

"Wie kann ich Leute überzeugen, dass sie von meinem Network-Marketing-Business profitieren, solange ich selbst nur 100 Euro pro Monat damit verdiene?"

Diese Frage wird häufig gestellt und ist eine, bei der die Antwort in der Frage selbst liegt.

Vorab: man kann NIEMANDEN dazu bringen, etwas zu glauben oder überzeugt zu sein. Was man stattdessen macht, ist, seinen Prospect in seiner Fähigkeit schulen, ein Geschäft richtig einzuschätzen. Solange jemand eine Geschäftsmöglichkeit nicht einschätzen kann - oder nicht weiß, wie man sie einschätzt - beziehen sie sich nur darauf, was "andere" gemacht oder gesagt haben. Ich erinnere mich: also ich damals startete, schien es mir, als ob alle meine Freunde und meine Familie fragten: "wie viel verdienst du?", und ich sagte "noch nicht viel." Dann sagten sie "also, wenn du dann mal was verdienst, sag es mir und ich werde mitmachen". Rate mal: niemand von stieg jemals ein. Wenn Dich jemand diese Frage fragt, empfehle ich Dir, zu sagen: "Danke für die Frage. Jetzt bin ich neugierig: warum fragst du das?"

Wenn sie sagen, sie wollten das wissen, um entscheiden zu können, ob sie mitmachen werden oder nicht, dann sage: "ICH bin nicht diese Gelegenheit. Das Unternehmen, die Produkte und die Trends machen die Gelegenheit aus, nicht ich. Gibt es etwas über diese drei Dinge, das ich Dir noch besser erklären kann?" Du musst auch wissen, dass es noch keine Person im Network Marketing gab, die diese Frage nicht gestellt bekam - denn alle starten mit einem Verdienst, der gleich Null ist. Jedoch haben tausende, wenn nicht hunderttausende Menschen erlaubt, sich von diesem Einwand stoppen zu lassen, und haben ihre Träume und Ziele deshalb nicht weiter verfolgt...