeben etwas zu besitzen, was gar nicht der Realität entspricht. Wenn Du also in diesem Bereich noch am Anfang stehst, dann zeige, was Du erreichen möchtest, zeige Dich mit Menschen, die das schon erreicht haben und teile Dein Leben.

Wenn Du beides machst, Deinen Lifestyle zu zeigen und Content zu produzieren, werden Menschen anfangen zu fragen, und sie werden auf Dich zukommen. Und denk daran, je mehr Du gibst, umso mehr bekommst Du auch zurück. Schon in der Bibel heißt es „wer reichlich sät, wird reichlich ernten“, und das gilt ganz besonders so im Network-Marketing.

Bau Dir eine eigene Community auf und beachte dabei folgende Regeln:

1. Erstelle ein ansprechendes Profil auf Facebook: Der erste Eindruck zählt, das gilt auch im online Bereich. Von daher nimm' ein Bild mit einer guten Auflösung, am besten eines, auf dem Du lächelst und Blickkontakt hast. Es geht immer um Emotionen.
Je interessanter Dein Facebook Profil ist, umso mehr Menschen werden Dir Freundschaftsanfragen schicken. Füge auch Du täglich 10-50 Menschen zu Deiner Freundesliste hinzu. Zusätzlich kannst Du gezielt nach Gruppen Ausschau halten, wo sich Deine Zielgruppe aufhält und dort aktiv liken und kommentieren, Dich einfach einbringen. Denn das Wichtigste ist, Vertrauen aufzubauen.
Die Menschen müssen Dich kennen, Dich mögen, Dir vertrauen, dann ergeben sich fast automatisch neue Teampartner. Das Schöne ist, dass Du durch einen Post auf Social Media das 5-fache an Menschen erreichst in einem Bruchteil der Zeit.
2. Erstelle ggf. eine Seite, eine Fanpage, wo es um den Nutzen für den Kunden geht und achte auch hier auf gute Fotos und darauf, täglich hier präsent zu sein. Nur wenn Du konstant Beiträge veröffentlicht, die für andere einen Nutzen bringen, wirst Du bei den Menschen dauerhaft im Gedächtnis bleiben. Außerdem bekommst Du dadurch bei Facebook eine höhere Reichweite. Live-Interviews tragen außerdem dazu bei, dass Du Deine Reichweite erhöhst und von vielen Menschen gesehen wirst.
3. Nutze vor allem die Möglichkeit, eine Gruppe zu gründen und Dir somit eine Community aufzubauen. Dabei ist die Fanseite sozusagen Dein Schaufenster und die Gruppe dann Dein Geschäft. Hier lässt Du nur die Menschen rein, die in Dein Anforderungsprofil passen. Und hier ist auch der Platz, wo Deine Facebookfreunde Dich noch näher kennen lernen können, am besten einmal in der Woche mit einem "live". Aus dieser Gruppe ergeben sich dann Gespräche. und aus diesen Gesprächen kannst Du, wenn's passt, dann Partner generieren.

Wie spreche ich an?

Das kommt natürlich sehr darauf an, ob Du denjenigen näher kennst oder nicht. Bei Bekannten und Freunden, die in Dein Anforderungsprofil passen, mach es einfach persönlich. Du schreibst ihm eine WhatsApp und fragst, hallo Sabine, wie geht's? Lust zu telefonieren? Dann telefonierst Du mit ihr und fragst erstmal wie es ihr geht.

Greife den Punkt auf, von dem Du weißt, dass sie da eine Herausforderung hat und frage:

"Sag mal, wie läuft es denn jetzt mit dem neuen Haus? Mit der Arbeit etc. " und biete eine Lösung an, oder Du erzählst Deine Geschichte und sagst ihr ganz direkt, dass Du ihn oder sie total gern im Team hättest, um miteinander dauerhaft mehr Zeit, mehr Geld und mehr Lebensqualität zu haben. Am Ende solltest Du immer mit einer offenen Frage abschließen, z.B. klingt das für Dich interessant? Das Ziel des Gespräches ist es, immer den anderen zu einer Präsentation einzuladen.

Sollte derjenige nicht in Dein Anforderungsprofil passen, dann frag nach Empfehlungen, indem Du ihn fragst, „sag' mal, wen kennst Du, der gern ein paar hundert Euro dazu verdienen möchte oder der gern halb so viel arbeiten und doppelt so viel verdienen möchte oder der gern“?

Wenn Du über Social Media jemanden neu kennen lernst, dann falle nicht mit der Tür ins Haus, sondern handhebe es wie im normalen Leben auch. Begrüße und bedanke Dich für die Kontaktbestätigung. Im nächsten Step machst Du ihm ein ehrliches Kompliment und stellst eine Frage, z.B. „ich habe gesehen, Du interessierst Dich auch für das Thema xy, ich tausche mich gern mit Gleichgesinnten aus, wie ist denn Deine Erfahrung mit xy?“

Baue zunächst Vertrauen auf. Erst beim dritten Mal erzählst Du Deine Story. Deine Story ist am besten folgendermaßen aufgebaut: Du erzählst, was Du bisher gemacht hast, was Dir daran nicht gefällt, was Du als Lösung gefunden hast und welches Gefühl Dir das gibt. Am Schluss fragst Du dann: „Kennst Du zufällig jemanden, der gerne xy möchte?“ oder Du vereinbarst ein kurzes Telefonat zum näheren Kennenlernen. Dabei sind Alternativfragen immer besser, z.B. „wann passt es für Dich besser am Montag um 18 oder am Dienstag um 19 Uhr?“

Beim Ansprechen geht es immer darum, den Nutzen, die Vorteile für den anderen aufzuzeigen, weniger um das Produkt oder um das Unternehmen. Menschen sind am Ergebnis interessiert und weniger an den Produktmerkmalen. Je nachdem, wo Du tätig bist, können die Vorteile sein, mehr Zeit zu haben, Geld zu verdienen, Muskeln aufzubauen, mehr Energie zu haben, schöner auszuschauen, fitter zu sein, glattere Haut zu haben, usw.

Es wird passieren, dass Dein Gegenüber Einwände hat, das ist ganz normal und für Dich ist einfach nur wichtig, ihn darin zu bestätigen. Wenn er zum Beispiel sagt, „ah das ist bestimmt so ein Schneeballsystem“ dann solltest Du keinesfalls widersprechen sondern z.B. sagen „ja, Du hast recht, genauso habe ich früher auch gedacht, bis ich erfahren habe, dass“, oder wenn er sagt, er hat keine Zeit, dann kannst Du ihn fragen „das kann ich gut verstehen, hättest Du denn gerne mehr Zeit?“

Eric Worre empfiehlt vor allem die Hypothetische-Frage-Technik, „gut, dass Du es ansprichst. Mal angenommen ich würde Dir einen Weg zeigen, bei dem Du mit wenig Aufwand, in 5-8 Std. Dir eine finanzielle Freiheit aufbauen kannst, ohne Wäre das interessant für Dich?“

Will jemand allerdings nur mit Dir diskutieren, dann lass ihn los und wende Dich den Menschen zu, die auf Dich warten. Es gibt genügend für uns alle.

Offline Kontakte knüpfen

Auch beim Offline-Kontakten geht es erstmal darum, eine Beziehung aufzubauen, und der schnellste und einfachste Weg ist über ein ehrlich gemeintes Kompliment.

Bei neuen Offline-Kontakten macht es am meisten Sinn, sich zunächst über Social Media zu verbinden oder Handynummern auszutauschen. Am folgenden Tag schickst Du einfach eine kurze Nachricht, bedankst Dich für das Treffen und lädst ein zu einem kurzen Telefonat. Dann geht es weiter wie oben.

Als ich gestartet bin, waren es zunächst die vorhandenen Kontakte, die ich ansprach. Jeder von uns hat ja Bekannte, Freunde, Familie. Und ich rate auch jedem erstmal, diese klassische Strategie zu fahren und eine Liste zu schreiben mit all den

Menschen, die Du schon kennst. Mein erster Impuls war damals, ich kenne ja gar niemanden. Doch als ich anfing aufzuschreiben, wurden es immer mehr, und ich habe jeden aufgeschrieben, ganz gleich ob das Business etwas für ihn sein kann oder nicht. Zum einen habe ich mir klar gemacht, dass ich nicht für andere denken oder urteilen kann, und zum anderen war mir klar, dass hinter jedem Kontakt mindestens 300 andere Kontakte stehen. Wenn ich etwas so Wertvolles habe, dann wollte ich zunächst einmal auch die Menschen informieren, die ich kenne und schätze.

Außerdem habe ich alle möglichen Offline-Netzwerke genutzt wie BNI, xing-Treffen, Frauennetzwerke etc. Und dabei, wie auch auf Seminaren, habe ich immer wieder neue Menschen kennengelernt.

Übrigens habe ich immer Kontaktdaten ausgetauscht, am liebsten WhatsApp oder Telegram, denn hier habe ich die Möglichkeit, eine sogenannte Broadcast List anzulegen, um dann an die ausgewählten Kontakte Nachrichten zu verschicken zur Beziehungspflege. Und natürlich habe ich auch geschaut, mich in Facebook oder LinkedIn mit diesen Menschen zu verbinden.

Manche tun sich schwer mit Offline, da kann es hilfreich sein per WhatsApp anzufragen: "Lust zu telefonieren" oder "Lust auf' ne Tasse Kaffee" oder eben doch online Interessenten finden.

Meet

Das Ziel des Telefonats ist immer das Treffen.

Die Treffen finden dann online oder offline statt. Die Interessenten werden die positive Energie wahrnehmen und können sich dann selbst ein Bild machen, was möglich ist.

Durch solch eine Veranstaltung kann sich der Interessent selbst ein Bild machen und lernt andere erfolgreiche Menschen in der Branche kennen. Gerade wenn Du am Anfang stehst, ist ein solches System mit einer regelmäßigen Veranstaltung äußerst hilfreich. Hier wird professionell Mehrwert geboten, Lösungen aufgezeigt, Erfahrungsberichte geteilt und die Verdienstmöglichkeiten präsentiert.

Hier heißt es auch den Abschluss zu machen, das ist das Ziel der Präsentation, des Events. Nur der Abschluss bringt Dir Umsatz. Das wird jedenfalls gesagt. Und genau hier liegt bei den meisten die größte Herausforderung. Ich glaube, wir dürfen hier raus aus dem Mangel- und Druck-Denken, rein in das Sog- und Fülle-Denken.

Stell dem Teilnehmer einfach eine Frage. Dabei geht es hier darum, offene Fragen zu stellen, z.B. Was hat Dir besonders gut gefallen? Oder einfach nur „und?“. Wenn Du hier ein positives Feedback bekommst, kannst Du jetzt fragen, „super, wie möchtest Du gern starten, klein oder groß?“ Wenn er sich dann entschieden hat, geht es zum nächsten Schritt.

Solltest Du den Abschluss per zoom-Call machen wollen, dann kannst Du gerne meinen Gesprächsleitfaden kostenfrei anfordern auf www.amatabayerl.de.

Sollte Dein Interessent sich noch nicht entscheiden können und Bedenzeit brauchen, ist das auch okay, dann frag ihn einfach, „wann darf ich Dich wieder anrufen?“.

Sollte er nicht einsteigen wollen, dann ist auch das vollkommen in Ordnung. Wichtig ist einfach, dass er oder sie die Information erhalten hat. Stelle sicher, dass ihr dennoch in guter Verbindung bleibt und nimm ihn in Deine Broadcast Potenzialliste auf, hinterlasse jeden Monat einen netten Gruß und melde Dich alle 6 Monate bei ihm. Es ändert sich oft so viel im Leben. Ich habe in meinem Team Leute, die jahrelang „nein“ gesagt haben und dann nach fast 10 Jahren doch gestartet sind.

Techniken zum in Verbindung bleiben gibt es einige, die leichteste ist über eine Facebook-Gruppe oder aber über E-Mail Marketing. Dazu nutze am besten eine Software, wo Du eine Serie von Mails anlegen kannst, die automatisch verschickt werden.

7. Test

Nur wenn jemand wirklich überzeugt ist von den Produkten, kann er voll und ganz hinter dem Business stehen. Von daher soll er die Produkte „testen“ und eigene Erfahrungen damit machen.

Gib Deinem neuen Partner gleich die Möglichkeit, auch ein paar Produkte zu „testen“ und eigene Erfahrungen damit zu sammeln. Die Produkte werden nicht besser je länger man darüber spricht. Das Wichtigste ist daher, dass Deine neuen Partner selbst Erfahrungen machen, nur dann können sie begeistert weiterempfehlen.

Wenn es um potenzielle Kunden geht und Du offline arbeitest, ist es hilfreich, ihnen z.B. Produkte ca. 3 Tage zum Test mitzugeben. Damit sammelst Du Erfahrungen und die Produkte sprechen meiner Erfahrung nach für sich, so dass Du nach 3 Tagen in der Regel ein paar Produkte verkaufen und einen neuen Kunden gewinnen kannst. Denn denk daran, Network-Marketing steht immer auf 2 Füßen, Kunden und Teampartner.

Dabei ist es nicht notwendig, sich mit allen Inhaltsstoffen auszukennen, das Wichtigste ist die persönliche Erfahrung.

8. Start

Gleich nach der Entscheidung Deines Interessenten, in dem Business starten zu wollen, füllst Du mit Deinem Neuen den Antrag aus und hilfst ihm die ersten Schritte zu gehen. Machst Du den Termin per Zoom oder per Skype, dann kannst Du eine Bildschirmübertragung machen und ihn mit dem Neuen gemeinsam ausfüllen.

Nach der Anmeldung zeigst Du Deinem Neuen, wie er mit der Strategie erfolgreich starten kann, denn nur wenn Du ihn unterstützt gleich richtig zu starten, dann wird er auch dran bleiben. Deshalb ist dieser Schritt so wichtig.

1. Seine Vision, sein Ziel – ein Visionboard ist da besonders hilfreich
2. Sein Warum – ich wollte gern reisen und arbeiten wann und wo ich möchte
3. Sein Potenzial
4. Sein Anforderungsprofil – wer sind seine Wunschkunden, Wunschpartner
5. Sein Arbeitsmaterial (Schulungsunterlagen)
6. Seine Verkaufswerkzeuge
7. Seine Duplikationsmöglichkeiten

Für den erfolgreichen Aufbau ist das Vertrauen ganz besonders wichtig. Begleite Deinen neuen Teampartner am besten 90 Tage lang.

Mach ihm ehrliche Komplimente, stelle Fragen und gib ihm den Zugang zu den Dingen, die wichtig sind für den Start in seinem neuen Business.

Als Mentor investierst Du Zeit in Deinen neuen Partner genauso wie wenn ein Unternehmer einen neuen Mitarbeiter ausbildet, mit dem Unterschied, dass Du ggf. lebenslang dafür entlohnt wirst.

Duplikation ist der wichtigste Punkt, damit Du Dir ein residuiales, passives Einkommen aufbauen kannst. Hierzu ist es gut, wenn Du ihm ein einfaches und simples System zeigst, das er dann auch an seine Partner weitergeben kann.

9. Sein Commitment

Vereinbare mit ihm gemeinsam, dass er sich 1 Jahr Zeit nimmt, um sein Business hier aufzubauen und im Network-Marketing erfolgreich zu werden, am Besten sogar schriftlich so eine Art „Gentlemen's Agreement“. Hierbei verpflichtet sich der Neue beim wöchentlichen Zoom Call dabei zu sein.

Biete ihm einen Mehrwert, indem er mit Dir z.B. in den ersten 9 Wochen intensiv und regelmäßig kommuniziert und Du ihn in das Business einführst. Wichtig dabei ist, dass Du nicht Motivator bist, sondern Begleiter und Inspirator. Am besten fügst Du ihn gleich in die Community mit ein z.B. einer Facebook-Gruppe. Hier kann er dann auch von anderen lernen

10. Win

Jeder, der neu startet, sollte erst mal 10 – 20 Kunden gewinnen und die ersten Umsätze machen. Mit dem Aufbau eines Kundenstammes bestellen Menschen oft monate- und jahrelang, und wenn Du eine systematisierte Endkundenbetreuung hast, dann baust Du damit ein stabiles und dynamisches Geschäft auf.

Menschen, die in beratenden Berufen tätig sind, Dienstleister wie z.B. Kosmetikstudios, Personal Trainer, Friseursalons etc. sind als Kunden und als Teampartner natürlich ganz besonders interessant, doch auch für jeden anderen sind hochwertige Produkte einer Network Firma ein echter Gewinn. In vielen Network Firmen gab und gibt es sogenannte Home Partys bei denen der durchschnittliche Umsatz oft zwischen 300-600 € liegt. Laut Statistik findet alle 22 Sekunden weltweit eine solche Party statt.

11. Build

Anderen Menschen die Chance geben selber Geld zu verdienen und ebenfalls als Teampartner zu starten ist ein absolutes Geschenk. Ihnen die Tools an die Hand zu geben, die sie brauchen, um erfolgreich ihre eigenes Business zu starten. In diesem Bereich sollte Dein Hauptaugenmerk liegen. Denn es gibt über 83 Millionen Menschen in Deutschland.

Um jedem die Möglichkeit zu geben, unsere Produkte kennen zu lernen, braucht es ein Team, allein ist das nicht möglich. Alle Partner werden durch die Provisionen aus den Umsätzen bezahlt. Somit kannst Du sozusagen Filialen eröffnen ohne Risiko. Je nachdem kann so eine Filiale ein monatliches Einkommen für Dich von 1.200 € bis 500.000 € erwirtschaften.

Achte bei den Team Partnern vor allem auf folgendes:

- Haben sie ein Ziel, ein Warum und können sie sich selbst motivieren?
- Lieben sie es, Freude an der Arbeit zu haben, sich weiterzuentwickeln und in einer Gemeinschaft zu arbeiten?
- Verfügen sie über ein eigenes Netzwerk?
- Sind sie bereit zu lernen?

12. Touch

An diesem Punkt hast Du schon einige Kunden gewonnen und auch Teampartner. Jetzt geht es darum, Deine Leader Qualifikationen auszubilden. Das Schöne ist ja, dass im Network immer eine große Community da ist, in der Du von den Erfolgreichsten lernen kannst.

Im Grunde bist Du jetzt Geschäftsführer eines wachsenden Unternehmens, und hier gilt es jetzt, Deinen Leuten alle aktuellen Informationen zukommen zu lassen, sie zu inspirieren, eine klare Vision vorgeben und den Gemeinschaftscharakter stärken. Dein Ziel ist es, jeden, der wirklich möchte, darin zu unterstützen, wie er seine Ziele erreichen und mehr Umsatz machen kann. Wenn Du Vorbild bist, dann wirst Du im Network-Marketing gigantische Einnahmen erzielen.

Regelmäßige Gruppen-Calls z.B. per Zoom sind dabei wichtig, das kann mit einer kleinen Gruppe sein von denen, die gerade starten oder auch mit denen, die bestimmte Qualifikationen anstreben. Hier können Erfahrungen ausgetauscht, Fragen beantwortet, die besten Learnings geteilt und (ganz wichtig!) Erfolge gefeiert werden.

Die wichtigste Ausbildung für Dich als Leader geschieht in den Events. Diese solltest Du unbedingt fördern und Dich vorab oder anschließend mit Deinem Team zum Essen treffen, damit ihr Euch noch besser kennenlernen könnt.

„Ich verliere nie. Manchmal gewinne ich, manchmal lerne ich.“

(Nelson Mandela)

5 – Das Sahnehäubchen auf der Torte oder wie Du langfristig erfolgreich bleibst!

Die richtige innere Einstellung

Auch wenn es wunderbare Strategien, Methoden und Techniken gibt, das Wichtigste ist Deine innere Einstellung. Du bist einzigartig und wertvoll. Mache Dir das bewusst und erlaube Dir, in Deine Größe zu gehen. Erlaube Dir, zu wachsen und die Fülle in jeder Hinsicht in Dein Leben zu ziehen. In diesem Business ist so unglaublich viel möglich.

Wichtige Punkte dabei sind

1. Starte bewusst in jeden neuen Tag, z.B. mit den Magic Moments
2. Erlaube Dir groß zu träumen
3. Nimm Dir Zeit für Dich
4. Wähle weise, mit wem Du Dich umgibst
5. Investiere in Dich und lerne von den Erfolgreichen
6. Sei optimistisch und sehe Probleme als Herausforderungen an, an denen Du wachsen kannst
7. Gönne Dir Pausen und Quellen zum Auftanken

TOP 9 Erfolgsfaktoren im Network-Marketing

1. Kläre Deine Träume und Wünsche

Was treibt Dich an? Wie möchtest Du in 5 Jahren leben? Wo möchtest Du leben? Wer möchtest Du sein?

Nur wenn Du Deine Wünsche und Träume kennst und ein ganz klares Warum hast, wirst Du genügend Ausdauer aufbringen, um alle Widerstände, die Dir beim Aufbau Deines Network-Marketing Business begegnen, auch zu überwinden. Dein Warum ist das Allerwichtigste, die Antriebsfeder bei Herausforderungen oder Problemen. Es wird Dich motivieren und Dir helfen, Schritt für Schritt zu gehen, bis Du erfolgreich Deine Träume und Wünsche verwirklicht hast.

Gestalte Dir am besten Dein ganz persönliches Visionboard mit Bildern von Deinen Wünschen und Träumen. Bei mir war ja auf dem ersten Visionboard ein Cabrio, ein 5.000 € Scheck, eine Putzfee etc. darauf zu sehen, und es dauerte keine 5 Jahre, und ich konnte alles als erledigt abhaken.

Was das Geld betrifft, so reicht eine Zahl alleine nicht aus. Die Frage ist, warum und für was möchte ich dieses Geld? Denn Geld als solches ist ein Werkzeug bzw. Energie, die uns all die anderen Dinge ermöglicht, um die es eigentlich geht. Ob es ums Reisen geht, tolle Hotels, aufstehen zu können wann man möchte, Seminare zu besuchen etc. Was treibt Dich im Innersten an?

Früher dachte ich übrigens, ich bräuchte ein Studium, um in der Welt etwas bewegen zu können. Doch irgendwann wurde mir klar, dass professionelles Network-Marketing genau das ist, um wirklich in der Welt eine Verbesserung bewirken zu können.

Während meiner Erkrankung wurde mir auch klar, dass Geld einem auch die Freiheit schenkt, hier frei entscheiden zu können, was ich meinem Körper Gutes tun will. Und

mir war klar, ich will, dass jeder so viel verdient, dass Entscheidungen in finanzieller Freiheit getroffen werden können. Es ist übrigens ganz oft so, dass erfolgreiche Menschen erst nach einem Tiefschlag oder einer belastenden Situation ihr Leben verändern. Ich merkte erst durch meine Erkrankung, dass ich in meiner Selbständigkeit auch nur Zeit gegen Geld tauschte und einfach nichts rein kommt wenn ich als klassisch Selbständige mal für eine gewisse Zeit ausfalle.

Das erste, was ich morgens mache, ist mich in meine Vision hineinzuversetzen, mein Visionboard anzuschauen und meinen Fülle-Flow-Loop ganz bewusst anzuhören, ggf. auch noch ein Motivationsvideo für den Tag anzuschauen oder eines, bei dem ich schon morgens richtig lachen muss.

Abends gehe ich dann nach dem Aufschreiben der Dinge, für die ich dankbar bin, die ich geschafft habe, mit meinem Fülle-Flow-Loop schlafen.

Der Fülle-Flow-Loop ist ein spezielles Werkzeug, um in Deine wahre Identität hineinzuschlüpfen. Die Anleitung dazu kannst Du Dir hier herunterladen:
www.amatabayerl.de

1. Setze Dir ein klares Ziel

Träume und Wünsche allein sind zu wenig, um wirklich erfolgreich zu werden. Wichtig sind hier ganz klare Ziele. Als ich mir mein zweites Dreamboard anschauten und klar war, dass ich über 10.000 € im Monat verdienen möchte, war natürlich die nächste Frage "was gilt es dafür zu tun?" Die Lösung: Mir einen Plan zu machen, wie einen Weg, um das Ziel zu erreichen. Zunächst war mir dabei wichtig, das Ziel **SMART** zu formulieren

S – sinnesspezifisch konkret

So, dass ich es mir vorstellen kann mit allen Sinnen und es am Besten verankern kann - natürlich schriftlich

M – wie messbar

10.000 € oder auch 10 Kontakte täglich sind z.B. eine klare Zahl und messbar. Manche machen hier den Fehler und setzen sich nur vage Ziele, wie "ich will mehr Geld verdienen (1 € ist auch mehr) bzw. ich will mehr Partner gewinnen."

A – wie attraktiv

Das Thema, keine Schulden mehr haben zu wollen, ist kontraproduktiv, da unser Gehirn keine Verneinung kennt.- Von daher das Ziel so zu formulieren, dass es ansprechend und attraktiv für mich ist.

R – realistisch visionär

Auch im Network-Marketing braucht alles seine Zeit. Es gibt kein "über -die-Nacht-schnell-reich-werde-System", doch je nach Ausgangsbasis und einem guten System ist es gut möglich, sich nach einem Jahr ein gutes 5-stelliges Monatseinkommen aufzubauen

T – terminierbar

Denn ohne Datum ist es so ähnlich, wie wenn Du an einer Bar stehst „Morgen gibt es Freibier“, dann kommst Du am nächsten Tag wieder hin und da steht immer noch

„Morgen gibt es Freibier“ ... deshalb formuliere Dein Ziel auch ganz klar mit einem Datum.

Wir dürfen und können uns große Ziele setzen, und wenn Du Dein Ziel dann SMART formuliert hast, empfehle ich Dir ein Blatt Papier zu nehmen, drei Spalten zu zeichnen und in die mittlere Spalte Dein Ziel zu schreiben. Im nächsten Schritt schreibst Du in die rechte Spalte mindestens 25 Gründe, warum Du dieses Ziel unbedingt erreichen möchtest. Danach schreibst Du in die linke Spalte, was es zu tun gilt, um dieses Ziel zu erreichen.

Kläre am besten auch, wie viele Kunden und Partner Du ungefähr im Monat brauchst, um dieses Ziel zu erreichen. Damit weißt Du dann auch, was Du dafür tun darfst, um Dein Jahresziel, Dein Quartalsziel, Dein Monatsziel zu erreichen. Mit wie vielen Menschen Gespräche führen, wie viele einladen?

Laut einer Harvard-Studie sind diejenigen Menschen, die ihre Ziele schriftlich festhalten, 85 % näher an ihrem Ziel, als diejenigen, die es nicht tun.

Am besten machst Du in den ersten 72 Stunden den ersten Schritt.

1. Richte Dein Mindset auf Erfolg, sei authentisch und beharrlich.

80 % Deines Erfolgs hängt mit Deinem Denken zusammen, das ist längst wissenschaftlich erwiesen. Von daher richte Dich jeden Tag auf Deinen Erfolg aus.

Es geht nicht unbedingt darum, wann Du Deine Ziele erreichst und ob Du die Schnellste bist, sondern vor allem, darum, dass es möglich ist, Dein Ziel nachhaltig zu erreichen. Lass Dich gerne von anderen inspirieren, aber vergleiche Dich nicht mit anderen.

Manchen meiner Freunde reicht es, „nur“ 3.000 € im Monat zu verdienen. Alles ist okay, finde das, was für Dich Erfolg ausmacht, was Dich im Inneren antreibt und motiviert. Es ist DEIN Leben.

Wichtig ist einfach, dass Du dran bleibst, beharrlich die richtigen Dinge tust. Erinnere Dich an Walt Disney, der von über 300 Banken eine Absage erhalten hatte, um Disneyland zu finanzieren. Er hat dennoch weiter gemacht, weil er es unbedingt bauen wollte, und wir wissen, was daraus entstanden ist.

Genauso wie Albert Einstein, dem in der Schule gesagt wurde, dass er es niemals zu etwas bringen würde.

Oder Oprah Winfrey, die als Nachrichtensprecherin entlassen wurde, weil sie angeblich nicht fit war fürs Fernsehen. Sie gehört heute zu den erfolgreichsten Talkshow-Masterinnen. Von daher, bleib dran und gib niemals auf

1. Auf Dich kommt es an

Im Network-Marketing gilt: MMMM – man muss Menschen mögen. Network-Marketing ist ein Geschäft von Mensch zu Mensch.

Vielleicht kennst Du ja auch den Spruch „Menschen folgen Menschen“.

Du bist der wichtigste Mensch in diesem Business, auf Dich kommt es an. Deshalb empfehle ich Dir, auch jeden Tag so zu starten, dass Du Dir klar machst, wie Du mit dem, was Du tust, das Leben von Tausenden von Menschen verbessern kannst.

Meine Empfehlung: LMAA, lächle mehr als andere, schau morgens in den Spiegel und lächle Dich an, denn Du bist die wichtigste Person in Deinem Leben, und wenn es Dir gut geht, geht es auch anderen Menschen gut.

Beende auch jeden Tag positiv, schreibe jeden Abend auf, was Dir geschenkt wurde, was Du geschafft hast. Und selbst wenn der Tag mal nicht so gelaufen ist, wie Du es Dir vorgestellt hast, frage Dich, was Du daraus lernen kannst und was Du tun kannst, um am nächsten Tag wieder einen Schritt weiterzukommen.

Denke daran: Menschen starten in diesem Business zunächst nicht wegen der Produkte, sondern weil sie Dir vertrauen und die Chance für ihr Leben erkennen.

Solltest Du keine Lust haben, mit anderen Menschen zu sprechen, dann ist Network-Marketing tatsächlich nicht das Richtige für Dich. Denn in diesem Business geht es vor allem um Dich und um die Beziehungen zu anderen Menschen.

1. Schenke Lösungen und Chancen

Vielen Menschen in der heutigen Zeit fehlt entweder Zeit oder Geld oder eine sinnvolle Tätigkeit. Das Schöne ist, dass Du genau das als Lösung anbietest. Mir geht es so, dass ich mich immer total freue, wenn ich nette, sympathische Menschen treffe und ich ihnen diese Chance anbieten kann.

Gerade auch auf meiner Weltreise bin ich immer wieder Menschen begegnet, die so unglaublich dankbar waren, von dieser Chance zu erfahren. Durch mein Netzwerk habe ich heute Kontakte in Südafrika, in Ecuador, Costa Rica, Panama, Peru, in den USA und in Dubai. Das bereichert auch mein Leben, die Vielfalt der Kulturen und der Menschen ist einfach faszinierend.

1. Baue Dir ein großes Netzwerk und gute Beziehungen auf

Netzwerke bereichern das Leben, und hinter jedem Menschen stehen wiederum mindestens 300 - 400 andere Menschen oder mehr.

Pflege Deine Kontakte und arbeite kontinuierlich daran, Dein Netzwerk zu erweitern.

Baue Deine Beziehungen auf und frage nach Empfehlungen. Überhaupt ist Fragen zu stellen ein echter Erfolgsbooster.

Gewöhne Dir an, so oft wie möglich Fragen zu stellen, Deine Sätze sozusagen mit einer Frage zu beenden, z.B.

- Wie klingt das für Dich?
- Macht das Sinn für Dich?
- Wie interessant ist das für Dich auf einer Skala von 1-10?
- Was hat Dir am besten gefallen?

Was die Beziehungen betrifft, so gilt das natürlich auch für die Teampartner. Denn eines der Erfolgsgeheimnisse im Network-Marketing ist es, andere zu unterstützen auf dem Weg zu ihren Zielen und ihrem Erfolg. So wirst auch Du automatisch erfolgreicher und erreichst auch Deine eigenen Ziele.

1. Übe Dich in Geduld und Ausdauer

Geduld und Ausdauer braucht es in jedem Business, bei allem was Du neu lernen möchtest, ganz besonders jedoch im Network-Marketing. Bei mir war es jedenfalls so, dass einige meiner Freunde nichts davon wissen wollten. Ein paar Jahre später

hat sich ihre Situation verändert, und dann war es genau das Richtige. Positive Penetranz ist hier das Stichwort. Dranbleiben ohne aufdringlich zu sein.

Das Gleiche war mit dem Einkommen, Du solltest Dir mindestens 1 Jahr Zeit geben. Sollte allerdings finanzielle Freiheit Dein Ziel sein, dann plane 3 – 5 Jahre dafür ein.

Bei manchen geht es auch schneller oder langsamer, das Schöne ist ja, dass hier jeder in seinem Tempo arbeiten kann. Behalte Dein Ziel im Blick, auch dann, wenn Du Absagen erhältst. Die Gründe können ganz unterschiedlich sein, möglicherweise war es einfach nicht der richtige Zeitpunkt.

Bau weiter das Vertrauen aus. Arbeit an dem, was Du dir vorgenommen hast, auch wenn Du vielleicht gerade keine Lust darauf hast. Denke daran nachzufassen. Wenn Menschen Dir absagen für das Business oder das Produkt, dann informiere sie immer wieder mal und frag nach, was es Neues gibt.

Urlaub und Geburtstag sind immer gute Gelegenheiten nachzufragen.
Lass den Menschen die Zeit, die sie brauchen.

1. Investiere in Dich selbst und lerne nie aus

Die wichtigste Investition ist die in Dich selbst. Dies kann Dir keiner mehr nehmen. Geld kann man verlieren, doch niemals das, was Du gelernt hast. 80 % der Menschen sitzen stundenlang vor dem Fernseher und lassen sich berieseln, statt in ihre eigene Weiterbildung zu investieren, sei es in Bücher, Hörbücher, Seminare und Coachings.

Ich habe von Beginn an in meine Weiterbildung investiert, ob das Seminare waren bei Tony Robbins, T.Harv Eker, Eric Worre, Christian Bischof oder online-Kurse sowie auch Bücher und Hörbücher. In den vergangenen Jahren habe ich weit über 100.000 € und viel Zeit in mich und mein Wissen investiert.

Vieles findest Du auch kostenfrei im Internet, doch es dauert relativ lange, bis Du das Entsprechende findest, die Zusammenhänge verstanden und vor allem für Dich umgesetzt hast. Oft investieren Anfänger in neues Wissen ohne es dann konsequent umzusetzen - ein Fehler, den ich häufig beobachte.. Gewöhne Dir an, das, was Du lernst, immer sofort in der Praxis anzuwenden und umzusetzen.

Dein Wissen ist Dein Kapital, denk daran, selbst wenn Dir alles genommen wird, Dein Geld, Dein Haus - **“Dein Wissen”** kann Dir niemand nehmen.

Investition in Dich bedeutet auch Investition in Deine körperliche und geistige Gesundheit. Den Tag beginnen mit den Magic Moments und ihn so gestalten, dass es Dir rundherum gut geht.

Außerdem empfehle ich dir AN Deinem Business zu arbeiten und nicht nur IN Deinem Business, um wirklich langfristig erfolgreich zu sein.

1. Entscheide Dich für professionelles Network-Marketing

Mache Dir bewusst, dass der Aufbau eines Unternehmens, und genau das machst Du, wenn Du Dich für professionelles Network-Marketing entscheidest, immer mit Investitionen verbunden ist, Investition an Zeit und Investition an Geld.

Was die Investition an Geld betrifft, so ist das zwar vergleichsweise gering im Vergleich zu einem Start in einem herkömmlichen Unternehmertum bzw. Selbständigkeit, ganz gleich, ob Du als Goldschmiedin arbeitest, als Immobilienmaklerin oder auch ein Restaurant eröffnest.

Doch es gehört dazu zu investieren in Events, Weiterbildung oder auch z.B. Social-Media-Marketing Tools, wenn Du gerne auch online arbeiten möchtest.

Doch die Investitionen sind lächerlich gering im Vergleich zu dem, was Du im Network-Marketing dauerhaft verdienen kannst.

So wirst Du unaufhaltsam. Du brauchst kein Abitur, kein Studium, kein bestimmtes Geschlecht, kein besonderes Talent und auch nicht viel Startkapital, um Dir hier ein erfolgreiches Business aufzubauen. Denn alles, was Du brauchst, trägst Du bereits in Dir.

Die 3 größten Fehler im Networkmarketing

1. Deine eigenen Vorbehalte

Oftmals sind es bestimmte Glaubenssätze, Gehörtes oder Erfahrungen, so wie bei mir, die uns hindern uns auf etwas einzulassen und genau hinzuschauen.

Lass das und auch eventuelle Ängste los und mach Dir selbst ein Bild.

2. Sich von Menschen beraten lassen die selber nicht erfolgreich in dieser Branche sind

Gerade anfangs ist es oft so, dass Freunde gutgemeinte Ratschläge geben obwohl sie selber die Vertriebsform gar nicht wirklich kennen oder es mal versucht haben und gescheitert sind. Ich habe irgendwann beschlossen nur noch von denen zu lernen die hier richtig erfolgreich sind und ich kann dir nur empfehlen es auch so zu machen, es lohnt sich.

3. Nicht anzufangen oder zu früh aufzugeben

Einer der ersten Sprüche die ich über Network-Marketing gehört habe und was ich nur bestätigen kann. Es gilt die Entscheidung zu treffen, anzufangen und mindestens 1 Jahr mit voller Kraft dran zu bleiben. Mit einer klaren Strategie verdienst Du dann im Verhältnis zur investierten Zeit richtig gut. Dranbleiben auch bei angeblichen Misserfolgen.

Als mir klar war wie genial Network-Marketing ist, war ich so begeistert, dass ich auch viele meiner Freunde und Bekannten dazu eingeladen haben. Mir war klar, wenn ich hier erfolgreich werde, könnte ich es mir nicht verzeihen, sie nicht über diese Möglichkeit informiert zu haben. Doch ich musste feststellen, dass viele eher ablehnend waren und einfach glücklich in ihrer derzeitigen Situation. Ich habe oft zu Veranstaltungen eingeladen und von den 10 die zugesagt hatten kamen nur 2-3. Heute geht das dank Social Media alles viel leichter.

Es gibt noch einige weitere Fehlerquellen, wie z.B. Fakten kommunizieren statt Vorteile, perfekt sein zu wollen, nach Fehlern zu suchen, statt nach Lösungen. Doch letztlich geht es darum aus "Fehlern" zu lernen und sich auf das Positive zu konzentrieren.

Du bist absolut einzigartig und wertvoll und in der Kombination mit diesem genialen Businessmodell ist so unglaublich viel möglich. Du bist ein Geschenk für die Welt, ebenso wie diese Möglichkeit das Leben von Menschen bereichert. Deshalb werde

Dir Deiner wahren Identität, Deiner Größe bewusst und erlaube Dir wirklich erfüllt und frei zu leben.

Zur Unterstützung habe ich eine Fülle Meditation, die dich auf diesem Weg stärken kann und die Du Dir gern kostenfrei herunterladen kannst unter
www.amatabayerl.de.

„Man muss das Unmögliche versuchen um das Mögliche zu erreichen“ Hermann Hesse

Umsatzbooster für Deinen langfristigen Erfolg

- Follow up - denn Menschen brauchen in der Regel 7 Kontakte bis wirkliches Vertrauen aufgebaut ist
- Messenger Möglichkeiten nutzen
- Facebook Gruppe um zu begrüßen, Erfolge zu feiern, Fragen zu beantworten
- Magic Moments morgens und abends
- Fülle Flow Loop

6 – 2+2=10 oder wie Du als Frau Freiheit und Fülle leben kannst!

Lebe als Frau in Reichtum und Fülle

Als Kinder des Industriezeitalters sind wir durch materielle Werte geprägt, die immer mit Geld zusammenhängen. „Sei fleißig und lerne gut, damit es Du später Wohlstand erlangst.“ Solche Ratschläge hat jede von uns schon mal mit auf den Weg bekommen. Wir strengen uns an, machen eine Ausbildung, studieren, und suchen eine Anstellung, wo wir gutes Geld verdienen und Karriere machen können. Geld dient uns als Sicherheit zur Erfüllung unserer Ziele.

„Mein Haus - mein Auto - mein Boot“ so lautete ein treffender Werbeslogan. Also Dinge, die der sozialen Anerkennung und dem gesellschaftlichen Status dienen. Wir können uns sehr gut vorstellen reich zu sein. Genügend Geld zu haben, scheint DIE Lösung für viele Probleme zu sein. Gleichzeitig kennen wir auch andere Aussagen zu Geld: „Geld verdirbt den Charakter, Reiche sind geizig, arrogant und leben auf Kosten anderer, Geld ist nicht alles“. Es sind Anti Reichtums Programme, die unbewusst ablaufen. Wenn wir diese Programme in uns haben und uns derer nicht bewusstwerden, wird es schwierig in Reichtum und in Fülle zu leben.

Mit Fleiß und Ehrgeiz können wir beispielsweise im Angestelltenverhältnis durchaus einen gewissen Wohlstand erlangen, jedoch tauschen wir viel Zeit und Lebensqualität gegen Geld ein. Wie sinnvoll ist die Tätigkeit, die wir ausüben?

Können wir uns im Beruf entsprechend unserer Fähigkeiten und Talente frei entfalten, oder bestimmen die unternehmerischen Vorgaben unser Leben?

Was wissen wir wirklich über Reichtum und Fülle? Ist es allein das richtige Wissen, um den Kreislauf des Geldes, oder steckt noch mehr dahinter?

In Wirklichkeit geht immer zuerst um die innere Entwicklung der Persönlichkeit.

Dazu muss ich mich mit mir selber auseinandersetzen:

- Wer bin ich und welchen Sinn gebe ich meinem Leben?
- Übe ich einen Beruf aus, oder folge ich meiner Berufung?
- Übernehme ich Verantwortung für alle Lebensbereiche?

Solange es kein Anliegen gibt, wozu etwas verwandelt werden soll, sind Entscheidungen oberflächlich und von kurzer Dauer. Es geht um das Wollen und nicht um das Wünschen. Wollen bedeutet sich für das Wesentliche zu Ent-Scheiden. Um dies zu erkennen, brauchen wir Zeit mit uns selber und innere Einkehr. Es ist eine Reise zu uns selbst. Das Wesentliche in uns allen ist das tiefe Bedürfnis nach Autonomie und Verbundenheit. Finden wir die Verbindung zu uns selber entsteht tatsächlich innere Verbundenheit.

- Liebe Dich selbst
- Vertraue Dir selbst
- Folge Deinem Weg

Dann können wir jede Herausforderung unseres Lebens begegnen und es geschieht eine Verwandlung. Eine Verwandlung bezieht sich auf die tiefen inneren Werte.

Treten wir in echte Beziehung mit unseren Fähigkeiten und Talenten passieren großartige Dinge. Wir ziehen Reichtum und Fülle auf allen Ebenen an.

Mit der Geburt ist uns allen innerer Reichtum und Fülle geschenkt worden. Nun gilt es diesen, trotz der Erziehung, wieder zu Ent-Wickeln und das eigene Leben zum Meisterwerk zu kreieren.

Frauen sind anders, Männer auch - wie du als Frau Freiheit und Fülle leben kannst, davon zeugen die folgenden TOP-Expertinnen im Network-Marketing.



Anna Karpensky
Vitalguide

Zufrieden und dankbar

Ich arbeite seit 2017 erfolgreich im Network Marketing, als Vertriebspartner von Forever Living Products und danke täglich für diese wundervolle Möglichkeit.

Ich habe früher 10 Jahre lang im öffentlichen Dienst, bei der Agentur für Arbeit, gearbeitet und hätte mir damals jemand erzählt, es gibt diese tolle Möglichkeit zu arbeiten, ich hätte es nicht geglaubt.

Deshalb, ich bin nicht direkt über diese Geschäftsmöglichkeit zum Network gekommen, sondern bin über die wunderbaren Produkte dieser Firma einfach reingerutscht!

Ich habe Forever schon vor einigen Jahren kennengelernt. Eine Mama aus dem Kindergarten, hier im Ort, vertreibt die Produkte schon sehr lange. Damals hab ich mir den Katalog angesehen und habe dankend abgelehnt, da es mir, meiner Meinung nach sehr gut ging und mir die Produkte einfach viel zu teuer erschienen. Heute kenne ich ihren Wert und finde sie super günstig!

2017 dann, nach der Geburt unseres 5. Kindes ging es mir echt schlecht. Ich hatte in sieben Jahren fünf Kinder zur Welt gebracht und nie geguckt, dass ich mich unterstütze. Habe immer nur abgegeben und dann die Quittung bekommen. Ich war total ausgemergelt, schwach, ohne Energie, hatte zu nichts mehr Lust. Das Schlimmste war aber, dass ich unsere Wunschkinder nicht mehr genießen konnte, ich war nur noch genervt. Das hat mich noch trauriger gemacht. Ich habe mich nur noch von Tag zu Tag geschleppt...

Dann kam noch mein Papa mit der Diagnose Krebs, schon fast im Endstadium. Das hat mich dann komplett umgehauen.

Wie der Zufall es wollte, hatte ich mit meinem Sohn Motopädie hier, bei einer Therapeutin, bei uns in Meinerzhagen. Die eine Mama aus dem Kindergarten, die liebe Birgit Thiel, mit ihrem Sohn auch. Wir saßen also im Wartezimmer und sie sah sofort, dass es mir sehr schlecht geht. Als ich ihr dann von meinem Papa erzählt habe, hat sie mir gesagt, dass er sich zusätzlich super selbst unterstützen kann. Sie hat mir ein schönes Buch empfohlen von Dr. Strunz, mir viele Tipps zur Ernährungsumstellung gegeben. Sie hat sich so aufrichtig und hilfsbereit um uns gekümmert. Das hat mich sehr bewegt.

Ich habe mich dann bei Forever registriert und direkt alles bestellt, was meinen Papa unterstützen sollte. Ich kannte Birgit ja schon eine Weile und habe ihr vertraut. Das ist auch ein wichtiger Punkt im Network Marketing. Menschen folgen Menschen, die Menschen müssen überzeugen. Ich denke sehr oft daran, dass wenn mich jemand anderes angesprochen hätte, jemand fremdes, hätte ich mich nie darauf eingelassen und unser Leben hätte sich nie so wundervoll geändert.

Ich habe meinem Papa die Produkte gebracht, ihm erklärt, dass er sich ketogen ernähren muss und ihm noch ein Buch über die Selbstheilungskräfte geschenkt. Er hat zum Glück auf mich gehört und es so durchgezogen. Ich habe ihn überzeugt!

Meine Eltern wohnen weiter weg und mein Papa hat uns drei Wochen später besucht. Ich konnte meine Augen nicht von ihm lassen. Er sah so frisch und lebendig und jung aus. 20 Jahre jünger! Und seine Ausstrahlung war so positiv und voller Zuversicht!

Er hat die Chemotherapie mit links weggesteckt und es geht ihm immer noch super! Er hält sich weiter an die gesunde, vitalstoffreiche Lebensweise.

Nachdem uns aufgefallen ist, wie mein Papa sich in den drei Wochen verändert hat, haben mein Mann und ich beschlossen, uns die Produkte auch zu gönnen.

Denn ich war einfach nur noch fertig, mein Mann aber auch. Er hat sechs Tage die Woche von morgens bis abends gearbeitet und war auch nur noch genervt und gestresst. Aber auch unsere Kinder waren nicht so gut dran. Ständig krank, blass usw..

Also haben wir angefangen uns zu unterstützen und schon nach ein paar Tagen haben wir einfach gemerkt, wie gut uns die Vitalstoffe, besonder die Aloe Vera, tun. Wir sind förmlich aufgeblüht. Heute, nach über 3 Jahren, sind wir so fit wie nie zuvor und nie krank. Das ist für mich als Mama das Schönste. Es war immer so schlimm, wenn die Kinder krank waren....und das waren sie jede Weile....

Zu dem Zeitpunkt waren wir eine siebenköpfige Familie (mittlerweile sind wir acht, waren wieder so fit, dass wir 2019 noch unser 6. Kind bekommen haben).

Natürlich ist uns aufgefallen, dass unser ganzes Extrageld drauf geht und mein Mann meinte nur, dass wir uns nichts mehr leisten können, wenn wir so weiter machen. Ich wollte aber auch gar nicht so weitermachen, ich wollte noch mehr dieser Produkte für die Kinder und für uns.

Meine Sponsorin, Birgit Thiel, sagte mir von Anfang an, dass es eben diese tolle Geschäftsmöglichkeit mit Forever gibt. Ich musste damals nur Lachen, denn wie sollte ich mit 5 Kindern denn noch bitteschön Forever machen?!

Aber als ich gemerkt habe, wie gut uns diese Produkte tun, wie gut sie meiner ganzen Familie tun, denn mittlerweile hatte ich meine komplette Familie begeistert, dachte ich nur, komm versuch es einfach! Ich wollte eigentlich nur unsere Produkte refinanzieren und anderen helfen, sich auch so gut zu fühlen. Ich bin der Meinung, dass wenn man etwas wunderbares gefunden hat, muss man es einfach weitergeben!

Also habe ich meinen Freundinnen von Forever erzählt. Ihnen ist meine Veränderung in so einer kurzen Zeit natürlich auch aufgefallen. Ich habe dann noch unser Körper Reinigungsprogramm gemacht und strahlte nur so mit der Sonne um die Wette. Das zieht natürlich an. Denn wem geht es heute noch so gut? Wer strahlt und versprüht Zufriedenheit und Energie?

Meine Freundinnen sind auch begeistert von der Körperreinigung gewesen, haben sich bei Forever auch einschreiben lassen und nutzen die Produkte gerne und empfehlen sie weiter. Es hat sich auch schnell rumgesprochen und ich habe durch Weiterempfehlung viele Stammkunden aber auch Teampartner gewonnen. Es hat auch angefangen mir so viel Spaß zu machen endlich mal etwas selbst zu erschaffen, für dessen Erfolg, ich selbst zuständig bin. Denn im öffentlichen Dienst gab es keine leistungsorientierte Bezahlung, das hat mich nach einiger Zeit sehr gestört, auch, dass man kaum Möglichkeiten hatte weiter zu kommen.

Ich war sieben Jahre ja nur noch Hausfrau und Mama und es hat mir auch die ganz Zeit gefallen, dann habe ich aber gemerkt, wie schön es ist, auch als Frau und Mama, etwas selbst zu erschaffen, sich wieder zu beweisen und zu wachsen! Wir haben ja fünf Töchter und ihnen möchte ich mit gutem Beispiel vorangehen. Sie sollen selbstbestimmte und selbstbewusste Frauen werden!

Im Oktober 2017 bin ich dann mit meiner Sponsorin und meinem neun Monate alten Baby nach München zu den Eagle Days, einer Forever Veranstaltung von erfolgreichen Vertriebspartnern, gefahren und das hat mich dann total überzeugt. Diese tollen, hilfsbereiten Menschen, die ihre Erfahrungen und ihr Wissen so offen geteilt haben. Die liebe Britta Jahn und die liebe Amata haben sich so liebevoll um meine kleine Lilja gekümmert, so dass ich mir alles in Ruhe anhören konnte. Das hat mich sehr berührt, diese Hilfsbereitschaft! Ich habe so wundervolle Menschen kennengelernt und auf einmal wusste ich, dass das genau mein Ding ist. Es hat sich einfach nach zu Hause angefühlt.

Schon auf der Rückfahrt nach Hause, saß ich nur am Handy und habe alle angeschrieben, eingeladen usw.. Drei Monate später war ich dann Manager bei Forever. Dann habe ich mir erstmal genau meine Abrechnungen angesehen. Ich habe mich natürlich vorher schon immer über die Provision gefreut, denn es war von Monat zu Monat immer mehr, manchmal sogar doppelt so viel. Wo hat man das sonst? Nach einem Jahr hatte ich fast dreimal so viel, wie früher in meinem Vollzeitjob.

Ich habe ja bis heute noch kein Buch über Networkmarketing gelesen, da ich einfach keine Zeit dafür habe....

Ich habe diesen Vorteil, einfach selbst erfahren und erlebt. Es ist einfach ein Traumjob.

Ich bin bei einer Firma, hinter der ich 100 %ig stehe und der ich vertraue. Empfehle Produkte, die ich liebe und aus tiefstem Herzen weiterempfehle. Ich habe auch das Glück, dass ich so eine kompetente Upline habe, die mich immer so unterstützt, wie ich es möchte.

Auch habe ich das passive Einkommen sehr zu schätzen gelernt, denn als unser 6. Kind geboren wurde, habe ich mir auch eine kleine Auszeit gegönnt und das Geld floß einfach weiter. Die Downline wächst einfach weiter. Ich suche mir meine Kunden und vor allem meine Teampartner selbst aus. Arbeitet also mit Menschen zusammen, die mir sympathisch sind. Mittlerweile sind so tiefe Freundschaften entstanden.

Es ist so schön, dass ich genau das, was mir so gut getan hat, weitergeben kann und meine Teampartner unterstützen kann, erfolgreich zu werden. Wobei es natürlich jeder selbst wollen muss!

Das ist auch das worum es geht: Man muss es selbst wollen! Man muss bereit sein seine Komfortzone zu verlassen! Wenn ich überlege, wie ich mich in der Zeit verändert habe! Ich war früher mega schüchtern, dass kann sich heute keiner mehr vorstellen! Es ist so schön und ich bin so dankbar für diese Entwicklung.

Mich fragen oft andere, wie ich es geschafft habe erfolgreich zu werden mit Forever. Ich kann darauf wirklich keine konkrete Antwort geben. Ich habe mir nie irgendwelche Pläne gemacht, ich habe einfach nur gemacht, was mir in den Sinn kam. Das hört sich für viele bestimmt sehr naiv an, aber ich arbeite einfach nach Gefühl. Ich bin wirklich an den Menschen, die ich anspreche, interessiert und das

merken sie auch. Zu mir haben schon sehr viele gesagt, dass sie schon öfter wegen Forever angesprochen worden sind, aber als ich sie angesprochen habe, wollten sie es versuchen.

Du musst überzeugt sein, dann kannst du auch andere überzeugen. Ich bin sowas von überzeugt, mehr geht gar nicht und diese Energie spüren die Menschen. Man muss sich auch im Klaren sein, was man möchte, denn diese Energie strahlt man auch aus. Energie zieht Energie an und das spüre ich sehr. Die richtigen Kunden und Teampartner kommen, sobald wir selbst zu uns gefunden haben und angekommen sind. Das was ich in den letzten 3 Jahren erlebt habe, hat mich wieder träumen lassen und mir wieder bewusst gemacht, dass alles geht!

Ich kann heute sagen, dass ich so richtig glücklich und zufrieden mit meinem Leben bin, weil ich weiß, dass ich es nach meinen Wünschen gestalten kann. Meine Kinder haben mich immer, ich arbeite um sie herum, kann die Kleinen auch ohne Probleme überall hin mitnehmen. Meine beiden Jüngsten waren schon auf so vielen Schulungen und Veranstaltungen. Aber auch zu Kundenterminen und sogar Geschäftsterminen nehme ich sie mit. Ich ziehe kinderliebe Menschen an! Ich arbeite mit Menschen zusammen und wir entwickeln uns gemeinsam weiter. Das erfüllt mich sehr.

Mittlerweile ist mein Mann auch bei Forever eingestiegen und sogar schon Manager geworden. Wir haben es so geschafft unser Geschäft 2020 zu verdoppeln, trotz dieser Krise. Ich bin auch guter Dinge, dass wir 2021 auch wieder verdoppeln, denn immer mehr Menschen wollen aus diesem 08/15 raus, wir müssen ihnen nur mit gutem Beispiel voran gehen und beweisen, dass man es selbst in der Hand hat! Da sind wir auf einem guten Weg und ich freue mich sehr auf die Zukunft, auf die Weiterentwicklung und auf viele wunderbare Menschen in unserem Leben.

Also abschließend kann ich wirklich nur jedem raten erstmal zu sich selbst zu finden, erstmal in sich selbst zu investieren, denn nur wenn es dir gut geht, kannst du auch positive Energie verbreiten.

Sei vor allem du selbst! Das ist ganz wichtig! Geh deinen Weg konsequent und zuverlässig. Sei ein gutes Beispiel.

Ich bekomme so oft zu hören: „Anna du lebst es ja auch!“, und genau so ist es!

Deine Anna

Meine 3 Werte:
Liebe, Selbstbestimmung und Weiterentwicklung

Mein Slogan:
„Alles ist möglich!“



Gabi (Gabriele) Brill
Coach, Trainerin und Mentorin

In acht Monaten 365% mehr Umsatz

Es ist 2017 Anfang Januar, und ich bin mit Klaus auf der Jahresauftaktveranstaltung eines deutschen Networks. Wir haben innerhalb von 6 Wochen das erreicht, wozu normalerweise ein Jahr vorgesehen ist. Wir haben den Jahresumsatz und das Rekrutieren neuer Teammitglieder in Rekordzeit hingelegt. Wir sind voller Power und weit oben in der Struktur. Platzierte fragen uns nach Tipps und wollen von uns vor allem im Persönlichkeitsbereich gecoacht werden. Wie hat das alles angefangen?

Wir schreiben die 1980iger Jahre, ich lebe noch in Nordrhein-Westfalen, der damaligen Hochburg des Networkmarketings. Alle Unternehmen aus dem Multi Level Marketing sind hier vertreten. Wenn Du zu Deinem Auto zurückkommst z. B., bist Du erst überrascht, später wird es ganz normal: Dein Auto ist rundum (unter den Scheibenwischern, in den Tür- und Fensterdichtungen) gespickt von Visitenkarten, innovativen Flyern und auch handgeschriebenen Zetteln von Personen, die Dich ins Network locken wollen. Viele meiner Freundinnen und Bekannten sind hellau begeistert von den Möglichkeiten, die sich bieten. Von der leichten Art Geld zu verdienen und das, was sie tun, zu vervielfältigen. Jede, die nicht bei drei auf dem Baum ist, wird angesprochen, aufgefordert eine Party zu veranstalten, sich selbst davon zu überzeugen - im ersten Schritt - wie einzigartig und fantastisch die Produkte sind.

Und ich? Ich bin da mittendrin, ich besuche Partys, richte selbst Partys aus und ... nein ich fange nicht im Network an. Ich unterstütze diejenigen, die es tun. Ich zeige ihnen die verkäuferischen Aspekte, ich erkläre ihnen, wie sie noch erfolgreicher werden können. Es ist eindeutig und absolut sicher, ich bin durch und durch Verkäuferin, Vertrieblerin und das was, ich kann und lerne, gebe ich an andere weiter. Ich bin nicht diejenige, die die Produkte präsentiert und verkauft, mein großes Talent liegt darin, den Menschen das positive Bild ihres Erfolges in den Kopf zu setzen, den Menschen zu erklären und zu zeigen, wie sie noch mehr Umsatz machen, noch besser verkaufen. Ich zeige den Menschen, wie sie mit Leichtigkeit neue Teammitglieder gewinnen und nachhaltig motivieren.

Du fragst Dich an dieser Stelle wahrscheinlich: "Kann man einen anderen Menschen überhaupt motivieren?" Nein! Das geht nicht. Jeder muss sich selbst motivieren, muss sein eigenes Motiv haben, aus dem heraus er seinen Antrieb entwickelt. Doch dazu später mehr.

So arbeitete ich die 1990iger und die 2000er Jahre weiter. Ich bin im Vertrieb tätig und sehr erfolgreich als Call-Agent. Ich mache auch hier wieder andere erfolgreich. Zeige ihnen nachhaltig den Weg in ihre - wie sich später herausstellt - BRILLanz*.

Ich lerne meinen jetzigen Ehemann, Klaus, kennen, und wir leben und arbeiten zusammen. Wir ergänzen uns fantastisch, weil wir die gleichen Ansätze haben. Erst lernen, wie es geht, um es dann zu multiplizieren. Wir begegnen uns zum ersten Mal in einem Call-Center, in dem unter anderem Versicherungen am Telefon verkauft werden. Ich selbst bin, neben meiner Tätigkeit als Call-Agent, dafür zuständig, neue Produkte auszuprobieren, neue Konzepte zu erstellen und auch neue Mitarbeiter einzuarbeiten.

Klaus arbeitet auch als Call-Agent und ist zudem zuständig für die Vereinfachung der Arbeits-Prozesse. Nachdem das Unternehmen aus persönlichen Gründen aufgelöst wird und wir uns neuorientieren müssen und dürfen, gründen wir unser eigenes

Call-Center und arbeiten auch, wie die ganze Zeit davor schon, als Coach und TrainerIN.

Als dann im Versicherungsbereich die EU-Vertreterrichtlinien geändert wurden und zudem in Deutschland das Fernabsatzgesetz unserer Call-Center Tätigkeit entgegen sprach, konzentrierten wir uns auf Coaching und Training. Wie schon die Jahre zuvor investierten wir hier ständig auch in uns, kauften Coachings, Trainings und auch Mentorings für uns ein. Getreu nach dem Motto „Lernen ist wie schwimmen gegen den Strom. Wer damit aufhört, treibt ab.“ So schleifen wir ständig unsere Werkzeuge, sorgen dafür, dass die in uns vorhandenen Diamanten zu BRILLanten werden.

Zurück zum eigentlichen Thema:

Ich hatte 2012 bis 2015 in unserer Stammapotheke eine „Lieblingsmitarbeiterin“, nennen wir sie Hilda, zu der ich großes Vertrauen in ihre Fachkompetenz hatte. Auch zwischenmenschlich baute sich ein freundschaftliches Verhältnis auf.

Und dann, von heute auf morgen, ist sie plötzlich nicht mehr da. Auf Rückfragen erhalte ich nur die vage Auskunft, dass es gesundheitliche Gründe gebe. Anfang 2016 findet im Heimatort meines Mannes eine Musikveranstaltung statt und Welch freudige Überraschung, ich treffe sie dort wieder. Ein großes Hallo, eine große Freude, und dann kommt die Frage: „Was machst Du denn jetzt beruflich?“ „Ich habe meine Berufung gefunden, ich präsentiere Reinigungsmittel, zeige die herausragenden Eigenschaften und berate Menschen, wie sie „putzmäßig“ ihren Haushalt in den Griff bekommen. Nächsten Freitag habe ich bei mir zuhause eine Produktpräsentation, kommt doch einfach dazu. Ich fände es toll, wenn ihr mir im Nachhinein vielleicht ein paar Tipps gebt, wie und wo ich mich noch verbessern kann.“

Gesagt, getan, wir sind auf einer Verkaufsparty. Wir betrachten natürlich die verkäuferischen und rhetorischen Fähigkeiten unserer Gastgeberin. Wir sind aber auch begeistert von den Produkten und am Ende des Abends kaufen wir auch. Eins gibt das andere, und wir veranstalten in den nächsten Wochen selbst Verkaufspartys für Hilda. Dieses „Zeige wie Geschäft“ hat uns in seinen Bann gezogen. Nach einigen Wochen ruft Hilda plötzlich an und erzählt uns, dass sie gerade mit ihrer Vertriebsleiterin zusammensitzt und sich mit ihr über die Probleme in deren Struktur unterhält. Die Kolleginnen könnten alle viel mehr, als sie tun. Die Kolleginnen sind häufig demotiviert, auf andere „wichtigere“ Dinge konzentriert und überhaupt gespickt mit Ausreden. Die Vertriebsleiterin sucht einen Coach, der „frischen Wind“ in die Struktur bringt.

Wir sind sehr interessiert und vereinbaren einen Termin mit der Vertriebsleiterin. In dem Gespräch stellt sich heraus, dass hier wieder Segen und Fluch des Networkmarketings deutlich werden: Die niedrigen Einstiegskosten und die kostenlose Aus- und Weiterbildung. Was nichts kostet taugt nichts, hat schon die Oma von Klaus immer gesagt. Wir analysieren mit der Vertriebsleiterin die Ursachen und stellen einen Trainingsplan auf. Wir vereinbaren, dass wir beim nächsten Meeting unser Trainingsprogramm vorstellen und verkaufen. Ja, die Kolleginnen mussten dieses Training aus der eigenen Tasche bezahlen. Der Preis für das Training ist ein Teil des Commitments.

Das Trainingsprogramm ist eine Kombination aus drei Präsenzseminaren, aus wöchentlichen Newslettern, wöchentlichen Aufgaben und wöchentlichen Rückkopplungsgesprächen.

In den Präsenzseminaren wird die Wichtigkeit von

1. Eigenverantwortung
2. Zielbildung
3. Motivation

herausgestellt und mit den Teilnehmenden in Übungen vertieft.

Im Folgenden zeige ich Dir ein paar Auszüge und Inhalte der Präsenzseminare:

1. Eigenverantwortung

Eigenverantwortung – ein erster Überblick

49 v. Chr. überschritt Caesar das Flüsschen Rubikon (Italien), das damals die natürliche Grenze zwischen Italien und der Provinz Gallia Cisalpina bildete. Diese Überquerung bedeutete einen schrecklichen Bürgerkrieg. "Den Rubikon überschreiten" ist somit ein Ausdruck für eine folgenschwere Entscheidung. Wenn Du einen Schritt machst, den Du nicht mehr zurücknehmen kannst und der Folgen hat, dann hast Du "den Rubikon überschritten".

Ihr habt den Rubikon überschritten, d. h., Ihr habt Euch entschieden einen Weg zu gehen, der Euch auf Dauer erfolgreicher macht. Der erste Schritt jenseits des Rubikons ist nun der, dass Ihr für Euer Handeln, Reden und Unterlassen Verantwortung tragt. Ihr übernehmt Eigenverantwortung.

Um ein selbstbestimmtes und bewusstes Leben führen zu können, gilt es vor allem zu erkennen, dass nur Du selbst für Dein Leben verantwortlich bist.

Eigenverantwortung anzunehmen bedeutet z.B.:

Du bist dafür verantwortlich, dass

- es Dir gut geht.
- Du Deine Ziele und Wünsche erreichst.
- Du ein erfülltes, glückliches Leben führst.

2. Zielbildung

"Ziele nach dem Mond - selbst wenn du ihn verfehlst, wirst du zwischen den Sternen landen." Dieses Zitat von Friedrich Nietzsche macht die Bedeutung hoher Ziele deutlich.

Egal, ob im privaten, sportlichen oder beruflichen Bereich gilt:

Wer sich keine oder zu niedrige Ziele setzt, wird nicht weit kommen und sein Potenzial nie ganz ausschöpfen.

Zur Zielsetzung sind folgende Fragen sinnvoll und wegweisend:

1. Zielfindung: Welche Ziele sollen verwirklicht werden?
2. Konkrete Zielformulierung: Welche Ziele? Warum und bis wann?
3. Setzte ich mir realisierbare oder anzustrebende Ziele?
4. Behalte ich meine Ziele stets vor Augen?

Zur Durchführung der Zielsetzung und motivierten Zielformulierung empfehle ich hier die SMART-Formel:

- | | |
|----------------|---|
| S spezifisch | Dein Ziel muss konkret, eindeutig und präzise formuliert sein.
Formuliere Deine Ziele positiv. |
| M messbar | Dein Ziel muss überprüfbar sein, hinsichtlich Fortschritt und Zielerreichung. |
| A attraktiv | Das Erreichen Deines Ziels muss Spaß machen.
Oftmals wird das A auch als „akzeptabel“ oder „aktiv beeinflussbar“ bezeichnet. |
| R realisierbar | Dein Ziel muss hochgesteckt, aber immer noch erreichbar sein. |
| T terminiert | Dein Ziel muss für einen klaren Zeitrahmen, mit konkretem Erledigungstermin definiert sein. |

3. Motivation

Wie kann ich mich wirksam und nachhaltig MOTIVIEREN?

- Kopf (Ratio, Verstand) und Bauch (Gefühl, Emotion) zusammenführen
- Erzeugen intrinsischer (in mir verankert, mein tiefes Bedürfnis) MOTIVATION für mein Ziel
- durch Bilden und mit Hilfe von positiven (inneren) Bildern, die mich für mein Ziel MOTIVIEREN.

Wie entwickle ich ein positives inneres Bild?

- Das Ziel formulieren, für das ich mich selbst motivieren will
- Meine ganz persönlichen Gründe finden: Warum will ich das? Was steckt dahinter?
- DEN besonderen Grund finden: Welcher der Gründe fühlt sich besonders gut an? Welcher spricht mich emotional besonders an?
- Positives Bild dazu ausmalen: Wen oder was sehe ich? Wo bin ich? Was spüre ich? Ist sonst noch wer da?
- Positives inneres Bild in Worte fassen: Formuliere einen Satz, mit dem für Dich passenden Wortlaut, der Dich emotional anspricht

Arnold Schwarzenegger beschreibt in seinem Buch sein eigenes „inneres Bild“:

„...In den folgenden Wochen feilte ich weiter an meinem Traum, bis ich mir alle Details zurechtgelegt hatte. Ich würde am Wettkampf um den Mister Universum teilnehmen, ich würde Rekorde im Gewichtheben brechen, ich würde nach Hollywood gehen... Diese Vision hatte ich so deutlich vor Augen, dass ich dachte, alles müsste GENAU SO eintreffen. Es gab keine Alternative, entweder so oder gar nicht...“

Diese drei Präsenzveranstaltungen waren jeweils für fünf bis sechs Stunden ausgelegt, sodass ich hier jeweils nur einen kleinen Ausschnitt aus den Inhalten beschreiben kann. Wenn Du dazu Fragen hast, wende Dich gerne an mich.

Und irgendwie und irgendwann kommt die Frage auf, wieso wir das alles behaupten, ohne selbst in dem besagten Network zu sein. Okay, nehmen wir die Herausforderung an, schreiben uns ein und geben Gas. Wir besuchen die Einführungsveranstaltung, genießen diesen Tag mit viel Content und Input, gutem Essen, noch besseren Gesprächen und kaufen hochmotiviert das Grundpaket. Wir laden zu unserer ersten Party bei uns zuhause ein, sprechen mögliche Gastgeberinnen an und vereinbaren Partytermine. Die Partys laufen super, wir präsentieren, scherzen und zeigen die Produkte in Aktion.

Die Zeit vergeht jeweils wie im Fluge, und am Ende kaufen die Menschen unsere Produkte, vereinbaren neue Partytermine und wollen auch regelmäßig selbst ins Network. Wir besuchen mit ihnen die Akademie und schreiben neue Teammitglieder ein. Wie oben beschrieben, haben wir nach sechs Wochen das Jahresziel erreicht, werden zum ersten weiterführenden Seminarwochenende in ein großes Eventhotel eingeladen und erhalten auch die Einladung zu der Jahresaufaktveranstaltung. Wir haben bewiesen, dass wir das alles auch in der Praxis können. Und damit ist es Anfang 2017 auch gut und wir konzentrieren uns wieder auf unser „Kerngeschäft“: Coaching, Training, Mentoring.

Zum Abschluss der acht Monate veranstalten wir noch eine vierte abschließende Präsenzveranstaltung als Frage- und Antwort-Seminar und zum Rückkoppeln. Die NetworkerINNEN haben in diesen acht Monaten einen geschäftlichen und persönlichen Quantensprung gemacht. (Einige auch den endgültigen Absprung, es trennt sich halt auch die Spreu vom Weizen.) Sie strotzen alle vor Selbstbewusstsein, haben nicht nur alle bereits nach spätestens vier Monaten die Seminargebühren amortisiert (wir waren eindeutig zu preisgünstig), sondern finden mit Leichtigkeit neue Teammitglieder, die auch motiviert bei der Sache bleiben und erzielen insgesamt eine Umsatzsteigerung von 365 %. Das flasht auch uns.

Heute im Jahr 2021 und insbesondere in der momentanen durch die Pandemie und ihre Folgen verursachten eingeschränkten Möglichkeiten, sehen wir auch für uns das Networkmarketing als ein zumindest zusätzliches Standbein. Wir sind dabei, eine eigene Struktur aufzubauen und werden dies auch in unsere Trainings, insbesondere in unsere Verkaufswebinare mit aufnehmen.

Klaus und ich sind davon überzeugt, dass diese Art des Verkaufens - auch nach Ende der Pandemie - die Vertriebsmöglichkeit der Zukunft ist. Networkmarketing ist das Modell, mit dem eine große Anzahl von Menschen mit erstklassigen Produkten versorgt werden können und mit dem eine hohe Anzahl von Menschen ein regelmäßiges, im Idealfall residuale, Einkommen erzielen kann.

Wenn Du in dieses Geschäft einsteigen willst, beherzte die folgenden drei Tipps, nimm diese drei BRILLanten* für Dich an:

1. Finde das Network, das zu Dir passt. Stell Dir einmal vor, Du hast eine Pizzeria vor Ort, deren Produkte du liebst. Du wirst Deine Lieblingspizzeria mit Begeisterung weiterempfehlen. Weil Du Dich in der Pizzeria, in ihrem Ambiente, mit der Qualität ihrer Produkte wohlfühlst, nicht um Geld damit zu verdienen. Such Dir Dein Lieblingsprodukt, Dein Lieblingsnetwork mit dem Ziel Dich wohlzufühlen, zunächst komplett ohne monetären Hintergedanken. (Geldverdienen kommt dann von selbst.)
2. Suche Dir Vorbilder, Mentoren, Wegbegleiter, die zu Dir passen.
3. Liebe Deine „Neins“. Sie sind die Goldnuggets auf Deinem Erfolgskurs.

Mein Slogan hierzu:

„Erfolg hat drei Buchstaben: TUN!“

(Johann Wolfgang von Goethe)

Meine drei größten WERTE sind:

- ❖ Liebe
- ❖ Freiheit
- ❖ Dankbarkeit

Im Zusammenhang mit Network bedeuten diese, dass zum wirklichen, nachhaltigen Erfolg die Liebe (Selbst- und zu den Menschen und Produkten) führt.

Freiheit, zeit- und ortsunabhängige Freiheit und auch finanzielle Freiheit dürfen und können ein großes Ziel im Networkmarketing sein. Das führt zu selbstbestimmtem Handeln, d. h. Du bist der Schöpfer Deines Lebens.

Daraus folgt die Dankbarkeit für all diese Möglichkeiten.

Ich wünsche Dir von Herzen, dass Du den Weg, das Network, das Lebensgefühl findest, mit dem Du Dein Leben gestalten kannst.

Frei nach dem Dalai Lama:

Unsere wahre Aufgabe ist es, glücklich zu sein.



* hier hat mein Familienname „Brill“ Einzug gehalten

Silvia Mühlberger
Unternehmerin im Network Marketing

Network Marketing die größte Chance meines Lebens!

Als Kind genoss ich es, dass meine Eltern einen sehr kleinen Bauernhof hatten. Wir waren drei Kinder und schon von früher Kindheit an mussten wir natürlich mithelfen, wir führten ein sehr bescheidenes Leben, das war damals normal für mich. Mit 15 Jahren lernte ich Bürokauffrau und übte über 20 Jahre diesen Beruf aus. Mein Tätigkeitsfeld war die Finanzbuchhaltung, dort vielen oft Überstunden an, ich konnte meistens nicht zu den gewünschten Zeiten frei nehmen, auch nie länger als 14 Tage am Stück und war vom Einkommen gedeckelt. Aber ich wollte einfach MEHR, mein eigener Chef sein, mehr Einkommen haben, maximale Flexibilität und einfach frei sein, nur ich wusste nicht wie das gehen sollte. Das war in meinem Job nicht möglich, hier arbeitete ich nur für die Ziele anderer... Schlichtweg erfüllte mich dieser Beruf nicht mehr.

Lange Jahre war mein Leben geprägt mit Nebenjobs, von klein an half ich im elterlichen Bauernhof und dann dazu Jobs wie: bei Mc'Donalds arbeiten, auch mal ein paar Putzjobs, dann nach dem Büro woanders im Büro helfen und zu guter Letzt im Fitnessstudio, das machte mir mehr Spaß. All die Nebenjobs machte ich, weil ich mehr Geld zur Verfügung haben wollte, um mir meine Wünsche und so manch kleinen Traum zu erfüllen, nur die Freizeit wurde immer weniger.

Als ich gesundheitliche Probleme bekam, war ich auf der Suche nach einer Gesundheits-Lösung für mich, so lernte ich 2001 Network Marketing (NM) über die Produkte kennen & lieben.

**Ausschlaggebend warum ich das Business startete war die Frage:
Ob mich interessieren würde, dass ich meine Produkte
auch kostenfrei haben könnte.**

Jawoll, das war ja mal eine Ansage und ganz neue Perspektive... Auch mein Mann (Beruf Baggerführer) war schnell überzeugt. Gesagt, getan nach dem Motto: „Schauen wir mal wo der Frosch die Locken hat!“ So starteten wir aus der Produktbegeisterung heraus völlig unbedarf unser Network-Geschäft.

Erst mal baute ich unsere ersten Kunden auf. Ich war quasi von Wohnzimmer zu Wohnzimmer unterwegs und erzählte im Einzelgespräch von den Produkten. Mein Mann half mir bei den Kontakten. So war unser Produkt im zweiten Monat refinanziert und im 5. Monat war auch unsere Miete finanziert und zu meiner großen Freude verdiente ich ab dem 11. Monat durchschnittlich im Network-Nebenjob mehr als in meinem Hauptjob als Bürokauffrau.

Meine große Herausforderung bei dem Ganzen war, dass ich ein sehr schüchterner Mensch war.

Ich traute mich absolut nicht vor mehreren Menschen zu sprechen oder sie anzusprechen und auf mein Produkt aufmerksam zu machen. Also fing ich zu Hause an, vor Puppen und Bären zu üben, die konnten ja nicht weglaufen 😊. Ich brauchte das, um einfach sicherer zu werden. Habe mich dann damals auch auf dem Diktiergerät aufgenommen und vorm Spiegel geübt.

Dazu möchte ich an dieser Stelle sagen, Network Marketing hat aus mir im sehr positiven Sinne um 360 Grad einen anderen Menschen gemacht.

Dieses Selbstbewusstsein und diese Weiterentwicklungsmöglichkeiten hätte ich als Bürokauffrau nie bekommen.

Meine Planung war erst mal das Network Geschäft nebenberuflich laufen zu lassen. Das Schicksal wollte es anders...

Nach einem Arbeitgeberwechsel, da ich mir das Network hauptberuflich nicht zutraute, hatte ich gleich zu Anfang einen schweren Skiunfall und fiel gute 3 Monate aus. Aufgrund Auftragsrückgang in dieser Firma, musste ein Arbeitsplatz rationalisiert werden, ich war am kürzesten dabei und hatte die längste Fehlzeit, also war mein Arbeitsplatz weg.

JETZT griff mein 2. Standbein Network Marketing und es begann meine neue Freiheit.

Am Anfang waren natürlich viele Ängste, Bedenken und Unsicherheiten: schaffe ich das, kann ich das überhaupt, was ist wenn, und und und...

Anfang 2005 war ich dann so mutig und machte den Schritt und ging in die Selbständigkeit mit Network Marketing. Ich sah ja schon an meiner Vergütung, dass es auch für mich funktioniert! Eine geniale Halbjahresplanung verhalf mir, dass ich neue Teampartner und mehr neue Kunden bekam und mein Einkommen von da an stetig weiter wuchs. Da griff auch das Network-Phänomen der Arbeitszeitduplicierung.

Dann kam natürlich immer mehr der Spaßfaktor anderen Menschen die gleiche Möglichkeit zu geben und sie zu motivieren: hier kannst auch Du Deine Ziele erreichen und Dir nach und nach immer mehr Träume und Wünsche erfüllen. Bei mir war es unter anderem auch eine eigene Putzperle.

Mein Team und ich spezialisierten uns darauf über die Produktbegeisterung die Menschen ins Team zu holen. Wir organisierten öffentlich Vorträge und Treffs in Wohnzimmern.

Heute ist das so viel einfacher, da wir Online mit Webinaren, Zoom und Videos in die Wohnzimmer kommen und über 90 % von zu Hause aus arbeiten, das ist natürlich für meine Kunden und Teampartner gleichermaßen zeitsparend und eine wunderbare Gelegenheit dabei sein zu können und so auch vereinfacht ihr Business aufbauen zu können. Heute haben wir das SYSTEM und das TEAM-WORK dafür, es ist so vieles Online automatisiert so genial und eben zeitsparend. Deshalb kann ich sagen, Du arbeitest nebenberuflich, und verdienst bald weitaus mehr als in Deinem Hauptjob.

Das für mich so wichtige und wertvolle daran ist, nicht alleine zu sein, sondern mit gleichgesinnten Menschen im Team zu arbeiten: Plane, Arbeite, Lebe und Lache mit Spaß und Gott Vertrauen. Wir können hier arbeiten mit WEM, WANN und WO wir möchten. Unsere Teampartner wurden auch zu unseren Freunden und gehören zu unserer Forever-Familie.

Mein Slogan: Helfe anderen zum Erfolg und du wirst selbst erfolgreich.

Ich bin zutiefst Dankbar wie sich unser Leben durch die Network-Erfolgsleiter verändert hat, und es kann jeder erreichen: Seither wurde ich 29 mal mit meinem Mann auf europäische und weltweite Reisen eingeladen, wie: Malaga, London, Stockholm, Washington, Dallas, Las Vegas, Bahamas, Dubai, Südafrika, Singapur und Hawaii um nur einige Destinationen zu nennen. Seit 15 Jahren genieße ich jährlich eine wunderbare zusätzliche Gewinnausschüttung meiner Partnerfirma als Wertschätzung für meine Team-Arbeit. Außerdem bekomme ich seit 2005 jeden Monat zusätzlich Geld, für ein Auto oder was ich mir sonst dafür leisten will. Heute verdiene ich als Networkerin ein Vielfaches einer Bürokauffrau und das Einkommen ist nicht gedeckelt, das heißt es steigt immer weiter.

Nie zuvor haben mein Mann und ich solche tollen Belohnungen und Anerkennungen erhalten, das bestätigt ungemein und macht so viel Spaß und Freude. Ganz besonders schön ist es, dass all dies unsere Teampartner genauso erreichen können und wir schon viele gemeinsame Reisen gemacht haben und wir Hand in Hand zum Erfolg gehen.

Meine Berufung: Viele Menschen zu unterstützen damit sie ihre GESUNDHEIT – ZEIT – GELD erfolgreich in Einklang bringen und auch ein selbstbestimmtes Leben führen können.

WENN Du mehr vom Leben haben willst, MACH Dich auf den Weg ins Network Marketing.

Praktische Tipps:

- ❖ Durchhalten ist alles, bei Niederschlägen stehe immer wieder auf und werde zum NEIN-Sammler.
- ❖ Nutze die ganzen Ausbildungsmöglichkeiten der Network-Firma.
- ❖ Plane Deine Aktivitäten und werde besser und besser.
- ❖ Betreuung der Teampartner und Kunden über WhatsApp und Telegram ist so einfach.
- ❖ Ich bekomme meine neuen Teampartner sowie neue Kunden zu 80 % über Weiterempfehlung.
- ❖ Arbeite mit Menschen zusammen, mit denen Du gerne zusammen bist und auch Spaß hast.

Findest Du Dich in meiner Story wieder? Dann freue ich mich Dich kennen zu lernen und gemeinsam mit Dir an Deinem Erfolg zu arbeiten.

Herzlichst Deine Silvia Mühlberger

Meine 3 Werte:
Gottvertrauen, Wertschätzung, Zielstrebigkeit

Mein Slogan:
„Helfe Anderen zum Erfolg und Du wirst selbst erfolgreich.“



Beate Burandt
Von der Lehrerin zur Unternehmerin

Beate Burandt: Von der Lehrerin zur Unternehmerin

Erstkontakt mit Network Marketing über die Produkte

1998 habe ich über einen Bekannten die Produkte einer Network Marketing Firma kennen gelernt. Ich war weder interessiert an den Produkten, noch habe ich eine berufliche Alternative gesucht.

Ich war damals Lehrerin für Mathematik und Betriebswirtschaftslehre an einer kaufmännischen Schule und mir hat mein Beruf sehr viel Spaß gemacht. Ganz besonders gefallen hat mir der Umgang mit den tollen, jungen Menschen.

Gesundheitlich hatte ich allerdings schon immer einige Herausforderungen in meinem Leben. 13 Jahre lang hatte ich mehrmals im Jahr Gastritis (Magenschleimhautentzündung), weil mir jede Aufregung, jede Anspannung, jeder Stress und jeder Ärger, die sich alle leider nicht immer vermeiden lassen, „auf den Magen geschlagen“ sind.

Hinzu kam, dass ich seit meinem 6. Lebensjahr Allergikerin bin. Angefangen hat das damals mit Unverträglichkeiten gegen Gras und Gerste. Nach und nach kamen immer mehr Allergien dazu, so dass ich irgendwann allergisch war gegen alles, was an Pollen rumfliegt und es kamen immer mehr Lebensmittelunverträglichkeiten dazu.

Gegen Ende meines Studiums bekam ich dann auch noch Neurodermitis.

Ich habe über 25 Jahre sehr, sehr viel ausprobiert, um diese gesundheitlichen Probleme in den Griff zu bekommen, aber ich hatte nie etwas gefunden, damit diese Probleme erst gar nicht wieder auftreten.

Die Produkte, die ich 1998 kennen gelernt habe, sollten für mich einfach nur ein weiterer Versuch sein, meine gesundheitlichen Probleme in den Griff zu bekommen. Wobei ich mir in diesem Fall sicher war, dass sie mir nicht helfen werden.

Aus Begeisterung für die Produkte, die meine Lebensqualität deutlich gesteigert haben, habe ich anderen Menschen von den Produkten erzählt. Auf diese Weise wurde ich zur Sammelbestellerin und immer mehr Menschen wollten diese Produkte auch für sich nutzen. Bei meinem Pferd und bei meinem Hund kamen die Produkte auch immer mehr zum Einsatz und immer mehr Tierliebhaber bestellten die Produkte über mich.

Nach ein paar Wochen habe ich so viele Menschen mit den Produkten versorgt, dass ich jede freie Minute damit verbracht habe, die Produkte weiter zu geben.

Und dann erklärte mir mein Sponsor, wie Network Marketing funktioniert.

Von der Sammelbestellerin zur Networkerin

Ich fing also an, die Kunden, von denen ich wusste, dass sie auch schon für mehrere Personen mit bestellen, mit einer eigenen Kundennummer bei der Firma zu registrieren. Der Vorteil für sie war, dass sie die Produkte dadurch günstiger bekamen und durch die Einzelhandelsspanne ihren eigenen Produktbedarf noch günstiger oder sogar kostenlos bekamen, was für viele sehr interessant war. Und der Vorteil für mich war, dass ich nicht mehr jede freie Minute damit verbringen musste, meine Kunden zu beliefern.

Auf diese Art und Weise habe ich nach nur 6 Monaten mit Network Marketing genau so viel verdient, wie als Lehrerin.

Nach zwei Jahren, in denen ich einfach immer und immer wieder dasselbe getan habe, habe ich mit Network Marketing das 5-fache von dem verdient, was ich als Lehrerin verdient habe und ich habe meinen Job als Lehrerin gekündigt.

“Träume nicht dein Leben, sondern lebe deinen Traum”

Dieses Zitat von Walt Disney sollte ab jetzt mein Leben bestimmen.

Ich selber entscheide, wann, wo und mit wem ich arbeite und ich kann das von überall auf der Welt machen. 4 Jahre lang habe ich 5 Monate im Jahr in der Dominikanischen Republik gelebt und mit nur 3 Stunden täglich an 5 Tagen in der Woche mein Business weiter aufgebaut. Die heutigen Möglichkeiten sind viel besser als sie es jemals waren und wir sind mit unserem Angebot top aktuell, denn Gesundheit, Zusatzeinkommen, ein zweites Standbein oder eine beruflich neue Perspektive sind für sehr viele Menschen ein ganz wichtiges Thema. Jeder kann im Network Marketing erfolgreich werden und sein Einkommen selbst bestimmen, in dem er anderen Menschen hilft auf ihrem Weg zu mehr Gesundheit und Lebensqualität.

Der Grund, warum ich früher so gerne als Lehrerin tätig war, ist auch der Grund, warum ich heute so gerne im Network Marketing bin. Network ist ein Geschäft von Menschen für Menschen. In meinem Netzwerk sind es immer Menschen mit Herz.

Diese Menschen sind offen für Neues, haben eine positive Grundeinstellung und übernehmen Verantwortung für ihr Leben.

Meine Empfehlung an dich

Wenn du dich für Network Marketing interessierst:

Suche dir eine Firma, die es schon mindestens 5 Jahre gibt. Es kommen ständig neue Firmen auf den Markt, viele davon überleben leider die ersten 5 Jahre nicht. Es wäre schade, wenn du dir etwas aufbaust und dann gibt es die Firma nicht mehr.

Suche dir eine Firma, die Verbrauchsprodukte hat. Nur so hast du eine Chance, auch von einem passiven Einkommen zu profitieren, d.h. Einkommen, das auch dann noch fließt, wenn du weniger oder gar nicht mehr arbeitest. Ich habe einmal nach einem schweren Reitunfall 3 Wochen lang im Krankenhaus gelegen. Es war ein sehr beruhigendes Gefühl zu wissen, dass mein Einkommen trotzdem weiter fließt, denn es ist egal, ob ich arbeite, in Urlaub bin oder krank bin, die Menschen nutzen die Produkte und wenn sie leer sind, bestellen sie sie nach. Und somit fließen auch jeden Monat die Provisionen für die Produkte.

Suche dir einen Sponsor (Mentor), der zu dir passt. Dein sogenannter Sponsor ist dein Ausbilder und dein Ansprechpartner für alle deine Fragen. Du wirst gerade zu Beginn sehr viel mit ihm zusammenarbeiten. Ihr werdet gemeinsam Erfolge feiern und er wird dich unterstützen, wenn du Hilfe brauchst. Es sollte also eine Person sein, die selbst schon erfolgreich im Network Marketing tätig ist und es sollte eine Person sein, mit der du gerne zusammenarbeiten möchtest.

Ganz herzliche Grüße und viel Spaß und Erfolg auf deinem Weg im Network Marketing wünscht dir,

deine Beate Burandt

Networkerin mit Herz ❤

Meine 3 Werte:
Freiheit, Liebe, Vertrauen

Mein Slogan:
„Ich mach das jetzt“

Britta Jahn
Lifestyle – Coach



Karriere & Freizeit

Ich bin Britta Jahn und hatte als Teenager schon den Wunsch mich selbstständig zu machen. Jedoch gehörte ich zu den schüchternen Menschen, die voller Komplexe stecken. Wenn ich in der Schule was sagen sollte, lief ich rot an und fing zu stottern an. Aufgewachsen bin ich als einziges Mädel unter 5 Brüdern auf einer Hühnerfarm und Schlosserei in einem winzigen Dorf im Westerwald. Ich habe weder studiert noch eine Ausbildung gemacht. Die Einstellung meiner Eltern war, Frauen brauchen keinen Beruf, sie gehören hinter den Herd, was für mich ein no go war. Ich wollte Karriere machen, anderen Menschen helfen, etwas Gutes tun, frei und unabhängig sein und keinen Chef haben.

Mit Anfang 20 habe ich mich in der Kosmetikbranche selbstständig gemacht und konnte meine Kreativität ausleben. Ich machte stetig Fortbildungen, erweiterte meine Angebote und meine Geschäfte. Anfang der 90er Jahre hatte ich eines der ersten Nagelstudios in unserer Gegend und eröffnete weitere Studios, denn die Nachfrage war groß. Ich brauchte kompetente Mitarbeiter, die ich selbst ausgebildet und geschult habe.. Jedoch ständig, wenn ich eine Mitarbeiterin eingearbeitet hatte und sie bei den Kunden einsetzen konnte, verabschiedete sie sich, machte sich selbstständig, und ich stand wieder ohne geeignete Hilfe da. So zog ich mir jahrelang meine eigene Konkurrenz heran. Damals dachte ich schon, wenn ich von jedem Nagelstudio, das ich selbst ausgebildet hatte eine kleine Umsatzbeteiligung erhalten würde, hätte ich ausgesorgt. Das ich Jahre später mit einem Unternehmen erfolgreich werde, wo ich genau dafür entlohnt werde, konnte ich zu dem Zeitpunkt noch nicht ahnen.

So drehte ich mich jahrelang im Kreis. Ich hatte 12 - 14 Std. Tage, fühlte mich ausgebrannt, müde und schlapp. Mein größter Wunsch war es, mehr Zeit zu haben. Zeit für meine Tochter, die damals noch sehr klein war und von einer Tagesmutter betreut wurde. Urlaub oder Freizeit waren durch ständigen Termindruck und Personalmangel nicht möglich. Die Geschäfte runterfahren, oder schließen ging auch nicht, da ich eine sehr teure Scheidung hinter mir hatte und selbst unter finanziellem Druck stand.

Durch Empfehlung einer Bekannten lernte ich 2000 die Produkte einer Network-Firma kennen und war sofort fasziniert. Obwohl ich aus der Kosmetikbranche kam, hatte ich mich nie vorher mit Inhaltsstoffen befasst. Ich wollte für mich den höchsten Einkaufsrabatt und meine Ware ab Werk erhalten. Daher registrierte ich mich als Vertriebspartner. Das Geschäftsmodell hatte mich nicht interessiert, ich hatte es damals auch nicht verstanden. Das Einzige, was ich zu diesem Zeitpunkt verstanden hatte war, ich habe keine Verpflichtung und muss nicht zwingend verkaufen. Andere können auch direkt ab Werk beliefert werden. Denn ich hatte keine Zeit um noch zusätzlich Verkäufe zu tätigen.

Schnell merkte ich, dass es mir körperlich viel besser ging. Ich war fitter, vitaler, belastbarer, meine Haut verbesserte sich, und ich fühlte mich rundum wohler. Das alles hat mich so sehr begeistert, dass ich anfang die Firma und die Produkte weiterzuempfehlen.

Ich telefonierte zwischen den Kundenterminen kurz mit meinen Freundinnen und Bekannten und lud diese zu den einzelnen Produktinfos ein, die meine Bekannte / Sponsorin jede Woche durchführte. Ich sagte ihnen auch, dass ich ihnen nichts verkaufen wolle und nichts an ihnen verdienen wollte. Sie könnten bei Interesse

genauso wie ich diese Produkte ab Werk beziehen. Viele registrierten sich daraufhin und andere wollten von mir die Produkte haben. Zusätzlich erzählte ich meinen Kunden von meinen Erfahrungen und Erlebnissen. Daraus entwickelte sich innerhalb weniger Monate schon ein zusätzliches Einkommen, so dass ich neugierig wurde und mich mit dem Geschäftsmodell näher befasste.

Ich besuchte einige Events und spürte trotz großer Skepsis schnell, dass es meine Chance in ein freies und unabhängiges Leben ist. Ich baute weiter kontinuierlich das Network Geschäft auf und bekam viele positive Feedbacks von den Produktnutzern. So konnte ich nach und nach meine bestehenden Geschäfte im Beautybereich auflösen oder verkaufen um mehr Zeit zu haben. Ich konnte nach einiger Zeit mein Geschäft um die Termine und Bedürfnisse meiner Tochter herum legen und nicht mehr andersrum. Ich führte das Leben, das ich mir immer gewünscht habe - frei, unabhängig und finanziell gesichert.

Ich war zufrieden und hatte ein sehr gutes, stabiles Monatseinkommen. Zusätzlich qualifizierte ich mich zwei Mal im Jahr für internationale Reisen, mein Auto wurde von meiner Partnerfirma bezahlt und ich bekam jährlich einen Sonderbonus.

Die nächste große Veränderung kam, als meine Tochter 18 Jahre wurde und ich damit wieder mehr Zeit zur Verfügung hatte. Sie war nun selbst mobil, nicht mehr auf mich angewiesen und ging ihren eigenen Weg. Da entstand eine große Leere in mir. Das Gefühl nicht mehr gebraucht zu werden. Ich brauchte eine neue Herausforderung, eine sinnvolle Aufgabe mit der ich die neu gewonnenen Zeit füllen konnte.

Da traf ich die klare Entscheidung - jetzt starte ich nochmal durch. Ich wollte anderen Frauen auch diese Möglichkeit geben von zu Hause aus zu arbeiten. Karriere zu machen, ein sehr gutes, sicheres Einkommen aufzubauen und trotzdem genügend Zeit für Familie und Hobbys zu haben. Arbeiten, weil man es will und nicht, weil man muss. Wunderbare Reisen erleben, Freizeit haben, unabhängig sein und dabei eine sichere Rente-, Lebens- und Altersvorsorge aufzubauen.

Seitdem haben wir im Team sehr viele neue Frauen zu Führungskräften ausgebildet. Frauen aus verschiedenen Berufen, Altersgruppen und Ländern, die ihren Job kündigen konnten, denen es jetzt gesundheitlich und wirtschaftlich viel besser geht. Frauen, die glücklich und zufrieden sind, weil sie selbst über ihre Zeit verfügen können und auch die Anerkennung bekommen, die sie verdienen.

Es ist schön, wenn man selbst erfolgreich ist, gute Einnahmen hat und das Leben genießen kann. Jedoch wenn du anderen Menschen dazu verhilfst, dass es ihnen besser geht, sich ihr Leben zum positiven verändert, das sind die wahren Glücksmomente. Wenn sich vielleicht ein zusätzliches Auto angeschafft wird oder zum ersten Mal mit der ganzen Familie in den Urlaub geflogen wird und du diese Veränderung mit verursacht hast, weil du ihnen den Weg gezeigt hast.

Ich bin so dankbar für die Chancen, die Network Marketing mir bietet. Früher war ich Einzelkämpfer und heute arbeite ich in einem Team mit dem es so viel Freude macht sich zu treffen, diskutieren, lachen, feiern, sich zu entwickeln und zu wachsen. Es ist ein überwältigendes Gefühl Frauen auf ihrem Weg zu einem selbstbestimmten Leben zu begleiten – mein absoluter Traumberuf.

Rückblickend kann ich nach 20 Jahren Network Marketing sagen, es sind fantastische, erfüllte Jahre mit wunderbaren Freundschaften und ganz vielen zauberhaften Momenten, die das Leben bereichern.

Tipps:

- ❖ Orientiere dich immer an den Menschen, die schon da sind, wo du hinwillst. Denn nur von ihnen kannst du Lernen wie es funktioniert. Wenn du Reiten lernen willst, so unterhalte dich mit Pferdebesitzern oder Reitlehrern, jedoch nicht mit Menschen, die Angst vor Pferden haben.
- ❖ Wenn du ein Haus bauen willst, so unterhalte dich mit Hausbesitzern, und nicht mit Menschen, die auf Miete wohnen.
- ❖ Suche dir Vorbilder, Mentoren, die dich inspirieren und motivieren. Sei bereit dazu zu lernen, dich weiter zu entwickeln, deine Komfortzone zu verlassen, immer und immer wieder. Ein Baum der nicht mehr wächst stirbt.

Geduld und Ausdauer sind von extremen Vorteil. Für ein stabiles, nachhaltiges Geschäft brauchst du eine gewisse Zeit. Wenn du täglich für einen Marathon trainierst, so ist nicht jeder Trainingstag gleich. Es gibt gute und weniger gute Tage. Jedoch kein Trainingstag ist umsonst. Jeder bringt dich weiter, stärkt und kräftigt dich und bringt dich deinem Ziel näher.

Never give up!!!

Ich wünsche dir den Erfolg den du dir selbst wünschst,
bleib gesund

deine Britta Jahn

Meine 3 Werte:
Gesundheit, Sicherheit, Freiheit

Mein Slogan:
Karriere & Freizeit unter einem Hut

Dr. rer. nat. Edeltraut Herzberg
Diplom-Chemikerin, Heilpraktikerin



Mein steiniger Weg zum Erfolg

Ich bin Edeltraut, Diplom-Chemikerin und Heilpraktikerin und befindet mich im sogenannten Ruhestand. Das ist wahrscheinlich nur eine Bezeichnung für meinen ausgeglichenen Gemütszustand, den viele Menschen an mir schätzen. Von Ruhe kann ansonsten keine Rede sein, weil ich mein Leben auf Aktivität ausgerichtet habe. Eine der wichtigsten Aktivitäten ist das Network Marketing. Inzwischen ist dies eine Tätigkeit, ja ein Business, das ich liebe, bei der ich Erfüllung finde und, was mir sehr wichtig ist, Menschen inspirieren und unterstützen darf, ihr Leben frei und in Harmonie mit sich selbst und ihrem Umfeld zu gestalten.

Network Marketing - nichts für mich.

So habe ich noch vor ein paar Jahren gedacht. Wie bin ich trotzdem zum Network Marketing gekommen? Zunächst gab es bei mir sehr viele Vorbehalte, weil ich dieses System einfach nicht kannte. Früher, als ich in einem großen Berliner Betrieb in der Forschung tätig war, hatte ich mich überhaupt nicht auf eine selbstständige Tätigkeit orientiert. Das gab es auch nicht in dem System, wo ich vor der Wende gearbeitet hatte. Wir hatten fast 100 Prozent Vollbeschäftigung, vieles wurde für uns erdacht, und wir waren sorglos mit unserer Arbeit beschäftigt. So hatte ich nach der Wende auch keinerlei Absicht, eine eigene Firma aufzubauen und begann, im Pharma-Außendienst zu arbeiten. Selbstständiges Arbeiten war dabei genauso unentbehrlich wie bei meiner Arbeit in der Forschung. Als Pharmareferentin lernte ich auch, wie Direktvertrieb von Medizinprodukten funktioniert. Es hat mir viel Spaß bereitet, weil ausschließlich neue Produkte verkauft wurden. So wurde also Vertrieb meine neue Aufgabe und das für mehr als 20 Jahre.

Von Network – Marketing erfuhr ich zum ersten Mal durch meinen Bruder, der sich an dieser Vertriebsstrategie ausprobiert hatte. Und weil er dieses Geschäft nicht verstanden hatte und wohl auch nicht die richtige Motivation dafür mitbrachte, ging es schließlich schief. So kannte ich dieses Geschäftsmodell nur unter der Bezeichnung Schneeball-System, und ich verinnerlichte, dass nur die Menschen verdienen, die am Kopf des Networks sind.

Wie kam ich nun trotzdem zum Netzwerk Marketing? Nach über 20 Jahren Tätigkeit als Pharmareferentin hatte ich gerade meine Naturheilpraxis im Prenzlauer Berg eröffnet. Wie es beim Start in ein neues Projekt ist, hatte ich noch nicht viele Patienten. So geschah es, dass eines Tages eine Frau, deren Alter ich schlecht einschätzen konnte, in meine Praxis kam. Nach einem kurzen Gespräch verriet sie mir, dass sie bereits 80 Jahre alt sei. Im ersten Moment dachte ich, dass sie meinen Rat als Heilpraktikerin wollte. Nein, den wollte sie nicht, denn sie hätte hervorragende Nahrungsergänzungsmittel, die sie ständig einnimmt, und das erspart ihr viele Leiden. Das glaubte ich ihr gern, denn sie war groß, hatte einen erstaunlich aufrechten Gang, was mit 80 Jahren nicht selbstverständlich ist, und sah wesentlich jünger aus. So kam es, dass sie mir ihre Produkte vorstellte und dazu sagte, dass es eine Provision gäbe, wenn ich diese Produkte an meine Patienten verkaufen würde. Ich hatte jedoch noch nicht so viele Patienten, wie sie wahrscheinlich vermutet hatte. Schließlich kaufte ich doch einige Produkte, konsumierte sie auch selbst, jedoch zum Verkauf an meine Patienten ist es nie gekommen. Für mich hat sich dies tatsächlich auch als eine Art Schneeball-Prinzip dargestellt.

Es verging über ein Jahr und ich war gerade bei einem Klassentreffen in Altwarp, ein kleiner Ort am Oder-Haff, direkt an der polnischen Grenze. Wir alle, im Alter von

65/66 Jahren, erzählten uns, womit wir beschäftigt waren, denn wir standen alle kurz vor der Rente. Eine von uns sagte so nebenbei, dass sie so ein bisschen mit Netzwerken ihre Bezüge aufbessert. Ich war neugierig, obwohl ich immer noch nicht ganz begriffen hatte, worum es ging. Wir verabredeten uns, um alle Details zu besprechen. Das erste Mal hörte ich von Network Marketing und dass jeder, der mitmacht, die Chance hat, gutes Geld zu verdienen. Wegen meiner Praxis und meinem Freundeskreis, in dem sich viele Ärzte und Heilpraktiker befanden, schien ich sehr interessant zu sein. Sogar die Teamleiterin kam zu mir nach Hause, und wir besprachen, wen ich alles ansprechen sollte. Jedoch stellte sich heraus, dass ich wieder bei der Firma gelandet war, die ich schon kannte, nur nannten sie sich anders. Um das abzukürzen, ich fühlte mich bedrängt, es wurde immer nur von Geld geredet und man hatte eine Erwartungshaltung, die mir nicht gefiel. Kurz, ich trennte mich von der Firma und wollte nie wieder etwas damit zu tun haben.

Da ist es nun, das kleine Wörtchen „Nie“, was man nie sagen sollte. Das stimmte auch für mich.

Und es kam, was kommen musste.

Um jetzt zu erklären, wie ich doch wieder zum Network-Marketing gefunden habe, muss ich zeitlich noch einmal in das Jahr zurückgehen, als mich die 80-jährige Dame besuchte. Ich hatte mich für das Thema „Podcast“ interessiert. Die Grundlage meiner Praxistätigkeit ist die mitochondriale Medizin. Dabei geht es darum, die Mitochondrien, also die Kraftwerke unserer Zellen, zu stärken, damit sie genügend Energie produzieren. Das ist wissenschaftlich fundiert, aber die Menschen wissen fast gar nichts darüber. Unter ihnen befinden sich leider auch viele Ärzte. Deshalb hatte ich die Idee, darüber zu informieren. Und so startete ich meinen ersten Podcast „Quellen der Gesundheit“.

Ich hatte mir zuvor den Kurs von Tom Kaules, Deutschlands erfolgreichstem Podcaster gekauft. Er hatte auf Facebook eine Gruppe mit dem Namen „Podcast Meisterschule“ ins Leben gerufen, eine Austausch-Plattform für alle, die mit ihm zusammen ihren Podcast ins Leben riefen. In dieser Gruppe wurde ich das erste Mal auf den Namen Amata Bayerl aufmerksam. Mit ihrer Geschichte, von der Nonne zur erfolgreichen Unternehmerin, musste sie einfach auffallen. Später merkte ich dann, dass sie auf Facebook eine eigene Gruppe hatte, „Finanzielle Freiheit für Powerfrauen“. Ich fragte an und wurde aufgenommen, schaute immer mal wieder, was da so läuft und saugte die eine oder andere These in mir auf. Aktiv wurde ich dort nicht so richtig.

Eines Tages hatte ich jedoch erfahren, dass Amata nach Berlin kommt. Neugierig wie ich war und auch der Wunsch, diese spannende Frau kennenzulernen, machten mir Mut zu fragen, ob wir uns treffen können. Zu meinem Erstaunen sagte Amata zu. So trafen wir uns dann am 6. Juni 2019 in der Nähe von Berlin und redeten miteinander. Christoph, Amatas Mann, war auch dabei. Es war ein sehr angenehmes Gespräch. Besonders gefallen hatte mir dabei die wertschätzende Persönlichkeit von Amata. Auf diese Art und Weise erfuhr ich auch von Amatas Netzwerk, von Forever Living. Das Gespräch war sehr informativ und spannend. Es hat mir ausgesprochen gut getan, und ich gewann sehr viel Vertrauen. Kurz, ich wurde Partnerin von Forever und Amata meine Sponsorin. In der Folgezeit war sie immer für mich da. 90 Tage Begleitung, das hatte ich noch nie erlebt. Und dann passierte noch etwas, das meine Entscheidung zu 100 Prozent bestätigte. Die Produkte waren hervorragend. Alles auf Basis von Aloe Vera, der Kaiserin der Heilpflanzen. Es gibt sehr viele tolle Produkte,

für die Anwendung im und am Körper. Hochleistungsvitalstoffe, Reinigungsmittel für Körper und Haushalt sowie Kosmetika. Ich habe alles ausprobiert. Das tollste Produkt für mich war und ist es auch noch heute: Neun Tage, um Körper, Seele und Geist zu reinigen mit Wow-Effekt – das hat mir gefallen.

Für mich war es selbstverständlich, speziell das Clean 9 bei vielen meiner Patienten einzusetzen. Und, wie es meine Art ist, gab ich mich nicht damit zufrieden, von meinen Patienten zu hören, dass sie sich nach der Kur so gut fühlten, wie schon lange nicht. Ich führte HRV-Messungen, also Messungen der Herzratenvariabilität, durch und konnte belegen, dass dieser Wohlfühleffekt begleitet wurde von einem um mindestens 50% gesenkten Stressindex und einer Aktivierung des Parasympathikus, des Nervens, der für Entspannung steht. Fantastisch, das ist mein Netzwerk, hier bleibe ich und werde Menschen einladen mitzumachen, für einen gesünderen Lebensstil.

Das Thema Aloe Vera hat inzwischen auch in meinem Podcast Einzug gehalten, wenn ich auch hier mehr die gesundheitlichen und nicht so sehr die geschäftlichen Interessen bespreche. Clean 9 ist Bestandteil meines Programms zur Beseitigung von Schadstoffen aus dem Körper, weil es mir bisher noch nicht gelungen ist, mit einem anderen Präparat ähnlich gute und besonders schnelle Erfolge zu erzielen. Auch ein Berliner Unternehmer kam auf mich zu, und er hat den Büro-Mitarbeitern seiner Firma Clean 9 und später auch noch das Nachfolgeprodukt zur Stabilisierung des Erfolgs geschenkt. Wie ich vor kurzem von ihm erfahren habe, hat er in seiner Firma einen sehr geringen Krankenstand.

Mein Resümee für Dich

Die Wege zu einem soliden Netzwerk sind manchmal mit Stolpersteinen versehen. Es passiert, dass die erste Firma, die Du triffst, nicht zu Dir passt. Deshalb rate ich Dir, schau Dich genau um. Schau, welche Werte gelebt werden in der Firma, wie der Umgang unter den Menschen ist und wie sie Dich unterstützen, ein eigenes Team aufzubauen. Ich habe gemerkt, dass es dabei gar nicht so sehr auf die Produkte ankommt, sondern zuallererst auf die Menschen, mit denen Du zusammenarbeiten möchtest. Für mich übt Network Marketing nach wie vor eine große Faszination aus, in dem Sinne, dass es viele neue Kontakt mit Menschen gibt, denen ich mein Wissen weitergeben kann, dass sich dabei Freundschaften entwickeln und dass ich vielen Menschen helfen kann, ihre Gesundheit zu erhalten und finanziell frei zu werden.

Was ich Dir noch empfehlen möchte, wenn Du dauerhaft Erfolge erzielen willst: Arbeitet auch an Dir. Schaffe Klarheit für Dich, für Dein Leben und Dein Business und bau Dir ein Team auf, das Deinem Naturell entspricht. Mach Dir Gedanken darüber, mit wem Du zusammenarbeiten möchtest. Ich weiß, dass Dein Sponsor Dich unterstützen wird, dennoch liegt es an Dir, was Du daraus machst.

Ich möchte Dir als Inspiration zwei wichtige Bücher empfehlen, die mir persönlich sehr geholfen haben. Das ist zum ersten Eric Worre: „GO PRO - 7 Schritte zum Network Marketing Profi“ und zum zweiten Bob Proctor: „Erkenne den Reichtum in Dir“. Ich wünsche Dir eine gute Entscheidung, die Dein Leben bereichern wird und aus Dir eine Persönlichkeit hervorbringt, die gesund und finanziell frei, anderen Menschen hilft, auch dorthin zu kommen.

Deine Edeltraut

Meine 3 Werte:
Liebe, Wahrheit, Freiheit

Mein Slogan:

„Es sind die Begegnungen mit Menschen,
die das Leben lebenswert machen“
(Guy de Maupassant)

Hilde Oster
Ganzheitliche Gesundheitsberaterin



Alles ist möglich!

“Wir werden in unserem Leben nie vor ein Problem gestellt, welches wir nicht in der Lage sind zu lösen”.

Dieser Leitsatz hat mir sehr geholfen, die dunkleren Zeiten in meinem Leben durchzustehen. Und dunkle, weniger dunkle, sowie auch lichtvolle und freudige Zeiten gab es bei mir, immer wieder im Wechsel.

Ich würde sagen ich lebte lange Jahre ein relativ durchschnittliches Leben, ging meinem Beruf als Erzieherin nach, heiratete und wir bekamen zwei wunderbare Kinder. Zuerst kam unsere Tochter auf die Welt und 4 Jahre später dann unser Sohn.

Wir waren eine richtig wunderbare kleine Familie, mit kleinen Träumen von Haus und Garten und etwas Geld für Urlaub und Freizeit. Was wir wollten war einfach nur glücklich und zufrieden leben.

Der Traum vom eigenen Haus und Garten haben wir uns dann auch recht schnell verwirklicht. Es wurde dann sogar ein recht großes Haus, mit viel Garten, einfach wunderschön.

Anfangs ging alles noch ganz gut, wir haben alles gemeistert und waren zufrieden.

Bald aber merkten wir, alles ist schön und gut, aber es macht recht viel Arbeit. Das Haus sollte sauber sein, der Garten schön aussehen, auch der Job sollte nicht vernachlässigt werden. Der Tag hatte auf einmal zu wenige Stunden, die Arbeit nahm einfach kein Ende und wir drehten uns irgendwie im Kreis.

Wir wollten uns auch mehr leisten können, als nur schön wohnen und so wurde neben unserem Hauptjob, noch ein Nebenjob angenommen.

Es kam also immer mehr Arbeit dazu und Zeit für die eigenen Bedürfnisse wurden immer weniger.

Die anfängliche Freude und Begeisterung wurde immer weniger und irgendwann sah ich für mich einfach Vieles nur noch als Last. Von Genießen war nun nicht mehr viel übrig, denn die Gedanken rutschten immer mehr in die negative Richtung.

Mein Körper zeigte mir auch immer öfter durch seine Müdigkeit, dass er das Alles so nicht mehr wollte und es ihm zuviel wurde. Aber wer hört denn schon auf seinen Körper wenn er müde ist. Man quält sich durch den Tag, ist noch frustriert weil der Körper da nicht mitmacht und es kommen immer mehr negative Gedanken und Gefühle.

Es kam wie es kommen musste, wenn auf die Signale und Symptome nicht geachtet und einfach weitergemacht wird.

Zu der Müdigkeit kamen nun Schmerzen im Unterleib und eine starke innere Unruhe dazu.

Wieder gibt man seinem Körper die Schuld und denkt sich, was hat der denn, ich mache doch nur meine Arbeit. Wer soll denn alles machen?

All das interessiert deinen Körper aber überhaupt nicht. Wenn du nicht im Einklang mit dir selbst bist, nicht in deiner Mitte bist, kann er nicht gesund bleiben. Diese Erkenntnisse lagen damals noch außerhalb meines Bewusstseins.

Allmählich aber musste ich mir überlegen was ich verändere, denn wenn Schmerzen da sind, muss man handeln. Eines auf jeden Fall aber wusste ich, ich habe mir das alles selbst zugefügt, also bin ich auch in der Lage es wieder zu verändern und ins richtige Lot zu bringen.

Bücher, Ausbildungen, Seminare, Weiterbildungen, all diese Dinge folgten nun und mein Wissen in den Themen der ganzheitlichen Gesundheit wurde immer mehr. Die Veränderung der Ernährung war der erste Step, die Veränderung der Gedanken und die Arbeit an dem Geist, musste folgen, denn ich merkte, das Eine geht nicht ohne das Andere.

Ich war auf einmal so fasziniert von dem Wunderwerk Körper, denn mir wurde klar, kein Computer arbeitet so präzise wie unser Körper. Wir besitzen ein enormes Potential und jeder Mensch ist in der Lage, seine inneren Selbstheilungskräfte zu aktivieren, egal wie schlecht es einem geht. Es sollte uns bewusst werden, dass wir nicht machtlos unseren Genen ausgeliefert sind, sondern uns als Schöpfer unseres eigenen Lebens erkennen und bereit sein die Verantwortung für uns und unser Leben zu übernehmen.

Ich hatte begonnen meine Brille der Unwissenheit abzulegen und immer mehr in das Meer des Wissens einzutauchen.

Wieso wurde das alles nicht in der Schule gelehrt?

Warum erfahren wir nichts davon?

Wir müssen also nicht leiden und ein sorgenvolles Leben führen, wir müssen nur bewusster werden und Wege suchen, die zur Gesundheit führen oder den Weg der Gesundheit gehen.

Wir müssen lernen mit dem wunderbarsten Geschenk, welches wir zur Geburt bekommen haben, richtig umzugehen und ihm das zu geben, was es wirklich braucht.

Der Schlüssel zur Gesundheit liegt in unserer Ernährung, unseren Gedanken und unseren Lebensumständen.

Wie kam ich zu Network Marketing?

So viele Menschen sind krank und das naheliegendste war nun all mein Wissen zu teilen und den Menschen zu helfen, die das wollten. Ich machte mich selbstständig, kündigte meine Stelle als Erzieherin und begann Menschen zu unterstützen. Ich wusste auch, dass neben einer gesunden Ernährung, auch das Thema Nahrungsergänzungsmittel sehr wichtig war, denn unsere Lebensmittel enthalten einfach nicht mehr die Inhaltsstoffe die wir benötigen.

Also machte ich mich auf die Suche nach den Nahrungsergänzungsmittel die mich begeistern und die meinen Erwartungen entsprechen. Ich musste auch nicht lange suchen, denn die Produkte kamen eher zu mir und ich war begeistert.

Die älteste Heilpflanze der Welt die Aloe Vera wurde als Basis hier verwendet.

Es war eine der schnellsten Entscheidungen die ich je getroffen habe, mich mit der Firma Forever zu verbinden und diese wunderbaren Produkte weiterzuempfehlen. Natürlich habe ich die Sachen erst mal bei mir getestet, nach und nach sehr vieles ausprobiert und war begeistert.

Dann aber erkannte ich auch die geniale Geschäftsmöglichkeit dahinter und das machte Alles nur noch interessanter.

Bei mir selber die ganzen Produkte einkaufen, mein eigener Chef sein auch diesem Bereich fand ich grandios und das Konzept dahinter war einfach genial aufgebaut. Ich erkannte auch dass dies nicht nur für mich, sondern auch für viele andere Menschen der Weg sein konnte, raus aus ihren finanziellen Problemen, raus aus der Krankheit, hin zu mehr Zeit und mehr Lebensqualität.

Eine Chance für jeden, der sich für diese Dinge öffnen wollte und bereit war neue Wege zu gehen.

Ich sah Beispiele von Menschen die durch ihre hohe Motivation und ihren Fleiß in einigen Jahren wirklich Großes aufgebaut hatten. Ich erlebte eine Gemeinschaft von Menschen, wo der Zusammenhalt groß geschrieben wurde und Jeder half Jedem.

Ich erkannte die Win Win Situation, die hier einzigartig war, so dass es keinen Sinn machte nur an sich zu denken.

Ich lernte Menschen kennen, die bereit waren, etwas zu tun um ein außergewöhnliches Leben zu führen. Menschen die Ziele, Träume und Visionen für ihr Leben hatten und auch bereit waren an sich zu arbeiten.

Ich erkannte, das mit Network Marketing **“ALLES MÖGLICH IST”**- ich musste nur die Entscheidung treffen und meinen Glauben darin stärken, dass es auch für mich möglich ist.

Ich möchte mit dir auch folgenden Aspekt teilen, der dir helfen wird, einen anderen Blickwinkel auf dich und dein Selbstbild zu bekommen.

Du bist ein Gewinner, ich bin ein Gewinner, wir alle sind Gewinner.

Bei unserer Zeugung waren aber Milliarden Eizellen am Start, um nur eine einzige Eizelle zu befruchten.

Du warst der Gewinner, alle Anderen sind gescheitert.

Macht das nicht Mut?

Mit einer solch enorm schwieriger Aufgabe werden wir nie wieder konfrontiert. Alles was im Leben kommt sollte einfacher sein.

VERTRAUE DIR SELBST und stelle dich an die Seite der Gewinner, denn zu denen gehörst DU.

An dieser Stelle möchte ich auch das Naturgesetz von Ursache und Wirkung platzieren, von dem ich lange Jahre keine Ahnung hatte und von dem auch viele Menschen keine Ahnung haben.

Es ist so als würde man am Straßenverkehr teilnehmen und die Verkehrsregeln nicht kennen. Macht man ja eigentlich auch nicht.

Genauso geht es uns Menschen, wenn wir dieses Gesetz nicht kennen und gezielt für uns anwenden. Wir verschließen uns solchen Themen oft da wir zu sehr in der Realität leben und nur glauben was wir direkt sehen können.

Jede Ursache hat ihre Wirkung und wir selbst sind die Ursache für das, was in unserem Leben passiert. Mit unseren Gedanken und Gefühlen erschaffen wir alles in

unserem Leben. Diese Gedanken und Gefühle haben eine enorme Energie und diese bewirkt dann die Erscheinung im Außen.

Meine Tipps für deinen Erfolg im Network

Sei begeistert von deiner Tätigkeit.

Bist du begeistert von den Produkten, von dem Business, den Menschen, deiner Tätigkeit, geht diese Energie der Begeisterung auf dein Umfeld über und du verkaufst die Dinge, ohne direkt zu verkaufen.

Deine eigene Fitness, ist der Grundstein für deinen Erfolg.

Bist du in einer guten Energie, bist gesund und voller Power, hast du die nötige Kraft um deiner Tätigkeit nachzugehen. Dazu ist es wichtig auf seine Ernährung zu achten, für die nötige Bewegung und Entspannung zu sorgen. Durch das Genießen der Produkte lernst du sie kennen, weißt was wichtig ist und kannst es auch so, an deine Kunden weitergeben.

Sei eine charismatische Persönlichkeit und finde bei Jedem deiner Kunden etwas Positives.

Wenn du an deinem Gegenüber etwas gut findest, auch ohne es zu sagen, entsteht eine Brücke der Sympathie. Der Andere merkt nicht, was man macht, er merkt nur diese positive Energie, die auf ihn übergeht. Auch er wird dich sympathisch finden und sehr gerne bereit sein, mit dir zu arbeiten.

Deine Stimme öffnet das Tor zu deinen Kunden.

Arbeite an der Verbesserung deiner Stimme, denn diese ist der erste Kontakt mit deinem Kunden und entscheidet oft über Erfolg oder Misserfolg, Sympathie oder Antipathie. Spreche langsam und betont, so dass der Andere gerne zuhört und nicht gelangweilt ist.

Sei ein guter Zuhörer und stelle die richtigen Fragen.

Ich denke mal du hast deine Chance erkannt, bist bereit für ein Leben voller Möglichkeiten.

“Wir sind als Gewinner geboren und sollten dies nicht vergessen”

Sei herzlichst von mir begrüßt.

Hilde Oster

Meine 3 Werte:
Freiheit, Abenteuer, Freude

Mein Slogan:
„Du hast die Kraft dich zu verändern!“

Isolde Bäcker
Expertin für orthomolekulare Medizin



Vitalitätstrainerin und Coach

Von der Raupe zum Schmetterling

Mein Lebensweg lässt sich besonders gut an der Entwicklung einer Raupe zum Schmetterling beschreiben.

Wir alle kommen mit großartigen Fähigkeiten und Talenten zur Welt und dann kommt die Erziehung dazwischen.

Mein Lebensweg begann genauso.

Neben den Talenten, die mir mitgegeben wurden stachen drei besonders hervor: Musikalisches Talent, gut organisieren zu können und gerne mit Menschen zu arbeiten.

Nach dem kurzzeitigen Wunsch Musik zu studieren entschied ich mich, meine anderen Talente zum Beruf zu machen und wurde zunächst Krankenschwester. Privat hatte ich das klassische Denken einer jungen Frau: Verliebt – Verlobt – Verheiratet. Meine Ambitionen mich beruflich und persönlich weiterzuentwickeln waren mäßig ausgeprägt. Vielmehr sah ich meinen Lebensentwurf in der Rolle der Ehefrau und Mutter, die später halbtags arbeitet. Doch das Leben hielt für mich einen anderen Lebensweg parat.

Als es sich abzeichnete, dass wir keine Kinder bekommen sollten, stürzte mich das in eine tiefe Krise. Der bisherige Lebensentwurf wurde auf den Kopf gestellt. So war ich gezwungen einen neuen Weg einzuschlagen, wo ich wieder einen Sinn für mein Leben fand. Ich entschloss mich einen berufsbegleitenden Diplomstudiengang in BWL zu absolvieren und dann Karriere zu machen. Der Beruf als OP Schwester machte mir Spaß und das Studium war die Herausforderung mein Leben erfolgreich zu gestalten. Es machte mir Spaß und erweiterte meinen Horizont.

Ich war stolz, als ich schließlich mein Diplom in Händen hielt. Meine weitere Karriere brachten allerdings eine Wochenendehe und eine sehr hohe Arbeitsbelastung mit sich. Meine persönliche Weiterentwicklung und Reflektion war mir sehr wichtig und ich nahm mir einen persönlichen Coach an die Seite. In meiner Führungstätigkeit war das Coaching erfolgreich und die Umsetzung gelang mir recht gut, doch persönlich entfernte ich mich immer mehr von mir selbst.

Meine kreativen und musischen Talente verkümmerten und ich musizierte auch nicht mehr. Mir fehlte sowohl die Zeit, als auch die Kraft. Kaum war ein Projekt im OP-Management erfolgreich abgeschlossen, kam das Nächste. Zeitdruck, lange Arbeitszeiten und wenig Freizeit wurden normal. Ich kannte nichts anderes und Vieles in der Führungsarbeit war extrem herausfordernd. Schließlich ermöglicht erst das Zusammenspiel vieler unterschiedlicher Menschen und Berufsgruppen einen reibungslosen Ablauf im OP für eine erfolgreiche Operation. Dieses Regelwerk setzte voraus, die eigene Persönlichkeit, die eigenen menschlichen Bedürfnisse für die Patientenversorgung über die gesamte Dienstzeit zurück zu stellen, da diese immer an erster Stelle steht. So kam auch ich in den Zustand, in dem ich nur noch funktionierte und mich immer weniger regenerieren konnte.

Fleiß, Disziplin und Ehrgeiz hatten mir eine Karriere in einem von Männern dominierten Bereich Respekt und Anerkennung verschafft und zugleich war es eine emotionale Wüste. Der Preis war hoch und forderte ihren gesundheitlichen Tribut. Alles, was meine Weiblichkeit ausmachte versteckte ich hinter einer Rüstung. Es erdrückte mich zunehmend und nahm mir die Luft zum Atmen. Die zunehmende

Energielosigkeit und Müdigkeit setzten mir seelisch zu. Ich konnte einfach nicht mehr abschalten und zog mich immer mehr in mich selbst zurück. Je länger ich in der Führungsposition war, umso mehr stellte ich mir die Frage nach dem Sinn meines Lebens. Das, was ich mir an Erfolg, Selbstbestimmung und finziellem Erfolg erträumt hatte, war in Wirklichkeit ein Hamsterrad.

Irgendwann konnte ich die gesundheitlichen Signale nicht mehr überhören und ich musste handeln, um nicht frühberentet zu werden. Ausgerechnet der 8. März, der internationale Frauentag, sollte die Veränderung in meinem Leben sein. Auf der Suche nach einer nachhaltigen ganzheitlichen Lösung kam ich das erste Mal in meinem Leben mit Networkmarketing in Berührung. Von der geschäftlichen Möglichkeit wollte ich zunächst nichts wissen, da meine Gesundheit absolut im Vordergrund stand. Das Geschäftsmodell erschien mir viel zu simpel und machte mich skeptisch. Schließlich kannte ich im Management nur hochkomplexe und schwierige Projekte.

Dies sollte sich ändern, als ich über den Verzehr der Produkte eine Gesundheit erlangte, die ich gar nicht mehr kannte. Es wurde sogar noch besser. Meine Lebensfreude, Vitalität und Kreativität waren wieder da. Wow, was für ein Gefühl!

Ich empfand tiefe Dankbarkeit und meine Lebensgeister erwachten. Plötzlich hatte ich wieder Ideen und den Wunsch, mich für immer zu verändern. Mein Entschluss stand fest. Ich kündigte meine Führungsposition, zog zu meinem Mann und arbeitete als freiberufliche Operationsschwester mit einer 50% Stelle.

Auf diese Weise hatte ich die Möglichkeit, in der übrigen Zeit im Networkmarketing zu starten. Die Aussicht nebenberuflich zu starten, gab mir Sicherheit. Der Entschluss fiel mir umso leichter, denn mein Mann und meine Familie unterstützten mich, da sie über meine Genesung und berufliche Veränderung sehr glücklich waren.

Die Entscheidung nun im Networkmarketing zu starten machte ich an drei Dingen fest.

- Vertraue ich den Menschen?
- Vertraue ich den Produkten?
- Vertraue ich mir selber?

Die ersten beiden Fragen konnte ich sehr schnell mit JA beantworten. Schließlich waren diese Erlebnisse die Grundlage, für meine Genesung. Das war einfach sensationell. Unvorstellbar, zumal die Lösung so einfach und nachhaltig war. Es heißt nicht umsonst: „In einem gesunden Körper ruht ein gesunder Geist.“ Die Antwort auf die Frage ob ich mir selber traue, wurde schon schwieriger. Ich kannte von meiner bisherigen Tätigkeit nur komplizierte und langwierige Prozesse, wo es sehr viel zu beachten gab.

Da ich bereits den Menschen und den Produkten vertraute und ich wusste, dass ich das Geschäft nebenberuflich aufbauen kann, traute ich mich doch. Die Aussicht auf diese Weise ein erfolgreiches und selbstbestimmtes Leben führen zu können sprach mich zutiefst an.

Im Network sah ich die Möglichkeit anderen Menschen viel besser helfen zu können. Auch andere Menschen sollten die Chance haben, eine so wunderbare gesundheitliche Erfahrung zu machen, wie ich. Je tiefer mein Verständnis in der Schulmedizin wurde und je mehr ich über Krankheiten wusste, umso drängender waren damals meine Fragen nach der Gesundheit der Menschen. Auch wenn ich

den direkten Zugang zu berühmten Professoren und Wissenschaftlern hatte, mit den ich viele interessante Fachgespräche führen konnte, gab es noch Bereiche, wo noch viele Fragen unbeantwortet blieben. Ich hatte mir über die gesamte Zeit ein ganzheitliches Menschenbild erhalten und sah, dass die Schulmedizin auch an Grenzen stößt.

Was kann der Mensch tun, um gesund zu werden und gesund zu bleiben?

Diese Frage trieb mich an, denn ich hatte selber erlebt, dass das möglich ist.

Mein Wissenshunger war groß und so kam ich in Kontakt mit der orthomolekularen Medizin. Sie war mir vertraut, da mein Mann bereits darüber promoviert hatte und wir entschlossen uns, sich diesem Zweig der Schulmedizin voll und ganz zu widmen und die Zusammenhänge des Lebens von einer völlig anderen Seite kennenzulernen. Allerdings war ich wieder ein Wissensriese und Umsetzungszwerg. Inzwischen bot ich Beratungen und verband dies mit Networkmarketing, sodass ich mir einen kleinen Kundenkreis aufbaute.

Mein Plan, die Tätigkeit als selbstständige Operationsschwester schnell beenden zu können klappte nicht, denn ich verkomplizierte alles. Networkmarketing steht für Einfachheit und Duplikation. Ich stand mir mehr oder weniger selbst im Weg. Zu sehr war ich noch in meinem bisherigen Beruf verhaftet und hatte viel zu wenig meine Berufung gefunden.

Die Erfolge stellten sich nur langsam ein da ich vergaß, mich auch in meiner Persönlichkeit zu entwickeln. Mein Plan, dass ich allein mit Fleiß, Ehrgeiz und Willen genauso erfolgreich würde wie ich es früher war, funktionierte im Network nur bedingt.

Im Network heißt es schließlich: „Werde erfolgreich, indem Du Anderen hilfst erfolgreich zu werden.“

Der Drill, dem ich mich im ersten Beruf unterzogen hatte, hatte zu einer kompletten Leere im Kopf geführt.

- Wer war ich wirklich?
- Was sind meine Träume und Visionen?
- Welchen Beitrag leiste ich im Leben anderer Menschen?

Im Erstberuf war ich die OP-Managerin. Doch das ist ein Beruf, er sagte noch gar nichts über mich, Isolde Bäcker, aus! Wer ich wirklich war, konnte ich fast nicht beantworten.

Träume und Visionen hatte ich keine mehr, denn damit hatte ich mich noch nie beschäftigt. Einzig die Frage, welchen Beitrag ich im Leben anderer Menschen leiste, konnte ich recht schnell beantworten.

Networkmarketing ist eine tolle Branche, allerdings zeigte sie mir auch, welchen Wert ich hatte. Es war der Bonus, mein Verdienst. Wenn der Bonus als Verdienst anzusehen ist, kommt Verdienen von dem Wort Dienen. Es ging also darum, anderen Menschen zu unterstützen erfolgreich zu werden. Networkmarketing ist absolut fair, da es jeder Person unabhängig seiner Herkunft, Religion und beruflichen Qualifikation ermöglicht, ein erfolgreiches Leben aufzubauen. In der Theorie hatte ich das schon verstanden, doch die Praxis sah etwas anders aus. Zumal ich mich auch an das NEIN der Menschen gewöhnen musste, etwas, was ich bislang nicht kannte.

Die Erkenntnis traf mich hart, denn der Bonus wuchs nicht in der Größenordnung die ich geplant hatte. Ich war ratlos und wandte mich an die Menschen, über die ich bereits so tolle Erfolge mit den Produkten gemacht hatte. Die wahre Ent-Wicklung von der Raupe zum Schmetterling setzte erst ein, als ich lernte, mich wirklich mit mir selber zu beschäftigen.

Es war der Beginn meiner Persönlichkeitsentwicklung. Er führte mich zu vielen Seminaren, auf denen ich viele Menschen traf, denen es genauso erging wie mir. Der Unterschied zu klassischen Fachseminaren ist allerdings, dass es nicht genügt etwas einmal zu hören, verstanden zu haben und sofort umzusetzen. Ich musste es auch jeden Tag anwenden.

In all den Jahren glaubte ich an mich und überstand so manche Durststrecke.

Mein Bild von der Raupe zum wunderschönen Schmetterling trug ich in mir und ich wusste, dass ich meinen Weg finden werde. Ganz allmählich kristallisierte sich mein Weg heraus, indem ich erfolgreiche Menschen beobachtete und sie befragte, was ihren Erfolg ausmachte. Es war immer der Rat, die Dinge einfach zu halten, Menschen zu helfen erfolgreich zu werden und authentisch zu sein.

Ich hatte das Glück, dass mein Mann und ich viele Seminare zusammen besucht haben. Mein Umfeld und meine Familie reagierten sehr positiv auf meine Entwicklung, denn sie waren viele Jahre in großer Sorge um mich. Diese Seminare wirkten sich auch auf unsere Ehe aus, und sie gab uns die Chance gemeinsam zu wachsen. Dies ist ein absolutes Geschenk für mich und half mir, die lange Durststrecke durchzustehen.

Die größte Herausforderung für mich war, nicht ständig in bekannte Denk- Sprach- und Verhaltensmuster zu verfallen.

Also übte ich mich weiter und fand so nach und nach meine Art zu Netzwerken.

Ich fing an, Networkmarketing als Beruf anzusehen und widmete mich nun ernsthafter den Dingen und realisierte, dass es auch hier wie in einer Ausbildung ist, Dinge zu lernen und täglich zu trainieren. Es fing an mir Spaß zu bereiten. Jede Stufe im Marketingplan vom Network bedeutete einen Erfolg in meiner Persönlichkeit. Nun fing Networkmarketing an, auch für mich zu funktionieren.

Neben meiner Persönlichkeitsentwicklung verbesserten sich nach und nach meine verkäuferischen Fähigkeiten. Dazu besuchte ich bis zum heutigen Tag Verkaufsseminare. Zum einen, um meine Fertigkeiten weiter zu trainieren, und zum anderen neue Kontakte zu machen. Ich fand inzwischen heraus, dass der größte Wert der ist, in mich selber zu investieren. So plane ich bis heute mehrmals im Jahr meine Seminare. In meiner Stadt bin ich einem Unternehmernetzwerk beigetreten, um auch in meiner Stadt mein Netzwerk auszubauen.

Meine Persönlichkeit entfaltete sich in dem Maße, wie ich immer authentischer und ganz ich selber wurde. Endlich erkannte ich, was Persönlichkeitsentwicklung bedeutete: Die beste Version von mir selber zu werden.

Mein Kunden- und Vertriebsnetzwerk wuchs kontinuierlich. Ich hatte gelernt, das Geschäft einfach und leicht zu halten und gewann die ersten Geschäftspartner. Seit 2 Jahren haben mein Mann und ich eine eigene Plattform entwickelt, worüber wir Geschäftspartner gewinnen und unser Team weiter ausbilden. Geduld und

Beharrlichkeit haben sich gelohnt und mir ein Leben ermöglicht, was ich mir nie vorstellen konnte.

Seit 11 Jahren bin ich im Networkmarketing tätig und mache das Business inzwischen hauptberuflich. Es ist ein großes Geschenk für mich, Networkmarketing mit meinem Mann gemeinsam zu machen.

Endlich kann ich meine drei Talente entfalten und mein Leben selbstbestimmt leben. Dies erfüllt mich mit großer Dankbarkeit und Demut.

Zum Schluss möchte ich Dir 3 Tipps mit auf den Weg geben:

Lerne zu Träumen

- Glaube an Dich selbst und lerne wieder zu Träumen.
- Suche Dir einen ruhigen und schönen Platz und visualisiere Deine Träume.
- Plane diese Zeiten in Deine Wochenstruktur mit ein und mache einen Termin mit Dir selbst. Zuerst ist es immer nur ein Traum, dann wird es ein Gedanke, dann ein Gefühl und dann wird es Wirklichkeit. Auf diese Weise ziehst Du die Dinge in Dein Leben.

Seminare

- Besuche Seminare für Persönlichkeitsentwicklung und Vertrieb
- Hier findest Du Menschen, die genauso auf dem Weg sind wie Du. Es sind Gleichgesinnte, die ebenfalls mehr vom Leben wollen und andere Menschen kennen lernen wollen. Gemeinsam macht das Training Spaß.
- Suche Dir aus diesem Umfeld Menschen, mit denen Du nach dem Seminar in Kontakt bleiben kannst, um Dich auszutauschen.

Halte es einfach

- Mache täglich neue Kontakte
- Erzähle jeden Tag Menschen vom Geschäft und den Produkten
- Sei selbst das Produkt Deines Produkts, ehrlich und authentisch

Deine Isolde

Meine 3 Werte:
Ehrlichkeit, Authentizität. Nachhaltigkeit

Mein Slogan:
„Die Welt gehört denen, die sie sich erobern.“

Marita Elbertzhagen
Neustart-Begleiterin für Frauen 50plus



NETWORK MARKETING

Der neue weibliche Weg – Die Welt verändert sich rasant, sei dabei und starte neu durch

Ohne finanzielle Sorgen in die Zukunft blicken, wer möchte das nicht.

Wir bekommen täglich Chancen in unserem Leben, die uns um Meilen weiterbringen würden, aber wir erkennen sie nicht oder gehen einfach daran vorbei. Das Leben ist immer für uns, nur sehen wir es nicht immer so.

Ich bin dankbar für die Chance in diesem Business, die ich vor 10 Jahren erhalten habe und möchte auch Dir diese Möglichkeit aufzeigen. Es geht um mehr Zeit, mehr Lebensqualität, mehr Gesundheit und mehr Geld. Das ist doch schon mal eine ganze Mengeoder?

Der weibliche Weg im Network Marketing

Mich nervt in diesem Business, wenn die Chance zu laut, zu übertrieben und nicht ehrlich präsentiert wird.

Ich brauche Ehrlichkeit und Wahrhaftigkeit.

Ich möchte den Nutzen für mich und meine zukünftigen Teampartner erkennen.

Ja, ich möchte nicht nur „helfen“, sondern auch Geld verdienen.

Ja, ich wünschte mir damals beim Start ein besseres Leben durch die Einkommensmöglichkeit im Network-Marketing und durch gesunde Naturprodukte.

Bei den Geschäftspräsentationen stehen in der Mehrzahl erfolgreiche Männer im Anzug und mit Krawatte auf der Bühne, die vom Ferrari, der Yacht, der Rolex und einem 6-stelligen Monatseinkommen sprechen. Ich fühlte mich da nie abgeholt, eher abgeschreckt und trotzdem bin ich gestartet. Meine Neugierde war geweckt, mein Bauchgefühl sprach nicht dagegen, und ich spürte, dass ich durch diese Art der Selbstständigkeit mein Leben positiv verändern kann. Es ging mir um Freiheit, Flexibilität, Unabhängigkeit und faire Entlohnung.

Schnell merkte ich, dass Frauen dieses Business auf die weibliche Art ausüben. Eine Art, die im übrigen so viel wundervoller ist. Eine Art, die schön, klug, emotional und gleichzeitig auch erfolgreich ist. Ist es, weil sie vielleicht nicht so laut wie ihre männlichen Kollegen agieren? Der Markt hat eine riesige Sehnsucht nach mehr „Feminin-Business“. Eine Sehnsucht, die ich verstehre und die mit der weiblichen Art der Umsetzung gestillt werden kann.

Ich erinnere mich noch gut an meinen Einstieg ins Network Marketing Geschäft. Der Wunsch nach einem eigenen Einkommen war groß. Monatlich 500 Euro zusätzlich waren schnell erreicht. Allerdings dachte ich wieder mal zuerst an das Wohl und die Gesundheit meiner Familie. Ich könnte mir dann eine Putzfrau leisten, nur noch Bio einkaufen, schönere Urlaube machen, den Kindern das Taschengeld erhöhen. Mit steigendem Einkommen keimte aber langsam auch der Wunsch nach „etwas für mich“, wie regelmäßige Kosmetikbehandlung, Wellness-Wochenenden mit Freundinnen, Konzerte, Seminare und wenn schon Luxus, dann irgendwann die sündhaft teuren Prada-Schuhe.

Frauen sind anders zu motivieren, brauchen andere Ziele, die oft mit einem Schmerz zu tun haben. Einfach nur die Raten fürs Eigenheim oder den Kredit schneller abbezahlen, den Kindern Disneyland, Reitstunden oder neue Ski zu ermöglichen.

Heutzutage, wo viele Mütter weiterhin voll arbeiten und die Doppelbelastung tragen, entsteht der sehnliche Wunsch, flexibel von zu Hause aus zu arbeiten – einfach nur kurze Wege und mehr Zeit für alles! Network-Marketing kann die Lösung sein.

Das Wunderbare ist, Du bist selbständig und doch nicht allein. Du profitierst von den Erfahrungen und Ratschlägen der Profis. Learning by doing. Das ist die Chance für uns Frauen, egal in welcher Situation und in welchem Alter wir uns gerade befinden.

Meine Geschichte

Ich bin Marita, 69 Jahre jung, und ich bin auf der Buckelpiste des Lebens einige Male durchgeschüttelt worden. In solchen Momenten geht es auch immer wieder um die Entscheidung – Opferrolle einnehmen oder eigenverantwortlich handeln. Ich habe gelernt zu kämpfen, und ich sage Dir, das lohnt sich immer.

Immer dann, wenn es nicht glatt lief im Leben, haben mir gerade die letzten 10 Jahre meiner Selbständigkeit in dieser Branche sehr geholfen, mir Stabilität verliehen. Auf diesem Weg ist der Glaube an mich gewachsen, Zuversicht und Kraft haben sich entwickelt, und ich habe gelernt, meine Pläne umzusetzen. Jeden Morgen bin ich dankbar über die Freude und die Freiheit, die mir meine Selbständigkeit gibt.

Ich liebe mein Leben!

Das war nicht immer so. Als ich nach der Kindererziehung zurück in den Beruf als Fremdsprachen-Korrespondentin wollte, merkte ich zum einen, dass meine Auslandserfahrung und meine Sprachkenntnisse schon zu lange zurück lagen. Zudem wurde mir schnell klar, dass Frauen viel schlechter bezahlt werden und die Entwicklung des Internets rasanter vorangeschritten war, als ich mir eingestehen wollte. Ich hatte den Anschluss verpasst.

Wegen der Krankheit meines Zweitgeborenen konnte ich die Jahre zuvor nicht mal halbtags arbeiten. Therapien, Operationen, Förderung und Schule haben mich sehr gefordert. Diese Zeit war mir sehr wichtig, aber das Gefühl, „abgehängt“ zu sein, war alles andere als angenehm. Ich fühlte mich in einer Sackgasse, ohne eine gute Perspektive, einen zufriedenstellenden Wiedereinstieg ins Berufsleben hinzubekommen.

Was machen Frauen dann oftmals so ganz automatisch? Sie schrauben die Anforderungen an Job und Gehaltsvorstellungen zurück. So war es auch bei mir. In meinem Poesiealbum stand nämlich „Bescheidenheit ist eine Zier“, „sei bescheiden wie das Veilchen.....“. Eine dumme Konditionierung, die viele Frauen oft daran hindert, ihre wahre Größe zu leben. Hauptsache eine Anstellung, das wird dann schon. Trotzdem hoffte ich, durch mein Engagement und meine schnelle Auffassungsgabe zügig eine Gehaltserhöhung zu bekommen. Pustekuchen!

Schmerzpunkt und Veränderung

Finanziell abhängig zu sein, kein eigenes Geld zu haben. Das war mein großer Schmerzpunkt. Doch immer wieder schlich sich das Gefühl ein, keine wirkliche Chance für berufliche Entfaltung und vor allem nicht mehr so viel Zeit für einen anderen Weg zu haben. Ein lähmendes Gefühl, das mich immer „kleiner“ und gefrusteter werden ließ.

Meine Anstellung schränkte meine Flexibilität sehr ein, die mir nach wie vor als Mutter von zwei Kindern wichtig war. Mein Chef forderte viel, aber lobte wenig. Eine Kollegin sah mich als Bedrohung und mobbte mich. Aufstiegschancen in weiter

Ferne, Tausch von Zeit gegen Geld, genervt, gefrustet und nicht unbedingt vor Freude auf den Job morgens aus dem Bett springend. Die Vorstellung, bis zu meiner Rente in dieser Tretmühle zu bleiben, war der Horror.

Selbstständigkeit war auch keine Option. Das habe ich immer weit von mir gewiesen. Meine Eltern hatten ein Unternehmen, und ich kannte nur die negativen Seiten. Nie Zeit für uns Kinder, immer unter Strom, ständig wurde über die Firma und die damit verbundenen Sorgen gesprochen.

Hast Du Dich auch schon mal gefragt: Das kann doch nicht alles gewesen sein!? Mir ging es jedenfalls so, und ich fühlte eine große Leere. Mein Selbstbewusstsein litt erheblich darunter. Ich konnte es gut überspielen, aber innerlich fühlte ich mich einfach nur schlecht. Die Situation machte mich depressiv.

Meine Gedanken waren sehr negativ und was ich über mich dachte, prägte auch mein Selbstbild: „Das schaff ich nicht, das kann ich nicht, ich bin nicht gut genug.“

Die Lösung

Ich war gefrustet ... Frust ist der beste Antrieb. Frust macht hellhörig für Chancen.

Durch eine wunderbare Fügung wurde ich zu einem Vortrag eingeladen. Es ging um die älteste Heilpflanze der Welt, der Aloe Vera, ihrer sagenhaften Wirkung und der Möglichkeit, damit ein Business aufzubauen. Von der Vertriebsform „Network Marketing“ hatte ich schon mal was gehört, aber mich noch nie damit befasst. Mit außergewöhnlichen Produkten etwas für die Gesundheit tun und damit Geld verdienen, fand ich spannend. Ich war sehr neugierig.

Mein Mann war nicht begeistert, zig Leute aus meinem Umfeld auch nicht. „Das ist doch nichts „Richtiges“. Das kannst Du nicht, das schaffst Du nicht, warum tust Du Dir das an, es geht Dir doch gut. Du hast doch einen Mann, der gut verdient.“ So seine Kommentare.

Doch meine Neugierde und mein Frust waren anscheinend größer. Ich wollte es probieren! So tat sich in meiner gefühlten Sackgasse plötzlich eine Tür auf, nämlich wirklich finanziell unabhängig und frei zu werden – dann auch noch durch sinnvolles Tun. Wie großartig!

Mein kleines bescheidenes erstes Ziel: 500 Euro verdienen.

Es lief gut an, das Ziel war schnell erreicht und das nächste, mittelfristige Ziel waren 1000 Euro. Inzwischen habe ich gelernt, größer zu denken und mir vorzustellen, mein Leben in allen Bereichen so zu meistern, um mein Traumleben zu führen. Alles was Du Dir vorstellen kannst, kannst Du auch erreichen. JA ALLES IST MÖGLICH!

Veränderung und Zukunftsperspektive

Ich bin der lebende Beweis dafür, dass es ohne jegliche Erfahrung, ohne Kapital, sogar mit einem geringen Selbstbewusstsein möglich ist, ein großes Geschäft aufzubauen.

Es ist mir wichtig, dass Dir bewusst wird: Du besitzt schon alles, was Du benötigst, um zu beginnen und im Network-Marketing große Erfolge zu erzielen. Du hast Talente, Gaben, Neigungen und bestimmt auch viel Lebenserfahrung. Alles Weitere wirst Du lernen, indem Du es tust. Es geht primär darum, Deine Persönlichkeit bestmöglich weiterzuentwickeln.

All meine Erfahrungen, meine Persönlichkeitsentwicklung und den Erfolg als selbständige Frau verdanke ich dem einfachen Konzept „Network Marketing“. Mein Startkapital in diesem Geschäft war, dass ich eine offene und ehrliche Person bin. Schon nach kurzer Zeit habe ich erkannt, dass es darum geht, in einer aufrichtigen Weise eine bessere Zukunft aufzubauen und diese Chance anderen zu vermitteln. In diesem Geschäft geht es um gute Beziehungen, dem Wunsch, anderen Menschen zu helfen, gemeinsam Spaß und Freude zu haben und die zu werden, die Du immer schon sein wolltest.

Du kannst diese Vertriebsform auch Empfehlungs-Marketing nennen, denn ich empfehle Produkte, die mich begeistern und die unser Leben positiv verändert haben. Und ein Geschäft, dass mir unsagbare Freiheit geschenkt hat.

Durch Empfehlungen werden Produkte gekauft, denn ohne diese gibt es kein Geschäft. Durch meine Geschäftsidee bekomme ich Interessentinnen, das Team wächst und damit auch der Umsatz.

Ja und stell Dir vor, das führt zu einem interessanten Einkommen, bis hin zu einem passiven Einkommen. Es kann so anwachsen, wie Du es Dir jetzt noch gar nicht vorstellen kannst. Die Hebelwirkung durch Duplikation habe ich erst viel später verstanden. Das Gute, Du musst nicht alles verstehen, wenn Du startest. Du wächst in das Business hinein.

Für mich fühlt es sich bis heute nicht wie „Arbeit“ an. Für mich ist es Spaß, Beziehung, Entwicklung, Freude, Wachstum

Heute geht es mir so gut, wie noch nie zuvor in meinem Leben. Meine Partnerfirma hat mich zu wundervollen Reisen eingeladen, die ich mir so nie hätte leisten können. Ich erlebe eine Gemeinschaft von Open minded-Menschen, die mir mit Ratschlägen, aber auch mit ihrer Freundschaft immer zur Seite stehen.

Ich stelle mir immer wieder die Fragen:

Warum verharren so viele Menschen in einer Situation, die ihnen nicht gut tut?

Warum ändern sie nichts an ihrem Leben?

Warum sind sie so schnell mit einem Vorurteil und schauen nicht über den Tellerrand?

Warum lassen sie ihr Potential brach liegen?

Warum arbeiten so viele Menschen 30 - 40 Jahre hart aber erreichen nichts?

Und andere scheinen wenig zu machen, bei denen klappt alles.

Warum geben sich so viele Frauen mit einer mickrigen Rente ab und begeben sich in die Abhängigkeit ihres Partners oder des Sozialsystems?

Meine Anfangsrente mit 66 Jahren war 825 Euro brutto. Na super! Wie glücklich bin ich über meine Network-Rente, die ein Mehrfaches davon ist. Dabei bin ich erst mit 60 in diesem Geschäft gestartet!

Noch was: Mein Geschäft kann ich an meine Kinder vererben – meine gesetzliche Rente nicht.

Network-Marketing ist die geniale Lösung überhaupt, auch gegen Altersarmut.

Wenn so einfach, warum machen das dann nicht alle?

Meine ganz persönliche Meinung dazu:

Von klein an sind wir auf Mittelmäßigkeit und Angepasstheit konditioniert.

Gesellschaften sind immer so aufgebaut, dass die Schwachen nicht verlieren, aber auch die Starken sollen nicht unbedingt gewinnen. Es ist wichtig, dass die Schwachen gestützt werden. Deshalb ist es so einfach zu überleben in unserem Land. Das fördert allerdings auch nicht unbedingt die Kreativität und den Unternehmergeist. Doch nicht alle sind „schwach“. Es gibt so viele Träume und Visionen die nicht gelebt werden.

Wer ausschert, wird angegriffen. So habe ich es auch erlebt, als ich meinen eigenen Weg gegangen bin. Wenn Du Dir Dein eigenes Leben kreieren möchtest, dann bedeutet das, auch immer ein Stück aus dem Gesellschaftlichen, aus dem Konventionellen auszubrechen. Und das ist für viele so schwierig, weil die größte Angst des Menschen ist, nicht mehr dazu zu gehören, alleine zu sein, abgelehnt und nicht geliebt zu werden. Natürlich kenne ich auch diese Ängste.

Immer wieder erlebe ich, dass Frauen sich von ihrem Weg abbringen lassen. Immer wieder erlebe ich, dass Frauen denken, dass Selbständigkeit viel Kapital und einen Dauereinsatz von mindestens 10 Stunden täglich erfordert. Doch Network-Marketing ist anders.

Es muss etwas geben, was größer ist als Deine Bedenken und Deine Angst, um eine grandiose Chance zu ergreifen, um die eigene Komfortzone zu verlassen. Denk darüber nach, daraus können Handlungen entstehen, was wiederum zu Ergebnissen führt. Das gilt für alles, was Du tust: Glaub an Dich und bleib dran!

Deine eigene Einstellung ist der alles entscheidende Faktor, wie sich Dein Leben entwickelt. Menschen können ihr Leben verändern, wenn sie ihre Einstellung verändern, d.h. wenn sie ihr Denken verändern, sich damit neue Ziele setzen und ganz konkret handeln.

Der neue Weg im Network-Marketing

Gerade auch die aktuelle C-Krise hat gezeigt, dass immer mehr Menschen nach Stabilität suchen und sich fragen, was sie tun können, um für die Zukunft gut aufgestellt zu sein. Krisen sind auch große Chancen. Sie beflügeln das Umdenken, machen uns kreativ und lassen uns neue Wege gehen.

Auch Network Marketing hat sich im vergangenen Jahr verändert. Es hat sich gezeigt, dass auch über Social Media tragbare Beziehungen für das Business aufgebaut und gepflegt werden können. Network Marketing ist ein Beziehungsgeschäft, und die Basis dafür ist Vertrauen. Das ist auch online ziemlich gut möglich.

Über Social Media kannst Du Deine Zielgruppe finden. Du kannst Aufmerksamkeit auf Dich ziehen, Du wirst sichtbar und wirst mit Deinem Angebot gefunden. Network-Marketing macht's möglich und bietet uns Frauen echte Chancen. Der Übergang vom Nebenjob zum überdurchschnittlichen Nebeneinkommen ist meist fließend und gelingt mit einem ausgefeilten System außergewöhnlich gut. Ein perfektes System bedeutet, die modernen Kommunikationsmöglichkeiten und Social Media zu nutzen: Lernplattformen, Webinare, Online-Präsentationen, Online-Meetings, Erfahrungsaustausch, usw.

Dadurch sparst Du Zeit und Geld. Und Du kannst mit Deinem Angebot die „ganz Welt“ erreichen. Wie, das zeig ich Dir!

Wir alle haben Gemeinsamkeiten und suchen:

Werte – Lifestyle – Motivation – Wissen – Spaß – Freude – Leichtigkeit – Sinn - Gemeinschaft – Verdienstmöglichkeiten – Wertschätzung – Anerkennung – Liebe – Freiheit

Der Traum, etwas in der Welt zu verändern, sich selbst und anderen ein erfülltes Leben zu ermöglichen, ist zu meiner Wirklichkeit geworden.

Sei wach und neugierig - rede einfach ganz unkompliziert mit mir, ob diese Chance auch für Dich etwas sein könnte.

Du hast die Wahl – immer!

Deine Marita

Meine 3 Werte:
Freiheit, Freundschaft, Liebe

Mein Slogan:
„Fülle, Glück und Reichtum sind ein Geburtsrecht.“

Monika Zöpfl
Ernährungsberaterin/ Vitalcoach



Mein Traum von der Selbständigkeit

Mein Name ist Monika Zöpfl ich bin verheiratet, habe 2 Kinder und lebe in der Nähe von Ingolstadt.

Vor 20 Jahren traf ich eine wichtige Entscheidung und habe seitdem einen sichereren, viel besser bezahlten, spannenderen und flexibleren Arbeitsalltag.

Wie hat das begonnen?

Ich habe 1978 angefangen in einer Bank zu arbeiten, 15 Jahre lang.

Durch die Bank und meine Tätigkeit, reifte in mir der Gedanke, dass ich mich gerne selbstständig machen möchte, um das zu verdienen was ein Unternehmer verdient und nicht was der Chef mir gibt.

Ich wusste nur noch nicht mit was ich mich selbstständig machen sollte und wie?

Einmal dachte ich eine Modeboutique zu eröffnen, oder ein Handarbeitsgeschäft, doch das war mir alles zu kostspielig und zu hohe Investitionen. Mein Mann und ich wollten Kinder und dann passte das nicht in unser Leben.

Im Jahr 1988 kam unser Sohn auf die Welt. Ich habe danach noch Vollzeit weitergearbeitet, da wir ein Haus gebaut haben und es mit einem Verdienst nicht möglich gewesen wäre diese Finanzierung zu stemmen.

Ich wusste da muss eine andere Lösung her! Keine Zeit für mein Kind und die Familie, das war nicht das was wir uns vorstellten.

Als unsere Tochter auf die Welt kam, wollte ich nicht mehr Vollzeit arbeiten und war auf der Suche nach einer Alternative.

Im Jahr 2002 hatte ich einen schweren Skiunfall und dadurch insgesamt 4 Knie OP's, war nach 2 Jahren austherapiert von der Schulmedizin und konnte kaum noch einen Sport machen.

Ich habe 10 Kilo zugenommen und ich war nicht mehr zufrieden mit meinem Leben.

Durch das ganze Dilemma lernte ich einen Profisportler kennen und kam so in den Gesundheits- und Ernährungsbereich und kam hier mit Network Marketing in Berührung.

Ich setzte mich mit dieser Vertriebsart auseinander. Da ich ja aus der Bankbranche kam, war mit klar ich brauche da ZDF (Zahlen, Daten, Fakten). Was ich schnell gelernt habe war, dass ich hier arbeiten kann mit WEM ich will, WANN ich will und WO ich will.

Hier kann ich das verdienen was ich wert bin, für meine Ziele arbeiten und nicht für die Ziele anderer. Ich hatte Zeit für meine Kinder, musste nicht schauen wo bringe ich sie in den Ferien unter. Auch hatten wir die Freiheit uns mehr Lifestyle zu gönnen. Wir kauften uns ein Wohnmobil und waren mit den Kindern viel auf Reisen. Später kam noch ein Wohnwagen dazu und so fuhren wir jeden Winter ca. 3 - 5 Wochen Ski in Österreich.

Es ist nicht schwer im Network Marketing zu arbeiten. Man muss nur einige Punkte beachten.

Einer der wichtigsten Punkte ist, dass man seine Produkte liebt und selbst sein bester Kunde ist. Wenn du von was begeistert bist, dann erzählst du es deinen Bekannten und Freunden weiter, was du bestimmt schon oft getan hast, aber du hast nie etwas dafür bekommen.

Network Marketing ist so gut oder so schlecht, wie die Menschen, die darin arbeiten.

Es ist für jeden geeignet, der selbstbestimmt arbeiten und keinen Vorgesetzten mehr haben will. Network Marketing richtet sich an die Menschen, die noch Ziele und Wünsche haben und erfolgreich sein wollen.

Was man bedenken muss, es ist kein „Über-Nacht-Reich-System“. Man braucht Ausdauer und Disziplin. Was für mich noch wichtiger war, dass es Verbrauchsprodukte sind, die man im täglichen Alltag benötigt. Wenn ich von was zufrieden bin, dann kaufe ich es ja immer wieder nach und somit auch meine Kunden.

Man kann sein eigenes Geschäft mit einem minimalen finanziellen Aufwand eröffnen. Network-Marketing bietet also eine einfache sowie risikoarme Möglichkeit, sich selbstständig zu machen.

Du kannst diese Tätigkeit anfangs auch nebenberuflich ausüben, um zu sehen, ob du für einen solchen Vertriebsjob, ohne finanziellen Druck, geeignet bist.

Viele Familien wären froh und dankbar, wenn sie 500 -1000 Euro im Monat dazuverdienen könnten, gerade in unserer heutigen Zeit. Du kannst dir deine Zeit einteilen wie du magst und so dass es zu deiner familiären Situation passt.

Im Network Marketing bist du nicht alleine, du wirst durch deinen Sponsor und durch die Firma unterstützt und hast regelmäßig deinen Austausch mit Gleichgesinnten.

Mein aktuelles Ziel ist, dass ich Frauen zeige, wie sie sich monatlich ein Einkommen aufbauen können, die bedingt durch die Erziehung der Kinder eingeschränkt gearbeitet und in die Rentenkasse wenig eingezahlt haben. Sie können im Ruhestand keine hohe Rente erwarten.

Das ist meine Berufung und dadurch inspiriere ich andere Frauen diesen Schritt auch zu gehen, begleite diese mit einem funktionierenden Konzept 'Gesundheit und Wellness von Innen und Außen' und damit finanzielle Unabhängigkeit zu erreichen.

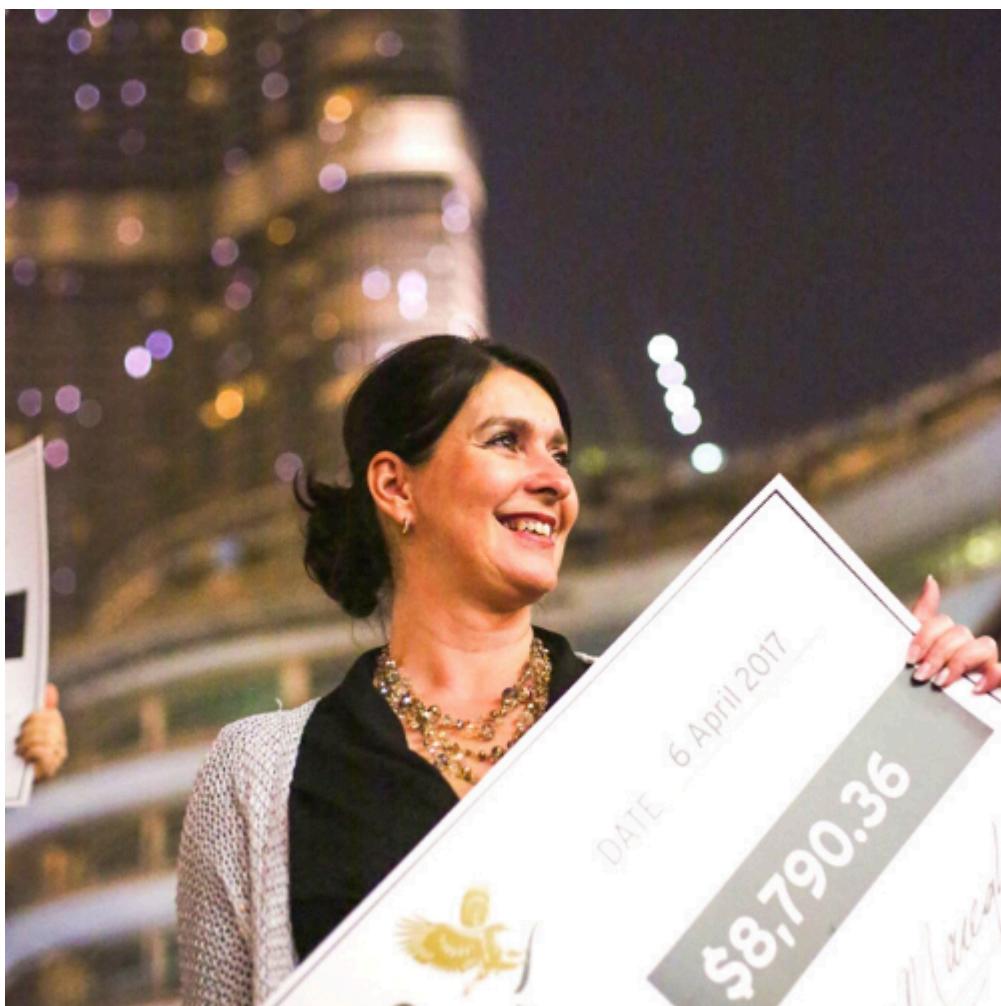
In dem Sinne „I live my life with passion“

Deine Monika

Meine 3 Werte:
Ehrlichkeit, Ausdauer, Disziplin

Mein Slogan:
„I live my life with passion“!

Petra Bauscher



Gelernte Bankkauffrau und heute professionelle Networkerin

ENTSCHIEDEN BESSER

Aus dem „Nichts“ sind wir gekommen. Ins „Nichts“ werden wir gehen. Vielleicht ist das der Grund, warum so viele Menschen entscheiden „Nichts“ Besonderes aus ihrem Leben zu machen. Das meine ich nicht despektierlich, schließlich habe ich selbst lange gedacht, ich Wenn wir in dieses Leben geboren werden, starten wir es voller Hoffnungen, Träume, Wünsche und Ziele, die wir erreichen wollen. Gelebt wird in den meisten Fällen aber nur der Alltag. Bis am Ende des Lebens nicht mehr genug Zeit ist, um überhaupt noch irgendwelche Träume in die Tat umzusetzen. Das Einzige, was bleibt, sind dann noch unsere Erinnerungen. Du musst Dir darüber im Klaren sein, dass unsere physische Hülle am Ende nur noch ein Überbleibsel unserer ungelebten Hoffnungen, Träume, Wünsche und Ziele ist.

Das ist mit großer Wahrscheinlichkeit auch der Grund, warum niemand am Sterbebett bedauert, zu wenig ins Büro gegangen zu sein oder das Auto zu selten gewaschen zu haben. Bereut werden immer nur die Träume, die wir verpasst haben zu leben. Mit ein bisschen Glück tritt dir das Leben aber schon viel früher mal so richtig in den Hintern. Bei mir war das Ende 2008, als meine wunderbare Märchenwelt in sich zusammenbrach. Mit Ausbruch der globalen Finanzkrise wurden meinem Mann die vereinbarten Provisionen gestrichen, unser Ersparnis löste sich in kurzer Zeit in Luft auf, wir verloren unser Haus und standen wieder bei Null. Ein guter Zeitpunkt, um den Kopf in den Sand zu stecken.

In diesem Moment erreichte mich ein Schreiben der deutschen Rentenkasse: 270,29 €. Das würde es dem Staat wert sein, wenn ich irgendwann mal in Rente gehe. Gut, ich habe gerade mal 8 Jahre als Bankkauffrau gearbeitet. Die restliche Zeit habe ich nur damit verbracht, 3 Kinder auf die Welt zu bringen und groß zu ziehen. Ich habe die Wäsche gewaschen, gekocht, geputzt, Ehrenämter bekleidet, viele Jahre meine Oma und meinen Vater zu Hause gepflegt und mit diversen Mini- und Nebenjobs von der Putzfrau bis zur Sekretärin das Familieneinkommen aufgebessert. Was sollte ich also schon groß erwarten?

Für mich war es dennoch ein Weckruf. Mir wurde schlagartig bewusst: Wenn ich jetzt nichts verändere, werden all meine Wünsche und Träume spätestens mit dem Eintritt in die Rente zerplatzen wie Seifenblasen. Also traf ich eine Entscheidung. Ich liquidierte meine geistige Schneewittchenhaltung, in der ich immer hoffte, das schon irgendwann ein edler Prinz oder sonst irgendwer vorbeikommen würde und mich aus meinen Albträumen wach küsst. Auch auf die Gefahr hin, dass du mich nicht mehr leiden kannst: Da kommt niemand! Also Klick - Schneewittchen aus/Eigenverantwortung an! Ich bin eines morgens einfach ohne Kuss aufgewacht und habe beschlossen, mein Leben künftig selbst in die Hand zu nehmen.

Aber wie sollte ich das tun, wo doch mein ganzer Tag sowieso schon komplett durchgetaktet war. Wer kennt das nicht? Irgendwann bist du einfach nur noch am Funktionieren. Mit jedem morgendlichen Weckerklingeln beginnt der immer selbe Tagesablauf. Bei mir war es lange Zeit aufstehen, Kinder wecken und anziehen, Frühstück herrichten und Pausenbrote packen. Zwischendrin ein Abschiedskuss für meinen Mann. Der verschwand dann täglich für 10 bis 14 Stunden aus meinem Leben. Kurz danach verschwinden Kind Nr. 1, Nr. 2 und Nr. 3 in die Schule. Dem letzten Türenschlagen folgt ein kurzer Moment Stille. Dann geht es im Eiltempo weiter. Ab ins Bad, Betten machen, Frühstücksreste beseitigen und dann ab zum nächsten Halbtagsjob. Einkaufen und ab nach Hause. Schnell was kochen,

Hausaufgaben, Kinder zum Sport oder zu Freunden bringen. Wäsche waschen, putzen und Abendbrot herrichten. Der Mann kommt heim. Schnell gemeinsam Essen, Kinder ins Bett bringen. Der Mann macht noch Büroarbeit. Dann fallen wir beide geschafft aufs Sofa. ...Und schlafen ein.

WAS VOM LEBEN ÜBRIG BLEIBT

Irgendwann haben wir uns beide gefragt, ob das schon alles war. Gelebter Mittelstand. Haus gebaut, schickes Auto vor der Garage und ab und zu ans Meer oder in die Berge fahren. Der Preis dafür war hoch. Und doch kaum wahrnehmbar. Schleichend wie dichter Nebel, der wabernd und wuchernd alles unter sich bedeckt, bis nichts mehr übrig bleibt außer Tristesse, setzt sich der Alltag auf deine Träume, deine Liebe und dein Leben. Du erstickst langsam und lautlos in den Tiefen der Gewohnheit. Vermutlich ist das der Zeitpunkt, an dem so viele Partnerschaften krachend auseinanderfallen oder auch nur aufgeben, um lebenslänglich in Paralleluniversen nebeneinander her zu vegetieren.

Du spürst mit jeder Faser, dass dich dieses Leben niemals glücklich machen wird. Und doch wehren wir uns vehement gegen Veränderungen. Es könnte ja auch schlimmer sein. Nicht wahr? Dabei übersehen wir gerne, dass Glück nicht durch Besitzstandswahrung entsteht, sondern beim Durchbrechen der eigenen Komfortzone. Ich danke dem Schicksal heute noch für die vielen Lebensprüfungen, über die ich geflucht, geweint und gewettert habe. Heute bin ich mir sicher, ohne diese prägenden Ereignisse wäre ich den Schritt in mein heutiges Leben nicht gegangen. Es braucht eben immer auch etwas Mut, das Vertraute loszulassen und Neues in sein Leben aufzunehmen. Bis dahin schickt dir das Leben seine kleinen und großen Stolpersteine. Und das so lange, bis du beginnst, dir daraus eine Treppe zu bauen.

Wenn Du mir gestattest, Dir einen Rat zu geben? Achte in Zukunft auf die Chancen und Möglichkeiten, die an deinem Wegesrand winken. Zögere nicht und ergreife sie. Probier Dich aus und entscheide erst dann, ob es auch eine gute Möglichkeit für Dich ist oder eben nicht. Denn solange Du alles nur durch den Nebel Deines Alltags betrachtest, wird auch die schönste Blume nur ein grauer Schleier auf Deinem Weg der Gewohnheiten sein.

Meine Blume am Wegesrand war damals Network Marketing. Bis zu diesem Zeitpunkt hatte ich keine Ahnung, was das ist. Aber ich war bereit, den Schleier zu lüften und begann Stück für Stück zu begreifen, dass Network Marketing die Lösung für all unsere Probleme sein konnte. Arbeiten wann, wo und wie viel du gerade kannst und willst. Freie Zeiteinteilung rund um den Hauptberuf und die Familie. Anerkennung für geleistete Arbeit und zur Belohnung Reisen und Gewinnbeteiligungen. Mit einem überschaubaren Zeiteinsatz könnte ich hier schnell mehr verdienen als in meinen damals vier gleichzeitig ausgeübten Jobs zusammen. Meine Idee von einem Leben in ausgeglichener Work-Life-Balance war geboren.

MÄRCHENBUCH ODER MÄRCHENHAFTER BERUF

Machen wir uns aber nichts vor. Dies ist kein Märchenbuch. Auch im Network Marketing gibt es nichts zu verschenken. Es ist ein Beruf wie jeder andere auch, der von Dir ernstgenommen werden will. Für den Erfolg braucht es auch hier Disziplin und Fleiß. Nur die Belohnung ist eine andere wie die, die wir aus unserer gewohnten Arbeitswelt kennen. Um das zu verstehen, musst Du lernen anders zu denken, als wir von Kindesbeinen an beigebracht bekommen: „Für Dein Geld musst du hart

arbeiten; dafür hast Du den Hintern viel zu weit unten; bleib auf dem Teppich; Schuster bleib bei Deinen Leisten; Geld verdirbt den Charakter; träum weiter.“ Sicher findest Du selbst noch einige dieser Glaubenssätze und Floskeln, die unser Leben schon so lange geprägt haben. Und jetzt stell Dir vor, da kommt plötzlich jemand und sagt zu Dir: Ja, träum weiter! Noch viel weiter, als Du es je gewagt hast. Alles, na ja, fast alles, ist wieder möglich.

Ich bedaure so sehr, dass Network Marketing von vielen aus Unwissenheit immer noch als etwas Dubioses angesehen wird, nur weil es immer wieder solche, verzeih mir den Ausdruck, Vollpfosten gibt, die behaupten, man könne hier über Nacht Millionär werden. Und auf der anderen Seite ganze Herden von Lemmingen, die das glauben und sich dann über die Erkenntnis wundern, dass „nichts tun“ und dabei reich werden auch im Network Marketing nicht funktioniert. Leute, nochmal zum mitschreiben: Network ist ein Beruf, der gearbeitet werden will und kein Lotteriespiel, bei dem es aus dem Nichts Geldscheine regnet. Den wahren Schatz, den Network Marketing für uns alle bereithält, findest Du sowieso ganz woanders. Für mich ist der wahre Luxus in unserem Leben Zeit. Und Geld brauchst Du nur genau so viel, dass Du diese Zeit nach deinen Vorstellungen gestalten kannst. Für den Einen mag das tatsächlich der Sportwagen vor dem Haus am Meer sein, für einen Anderen ist es vielleicht die Möglichkeit seinen Kindern eine besondere Ausbildung zu ermöglichen oder auch einfach nur eine Fahrradtour mit der Familie zum Lieblingsitaliener.

Wieviel Geld bräuchtest Du in deiner aktuellen Situation zusätzlich, um eine signifikante Veränderung in deinem Leben zu bewirken. 500 €? Oder doch eher 1.000 €, 2.000 € oder sogar mehr? Egal welchen Betrag Du jetzt im Kopf hast, wärst Du auch bereit dir die nächsten 2 bis 3 Jahre dafür ein zweites Standbein aufzubauen? Genau das sind die zwei Grundzutaten für Erfolg im Network Marketing. Einmal Dein Warum. Wie wichtig ist es Dir den signifikanten Unterschied auch leben zu können. Genau das wird Dein Antrieb sein. Und das andere ist die Konsequenz. Bist Du bereit, das Ganze wie einen Marathon zu sehen? Es braucht nun mal 2 bis 3 Jahre für den Aufbau eines stabilen Geschäfts.

Mein Ziel war es damals mittel- bis langfristig 2.500 € im Monat mit Network Marketing zu verdienen. Dieses Ziel hatte ich bereits im Laufe des zweiten Jahres erreicht. Ein Jahr später verdiente ich schon weit mehr als ich damals als stellvertretende Abteilungsleiterin bei einer großen Investmentgesellschaft je hätte verdienen können. Mein Einkommen wuchs Jahr um Jahr, ohne das ich mehr Zeit dafür investieren musste. 2016 konnte mein Mann schließlich seinen stressigen Job als Verkaufsleiter kündigen, weil ich bereits fast doppelt so viel verdiente wie er. Inzwischen genieße ich ein stabiles sechsstelliges Jahreseinkommen, bekomme eine jährliche Gewinnbeteiligung, kann ein bis zweimal im Jahr mit der Firma an die schönsten Plätze der Welt reisen und finanziere zusätzlich zwei Autos über ein spezielles Bonusprogramm meiner Partnerfirma. Meine Arbeitszeiten richten sich dabei eher nach dem Wetterbericht als nach den Wochentagen.

DAS KANINCHEN UND DIE SCHLANGE

Frühjahr 2020. Für viele ein Jahr zum Verzweifeln. Ein kleiner Virus hebt eben mal unsere ganze Welt aus den Angeln und lässt dabei keinen Stein auf dem anderen. Vielleicht ist mir in diesem Jahr erst so richtig bewusst geworden, was für einen besonderen Schatz ich mit diesem Business in meiner Hand halte. Über 800.000 Minijobs haben sich 2020 in Luft

aufgelöst und über 4 Millionen Menschen sind immer noch in Kurzarbeit. Es drohen Entlassungswellen und viele Unternehmer bangen in diesen Tagen völlig unverschuldet um ihr Lebenswerk und damit nicht selten um ihre Existenz. Dabei geht es für die meisten nicht darum, Millionär zu werden, sondern um einen gangbaren Weg zu finden, der in Zukunft Sicherheit während solcher Krisen bietet. Du kannst natürlich weiter passiv wie das Kaninchen vor der Schlange sitzen bleiben und hoffen, dass schon immer alles irgendwie gut gehen wird. Oder Du wirst aktiv und beginnst jetzt damit, Dir ein krisensicheres zweites Standbein aufzubauen.

Es ist mittlerweile gut 10 Jahre her, dass wir in der großen Finanzkrise genau die gleiche Frage für uns beantworten mussten. Ich bin einfach nur froh, dass wir damals bereit waren, uns dieses Geschäftsmodell überhaupt einmal anzuschauen. Mit dem Ergebnis, dass es mir heute einfach nur egal ist, ob mir der Staat überhaupt noch eine Rente zahlen wird. Und das Ziel, mit meiner Familie ein Leben in einer ausgewogenen Work-Life-Balance zu führen, hat sich definitiv mehr wie erfüllt. Wir können uns heute immer mehr Zeit für die schönen Dinge des Lebens nehmen und haben ausreichend finanziellen Spielraum um diese auch entspannt genießen zu können.

Es ist für jeden möglich, etwas an seinen aktuellen Lebensumständen zu verändern. Alles, was es dazu braucht, ist ein bisschen Mut, den Willen dazuzulernen und die Bereitschaft fleißig zu sein. Dabei hast Du im Network immer ein ganzes Team an deiner Seite, dass Dich dabei unterstützt, Deinen Erfolgsszug auf die richtigen Gleise zu setzen. Ich kann Dir nicht garantieren, dass Network Marketing auch für Dich funktioniert, aber ich kann Dir garantieren, dass es wert ist, von Dir geprüft zu werden. Aber es ist Dein Leben, Deine Entscheidung. Klingt irgendwie alles zu schön, um wahr zu sein?

Unsere Kinder sind inzwischen erwachsen und aus dem Haus. Wir sind jetzt über 30 Jahre verheiratet und glücklich. Nicht weil wir zusammen in einem schönen Haus mit einem schicken Auto vor der Garage leben, sondern weil wir so viel mehr Zeit für uns haben. Und genug Geld, um diese Zeit so zu gestalten, wie wir es in diesem Augenblick möchten. Es gibt sie, die perfekte Work-Life-Balance. Die Frage ist immer nur, ob Du schon bereit dafür bist. Und ob Du bereit bist, den Preis dafür zu zahlen. Denn auch hier gilt: Erst die Arbeit und dann das Vergnügen. Aber es lohnt sich. Mein Leben ist seit dem jedenfalls entschieden besser.

Auf (D)ein Leben voller Magie

Deine Petra

Meine 3 Werte:
Klarheit, Entschlossenheit, Wertschätzung

Mein Slogan:

„One Hour Business: Mit viel Spaß und wenigen Stunden Arbeit pro Woche ein zweites Standbein aufbauen für die kleinen und großen Extras im Leben und für eine sichere Rente.“

Renata Wohn
Dipl.Ökonomist Uni Zagreb



NETWORK HAT MEIN LEBEN ZAUBERHAFT GEMACHT!

Meinen herzlichen Gruß und danke, dass du dir Zeit nimmst meine Geschichte zu lesen.

Wer ist Renata Wohn, was mache ich und was habe ich bis jetzt im Leben gelernt was dich weiterbringen kann, das sind die Themen auf den nächsten 2 Seiten.

Geboren bin ich 1972 in Tuzla in Bosnien und Herzegowina und bis zum 19. Lebensjahr hatte ich eine behütete Kindheit. Grundschule, Gymnasium und parallel Musikschule, viel Sport und entsprechend viele gute Freunde. Eines Abends, es war im Juli 1991, ich war gerade mit meiner Abiturprüfung fertig und lernte mit ein paar Leuten für die Uni-Aufnahmeprüfung, da kam mein Vater zu mir und meinte ich soll meinen Koffer packen, mit Sachen die mir wichtig sind, wir verlassen morgen das Land.

Einige Tage später war ich mit meiner Familie in München, ohne Freunde oder irgendwelche soziale Verbindungen, ohne Sprachkenntnisse, ohne Ahnung wie es weiter geht. Alles wovon ich geträumt habe oder worüber ich nachgedacht habe war weg. Meine Heimat Jugoslawien ist in den Flammen des Krieges verbrannt worden.

Und nun?

Als erstes war es uns wichtig Deutsch zu lernen um hier am Leben teilnehmen zu können. Aber wie sollten wir das finanzieren? Mit unqualifizierten Jobs? Das geht sich zeitlich und finanziell nicht aus. Ich war überzeugt, es muss andere Möglichkeit geben. Tatsächlich keine 3 Tage später bekam ich das Angebot im Direktvertrieb mit meinen Landsleuten zu arbeiten. Also nahm ich das Telefonbuch und alle Namen mit -sic (z.B. Grubesic) und -ic (z.B. Maric) am Ende, waren meine potenziellen Kunden. Ich war 19 und ein „Profi“ in kalt Akquise. Jetzt lache ich herzlich über diese Zeit. Damals habe ich ordentlich geschwitzt vor jedem Gespräch.

1992 war ich umsatzstärkste Vertreterin in Deutschland und ich finanzierte selber einen Vollzeit Deutschkurs.

1993 führte ich das umsatzstärkste Team in Deutschland, und begann mit dem BWL-Studium. Sieben Jahre war ich im Direktvertrieb, es hat super für mich funktioniert. Unter der Woche studieren am Wochenende arbeiten und richtig gut verdienen.

Als ich mein Diplom als Diplom-Ökonomin in der Hand hielt, dachte ich, jetzt muss ich etwas Richtiges machen.

Nun bekam ich einen gut bezahlten Job in der Software Branche. Auch da voller Einsatz und ein steiler Aufstieg

Bis zum Marketing und Sales Direktor für Softwarelizenzen bin ich gekommen. Toller Titel, viel Verantwortung super Bezahlung ABER ich war total unglücklich. Eine mächtige männerdominierte Ellenbogengesellschaft, Verdrängung auf dem Markt, jedes Jahr höhere Umsatz Anforderungen. Familienpause ist da nicht vorgesehen, wenn man im Spiel bleiben will. Ich fragte mich macht das für mich noch Sinn. Was ist überhaupt der Sinn meines Daseins? Karriere? Ne, nicht diese. Ich war überzeugt der liebe Gott hat noch was Besseres für mich bereit. Ich war auf der Suche nach einer Tätigkeit die mir Freude macht, die mir Freiheit bietet und die sich meinem Leben anpasst. Ich betete darum und war offen was kommt.

Wie der **ZUFALL** so will bekam ich einen Anruf, meine ehemalige Arbeitskollegin aus dem Direktvertrieb. Sie wollte mich treffen, sie hat etwas Neues und musste mir das unbedingt zeigen.

Sie erzählte Sachen, die ich im ersten Moment nicht glaubte, die ich nicht verstand und ich mir auch nicht vorstellen konnte wie es für mich funktionieren sollte. Allerdings klang es definitiv wie mein Traumjob. Freiheit, Freude, Sicherheit waren dabei und noch viel mehr. Sie erzählte mir von Reisen und dem Geld fürs Auto, zu guter Letzt zeigte sie mir Ihre letzte Monats Abrechnung.

Ich war froh auf einem stabilen Stuhl gesessen zu haben, es waren sage und schreibe 74.353 Euro.

Ich fragte nur, „würdest du es mir auch beibringen?“

Gleichzeitig dachte ich, wenn sie es kann, kann ich es auch ich muss nur bereit sein dasselbe zu tun wie sie. Und das tat ich auch!

Ich nutzte alle Produkte, fand meine Lieblinge und empfahl diese weiter. Kurze Zeit darauf war ich schwanger. Bis heute glaube ich, dass dieser Zustand mit Unterstützung der wunderbaren Produkte geschah. So war mein Plan perfekt. Ich werde meinen Erziehungsurlaub nutzen um mir ein stabiles Geschäft aufzubauen.

Mein Sohn Leo kam im August auf die Welt und im September 2002 begann ich mit dem Geschäftsaufbau. Mein Mann unterstützte mich in allen Belangen. Dazu hatte ich die allerbeste Sponsorin die man sich vorstellen kann. Ich habe ihr vertraut und habe einfach ihren Rat befolgt. Ich wusste, sie hat Interesse an meinem Erfolg und sie wird mir nichts sagen was mich nicht erfolgreich macht. Es hat sich absolut als richtig erwiesen.

Begeisterung für diese Produkte und brennender Wunsch nach Freiheit hat uns in 3 Monaten auf die höchste Stufe des Marketingplans getragen. Es war fast magisch was alles passiert ist, wie heißt es schön „hilf dir selbst dann hilft dir auch der liebe Gott“. Es kamen Menschen in unser Leben die wir ohne Forever nie getroffen hätten. Bis März 2003 hatte ich das doppelte was ich vorher in meinem Bürojob verdient habe, und ich war immer mit meinem Kind zusammen. Ab da ging es mit dem Verdienst konstant weiter. Wir qualifizierten uns für den Auto Bonus, 12 x in Folge für die Jahresprämie und wunderschöne Reisen. Es sind traumhafte Erinnerungen an Wien, London, Stockholm, Nizza, Malaga, Bukarest aber auch Hawaii, Singapur, Dubai, Südafrika und vieles mehr.

Familie hat für uns die oberste Priorität, unsere Kinder aufwachsen zusehen, bei jedem Spiel anwesend zu sein, jeden Tag gemeinsames Mittagessen, zusammen Hausaufgaben machen, Gesellschaftsspiele zu spielen und wunderschöne Reisen machen, das waren unsere letzten 18 Jahre.

Heute bin ich zutiefst dankbar, dass ich so eine Chance im Leben bekommen habe.

Ich bewundere meinen Mut diese Chance angenommen zu haben, weil ich es mir am Anfang nicht hätte erträumen können wie schön mein Leben sein wird.

Ich schätze es sehr so wunderbare Kolleginnen zu haben. Wenn es dir schlecht geht brauchst du die Gruppe, und wenn es dir gut geht braucht die Gruppe dich! Nicht zuletzt wegen der gegenseitigen Unterstützung, sondern auch wegen dem persönlichen Wachstum, der im Network inkludiert ist, habe ich es geschafft auch

schwierige Situationen zu meistern und dabei zu bleiben. Im Network kannst du keinen Erfolg haben, NUR wenn du nie anfängst oder zu früh aufhörst!

Jetzt da meine Jungs schon groß sind, sind auch meine Freiräume größer. Meine Ziele, meine Wünsche, mein Geschäft passt sich meinem Leben an.

Es ist befreiend selbst entscheiden zu können wie viel ich verdienen will, wie groß meine Rente ausfallen wird. Es ist unglaublich schön so lange arbeiten zu können wie ich es will, von wo ich es will und mit wem ich es will. Ich würde sagen Network Marketing gibt uns die Möglichkeit das Leben genau nach dem eigenen Maß zu leben.

UND unsere Produkte und das Wissen wie sie richtig angewendet werden, ermöglichen uns das Leben in vollster Gesundheit zu genießen.

Was kann ich dir mit auf dem Weg geben:

- Egal wie schwierig es ist, frage dich: was soll ich aus dieser Situation lernen.
- Höre auf dein Bauchgefühl, das ist unsere GPS für den richtigen Weg im Leben.
- Bleibe dir treu und erlaube dir gutes im Leben. Zerdenke nicht das was sich gut anfühlt.
- Habe Vertrauen in das Universum, in dich selbst, in die Menschen um dich herum. Zusammen könnt ihr großartiges erreichen.
- Im Network kannst du nicht verlieren, du kannst aber sehr viel gewinnen, nämlich ein wunderbares Leben

Ich freue mich, wenn du mich kontaktierst und mir deine Lebensgeschichte erzählst.

Wenn du dich entscheidest deine Sterne neu zuordnen melde dich, ich unterstütze dich gerne auf dem Weg.

Deine Renata Wohn

Meine 3 Werte:
Liebe, Klarheit, Freiheit

Mein Slogan:
„Leben ist zum Leben da!“

Sandra Picha-Kruder
Expertin im Bereich smartes Networkmarketing



Die Taschenlady

Servus! Ich bin die Sandra.

Gemeinsam mit meinem Mann und meinen zwei Kindern lebe ich in einem kleinen Ort in Niederösterreich, westlich von Wien. Bereits seit 2003 arbeite ich im Network Marketing.

Doch wie kam es dazu?

Meine Eltern waren selbstständig und genau wie es das Wort sagt, haben sie selbst und ständig gearbeitet. Sie waren mit ihrer Firma verheiratet, die Ersten, die ins Geschäft kamen und die Letzten, die gingen. Sie hatten volle Verantwortung für alles und waren auf sich alleine gestellt. Da ich dieses Leben aus meiner Kindheit kannte, war für mich klar, ich mache mich nie selbstständig, sondern möchte eine Festanstellung.

Aus der Motivation heraus, Patientinnen und Patienten helfen zu wollen, sie auf dem Genesungsweg zu begleiten und Ihnen Gutes zu tun, habe ich die Ausbildung zur diplomierten Operations- und Krankenschwester gemacht und jahrelang am Krankenbett, im Operationssaal sowie in der Notaufnahme gearbeitet.

Im Jänner 2002 wurde mein Sohn Jakob als Frühchen, viel zu klein und zu schwach für diese Welt, unreif geboren. Ich stand vor vielen Herausforderungen, denn mein Sohn hatte unser ganzes Leben total auf den Kopf gestellt. Die Prioritäten hatten sich völlig geändert, ab sofort drehte sich alles um das Leben meines Kindes.

Im März 2003 lud mich meine Cousine zu einer Produktpräsentation zu sich nach Hause ein. Eigentlich wollte ich nur ihren neuen Freund kennenlernen und die Produkte interessierten mich nicht wirklich. Ich hörte nur halbherzig zu und war zudem als Schulmedizinerin mehr als skeptisch, welche Produkte man mir hier im Wohnzimmer zeigen wollte. Ich fuhr nach Hause und schmiss den Katalog in den Altpapiercontainer. In der darauffolgenden Woche hatte Jakob plötzlich wieder Herausforderungen mit seiner Haut. Dieses Mal so stark und massiv, dass ich komplett am Verzweifeln war. Ich erinnerte mich an den Produktvortrag bei meiner Cousine und kletterte tatsächlich in den Papiercontainer um die Broschüre wieder rauszufischen. Und somit bestellte ich zum ersten Mal diese Produkte, habe sie ausprobiert und war sofort total überzeugt von deren wohltuenden Wirkung. Seine Haut konnten wir binnen kürzester Zeit mit den Produkten beruhigen - und seine Vitalität sowie sein Immunsystem stärken! Daraus entstand mein Wunsch, mich mit der Verbindung zwischen Natur und Schulmedizin intensiver zu beschäftigen.

Da ich von den Produkten nun fest überzeugt war habe ich diese natürlich sofort voller Freude meinen Freundinnen und meiner ganzen Familie weiterempfohlen. Sie vertrauten mir, sahen meine Begeisterung und probierten die Produkte aus. In nur sechs Wochen hatte ich unbemerkt zwei Stufen im Marketingplan geschafft, ohne dies bewusst erarbeitet zu haben und habe mir so ein wenig Geld dazu verdient. Da es Verbrauchsprodukte sind, die Leute begeistert waren und Produkte nachbestellt haben, habe ich immer wieder Provisionen erhalten. Ich fand das großartig, aber verfolgte das Thema auch nicht weiter. Ich hatte ja nichts anderes gemacht, als weiter zu empfehlen, so wie ich es mit einem Restaurant, einem Film, einem Buch oder einem Arzt mache, von denen ich begeistert bin.

Zwei Jahre später wurde dann meine Tochter geboren und für mich war klar, dass ich nach dem Mutterschutz nicht zurück in den Operationssaal möchte, denn ich wollte für meine Kinder voll und ganz da sein, ihnen jeden Tag selber kochen und sie beim Erwachsen werden begleiten. Bei meinen Überlegungen kam ich wieder auf das Empfehlungsmarketing und so besuchte ich eine Veranstaltung, um mir die Geschäftsmöglichkeit genauer anzuhören. Für mich klang es zu schön, um wahr zu sein. Da ich jedoch schon gesehen hatte, dass ich tatsächlich Geld fürs Empfehlen bekam, dachte ich mir, MACH ES, du hast ja nichts zu verlieren.

Über die Jahre hinweg, habe ich mir ein fundiertes Aloe-Wissen erworben und erlaube mir mit einem Schmunzeln, mich als Produkt-Guru zu bezeichnen. Ich finde es großartig, wenn ich sehe was für Erfolge Menschen mit den Produkten erzielen. Jedoch habe ich mich zu Beginn nur auf das Produkt konzentriert. Was meine ich damit? Zuvor habe ich dir erzählt, dass ich zu Beginn durchs Weiterempfehlen, ganz unbemerkt, mir ein wenig dazu verdient habe. Aber eben nur ein wenig. Für das weiterempfehlen von Produkten nebenbei war es zwar grandios, aber zu wenig, um davon voll und ganz leben zu können. Das war aber mein Ziel. Wo war der Fehler? Vielleicht hast du es schon erkannt: Ich habe nur das Produkt weiterempfohlen und nicht die Geschäftsmöglichkeit. Als ich das verstand und umstrukturiert habe, begann mein Team automatisch zu wachsen. Ich überlegte nicht, für wen es passen könnte und für wen nicht, sondern erzählte es einfach jedem, genauso wie ich es mit den Produkten getan hatte. Jeder konnte dann selbst entscheiden, ob sie oder er daran interessiert waren. Daraufhin konnte ich meinen Job im Krankenhaus kündigen und Network Marketing hauptberuflich ausführen. Einfach indem ich anderen gezeigt habe, wie sie sich ein paar zufriedene (Stamm)Kunden aufbauen und die Möglichkeit mit anderen Menschen teilen. Aber nicht, dass du jetzt einen falschen Eindruck bekommen hast: Ohne ein Produkt, das für sich spricht und hinter dem man steht, kann das beste Geschäftsmodell nicht funktionieren.

Du wirst dir jetzt vielleicht denken: „Aber sie wollte doch nie selbstständig sein?“ Ganz genau, das stimmt. Ich würde auch nie sagen, dass ich selbstständig bin, sondern ich bin Unternehmerin – denn ich unternehme etwas. Und das Genialste dabei ist: Ich entscheide, wann mein Business offen hat und wann es geschlossen ist. Außerdem darf ich mit vielen Menschen zusammenarbeiten, die genauso denken wie ich und wir unterstützen uns gegenseitig, wenn ich Fragen habe, gibt es viele Menschen rund um mich, die ich fragen kann, die mir helfen, und gute Tipps und Tricks geben. Das sind für mich große Vorteile gegenüber der klassischen Selbstständigkeit.

Ich habe es nie bereut meinen Job als Krankenschwester hinter mir zu lassen. Dieser war sehr hart und nicht selten hatte ich weit über 40 Arbeitsstunden pro Woche, 12-Stunden Dienste mit vielen angespannten Situationen. Heute im Network Marketing arbeiten zu dürfen: das ist Freiheit. Natürlich fliegt einem der Erfolg nicht zu. Man kann dies nicht mit einem herkömmlichen Job vergleichen.

Es ist ein besonderer Job. Erstens: Bestimme ich, wann ich arbeite und wie viel Zeit pro Tag und Woche ich dafür einplane. Zweitens: Ich sage immer, dass ich deswegen so gut aussehe, weil ich mein Geschäft meistens bei Kaffee und Kuchen mache. Ich treffe einfach Freunde, lerne Menschen kennen und darf ihnen zeigen, welche besonderen Schätze und tolle Produkte ich habe.

Ich habe mir meinen Traum verwirklicht. Heute lebe ich in meiner eigenen Oase. Es ist ein kleines Paradies mit meinem eigenen Schwimmteich, fast schon ein kleiner

See, und großem Garten. Ich habe Zeit für meine Kinder und kann die Welt bereisen, denn mein Geschäft habe ich immer in meiner Tasche dabei.

1. Business in the bag

Genau das ist eines meiner Erfolgsgeheimnisse! Meine Handtasche! Ja, du hast richtig gelesen – meine Tasche! Ich bin stets auf alle Situationen gut vorbereitet, egal ob ich zum Bäcker gehe, den Wocheneinkauf erledige, Essen gehe oder im Urlaub bin. Meine Handtasche habe ich stets dabei, sowie die meisten Frauen. Und in dieser Handtasche befindet sich ein herausnehmbares Täschchen, sozusagen „the bag in the bag“. Darin enthalten sind alle wichtigen Sachen, die ich als Unternehmerin brauche. Herausnehmbar deswegen, damit ich alles mithabe egal welche Handtasche ich benutze und nicht erst umständlich alles umsortieren muss. Für mich soll mein Geschäft ja einfach und praktikabel sein und mit Leichtigkeit von der Hand gehen. Selbst wenn ich meine Handtasche nicht bei mir habe, weil ich nur spazieren gehe, dann habe ich zumindest ein paar Kleinigkeiten in meiner Jackentasche mit dabei. Wer weiss wem ich zufällig begegne. Aber keine Sorge, das heißt nicht, dass du ständig vorbereitet sein musst oder Leute ansprechen musst. Das ist ja das Schöne, ich kann, wenn ich will und es ergeben sich wirklich ständig viele wunderbare Gelegenheiten neue Menschen kennen zu lernen.

2. Visitenkarten mit Geschmack

Zurück zur bag in the bag. Es befinden sich darin sowohl Produktproben als auch Geschäftsflyer und Visitenkarten, uvm. Das klingt jetzt nicht sonderlich außergewöhnlich, wäre es auch nicht, wenn es klassischen Visitenkarten, etc. wären. Ich möchte bei den Menschen, denen ich etwas gebe, egal ob Probe oder Karte, in Erinnerung bleiben und das schaffe ich nur, wenn ich aus der Masse heraussteche. Deswegen habe ich zB Visitenkarten mit Geschmack. Keine Sorge, das ist kein Papier, das man essen kann, sondern auf meiner Visitenkarte habe ich einen Probierstick getackert. Dieser Stick enthält ein Granulat, welches man im Wasser auflöst und ist besonders für Sportler geeignet. Wenn ich also im Gespräch mit jemanden bin und es stellt sich heraus, dass dies eine sportliche Person ist, gebe ich ihr/ihm diesen Stick mit meiner Karte daran und sage: „Ich habe hier etwas, das könnte was für dich sein. Probiere es doch einfach aus.“ Gleichzeitig frage ich aber höflich nach den Kontaktdaten dieser Person: „Es würde mich interessieren, wie du das Produkt findest, darf ich dazu in ein paar Tagen anrufen?“ Wenn die Person nein sagt ist das völlig ok. Immerhin hat sie oder er ja meine Kontaktdaten und ich lasse einfach das Produkt überzeugen. Und selbst wenn sich diese Person nie bei mir meldet, habe ich aber meinen Job gemacht, den genau das ist Empfehlungsmarketing, anderen vom Produkt oder Geschäft zu erzählen. Ich bringe sozusagen Kugeln ins Rollen. Außerdem und das hat meine Erfahrung gezeigt, weiß man nie, wann und wo eine Kugel zurückkommt.

2.1. Kreative Give-Aways

Jeder Mensch ist anders, somit passt dieselbe Visitenkarte auch nicht für jeden. Im vorigen Beispiel war es eine sportliche Person, aber was ist mit Müttern, Männern oder Hundebesitzern? In meiner Tasche befinden sich verschiedene Dinge,

abgestimmt auf die unterschiedlichsten Typen. Es liegt an dir, dir kreative Visitenkarten, Flyer oder Give-Aways auszudenken, damit du im Gedächtnis bleibst. Zum Beispiel habe ich Dankeskarten gemacht, die ich nach einem Restaurantbesuch auf dem Tisch liegen lasse. Wenn ich also das Restaurant verlasse, findet die Kellnerin / der Kellner diese. Darauf steht: „Vielen Dank für dein großartiges Service. Als Dank möchte ich Dir ein kleines, ganz besonderes Präsent machen. Ich wünsche Dir viel Freude und Spaß damit und freue mich jederzeit über dein Feedback. P.S.: Ich suche engagierte Menschen wie Dich für mein weltweites Team.“ und lege ein kleines Give-Away darauf. Damit falle ich auf und bleibe in Erinnerung.

2.2. Kugeln ins Rollen bringen

Nun denkst du dir vielleicht: „Ok, alles schön und gut, aber ich treffe ja überhaupt keine Menschen.“ Ich sage doch, du musst nur die Augen offenhalten. Ein Beispiel: Neulich stand ich an der Supermarktkasse und die Schlange war ziemlich lange. Die arme Verkäuferin hatte sichtlich zu tun und schon kamen die ersten Rufe: „Zweite Kassa, bitte.“ Einige Leute waren generbt und mir tat die Kassiererin richtig leid. Als ich an der Reihe war und bezahlt hatte, sagte ich zu ihr „Vielen Dank für ihre großartige Arbeit, ich wünsche Ihnen einen schönen Abend. Hier ein kleines Dankschön.“ Ich überreichte ihr einen Lippenbalsam aus unserem Produktsortiment mit einem Klebeetikett darauf auf welchem meine Kontaktdaten stehen. Sie war ganz perplex, lächelte mich an und bedankte sich. Das Ganze dauerte wenige Sekunden, aber ich habe definitiv Eindruck bei ihr hinterlassen und gleichzeitig jemanden den Tag verschönert. Und somit habe ich meinen Job getan, einfach eine weitere Kugel ins Rollen gebracht.

2.3. Klebeetiketten

In diesem Beispiel war noch ein Tipp versteckt – Klebeetiketten. Egal ob es nur eine Produktprobe ist oder ich ein Produkt verkaufe, auf jedem klebt immer ein Etikett mit meinen Daten. Das hat den einfachen Grund, dass du nie weißt, in welchen Haushalt oder bei welchem Menschen dein Produkt landet, womöglich wurde er ja verschenkt. Du siehst ich stehe zu 100% hinter den Produkten und dem Geschäft und das bringt mich zu meinem nächsten Erfolgsgeheimnis.

3. Werde zur Marke

Ein weiteres Erfolgsgeheimnis ist, dass ich lebe, was ich tue! Ich bin stolz darauf und schäme mich nicht! Ich bin zu einer Marke geworden! Natürlich habe auch ich am Anfang Gegenwind erfahren. Sogar meine eigenen Eltern brachten viele Gegenargumente. Ich war von dieser Chance für mich jedoch überzeugt, las viele Bücher zu diesem Thema und hielte durch. Der Erfolg gibt mir Recht, ich blieb dran und hatte Vertrauen. Bedenke, viele Leute beobachten dich, teilweise über Jahre. Warum tun sie das? Weil sie skeptisch sind. Wenn du ihnen aber zeigst, dass du voll und ganz dahinterstehst, verlieren sie ihre Skepsis. Auch meine Mutter entwickelte immer mehr Interesse an dem was ich tue und heute gehört sie nicht nur zu meinem Team, sondern bessert sich mit ihrer Provision massiv ihre Mindestpension auf.

3.1. Deine Bühne

Dir muss klar sein, dass dein Leben eine Bühne für dein Geschäft ist. Meine Bühne umfasst mein Auto, mein Haus und natürlich mich selbst. Mein Auto habe ich auffallend foliert, so dass ich von weitem schon erkannt werde. Erstens bleibe ich so im Gedächtnis und zweitens hat mir das tatsächlich schon den einen oder anderen Verkauf beschert: Ich war Lebensmittel einkaufen und als ich aus dem Geschäft zu meinem Auto ging, wartete dort schon eine Person und fragte mich, ob ich denn diese Aloe-Produkte hätte. Ich antwortete nicht nur, sondern öffnete auch sogleich mein Auto und zum Vorschein kam eine wunderbare Box mit diversen gängigen Produkten. Die Dame war hellauf begeistert, denn das gewünschte Produkt befand sich darunter. Du siehst, ich bin einfach immer für alle Situationen vorbereitet und dazu gehört für mich auch, dass ich nie ohne Produkte im Auto unterwegs bin, egal ob im Auto oder eben meiner Handtasche.

Zu meiner Bühne gehört, wie schon erwähnt, auch mein Haus. Das beginnt damit, dass am Zaun ein Schild von mir und meiner Firma hängt, vor dem Haus mein Eingangsbereich einladend dekoriert ist, im Vorzimmer ein einladender, beleuchteter Schrank mit allen Produkten zum Testen steht und endet auf der Gästetoilette, wo unsere Seife steht. Neben der Seife hängt eine kurze Info dazu und aktuelle Angebote hängen auf der Toilettentür, denn dort , so denke ich haben die Leute stille Momente und dadurch Zeit zum Lesen.

3.2. Mehr Menschen erreichen

Für mich war immer klar, solange mich nicht jeder im Umkreis von 30km kennt, habe ich noch Arbeit vor mir. Und so habe ich mir überlegt, wie ich mehr Menschen erreichen kann. In unserer Gemeinde erscheint alle 3 Monate eine Gemeindezeitung, welche an jeden Haushalt verschickt wird. Diese Zeitung wird von vielen gelesen, da darin wichtige Neuigkeiten aus der Region stehen. Ganz klar ein Inserat musste her. Im Vergleich zu klassischen Printzeitungen ist dieses Inserat sehr kostengünstig und wird von vielen in meiner Region gesehen. Ich bekam so großartiges Feedback auf diese Anzeige, dass ich mir seither zu jeder Gemeindezeitung etwas einfallen lasse.

4. Ziele setzen

Zum Schluss noch ein letzter Tipp: Setz dir Ziele, kurzfristige, mittel- und langfristige und vor allem auch skalierbare. Wie schon erwähnt, nicht jeder findet toll was du machst und um mit Ablehnung besser umgehen zu können ist ein Ziel essenziell. Mein Ziel war zu Beginn: in 1000 Wohnzimmern eine Präsentation zu halten, denn ich wusste, dass im Schnitt so und so viele Leute sich für das Produkt bzw. für das Geschäft interessieren, davon wiederum x-Leute Stammkunden werden bzw. meinem Team beitreten. Also konnte ich mir mein Verdienstziel in Wohnzimmerbesuche umrechnen und setzte mir das Ziel 1000 Wohnzimmer von innen zu sehen, denn ich wusste, dann habe ich es geschafft! Deswegen lautet mein Slogan auch: Raus aus dem OP-Saal, hinein in dein Wohnzimmer!

Ich hoffe ich konnte dir mit diesen Beispielen & Tipps zeigen, welche unzähligen Möglichkeiten es gibt, dich und dein Business voran zu bringen. Ich würde mich freuen, wenn wir uns eines Tages persönlich kennen lernen. Bis dahin wünsche ich dir viel Erfolg.

Deine Sandra

P.S.: Damit du gleich in die Umsetzung kommst und siehst wie meine Tasche aussieht, habe ich dir zum Thema Taschenlady ein Video angefertigt mit allen Tipps von mir nochmal persönlich für dich erklärt. <https://youtu.be/vOm9CaxhcjA>

Meine 3 Werte:
Liebe, Freude, Vertrauen

Mein Slogan:
„Raus aus dem OP-Saal, hinein in dein Wohnzimmer!“

Simone Janak
“Popotreterin mit Herz”



#ichmachdasjetzt - Meine 5 Schritte zum Erfolg im Netzwerk Marketing

Falls du hier irgendwelche ultimative „Wie werde ich schnell reich“ Motivationstipps erwartest, muss ich dir diesen Zahn am besten gleich ziehen. Von mir bekommst du nur ehrliche Tipps aus meiner eigenen Erfahrung, die mir auf meinem Weg geholfen haben.

Ich kann dir außerdem zu Beginn sagen, dass ich alles anders gemacht habe, als es empfohlen wird. Ich hielt mich nicht an strenge Regeln, ließ mir keine Blaupausen auferlegen, sondern ging ganz nach meinem Gespür vor. Gerade in diesem Bereich empfinde ich die Intuition als besonders wichtig.

Wenn du im Netzwerk Marketing nicht genau weißt, wer du bist, was du willst, und was du geben kannst, ist es sehr wahrscheinlich, dass du nach außen nicht authentisch wirkst. Nicht authentisch zu sein, bedeutet im schlimmsten Fall keinen Euro zu verdienen oder falls doch, zwar für kurze Zeit, aber definitiv nicht langfristig.

Mein Weg war und ist immer ein Weg der Konsequenz, denn ich bin beharrlich und liebe es, „dranzubleiben“. Dieser Weg führt langfristig zum Erfolg, was sich in meinem Leben auch immer wieder bestätigte.

Bevor ich zu meinen 5 Schritten zum Erfolg im Netzwerk Marketing komme, möchte ich dir meine Geschichte erzählen, denn sie ist der Grund, warum ich heute diese Zeilen schreiben kann. Lies sie also gerne bis zum Ende.

Viele Momente im Leben sind besonders, und doch gibst du mir bestimmt recht, wenn ich sage, dass es manche Momente im Leben gibt, die das Leben ganz wesentlich beeinflussen. Und genau von solchen Momenten möchte ich hier erzählen.

Ein einschneidendes Erlebnis war meine Entscheidung, direkt nach der Schule nach Spanien auszuwandern. Im Nachhinein gesehen, war es für meine Eltern sicherlich eine schwierige Zeit, für mich jedoch bedeutete es Abenteuer pur.

Der Moment, in München am Flughafen auf meine Eltern zurückzublicken, vor mir eine ungewisse Zukunft zu haben, diesen Moment werde ich nie vergessen. Er war voller Ekstase, Begeisterung, Neugierde, Hoffnung und zeitgleich voller Traurigkeit, Zweifel und Unsicherheit und hat mein weiteres Leben stark geprägt.

Aus dieser Entscheidung wuchsen nicht nur meine Reiselust, mein Interesse an anderen Kulturen, meine Sprachgewandtheit oder meine Kommunikationsfähigkeit, sondern sie war auch die Basis für alles, was danach kam.

Durch mein anschließendes Studium in Spanien wurde mir der Weg zu einer steilen Management Karriere in einem internationalen Unternehmen geebnet. Dort überschritt ich nach einigen Jahren meine eigenen Grenzen und musste aber erkennen, dass sowohl der Körper als auch der Geist nicht alles mit sich machen lassen.

Heutzutage nennt man die Diagnose, die ich bekam „Burnout“. Ich hatte ganze zwei Jahre lang damit zu kämpfen, und der mentalen Krankheit folgte dann die Diagnose „Gebärmutterhalskrebs“.

Ich möchte in diesem Rahmen nicht auf Details eingehen, da letztendlich alles gut ausging. Viel wichtiger war, dass ich in dieser Zeit viel lernen durfte. Ich stellte mir die Fragen, wer ich bin und was ist wirklich wichtig für mich. Ich begann, mich mit Gesundheit und Psychologie zu beschäftigen. In dieser Zeit heiratete ich meinen Traummann.

Wir wollten eine Familie gründen, aber aufgrund der Krebserkrankung wurde mir stark von einer Schwangerschaft abgeraten. Eigentlich hätte ich meine Gebärmutter gar nicht behalten sollen, aber tief in mir war immer der Wunsch verankert, Kinder zu bekommen. Ich wusste, dass es Teil meines Lebenssinnes ist. Wie konnte ich das also zulassen?

Ich entschied mich zu kämpfen und siegte. Als meine Operationen gut verlaufen waren, war der Wunsch nach einem Kind natürlich immer noch groß, allerdings auch das Risiko. Die Wahrscheinlichkeit ein gesundes Kind zur Welt zu bringen lag unter 25 %.

Damals las ich eine Geschichte von Patty Hansen, die mich sehr inspirierte:

Zwei Samen lagen Seite an Seite in der fruchtbaren Frühlingserde.

Der erste Samen sagte: „Ich will wachsen! Ich bin bereit, meine Wurzeln tief in die Erde unter mir und meine Sprossen durch die Erdkruste über mir zu stoßen. Ich will meine zarten Knospen entfalten wie ein Banner, um die Ankunft des Frühlings zu verkünden. Ich will die Wärme der Sonne auf meinem Gesicht und den Segen des Morgentaus auf meinen Blütenblättern spüren!“ Und so wuchs er.

Der zweite Samen sagte: „Ich habe Angst. Wenn ich meine Wurzeln in den Boden unter mir aussende, dann weiß ich nicht, was mir im Dunkeln begegnen wird. Wenn ich mir meinen Weg durch die harte Erde über mir bahne, könnte ich meine empfindlichen Sprossen verletzen. Was ist, wenn ich meine Knospen öffne und eine Schnecke versucht, sie aufzufressen? Und wenn ich meine Blüten zeige, könnte ein kleines Kind mich aus dem Boden reißen. Nein, es ist viel besser für mich zu warten, bis es sicherer ist.“ Und so wartete er.

Eine Hofhenne, die im Boden nach Futter scharrete, fand den wartenden Samen und fraß ihn prompt auf.

Mir war schnell klar, dass dieser Samen nicht nur in Verbindung zu meinem Kind stand, sondern auch mit meinem ganzen Leben verbunden war. Ich wollte leben, ich wollte etwas weitergeben, und ich war mir sehr bewusst, dass noch Großes auf mich warten sollte.

Das waren sehr entscheidende Erlebnisse und Momente in meinem Leben, in denen ich nicht nur entschied, dass ich eine glückliche Mutter eines gesunden Kindes werden würde, sondern dass ich mit meinem Auftrag auf diesem Planeten noch sehr viel bewirken würde.

Ich wusste zwar noch nicht genau, was dieser Auftrag sein könnte, aber ich war bereit, es herauszufinden. Und so machte ich mich auf den Weg zur spannenden Entwicklung meiner Persönlichkeit als Frau, als Coach und auch als Mutter.

Dass ich heute, viele Jahre später, eine erfolgreiche Unternehmerin bin, die immer dem Ruf ihres Herzens folgte, hatte den Ursprung in diesem Moment.

Mir war bereits vom Anfang meines Unternehmertums klar, dass es im Business zwei wichtige Elemente für mich gibt:

1. Meiner Herzensvision zu folgen und das zu tun, was mir Freude bereitet und meinem Leben, meiner Persönlichkeit und meiner Leidenschaft entspricht.
2. Den Aufbau von einem passiven Einkommen anzustreben und aufzubauen.

Es liegt wahrscheinlich auf der Hand, warum mir der erste Punkt so wichtig war. Ich wusste einfach, dass es meine Aufgabe auf diesem Planeten ist, Menschen in ein positives Leben zu bewegen, mit dem Ziel, diese Welt ein kleines Stückchen besser zu machen – für die Zukunft unserer Kinder.

Warum aber der zweite Punkt?

Weil ich aufgrund meiner Vergangenheit sehr klar vor Augen hatte, dass mein Einkommen nicht immer an meine Zeit und meine Energie gebunden sein kann.

Natürlich erinnere ich mich auch an meine Krankheit, und selbst, wenn ich überzeugt davon bin, dass ich jetzt eine gesunde Frau bin, so kann es dennoch möglich sein, dass ich vielleicht irgendwann keine Lust habe zu arbeiten.

Vielleicht möchte ich zwei Monate nur reisen, ohne den Laptop unter dem Arm zu tragen, auch wenn es natürlich sehr angenehm ist, das eigene Business von überall ortsunabhängig ausüben zu können.

Daher war es für mich wichtig, mehrere Einkommensströme zu generieren, unter anderem eben auch ein passives Einkommen.

Für mich als Menschenliebhaberin, die gerne redet, sich gerne mit Menschen austauscht, gerne zuhört und gerne die Welt der anderen Menschen ein bisschen besser macht, war das Netzwerk Marketing die ideale Ergänzung zu meinem Coaching Business.

Als Frauencoach und "Popotreterin mit Herz" helfe ich Frauen im Bereich Selbstwert und Klarheit sowohl ihr Mindset, als auch ihr Business und ihr Leben auf eine neue Ebene zu heben.

Das ist die ideale Kombination mit dem Netzwerk Marketing, in dem es auch darum geht, Menschen ein positives Leben zu ermöglichen.

Es fasziniert mich, dass das Netzwerk Marketing, mit guten Produkten im Hintergrund, nicht nur mir hilft, mein Leben erfüllt und finanziell frei zu gestalten, sondern dass es vor allem meine große Vision unterstützt, andere Menschen zu einem positiven Leben zu bewegen. Es ist eine Chance für alle, unabhängig von ihrer Herkunft, ihrem Status oder ihrem derzeitigen Einkommen.

Hier nun meine 5 wichtigsten Schritte zum Erfolg im Netzwerk Marketing

1. WACHSTUM & ÜBERZEUGUNG:

Die Basis von allem ist das Vertrauen in dich und deine Fähigkeiten. Hab Vertrauen, dass du das Leben verdienst, das du dir wünschst. Sei dir sicher, was du erreichen möchtest und überzeugt, dass du diese Veränderung auch selbst schaffen kannst. Wenn du nur im Ansatz Zweifel daran hast, suche dir Unterstützung. Und hör niemals auf, dich weiterzubilden, sowohl fachlich als auch im Bereich der Persönlichkeitsentwicklung.

2. MENSCHENLIEBE & HINGABE:



Liebe
es,

Menschen zu helfen und sei ein Geschenk für diese Welt. Wenn du jemand bist, der das Beste für andere möchte und sie unterstützen will, ein glückliches Leben zu führen, dann kommt diese Fülle auch zu dir zurück.

Dazu gehört es, mit Menschen zu reden, ihnen zuzuhören, empathisch zu sein, sich dafür zu interessieren, was sie wirklich erreichen möchten in ihrem Leben und sich daran zu erfreuen, wenn der Erfolg eintritt.

3. #ICHMACHDASJETZT:

Jeder Plan ist nur ein Plan, jede Hilfe nur eine Idee und jedes Wissen ist vergeudet, wenn du nicht ins Handeln kommst. Der wichtigste Grund auf dem

Weg zum Erfolg zu „scheitern“, ist die Angst zu versagen. Geh einfach los, denn nichts muss perfekt sein. Du darfst deinen ersten Schritt machen und probieren, die nächsten Schritte werden von alleine kommen.

4. Sei in allem, was du tust, einfach du selbst.

Stehe für deine Werte ein und verkaufe sie nicht für schnelles Geld. Zeig dich so, wie du bist. Benutze nur Produkte, zu denen du wirklich stehst. Wenn du begeistert davon bist, dann teile es mit anderen. Versuche nicht irgendetwas an den Mann oder die Frau zu bringen, was nicht deins ist. Sei dir sicher, wer du bist, was du ausstrahlst, und wie du Mehrwert in diese Welt bringen kannst. Wenn du innerlich klar bist, kannst du das nach außen transportieren, und deinem Erfolg steht nichts mehr im Wege.

5. Bleib dran, bleib dran, bleib dran!

Ich kann es nicht oft genug sagen. Es wird schwierige Momente geben, Momente des Zweifels, aber Konsequenz führt schließlich zum Erfolg. Wirklich erfolgreiche Menschen kennen die Macht der Gewohnheiten und der kleinen Entscheidungen. Nutze sie und gehe stets stringent weiter.

Netzwerk Marketing ist eine einzigartige Möglichkeit, das Leben zu kreieren, das du dir wirklich wünschst und gleichzeitig anderen Menschen genau dabei zu helfen. Es ist eine brillante Mischung aus Teamwork, Business Denken und Unterstützung anderer.

Du kannst deine Tage so gestalten, wie du möchtest: Selbstbestimmt, als deine eigene Chefin, mit deinem Zeit- und Ortsplan, wie er zu deinem Leben passt. Du hast eine grenzenlose Anzahl an Optionen für deine finanzielle und persönliche Freiheit.

Du kannst viele Menschen erreichen, begeistern und sie in ein positives Leben begleiten. Du bist Lehrer, Unterstützer, Begleiter und Führungskraft in einem und darfst der schönsten „Arbeit“ überhaupt nachgehen, nämlich „die Welt ein wenig besser machen“.

Mein Alltag ist bestimmt durch meine Persönlichkeit. Ich habe eine tolle Balance zwischen Action und Ruhe, Vollgas und Entspannung gefunden, und ich schaffe es wunderbar, sowohl die Zeit mit meinem Kind zu genießen, als auch meinen Kundinnen im Coaching alle Aufmerksamkeit zu schenken, für meine Community da zu sein und mein Geschäft stetig auszubauen.

Die digitalen Möglichkeiten sind dabei eine so wertvolle Unterstützung, dass ich heute von mir sagen kann, ich bin nicht nur „Popotreterin mit Herz“, Energiegeberin und Menschenliebhaberin, sondern auch Ronja, die Räubertochter der Social Media.

#ichmachdasjetzt

Deine Simone

Meine 3 Werte:
Vertrauen, Wahrhaftigkeit, Klarheit

Mein Motto:

„Wissen ist wichtig, wenn du aber dein Leben voller Selbstbewusstsein auf eine neue Ebene heben möchtest, dann ist Umsetzen entscheidend.“

Susanne von Dobschütz
Selbstständige Unternehmerin



Du sein im Leben und im Network Marketing

Das Leben ist bunt, freudig, farbenfroh! Und das Leben einer Frau sowieso. Erst gibt es nur Dich ❤️...und irgendwann kommt der große Lastwagen angefahren, mit einer riesigen Ladung hinten drauf. Du schlägst die Plane zur Seite und alles ist voller Farbtöpfe:

Der Gelbe ist Dein Kind, der Rote die Beziehung zu Deinem Mann, der Blaue ist der Haushalt, der Grüne ist die Zeit in der Natur, der Schwarze die schlaflosen Nächte, der Kunterbunte ist Dein Organisationstalent und Deine Kreativität, der Orange-Türkis-Gepunktete sind Deine Nebenjobs, der Braune sind Deine Tiere, um die Du Dich kümmерst. Hmmmm und wo war da jetzt gleich noch der Topf für DICH? Für Deine Entfaltung, Dein Potenzial, ...?

Ich bin Susanne von Dobschütz und ich war früher leitende Physiotherapeutin in einer Akut-Kinderklinik. Erst war ich einfach nur Frau, Angestellte, Systembestätigung. Konditioniert durch die Eltern, die Schule, die Menschen, die mich umgaben. „Studiere und such Dir dann einen sicheren Job.“ So hieß es. „Dann hast Du ausgesorgt und eine sichere Rente!“ Ich habe 10 Jahre gebraucht, um festzustellen, dass es keinen sicheren Job gibt und schon gar nicht eine sichere Rente! UND dass Frauen in einem sozialen Beruf niemals gleichberechtigt bezahlt werden, wie ein Mann. Das war tatsächlich mein größter Frust. Egal wie sehr ich mich in meine Leistungstätigkeit reingehängt habe, Ideen hatte, Vorstellungen, die durch mich umgesetzt wurden. Verdient und abgesahnt haben immer die Anderen, die über mir.

Durch ein mein Leben veränderndes Nahrungsergänzungsmittel bin ich jetzt vor über 10 Jahren auf Network Marketing gestoßen. DAS sollte ALLES verändern.

Von der Angestellten zur Unternehmerin ging es in drei Jahren.

Auf welchen Schatz ich da mit Network Marketing wirklich gestoßen war, merkte ich allerdings erst so richtig, als mein kleiner wunderbarer Sohn 2017 auf die Welt kam. Da war plötzlich nicht mehr nur ich und Zeit für dies und das. Da war und ist „plötzlich“ jemand, der auch Sein will - im hier und jetzt. Bei mir, mit mir, neben mir. Da kam schnell die Frage auf, wer bin ICH denn jetzt noch?

Neben - Mama sein,

- Ehefrau,
- Organisatorin,
- gefühlt verantwortlich für alles, besonders für das neue Leben!?

Das, was ich mir bisher in meinem Unternehmen aufgebaut hatte, blieb! Wow, das war so genial, erleichternd, angenehm und hat mir so viel Freiheit gegeben. Jeden Monat meine 3.000 - 4.000 €. Da hab ich erst registriert, dass ich ja gar nicht mehr Zeit gegen Geld tausche. Sondern dass ich auch Geld verdiene, wenn ich nicht arbeite. Mein Unternehmen bestätigte mir, dass sich mein Fleiß ausgezahlt hatte. Das Geld arbeitete für mich, ohne dass ich viel Zeit dafür investieren musste. Mein Einkommen war nicht mehr gedeckelt, so wie früher in der Physio. Ich konnte es nebenher laufen lassen, mich um mein Kind und die anderen farbenfrohen Töpfe

kümmern UND irgendwann auch wieder (als ich es mir erlaubt habe) um mich selbst.



Durch den Schritt ins Unternehmertum durfte und darf ich immer noch und zu jeder Zeit in meine eigene Größe kommen. Jetzt darf ich sein, wer ICH bin. Darf mein Business aufbauen, wie es mir gefällt. Darf mit Spaß, Sinn und Selbstbestimmung mein Leben leben.

Spaß habe ich, weil ich leben und arbeiten darf, wie, wann und wo es mir gefällt. Jetzt tue ich das, was mir Freude macht und je mehr Freude ich hineinstecke, umso mehr Geld kommt zurück. Weil ich endlich das Leben lebe, das mir Spaß macht, habe ich auch genug Energie und Freude zum Weitergeben. Jetzt kann ich andere Frauen und insbesondere Mamas fördern und in Ihre Größe bringen. Selbstbestimmt bin ich, weil ich meinem Mann nicht auf der Tasche liegen muss und ihn nicht erst fragen muss, wenn ich mir etwas anschaffen möchte. Gerade diesen Monat habe ich mich wieder dazu entschieden mich weiter zu bilden, weiter zu entwickeln, also eine Fortbildung für mich zu buchen. Und ich kann es einfach selber zahlen. Ich kann entscheiden! Das ist für mich die größte Freiheit, die mir mein Unternehmen im Network Marketing gibt. Und Sinn hat das ganze auch noch, denn nur wenn ich meine Teampartnerinnen unterstütze in ihrem Unternehmen zu wachsen und erfolgreich zu werden, komme auch ich weiter.

Mach dir bewusst:

Egal wie groß DEIN Lastwagen im Leben ist:

Du hast das Lenkrad in der Hand! Es gibt Dich nur einmal und es gibt Dein Leben nur einmal! Du stehst an erster Stelle, und zwar zu jeder Zeit. Du bist der Schöpfer Deines Lebens! Du darfst sein, wer Du bist. Wenn es Dir gut geht, kannst Du auch anderen Gutes tun. Wenn Du das berücksichtigst, kannst Du bei dem, was Du tust nur erfolgreich werden! Plane immer und täglich Zeit nur für Dich ein. Wenn es mal nicht so läuft, entscheide Dich aktiv dafür, dass es jetzt anders und besser läuft - nach Deinen Regeln! Zu Deinem Glück! Denk an das Gesetz der Anziehung, der Resonanz: Alles, woran Du ganz fest glaubst, wird auch so eintreffen.

Sei also achtsam mit deinen Gedanken und dem, was Du fokussierst und Dir wünscht. Sei Dir im Klaren: Dein Unterbewusstsein kann Gutes von Schlechtem nicht unterscheiden.

Ein Beispiel:

Wenn Du mit Deinem Fahrrad im Wald unterwegs bist und durchs Unterholz einen Berg hinunter fährst und plötzlich kommt eine enge Stelle und Du sagst Dir die ganze Zeit „Oh nein! Alles! Aber bitte nicht der Baum!!“, fixierst am Ende auch noch mit Deinen Augen den Baum, dem Du ausweichen möchtest. Dann wirst Du mit Sicherheit davor fahren. Dein Unterbewusstsein sagt „Bitteschöön! Hier für Dich: der Baum!“ und bestätigt Dir damit, was Du ihm die ganze Zeit eingeredet und fokussiert hast. Ein „nicht“ kann es nicht verstehen.

Wenn Du durchs Unterholz saust, die Engstelle sieht und denkst „Jippieee - eine Herausforderung!! Wie komme ich am geschicktesten durch die Lücke und wie macht es mir auch noch Spaß?“ Dann hast Du einen kurzen Kick, ein „Yeahhh geschafft“ und dazu noch einen richtig mega coolen Fahrradausflug, von dem Du zu Hause erzählen kannst.

Kannst Du also sehen, dass es wichtig ist, die richtige Einstellung im Leben (zu Dir) zu haben und dass es sinnvoll ist Dir in Deinem Leben die richtigen Fragen zu stellen!?

Frage Dich selbst:

- Was ist mein Ziel?
- Wo will ich hin?
- Wie soll es aussehen?
- Wie fühlt es sich an?
- Wie kann es leicht gehen?

Das sind Fragen, die Dich in Deinem Leben weiter bringen und die Dir Lebensfreude und Spaß im Tun und DU sein kreieren.

Nimm Deine Wünsche mit allen Sinnen wahr und genieß es, als wäre es schon Wirklichkeit - füttere Dein Unterbewusstsein mit diesem guten Gefühl. Es wird Dich belohnen!

Und wenn Du noch auf der Suche bist, nach Dir, nach Deiner Mission im Leben und nicht so recht weißt wohin, dann melde Dich gerne bei mir. Ich bin für Dich da und unterstütze Dich mit Freude im Werden und (Du-)Sein!

Alles Liebe, Susanne

Meine 3 Werte:
Spaß, Sinn, Selbstbestimmung

Mein Slogan:
„Dein Wunder liegt im DU-sein!“

Ute Sedivy
Vitalcoach



„Frei-geschwommen von den Rucksäcken des Lebens,,

Von der depressiven Krankenschwester zur Vollblut-Unternehmerin

Wir alle bekommen den einen oder anderen Rucksack im Leben gefüllt. Damit meine ich unsere Erfahrungen mit Ablehnung, Krankheit und Schmerz, Verlust von wertvollen Menschen, Glaubenssätze und persönliche Rückschläge im privaten als auch im beruflichen Bereich. Die Frage, die wir uns alle oft stellen, wie können wir sie abstreifen und loslassen, damit wir wieder frei und beschwingt, egal wie alt wir sind, durchs Leben gehen können.

Ich bin überzeugt, dass jeder sich von seinen Rucksäcken befreien kann, wenn man bereit ist sie auszupacken, zu sortieren und aufzuräumen. Ich hoffe, dass DU am Ende einige Tipps von mir umsetzen kannst, um in deinem Leben auf DEIN nächstes Level zu kommen.

Danke, dass ich die Möglichkeit in diesem Buch bekomme, meine Lebensgeschichte mit Euch zu teilen. Gemeinsam mit meinem wundervollen Mann Torsten und unseren beiden Kindern Tabea (24) & Tom (20) lebe ich in der schönen „Lippischen Toskana“, dem Kalletal.

Geboren wurde ich in Halle - Saale. Meine Kindheit in der DDR war leider nicht das, was man unter einer glücklichen Kindheit versteht, und das Leben in einem Plattenbau fühlte sich schon damals nicht richtig an.

Als ich 11 Jahre war, ließen sich meine Eltern scheiden, und ich musste in jungen Jahren viele Entscheidungen alleine treffen und entwickelte mich zur Kämpferin, da viele Lebensstationen wirklich nicht einfach waren und ich vom Spiel des Lebens seinerzeit noch nichts verstand.

Schon damals war ich extrovertiert, kommunikativ, positiv gestimmt, lernte gern Neues kennen, war offen für das große Abenteuer..... LEBEN. Diese Eigenschaften sollten mir zukünftig Vorteile bringen. Die Wende im Jahre 1989 ermöglichte mir dann den Absprung in mein neues Leben. Ich verließ 1991 meine Heimat, um in Berlin Wannsee eine 2. Ausbildung als exam. Krankenschwester zu starten.

Zuvor hatte ich bereits 3 Jahre Erfahrungen mit körperlich und geistig schwerstbehinderten Kindern und Jugendlichen sammeln dürfen. Diese Zeit prägte mich sehr, und mir wurde aufgezeigt, wie wichtig GESUNDHEIT und Vitalität sind.

Aus der Motivation heraus, Patientinnen und Patienten auf ihren Genesungsweg zu begleiten, ebnete ich mit den drei anspruchsvollen Ausbildungsjahren zur Krankenschwester meine berufliche Zukunft. Es folgten viele Jahre in unterschiedlichen Tätigkeitsfeldern in einigen Krankenhäusern.

Bei einer neuen beruflichen Herausforderung im Jahre 1994 verliebte ich mich in das schöne Kalletal, in die schöne Gegend. Ich startete mein Leben komplett von vorn.

Im selben Jahr lernte ich meinen Mann Torsten kennen, und aus Freundschaft wurde Liebe und meine eigene kleine Familie, die bis heute mein großer Lebensinhalt ist.

Leider entwickelte ich bereits mit 21 viele gesundheitliche Herausforderungen, und über die Jahre verlor ich immer mehr von meiner Lebensenergie. Noch erkannte ich nicht, was genau die wahren Ursachen dafür waren und verschleppte leider viele

Symptome aus Unwissenheit und zum Teil auch falschen Stolz. Die vielen Medikamente führten am Ende mehr und mehr in eine Sackgasse.

2005 fiel ich in eine schwere Depression, die für mich ein Geschenk bereit hielt.

Heute kann ich mich für diese schwere Lebenskrise nur bedanken, führte sie mich am Ende in mein heutiges selbstbestimmtes Leben!!! Zunächst etwas befremdlich, dennoch die Wahrheit.

Ich durfte durch mehrere Therapien und Coachings erkennen, dass ich mich komplett aufgebraucht hatte und verstand immer mehr die Ursachen. Dazu zählte falsche Ernährung, Stress im Beruf, unaufgearbeitete Erlebnisse in meiner Kindheit, der Hang es allen Recht machen zu wollen sowie zu Perfektionismus. Zuviel Chemie in Kosmetik und Medikamenten.

Durch den Kauf unseres Hauses im Dezember 2004 übernahm ich auch eine Praxis für Fußpflege, noch nicht wissend, was ich damit machen sollte. In meinem eigenen Buch, welches in diesem Jahr auf den Markt kommt, sind alle Einzelheiten zu erfahren.

Mein Klinikaufenthalt im Juni 2005 gab mir die nötige Lebenspause, um über mein Leben nachzudenken und zu reflektieren was ich wirklich wollte. Ich traf eine große Entscheidung!!! Ich begann nebenberuflich meine Selbstständigkeit im Bereich Fußpflege, und es begann eine völlig neue Zeitreise.

Ende 2005 stellte uns unser heutiger Sponsor Rolf Dieter Manss die Forever Produkte vor. Wenn ich auch skeptisch war und noch nicht im Vertrauen, entwickelte sich alles wie von selbst. Mein Mann ist seit Jahren ein großer Pflanzenliebhaber, und er testete mit zunehmender Begeisterung alle Produkte.

Am Ende überzeugte er mich, und ich fuhr spontan 2006 mit meiner Mama nach Ungarn, um Forever persönlich kennenzulernen. Dieses Wochenende sollte mein Leben FOREVER, zum positiven verändern. Die erste Begegnung mit dem Firmengründer Rex Maughn ist bis heute unvergessen und öffnete mir meine Augen für ganz andere Möglichkeiten in meinem Leben. Er hat mein Visions-Gen zum Leben erweckt, und dafür danke ich ihm.

Ich entwickelte mein eigenes Forever Fußpflege-Konzept, basierend auf den hochwertigen Forever Produkten. Bis 2010 besuchte ich unzählige Seminare, lernte alles über Aloe Vera und über Empfehlung Network Marketing.

Es folgten noch weitere Ausbildungen im Bereich Massage und Bow Tech. 2010 kündigte ich meinen Beruf als Krankenschwester und konzentrierte mich zu 100% auf meine Selbstständigkeit.

Über die Jahre hinweg habe ich mir ein fundiertes Wissen über Aloe Vera und verschiedene Praktiken im Gesundheitsbereich angeeignet. Vor allem habe ich mich nun auch mal um dem Marketingplan gekümmert und verstanden, wie man sich mit Forever ein 2. Standbein aufbauen kann.

Denn meine Selbstständigkeit brachte einige Herausforderungen mit sich. Ich stand sehr oft unter Zeitdruck, um genügend Geld zu verdienen. Die ersten Jahre war ich oftmals defizitär, was sich nicht gut anfühlte. Dazu kam, dass man während Urlaub und Krankheit kein Geld verdiente. Man war Einzelkämpfer und Geld für die Rente abzuzweigen war eine Illusion.

Als ich das verstand, und mein Mann und ich Forever immer mehr Raum gegeben haben, fing unser Team an zu wachsen. Unser Umfeld registrierte unsere stetigen Veränderungen und die ständigen Reisen auf der ganzen Welt.

Was gibt es Besseres, als mit Begeisterung über seine positiven Erfahrungen zu sprechen und sein Wissen mit anderen zu teilen? Jetzt wurde mir immer klarer, dass ich mein Leben und das meiner Familie in Freiheit und Unabhängigkeit leben wollte. Diese Vision wuchs und ließ mich immer wieder über mich hinauswachsen.

Mein Werkzeugkasten für DICH, wenn du es mit Forever wirklich ernst meinst !!!

Ich möchte Euch eine Art To do Liste an die Hand geben, die aus meiner Geschichte entstanden ist. 2006 begann ich nach der Global Rally, konsequent, täglich die Aloe Vera zu trinken, und jeden Monat kamen neue Produkte dazu.

1. Tipp: Tausche am Ende alle Produkte im Bad und Haushalt auf unsere Forever Produkte. Damit sammelst Du Deine eigenen Erfahrungen an Deinem Körper und bist auch Vorbild für andere.
2. Tipp: Lese 1 bis 3 Bücher über die älteste Heilpflanze der Welt und versteh ihre Eigenschaften.
3. Tipp: Rede mit Menschen von Forever über ihre Erfahrungen.
4. Tipp: Schreibe Deine gesundheitlichen Herausforderungen in eine Liste, was genau Du getan hast, und reflektiere Deine positiven Veränderungen.

Von 2006 bis 2010 wuchs ich jedes Jahr ein Stück mehr in meiner Persönlichkeit und in meinem Mindset. Ich besuchte jede Forever Veranstaltung und lernte fleißig von den Erfolgreichen. Immer mehr Kunden wollten ebenfalls eine FBO Nr., um direkt bei Forever mit 30% Rabatt eigenständig zu bestellen und ein wenig nebenher zu verdienen.

Noch unwissend wuchs damit unsere Provision, und mein erstes Steuerseminar bei Andreas Fröhlich öffnete mir die Augen für das größere Business mit Forever.

5. Tipp: TRIFF eine klare Entscheidung!! Klare Entscheidungen führen zu klaren Ergebnissen.
6. Tipp: Erstelle Dein Visionboard mit Deinen Zielen und Träumen, sie sind die Navigation in Deinem Leben!!!

2010 wurden wir durch dieses klare Ziel Manager und dafür kamen wir auf unsere erste Forever-Reise nach Oslo. 4 Tage auf einem Kreuzfahrtschiff waren Inspiration und Motivation pur. Viele Gespräche mit erfolgreichen FBO's erweiterten unser Wissen und Verständnis zum Network Marketing.

7. Tipp: Entwickle eine VISION von der Zukunft
Meine Vision, nach Amerika zum Firmengründer Rex zu fliegen, wuchs. In 2014 wurde dieser TRAUM wahr. Das Erreichen des Eagle Manager führte uns nach Lake Taho und damit auch zu Rex und auf die Aloe Felder. Mein Wunsch, Rex als Dank für unseren Weg mit Forever mit meinen Massagekünsten etwas Gutes zu tun, erfüllte sich.

Die gemeinsamen FOREVER-Reisen mit meinem Mann und die Gründung unseres Vitalzentrums, der Blick in dieselbe Richtung, gemeinsame Visionen zu entwickeln, sind ein großartiges Gefühl für unsere Partnerschaft.

8. Tipp: Überprüfe Deine erreichten Ziele und Deine Zufriedenheit mit Deiner Entwicklung. Mein Lieblingssatz, wenn ich mal nicht so schnell zum Ziel kam, oder Hindernisse im Weg waren..." ...wenn nicht so, wie dann???" Aufgeben ist keine Option.

Aus der leidenschaftlichen Fußpflegerin und Massage & Bowen Practioner, wurde eine zunehmende erfolgreiche Unternehmerin mit Herz & MUT & VERSTAND.

Bis heute konnten wir 17 Länder bereisen, arbeiten erfolgreich den Vergütungsplan

- 7 mal Eagle Manager
- 6 mal Global Rally
- Car Programm 1, 2, 3,
- 3 mal Chairmans-Bonus

Wenn auch DU ein selbstbestimmtes und gesundes Leben führen möchtest, ist FOREVER LIVING auf jeden Fall die richtige Company dafür.

Ich liebe neue Herausforderungen und habe noch weitere große Ziele und Wünsche, die vor allem mein Herz erfreuen. Meine Stärke sind Akquise, Einzelgespräche, Ziele definieren und mit Partnern erreichen, Teamplayer, Visionboard basteln. Mein Mann ist stark mit seinem grandiosen Wissen über die Aloe und im Online Bereich und verwöhnt alle unsere Gäste mit seiner einzigartigen gesunden veganen Küche.

Die größte Freude für uns sind die Ergebnisse unserer Kunden und Partner.

Daher unsere Botschaft auf dem Firmenschild am Haus:

—WIR BAUEN MENSCHEN AUF—

9. Tipp: Nutze unsere Zoom Meetings und Online-Seminare
10. Tipp: Werde Dir klar, wie Deine Zukunft für Dich aussehen darf. Denke darüber nach, wie Du Dein Leben gestalten willst. Triff die Entscheidung, welchen Lebensweg Du gehen möchtest.

Ganz besonders ist mir WICHTIG am ENDE zu erwähnen , dass ich Dank unserem Sponsor Rolf Dieter Manß & meinem Mann Torsten & meiner Mama , unserer Upline Kathrin & Marcus Weberchen , Jens Alhorn , Horst & Margrita Kelm , Dietmar & Christel Reichl , Rolf & Domenique Kipp und natürlich unserem Firmengründer Rex Maughn & Familie und dem gesamten Forever Team im Dach und weltweit nicht nur ich unglaublich persönlich wachsen durfte , sondern unser gesamtes Team.

Die „Be different Unternehmer Gemeinschaft“ konnte stetig durch Schulungen und Seminare sowie unzähligen Reisen von euch allen profitieren!

Unvergessene Momente, die tief mein Herz berührt haben durften wir in 15 Jahren mit Forever erleben.

Ich wünsche mir, dass jeder Skeptiker hier in diesem Buch ausreichend Inspiration findet, um seine Zweifel über Bord zu werfen und mit uns GEMEINSAM eine bessere Welt erschafft.

Wenn Du authentisch Deine Erfahrungen teilst, gut zuhörst und Menschen eine Lösung für ihre Probleme bietest, dazu die nötige Geduld und Ausdauer mitbringst, dann kommt der Erfolg mit FOREVER automatisch auf Dich zu.

Man lernt nie aus, Deine Persönlichkeit möchte wachsen.

Meine Geschichte darf Dir MUT machen, an Dich zu glauben.

Dein Vitalcoach & der positive Tritt in Deinen „Hintern“

Deine Ute Sedivy

Meine 3 Werte:
Liebe, Wertschätzung, Authentizität

Mein Slogan:
„Nichts in der Welt ist so mächtig wie eine Idee,
deren Zeit gekommen ist „ (Victor Hugo)

7 – Dank und Abschluss

Wenn Du schon im Network tätig bist, dann hoffe ich, dass ich Dir mit diesem Buch einige Anregungen geben konnte, wie Du noch erfolgreicher in diesem Business werden kannst.

Wenn Du einfach nur neugierig warst und Dich mit der Frage beschäftigst, wie Du das für Dich schaffen kannst, dann vereinbare gern ein kostenfreies Strategiegespräch mit mir.

Meine Empfehlung, starte, überleg nicht lange, sondern mache.

Du wirst auf jeden Fall wertvolle Erfahrungen sammeln. Ich kann nur sagen, dass ich unendlich dankbar bin, dass ich diese Möglichkeit kennengelernt habe und damit so viele unterstützen darf wie sie mehr Zeit, mehr Geld, mehr Lebensqualität und in meinem Fall auf Dauer auch mehr Gesundheit gewinnen.

Als ehemalige Ordensfrau hätte ich niemals gedacht mal ein internationales Unternehmen zu haben, auf dem Weg gab es so manches an Zweifel, Ängsten, Herausforderungen, Enttäuschungen, doch es hat sich gelohnt.

Es liegt in Deiner Hand. Du kannst Dich entscheiden, einfach so weiter zu machen wie bisher oder die Chance zu nutzen, die Dein Leben komplett verändern kann.

Wenn Du bereit bist Dein Einkommen dauerhaft zu erhöhen, wahren Reichtum in Dein Leben zu ziehen, dann kannst Du in 90 Tagen dazu die Grundlage legen. Melde Dich einfach bei der Person, die dich angesprochen hat.

Das ist allerdings nicht für jeden geeignet. Wenn du mehr dazu wissen willst, dann melde Dich einfach bei der Person, deren Story Dich angesprochen hat.

Nur, wenn wir genügend anderen helfen, das zu erreichen, was sie wollen, werden wir erreichen, was wir wollen.

Glaube an Dich, an Deine Träume und höre niemals auf, bis Du Dein Ziel erreicht hast.

Ich wünsch Dir jedenfalls ein glückliches, erfülltes und ein finanziell freies Leben

Deine Amata

www.amatabayerl.de

Über die Autorin

Amata Bayerl ist erfolgreiche Networkerin, die sich ein 5-stelliges passives Monatseinkommen aufgebaut hat.

Ihr Erfolgsgeheimnis liegt in der ganzheitlichen Strategie, die Du in diesem Buch kennengelernt hast. Wenn Du Näheres wissen willst, vereinbare gern einen kostenfreien Gesprächstermin unter <https://freedom-session.youcanbook.me/>.

Links und Ressourcen

Mach Dir am besten selbst ein Bild bei unserem kostenfreien Online Training. Da erhältst Du all unser Wissen, unsere Erfahrung und erfährst wie Du Deine Träume und Ziele verwirklichen kannst.

Du erfährst,

- wie Du in der Hälfte der Zeit das Doppelte verdienen kannst ohne Fixkosten
- wie Du eine WIN-WIN Situation schaffst für Dein bestehendes Netzwerk
- wie Du Dir ein stabiles wiederkehrendes Einkommen aufbaust ohne Zeit gegen Geld zu tauschen
- wie Du profitierst von den online Möglichkeiten und den Wachstumsmärkten
- wie Du ein einfaches System nutzen kannst

Schau es Dir an und melde Dich bei der Person, die Dir dieses Buch empfohlen hat oder bei derjenigen deren Story Dich einfach angesprochen hat.



Britta Jahn
britta.jahn@t-online.de
www.karriere-freizeit.flpg.de



Beate Burandt
www.beateburandt.flp.de



Anna Karpensky
www.vital-und-schoen.flp.de



Isolde Bäcker
www.isolde-baecker.com
info@isolde-baecker.com



Susanne v. Dobschütz
susanne.v.dobschuetz@gmx.de



Ute Sedivy
<https://was-heilt.de>



Simone Janak
www.simonejanak.de



Sandra Picha-Kruder
sandra@picha-kruder.com
www.picha-kruder.com



Petra Bauscher
www.onehourbusiness.de



Hilde Oster
www.hildeoster.de



Edeltraut Herzberg
www.quellendergesundheit.com



Silvia Mühlberger
www.one.flp.de



Marita Elbertzhagen
marita@elbertzhagen.com



Renata Wohn
www.wohn.flp.de



Monika Zöpfl
www.zoepfl-business.de



Gabi Brill
www.pro-noster-eventus.de



Amata Bayerl
www.amatabayerl.de

Haftungsausschluss und Datenschutz

Dieses Buch gibt Informationen und das Wissen der jeweiligen Expertinnen wieder. Es ist Zweck dieses Buches zu bilden. Die Herausgeberin übernimmt keinerlei Gewährleistung, dass die im Buch gezeigten Strategien bei jedem zum gleichen Erfolg führen.

Die Links die im Buch enthalten sind führen zu unterschiedlichen Seiten im Internet. Zum Zeitpunkt der Erstellung wurde dies sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Wir sind nicht für die Inhalte der verlinkten Seiten verantwortlich und machen uns auch nicht deren Inhalte zu eigen. Ausschließlich der Anbieter der verlinkten Seiten haftet für deren Inhalte.

Weder der Herausgeber noch die Experten haften gegenüber dem Käufer für Fehler und Schäden, die direkt oder indirekt durch dieses Buch verursacht oder angeblich verursacht wurden.

Im Buch finden sich zum Teil Links, die auf andere Websites führen.

Copyright, Haftungsausschluss und Datenschutz

Alle Rechte sind vorbehalten.

Datenschutz

Wir nehmen am Amazon EU-Partnerprogramm teil. Weitere Informationen zur Datennutzung von Amazon findest du in der Datenschutzerklärung von Amazon:
https://www.amazon.de/gp/help/customer/display.html/ref=footer_privacy?ie=UTF8&nodeId=3312401

