

Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	9
Für wen ist dieses Buch?.....	10
Beginnen wir mit Personen, mit Einsteigern im Network Marketing (MLM)	10
Für aktive Networker	10
Warum es sich lohnt, dieses Buch zu lesen.....	11
Die Wahrheit, die dir niemand sagen will.....	12
Hier beginnt die Klarheit	14
Die große Illusion – Geld verdienen im Network	14
Unbequeme Fakten	16
Warum so wenige verdienen	16
Lass uns das Ganze mal auseinandernehmen	19
Der schlimmste Trick: Eigenumsatz.....	26
Die Manipulations Tricks der „Mentoren“	29
Mentoring – die größte Lüge.....	29
Die Community – Zwischen Familie, Sekte und Scheinheiligkeit	31
Und was ist mit dem umstrittenen „Schneeballsystem“?	33
Events als Gehirnwäsche – Ist das möglich?	33

Die große Unzufriedenheit	35
Die Unzufriedenheit in der Community und warum trotzdem alle weiterlächeln	35
Es kann krank machen – Depression hinter dem Lächeln.....	39
Die Betrugsversuche, die falschen Versprechungen, die Blender – und warum Unehrlichkeit in diesem System oft systematisch ist	41
Die schmutzige Wahrheit über Betrugsversuche	42
Nicht zu vergessen: Es gibt sie – ehrliche und seriöse Partner – die leise Mehrheit.	44
Die Wege aus der Frustration und falschen Versprechen	46
Der harte Blick auf die Realität	47
Den Kreislauf durchbrechen.....	47
Was du wirklich aus diesem Buch für dich mitnehmen solltest	50
Die Entscheidung	52
Was du tun kannst, wenn du bleibst	52
Wenn Network Marketing nicht dein Weg ist	53
Warum ehrliche Partner und Firmen Hoffnung geben	53
Woran erkennt man ein gutes Network Marketing Unternehmen?	54
1. Transparente und faire Vergütungspläne.....	54
2. Hochwertige und nachhaltige Produkte oder Dienstleistungen	55
3. Ehrliche und realistische Kommunikation.....	55
4. Fundierte Ausbildung und echte Unterstützung	56

5.	Eine gesunde, respektvolle und unterstützende Community...	56
6.	Keine versteckten Kosten oder Zwangsverpflichtungen	56
7.	Einhaltung rechtlicher und ethischer Standards.....	57
8.	Nachhaltigkeit und langfristige Perspektive	57
9.	Der wichtigste Hinweis: Erfolg braucht Zeit	57
Wie du dir langfristig ein erfolgreiches Business aufbaust		58
	Welche Fehler es zu vermeiden gilt	58
	Wie man Downlinern verständlich macht, dass Erfolg Zeit braucht und sich lohnt	59
Leere Versprechen versus nachhaltige Network- Unternehmen		62
Checkliste zur Bewertung von Network-Marketing- Unternehmen.....		66
1.	Produkt & Dienstleistung	66
2.	Markt & Nachfrage.....	67
3.	Vergütungsplan: Ist der Vergütungsplan transparent, verständlich und nachvollziehbar?	67
4.	Unternehmensgeschichte & Stabilität.....	67
5.	Transparenz & Kommunikation.....	67
6.	Community & Support	68
7.	Wichtig für dich zu wissen – Rechtliches & Seriosität	68
8.	Finanzielle Aspekte.....	68
9.	Erfahrungen anderer Partner	69
10.	Deine eigene Einschätzung.....	69