

5 PRAKTIKEN,

ZU DENEN SICH JEDER NETWORK MARKETER VERPFLICHTEN SOLLTE

Jedes Unternehmen profitiert von regelmäßiger Reflexion. Nicht auf eine dramatische „Alles muss sich ändern“-Art, sondern in einem ruhigen, ehrlichen Moment, in dem man innehält und sich fragt: „Was funktioniert in meinem Geschäft aktuell wirklich – und was nicht?“

Egal, ob Sie gerade erst im Network Marketing starten oder bereits jahrelange Erfahrung haben: Es gibt immer natürliche Zeitpunkte, um den Kurs neu auszurichten. Diese Zwischenstopps dienen nicht der Selbstkritik, sondern der Feinjustierung. Kleine, bewusste Anpassungen können langfristig zu völlig anderen Ergebnissen führen.

1. Klarheit über die eigenen Ziele schaffen

Ein Unternehmen ohne klare Ziele zu führen, ist wie Autofahren ohne Zieladresse. Man ist beschäftigt, weiß aber nicht, ob man wirklich vorankommt. Ziele aufzuschreiben ist wichtiger, als viele denken. Sobald sie auf Papier stehen, sind sie keine vagen Wünsche mehr, sondern bewusste Entscheidungen.

Eine einfache Methode, Ziele zu strukturieren, ist das SMART-Prinzip. Das bedeutet, dass Ziele klar und realistisch sind – nicht

nur inspirierend. Seien Sie konkret. Statt „Ich möchte mein Business ausbauen“ zu sagen, definieren Sie, was Wachstum konkret bedeutet. Zum Beispiel ein Networking-Event pro Monat zu besuchen oder zwei Produktpräsentationen pro Woche durchzuführen.

Machen Sie Ziele messbar. Zahlen schaffen Klarheit. Ein Team, um einen bestimmten Prozentsatz zu vergrößern, die Anzahl der Kundenbestellungen zu steigern oder ein konkretes Umsatzvolumen zu erreichen, macht Fortschritte sichtbar.

Halten Sie die Ziele erreichbar. Ehrgeiz ist wichtig, aber unrealistische Ziele führen oft zu Frustration. Fordern Sie sich heraus, bleiben Sie dabei jedoch realistisch in Bezug auf Ihre aktuelle Lebenssituation.

Stellen Sie sicher, dass die Ziele relevant sind. Konzentrieren Sie sich auf Ziele, die direkt mit Ihrem Business zusammenhängen und die Sie selbst beeinflussen können – etwa besseres Follow-up oder den kontinuierlichen Ausbau Ihrer Kontaktliste.

Setzen Sie einen Zeitrahmen. Ohne Frist verlieren Ziele an Verbindlichkeit. Entscheiden Sie, ob es sich

um ein monatliches, quartalsweises oder langfristiges Ziel handelt.

Sobald Ihre Ziele klar sind, unterteilen Sie diese in kleinere Schritte. Wöchentliche und monatliche Maßnahmen machen große Ziele umsetzbar und reduzieren das Gefühl von Überforderung.

2. Behandeln Sie Ihr Business wie ein echtes Unternehmen

Gute Buchführung ist vielleicht nicht spannend, aber sie ist essenziell. Sie spart langfristig Zeit, Stress und Geld. Mindestens sollten Einnahmen und Ausgaben monatlich erfasst werden. Ob in einer einfachen Tabelle oder mit einem Buchhaltungstool – wichtig ist die Übersicht. Gerade wenn Sie finanzielle Ziele haben, müssen Sie wissen, wo Sie aktuell stehen.

Bewahren Sie auch Belege auf, digital oder in Papierform. Es gibt viele Apps, die dies erleichtern, und Ihr zukünftiges Ich wird Ihnen für diese Ordnung danken.

3. Steuerliche Pflichten nicht aufschieben

Steuerfristen haben die unangenehme Eigenschaft, schneller näherzukommen als gedacht. Selbst wenn Fristen verlängert werden, sorgt Aufschieben nur für unnötigen Druck. Steuererklärungen können deutlich vor Ablauf der Frist eingereicht werden, sofern alle Unterlagen vorliegen. Beim ersten Mal sollte man zusätzliche Zeit für Registrierungen und Formalitäten einplanen. Wenn Zahlen und Formulare nicht Ihre Stärke sind, kann die Zusammenarbeit mit einem Steuerberater für Kleinunternehmen eine sehr sinnvolle Investition sein.

4. Verantwortung und Verbindlichkeit schaffen

Nur wenige Menschen sind ganz auf sich allein gestellt erfolgreich. Im Network-Marketing gibt es in der Regel eine Upline, die Orientierung, Perspektive und Unterstützung bieten kann. Nutzen Sie das. Stellen Sie Fragen. Teilen Sie Ihre Ziele. Verbindlichkeit kann auch außerhalb der Organisation entstehen. Ein Geschäftspartner, Kollege oder Freund kann ausreichen, solange regelmäßige Check-ins vereinbart sind. Legen Sie gemeinsame Prioritäten fest und sprechen Sie ehrlich über den Fortschritt. Allein zu wissen, dass jemand nachfragt, kann ein starker Antrieb sein.

5. Beziehungen sind das eigentliche Geschäft

Im Kern basiert Network-Marketing auf Vertrauen und Verbindung. Pro-

dukte sind wichtig. Systeme sind wichtig. Doch langfristiges Wachstum entsteht durch Beziehungen. Bleiben Sie mit Menschen in Kontakt, auch wenn Sie gerade nichts verkaufen. Melden Sie sich, hören Sie zu und machen Sie sich Notizen, damit Sie sich an wichtige Details erinnern. Etablieren Sie ein einfaches Follow-up-System, damit Gespräche nicht in guten Vorsätzen verloren gehen. Wenn Menschen sich gesehen, erinnert und wertgeschätzt fühlen, folgt das Geschäft oft ganz natürlich.

Wachstum erfordert keine komplette Neuerfindung. Meist geht es um Klarheit, Beständigkeit und einige bewusste Verbesserungen. Diese kleinen Schritte, konsequent umgesetzt, sind die Grundlage für ein starkes und nachhaltiges Business.



Peter J.E. Verdegem, Ph.D., MBA

Dr. Peter Verdegem ist eine bekannte Führungskraft im Direktvertrieb. Er hat in verschiedenen Rollen und Ländern gearbeitet und hat den Antrieb, den Direktvertrieb unternehmensunabhängig insgesamt voranzubringen. Dr. Verdegem bringt unternehmerische und strategische Einblicke und ist ein Förderer individueller Erfolgsgeschichten von Vertriebspartnern.

Email: peter@peterverdegem.com
Phone USA: +1 561 450 4145

Phone EU: +358 44 236 5701