

# Inhalt

Vorwort von Michael Strachowitz .....	11
Bevor wir beginnen .....	13
Einführung: Tretminen als Symbol .....	18
<b>1. So einfach ist Network-Marketing</b>	<b>24</b>
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
<b>2. Der Weg, eine kleine Kalkulation</b>	<b>64</b>
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
<b>3. Dreißig Tretminen auf Ihrem Weg</b>	<b>78</b>
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

<b>4.</b>	<b>Tretminen vermeiden</b>	<b>188</b>
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
<b>5.</b>	<b>Weiterbildung für Ihre Resultate</b>	<b>206</b>
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