



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

**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.

... (gekürzt)

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...

## **Der Inhalt des eBooks:**

Einführung

Lüge #1 – Jeder ist Ihr potenzieller Kunde!

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

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

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

Lüge #5 – Wir haben das beste Produkt!

Lüge #6 – Sie glauben nur nicht genug daran!

Lüge #7 – Das erprobte System...

Über den Autor...

### **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.

... (gekürzt)