

**NETWORK
MARKETING
GURU**



CHECKLISTE FÜR DEIN NETWORKMARKETING-BUSINESS

Wenn Du diese Checkliste durchgearbeitet hast, bist Du perfekt vorbereitet für Deinen Start in die genialste Branche der Welt:

NetworkMarketing

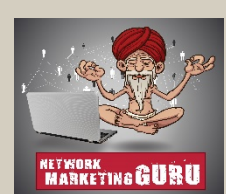


DEINE ENTSCHEIDUNG

Viele Menschen starten zu oftmals zu blauäugig in die „wahrscheinlich genialste Branche“ der Welt. Das NetworkMarketing.

Bevor Du jedoch ins NetworkMarketing einsteigst, solltest - ach was - Du MUSST Dir folgende wichtige Fragen zum NetworkMarketing stellen und ehrlich beantworten.

*NetworkMarketing – wie der Name schon sagt – Net**WORK** – hat etwas mit Arbeiten zu tun. Einfache strukturierte Tätigkeiten, die Du täglich routiniert erledigst. Einfach deshalb, weil diese Tätigkeiten dann auch einfach zu duplizieren sind. NetworkMarketing bedeutet Duplikation. Alles andere ist „nur“ Produktverkauf.*



DEINE ENTSCHEIDUNG

- *Oftmals stellen sich es die Menschen zu einfach vor in dieser Branche Fuß zu fassen.*
- *Oftmals wird versprochen, dass Du nur einmalig „einzahlen“ musst und dann automatisch – ohne einen Finger krumm zu machen – Geld verdienst.*
- *Oftmals wird Dir versprochen, dass Du erstmal einsteigen sollst und die sogenannten „Leader“ dann alles für Dich tun.*
- *Oftmals kommt es auch vor, dass die „Sponsoren“ (die, die euch zu dem Thema führen) euch Dinge versprechen, die so niemals der Wahrheit entsprechen und demzufolge auch niemals eintreten werden. Sei es aus Absicht, um euch zu motivieren, dabei zu sein, sei es einfach auch aus Unwissenheit, weil man es diesen Personen auch nicht offen gesagt bzw. gezeigt hat.*



DEINE ENTSCHEIDUNG

Damit Du nun den für Dich richtigen Einstieg in die genialste Branche der Welt findest und es von Anfang an richtig machen willst, dann arbeite diese Checkliste Schritt für Schritt durch.

Stelle Dir die Fragen mehrmals, betrachte diese kritisch und beantworte sie offen und ehrlich.



DEINE ENTSCHEIDUNG

- *Nur so besteht die realistische Chance, dass auch DU in dieser Branche Deinen Weg gehst und gutes Geld verdienen kannst.*
- *Nimm Dir dazu die Zeit, die Du brauchst.*
- *Es ist Deine Checkliste. Bearbeite sie mehrmals.*
- *Es sind Deine Antworten. Überprüfe diese mehrmals.*
- *Es ist Deine Karriere. Plane und reflektiere sie ständig.*
- *Es ist Deine Zeit. Nutze sie sinnvoll.*
- *Es ist Dein Leben. Gestalte es nach Deinen Wünschen.*



DEINE ENTSCHEIDUNG

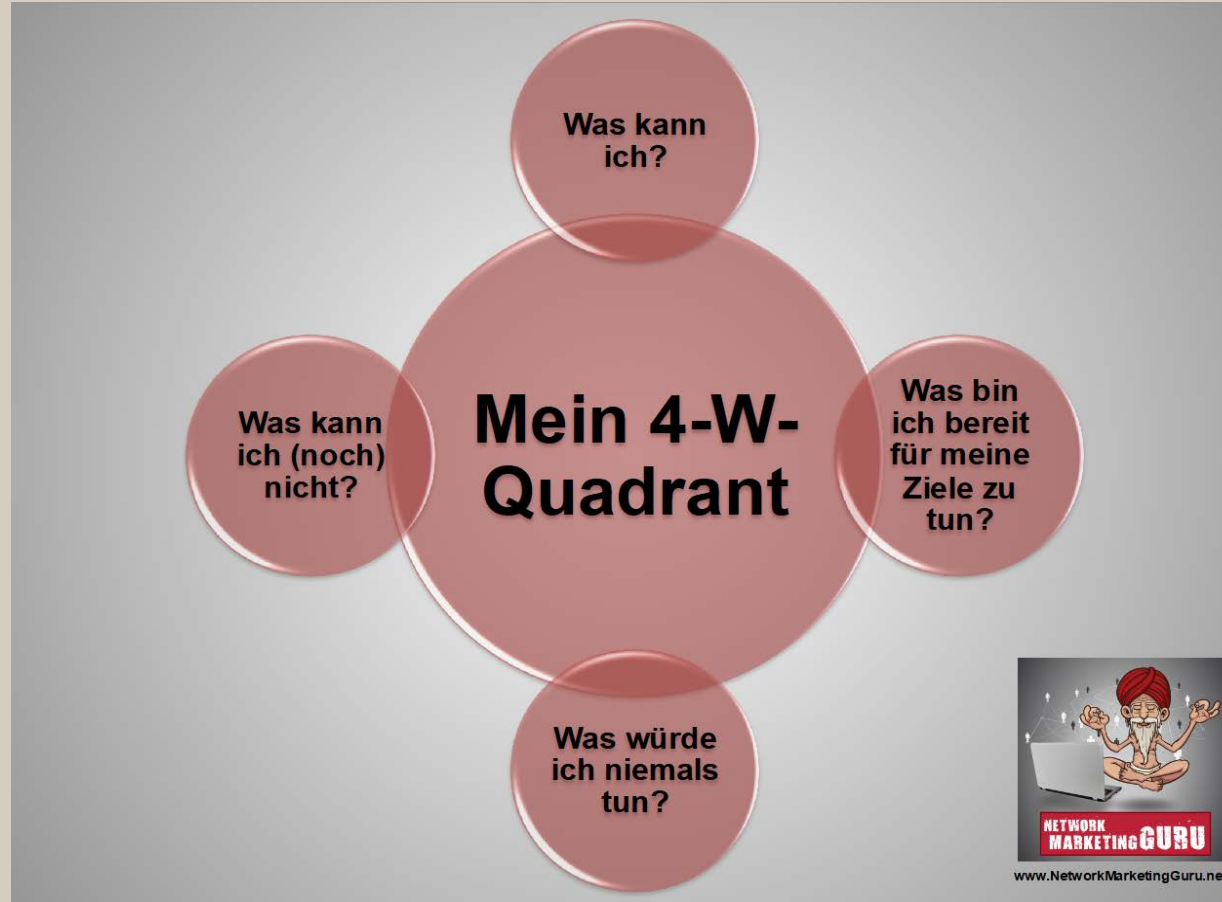
Auf jeden Fall wünsche ich Dir nur die besten Erfolge bei der Umsetzung und Erreichung Deiner Vorhaben und Ziele.

Denke immer daran: „Wer will findet Wege, wer nicht will, findet Gründe!“

Dein Matthias.



DEIN 4W-QUADRANT



DEIN 4W-QUADRANT

- *Was kann ich?*

- _____

- _____

- *Was kann ich (noch) nicht?*

- _____

- _____



DEIN 4W-QUADRANT

- *Was bin ich bereit für meine Ziele/meinen Erfolg zu tun?*

- _____

- _____

- *Was würde ich im NetworkMarketing niemals tun?*

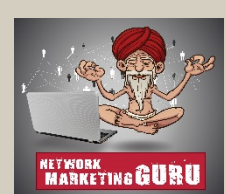
- _____

- _____



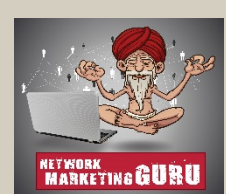
WICHTIGE PERSÖNLICHE FRAGEN

- *Habe ich den brennenden Wunsch, mir zweit- oder hauptberuflich ein (zusätzliches) Einkommen aufzubauen und Karriere im NetworkMarketing zu machen?*
- *Bin ich bereit, den „Preis“ (z.B. sehr hart arbeiten, Ablehnung bekommen) dafür zu zahlen?*
- *Bin ich bereit, nach der Ausbildung (ca. 3-5 Jahre) hauptberuflich im NWM zu arbeiten?*
- *Bin ich bereit, Brücken hinter mir abzureißen?*



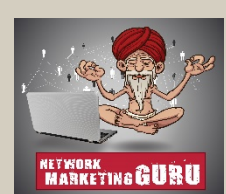
WICHTIGE PERSÖNLICHE FRAGEN

- *Bin ich bereit, erfolgreich mit anderen Leuten zu arbeiten?*
- *Werde ich Fleiß, Fleiß und nochmals Fleiß an den Tag legen?*
- *Werde ich Ausdauer, Ausdauer und nochmals Ausdauer haben?*
- *Werde ich auch nach herben Rückschlägen immer wieder aufstehen und weitermachen?*



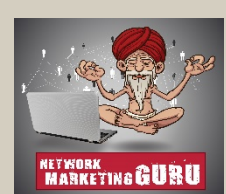
WICHTIGE PERSÖNLICHE FRAGEN

- *Werde ich alles Negative von mir abschütteln?*
- *Bin ich bereit, mich nur auf eine Firma zu fokussieren?*
- *Habe ich mir eine erfolgreiche Strategie ausgedacht oder bin ich bereit diese zu lernen?*
- *Werde ich auch immer – Tag für Tag - motiviert und begeistert sein?*



WICHTIGE PERSÖNLICHE FRAGEN

- *Bin ich bereit, Geld auszugeben und in mich und meine Produkte zu investieren?*
- *Werde ich nach einem konkreten NetworkMarketingPlan/Konzept arbeiten?*
- *Werde ich meine bisherigen Beziehungen nutzen?*
- *Werde ich Meetings besuchen (offline und online) und eigene durchführen?*



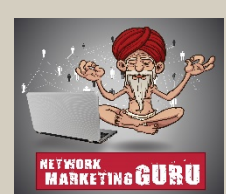
WICHTIGE PERSÖNLICHE FRAGEN

- *Werde ich das Internet geplant, strukturiert und professionell für mein NetworkMarketingBusiness einsetzen?*
- *Werde ich meinen Partnern in meinem Team aktiv helfen und mit diesen arbeiten?*
- *Bin ich bereit, immer die Extra-Meile als Vorbild zu gehen?*
- *Bin ich bereit, Tipps & Hinweise von außen (von Mentoren) anzunehmen?*



WICHTIGE PERSÖNLICHE FRAGEN

- *Werde ich auch nach dem Erfolgskonzept “ Arbeite lokal, denke global “ arbeiten?*
- *Werde ich mein Team durch vorBILDliches Verhalten führen?*
- *Werde ich gleichfalls ständig neue und willige Menschen bewegen?*
- *Bin ich bereit, täglich zwei neue Kontakte (später für mein Business) zu gewinnen?*



WICHTIGE PERSÖNLICHE FRAGEN

- *Will und werde ich ein persönliches starkes Momentum in meiner Organisation schaffen?*
- *Bin ich bereit, alle Fähigkeiten eines Unternehmers zu lernen und richtig anzuwenden?*
- *Werde ich aktiv dazu beitragen, die NetworkMarketing-Branche „sauber“ zu halten und positiv darüber zu sprechen?*



3 SÄULEN

Die Leistung eines jeden Menschen basiert bekanntlich auf 3 Säulen:

- 1. Deinem Wollen.***
- 2. Deinem Wissen.***
- 3. Deinem Können.***

Ein MEHR an Leistung bedarf daher auch ein MEHR an Wollen, ein MEHR an Wissen, ein MEHR an Können.



3 SÄULEN

Es heißt: Wissen ist Macht! Das ist einfach falsch. Wissen allein ist wenig - Können ist König!

Auf das KÖNNEN kommt es an und vor allem – Du wirst es kaum glauben - auf das TUN!

Wissen und Können sind sehr wichtig, aber beides genügt nicht. Auf das TUN kommt es an!

Es nützt Dir nix, wenn Du einen perfekten Plan hast, aber diesen nicht konsequent in die Tat umsetzt.



3 SÄULEN

Umso wichtiger ist es, dass DU für DICH die richtige Branche UND das richtige Unternehmen findest. Hier bekommst Du einige einfache Regeln, die bei Deiner Unternehmensauswahl als zukünftigen und langfristigen Partner zu beachten sind.

Täglich werden unzählige Unternehmen im Network Marketing gegründet. Fast genau so viele verschwinden auch wieder von der Bildfläche.

Da fällt die Auswahl nicht wirklich leicht. Hier bekommst Du eine Orientierung, auf welche Faktoren Du Sie unbedingt achten solltest, damit Du eine möglichst sichere Entscheidung treffen kannst.

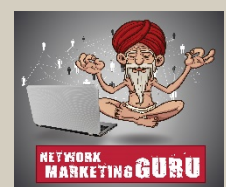


WICHTIGE ORGANISATORISCHE UND SYSTEMRELEVANTE FRAGEN

So, nun hast Du Deine persönlichen Fragen geschafft!

Nun kommen einige wichtige organisatorische und systemrelevante Fragen an Dich! Nimm Dir Zeit, beantworte sie offen und ehrlich und sei Dir der folgenden Konsequenzen bewusst!

DEIN zukünftiges Partnerunternehmen sollte bereits bewiesen haben, dass es am Markt bestehen kann - ein Engagement bei neu gegründeten Unternehmen ist oftmals riskant. Als Daumenregel kann gesagt werden, dass es min. 2-3 Jahre erfolgreich am Markt vertreten sein sollte.



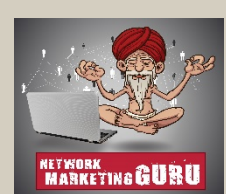
WICHTIGE ORGANISATORISCHE UND SYSTEMRELEVANTE FRAGEN

- *Wo ist das Unternehmen registriert bzw. wo ist der Hauptsitz der Firma?*
- *Liegen ALLE rechtlichen Voraussetzungen für den Betrieb der Firma vor? (Lizenzen etc.)*
- *Verfügt das Unternehmen über ausreichend Kapital und hat ein erfahrenes Management?*
- *Gibt es Veranstaltungen vor Ort?*



WICHTIGE ORGANISATORISCHE UND SYSTEMRELEVANTE FRAGEN

- *Sind die Führungskräfte auch tatsächlich reale Menschen und telefonisch erreichbar?*
- *Ist die Logistik der Produkte sichergestellt?*
- *Werden die Abrechnungen stets pünktlich und korrekt erstellt?*
- *Wie werden die Vergütungen ausgezahlt? Gibt es Einschränkungen/Verzögerungen?*



WICHTIGE ORGANISATORISCHE UND SYSTEMRELEVANTE FRAGEN

- *Hat das Unternehmen das Potenzial und die Ambitionen, weltweit zu expandieren?*
- *Arbeitest Du mit einem verständlichen und einfachen Vergütungsplan?*
- *Sind die nötigen Kriterien und Qualifikationen aus dem Marketingplan für Dich erreichbar?*
- *Haben Produkte Alleinstellungsmerkmale und ein gutes Preis-Leistungsverhältnis?*



WICHTIGE ORGANISATORISCHE UND SYSTEMRELEVANTE FRAGEN

- *Sind es Gebrauchs- oder Verbrauchsprodukte?*
- *Sind die Produkte patentiert und lizenziert?*
- *Wieviel Erfahrung hat Dein zukünftiger Sponsor im NetworkMarketing?*
- *Wie oft hat Dein zukünftiger Sponsor schon das Unternehmen gewechselt und warum?*



WICHTIGE ORGANISATORISCHE UND SYSTEMRELEVANTE FRAGEN

- *Kannst Du zu dieser Person vertrauen entwickeln und wenn ja, warum?*
- *Kann sie/er Dir die ausreichende Ausbildung und Unterstützung zukommen lassen?*
- *Ist Dein zukünftiger Sponsor noch neu und unerfahren im Geschäft? Dann solltest Du dessen Upline kennen bzw. mit dieser zusammenarbeiten. Wurde der Kontakt hergestellt?*



DEIN ERGEBNIS

So, geschafft! Gratuliere! Ich hoffe, Du hast meine Ratschläge befolgt und Dir auch ausreichend Zeit für die Beantwortung der Fragen genommen.

Du hast diese wichtigen Fragen offen und ehrlich beantwortet und bist Dir der folgenden Konsequenzen bewusst!

Bedenke: Dein Leben, nur Du kannst es gestalten!

Wer will findet Wege, wer nicht will findet Gründe!



DU HAST NOCH FRAGEN?

Solltest Du zu irgendeinem Thema Rund um NetworkMarketing eine Frage haben:

Bitte stelle sie mir.

*In einem persönlichen 30-minütigen Gespräch klären wir
Deine noch offenen Fragen.*

Du bekommst dieses Strategiegelgespräch heute für nur 37,- € (incl. 19% MwSt.)

(Normalpreis 97,- €)

Gerne finden wir gemeinsam eine Lösung für Deine Herausforderung!

[KLICKE HIER UM DIR DEIN GESPRÄCH ZU BUCHEN.](#)

Dein Matthias Östreicher.



NETWORK MARKETING GURU

