

Inhalt

Vorwort von Michael Strachowitz	11
Bevor wir beginnen	13
Einführung: Tretminen als Symbol	18
1. So einfach ist Network-Marketing	24
1.1 Was um alles in der Welt ist Network-Marketing?	27
1.2 Und was es nie sein sollte!	40
1.3 Das erste Gespräch mit Ihrem Sponsor	42
1.4 Das erste Meeting	45
1.5 Katastrophen! Katastrophen! Katastrophen!	50
1.6 Die Story mit den großen Schecks	52
1.7 Ich muss nicht verkaufen	53
1.8 Wenn Sie was werden sollen. Die Geschichte mit der Garage	54
1.9 Jeder braucht unsere Produkte	57
1.10 Ich bin dabei!	60
1.11 Und wie ein reifer Unternehmer gehandelt hätte	61
1.12 Checkliste Ihrer Sünden	62
2. Der Weg, eine kleine Kalkulation	64
2.1 Darum geht es	66
2.2 Und warum es so nicht geht	73
2.3 Und warum es trotzdem die meisten so machen	74
2.4 Ihre Aufgaben als Sponsor, und die Ihres Sponsors	76
2.5 Und der Grund, warum die meisten Sponsoren versagen	76
3. Dreißig Tretminen auf Ihrem Weg	78
3.1 Rückblick, oder die Tretminen-Fabrik	80
3.2 1: Der Einstieg ins Geschäft	82
3.3 2: Ich mache das alles besser	88
3.4 3: Die lieben Freunde und andere Feinde	91
3.5 4: Begeisterung	94
3.6 5: Ich kenne niemanden	98
3.7 6: Lernen statt beginnen	101
3.8 7: Ziele setzen	105
3.9 8: Ausdauer und Geduld	113
3.10 9: Ich hab's eh gewusst	118
3.11 10: Enttäuschung oder die Quote, mein Feind	123
3.12 11: Die Anderen sind schuld	126
3.13 12: Kann ich mir nicht vorstellen	129
3.14 13: Der falsche Lieferant	134
3.15 14: Ich kann nicht verkaufen	136
3.16 15: Traue ich mir nicht zu	141

3.17	16: Illusionäre Rechenspiele, oder „Wie Sie die Kontrolle abgeben“	146
3.18	17: Operative Pläne verfolgen, oder Das Widerliche an Resultaten!	150
3.19	18: Die Produkte sind zu teuer	153
3.20	19: Die Produkte kennt schon jeder	156
3.21	20: Ich arbeite und die dort oben verdienen	157
3.22	21: Kann ich mir schon gar nicht vorstellen	161
3.23	22: Soviel Geld brauche ich nicht	163
3.24	23: Wenn „reich werden“ so einfach wäre	166
3.25	24: Meine Upline funktioniert nicht	169
3.26	25: Hobby-Psychotherapie statt Sponsoring	172
3.27	26: Mehr Geld ausgeben als einnehmen	173
3.28	27: Muss ich das versteuern?	177
3.29	28: Buchhaltung gebe ich meinem Steuerberater	178
3.30	29: Mein Haus, meine Jacht, meine Freundin	181
3.31	30: Qualifikationsware, oder „Das Zeug in der Garage“	182
3.32	Checkliste Ihrer Tretminen	187

4. Tretminen vermeiden 188

4.1	Ihre Marketing-Konzeption	189
4.2	Ihre Potentiale	191
4.3	Ein Businessplan, der nicht reich rechnet	195
4.4	Und der operative Plan dazu	195
4.5	Ihre Marketing-Plattform	196
4.6	Warum ich nicht erst zum Grafik-Designer mutiere	197
4.7	USP und Logo	198
4.8	Ein reifes Zeit-Management	199
4.9	Jeden Tag! Jeden Tag! Jeden Tag!	200
4.10	365 Verfahren, den Scheck unsichtbar klein hinzukriegen	201
4.11	Resultate! Resultate! Resultate!	203
4.12	Empfehlen Sie uns weiter	203

5. Weiterbildung für Ihre Resultate 206

5.1	Die Praxis zählt	208
5.2	Online-Konferenzen, effektive Plattform für Wissen und Motivation	208
5.3	Life-Events für Stimmung und Erfahrungsaustausch	210
5.4	Literatur	212