

NETWORK-KARRIERE

20 JAHRE EUROPAS WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB

Initiative 20
Nebentätigkeit 25 | mach es einfach!



30 JAHRE ERFOLG –
DIE PROWIN-GESCHICHTE GEHT WEITER



FitLine 4Ever
Erneut mit Derma-Test
5-Sterne-Siegel ausgezeichnet



Barbara Liebermeister
Der unterschätzte Wert
der inneren Gewissheit



Matthias Horx
Die Welt ist irre geworden



Martin Limbeck
Leistung ist fast zum
Schimpfwort geworden





KUNDEN IN ECHTE FANS VERWANDELN!

Wenn du ein Network-Marketing-Business aufbaust, gibt es einen Faktor, der deine langfristige Stabilität stärker bestimmt als alles andere: echte, begeisterte Fans. Nicht Gelegenheitsnutzer. Nicht Menschen, die dein Produkt „ganz okay“ finden. Ich spreche von Leuten, die so ehrlich begeistert sind, dass sie es ganz selbstverständlich weiterempfehlen – wie ihr Lieblingsrestaurant oder ihr Traumreiseziel.

Das sind die Menschen, die reden, posten, teilen – und bleiben. Sie werden zum Herzschlag deines Geschäfts, und sie zu erschaffen ist sowohl Kunst als auch Verantwortung.

Der erste und wichtigste Schritt ist ganz einfach: Du musst selbst dein Fan Nummer Eins sein. Dein Glaube an das Produkt legt den Ton für dein gesamtes Team fest. Wenn du mit Energie, Klarheit und echter Überzeugung über deine Produkte sprichst, folgen andere automatisch. Vielleicht hörst du – vor allem von klassischen Führungskräften –

dass „die Chance wichtiger ist als das Produkt.“ Dem stimme ich überhaupt nicht zu. Ohne echte Kunden, die lieben, was wir anbieten, gibt es gar keine Chance. Die erfolgreichsten Leader unserer Branche sind diejenigen, die eine tiefe Verbindung zum Zweck, zur Wissenschaft, zur Qualität und zum Nutzen ihres Produkts haben.

Wenn du wirklich verstehst, was dein Produkt kann, wenn du es konsequent verwendest und gar nicht anders kannst, als darüber zu sprechen, weil du weißt, was es für dich getan hat – dann wird diese Begeisterung ansteckend.

Das zweite Fundament für echte Fans ist Storytelling. Deine eigene Produktgeschichte ist das stärkste Werkzeug, das du besitzt. Menschen reagieren viel stärker auf gelebte Erfahrungen als auf Listen von Eigenschaften, Inhaltsstoffen oder Vergütungsplänen. Erzähle, wie das Produkt in deinen Alltag passt. Erzähle, wie es dich fühlen lässt. Erzähle, warum du ihm vertraust.

Und tu das öffentlich: in deinen Facebook-Stories, in Team-

Chats, im täglichen Leben. Wenn dein Team sieht, wie du deine Reise teilst, fangen sie an, ihre eigene zu teilen. Sehr schnell entsteht eine Kultur, in der Geschichten erzählen selbstverständlich wird. Aus deiner Organisation wird eine Gemeinschaft von Stimmen – keine Hierarchie von Anweisungen.

Natürlich müssen wir immer in dem bleiben, was unser Unternehmen erlaubt – keine medizinischen Versprechen, keine Übertreibungen, kein Hype. Authentizität ist viel stärker als Sensation. Eine ehrliche Geschichte wirkt immer mehr als eine dramatisierte.

Das dritte Element ist kontinuierliche Weiterbildung. Begeisterung wächst dort, wo Wissen wächst. Raving Fans entstehen, wenn Menschen verstehen, warum etwas wirkt, wie es entsteht und was es einzigartig macht.

Großartige Unternehmen bieten Trainings, Wissenschafts-Calls, Einblicke hinter die Kulissen, Produktfokus-Videos und leicht teilbare Lernmaterialien. Großartige Leader nutzen all das. Wenn du echte Fans möchtest, halte dein Team ständig in Verbindung mit guter Bildung. Wenn Menschen lernen, beginnen sie, zu glauben. Wenn sie glauben, kaufen sie. Und wenn sie kontinuierlich kaufen, bleiben sie.

Retention ist kein Rätsel – sie zeigt einfach, wie gut wir durch Erfahrung, Geschichten und Wissen Vertrauen aufbauen.

Und hier kommt der Punkt, den viele übersehen: Raving Fans sind die Basis für echtes Residualeinkommen. Sie sind diejenigen, die immer wieder bestellen, sich einbringen, zu Calls auftauchen und andere weiterempfehlen. Sie schaffen Stabilität. Sie bauen genau die langfristige finanzielle Freiheit auf, von der so viele sprechen, die aber nur wenige wirklich erreichen.

Deshalb meine Einladung an dich: Fang an, in deiner eigenen Welt begeisterte Fans zu schaffen. Sei das Beispiel für echte Leidenschaft. Erzähle deine Geschichte so offen, dass andere Lust bekommen, ihre eigene zu teilen. Und bilde dein Team so lan-

ge aus, bis sie selbst spüren, warum das Produkt wichtig ist – ohne dass du sie daran erinnern musst.

Wenn wir Raving Fans schaffen, bauen wir nicht einfach ein Geschäft auf. Wir bauen eine Bewegung. Wir bringen Produkte zu den Menschen, die ihnen wirklich helfen. Wir heben das Ansehen unserer Branche. Und wir geben uns selbst – und jedem, der mit uns geht – die Chance, die Ergebnisse zu erreichen, für die wir alle arbeiten.

Das ist die wahre Kraft von Network-Marketing: Menschen, die etwas so sehr lieben, dass sie es gar nicht anders können, als es weiterzugeben.



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



NETWORK-KARRIERE

20 JAHRE EUROPAS WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB

WER MACHT WAS IM DIREKTVERTRIEB?



**Jeden Monat wissen,
was im Direktvertrieb läuft**

www.network-karriere.com · www.initiative-nebentaetigkeit.de