

Die 45. SEKUNDEN PRÄSENTATION

DIE IHR LEBEN VERÄNDERN WIRD

Zweite überarbeitete Ausgabe

Zehn „Servietten-Präsentationen“

Seminare in Buchform

von

DON FAILLA

Copyright © 1984, 2003, 2006 Don Failla

Alle Rechte vorbehalten.

Über vier Millionen gedruckte MLM-Bücher in 24 Sprachen

© 2007-2009 der deutschen Ausgabe bei
Life Success Media GmbH

ISBN 978-3-902114-26-6

Herausgegeben von:

Life Success Media GmbH
6020 Innsbruck, Austria
www.45sekudentools.de

Weder dieses Buch noch Teile oder Ausschnitte davon dürfen ohne schriftliche Genehmigung des Autors oder des Verlages mit irgendwelchen Mitteln reproduziert, vervielfältigt, veröffentlicht oder öffentlich vorgeführt werden, noch darf dieses Buch in elektronische oder mechanische Medien gespeichert oder in solche übertragen werden. Ausgenommen sind Rezensenten, die kurze Passagen von nicht mehr als insgesamt 250 Wörtern zitieren.

Gedruckt in der Europäischen Union



ÜBER DAS BUCH

Millionen von Menschen sind im Network Marketing tätig und jedes Jahr kommen weitere Millionen hinzu. Das Wichtigste für einen Neuling ist es, diese Branche zu verstehen. Sie können vier Stunden damit verbringen, ihm das Geschäft zu erklären - oder Sie leihen ihm einfach nur dieses Buch.

***Die „45-Sekunden-Präsentation“,
die Ihr Leben verändern wird.***

***Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht,
wie es wäre, „sein Leben selbst zu besitzen“?***

Ich meine damit Folgendes:

Rechnet man die Zeit ab für Schlafen, Arbeit, den Weg zur Arbeitsstelle und zurück und die übrigen Dinge, die täglich zu tun sind, dann bleiben den meisten Menschen höchstens ein bis zwei Stunden am Tag für das, was sie gerne tun würden. Bleibt die Frage, ob sie überhaupt das Geld dafür hätten.

Wir haben einen Weg entdeckt, wie Sie lernen können, durch den Aufbau eines Geschäfts von zu Hause aus Ihr Leben zu besitzen. Wir haben dafür ein System, das so einfach ist, dass jeder es anwenden kann. Sie brauchen bei diesem System nichts zu verkaufen. Das Beste jedoch ist, dass Sie noch nicht einmal viel Zeit dafür aufwenden müssen. Wenn Sie Interesse haben, wenden Sie sich an die Person, die Ihnen dieses Buch gab.



ÜBER DEN AUTOR

Don Failla begann seine Network-Marketing-Karriere 1967. Er entwickelte ein bewährtes System zum Aufbau einer großen Organisation. Es enthält das, was ihm beim Aufbau seines Geschäfts Erfolg brachte. Don und seine Frau Nancy bereisen heute die ganze Welt, um als internationale Lifestyle-Trainer ihr bewährtes System weiterzugeben. Sie leben in Kalifornien und haben zwei Söhne, Doug und Greg, und fünf Enkelkinder. Dieses Buch wurde millionenfach verkauft und ist in vielen Sprachen erhältlich.



WIDMUNG

Dieses Buch ist dem freien Unternehmertum gewidmet, das uns allen offen steht und ohne das MLM nicht möglich wäre.

***Es ist nicht gut, denen es gebührt,
vorzuenthalten, wenn es in der Macht
deiner Hand liegt, dies zu tun.”***

Spruchwort 3:27, KJV



INHALTSVERZEICHNIS

VORWORT	9
KAPITEL I	EINFÜHRUNG IN MLM	11
KAPITEL II	Zwei mal zwei ist vier	21
KAPITEL III	Das Verkäufer-Misserfolgs-Syndrom	27
KAPITEL IV	Vier Dinge, die Sie tun müssen	35
KAPITEL V	Zum Grundgestein graben	43
KAPITEL VI	Schiffe auf See	49
KAPITEL VII	Einladung an Dritte	59
KAPITEL VIII	Wie Sie Ihre Zeit investieren sollten	65
KAPITEL IX	Das Brutzeln verkauft das Steak	69
KAPITEL X	Motivation und Einstellung	73
KAPITEL XI	Das Fünfeck des Wachstums	81
KAPITEL XII	Wieder zur Schule gehen	85
KAPITEL XIII	Mit Zahlen spielen, um ein Argument anzubringen	93
KAPITEL XIV	Schulungssitzungen und wöchentliche Geschäftspräsentationen	99
KAPITEL XV	Wichtige Formulierungen und praktische Einwände	107
KAPITEL XVI	Warum 90 Prozent der Bevölkerung im Network Marketing tätig sein sollten	115



VORWORT

Die 45-Sekunden-Präsentation ist alles, was jemand wissen muss, um eine große Organisation aufzubauen. Wer diese Präsentation wirklich nicht erlernen kann, hat immer noch die Möglichkeit, sie jemandem vorzulesen oder sie auf Karteikarten zu schreiben und sich vorlesen zu lassen.

Außer dieser Präsentation müssen Sie nichts wissen. Ist Ihnen das erst einmal klar, können Sie jeden mit Ihrem Geschäft in Kontakt bringen. Denn jeder kann eine Existenz als selbständiger Repräsentant (oder auch Berater genannt) eines Multi-Level-Marketing-Unternehmens aufbauen, wenn er nur will. Alles, was er dafür braucht, ist der feste Wille dazu. Denn ohne den erreichen Sie gar nichts.

Das Geheimnis des Systems liegt darin, nicht zu reden. Reden ist hier Ihr größter Feind. Je mehr Sie reden, desto mehr glaubt der Kandidat, dass er nicht das tun könnte, was Sie tun. Je mehr Sie reden, umso mehr denkt er, dass er keine Zeit dafür hat. Denken Sie daran: Zeit ist die beliebteste Ausrede für die Leute, nicht zu starten. Nachdem Ihr Interessent die 45-Sekunden-Präsentation gelesen hat, hat er eventuell Fragen dazu. Egal, was er fragt, wenn Sie antworten, haben Sie verloren. Ehe Sie sich's versehen, hat er fünf weitere Fragen parat. Und Sie wären nur noch damit beschäftigt, Fragen zu beantworten! Sagen Sie einfach, dass eine Reihe von Fragen auftauchen werden, das System aber so angelegt ist, dass es die meisten davon beantwortet. Sorgen Sie dafür, dass Interessenten erst einmal die ersten vier Servietten-Präsentationen lesen und sich dann wieder an Sie wenden.

Sagen Sie einem Kandidaten niemals, er soll das Buch lesen. Er würde es dann nämlich in das Bücherregal stellen und erst wieder hervorholen,

wenn er nicht mehr umhin kann. Schlagen Sie ihm vor, die ersten vier Servietten-Präsentationen zu lesen. Das wird er bestimmt gleich tun, und die meisten lesen das Buch dann bis zum Ende.

Wenn der Interessent das Buch gelesen hat, wird er Network Marketing verstehen. Und das ist wichtig. Denn der Hauptgrund, warum die Leute das Geschäft nicht ausüben, ist, dass sie es nicht verstehen. Wenn sie nun Network Marketing verstehen, sind sie bereit für die Vorstellung Ihres Vehikels, das heißt: Ihrer Firma, Ihrer Produkte und Ihres Marketingplans.

Aber ich sagte, Sie brauchen nichts weiter als die 45-Sekunden-Präsentation. Was kommt nun?

An diesem Punkt setzen Sie die Hilfsmittel oder Ihre Upline ein, um das Reden für Sie zu übernehmen. Hilfsmittel sind Broschüren, Tonbänder und DVDs Ihrer Firma. Ihre Upline beginnt mit Ihrem Sponsor, der auch Ihr erster Ansprechpartner ist, setzt sich fort mit dessen Sponsor usw.

Nehmen wir an, Sie haben Ihren ersten Kandidaten! Sie haben ihm die 45-Sekunden-Präsentation vorgestellt, und er hat das Buch gelesen. Sie laden ihn zum Mittagessen ein. Sagen Sie ihm, dass Sie auch Ihren Sponsor einladen, der das Geschäft für Sie erklären wird.

(Springender Punkt: Wer zahlt nun für das Mittagessen? Natürlich Sie. Denn Ihr Sponsor arbeitet für Sie. Wie oft müssten Sie eigentlich Ihrem Sponsor ein Mittagessen oder Abendessen bezahlen, bis Sie das Geschäft allein erklären können?) Auf einem Seminar in Deutschland kam ein Mann zu uns und sagte: „Sie brauchen nicht nur wenig zu wissen, um zu starten, Sie könnten auch jeden Tag ein Mittagessen umsonst haben, wenn Sie für Ihre Downline arbeiten.“

Lassen Sie es sich schmecken, und sehen Sie dabei zu, wie Ihr Geschäft wächst!



KAPITEL I

EINFÜHRUNG IN MLM

MULTI-LEVEL-MARKETING (MLM) ist eine der am schnellsten wachsenden und dennoch am häufigsten missverstandenen Methoden, um Produkte zu den Verbrauchern zu bringen. Viele bezeichneten es als den Trend der 90er Jahre. Aber glauben Sie mir: Es steckt noch weit mehr dahinter. Bis zum Jahr 2010 werden Produkte und Dienstleistungen im Wert von mehr als 200 Milliarden Dollar jährlich durch MLM-Firmen bewegt werden. Behalten Sie das MLM im 21. Jahrhundert daher im Auge.

Der Zweck dieses Buches ist es, dem Leser anhand von Abbildungen und Beispielen zu zeigen, was Multi-Level-Marketing ist und was nicht. Wir zeigen Ihnen außerdem, wie Sie anderen Menschen MLM effektiv, ich wiederhole **EFFEKTIV**, erklären können.

Dieses Buch soll eine **AUSBILDUNGSANLEITUNG** sein. Es soll als Werkzeug dienen, das Sie bei der Schulung Ihrer Organisation unterstützt. Nehmen Sie es also auf in das Startpaket mit Informationen über Ihr Unternehmen.

Ich entwickelte die „Servietten-Präsentationen“, die die Grundlagen für dieses Buch darstellen, im Jahre 1973. Ich habe seit 1969 in unterschiedlichem Ausmaß mit Multi-Level-Marketing zu tun. Das Buch enthält die zehn Präsentationen, die bis jetzt entwickelt wurden.

Bevor ich näher auf die zehn „Servietten-Präsentationen“ eingehe, möchte ich zunächst eine der am häufigsten gestellten Fragen beantworten, die wahrscheinlich die grundlegendste aller Fragen ist: „Was ist MLM?“ Diese Frage wurde uns ziemlich oft gestellt als Reaktion auf den Anstecker, den wir tragen. In diesem Buch verwenden wir

abwechselnd die Ausdrücke „MLM“ oder „Multi-Level- Marketing“.

Lassen Sie uns also die Begriffe aufschlüsseln. Marketing bedeutet einfach nur, ein Produkt oder eine Dienstleistung vom Hersteller oder Lieferanten zum Konsumenten zu bewegen. Multi-Level (mehrere Ebenen) bezeichnet das Vergütungssystem für diejenigen, die für die Bewegung der Produkte oder für die Lieferung der Dienstleistungen sorgen. „Multi“ (mehr) bedeutet „mehr als eins“. „Level“ (Ebene) bezieht sich auf das, was man auch (und vielleicht besser) mit „Generation“ bezeichnen könnte. Man könnte es auch „Multi-Generation-Marketing“ nennen. Wir bleiben jedoch bei dem Begriff „Multi-Level“, da er am gebräuchlichsten ist. Es ist so verbreitet, dass viele illegale Pyramiden- und Kettenverteilungssysteme oder Kettenbriefe sich unter diesem Deckmantel als Multi-Level-System bezeichnen. Das ist solch ein negatives Brandmal, wenn auch unberechtigt, dass viele neuere MLM-Firmen andere Bezeichnungen verwenden: „Uni-Level-Marketing“, „Network Marketing“ und „Co-op-Mass-Marketing“ beispielsweise.

Dabei gibt es wirklich nur drei grundlegende Vorgehensweisen, um ein Produkt zu bewegen. (Halten Sie drei Finger hoch, wenn Sie diesen Punkt demonstrieren.)

- 1) Der EINZELHANDEL:** Ich bin mir sicher, dass jeder mit dem Einzelhandel vertraut ist. Der Lebensmittelladen, die Drogerie und das Kaufhaus. Wenn man in ein Geschäft geht und etwas kauft, dann bezeichnet man das als Einzelhandel.
- 2) Der DIREKTVERTRIEB:** Dazu zählen (aber nicht immer) Versicherungen, Kochgeschirr, Enzyklopädien und ähnliches. Fuller Brush, die Avon-Beraterin, Tupper-Partys sind einige Beispiele für Direktvertriebsunternehmungen.
- 3) Das Multi-Level-Marketing.** (MLM) ist das, womit wir uns in diesem Buch beschäftigen. Es ist auf keinen Fall mit den zwei anderen Vertriebswegen zu verwechseln. Insbesondere nicht mit

dem Direktvertrieb, der häufig mit MLM verwechselt wird.

Ein vierter Marketingweg, den man noch zur Liste hinzufügen könnte (halten Sie vier Finger hoch), ist der **VERSANDHANDEL**. Das kann auf MLM basieren, wird jedoch häufiger dem Direktvertrieb zugeordnet.

Eine fünfte Art, die auch oft mit MLM verwechselt wird, ist das Pyramiden-System. Tatsache ist, dass **PYRAMIDEN ILLEGAL** sind! Einer der Hauptgründe hierfür ist ihr Unvermögen, ein Produkt zu bewegen oder eine anerkannte Dienstleistung zu liefern. Wenn ein Produkt unbeweglich ist, wie kann man dies dann überhaupt „Marketing“, geschweige „Multi-Level-Marketing“ nennen! Mehrere Ebenen mag es vielleicht haben, aber es ist **KEINESFALLS MARKETING!!!**

Die Abneigung, sich auf Multi-Level-Marketing einzulassen, basiert bei den meisten Menschen darauf, dass sie den Unterschied zwischen MLM und Direktvertrieb nicht erkennen. Dies ist allerdings verständlich, da die angesehensten MLM-Firmen zum Direktvertriebs-Verband gehören.

Vielleicht halten Sie MLM sogar für ein Haustürverkaufsgeschäft, weil Ihr erster Kontakt mit dem Direktvertrieb darin bestand, dass ein Vertreter bei Ihnen klingelte, um Ihnen etwas zu verkaufen.

Es gibt einige Merkmale, die MLM von Einzelhandels- und Direktvertriebsfirmen unterscheiden. Ein wesentliches Merkmal ist, dass Sie im MLM für sich selbst, **ABER NICHT DURCH SIE SELBST** arbeiten.

Im Falle des „Für-sich-selbst“-Arbeitens, insbesondere bei einer Tätigkeit von zu Hause aus, haben Sie einige erhebliche **STEUERVERGÜNSTIGUNGEN**. Wir gehen in diesem Buch nicht auf **STEUERVORTEILE** ein, da die meisten Leute Informationen hierzu von ihrem Steuerberater oder aus den vielen Büchern, die zu diesem Thema geschrieben wurden, erhalten können.

Wenn Sie für sich selbst arbeiten, kaufen Sie die Produkte zu

Großhandelspreisen von der Firma, die Sie repräsentieren. Das bedeutet, dass Sie diese Sachen für den eigenen Bedarf nutzen können (und auch sollten). Viele Menschen kamen nur deshalb zum ersten Mal mit einer Firma in Kontakt, weil sie auf diese Weise bei ihnen kauften. Und für viele wurde dieser Kontakt dann später „ernst“.

Da Sie Ihre Produkte zu Großhandelspreisen kaufen, könnten Sie, wenn Sie wollten, diese Produkte weiter verkaufen und einen PROFIT machen. Das häufigste Missverständnis über MLM beruht auf der Idee, dass man ständig verkaufen müsste, um erfolgreich zu sein. Es gibt zwar viel, was für den Weiterverkauf spricht und das darf auch nicht unbeachtet bleiben. Einige Marketingpläne erfordern sogar das Erreichen einer Absatzquote, um Anspruch auf eine Vergütung zu haben. Sie dürfen ruhig verkaufen, wenn Sie das wollen oder aufgrund der Anforderungen des Marketingplans müssen. Aber hinsichtlich der größeren Einkommensbeträge werden Sie nur Erfolg haben durch den Aufbau der Organisation.

EIN WICHTIGER PUNKT: Lassen Sie den Verkauf als natürliches Ergebnis des Organisationsaufbaus mit einfließen. Denn viele Leute scheitern, statt erfolgreich zu sein, weil sie es gerade andersherum machen. Sie bauen die Organisation mit der Betonung auf den Verkauf auf. Wenn Sie die Servietten-Präsentationen lesen, werden Sie dieses Konzept richtig verstehen.

Das Wort „verkaufen“ löst bei fast 95 Prozent der Menschen negative Assoziationen aus. Bei MLM brauchen Sie die Produkte aber nicht im herkömmlichen Sinne zu verkaufen. **PRODUKTE MÜSSEN** jedoch **BEWEGT WERDEN**, sonst kann keiner etwas verdienen. Ich definiere „verkaufen“ als „Besuch bei Fremden, denen versucht wird, etwas zu verkaufen, das sie weder brauchen noch wollen“. Deshalb nochmals zur Erinnerung: **PRODUKTE MÜSSEN BEWEGT WERDEN, SONST KANN KEINER ETWAS VERDIENEN!**

Eine andere Bezeichnung für MLM ist Network Marketing. Wenn Sie

eine Organisation aufbauen, bauen Sie eigentlich ein Netzwerk (Network) auf, durch das Sie Ihre Produkte leiten können. Der Weiterverkauf ist die Basis des Network Marketings. Der Verkauf beim MLM oder Network Marketing geschieht durch Repräsentanten oder Berater des Unternehmens, die ihre Produkte an Freunde, Nachbarn und Verwandte verteilen. Sie müssen sich also nicht an Fremde wenden.

Um ein **GROSSES ERFOLGREICHES GESCHÄFT** aufzubauen, müssen Ihre Aktivitäten im Gleichgewicht sein: Sie müssen sponsern und Ihr Wissen über MLM weitergeben, während Sie sich einen Kundenstamm aufbauen, indem Sie an Freunde, Nachbarn und Verwandte weiterverkaufen.

Versuchen Sie nicht riesige Produktmengen allein weiterzuverkaufen. Denken Sie daran, dass es bei Network Marketing oder MLM darum geht, eine Organisation aufzubauen, in der viele Händler (Networker) etwas weiterverkaufen. Das ist weitaus besser, als wenn einige wenige alles allein verkaufen.

Bei nahezu allen Network-Marketing-Firmen werden keine großen Summen in Werbung investiert! Denn Werbung vollzieht sich fast ausschließlich über Mundpropaganda. Daher haben Network-Marketing-Firmen mehr Geld für die Produktentwicklung übrig und ihre Produkte sind in der Regel qualitativ hochwertiger als ihre Gegenstücke, die sich in Einzelhandelsgeschäften finden. Sie können also einen Freund an einem qualitativ hochwertigen Produkt teilhaben lassen, das er bereits verwendet, nur von einer anderen Marke. Sie ersetzen dann einfach die alte Marke durch ein Produkt, das Sie aus eigener Erfahrung für besser halten.

Sie sehen also, dass es sich nicht um einen Haustürverkauf handelt, bei dem man jeden Tag fremde Menschen besucht. Alle mir bekannten Network- oder MLM-Systeme lehren, dass man einfach Freunde an der Qualität der Produkte oder Dienstleistungen **TEILHABEN** lässt - darin besteht der ganze Verkauf. (Ich bezeichne es auch lieber als „teilhaben

lassen“, weil es das wirklich ist!)

Ein anderes Merkmal, das MLM vom Direktvertrieb unterscheidet, ist das **SPONSERN** von weiteren Beratern. Bei Direktvertriebsfirmen und sogar bei einigen MLM-Firmen wird es **REKRUTIEREN** genannt. Doch „sponsern“ und „rekrutieren“ ist definitiv nicht das Gleiche. Sie **SPONSERN** jemand und **BRINGEN** ihm dann **BEI**, das zu tun, was Sie tun - ein **EIGENES GESCHÄFT** aufzubauen.

Ich betone, dass es einen großen Unterschied gibt zwischen jemand zu sponsern und einfach nur jemand einzuschreiben. Wenn man jemand sponsert, dann gehen Sie diesem Menschen gegenüber eine Verpflichtung ein. Wenn Sie diese Verpflichtung nicht eingehen wollen, dann erweisen sie dem neuen Berater durch die Einschreibung einen schlechten Dienst.

Sie müssen also **WILLENS** sein, diesem Menschen dabei zu helfen, sich ein eigenes Geschäft aufzubauen. Dieses Buch ist ein unschätzbares Werkzeug, das Ihnen zeigt, was und wie das zu tun ist.

Der Sponsor hat die **VERANTWORTUNG**, denjenigen, die er ins Geschäft bringt, alles zu erzählen, was er darüber weiß. Dazu zählen die Produktbestellung, die Buchführung, wie man anfängt, wie man eine Organisation aufbaut und schult, usw. Dieses Buch wird Sie die ganze Zeit begleiten, bis Sie **IN DER LAGE SIND**, diese Verpflichtung zu übernehmen. **SPONSERN** bewirkt das Wachstum in einem MLM-Geschäft. Wenn Ihre Organisation wächst, dann arbeiten Sie auf eine **UNABHÄNGIGE, ERFOLGREICHE** Geschäftsperson hin. Sie sind Ihr **EIGENER CHEF!**

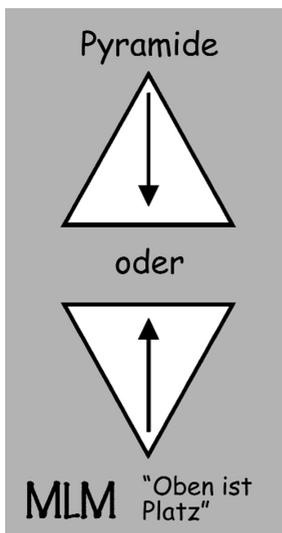
Bei Direktvertriebsfirmen arbeiten Sie für die Firma. Wenn Sie die Firma verlassen und woanders hinziehen, müssen Sie wieder von vorn beginnen. Bei fast allen MLM-Systemen, die ich kenne, können Sie in eine andere Gegend ziehen und weiterhin Leute sponsern, ohne den Umsatz zu verlieren, der durch Ihre bisherige Organisation entstanden ist.

Sie können mit Multi-Level-Marketing viel Geld verdienen. In einigen Firmen dauert es etwas länger als in anderen, aber man verdient Geld durch den Aufbau einer Organisation und nicht nur durch den Verkauf des Produkts allein. Sicherlich kann man bei einigen Firmen allein durch den Verkauf des Produkts seinen Lebensunterhalt gut verdienen.

Aber wenn Sie sich auf den Aufbau einer Organisation konzentrieren, können Sie ein **VERMÖGEN** verdienen.

Viele steigen ins MLM ein mit der Vorstellung, 100, 200 oder sogar 500 Euro im Monat zu verdienen. Dann merken Sie plötzlich, dass sie 2.000 oder 4.000 Euro im Monat und mehr verdienen können, wenn sie sich ernsthaft auf das Geschäft konzentrieren. Nochmals: Denken Sie daran, dass sich diese höheren Summen nicht allein durch den Verkauf des Produkts verdienen lassen, sondern dass dafür der Aufbau einer Organisation notwendig ist.

UND DAS IST DER ZWECK DIESES BUCHES: Ihnen alles beizubringen, was Sie wissen müssen, um eine Organisation aufzubauen, und zwar **SCHNELL** aufzubauen. Und um die richtige und sichere Einstellung gegenüber MLM zu entwickeln. Denn wenn jemand Multi-Level-Marketing für illegal hält und es mit einer Pyramide vergleicht (und dieser Vergleich wird oft gezogen), dann wird es schwierig für Sie, diese Person zu sponsern.



Sie müssen die Fakten vermitteln, um zu verhindern, dass eine echte Multi-Level-Marketing-Organisation mit einer Pyramide verwechselt wird. Ein Beispiel, das Sie zur Demonstration verwenden können, findet sich hier. Die Pyramide wird von der Spitze nach unten aufgebaut, und nur die, die von Anfang an dabei sind, können jemals oben stehen.

Im MLM-Dreieck fängt jeder von unten an und hat so die Möglichkeit, eine große Organisation aufzubauen. Ein Neuling in der Branche könnte also eine größere Organisation als die seines Sponsors aufbauen.

Das Hauptziel ist also, Ihre Interessenten zu einem allgemeinen Gespräch über MLM zu bewegen und ihnen mit Ihren drei Fingern die Unterschiede zwischen Einzelhandel, Direktvertrieb und Multi-Level-Marketing aufzuzeigen. Dann haben Sie gute Voraussetzungen, sie für Ihre Organisation zu sponsern.

Wie ich bereits erwähnte, wird MLM bis 2010 mehr als 200 Milliarden Dollar jährlich umsetzen. Das ist ein enormes Geschäft!

Die meisten Menschen erkennen gar nicht, dass MLM solch ein Potential birgt! Multi-Level-Marketing gibt es bereits seit mehr als 50 Jahren! Einige Firmen existieren schon über 45 Jahre und setzen jährlich Milliarden von Dollar um.

Ich kenne eine Firma, die in ihrem ersten Jahr über 6,5 Millionen Dollar umsetzte. Im zweiten Jahr waren es schon über 62 MILLIONEN, im dritten Jahr 122 und jetzt, in ihrem zehnten Jahr, bewegt sie sich in Richtung EINER MILLIARDE jährlich. Die Prinzipien aus diesem Buch machen dieses Ziel erreichbar und bieten einen ziemlich schnellen Start für jedermann!

MULTI-LEVEL-MARKETING ist für einen Erfinder oder Hersteller einer der rentabelsten Wege, ein neues Produkt auf den Markt zu bringen. Denn er braucht dazu keine Millionen und muss sein Produkt auch nicht komplett jemand anderem überlassen.

