

NETWORK-KARRIERE

EUROPAS GRÖSSTE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB



ZKZ 66685

GUIDO MARIA KRETSCHMER

„DER GLAUBE AN SICH SELBST IST IMMENS WICHTIG“



Ranga Yogeshwar:
Zeichnet PM-International zum 13. Mal als eines der innovativsten Unternehmen im Mittelstand aus.



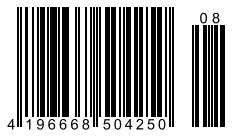
Prof. Dr. M. Zacharias:
„Das ist so und wird so bleiben: Network-Marketing: 80 Prozent Probierer und 20 Prozent Macher.“



Michael Strachowitz:
Ist der Markt schon verteilt? Gibt es auch im Network-Marketing so etwas wie eine Marktsättigung?



Dr. Nathalie Mahmoudi:
Sieg für Persönlichkeitsrecht: „Google ist für rechtsverletzende Suchergebnisanzeigen verantwortlich.“



DER ERWACHENDE GIGANT IM DIREKTVERTRIEB – DIE GENERATION Y

Höchste Alarmbereitschaft, Erdbebenwarnung, Orkanwarnung, eine Flutwelle rast auf uns zu im Network-Marketing: Der Gigant erwacht und scharrt mächtig mit den Hufen! Sie fragen sich, von wem ich spreche? Ich spreche von der Armee an hungrigen jungen Direktvertrieblernen, welche ihr Geschäft erobern, bereichern und mit neuem Leben füllen werden. Young Generation ante portas! Mein heutiger Beitrag richtet sich speziell an euch und wie ihr (aber auch Sie als alter Hase) strukturiert und smart in den Direct Selling Lifestyle hineinwachsen könnt.

Mythen ranken um das MLM

„Ich gehe zur (Berufs-)Schule.“ „Ich gehe zur Uni.“ „Ich gehe in den Sportverein.“ „Ich habe ein ausgefülltes Privatleben. Wann soll ich denn bitte schön noch ein Geschäft aufbauen?“ Sätze wie diese höre ich oft, jedoch grundsätzlich nur von denjenigen, die den Direct Selling Lifestyle nicht verstehen. Denn das ist genau das, was unser Geschäft auszeichnet. Wir leben von und mit der Flexibilität und der Freiheit genau dann zu arbeiten, wann wir es wünschen. Und darüber hinaus: Sind in unserem Sportverein nicht auch unsere ersten Kunden und neue Vertriebspartner?

„Meine Kumpels und meine Freundinnen lachen mich doch aus, wenn ich denen ABC verkaufen will. Und außerdem, was denkt denn der Hans-Peter, wenn ich damit anfangen?“ Wenn dem so ist, sollten Sie sich die Frage stellen, ob Sie den richtigen Ansatz im Verkauf haben. Denn eine gute Sache weckt automatisch Interesse, ohne dass Sie dazu überaktiv werden müssen.

„Ich bin noch so jung, da nimmt mich doch keiner für voll.“ Auch diese Aus-



rede darf nicht gelten. Spielen Sie mit der Eintrittskarte der Jugend und verkaufen Sie, indem SIE erklären, warum Ihr Produkt so verdammt gut ist, dass es auch der Schlaueste haben muss. Und zum anderen eröffnet Ihre Jugendlichkeit auch eine ganz neue Zielgruppe. Ganz nach dem Sprichwort „Gleich und gleich gesellt sich gern“ ergibt sich Ihnen die Chance auch ihre Schul-, Uni- und Freizeitgefährten anzusprechen, die ohne Sie vielleicht nie von der Ihren tollen Produkten und Ihrer großartigen Chance erfahren hätten.

Aller Anfang ist schwer – sagt man ...

Sicherlich. Auch im Direktvertrieb müssen Sie erst laufen lernen. Also erforschen Sie Ihre Stärken. Für junge Menschen bis 30 gibt es eine Reihe an Bezeichnungen wie Generation Y, Young Generation und Net Generation. Die letzte Bezeichnung sollte Sie aufmerksam machen, denn sie ist davon abgeleitet, dass die heutigen jungen Erwachsenen mit dem Internet, dem Handy und dem Computer aufgewachsen sind und sich deshalb bestens damit auskennen. Weniger als ein Drittel aller Vertriebspartner sind unter dreißig. Jedoch sind mehr als zwei Drittel der genutzten Werbemittel digital. Mit Facebook, Instagram, XING und Co. lassen sich mit geringem Aufwand von zu Hause aus eine gigantische Zielgruppe ansprechen. Darüber hinaus können Sie Informationen teilen, mit Kunden in Kontakt treten, Neukunden gewinnen, Kunden binden, Ihre Verkaufsaktivitäten unterstützen, neue Vertriebspartner gewinnen und Ihre bestehenden Vertriebspartner stärker an das Unternehmen binden, wie eine Studie im Auftrag des Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e. V. verdeutlicht. Nutzen Sie Ihre Stärken und betreten Sie ein Spielfeld, welches

Sie bereits aus dem Effeff kennen!

Und das ist nur die eine Seite. Bitten Sie Ihren Sponsor um Hilfe, er wird Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite stehen. Nehmen Sie ihn mit auf Ihre Partys, Ihre Geschäftspräsentationen und lernen Sie vom „Meister“ von Grund auf, wie der direkte Kontakt in der analogen Welt am besten gelingt. Weiterhin bieten fast alle großen Direktvertriebe Trainings an. Hier lernen Sie, von den Besten Ihrer Branche, die Best Practices.

Fünf Level für mehr Lifestyle und Freizeit

Gerade für diejenigen, die gerade mit ihrem Geschäft durchstarten, ist dieser Abschnitt von besonderer Bedeutung. Wenn Sie sich ganz und gar auf die Inhalte einlassen, werden diese Ihr Leben genauso verändern, wie sie meines verändert und bereichert haben. Ich schenke Ihnen ein System, wie Sie Ihre Arbeit effektiver und effizienter abwickeln können, um mehr Zeit für die Uni, Ihre Familie und Ihre Freizeit aufbringen zu können. Das Prinzip dahinter lässt sich in einem Satz zusammenfassen. Sie speichern alles, was Ihre Aufmerksamkeit benötigt. Sie begreifen die Inhalte. Sie ordnen die Aufgaben,

Sie planen Ihre Aufgaben und Sie tun alles was Sie sich vornehmen.

1. Speichern:

Richten Sie sich Ihren Arbeitsplatz sorgfältig ein und entwickeln Sie ein System, in dem Sie alles Eingehende abspeichern. Hierzu bietet sich eine Eingangsbox für alles Analoge wie Briefe, handschriftliche Notizen, Zeitungsartikel und Ähnliches an. Für digitale Eingänge wie Newsletter und digitale Notizen speichern Sie in ein Notizprogramm. Das Programm Evernote eignet sich hierfür beispielsweise sehr gut und ist dabei auch noch kostenlos. Für E-Mails bilden Sie Unterordner wie „heute“, „diese Woche“ und „irgendwann“. So haben Sie stets einen Überblick über alle wichtigen und dringenden Dinge die Sie erledigen müssen.

2. Ergreifen:

Nachdem Sie nun alle Eingänge abgespeichert haben, müssen Sie diese auch abarbeiten. Stellen Sie sich an dieser Stelle ausschließlich die Frage: „Was muss ich damit tun?“

3. Ordnen:

Dazu schaffen Sie sich folgenden Prozess: 1. Neues in den Eingangskorb legen 2. Inhalt ergreifen 3. Müssen Sie etwas damit tun? Falls etwas nicht zutrifft: löschen oder zur Wiedervorlage abspeichern. Falls ja, lässt es sich in weniger als zwei Minuten erledigen? Falls ja, sofort erledigen. Falls nicht, in die entsprechende Box ablegen (z. B. „diese Woche“). Um den Überblick über komplexe Aufgaben zu wahren, können Sie diese z. B. mit dem kostenlosen Programm/App Wunderlist in kleine Teilaufgaben aufdröseln.

4. Planen:

Im nächsten Level planen Sie das Tun. Hierfür eignet sich der klassische Terminkalender am besten. Planen Sie für eine Woche im Voraus, tragen Sie sich für jeden Tag Ihre Aufgaben ein. Am Ende der Woche landet Ihr Kalender wieder in der Eingangsbox – so halten Sie Ihre Listen stets auf dem neuesten Stand.

5. Tun:

Die Reihenfolge Ihres täglichen Tuns im letzten Level legen Sie anhand folgender Kriterien fest: Ist ein bestimmter Ort notwendig, verfügbare Zeit und Energie sowie Wichtigkeit. Beim allem, was Sie nicht schaffen, stellen Sie sich die Frage: verschieben oder ganz lassen?

VITA

Thomas Reichart

Vertriebsprofi, Consultant, Redner, Autor, Impulsgeber

Ihn leitet eine Passion: Wachstum durch Direktvertrieb. Thomas Reichart ist Vertriebsprofi, Consultant, Redner, Autor und Impulsgeber für Macher im direkten Vertrieb. Mit über 24 Jahren Berufserfahrung im Vertrieb, in der Beratung und im Top-Management verfügt er über einen bemerkenswerten und einzigartigen Hintergrund im Direktvertrieb sowohl im Vertriebsaufbau als auch im Top-Management im nationalen wie internationalen Kontext. Executives, die einen Umsatz von bis zu 45 Milliarden Euro verantworten, lassen sich von Thomas Reichart coachen.

