



## **Die 7 schlimmsten Lügen im Network Marketing**

**von Dr. Meinhard Mang**

---

<http://erfolg-mit.networkmarketingluegen.com/>

© Copyright 2009, All Rights Reserved  
Online Marketing Services LLC, 108 West 13th Street  
19801 Wilmington USA

**Dieses eBook gehört jetzt Ihnen!**

**Sie sind nun im Besitz der vollen Wiederverkaufsrechte.  
Ein Wert von €159.00.**

Was bedeutet das für Sie? Sie können dieses Buch zu einem Preis Ihrer Wahl verkaufen und 100% des Gewinnes für sich behalten. Sie können es aber auch als gratis Bonusgeschenk verwenden und es auf Ihrer Webseite/Blog anbieten. Drucken Sie es aus, so oft Sie möchten. Senden Sie dieses eBook an Ihre Kollegen, Ihre Mitarbeiter oder Partner, um Leuten, die mit Ihnen zusammen arbeiten, wertvolle Tipps für ihr Geschäft zu geben. Oder Sie schicken es ganz einfach an einen Freund weiter, der sich dafür interessieren könnte. Ganz wie Sie wollen!

Sie können mit diesem Buch also machen, was auch immer Sie möchten - mit einer einzigen Einschränkung: Sie dürfen dieses eBook und seinen Inhalt in keiner Weise verändern.

Wir werden hier über einige, tief greifende Wahrheiten und natürlich auch über Unwahrheiten sprechen. Sie werden auf unglaubliche Informationen stoßen, die Ihnen enorm viel Zeit, Geld und Nerven sparen werden.

Außerdem geht dieses eBook auf einige der wertvollsten Marketing Grundsätze ein, die Sie jemals lernen werden. Wenn Sie sich diese aneignen und in Ihrem täglichen Geschäftsleben anwenden, verspreche ich Ihnen, dass Sie großartige Resultate erzielen werden.

## Inhaltsverzeichnis

Einführung	4
Lüge #1 – Jeder ist Ihr potenzieller Kunde!	8
Lüge #2 – Wir verkaufen nicht. Wir teilen lediglich Produkte mit anderen.	14
Lüge #3 – Jeder kann im Network Marketing Erfolg haben!	18
Lüge #4 –Wir bauen Ihr Business für Sie auf!	21
Lüge #5 – Wir haben das beste Produkt!	23
Lüge #6 – Sie glauben nur nicht genug daran!	28
Lüge #7 – Das erprobte System	34
Und nun zum Schluss - wer bin ich?	41

## Einführung

Lieber Geschäftsfreund,

wenn Sie das Gefühl haben, sich bis zur Erschöpfung abzurackern, um es im Network Marketing zu etwas zu bringen und Ihre Anstrengungen einfach nicht belohnt werden, dann habe ich dieses Buch wie für Sie geschrieben.

Haben Sie nicht schon einmal bei sich gedacht: “Es muss doch einen besseren Weg geben. Irgend ein Stück in diesem Puzzle fehlt mir – es kann doch nicht dermaßen schwierig sein!”

Ich kenne diese Frage, sie wird mir immer wieder von frustrierten MLMern gestellt, die zu mir um Rat kommen.

Kommt Ihnen das bekannt vor?

„... Nachdem ich jahrelang gewissenhaft zu Meetings gepilgert bin, Termine vereinbart und anderen den Geschäftsplan erklärt habe, kam ich an den Punkt, an dem ich das Gefühl hatte, gegen Windmühlen zu kämpfen.

All meine harte Arbeit hat mir nicht mehr gebracht, als Schulden, einen Haufen unverkaufter Produkte und immer weniger Freunde und Bekannte, die bereit waren, noch mit mir zu sprechen. Kennen Sie das?

Das Schlimmste dabei war, dass ich mir beim besten Willen nicht erklären konnte, warum es einfach nicht klappen wollte. Ich habe doch **alles** gemacht, was mir geraten wurde, habe alle Regeln befolgt und sogar noch mehr getan, als von mir verlangt wurde. Ich war sozusagen ein Muster-Repräsentant. Trotzdem war ich nach zwei Jahren meinem Traum von finanzieller Unabhängigkeit und Sicherheit kein Stück näher gekommen...“

Dies ist kein Einzelfall. Hunderte frustrierte Network und Multilevel Marketing Unternehmer beschreiben so oder ähnlich ihren Leidensweg. Und Hunderttausende, wenn nicht Millionen, denen es ebenso geht, laufen sich täglich weiterhin die Hacken ohne sichtbaren Erfolg ab.

Also begann ich nach Antworten zu suchen.

Um es kurz zu machen: ich habe schnell herausgefunden, wo der Hund begraben liegt. Diese Erkenntnis wird das Network Business ein für alle Mal ändern.

Ich möchte diese Erkenntnisse mit Ihnen teilen:

**Fast alles, was Sie über MLM/Network Marketing  
und den Aufbau Ihres Geschäfts gehört haben,  
ist kompletter Unsinn!**

Und wissen Sie auch warum? Dies ist die einzige Branche, in der die Personen, die Einsteiger einführen und ausbilden, in aller Regel dafür völlig ungeeignet sind – sie haben selbst keine Ahnung! Hier werden Blinde von Blinden geführt!

Network Marketing ist schon ein recht eigenes System, was die Vermarktung dieser Geschäftsidee an die breite Masse betrifft. Dem Durchschnittsbürger wird hier nämlich weisgemacht, er könne ohne jegliche Erfahrung in diese Branche einsteigen und trotzdem innerhalb kurzer Zeit Unmengen von Geld scheffeln.

Auf der Website eines Herstellers von Nahrungsergänzungsmitteln wird versucht, mit folgendem Slogan zukünftige Händler an Land zu ziehen: *“Sie müssen kein Profi sein, um Erfolg zu haben“*

Unglaublich..

Diese absolut tödliche Botschaft wird allen, die in dieses Geschäft einsteigen, ohne Rücksicht auf Verluste eingetrichtert – mit dem Resultat, dass 95% der Leute, die sich ein Network Marketing Business aufbauen wollen, dies ohne jegliche Verkaufs- und Marketingkenntnisse in Angriff nehmen.

Das hat schwerwiegende Auswirkungen.

Eine Unzahl von Fehleinschätzungen, Unwahrheiten, Mythen und glatten Lügen werden von einem Sponsor zum nächsten weitergegeben. Daher ist auch das, was man weithin über Network Marketing erfährt, bestenfalls heiße Luft.

Das ist die logische Konsequenz, wenn man einen Haufen Leute, die keine Ahnung von Vertrieb und Marketing haben, auf einen Haufen anderer, genauso ahnungsloser Leute loslässt, denen sie erklären sollen, wie sie damit einen Haufen Geld machen können.

Die wenigen Methoden und Strategien, die auf bestimmten, allgemein bekannten Verkaufsgrundsätzen beruhen, sind allesamt überholt und völlig ineffizient. Kann sein, dass diese Dinge im Jahre 1959 oder vielleicht auch noch 1984 funktioniert haben, aber in unserer heutigen Gesellschaft lockt man mit diesen Neandertaler-Taktiken keinen Hund mehr hinterm Ofen hervor.

Nicht nur, dass die antiquierten Methoden, die gemeinhin im MLM Bereich gelehrt werden, nicht funktionieren, sie sind meistens sogar kontraproduktiv und katastrophal für das Geschäft. Darum fühlen sich auch viele so, als würden Sie arbeiten und arbeiten... ohne jemals das Licht am Ende des Tunnels zu erblicken.

Unglaublich, dass sich Leute das so lange gefallen lassen. Was glauben Sie, wäre die Folge, wenn Sie genau das **Gegenteil** von dem täten, was Ihnen Ihre Upline sagt? Sie würden nicht nur etwas bessere Ergebnisse erzielen, sondern Erfolg haben!

Kommt ein herkömmlicher MLMer unter Aufbietung all seiner Kräfte gerade einmal auf 5 gesponserte Personen im Monat– so haben Leute, die meine Geschäftsmodelle einsetzen, mehr Anfragen, als sie bearbeiten können.

Diese Leute lernen, wie sie durch Nicht-Beachtung der konventionellen MLM-Weisheiten ihr eigenes Geschäft aufbauen und Interessenten gewinnen, die nur darauf warten, mit ihnen ins Geschäft zu kommen. 10 neue Distributoren im Monat werden zur Routine.

Wenn Sie bereit sind, Ihren Horizont zu erweitern und die vorgefassten Denkmuster beiseite zu schieben - nur für einen kurzen Moment - dann werden Sie entdecken, dass dies auch für Sie möglich ist.

Network Marketing muss nicht schwierig sein.

Es ist nur für diejenigen so unglaublich schwierig, die falsche Methoden einsetzen; die sozusagen die Quadratur des Kreises verwirklichen möchten.

Mein Ziel ist, Sie mit diesem Buch gewissermaßen zu “entprogrammieren“, Ihnen den Unsinn und die Unwahrheiten, die in dieser Branche verbreitet werden, aus dem Kopf zu hämmern. Das ist der erste Schritt zu einer Zukunft als hocheffizienter, gut bezahlter und professioneller Network Marketer.

Beginnen Sie mit mir zu lernen, wie Sie dieses Geschäft zum Laufen bringen können.

Viel Spaß!

## Lüge #1 – Jeder ist Ihr potenzieller Kunde!

Als ich diese Liste der schlimmsten Lügen zusammenstellte, dachte ich darüber nach, welche Lüge wohl die schlimmste sei. Welche Lüge schadet dem Network Business am allermeisten?

Es war nicht einfach, dieses Feld einzugrenzen und eine Entscheidung zu treffen. Alle diese Lügen sind furchtbar, doch diese gehört zu meinen Top-Kandidaten:

*„Jeder ist Ihr potenzieller Kunde!“*

Eine andere Variante dieser Lüge lautet:

*„Jeder will es, nur weiß er es noch nicht!“*

In einem Network Marketing Newsletter hat mir jemand folgenden Schwachsinn zukommen lassen: *„Sie müssen nur glauben, dass jeder Ihr potenzieller Kunde ist.“*

Das ist einer dieser dummen Irrglauben, die dann lächerliche Strategien gebären, wie zum Beispiel die berühmte *“3 foot rule – jeder im Umkreis von drei Schritten ist jemand, mit dem Sie über Ihr Geschäft oder Ihre Produkte sprechen können“* oder die *“im Zweifel, ran an den Mann- Technik*.

Es ist diese Lüge, die Leute glauben macht, es wäre eine effiziente Rekrutierungstaktik, mit jedem, der ihnen über den Weg läuft, über ihre Geschäftsmöglichkeit zu sprechen.

Egal ob Kellnerin oder Verkäufer im Jeansladen, ob eine völlig fremde Person im Supermarkt, Briefträger, Nachbar im Sessellift oder Platzwart im Tennisclub ... jede und jeder muss angesprochen werden.

Diese Verhaltensweise hat der Branche einen nicht wieder gut zu machenden Schaden zugefügt und ihr einen äußerst schlechten Ruf eingebracht. Network Marketing hat so das Image der Professionalität völlig verloren und das macht

es für alle, die dort etwas erreichen wollen, schwer, Mitarbeiter für ihre Organisation zu gewinnen.

Diese unseriösen Rekrutierungsmethoden haben das Network Marketing auf dasselbe Niveau hinunter gezogen, wie das der Straßenhändler in Thailand, die gefälschte Rolex- Uhren und Modeschmuck verscherbeln.

Also glauben Sie diese schwachsinnige Lüge nicht!

### **Es ist bei Gott nicht jeder Ihr potentieller Kunde!**

Es liegt doch auf der Hand, dass nicht jeder daran interessiert ist, ein eigenes Geschäft aufzubauen.

Im Gegensatz zu dem, was man Ihnen erzählt, gibt es eine Menge Leute, die in Ihrem Job als Angestellter 100%-ig zufrieden sind und keinerlei Absicht haben, das jemals zu ändern.

Manche Leute lieben eben Ihren Job und würden ihn für nichts in der Welt aufgeben. Manche Leute können Network Marketing nicht ausstehen und würden lieber lebendig begraben werden, als damit in Verbindung gebracht zu werden. Manche Leute können mit Business und Selbständigkeit an sich nichts anfangen. Manche denken, viel Geld zu verdienen, sei keine gute Sache.

Viele haben nicht das nötige Kapital, ein Geschäft aufzubauen. Manche haben eine Heidenangst vor allem, was riskant ist. Andere haben schon eine Menge Geld und kein Interesse daran, mehr zu verdienen. Manchen ist das alles ganz einfach völlig egal. Manche haben keine Zeit. Manche sind nicht dafür geschaffen, Unternehmer zu werden und sollten besser weiter bei McDonalds arbeiten. Manche Leute sind vollkommen zufrieden mit dem, was sie in ihrem Leben erreicht haben und wollen überhaupt nichts daran ändern.

Und das ist völlig in Ordnung so.

Es kann daher nicht Ihre Aufgabe sein, irgendjemanden gegen seinen Willen in dieses Geschäft zu bringen.

Damit verschwenden Sie nur Zeit und Energie.

Und jetzt hören Sie mir bitte ganz genau zu:

**Niemand ist es wert, dass Sie Ihre Zeit investieren, BEVOR diese Person nicht Interesse an Ihrem Angebot gezeigt und um mehr Information dazu gebeten hat.**

MLM Firmen beschreiben den typischen MLM-Interessenten häufig so... Mitte 40, kann seinen gut bezahlten Angestelltenjob nicht ausstehen, will raus aus der Alltagsroutine, hat eine Menge Kontakte, tolle Kommunikations-Fähigkeiten usw.

Für sich alleine ist das blödsinnig... Klar, das kann ein potenziell interessanter Typ sein, doch es lohnt sich nicht, Zeit an ihn zu verschwenden, solange er nicht aktiv nach einer Lösung für sein Problem sucht und dabei auf Sie auf zukommt - egal wie qualifiziert und passend Ihnen diese Person auch vorkommen mag!

Noch nicht einmal die Tatsache, dass jemand ein eigenes Geschäft starten möchte, ist ein ausreichender Grund, ihn anzusprechen. Solange jemand nicht von sich aus zu Ihnen kommt und nach Informationen sucht, ist das nur verlorene Zeit. Das sind Zuschauer und keine aktiven Mitspieler.

Sicherlich ist gut, wenn jemand toll mit Leute umgehen kann, doch das heißt noch lange nicht, dass er zu Ihrem Zielpublikum gehört.

Es ist doch genauso gut möglich, dass gerade diese Person Ihrem Network Marketing Geschäft, so wie jeder anderen Art, Geld zu verdienen, feindlich gegenübersteht. Was glauben Sie, wie viel Energie Sie in den Versuch (mit äußerst ungewissem Ausgang) investieren müssten, um diese Person dazu zu bringen, ihre Meinung zu ändern.

Wenn jemand wirklich an etwas glaubt, kann es **Jahre** dauern, ihn vom Gegenteil zu überzeugen.

Es hat keinen Sinn, zu versuchen jemanden zu überzeugen, der mit Ihrer Art zu denken nicht einverstanden ist und Ihre Sichtweisen nicht teilt.

Es ist nicht Ihre Aufgabe als Unternehmer, jeden zu bekehren. Ihre Aufgabe ist es, Ihre Zeit und Energie optimal zu nutzen. Konkret bedeutet das, nur mit jenen Leuten zu reden, die bereits ihre Fühler in Ihre Richtung ausgestreckt haben.

Herkömmliche MLMer werden mir jetzt antworten, *„warum es nicht einfach drauf ankommen lassen und die Leute trotzdem zu werben versuchen?“*

Kaum zu glauben!

Erstens - (das haben wir schon angesprochen) gibt das Ihrem Unternehmen nur ein unseriöses Image.

Zweitens - welche Sorte Geschäftsmann/frau ist das, die tatsächlich bereit ist, immer und überall fremde Leute mit ihrer Geschäftsidee zu belästigen? Können Sie sich vorstellen, mit solchen Leuten zusammenarbeiten? Ich für mich sage – nicht unmöglich, doch schwerlich.

Und drittens – was für einen grauenhaften ersten Eindruck gibt so eine Geschäftspraxis ab. Was glauben Sie wohl, wer da in Ihr Geschäft kommen wird, wenn Sie vorzeigen, wie Sie Ihre Geschäfte in der Praxis machen: indem Sie völlig Fremde anquatschen.

Wer will schon an einem solchen Unternehmen beteiligt sein?

Doch warum loben MLM Uplines (die „Führungskräfte“) dann trotzdem Methoden wie diese *3 foot rule* in den Himmel? Die Antwort ist einfach - sie erfordert keine finanziellen Investitionen und ist daher für den herkömmlichen MLMer perfekt.

Allerdings wird dabei ein entscheidender Punkt übersehen: **Drittklassige Methoden führen zu drittklassigen Ergebnissen.**

Gehen Sie so auf Kundenfang, stellen Sie sich Ihrem Gegenüber als jemand vor, der von den modernen, professionellen Marketingmethoden des 21. Jahrhunderts keine Ahnung hat oder nicht erfolgreich genug ist, um sich diese leisten zu können.

**Die Folge: ein billiger, ungläubwürdiger und demütigender Auftritt.**

Wer will schon mit jemandem zusammen arbeiten, der sein Geschäft auf diese Weise bewirbt? Überlegen Sie doch - versuchen etwa Zahnärzte jeder Person, die ihnen über den Weg läuft, eine Zahnprothese aufzuschwatzen? *„Hey Sie, ich kann Ihnen jede Prothese anpassen, soll ich mal einen Blick auf Ihre Zähne werfen?“*

Und wenn Sie dann auf jemanden treffen, der wirklich Unternehmergeist hat, kann der Sie doch nicht ernst nehmen.

Warum?

**Es kommt immer darauf an, wer auf wen zukommt!**

Gehen Sie auf Kundenfang, indem Sie Leuten nachlaufen, sind Sie von vorneherein zum Scheitern verurteilt, weil man Sie als Belästigung empfinden wird! Werden Sie hingegen gefunden, kommt der andere auf Sie zu, so tut er das, weil er sich für das interessiert, was Sie tun und in Ihnen den Experten sieht!

Die Positionierung macht den Unterschied aus.

### **Aus dem E-Mail eines MLMer:**

„ ... Ich kann mich noch gut an einen Termin mit einer Frau aus meinem Bekanntenkreis erinnern, die absolut gegen MLM war. Das ganze Gespräch war mir furchtbar unangenehm. Heute ist mir unerklärlich, warum ich mir überhaupt die Mühe gemacht hatte, es zu führen. (Ach ja, natürlich: es ist schließlich JEDER ein potentieller Kunde, nicht wahr!)

Wie auch immer. Ich gab es bald auf, ihr meine Geschäftsmöglichkeit vorzustellen und fragte sie, was denn ihr Haupteinwand gegen Network Marketing sei.

Die Antwort kam wie aus der Pistole geschossen: „Ich kann es nicht leiden, dass ihr Freunde und Bekannte für euer Geschäft ausnutzt!“

Ich weiß nicht warum, aber genau in diesem Moment wurde mir klar, wie sehr ich es hasste, bei fremden Leuten in der Küche zu sitzen und ihnen dieses Gespräch aufzuzwingen. Eigentlich war ich ja derselben Meinung wie sie.

## Die 7 schlimmsten Lügen im Network Marketing

Wenn man mir diese Erlebnisse schildert, frage ich mich immer, *„Freunde, warum müsst ihr es euch gerade in der heutigen Zeit so schwer machen? Um soviel schwerer als nötig“?*

Warum kostbare Zeit und Energie darauf verschwenden, jemanden zu seinem Glück zu zwingen, der absolut kein Interesse dafür aufbringt?

Warum konzentrieren ihr euch nicht einfach auf die Leute, die tatsächlich ein eigenes Geschäft aufbauen möchten? Diejenigen die von sich aus die Initiative ergreifen und selbst nach Informationen suchen – das ist doch euer Zielpublikum!!

Was mich an dieser *“jeder ist Ihr Kunde”* Mentalität zermürben würde, wäre dieses Gefühl, ständig auf der Lauer liegen zu müssen.

Diese Kategorie von Network Marketing Leuten sucht, sobald sie jemanden zum ersten Mal trifft, sofort nach einer Möglichkeit, ihr Geschäft (möglichst „beiläufig“) ins Gespräch zu bringen. Diese Typen sind ständig angespannt und auf dem Sprung, auf der Suchen nach einem Aufhänger... Sie wissen wie das ist?

Was für ein Leben könnten Sie führen, müssten Sie nie mehr wieder einen Gedanken an diese Art der Rekrutierung verschwenden? Wäre das nicht wie im Paradies, wenn Sie, so wie früher, ohne Druck ganz normale Gespräche ohne Hintergedanken führen könnten? Und Hand aufs Herz – würden Sie nicht auch gerne Ihr Privatleben von Ihrem Geschäft trennen?

Ja? Dann lesen Sie weiter. Ich werde später darauf zurückkommen, wie Sie erreichen können, dass die Leute zu Ihnen kommen.

Stellen Sie sich vor, Sie würden Geld verdienen, während Sie Ihre Kunden anwerben, anstatt im Vorfeld Geld in Ihre Kunden und Repräsentanten investieren zu müssen? Klingt unmöglich? Nicht, wenn Sie die einfachen Grundlagen des “Informations-Marketings“ verstehen – [klicken Sie hier](#).

## Lüge #2 – Wir verkaufen nicht. Wir teilen lediglich Produkte mit anderen.

*“Was wir tun, ist nicht verkaufen, sondern teilen”*

Diese Lüge begegnet uns auch in anderer Form...

*“Deine Familie und Freunde sollen bei dir kaufen, weil du du bist. Warum sollten sie ihr Geld bei einem anderen Unternehmen ausgeben, wenn du als Freund oder Verwandter ihnen dasselbe Geschäft anbieten kannst. Dann bleibt das Geld wenigstens „in der Familie“. Das funktioniert auch bei allen anderen so.“*

Bevor wir näher darauf eingehen, möchte ich kurz über die Konsequenzen dieser Idee des Teilens sprechen:

#1. Das Resultat sind fehlende Verkaufsschulungen, denn wer nur teilt, braucht schließlich keine Verkaufsausbildung – mit der Konsequenz, dass Neulinge völlig unvorbereitet in die Löwengrube geschickt werden.

#2. Einsteiger in dieses Geschäft sind schon vom Start weg zum Scheitern verurteilt, da sie ja mit ganz falschen Erwartungen starten. Die Botschaft, *„Ihr braucht nichts anderes tun, als mit eurem Umfeld zu teilen, um reich zu werden“* klingt so, als wäre dieses Geschäft kinderleicht. Damit vermittelt man neuen Leuten einen völlig falschen Eindruck von dem, was sie in der Realität erwartet... finden diese Gutgläubigen dann die Wahrheit heraus, springen sie meist ganz schnell wieder ab.

Verkauft man nämlich den Leuten beim Start die Lüge, dass es nur darum geht, Produkte zu teilen und nicht zu verkaufen, so ist das „Erwachen“ geradezu niederschmetternd. Man treibt Leute brutal an, dieses „unglaublich tolle“ Produkt mit ihren Freunden und Familienmitgliedern zu “teilen“ – die Enttäuschung ist natürlich riesig (und vorhersehbar), wenn sie dann Korb um Korb bekommen.

Einer der Hauptgründe, warum sich diese Lüge bei der Rekrutierung immer noch so hartnäckig hält ist, dass man neue Repräsentanten nicht sofort abschrecken möchte.

Man will ihnen die angenehme Vorstellung geben, sie hätten nichts anderes zu tun, als ihrem Umfeld von diesem (ach so wunderbaren) Produkt zu erzählen und schon würden diese Leute, überwältigt vom Enthusiasmus dieses neuen Repräsentanten, sofort kaufen.

OK, es ist allgemein bekannt, dass die meisten Leute keine Verkäufer sein wollen. Darum reden Upline und Sponsoren immerzu um den heißen Brei herum und versuchen diese unbequeme Tatsache schön zu reden...

### **Sind Sie im Network Marketing Business, so sind Sie im Verkauf!**

Das ist doch nicht schwer zu verstehen: Jedes Mal, wenn Sie von jemandem im Austausch gegen irgendeine Leistung (Produkt oder Dienstleistung) Geld nehmen, ist das ein Verkauf.

### **Verkaufen ist nicht gleich teilen - und teilen ist nicht gleich verkaufen!**

Sie haben es sicher auch schon gehört: Mundpropaganda ist die wirkungsvollste Art der Werbung die es gibt, stimmt's? Ja, richtig.

Was machen Sie, wenn Sie einen unglaublich guten Film im Kino sehen? Sie erzählen Ihren Freunden davon, wie spannend die Geschichte, wie toll die Schauspieler etc. waren... und dass auch sie diesen Film unbedingt sehen müssen. Dasselbe passiert, wenn Sie in einem exzellenten Restaurant waren oder über die neue CD Ihres Lieblingssängers sprechen.

Es ist sehr wahrscheinlich, dass Ihre Freunde Ihrem Rat folgen werden. Sie vertrauen einem Freund und sind bereit für die Dinge, von denen er ihnen mit so viel Begeisterung erzählt hat, Geld auszugeben.

Und hier ist der entscheidende Punkt: Ihre persönlichen Empfehlungen haben nur deswegen eine so überzeugende Wirkung, weil Sie absolut nichts daran verdienen, dass Sie diese Dinge an Ihre Freunde weitergeben.

### **Sobald jedoch Geld im Spiel ist, ändert sich alles!**

Erstens fühlen Sie sich nicht wirklich wohl bei der Sache. Sie agieren nicht mehr natürlich, wenn es sich um Verkaufsempfehlungen handelt. Sie stehen unter Druck und darum wirkt Ihre Präsentation und Ihre Empfehlung auch nicht natürlich, sondern gezwungen.

Und auch für Ihr Gegenüber stellt sich jetzt die Situation völlig anders dar: Es weiß, dass Sie Geld bei diesem Geschäft verdienen. Es handelt sich also nicht länger um die objektive Empfehlung eines unbeteiligten „Dritten“. Das riechen die Leute meilenweit gegen den Wind. Die ganze Dynamik verändert sich dadurch.

### **Im Network Marketing überschreiten Sie die Grenze der persönlichen Empfehlung und betreten den Bereich des Direktverkaufs.**

Lassen Sie sich von niemandem einreden, das wäre ein und dasselbe!

Haben Sie das erst einmal begriffen, so wird Ihnen auch klar, dass es notwendig ist, das 1x1 des Verkaufens und die effizienten Verkaufsstrategien zu erlernen. Egal ob Fremde, Familie, Bekannte oder Freunde... es reicht nicht, nur zu empfehlen. Nur weil jemand mit Ihnen befreundet ist, ist das noch lange kein Grund, etwas von Ihnen zu kaufen.

Es geht hier um hart verdientes Geld. Und um jemanden zu überzeugen, es für Ihre Produkte auszugeben, müssen Sie ihm schon einen guten Grund und solide Argumente liefern. Ich erzähle Ihnen jetzt eine kleine Geschichte, die diesen Punkt sehr gut veranschaulicht.

Ein Upline-Mentor (MLM „Führungskraft“) versucht seiner „frisch gefangenen“ Truppe von zukünftigen Repräsentanten den Verkauf mit folgendem Vergleich zu erklären:

*„Wenn ihr ein McDonalds Franchise Lokal eröffnet, würdet Ihr doch auch von euren Freunden und eurer Familie erwarten, dass sie in eurem Lokal essen und nicht in irgendeinem anderen Fast-Food-Restaurant. Nun, dasselbe gilt auch für eure Produkte: Freunde und Familienmitglieder sollten sie nur bei euch kaufen und nicht irgendwo anders.“*

**Nette Story!** Was aber, wenn Ihr Bruder 40 Minuten mit dem Auto von Ihrem McDonalds entfernt wohnt, dafür gleich um die Ecke bei ihm ein Burger King steht? Erwarten Sie dann trotzdem von ihm, dass er ins Auto steigt und den ganzen langen Weg zu Ihrem Restaurant fährt, nur weil er Lust auf Burger und Pommes hat? Und was ist, wenn er McDonalds nicht ausstehen kann? Was, wenn er Fastfood überhaupt nicht mag? Und was, wenn Ihr Bruder SIE nicht mag?

Sie sehen worauf ich hinaus will. Nur weil jemand ein Freund/Verwandter ist, muss er noch lange nicht sein Geld bei Ihnen ausgeben.

Dieser so genannte “warme Markt” ist für manche sicher ein Weg, um zu Kunden zu kommen. Doch vergessen Sie dabei nicht, dass Sie Ihrer Familie und Ihren Freunden, so wie jedem Fremden, auch gute Argumente für Ihr Produkt liefern müssen. Sie können doch nicht von vorneherein davon ausgehen, dass Ihr Umfeld auf jeden Fall bei Ihnen kaufen wird.

Auf einen kurzen Nenner gebracht: Für Ihren Erfolg ist es unabdingbar, dass Sie gut verkaufen können. Sie müssen den Prozess des Verkaufens verstehen und herausfinden, was die Leute wirklich zum Kauf motiviert.

**Generell wird im Verkauf (auch im Network Marketing) dem Produkt viel zu viel Aufmerksamkeit geschenkt; der Person, die das Produkt kaufen soll, hingegen viel zuwenig!**

Dabei interessiert doch einen potenziellen Kunden nur die Antwort auf diese eine Frage: „*Was habe ICH davon?*“

Ein erfolgreicher Geschäftsmann muss sein Produkt nicht unbedingt in und auswendig kennen und seinen Kunden mit diesem Wissen stundenlang in den Ohren liegen... die Kunst des Verkaufens besteht vielmehr darin, eine Verbindung herzustellen zwischen den Wünschen eines Kunden und der Art und Weise, was das betreffende Produkt zu deren Erfüllung beitragen kann.

Es reicht nicht aus, von seinem Produkt nur begeistert zu sein und anderen davon zu erzählen: damit können Sie den einen oder anderen Verkauf erzielen, aber sicher keine Beständigkeit erreichen.

## Lüge #3 – Jeder kann im Network Marketing Erfolg haben!

### **Eine ausgesprochen gefährliche Halbwahrheit!**

Sie kann sehr irreführend sein, denn Tatsache ist: Nicht alle Network Marketing Leute sind aus demselben Holz geschnitzt. Jeder steigt mit unterschiedlichen Vorkenntnissen und Wissenslücken ein.

Manche haben einen enormen Vorsprung an Know-how, an Zeit und Kapital. Und nur weil einzelne Leute es geschafft haben, innerhalb von 6, 12 oder 24 Monaten ein profitables Geschäft aufzubauen, bedeutet das noch lange nicht, dass dies auch für alle anderen möglich ist.

Das Problem mit solchen Aussagen ist, dass hier unterstellt wird, dass jeder – unabhängig von seiner Ausgangssituation – direkt ins Geschehen einsteigen kann und in kurzer Zeit gute Resultate erzielen wird.

Ein Beispiel:

Anna hat sich neben ihrem gut bezahlten Managerposten in der Marketing Abteilung eines internationalen Markenartikel Unternehmens ihre eigene, kleine Mitglieder-Webseite zu ihrem Hobby - körperliche/geistige Fitness mit Nordic Walking und gesunder Ernährung - aufgebaut.

Sie hat über 3000 Abonnenten für ihren monatlichen Newsletter geworben und auch die Mitgliederzahl steigt - die 100 Mitglieder Schallmauer ist bereits durchbrochen. Dieses Internet Nischengeschäft schickt monatlich an die €2000 auf Anna's Bankkonto – zusätzlich zu ihrem Managergehalt.

Durch Zufall stößt Anna im Internet auf eine für ihre Zielgruppe interessante Produktserie, die über Network Marketing vertrieben wird und beschließt, dort einzusteigen und diese Produkte in ihr Angebot aufzunehmen.

**Und nun urteilen Sie selbst** - hat jeder EinsteigerIn dieselben Erfolgsaussichten im Network Marketing wie Anna? Natürlich nicht. Anna bringt bereits eine solide Marketing Ausbildung und Erfahrung im Verkauf in ihr Geschäft ein. Und was im 21. Jhdt. noch wichtiger ist – sie beherrscht NETwork Marketing im InterNET, hat sich dort IHRE EIGENES Geschäft für eine spezielle Zielgruppe aufgebaut und kann sich daher selbst die Produkte aussuchen, die diesen Leuten nützen und sich daher auch gut verkaufen lassen.

Hier wird klar, dass Anna von Anfang den meisten Einsteigern in dieses Geschäft haushoch überlegen ist. Und sie verfügt zudem über genügend Geld, um in den Aufbau ihres Geschäftes auch investieren zu können... und wird nicht mit denselben finanziellen Problemen und demselben emotionalen Stress zu kämpfen haben, wie jemand, der das alles nicht hat und zusehen muss, wie er seine Miete bezahlen kann.

Und Anna hat noch diesen großen Vorteil: eine Menge Kontakte, auf denen Sie aufbauen kann – ihre Zielgruppe, die sie respektiert und ihr vertrauen. Das sind Leute, die sie ernst nehmen werden, wenn sie ihnen ihre neue Geschäftsidee vorstellt. Kurz gesagt, Anna steigt bereits mit einer soliden Geschäftsbasis in dieses Geschäft ein.

Was meinen Sie? Haben eine allein erziehende Mutter und Hausfrau, eine Sekretärin, ein Student, Elektriker, Lehrer oder eine Kassiererin dieselbe gute Ausgangsposition? Werden diese Personen genauso schnell genauso gute Ergebnisse erzielen können wie Anna? Nein, mit großer Wahrscheinlichkeit nicht.

Worauf ich hinaus will...

**Jeder beginnt unter anderen Voraussetzungen. Wie schnell jemand die Leiter des Erfolgs hinaufklettert und wie viel Geld er verdienen kann, hängt von vielen verschiedenen Elementen ab.**

Eines davon ist die **Zielgruppe**, die jemand mitbringt – wir wissen in der Zwischenzeit ja aus Lüge #1, dass nicht „*jeder Ihr potenzieller Kunde ist!*“

Ein weiteres Element sind **Know-how** und die persönliche Fähigkeiten, die jemand mitbringt. Wie bei Lüge #2 angesprochen, ist MLM in erster Linie Marketing und Verkauf, daher haben Erfahrung und Fähigkeiten auf diesem Gebiet einen ganz entscheidenden Einfluss auf den Erfolg.

Und ein Element ist bei den herkömmlichen „alten“ MLM/ Network Marketing Unternehmen praktisch überhaupt nicht vorhanden - **Online Marketing!** Davon verstehen sie nichts. Und das in einer modernen Gesellschaft, die sich ihre Informationen überwiegend aus dem Internet holt und dort immer häufiger immer mehr Produkte und Dienstleistungen einkauft.

**Online Marketing Wissen wird zunehmend zum ALLES** entscheidenden Element für jeden Geschäftserfolg – auch im Network Marketing. Online Marketing, Verkaufsstrategien etc. kann jeder erlernen. Manche brauchen dafür länger, andere kürzer. Jemand mit 14 Jahren Erfahrung im Verkaufsbereich hat es sicher leichter als jemand ohne jegliches Hintergrundwissen und mit schlechten Kommunikationsfähigkeiten.

Und dann benötigt jedes Unternehmen auch ein **Startkapital**. Bei der Gründung und dem Aufbau eines eigenen Geschäftes fallen immer Start- und Fixkosten an.

**Sie brauchen ein Budget für ihre Marketingaktivitäten.** Das wird Ihnen zwar niemand aus Ihrer Upline in Ihrem MLM Unternehmen sagen, doch glauben Sie mir: ohne Marketingbudget werden Sie nie Ihr volles Potential ausschöpfen können. Können Sie kein Geld für Marketing ausgeben, werden Sie niemals regelmäßig qualifizierte Leute in Ihr Business holen können.

Natürlich ist es möglich ein Network Marketing Business auch mit wenig Zeit, Geld und Know How aufzubauen. Aber der Grundstein, den Sie mit Ihren ersten Aktivitäten legen, hat einen direkten Einfluss darauf, wie leicht oder schwer Sie es haben werden, eine erfolgreiche Organisation aufzubauen. Doch das ist nicht Thema dieses eBooks, wenn Sie mehr darüber erfahren wollen, klicken Sie hier.

## Lüge #4 –Wir bauen Ihr Business für Sie auf!

Wir alle kennen diese Geschichten aus dem Internet über voll automatisierte Online Anwerbesysteme, mit denen unheimlich viel Geld gemacht werden kann, ohne auch nur einen Finger dafür rühren zu müssen. Vielleicht haben Sie sich auch mit dem einen oder anderen dieser Systeme beschäftigt. Klar, der Gedanke ist verführerisch... wer hätte nicht gern ein schlüsselfertiges System, das alles für ihn erledigt? Den eigenen Goldesel.

Nun, was ist dran an diesen Systemen? Inwiefern kann Ihnen ein solches System bei Ihrer Arbeit helfen und bei welchen Dinge kann es Sie nicht ersetzen?

Sicher macht es Sie stutzig, wenn Sie absurde Behauptungen wie z.B. *“Kein Verkauf oder Anwerben nötig – wir bauen Ihre Downline für Sie auf”* hören.

Und das sollte es auch. Wäre es tatsächlich so einfach, würden unseren Planeten nur vermögende Leuten bevölkern, die nichts arbeiten. Diese und ähnliche Slogans sollen Dummköpfe und Faulenzer anziehen:

*“Melden Sie sich noch heute an und wir werden Ihre Downline für Sie aufbauen und verwalten. Es warten schon hunderte Leute darauf, einen Platz in Ihrer Organisation einzunehmen. Alles was Sie tun müssen, ist die Chance jetzt zu ergreifen! Mit unserem unglaublichen, automatisierten System kann auch ein dressierter Affe reich werden!”*

Und obwohl es völlig unglaubwürdig klingt, verkaufen sich diese Sprüche gut...

Warum?

**Die Leute möchten - wider jede Vernunft - glauben, dass der Weg zu Erfolg, Ruhm und Reichtum schnell, einfach, schmerzfrei und risikolos ist!**

Der Appell an die Faulheit der Leute funktioniert immer wieder. Daher sind auch diese Versprechen, alles umsonst zu bekommen und ohne Arbeit reich zu werden, nicht neu.

Ich möchte hier etwas tiefer gehen und auf einen Punkt zurückkommen, den ich am Anfang dieses Buchs angesprochen habe.

Network Marketing ist eine Geschäftsmöglichkeit, die der breiten Masse zugänglich ist. Sie nimmt in dieser Hinsicht eine Sonderstellung ein. Und heute hat dieses Konzept von Unternehmertum und Selbstständigkeit mit **NET**work Marketing im **InterNET** eine nie da gewesene Dimension erreicht.

InterNET **NET**work Marketing gibt dem Durchschnittsbürger eine realistische Chance, vom eigenen, gewinnbringendem Geschäft nicht nur zu träumen, sondern es auch verwirklichen zu können. Noch vor nicht allzu langer Zeit war der Aufstieg zum gut verdienenden Unternehmer nur ganz wenigen vorbehalten, da für ein eigenes Unternehmen große Investitionen in Produktion, Lager, Vertrieb, Werbung und Personal notwendig waren. Heute, im Informationszeitalter, reichen dafür ein PC, ein Blog und ein Autopilot!

Allerdings verstehen es die herkömmlichen Network Marketing Unternehmen nicht, dieses gewaltige Potential des **InterNET** für ihr **NET**work Marketing zu nutzen.

Warum? Weil sie nichts von Marketing verstehen.

Falls Sie mehr darüber erfahren wollen, [klicken Sie hier](#).

## Lüge #5 – Wir haben das beste Produkt!

Der Punkt ist nicht, dass diese Aussage unbedingt eine Lüge sein muss (meist ist dies allerdings der Fall)... es geht vielmehr darum, dass es völlig egal ist. Ich werde Ihnen gleich erklären warum.

Diese Lüge kommt in unterschiedlichen Varianten und Abstufungen.

- *Dieses Produkt verkauft sich wie von selbst!*
- *Nichts auf dem Markt kann mit unserem Angebot mithalten!*
- *Wir haben den besten Vergütungsplan der Branche!*
- *Unser Führungsteam ist unschlagbar!*

Jede dieser Behauptungen kann zum Teil wahr sein... doch das Problem liegt ganz woanders: die herkömmlichen, „alten“ Network Marketing Unternehmen konzentrieren sich auf die **falschen Dinge**.

Ganz egal, in welcher Branche Sie tätig sind und über welches System Sie etwas vertreiben, der alles entscheidenden Faktor für den Erfolg ist – und natürlich besonders im Network und Multi Level *Marketing* Business...

### **(1) Marketing, (2) Marketing, und (3) Marketing!**

Vielleicht ist das ja für Sie klar, doch es gibt jede Menge Leute (ganze Strukturen), die von einem Unternehmen zum nächsten rennen, sich immer wieder von tollen Produkten blenden lassen, nur um sich dann wieder nicht erklären zu können, warum sie auch hier kein Geld verdienen.

Dabei ist die Erklärung so simpel: diese Leute sind nicht fähig, ein Produkt an den Mann/Frau zu bringen, weil sie die dafür nötigen Verkaufsstrategien nicht beherrschen.

Sie verstehen den Grundsatz jedes Geschäftemachens nicht: **Es geht nicht um das Produkt. Es geht ums Marketing.**

Prägen Sie sich das bitte gut ein:

**Sie mögen das umwerfendste Produkt der Welt haben... doch ist Ihr Marketing nicht wirksam, wird niemand davon erfahren und keiner kann sich dafür interessieren.**

Verkauf & Marketing sind die Grundpfeiler eines Unternehmens.

Betrachten Sie es doch einmal aus dieser Perspektive: Ein super Produkt, das von Wien nach Frankfurt verbracht werden soll, ist nur so gut, wie der LKW, der es transportiert. Hat der Laster eine Panne und kommt nie am Zielort an, so ist es völlig egal, wie gut das Produkt ist.

Ihre Marketing- und Verkaufsstrategien sind Ihr LKW, der das Produkt transportiert. Es ist unwesentlich wie gut Ihr Produkt ist, wenn Sie es nicht gut vermarkten.

Der tatsächliche Verkauf ist dann nur der letzte Schritt eines langen Prozesses. Er bringt das Geschäft zum Abschluss... und das Geld aufs Konto.

Überlegen Sie... für alle anderen Aktivitäten müssen Sie Geld ausgeben. Das Produkt, der Vergütungsplan, das Management, das Personal ... all diese Dinge sind von großer Bedeutung, doch sie kosten Geld und bringen (noch) keines ein.

Es ist der Verkauf, der den Abschluss herbeiführt und das Geld bringen muss. Mit dem Verkauf steht und fällt daher jedes (auch Ihr) Business.

Also müssen Sie sich auch auf den Verkaufsprozess (inklusive Vorverkauf) und die richtigen Strategien mehr konzentrieren als auf alles andere.

Das kann nicht oft genug wiederholt werden. Dies ist eines der wichtigsten Dinge, die Sie in Ihrer Network Marketing Karriere lernen müssen.

**Sie können mit einem mittelmäßigen Produkt und einem tollen Marketingplan eine Menge Geld machen. Mit einem tollen Produkt und einem mittelmäßigen Marketingplan hingegen werden Sie nicht annähernd soviel verdienen.**

### Sie glauben mir nicht?

Vielleicht überzeugt Sie ja der Finanzguru und Autor **Robert Kiyosaki**, der mit seinen drei Büchern *Rich Dad Poor Dad*, *Rich Dad's CASHFLOW Quadrant* und *Rich Dad's Guide to Investing* gleichzeitig auf den Top 10 Bestseller Listen von *The Wall Street Journal*, *USA Today* und *New York Times* stand.

In seinem Buch *'Cashflow Quadrant'* erzählt er, dass ihm Leute oft die Frage stellen, wie sie das Kapital für eine Unternehmensgründung aufbringen sollen. Aus der Art, wie diese Frage gestellt wird, kann er sofort erkennen, ob diese Person ihr Hauptaugenmerk auf das Produkt oder das Geschäftsmodell legt:

Sagt ihm jemand: *"Ich habe ein viel besseres Produkt wie jenes der Firma XYZ. "Keiner kann mit diesem Produkt mithalten"...*

Dann fragt er seinen Gesprächspartner, nachdem er ihm aufmerksam zugehört hat, *"Können Sie bessere Hamburger zubereiten als Mc Donalds?"*

Die Antwort lautet immer *"ja"*.

Und dann fragt er weiter *"Wenn Sie bessere Hamburger machen, warum verdient dann Mc Donalds viel mehr Geld als Sie?"*

Manche erkennen sofort, worum es da geht, andere kapieren es nicht. Das Problem ist, dass sich die meisten Leute darauf konzentrieren, den perfekten Hamburger zu machen, anstatt den Verkauf und die Auslieferung an den Kunden zu optimieren.

Vielleicht macht Mc Donalds ja tatsächlich nicht die allerbesten Hamburger, doch er hat ganz offenkundig die beste Verkaufsstrategie für seine Hamburger gefunden. Darauf kommt es an - ein Unternehmer muss sich vor allem anderen das erforderliche Verkaufs- und Marketing Know How aneignen.

Oder wie es **Seth Godin**, einer der erfolgreichsten und witzigsten Marketing Autoren und Ex-Vize Marketingdirektor von Yahoo! formuliert: *"Alles dreht sich ums Marketing. Bessere Versand- oder Zahlungsbedingungen verändern nicht viel. Es ist das Marketing, das den Unterschied macht ..."*

Warum erzähle ich Ihnen das? Welche Schlussfolgerung sollen Sie als Network Marketer daraus ziehen? Ganz einfach: Ihr Produkt oder Ihre Geschäftsmöglichkeit, so gut diese auch sein mögen, werden sich nicht von selbst verkaufen und sie nicht reich machen. Also merken Sie sich:

**Sie glauben vielleicht inbrünstig, dass Ihr Unternehmen das allerbeste ist ... doch alle anderen denken genau dasselbe.**

Die Gewinner sind daher nicht die mit der besten Firma, sondern diejenigen, die am Besten verstehen, die Idee ihrer Firma nach außen zu kommunizieren. Um jedoch keine Missverständnisse aufkommen zu lassen, stelle ich zu diesem Punkt noch einmal klar:

**Das alles bedeutet nicht, dass Ihr Produkt nicht gut sein muss.** Die Qualität Ihres Produkts ist selbstverständlich wichtig. Ich glaube fest daran, dass ein Produkt oder eine Dienstleistung immer die Erwartungen des Kunden übertreffen sollte. Schon alleine aus Gründen meiner Geschäftsethik, doch natürlich auch, weil es gut für mein Geschäft ist, zufriedene Kunden zu haben, die wieder bei mir kaufen.

Was Sie verkaufen, soll immer in einem guten Verhältnis zum Preis stehen. Ihr Kunde muss den Eindruck haben, wirklich etwas für sein Geld bekommen zu haben.

**Die unschlagbare Kombination ist eine Killer Marketingstrategie UND ein Killer Produkt. Sie brauchen das Beste aus beiden Bereichen!**

Ich betone hier die Rolle des Marketings deswegen so stark, weil gerade in der herkömmlichen Network/Multilevel Marketing Branche diese so sehr vernachlässigt wird. Dort wird der Eindruck vermittelt, dass Sie nur ein tolles Produkt brauchen, und schon haben Sie gewonnen... so als würde sich das Produkt von selbst verkaufen und ihnen automatisch auch gleich die Downline-Mitglieder mitbringen. Das Einzige, was für Sie dann noch zu tun übrig bleibt ist, es sich auf dem Liegestuhl bequem zu machen und die Millionen zu zählen.

Viele Einsteiger begehen den tödlichen Irrtum zu glauben, dass ihr MLM Unternehmen den Marketing- und Verkaufsteil ihres Geschäftes für sie übernehmen wird... es heißt ja Network **MARKETING**? Und diese Leute

müssen doch die Profis für Direktverkauf und Mundpropaganda sein... jeder weiß doch, dass dies die wirkungsvollste Marketingstrategie von allen ist... Nun, das wollen diese Unternehmen sie glauben machen. Doch leider entspricht dies überhaupt nicht der Realität.

Eine der wichtigsten (und schockierendsten) Erkenntnisse, die ich bei meinen Untersuchungen gewonnen habe, ist...

### **Dem herkömmlichen Network Marketing fehlt das Marketing!**

Ich weiß, das klingt verrückt, doch es macht Sinn, wenn Sie sich Folgendes vor Augen halten:

(a) Network Marketer verstehen nicht, das Instrument der Mundpropaganda wirkungsvoll für ihr Business einzusetzen (wie wir in Lüge #2 gesehen haben)

(b) Nur weil sie die Methode des Direktverkaufs anwenden, bedeutet das noch nicht, dass dies eine effektive Form des Direktverkaufs ist. Das ist so als würde jemand sagen: *Ich spiele Golf, also bin ich ein guter Golfer.*

(c) Der Großteil der von den MLM Unternehmen zur Verfügung gestellten Marketing Materialien (Broschüren, Websites, etc.) sind furchtbar dilettantisch und von ganz geringem Wert für Ihr Geschäft (ich müsste zu weit ausholen, um hier die Gründe zu erklären. Nur soviel dazu: die meisten dieser „Marketing“ Unterlagen sind nicht mehr als wirkungslose Präsentationsobjekte, die in keiner Weise auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen).

(d) Dieses “erprobte“ System von Namenslisten, Beziehungen, warmen Märkten, privaten Parties und Meetings in Hotels ist völlig veraltet und kann heute nur mehr einen winzigen Teil dessen abdecken, worauf es tatsächlich im Marketing des 21. Jhdt. ankommt.

Dazu gleich mehr. Kommen wir zur Lüge #6.

## Lüge #6 – Sie glauben nur nicht genug daran!

Grrrrr!!

**Von all den schlimmen Lügen im Network Marketing ist dies wohl die nervenaufreibendste.**

Diese infame Lügengeschichte rund um Motivation und Glauben ist eine der größten Dummheiten in der Geschichte des Verkaufs (und nicht nur im Network Marketing).

Millionen von MLMern wird erzählt, der Grund für ihr Scheitern sei ihr fehlender Glaube. Kommt Ihnen nicht das Mittagessen hoch, wenn Ihnen die sogenannten „großen Tiere“ im MLM/Network Marketing diese Geschichten auftischen?

Diese Leute möchten Sie glauben machen, Sie müssten nur diesen Punkt erreichen, an dem Sie wirklich bis oben hin genug davon haben, dass nichts läuft... erst das würden Ihnen einen derartigen Motivationsschub geben, dass nichts und niemand Sie mehr aufhalten kann!

**Was tun Sie also?** Sie hören sich inspirierende CDs an. Sie schneiden Bilder des Autos aus, das Sie sich gerne kaufen und von Urlaubsorten, die Sie gerne besuchen würden. Sie kleben diese Bilder auf Ihren Kühlschrank, auf das Armaturenbrett, die Kastentüren, Ihren Monitor... um ständig daran erinnert zu werden, wofür Sie so hart arbeiten.

**Sie denken positiv.** Sie gehen zu jedem Meeting, um Ihre Batterien aufzuladen und sich für die nächste Woche zu pushen. Sie gehen zum Jahresmeeting, weil Sie wissen, dass es Ihnen einen Kick geben wird, die „großen Stars“ zu sehen und zu hören. Diejenigen, die es (scheinbar) geschafft haben. Im Anschluss daran werden so überwältigt und inspiriert sein, dass nichts und niemand Sie mehr stoppen kann.

So erreichen Sie endlich diesen **magischen Punkt**, an dem alles zu funktionieren und Ihr Bankkonto zu wachsen beginnt!

**Stopp!** Halten Sie einen Moment inne und denken Sie darüber nach. Läuft es wirklich so? Ist Fanatismus und übertriebene Motivation wirklich das, was Ihnen zum Erfolg fehlt?

Also, ich kann Ihnen nur aus meiner Erfahrung sagen, in meinem Unternehmen braucht niemand diese skurrile Art der Motivation, um 4- oder 5-stellige Monatseinkommen zu erreichen.

Warum sollte das also im Network Marketing so unverzichtbar sein? Warum müssen Sie dort erst bis zur Halskrause in der Sch...e stecken, um erfolgreich werden zu können? Ich meine, es wäre doch logischer, wenn Sie mit Ihrem Geschäft zumindest soviel verdienen, dass Sie gut über die Runden kommen, wenn Sie Ihren Job gut machen und sich anstrengen,

Natürlich kann ein eigenes Unternehmen aufzubauen und zu führen nicht mit einem Angestelltenjob verglichen werden. Sie müssen für die Selbständigkeit in der Anfangsphase sicher härter arbeiten. Auch das Geld kommt nicht sofort herein. Wie jeder Neu-Unternehmer müssen Sie zuerst den Grundstein legen, bevor Sie die Lorbeeren ernten können. Das verstehen wir alle.

Doch gerade in der heutigen Zeit muss Network Marketing nicht so hart sein, wie es für die meisten Leute immer noch ist.

**Bauen Sie Ihr Geschäft richtig auf, so sehen Sie schnell erste Resultate... auch wenn diese zu Beginn noch nicht überwältigend sein mögen.**

Wenn Sie allerdings mehr als 3 Jahre lang hart arbeiten und unterm Strich immer noch kein Gewinn dabei heraus kommt, dann stimmt irgendetwas nicht! Und ich garantiere Ihnen, es liegt nicht an Ihrer Motivation.

Man kann es auch so sehen:

**Wenn Sie eine Schaufel verwenden, um den Keller für Ihr Haus auszuheben, obwohl Sie einen Bulldozer einsetzen könnten... dann allerdings brauchen Sie eine Menge Motivation!**

**Ist Ihnen klar, was ich damit sagen will?** Je ineffizienter Ihr System ist und je ineffizienter Ihre Methoden sind, desto schwieriger wird es sein, Ergebnisse zu erzielen. Und dies sollen Sie dann mit Motivation wettmachen!

Setzen Sie hingegen die richtigen Methoden und Mittel ein, so werden Sie konstante Fortschritte machen... am Anfang langsam, doch dann wird Ihr Geschäft beständig wachsen und die Motivation stellt sich von selbst ein.

**Beantworten Sie mir jetzt bitte eine Frage:** Wenn Sie Tag für Tag interessierte und hochqualifizierte Kunden und zukünftige Partner treffen würden, die wirklich wissen wollen, was Sie anbieten und darauf erpicht sind, mehr darüber zu erfahren... was meinen Sie? Könnte da fehlende Motivation ein Problem für Sie sein?

Nein!

**Motivation wird nur dann zum Problem,** wenn Sie sich z.B. zwingen müssen. Zum Beispiel aufzustehen, wenn Sie wissen, dass Ihnen heute bevorsteht, den Fußballtrainer Ihres Sohns anzurufen, obwohl Sie genau wissen, dass er sich einen Dreck für Ihr Geschäft interessieren wird. Das sind genau die Situationen, für die Sie diese Motivationsschübe brauchen, von denen Ihre Upline immer spricht. Etwas, das Sie daran erinnert, warum Sie sich das alles antun. Warum Sie es auf sich nehmen, den Leuten auf die Nerven zu gehen.

Und nun verrate ich Ihnen ein Geheimnis!

Ich weiß, dass auch Sie diesen magischen Punkt erreichen können, an dem Ihr Geschäft plötzlich zu laufen beginnen wird.

Was da passieren muss?

**Sie müssen aufhören, sich über Motivations- und Glaubensfragen den Kopf zu zerbrechen und beginnen, sich Gedanken über die Dinge zu machen, die es wirklich braucht, um Ihr Geschäft zu führen und zu vermarkten.**

Dieser Punkt wird dann eintreten, wenn Sie diese Regeln beherzigen:

**Finde die Leute, die nach dem suchen, was du anbietest. Verwende ein effizientes Marketing System, das diese Leute automatisch qualifiziert, die Vorwahl trifft und auf deine Geschäftsmöglichkeit vorbereitet. Und dann widme deine Zeit nur den Besten.**

So bekomme ich täglich, ja stündlich einen Zustrom an interessierten Leuten, die mir fast die Türe einrennen... so viele, dass ich alleine fast nicht mehr damit zurande komme.

Was ich Ihnen hier mitgeben will:

**Mein Erfolg kommt nicht von... Motivation, Wunschenken, Glauben oder sonstigen abstrakten Dingen!**

Der Erfolg basiert auf meinem System.

Auch wenn ich einmal wirklich schlechte Ergebnisse erzielte, war ich immer extrem motiviert. Das konnte an meinem Glaube, meinem Wunsch, etwas zu erreichen, an meiner Disziplin oder meiner Arbeitseinstellung nichts ändern.

Motivation war nie mein Problem... und ich denke, das gilt auch für Sie.

Sie wissen doch ganz genau... selbst wenn Sie noch so fest an etwas glauben ... selbst wenn Ihr Wunsch so stark ist, dass Sie fast daran verbrennen... selbst wenn Sie so motiviert sind, dass Ihr Gesicht blau anläuft... all das wird nichts bringen, solange Sie auf die falschen Techniken vertrauen.

Motivationskassetten anhören und nach überholten und falschen Ratschlägen handeln... damit können Sie kein Geld verdienen.

**Motivation ist nicht die Lösung. Motivation ist eine Ausrede.**

Sind Sie entmutigt und suchen verzweifelt nach Antworten, so dienen diese Motivationsprüche Ihren „Führungskräfte“ als Feigenblatt, da sie selbst nicht wissen, was sie Ihnen antworten sollen.

### **Diese Typen machen es sich sehr einfach.**

Geht jemand aus ihrer Downline durch schwierige Zeiten (gibt es auch andere?) und sie wissen nicht, was sie ihm raten sollen, so erzählen sie ihm einfach, er würde nicht fest genug an seinen Erfolg glauben! Er sei nicht motiviert genug! Er soll doch einfach seine Wünsche in Bildform auf den Spiegel kleben, das würde ihn schon motivieren...

Das ist das “tolle” an dieser Motivationslüge: Die fehlende Motivation ist ein ausgesprochen praktischer Sündenbock, denn egal wie motiviert jemand ist, man kann immer behaupten, er hätte noch immer nicht genug davon. Und solange Leute auf diesen Blödsinn hereinfallen, wird diese Ausrede weiter bestehen... und den „Führungskräften“ bleibt es erspart, nach echten, soliden Lösungen und Hilfestellungen zu suchen.

Deshalb hält sich diese Lüge auch so hartnäckig. Ihre Upline weiß nämlich selbst nicht, warum die Mitglieder Ihrer Organisation nicht erfolgreich sind und können auch nur weitergeben, was man ihnen erzählt hat.

Nun will ich damit nicht sagen, Motivation wäre von Grund auf negativ. Ich sage nur, dass es darauf nicht wirklich ankommt. Auf Inspirationskassetten können Sie verzichten. Auf ein gutes Marketingsystem keinesfalls.

Ein anderer entscheidender Punkt ist, dass ein RIESIGER Unterschied zwischen innerem Antrieb und Motivation von außen besteht.

Externe Motivation ist wie eine Droge. Die Leute fühlen sich gut dabei, jemandem zuzuhören, der ihnen erzählt, wie er es geschafft hat, alle Hindernisse zu überwinden und sich den Traum, den alle haben, zu erfüllen. Sie haben das Gefühl, dass ihnen dieser mentale Kick die Kraft geben wird, um durchzuhalten und ihr Ziel zu erreichen.

## **Doch was passiert in Wirklichkeit?**

Spätestens nach 3 Tagen haben Realität und Alltag sie wieder eingeholt. Der Zauber hat seine Wirkung verloren. Und sie beginnen, nach der nächsten inspirierenden Geschichte zu suchen...

Motivation von außen ist eine Art Trostpflaster, aber keine lang anhaltende Lösung.

## **Wissen Sie was wirklich Motivation bringt?**

Resultate!

Und nun, im letzten Kapitel, werden Sie erfahren, wie Sie zu diesen Resultaten kommen können!

## Lüge #7 – Das erprobte System

*„Folgen Sie einfach unserem bewährten Business Plan!“*

**Das ist die Lüge, die alle anderen übertrifft.**

Dieser so genannte “erprobte“ Business Plan der „alten“ MLM Firmen ist in Wirklichkeit ein eingerostetes, nicht mehr funktionsfähiges System aus falschen Techniken und überholten Methoden.

Das Schlimmste daran ist nicht einmal, dass das System nicht funktioniert, sondern dass es derart großen Schaden anrichten kann. Sowohl in Ihrem Geschäft als auch in Ihrem Sozialleben.

**Das einzige was an diesem „erprobten“ System sicher ist...  
ist dass Sie damit scheitern werden.**

Umfragen und Untersuchungen (auch in den USA) belegen immer wieder, dass nur 1-2% der Network Marketer und MLMer ein nennenswertes Einkommen erwirtschaften.

Andere Studien zeigen, dass 97% der Network Marketer es nie schaffen, schwarze Zahlen zu schreiben.

Diese ernüchternden Zahlen beweisen, dass die Strategien und Techniken, die gemeinhin vermittelt werden, nur für einen verschwindend geringen Prozentsatz der Leute auch tatsächlich funktionieren.

Verstehen Sie mich richtig: wenn ich von “erprobtem“ System spreche, meine ich damit nicht Network Marketing an sich, sondern das System, mit dem diese Unternehmer versuchen, ihr Network Business aufzubauen.

Die Techniken, die dort gelehrt und angewendet werden, sind dermaßen antiquiert und schlecht, dass damit nur schwer ein Geschäft zu betreiben und Erfolg zu erzielen nahezu unmöglich ist. Herkömmliche MLMer kämpfen buchstäblich gegen Windmühlen.

Fassen wir zusammen, was wir bisher besprochen haben:

- Die Leute sitzen einer Lüge auf, weil Ihnen erzählt wird, Sie seien keine Verkäufer.
- Einsteiger werden entweder überhaupt nicht in Marketing und Verkauf geschult, oder es werden Ihnen extrem schlechte und ineffiziente Methoden vermittelt.
- Die meisten Verkaufsstrategien, die eingesetzt werden, basieren darauf, Leute zu nerven. Es sind die Methoden von Straßenhändlern; Leute werden angehalten zu schummeln und sogar zu lügen. Den Kunden werden Informationen aufgezwungen, anschließend werden sie unermüdlich belästigt, um sie zur Unterschrift zu nötigen.
- Die Idee, jeder sei fähig im Network Marketing zu reüssieren, führt zu einer Art *“Versuch es bei jedem, am Ende fällt schon irgendeiner drauf rein”* Mentalität, die für die hohe Verschleißrate in dieser Branche verantwortlich zeichnet.
- Der Mangel an solider Marketing- und Verkaufsausbildung lässt die meisten Leute auf Hype und übertriebene Behauptungen zurückgreifen, um Kunden und Downline Mitglieder zu gewinnen.
- Motivation und Glauben wird ein viel zu großer Platz eingeräumt... solides Marketing & Verkauf als DIE Grundlagen für ein erfolgreiches Geschäft werden hingegen ignoriert.
- Einsteigern wird der Eindruck vermittelt, Sie würden aufgrund des tollen Produkts und des lukrativen Vergütungsplans garantiert Erfolg haben. Wir wissen, wie weit dies von der Wahrheit entfernt ist.
- Repräsentanten wird eingetrichtert, jeder sei ihr potentieller Kunde. Das führt dazu, dass Millionen von Network Marketer jeden, der ihnen über den Weg läuft, mit ihrer Geschäftsmöglichkeit überfallen. Sie schaffen sich dadurch Feinde und verhindern den Erfolg.

**Keiner, der auch nur etwas Ahnung von Marketing hat, würde je auf diese skurrile Idee kommen, Leute anzuwerben, die nicht das geringste Interesse an seinem Produkt haben... und schon gar nicht Leute, die diesem Vertriebesmodell feindselig gegenüber stehen!**

Doch genau das ist es, was Network Marketern angeraten wird.

Es ist doch so schon schwierig genug, etwas zu verkaufen. Mit krummen Methoden wird der Verkauf fast unmöglich.

Dieses ganze Modell, das auf Kaffeekränzchen, Privatparties und Hotelmeetings aufgebaut ist, geht am wirklichen Schlüssel zum Erfolg vorbei: es ignoriert die Tatsache, dass der Kunde zu Ihnen kommen muss und nicht umgekehrt.

Denn eines ist sicher....

**Versuchen Sie, jemandem etwas aufzwingen, so haben Sie äußerst schlechte Chancen, ihn als Kunden zu gewinnen!**

**Und das, meine Lieben, ist genau der Punkt,  
an dem alle Lügen zusammenlaufen.**

All diese Typen mit ihren großen Worten wollen Sie glauben machen, dass Sie nur noch mehr Zeit und Energie aufwenden müssen, um Leuten nachzulaufen. Und wenn es dann immer noch nicht funktioniert... so haben Sie es eben noch nicht richtig versucht (oder vielleicht waren Sie nur nicht genug motiviert?)

Das ist so, als würde man einem Ertrinkenden Wasser zu trinken anbieten!

Und es gibt noch einen Punkt, den diese - ach so erprobten - Business Pläne der herkömmlichen MLM Firmen völlig außer Acht lassen:

**Wichtiger als das Unternehmen... die Mitarbeiter... das Produkt... auch wichtiger als die Verkaufsbotschaft... ist die ZIELGRUPPE!**

Es ist ein Ding der Unmöglichkeit, an Leute zu verkaufen versuchen, die sich nicht für Ihr Angebot interessieren! Sie können die leckersten Hamburger anbieten, ist keiner hungrig, wird Ihnen niemand etwas abkaufen.

Und das ist das Geheimnis, das Gold wert ist:

**Eine mittelmäßige Botschaft an das RICHTIGE Publikum  
wird Ergebnisse bringen...**

**Eine tolle Botschaft an das FALSCHER Publikum keine!**

Verstehen Sie dieses Prinzip, so wird es Ihre Karriere für immer verändern. Und ich verspreche Ihnen, das ist keine Übertreibung.

Ihre größte Sorge sollte also immer Ihrem Zielpublikum gelten: Sie müssen das richtige/beste/hungrigste/gierigste Zielpublikum ansprechen, das Sie nur finden können.

**Das ist doch die Erklärung dafür, warum sich bestimmte Leute selbst die phänomenalste Verkaufsbotschaft völlig desinteressiert, gleichgültig und gelangweilt anhören.** Diese Leute interessieren dieses Thema nicht, sie gehören nicht zur Zielgruppe und sind daher von vorneherein die falschen Ansprechpartner.

Gutes Marketing konzentriert sich daher ausschließlich auf **seine spezifische Zielgruppe** und spricht nur dieses Publikum an – und zwar exakt zu dem Zeitpunkt, an dem diese Leute am begierigsten nach der Lösung für ihre Probleme suchen, die sie ihnen anbieten.

Will ein Unternehmer Erfolg haben, so braucht er ein System, das ihm diesen Prozess der Auswahl der richtigen Zielgruppe abnimmt. Ein **narrensicheres System**, das die dafür erforderlichen Schritte immer und immer wieder für Sie ausführt, sodass Sie am Ende nur noch die Hände aufhalten und die Früchte ernten müssen.

Eine der wichtigsten Funktionen dieses Systems ist sicherzustellen, dass Sie Ihre kostbare Zeit nur in die am besten qualifizierten Leute investieren.

Daher muss am Beginn des Anwerbeprozesses von Partnern stets die Selektion stehen. Ihr System muß für Sie die Spreu vom Weizen trennen und nur die Leute zu Ihnen vorlassen, die auch tatsächlich Interesse zeigen. Die Anzahl an guten Partnern, die Sie konstant für Ihr Geschäft anwerben müssen, ist viel zu hoch, als dass Sie das alleine und persönlich bewerkstelligen könnten.

Müssen Sie sich in Ermangelung eines professionellen Systems heute im 21. Jahrhundert immer noch auf das altmodische System der Namenslisten und Empfehlungen stützen, werden Sie mit Ihrem Geschäft nicht weit kommen. Das ist so, als würden Sie an Stelle der moderner Druckmaschinen **Mönche als Schreiber** anheuern, um eine Tageszeitung zu produzieren

Sie brauchen ein fein abgestimmtes Marketing System, das für Sie die entscheidenden Aufgaben im Network Marketing automatisch erledigt. Es funktioniert wie eine Maschine in einer Fabrik. Sie liefern die Rohstoffe, die Maschine spuckt die Resultate aus – qualifizierte Interessenten. Sie tut das verlässlich, konstant und rund um die Uhr. Jeden Tag, wenn Sie aufstehen, wissen Sie, dass Ihr Marketing System über Nacht wieder neue potenzielle Geschäftspartner für Sie ausfindig gemacht hat.

Das Problem der meisten Network Marketer ist, dass sie viel zu viel Zeit mit diesem Selektionsprozess verbringen und sich zu lange mit den falschen Leuten abgeben. Zum Verkaufen bleibt Ihnen dann kaum mehr Zeit.

Sobald Sie ein effektiv arbeitendes Marketing System implementiert haben, können Sie doppelt soviel Zeit mit wirklich interessierten Leuten verbringen und damit Ihre Ergebnisse innerhalb kürzester Zeit verdoppeln.

Klingt wie Musik in Ihren Ohren?

Das ist noch nicht alles – wir haben ja den **unbezahlbaren Vorteil der richtigen Positionierung** noch gar nicht angesprochen. Wenn der Kunde auf Sie zukommt und nicht Sie ihm nachjagen müssen, ist die Wahrnehmung eine ganz andere.

Ihr Kunde hat automatisch Respekt vor Ihnen und sieht Sie nicht als Bittsteller, wie im altmodischen MLM, sondern als seinen Berater. Überlegen Sie doch, wer bringt heute noch einem Hausierer Respekt und Vertrauen entgegen? Ein MLMer, der von Haus zu Haus läuft und krampfhaft versucht, Leuten etwas zu verkaufen und sie auch noch anzuwerben, wird als **Hausierer** eingestuft.

Setzen Sie hingegen auf die in diesem Buch besprochenen Prinzipien, wird sich Ihr Business augenblicklich verändern. Sie werden sehen... Leute zu sponsern wird fast zu einfach werden.

Freilich möchte ich keine falschen Hoffnungen wecken und Ihnen den Eindruck geben, Ihr Geschäft wäre plötzlich nur mehr ein Spaziergang. Sie müssen in manchen Monaten auch weiterhin kräftig anpacken, um Ihre Resultate auf hohem Niveau zu halten... haben Sie jedoch meine Marketing- und Verkaufsrezepte verinnerlicht, so werden zig neue Partner im Monat zur Norm.

**Und wissen Sie was das Beste daran ist?** Dieses Problem der Duplikation der Resultate stellt sich nicht mehr.

Sie werden genug ernsthaft interessierte Leute bekommen, um Ihre Downline aufzubauen. Alle Leute in Ihrer Organisation lernen dieselben Strategien und Methoden, die es ihnen ebenfalls ermöglichen, mindestens 5-10 Personen im Monat neu ins Geschäft zu holen. Und erst dann, wenn Sie regelmäßig solche Zahlen vorweisen können, beginnt Network Marketing richtig aufregend zu werden.

Möchten Sie, dass auch Ihr Geschäft wie am Schnürchen zu laufen beginnt? Möchten Sie einen vollautomatisierten Verkaufsprozess, der beständig neue Geschäftspartner generiert, ob Sie nun wach sind oder schlafen.

Mit dieser Marketing Maschine werden Sie mit weniger Stress mehr Geld verdienen und gleichzeitig diese Demütigungen und Beeinträchtigungen Ihres gesellschaftlichen Lebens vermeiden, die mit dem unwürdigen Werben am „warmen Markt“ zwangsläufig einhergehen.

Lernen Sie diese gesunde, natürliche Motivation kennen, die aus echten Resultaten entsteht... und erleben Sie ein greifbares, konstantes Wachstum Ihres Geschäftes. Sie müssen nicht annähernd so hart zu arbeiten wie bisher... und auch Ihre Downline wird Ihnen ewig dafür dankbar sein, dass sie mit Ihnen arbeiten darf und nicht das Opfer einer der vielen herkömmlichen MLM Unternehmen geworden ist, die immer noch nach dem traditionellen Modell vorgehen und diese Branche leider noch immer dominieren.

**So das war's.**

**Das sind sie, die 7 schlimmsten Lügen im Network Marketing.**

Kommt Ihnen bekannt vor, was mir eine engagierte MLMerin schrieb, der ich ein Vorab-Exemplar dieses eBooks zum Lesen und zur Beurteilung gab...

„... Sie haben den Nagel auf den Kopf getroffen! Ich selbst bin auf jede einzelne dieser Lügen hereingefallen und das für eine ziemlich lange Zeit. Ich wusste es einfach nicht besser, weil ich dem vertraut habe, was mir gesagt wurde. Ich bin nach dem, was ich von Ihnen gelesen habe, bereit mich zu öffnen, meinen Horizont zu erweitern und nach anderen Antworten zu suchen. Ich habe es einfach satt, wie Sisyphos immer wieder aufs Neue zu versuchen, einen Felsblock den Berg hinauf zu wälzen...“

Ich hoffe Sie hatten Spaß beim Lesen dieses eBooks. Vor allem hoffe ich natürlich, dass ich Ihnen einen Einblick in die modernen Erkenntnisse zu MLM/Network Marketing geben konnte, der Ihnen helfen wird, zu verstehen, wie Sie es besser machen können.

Wenn Sie herausfinden möchten, wie Sie für sich und Ihr Team ein gutes Marketing System aufbauen können oder um mehr über das System zu erfahren, das ich selbst mit soviel Freude und Erfolg einsetze, um interessierte Geschäftspartnern und Kunden anzuziehen, an denen ich, egal ob sie in meine Organisation einsteigen oder nicht, Geld verdiene... dann [klicken Sie hier](#).

Auf Ihren Erfolg!

„Keep smilin“



Dr. Meinhard Mang  
Internet Unternehmer

P.S. – Haben Sie Anmerkungen oder Kommentare zu diesem eBook? Ich freue mich darauf, von Ihnen zu hören. [Klicken Sie hier](#). Zögern Sie nicht, mir Ihre Gedanken mitzuteilen, sie werden mir helfen zukünftige Ausgaben dieses Buches zu verbessern.

## Und nun zum Schluss - wer bin ich?

Sicher haben Sie sich bei der Lektüre dieses eBooks manchmal gefragt, „Wer ist das eigentlich, der nicht nur etwas von diesen Dingen zu verstehen scheint, sondern auch den Mut aufbringt, einen ganzen Industriezweig den Spiegel vorzuhalten“?

Mir selbst gefällt als Antwort auf Ihre Frage diese kurze Beschreibung am Besten, mit der mich ein Klient, den ich im Online Marketing beraten hatte, an einen Freund weiter empfahl:

*"Er zeigt dir nicht nur, wie du es machen sollst... sondern er bezieht dich in diesen Prozess mit ein, so dass du auch seine Prinzipien, Strategien, Techniken und die Psychologie kennen lernst, die hinter diesem Marketing der Weltklasse stecken."*

“Howdy...”



Mein Name ist Dr. Meinhard Mang.

Von Beruf bin ich online Marketing Unternehmer, der seine Geschäfte im Internet aus dem Nichts selbst aufgebaut und dafür ehrlich und hart gearbeitet hat. Heute ist es Teil

Heute erledigen meine Autopiloten den Großteil der täglichen Arbeit und ich kann an Lösungen für Probleme arbeiten, die sich eine ganze Menge Leute so sehr wünschen.

Ich trage wohl bestimmte Gene in mir, die mich nicht still sitzen und zusehen lassen, wenn vor meinen Augen Dinge ablaufen, von denen ich weiß, dass sie nicht korrekt sind. Dinge, die mir und anderen Schaden zufügen. Da muss ich dann ganz einfach aufstehen und dagegen rebellieren. Nun sind diese „altmodischen“ MLM/Network Marketing Unternehmen beileibe nicht die ersten, mit denen ich mich anlege.

Bereits vor mehr als 10 Jahren, als ich meine ersten Schritte am PC und im Internet machte, stand ich gegen diese unsäglich engstirnigen “Computer & EDV Experten“ auf, die mich mit ihren unverständlichen und arroganten Einsteiger Kursen und Büchern auf die Palme brachten. Als Antwort entwickelte ich damals mit Hilfe meiner Kinder meine eigenen, Einsteiger-gerechten Computer und Internet Kurse, der *einsteigerclub.at* war geboren!

Damit war auch der nächste Schritt bereits vorgezeichnet – denn für einen erfolgreichen „alten Marketing Hasen“, der diese Kunst von der Pike auf erlernt hatte, wäre es undenkbar gewesen, sein Kursangebot nicht auch im Internet zu vermarkten.

Was ich dort sah, ließ allerdings meine Halsadern erneut anschwellen. Das war damals noch die Zeit, als es kein Google gab, als aus trockenen, phantasielosen Programmierern Webdesigner wurden und diese dann auch noch zu Marketing Experten mutierten. Es war die Zeit der hüpfenden grünen Männlein auf

Webseiten, in der „Schnell reich werden“ Hype und “Rezepte der Millionäre für jedermann” unsere Emailboxen überschwemmt.

Natürlich rebellierte ich dagegen – auf meine Weise. Ich begann, meine Überlegungen, Strategien und Taktiken zur Vermarktung des einsteigerclub.at zu dokumentieren und sie in eBooks für jeden einzelnen Marketing Bereich zu veröffentlichen - von Geschäftsideen, Email Marketing etc. bis hin zu Schlagzeilen, Verkaufstexten und AdWords Werbung.

Es wurden **17 Business eBook Bestseller** daraus, heute DIE Klassiker für Einsteiger in ein online Geschäft.

(Als gratis Bonus beim [Network Marketing Rebellen](#) - mit den Wiederverkaufsrechten reduziert das die Startkosten für ein seriös aufgebautes EIGENES Internet Geschäft praktisch auf Null – und mein Angebot, **Sie 12 Wochen lang kostenlos dabei zu beraten**, garantiert, dass Sie von Anfang an den richtigen Weg zu Ihrem Ziel einschlagen werden.)

Die Entwicklung und Einführung von *hosting-allinclusive.com* – **Webhosting plus Marketing plus Webdesign** – war dann nur der logische nächste Schritt – die revolutionäre Alternative zu falschen Marketing Konzepten, trügerischen Webhosting Angeboten und den horrenden Kosten der Webdesigner und Programmierer. Der geradezu atemberaubende Erfolg gibt mir Recht.

Konnte ich mich in Ihren Augen als ein Rebell qualifizieren, der nicht nur gegen etwas aufsteht, sondern immer auch eine Lösung anzubieten hat? Dann sehen Sie sich doch meine Lösung zu MLM/Network Marketing [hier](#) näher an.

Dr. Meinhard Mang