



MLM-Network FAQ

Häufig gestellte Fragen und Antworten zur Network Marketing Branche

MLM-Network FAQ

Zusammengestellt und © 11.2007 von Norbert Warnke für das MLM-Network Internetportal www.mlm-network.biz
 Nachdruck (auch auszugsweise) nur mit Genehmigung des Verfassers! Die unveränderte kostenlose Weitergabe des eBook ist erlaubt!
 Diese Version der MLM-FAQ stellt Ihnen zur Verfügung: <http://www.powerrabatte.biz>

Was ist eigentlich Network Marketing?

Network Marketing ist eine besondere Form des Direktvertriebs. Hier werden Produkte über ein Netzwerk selbständiger Verkäufer und Geschäftspartner vermarktet. So wird aus dieser "Netzwerk-Vermarktung" der aus dem englischen stammende Begriff Network Marketing. Statt der sonst üblichen Werbung wird oft auf die Empfehlung gesetzt und durch ein Belohnungssystem über einen Umsatzbonus entsprechende Anreize geschaffen. Viele verschiedene Menschen mit unterschiedlichen Voraussetzungen und Ambitionen können im Network Marketing ihre persönlichen Vorteile nutzen, ohne Verpflichtungen und ohne finanzielle Risiken.

- Interessant für Anbieter-Unternehmen durch geringe Kosten und Risiken
- Interessant für Verbraucher durch hochwertige Produkte und guten Service
- Interessant für Sammelbesteller und Vorteilskunden durch günstigere Preise
- Interessant für Nebenberufler durch unkomplizierten Einstieg und geringe Kosten
- Interessant für Hauptberufler durch gute Konditionen und Aufstiegsmöglichkeiten

Was ist eigentlich MLM?

MLM ist die Abkürzung für "Multilevel Marketing" und ein anderer Begriff für Network Marketing. Multilevel bedeutet, dass hier über sich vermehrende Ebenen selbständiger Mitarbeiter gearbeitet wird, um eine möglichst effektive Verbreitung der zu vermarktenden Produkte zu gewährleisten.

Welchen Sinn hat Network Marketing?

Wer sich die klassischen Handelswege einmal etwas näher anschaut, der wird feststellen, dass hier extreme Kosten aufkommen können. So wandert ein Produkt vom Hersteller bis zum Verbraucher oft über viele Stationen, die alle auch daran mitverdienen wollen. Dadurch werden Produkte zwar teurer, aber nicht besser. Ein weiterer riesiger Kosten- und Risikofaktor ist die Markteinführung neuer Produkte, die schon über Werbung und Präsentationen sehr teuer wird und eine meist vom ersten Tag an flächendeckende Präsenz des Produkts birgt weitere grosse Risiken. Benötigt werden von Anfang an grosse Mengen ohne dass ein Erfolg des Produkts sicher wäre. So müssen hohe Summen schon in Entwicklung, Produkteinführung und Erstproduktion investiert werden.

Durch Network Marketing steht ein extrem kostengünstiger Vertriebsweg zur Verfügung, durch dessen Nutzung der grösste Teil der Vorabkosten einfach nicht aufkommt. Im Weiteren übernehmen die selbständigen Partner sowohl Werbung als auch Logistik und Beratung. Bezahlung erfolgt nur bei Umsatz, eine hohe Vorfinanzierung scheidet also in weiten Teilen aus.

Für den selbständigen Partner wird es deshalb interessant, weil die Produkte unter Einsparung hoher Kosten zum einen oft hochwertiger produziert werden können und zum anderen die Mittel, die dennoch in den Endpreis kalkuliert wurden, statt in Werbung, Gros- und Zwischenhandel und Logistik nach einem festgesetzten Schlüssel (Marketingplan) unter den selbständigen Partnern aufgeteilt werden.

Der Anbieter finanziert weit weniger vor, trägt deutlich geringere Risiken; die Leistung (Werbung, Markteinführung, Verkauf, Beratung) erbringen die selbständigen Partner und erhalten hierfür eine rein erfolgsorientierte Bezahlung, die so angelegt ist, dass sowohl eigener Umsatz als auch Expansion belohnt wird.

An wen wendet sich diese Geschäftsmöglichkeit?

Network Marketing bietet vielen verschiedenen Menschen mit unterschiedlichen Voraussetzungen und Zielen mehrere verschiedene Möglichkeiten und Vorteile, die sie völlig unabhängig voneinander nutzen können, aber nicht müssen. Ein Vorteil kann z. B. schon der günstigere Warenbezug zum Einkaufspreis sein. Weitere Möglichkeiten bestehen durch Aktivität ähnlich einem Sammelbesteller, Verkauf bzw. Vermittlung in unterschiedlichem Rahmen oder dem Aufbau einer eigenen Vertriebsgruppe. Es kann sowohl nebenberuflich als auch hauptberuflich gearbeitet werden.

Ein grosser Vorteil ist der sehr unkomplizierte Einstieg auch ohne Vorkenntnisse. Die Möglichkeit, sich seine Zeit selbst einzuteilen, macht diese Geschäftsmöglichkeit auch für Menschen interessant, die mit festgelegten Arbeitszeiten Probleme haben (Hauptberuf, Kindererziehung, Pflege von Angehörigen, Studium u. v. m.).



MLM-Network FAQ

Häufig gestellte Fragen und Antworten zur Network Marketing Branche

Gibt es irgendwelche Altersbeschränkungen?

Die Geschäftsmöglichkeit unterliegt auch keinen Altersbeschränkungen und ist auch sehr gut auch für die Generation 50+ geeignet, aber auch für jede Person ab 18 Jahren. Wichtig ist hier immer, dass man sich ein Geschäft auswählt, das auch von den Produkten her passt!

Ist dieses Geschäft als Nebenverdienst geeignet?

Die meisten Networker steigen nebenberuflich ein, das Geschäft ist also vor allem als Nebenverdienst sehr gut geeignet. Besondere Vorteile sind hier:

- unkomplizierter und leichter Einstieg
- freie Zeiteinteilung
- kein Leistungs- und Erfolgsdruck

Sie müssen sich also weder an feste Arbeitszeiten halten noch ein bestimmtes Pensum schaffen, sind also völlig flexibel, was Arbeitszeit und Arbeitspensum betrifft.

Ist diese Vertriebsform legal?

Network Marketing ist eine völlig legale Vertriebsform wie andere ebenfalls. Alle für Network Marketing typische Arbeitsweisen gibt es auch in vielen anderen Bereichen.

Es werden Produkte an Endkunden verkauft, also ein ganz normales Handelsgeschäft. Auch Expansion ist etwas völlig normales und wird z. B. auch im Franchising seit vielen Jahren praktiziert. Wie im Franchising kann auch im Network Marketing der Geschäftspartner ein komplettes Vertriebskonzept nutzen und muss nicht das Rad neu erfinden. Im Gegensatz zum z. T. extrem teuren Franchising (nicht selten kostet ein Geschäftsstart 6stellig) ist der Start im Network Marketing sehr günstig.

Illegal wäre eine Umverteilung von Geldern, die von neuen Teilnehmern eingezahlt wurden auf früher eingestiegene Teilnehmer. Im Network Marketing werden keine Beiträge umverteilt, sondern Provisionen auf Produktumsätze gezahlt. Umsatzprovisionen gibt es in vielen Bereichen und seit vielen Jahren auch im klassischen Einzelhandel.

Ist diese Vertriebsform seriös?

Network Marketing ist eine völlig seriöse Geschäftsmöglichkeit. Direktvertriebe existieren schon seit vielen Jahren und in verschiedenen Formen. Die Besonderheit im Network Marketing ist die Möglichkeit, eine eigene Vertriebsgruppe aufbauen zu können, die man nutzen kann, aber nicht muss. Verdienen kann man im Network Marketing auch ohne einen einzigen neuen Partner geworben zu haben.

Muss ich Produkte verkaufen?

Sie haben die Möglichkeit, Produkte zu vermitteln oder zu verkaufen, sind aber frei in der Entscheidung, dies zu tun. Im Network Marketing arbeiten Sie im Empfehlungsmarketing und haben bei vielen Unternehmen die Möglichkeit, Kunden zu werben, die ihre Produkte dann selbst über das Unternehmen direkt beziehen.

Je nachdem, ob Sie vermitteln oder verkaufen, erhalten Sie entsprechend dem Marketingplan eine Provision oder bei entsprechenden Umsätzen einen zusätzlichen Bonus. Bei direktem Verkauf steht Ihnen meist auch noch eine Handelsspanne zu, da Sie die Produkte weit günstiger einkaufen und mit Gewinn (Handelsspanne) an Ihre eigenen Kunden weitergeben können. Durch Verkauf steht Ihnen also eine zusätzliche Verdienstmöglichkeit zur Verfügung, die Sie nutzen können, aber nicht müssen.

Die Frage ist also nicht, ob Sie Produkte verkaufen müssen, sondern ob Sie dies dürfen.

Muss ich verkaufen können?

Haben Sie schon einmal einem Menschen etwas empfohlen, von dem Sie selbst überzeugt sind?

Im Network Marketing arbeiten Sie im Empfehlungsmarketing, stellen Produkte vor, beraten und empfehlen. Aufgabe eines Vertriebspartners ist es, Umsatz zu generieren. Dabei ist es selbstverständlich sehr hilfreich, verkaufen zu können.

Was ist überhaupt "verkaufen"?

Ein Verkauf findet immer dann statt, wenn Sie jemand dazu bringen, ein Produkt zu erwerben. Das hat nichts damit zu tun, ob Sie ihm das Produkt selbst überreichen oder von ihm selbst das Geld entgegennehmen. Im Möbel- oder Autohandel nehmen die Verkäufer sehr selten selbst Geld entgegen oder übergeben die Ware, verdienen aber immer daran mit.



Selbst wenn Sie jemand nur empfehlen, etwas zu erwerben und dafür später Provision erhalten, haben Sie das Produkt verkauft. Sie verkaufen also immer und bei jeder Art Geschäft, auch wenn manche Ihnen etwas anderes einreden wollen.

Sie können aber selbst entscheiden, auf welche Art Sie ein Produkt verkaufen. Schauen Sie sich ein Geschäft genau an und entscheiden Sie dann, welche Art Verkauf Ihnen liegt.

Muss ich Menschen etwas aufschwätzen?

Nein! Bitte schwätzen Sie NIEMALS jemand etwas auf. Das ist nicht Ihre Aufgabe!

Ihre Aufgabe ist die Vorstellung und Präsentation von Produkten und die Beratung der Interessenten und Kunden.

Ein Kunde, der Ihnen nur etwas abkauft, um seine Ruhe zu haben, wird dies in den meisten Fällen nie wieder tun. Sie haben dadurch also keinen Stammkunden gewonnen, sondern Ablehnung geschaffen. Dieser Kunde wird Sie und Ihre Produkte auch mit grosser Sicherheit nicht weiterempfehlen, sondern eher negativ von Ihnen reden. Dadurch verlieren Sie also nicht nur diesen Interessenten, sondern auch alle, die er unter günstigeren Umständen womöglich empfohlen hätte.

Auch ein Skeptiker kommt nicht selten irgendwann doch einmal auf Sie zurück, aber nur, wenn Sie ihn nicht nerven.

Lassen Sie sich bitte NIE zu schnellen Umsätzen durch überreden von Menschen verleiten, denn gerade an diesem Punkt werden die meisten Fehler gemacht. Denken Sie lieber daran, dauerhaft zufriedene Stammkunden zu gewinnen.

Muss ich von Tür zu Tür gehen?

Nein! Im Network Marketing arbeiten Sie im Empfehlungsmarketing. Das heisst, Sie nutzen die effektivste aller Werbeformen, die Empfehlung.

Jeder hat schon einmal einem Freund, einem Angehörigen oder einem Bekannten etwas empfohlen. Eine Sache, ein Produkt, ein Geschäft, einen Film, ein Restaurant. Eine Empfehlung geschieht in der Regel dann, wenn man mit einem Angebot oder einer Dienstleistung zufrieden war. Sind Sie mit den eigenen Produkten zufrieden, dann empfehlen Sie sie einfach weiter und motivieren Sie Ihre Freunde und Kunden ebenfalls, Sie und die Produkte weiterzuempfehlen.

Wenn Sie einen Interessenten besuchen, wurden Sie von ihm dazu eingeladen und gehen nicht von Tür zu Tür.

Achtung! Wer von Tür zu Tür gehen möchte und ohne eingeladen worden zu sein, Menschen aufsucht, braucht hierfür eine Reisegewerbekarte. Die wenigsten Networker arbeiten aber so.

Sind das Haustürgeschäfte?

Nein!

Wenn Sie Menschen in deren Wohnung oder Geschäft besuchen, ohne eingeladen worden zu sein und es dabei zu einem Geschäftsabschluss kommt, dann ist es ein Haustürgeschäft. Für eine solche Tätigkeit brauchen Sie aber eine Reisegewerbekarte.

Im Network Marketing arbeiten Sie im Empfehlungsmarketing. Das heisst, Sie haben bereits eine Einladung oder einen Termin, wenn Sie einen Interessenten oder Kunden besuchen. Vielleicht kommen auch Interessenten oder Kunden zu Ihnen oder Sie treffen sich im Verein, am Arbeitsplatz.

Muss ich Verkaufsparties veranstalten?

Partyverkauf ist eine sehr gute Möglichkeit, neue Kunden zu gewinnen und grössere Umsätze auf einen Schlag zu generieren. Wenn Sie sich diese Art des Verkaufs zutrauen, steht Ihnen auch diese Möglichkeit offen. Sie sind aber NICHT verpflichtet, Verkaufsparties zu veranstalten und entscheiden selbst, ob dies eine Möglichkeit für Sie sein könnte.

Niemand kann oder darf Ihnen eine bestimmte Arbeitsweise vorschreiben.

Muss ich in meinem Bekanntenkreis verkaufen?

Sie können sich Ihre Arbeitsweise selbstverständlich selbst aussuchen, auch die Menschen, denen Sie Ihr Geschäft und Ihre Produkte vorstellen.



MLM-Network FAQ

Häufig gestellte Fragen und Antworten zur Network Marketing Branche

Sie müssen natürlich nicht in Ihrem Bekanntenkreis beginnen, es ist aber gerade für Einsteiger meist sehr viel leichter, den eigenen Bekannten etwas zu erklären als völlig fremden Menschen. Auch Empfehlungen sind im Bekanntenkreis meist leichter ausgesprochen.

Wichtig ist aber immer, dass Sie Menschen ansprechen, für die die Produkte, die Sie anzubieten haben, auch geeignet sind.

Verdienen Andere auf meine Kosten Geld?

Nein! Jeder bekommt seinen Bonus und seine Provision für seine eigene Leistung in voller Höhe. Bei direktem Verkauf erhält der direkte Verkäufer seine Handelsspanne für sich allein.

Zusätzlich werden zwar Provisionen und Boni gemäss festgelegtem Verteilschlüssel lt. Marketingplan auch in der Vertriebsstruktur aufgeteilt, aber diese Provisionen und Boni zahlt das Unternehmen aus, ohne Anderen etwas abzuziehen.

Führungskräfte, die Boni auf Umsätze ihrer Gruppen erhalten, bekommen diese für ihre Leistung beim Aufbau und für die Betreuung und Information ihrer Gruppe oder Organisation. Warum sollten sich diese Menschen die Arbeit machen, wenn es dafür keinen Lohn gäbe?

Diese Möglichkeit hat jeder Networker, also auch Sie.

Ist das ein Schneeballsystem?

Nein! Zwischen Network Marketing und Schneeballsystemen bestehen sehr grosse Unterschiede:

- Network Marketing ist eine seriöse Vertriebsform, Schneeballsysteme sind illegale Systeme.
- Network Marketing ist auf Produktabsatz ausgerichtet, Schneeballsysteme auf Werbung weiterer Teilnehmer.
- Im Network Marketing können Sie auch verdienen, ohne weitere Teilnehmer zu werben, während bei den Schneeballsystemen ohne Anwerbung neuer zahlender Teilnehmer kein Verdienst möglich ist.
- Im Network Marketing erhalten Sie Provisionen auf Produktumsätze, bei Schneeballsystemen werden von neuen Teilnehmern eingezahlte Beiträge auf früher eingestiegene Teilnehmer umverteilt.
- Im Network Marketing erhalten Sie nur Provisionen auf echte Umsätze, bei Schneeballsystemen erhalten Sie sogenannte "Kopfgelder" für neu angeworbene Teilnehmer.
- Network Marketing funktioniert auch dauerhaft, ohne ständigen Zuwachs an neuen Partnern, während Schneeballsysteme in dem Moment zusammenbrechen, wenn die Neuzugänge nicht mehr genügen, um vorhandene Strukturen zu finanzieren.

Im Network Marketing sind (wie bei allen Handelsgeschäften) alle Kosten in den Produktpreis kalkuliert, so dass sich hier der Vertrieb über Produktabsatz finanziert. Bei Schneeballsystemen gibt es keine echten Kunden, so dass hier die Neuzugänge die vorhandenen Strukturen finanzieren.

Auf unserem MLM-Network Portal finden Sie näheres über Schneeballsysteme. Einen sehr empfehlenswerten Flyer gibt es bei den Verbraucherzentralen.

Ist das ein Pyramidensystem?

Ja, wie jedes Unternehmen, Organisation, Behörde, Armee weltweit ist auch Network Marketing nach dem Vorbild einer Pyramide aufgebaut.

Man darf aber keinesfalls Pyramidensystem mit Schneeballsystem verwechseln. Auch unsere Polizei ist z. B. ein Pyramidensystem wie alles, was in irgendeiner Form hierarchisch aufgebaut ist. So finden Sie auch in jedem Unternehmen viele Arbeiter, einige Vorarbeiter, weniger Abteilungsleiter und einen Chef, also nach oben hin in geringerer Anzahl.

Ist das progressive Kundenwerbung?

Nein, denn Kunden erhalten weder Provision noch Bonus dafür, dass sie weitere Kunden werben. Handelsspanne, Provision und Umsatzboni erhalten nur aktive Vertriebspartner.

Die sogenannte "progressive Kundenwerbung", also die Werbung von Verbrauchern, die dafür bezahlt werden, weitere Verbraucher zu werben, indem auch diesen Bezahlung in Aussicht gestellt wird, ist lt. § 16 Abs. 2 UWG (Gesetz zum Schutz gegen unlauteren Wettbewerb) strafbar und kann mit Gefängnis bis zu 2 Jahren bestraft werden. Dieser Absatz hat die Aufgabe, klar zwischen Händler bzw. Vermittler und Verbraucher zu unterscheiden.



Was ist Empfehlungsmarketing?

Empfehlungsmarketing ist Werbung durch Mundpropaganda und das Herstellen von persönlichen und vertrauensvollen Beziehungen. Den Satz "Du, ich kenn da jemanden, der kennt jemanden..." hat sicher jeder schon mal gehört, sei es auf der Suche nach einem guten Handwerker, Rechtsbeistand oder Frisör. Das ist Empfehlungsmarketing!

Jeder hat schon einmal einem Freund, einem Angehörigen, einem Bekannten oder Kollegen etwas empfohlen. Eine Dienstleistung, ein Produkt, ein Geschäft, einen Film, ein Restaurant. Eine Empfehlung spricht man in der Regel dann aus, wenn man mit einem Angebot oder einer Dienstleistung zufrieden war und begeistert ist. Empfehlungsmarketing ist also etwas, das ziemlich jeder Mensch tagtäglich praktiziert.

Sie können einerseits selbst Ihren Bekannten, Freunden, Kollegen Dinge empfehlen, mit denen Sie selbst zufrieden sind, andererseits können Sie als Vertriebspartner auch Ihre Kunden dazu motivieren, Sie und Ihre Produkte ihren Bekannten, Freunden und Kollegen weiterzuempfehlen.

Die zufriedensten Kunden erhält man über Empfehlungen anderer zufriedener Kunden.

Muss ich jeden Monat Produkte abnehmen?

Nein, Sie können einfach nur das kaufen, was Sie für sich und Ihre Kunden brauchen.

Muss ich monatlich bestimmte Umsätze bringen?

Nein, Sie können einfach nur das kaufen, was Sie für sich und Ihre Kunden brauchen. Bedenken Sie aber, dass Networker Umsatzprovision erhalten, also ohne Umsätze nicht verdienen können.

Je nach Marketingplan werden Provisionen und Boni auf verschiedene Art verteilt. Wenn bestimmte Bonusstufen an bestimmte Umsätze gekoppelt sind, erhält man nur dann den Bonus in der entsprechenden Höhe, wenn auch der dafür erforderliche Umsatz erreicht worden ist.

Im Network Marketing müssen Sie aber den Gesamtumsatz nicht allein erbringen, sondern falls Sie eine eigene Gruppe aufgebaut haben, mit Ihrer gesamten Gruppe gemeinsam.

Was passiert, wenn ich mal keine Umsätze bringe?

Wenn Sie einmal keine Umsätze bringen, geschieht überhaupt nichts. Es kann allenfalls sein, dass Sie in diesem Monat auch nichts verdienen, wenn es keine entsprechenden Umsätze gab.

Niemand darf Ihnen deshalb Druck machen, denn wie aktiv Sie sind, entscheiden allein Sie selbst!

Muss ich teure Seminare besuchen?

Die Schulung der Vertriebspartner ist bei jedem Network Marketing Geschäft anders geregelt. Bei einigen Geschäften besteht schon die Pflicht zur Teilnahme an Seminaren, bei anderen wird die Teilnahme nur empfohlen. Manche bieten überhaupt keine Schulungen an.

Vorsicht ist anzuraten,

- wenn Sie bereits an einem kostenpflichtigen Seminar teilnehmen sollen, bevor Sie überhaupt in das Geschäft eingestiegen sind. Information sollte immer kostenlos angeboten werden.
- wenn ein Seminar mehrere hundert oder sogar über tausend Euro kosten soll.
- wenn es bei einem Seminar statt um Produkt- oder Verkaufsschulung nur um Jubel oder Motivation geht, also ein Motivationstrainer angekündigt ist.

Eine gute Schulung ist immer zu empfehlen, da in unserem Geschäft ohne entsprechende Vorbereitung viele Fehler gemacht werden können. Allerdings sollten Schulungen günstig und der Preis sollte angemessen sein. So sollte z. B. bei einem Tagesseminar in den Kosten bereits die Verpflegung inbegriffen sein und die Kosten 100 € möglichst nicht übersteigen.

Es gibt auch teurere Seminare, die empfehlenswert sein können, aber die sind nicht für Einsteiger gedacht, sondern für Führungskräfte und bereits hauptberuflich arbeitende Networker.

Viele Unternehmen und Organisationen bieten die wichtigsten Schulungen für Mitarbeiter kostenlos oder gegen einen kleinen Kostenanteil (etwa für Saalmiete, Verpflegung etc.) unter 20 Euro an.



Welchen Verdienst kann ich erwarten?

Network Marketing wendet sich an viele verschiedene Menschen mit sehr unterschiedlichen Voraussetzungen und Zielen. Wir teilen die Networker am besten in 4 Hauptgruppen ein:

- Vorteilskunden haben vor allem die Absicht, Produkte vergünstigt zum Einkaufspreis zu beziehen. Ihnen geht es überhaupt nicht um Verdienst, sondern darum, Geld zu sparen.
- Sammelbesteller nutzen einfach hier und da sich bietende Gelegenheit, für Dritte Produkte mitzubestellen, um sich so die eigenen Produkte zu finanzieren oder hier und da ein paar Euro extra zu verdienen.
- Verkäufer bauen sich nach und nach einen eigenen Kundenstamm auf und können sich so je nach Engagement einen kleinen bis durchaus nennenswerten Nebenverdienst aufbauen. Manche Verkäufer werben auch eigene Partner und erreichen so durch den höheren Gesamtumsatz höhere Bonusstufen.
- Führungskräfte bauen ganz gezielt eigene Teams, Gruppen und Organisationen auf, betreuen diese und partizipieren auch an den Gesamtumsätzen der kompletten Organisation je nach Marketingplan.

Verkäufer und Führungskräfte arbeiten sowohl nebenberuflich als auch hauptberuflich mit sehr unterschiedlichem Einkommen, das sich allein aus den Umsätzen der aufgebauten Kunden- und Partnernetzwerke ergibt.

Sie sehen, dass zwischen günstiger einkaufen und hohen Verdiensten praktisch alles und in sämtlichen Nuancen möglich ist. Was Sie persönlich erreichen können, liegt an Ihren persönlichen Voraussetzungen, Ihrem Engagement und der Wahl einer möglichst optimal zu Ihnen persönlich passenden Geschäftsmöglichkeit.

Wie muss ich arbeiten, um zu verdienen?

In die Gewinnzone kann man schon sehr schnell kommen. Bereits mit dem ersten verkauften Produkt kommt die erste Handelsspanne oder Provision herein und mit steigenden Umsätzen zusätzlicher Umsatzbonus.

- Starten Sie nicht mit zu grosser Investition, aber mit sinnvoller Erstausrüstung
- lernen Sie nach und nach die wichtigsten Produkte selbst kennen
- empfehlen Sie Ihre Lieblingsprodukte weiter
- bauen Sie nach und nach einen eigenen Kundenstamm auf
- pflegen Sie Ihre Kunden, betreuen Sie Ihre Kunden möglichst gut
- arbeiten Sie mit Ihrer Upline zusammen
- investieren Sie in der ersten zeit Ihre Gewinne wieder in Ihr Geschäft
- reden Sie mit Menschen über Ihr Geschäft, aber ohne zu nerven
- werben Sie für Ihr Geschäft und Ihre Produkte

Was muss ich tun, um erfolgreich zu arbeiten?

Im Network Marketing gibt es natürlich nichts geschenkt. Wie überall und in jedem Geschäft ist ein gewisses Engagement erforderlich. Wenn alles von allein funktionieren würde, bräuchte das Networkunternehmen keine Partner und müsste sich den Gewinn auch mit niemand teilen. Networker haben als Vertriebspartner ihres Unternehmens also bestimmte Aufgaben, werden für deren Erfüllung erfolgsorientiert bezahlt.

Aufgabe des Vertriebs ist es, für Umsätze und Verbreitung zu sorgen und die aufgebauten Netzwerke möglichst gut zu betreuen.

Da viele Networker bei ihrem Einstieg noch keine Erfahrungen im Vertrieb haben, ist gerade zu Beginn eine hohe Lernbereitschaft erforderlich und die Bereitschaft, mit der Organisation zusammenzuarbeiten.

- Wählen Sie ein Geschäft und eine Organisation, mit der gute Zusammenarbeit möglich ist
- Wählen Sie ein Geschäft mit Produkten, die Ihnen liegen
- Wählen Sie ein Geschäft mit Produkten, die bei Ihrer Zielgruppe Anklang finden
- Lernen Sie über Ihre Upline und Ihre Organisation alles wichtige über die Arbeitsweise und Produkte
- Lernen Sie die wichtigsten Produkte kennen und sammeln Sie Erfahrungen
- Nehmen Sie an angebotenen und erreichbaren Schulungen und Treffen teil
- Suchen Sie den engen Kontakt zu Ihrem Sponsor und der nächsthöheren Führungskraft
- Gehen Sie auf Menschen zu, ohne zu überreden oder zu überrumpeln
- Bauen Sie nach und nach einen eigenen Kundenstamm auf
- Arbeiten Sie mit Empfehlungen, lassen Sie sich von Ihren Kunden weiterempfehlen
- Wenn Sie eine eigene Gruppe aufbauen möchten, gewinnen Sie weitere Partner
- Ziehen Sie bei der Betreuung Ihrer neuen Partner anfangs Ihren Sponsor oder die Upline hinzu



MLM-Network FAQ

Häufig gestellte Fragen und Antworten zur Network Marketing Branche

An wen wende ich mich bei Problemen?

Haben Sie ein Problem oder Fragen, wenden Sie sich bitte immer an Ihren Sponsor, also die Person, die Sie für das Geschäft geworben hat. Ist Ihr Sponsor nicht erreichbar oder kann er das Problem nicht lösen (vielleicht ist auch er noch neu im Geschäft), wenden Sie sich an die nächsthöhere Führungskraft. Die Kontaktdaten sollte Ihnen Ihr Sponsor geben.

Achten Sie bitte beim Einstieg unbedingt darauf, dass Sie auch die Kontaktdaten der nächsthöheren für Sie zuständigen Führungskraft erhalten, damit Sie immer einen Ansprechpartner haben.

Geht es um die Lieferung von Produkten oder eine Reklamation, wenden Sie sich direkt an das Unternehmen. Dort, wo Sie die Produkte bestellt haben, hilft man Ihnen auch weiter.

Bin ich auf mich allein gestellt?

Bei allen Fragen können Sie sich an Ihren Sponsor wenden oder an die nächsthöhere Führungskraft. In einer funktionierenden Organisation sollte Ihnen immer einen Ansprechpartner zur Verfügung stehen.

Am besten klären Sie die Frage der Unterstützung am besten, bevor Sie in ein Geschäft einsteigen, denn dies ist ein sehr wichtiger Faktor, der über den Erfolg Ihres Geschäfts mit entscheidet.

Die Unterstützung der Vertriebspartner ist Sache der Organisationen bzw. Teams. Hier gibt es eine grosse Zahl verschiedenster Unterstützungsmöglichkeiten über regelmässige Treffen, Telefon, Internet mit eigener Homepage, Infobereichen, Online- und Offlineschulungen, Seminare, Newsletter und einiges mehr.

Sehr wichtig ist ein guter Informationsfluss, so dass Sie immer über neue Dinge und Änderungen zeitnah informiert werden können.

Nutzen Sie die angebotenen Möglichkeiten unbedingt, denn gut informiert zu sein ist sehr wichtig, um die Informationen bei Bedarf auch zur Verfügung zu haben.

Achtung! Ihre Upline kann Ihnen die Nutzung nur anbieten. Annehmen und nutzen müssen Sie die Angebote allerdings selbst, denn Teamarbeit funktioniert nur auf Gegenseitigkeit und gemeinsam.

Wie werde ich bei diesem Geschäft unterstützt?

Die Unterstützung der Vertriebspartner ist Sache der Organisationen bzw. Teams. Hier gibt es eine grosse Zahl verschiedenster Unterstützungsmöglichkeiten über regelmässige Treffen, Telefon und Internet. Besonders wichtig ist ein guter Informationsfluss, so dass Sie immer über neue Dinge und Änderungen zeitnah informiert werden können.

Nicht immer stehen vor Ort Sponsor oder Upline als Ansprechpartner zur Verfügung. Hier gibt es aber eine Vielzahl verschiedenster Möglichkeiten, die auch aus der ferne genutzt werden können. So bieten einige Teams eine eigene Homepage, eigenes Werbematerial, eigene Infobereiche, Online- und Offlineschulungen, Seminare, Newsletter und einiges mehr an.

Viele dieser Werkzeuge funktionieren und haben sich bereits bewährt. Nutzen Sie die Ihnen angebotenen Möglichkeiten unbedingt, denn gut informiert zu sein ist sehr wichtig, um die Informationen bei Bedarf auch zur Verfügung zu haben.

Achtung! Ihre Upline kann Ihnen die Nutzung nur anbieten. Annehmen und nutzen müssen Sie die Angebote allerdings selbst, denn Teamarbeit funktioniert nur auf Gegenseitigkeit und gemeinsam.

Was muss ich für den Start investieren?

Achten Sie darauf, nicht zu viel zu investieren in ein Geschäft, das Sie noch nicht kennen. Wird von Ihnen eine hohe Erstabnahme von Waren verlangt, nehmen Sie besser Abstand. Sie wissen nie, ob sich vorschnell bestellte Waren auch tatsächlich verkaufen lassen.

Am besten investieren Sie in eine vernünftige Erstausrüstung an Material und Produkten zum kennenlernen. Um ein Geschäft kennenlernen zu können, benötigen Sie unbedingt einen Satz Kataloge und Werbemittel und evtl. einige Produktproben bzw. Produkte zum kennenlernen. Der Einstieg in ein Network ist sehr oft schon mit einer Erstbestellung an Material und Produkten weit unter 100 € möglich.



MLM-Network FAQ

Häufig gestellte Fragen und Antworten zur Network Marketing Branche

Kennen Sie bereits Produkte des Unternehmens und haben Sie bereits gute Erfahrungen gesammelt; haben Sie bereits Ihre Zielgruppe auf Bedarf getestet, kann bei einer grösseren Produktpalette des Unternehmens auch eine etwas grössere Erstausrüstung sinnvoll sein, sollte aber auch dann unter 200 € liegen.

Der Einstieg mit höherer Investition empfiehlt sich nur für erfahrene Networker und Vertriebler, die bereits gut einschätzen können, wie sich das Geschäft entwickelt.

Als Einsteiger sollten Sie immer mit der geringstmöglichen Ausstattung starten, die aber unbedingt das zum Kennenlernen nötige Material (Katalog, Geschäftsinformationen, Marketingplan, Produktproben) enthalten sollte.

Muss ich mich schon beim Start mit Waren eindecken?

Nein, das gehört zu den Dingen, die Sie unbedingt vermeiden sollten!

Sie wissen nie, ob Sie die gekauften Waren auch verkaufen können und selbst wenn Sie durch einen grösseren Einkauf einen noch günstigeren Preis bekommen, haben Sie dann, wenn Sie keine Abnehmer finden, 100% Verlust, falls Sie die Waren nicht rechtzeitig (Rückgabefrist) wieder zurückgeben. Niemand kann Ihnen garantieren, dass Sie Abnehmer finden werden.

Starten Sie also besser mit einer sinnvollen Grundausrüstung aus Katalog, Geschäftsinfos, Marketingplan und einigen Produktproben. Das genügt völlig, um erste Kunden zu gewinnen. Erhalten Sie höhere Nachfrage, können Sie noch immer weitere Waren bestellen.

Einige Networkunternehmen verbieten die Lagerhaltung ausdrücklich. Zum einen sind dadurch Einsteiger besser vor zu hohen Ausgaben geschützt und zum anderen sind viele Produkte auch verderblich und sollten den Kunden möglichst frisch erreichen.

Die meisten Networker bestellen erst dann Waren, wenn sie bereits Kundenbestellungen vorliegen haben und halten nur für Stammkunden bestimmte Produkte bereit. Warenlager sind also auch völlig unnötig.

Was sollte ich besser vermeiden?

Vertrauen hat die Eigenschaft, schwer aufgebaut zu sein und leicht zerstört werden zu können. Vermeiden Sie also unbedingt die folgenden Dinge:

- Menschen nerven oder überreden
- Menschen etwas aufschwätzen
- etwas zu verkaufen, von dem anzunehmen ist, dass der Kunde nicht zufrieden ist
- schnelle Verkäufe durch falsche Versprechungen
- falsche Versprechungen bei der Partnerwerbung
- verbotene Aussagen über Gesundheit zu Produkten
- Vergleiche mit Konkurrenzprodukten oder Mitbewerbern
- negative Aussagen über Konkurrenten und Mitbewerber oder deren Angebote
- Menschen zu vorschnellen Unterschriften drängen
- Unfreundlichkeit und Ungeduld
- Übertreibungen aller Art
- überhebliches Auftreten gegenüber anderen Menschen
- immer recht behalten zu wollen
- eingeschnappt sein, wenn der Kunde nicht kauft
- ein "nein" persönlich zu nehmen

Wir arbeiten mit Menschen und für Menschen und die haben natürlich einen eigenen Willen und einen eigenen Bedarf. Wir können etwas anbieten, aber niemand ist verpflichtet, unser Angebot anzunehmen. Eine zweite Chance erhalten wir nur, wenn wir die erste nicht vergeigt haben...

Kann ich auch als Frau erfolgreich arbeiten?

Ja, unbedingt! Unter den erfolgreichen Führungskräften finden sich viele Frauen und der Gesamtanteil der Frauen im Network Marketing ist höher als der Männer. Die Bezahlung ist für alle gleich, es gibt keine Geschlechtsunterschiede.

Frauen sind oft sogar die besseren Verkäufer, denn unter Frauen empfiehlt sich vieles leichter, man hat oft über die Kinder und deren Mütter auch Zugang zu zusätzlichen Zielgruppen, was sich bei einigen Produkten als sehr hilfreich erweist.



MLM-Network FAQ

Häufig gestellte Fragen und Antworten zur Network Marketing Branche

Network Marketing ist auch sehr gut für Hausfrauen geeignet, deren Kinder nicht mehr allzu viel Betreuung brauchen und bietet neue Betätigungsfelder.

Das Geschäft eignet sich auch gut für Paare, denn lt. einer Studie des Prof. Dr. Michael Zacharias arbeiten 37% gemeinsam mit ihrem Partner im Network Marketing.

Ist das auch etwas für nicht mehr ganz junge Menschen?

Ja, unbedingt! Im Network Marketing finden Sie Menschen aller Altersgruppen von 18 bis über 80 Jahren.

Wer kontaktfreudig ist, gern mit Menschen umgeht und bereit ist, neues zu lernen, hat die Möglichkeit, sich einiges aufzubauen und oft auch wertvolle Erfahrungen, die diese Aufgabe erleichtern.

Network Marketing kann Einbussen durch Vorruhestand ausgleichen helfen oder ungeahnte Chancen mit diesem Betätigungsfeld bieten. Als grosser Vorteil kann sich die Geduld erweisen, über die sehr viele junge Menschen heutzutage einfach nicht mehr verfügen.

Viele Produkte aus dem Wellnessbereich sind geradezu für gesetziere Altersgruppen prädestiniert und wer kann besser und glaubwürdiger empfehlen als ein begeisterter Anwender?

Was ist eigentlich eine Downline?

Übersetzt man den Begriff, kommt man auf die Teile "unten" und "Linie". Gemeint ist die eigene Gruppe in absteigender Linie, also alle Partner, die nach Ihnen in Ihre Gruppe einsteigen.

Ihre Linie besteht nicht nur aus von Ihnen selbst geworbenen Vertriebspartnern, sondern bezeichnet auch die von Ihren Partnern geworbenen Personen der kompletten Struktur, also über alle vorhandenen Ebenen. Alle diese Partner werden Ihrer Gruppe zugerechnet und deren Gesamtumsatz zählt je nach Marketingplan auch für Ihren Umsatzbonus mit, den Sie bei entsprechenden Umsätzen vom Unternehmen erhalten.

Was ist eigentlich ein Sponsor?

Übersetzt man den Begriff, heisst es zu deutsch so viel wie "Förderer". Gemeint ist also die Person, die Sie ins Geschäft gebracht hat und die damit betraut ist, Sie zu unterstützen, zu fördern.

Was ist eigentlich eine Upline?

Übersetzt man den Begriff, kommt man auf die Teile "oben" und "Linie". Gemeint ist die eigene Organisation in aufsteigender Linie, also alle Partner, zu deren Gruppe, Team oder Organisation Sie zählen.

Die nächst höhere Position Ihrer Upline ist Ihr Sponsor, also die Person, die Sie ins Geschäft gebracht hat.

Was ist eigentlich ein Firstliner?

Übersetzt man den Begriff, kommt man auf die Teile "erste" und "Linie" oder zu deutsch "Erstlinie". Gemeint sind hiermit alle Geschäftspartner, die Sie selbst direkt geworben haben, die damit in der ersten Ebene Ihrer Gruppe positioniert sind.

Muss ich weitere Teilnehmer werben?

Nein! Sie können Ihr Geschäft auch ganz allein betreiben und allein durch Verkauf an eigene Kunden verdienen oder einfach die Produkte für den Eigenbedarf nutzen.

Als Networker haben Sie verschiedene Möglichkeiten, die Sie unabhängig voneinander nutzen können, aber nicht müssen. Der Aufbau einer eigenen Gruppe ist eine dieser Möglichkeiten. Sie selbst entscheiden sich für die Arbeitsweise, die Ihnen am ehesten liegt und unterliegen dazu keiner Weisung.

Was ist eigentlich passives Einkommen?

Es gibt verschiedene Einkommensarten. Während Sie für aktives Einkommen aktiv eine Gegenleistung erbringen bzw. bei nachträglicher Auszahlung erbracht haben, bezeichnet passives Einkommen die Einkünfte, die aus zurückliegenden Dingen resultieren. So sind z. B. Tantiemen für Bücher und Musikstücke genauso passive Einkünfte wie Mieteinnahmen.

Im Network Marketing haben Sie die Möglichkeit, eine eigene Vertriebsgruppe aufzubauen und erhalten für die Aufbauleistung und Betreuung dieser Gruppe vom Anbieterunternehmen Boni auf die Umsätze Ihrer Gruppe. Da hier auch Umsätze mit eingerechnet werden, die Sie nicht selbst generiert haben, sondern Partner Ihrer Gruppe, handelt es sich auch hier um passive Einkünfte.



MLM-Network FAQ

Häufig gestellte Fragen und Antworten zur Network Marketing Branche

Wie finde ich das richtige Partnerunternehmen?

Erfolg ist nur möglich, wenn möglichst viele Voraussetzungen stimmen. Deshalb sollten Sie schon bei der Auswahl Ihres Partnerunternehmens darauf achten, dass so viele Punkte wie möglich stimmig sind.

- Die Produkte müssen Ihnen liegen
- Die Menschen bei dem Unternehmen sollten Ihnen liegen
- Die erforderliche Arbeitsweise sollte Ihnen liegen
- Sie brauchen Zugang zur zu den Produkten passenden Zielgruppe
- Die Produkte müssen hochwertig, marktfähig, nützlich und ihr Geld wert sein
- Es muss einen Markt (Nachfrage) für die angebotenen Produkte geben
- Die Produkte müssen in Deutschland verkehrsfähig sein (zugelassen)
- Das Unternehmen sollte solide sein und bereits seit einiger Zeit bestehen
- Die Gesamtproduktpalette sollte attraktiv sein
- Die Produkte sollten für eine möglichst grosse Zielgruppe interessant sein.

Weitere Tipps für die Wahl des richtigen Partnerunternehmens finden Sie auf unserem Portal im Bereich "Wissenswertes".

Wie erkenne ich ein seriöses Unternehmen?

Am besten schauen Sie sich ein mögliches Partnerunternehmen nach den folgenden Kriterien an:

- Verdienst muss auch möglich sein, ohne dass man weitere Teilnehmer werben muss.
- Der Verkauf von Waren an Endkunden muss möglich sein, nicht nur vom Anbieter in die Struktur.
- Es darf keine Zwangsabnahme von Waren zum Eigenverbrauch geben.
- Es darf keine Abnahmeverpflichtung geben.
- Für die Werbung neuer Teilnehmer darf es keine Provision geben, nur auf Warenumsätze.
- Eingezahlte Beträge neuer Teilnehmer dürfen nicht auf frühere Teilnehmer umverteilt werden.
- Es muss ein Produkt vertrieben werden, dass sich für den Endkunden eignet, also marktfähig ist.
- Es darf keine hohe Erstabnahme von Waren oder Lagerhaltung verlangt werden.
- Die Rücknahme von Waren durch das Unternehmen muss möglich sein.
- Es dürfen keine hohen Verdienstversprechen oder gar Garantien abgegeben werden.

Weitere Hinweise finden Sie auf unserem Portal in der Rubrik "Wissenswertes" oder bei den Verbraucherzentralen. Die IHK Berlin (Industrie und Handelskammer) hat es in einem Artikel in der Zeitschrift "Berliner Wirtschaft" bereits im Juni 2002 wie folgt auf den Punkt gebracht, bei welchen Gegebenheiten man Abstand nehmen sollte:

- Gibt es eine vertragliche Abnahmeverpflichtung für Waren oder Leistungen?
- Erhält man Kopfprämien für die Anwerbung neuer Vertriebspartner?
- Bekommt man Waren oder Leistungen nur dann günstiger (z.B. zum Einkaufspreis), wenn man selbst neue Mitglieder ins Geschäft bringt?
- Gibt es eine Pflicht neue Vertriebspartner zu werben oder kann man "Einzelkämpfer" bleiben?

Was ist ein Marketingplan?

Als Marketingplan wird der Auszahlungsplan bezeichnet, der alle Konditionen des Geschäfts enthält und regelt, unter welchen Voraussetzungen Sie welche Art Verdienst, Provision oder Bonus erhalten können. Im Network Marketing gibt viele verschiedene Marketingpläne mit unterschiedlichen Besonderheiten.

Aber Achtung! Bitte schauen Sie sich den Marketingplan Ihres Unternehmens genau an, rechnen Sie einige Möglichkeiten selbst durch. Einiges, was Ihnen als tolles Feature angepriesen wird, kann sich bei näherem Betrachten auch als Hürde entpuppen, wenn Sie anders arbeiten als dieser Marketingplan erfordert.

Viele Unternehmen preisen ihren Marketingplan als den besten der Branche an. Einen besten Marketingplan gibt es allerdings nicht.

Ein Marketingplan ist immer auf eine bestimmte Arbeitsweise zugeschnitten. Abweichungen der eigenen Arbeitsweise können dazu führen, dass man Nachteile in der Auszahlung in Kauf nimmt. Sie sollten also Ihre Arbeitsweise immer auf den Marketingplan abstimmen oder sich noch besser für ein Geschäft mit einem Marketingplan entscheiden, der Ihrer persönlichen Arbeitsweise am ehesten entgegenkommt.



Muss ich ein Gewerbe anmelden?

Wenn Sie mit Network Marketing Geld verdienen wollen, ist eine Gewerbeanmeldung erforderlich. Sollten Sie nur einsteigen, um Produkte günstiger einkaufen zu können, also weder Produkte weiterverkaufen noch eine eigene Gruppe aufbauen, ist dies keine gewerbliche Tätigkeit und eine Gewerbeanmeldung ist in diesem Fall nicht nötig.

Ein Gewerbe muss immer bei Aufnahme einer gewerblichen Tätigkeit angemeldet werden.

Kann ich Geschäftskosten steuerlich absetzen?

Ja, selbstverständlich können Geschäftskosten steuerlich abgesetzt werden.

Geschäftskosten können auf viele Arten entstehen, auch die Anschaffung eines neuen PC für das Geschäft, die gewerbliche Nutzung des eigenen Autos (Fahrtenbuch führen!), Bürobedarf, Arbeitsmaterial, Papier, Porto, ein gewisser Anteil an der Telefonrechnung, ggf. Arbeitszimmer, Werbegeschenke, gelegentlich Geschäftsessen mit Bewirtung von Kunden oder Partnern, Fahrten zu Schulungen, Kosten für Seminare und Verpflegung u. v. m.

Die Möglichkeiten sind vielfältig, Sie sollten sich hier einmal durch einen Steuerberater beraten lassen, der Ihnen viel Geld sparen helfen kann.

Welche Voraussetzungen muss ich mitbringen?

Hierbei kommt es ganz darauf an, welche Ziele Sie mit dem Geschäftsstart verfolgen. Ganz allgemein sind die folgenden Voraussetzungen wichtig:

- Sie sollten unbedingt lernfähig und teamfähig sein
- Sie sollten kontaktfreudig sein und gern mit Menschen zu tun haben

Verfolgen Sie höhere Ziele, sind weitere Voraussetzungen sehr wichtig:

- Sie sollten begeisterungsfähig sein und Menschen begeistern können
- Sie müssen selbständig und ohne Anweisung arbeiten können
- Sie sollten das Geschäft und seine Produkte kennen und verstehen lernen
- Sie sollten Dritten das Geschäft und die Produkte erklären können
- Sie sollten kaufmännisch denken können oder es lernen
- Sie sollten klare Ziele haben und diese konsequent verfolgen
- Sie sollten bereit sein, eine gewisse Zeit für das Erreichen Ihres Zieles zurückzustecken

Erfolge stellen sich im Network Marketing nur langsam ein. Wichtig ist nicht das schnelle Geld, sondern ein solider Aufbau Ihres eigenen Geschäfts auf stabilem Fundament.

Schnelles Geld gibt es nur im Glückspiel oder auf Kosten Anderer. Beides ist im Network Marketing fehl am Platz.

Kann mein Arbeitgeber mir eine Nebentätigkeit verbieten?

Grundsätzlich kann jeder Beschäftigte mehrere Arbeitsverhältnisse eingehen. Die Zulässigkeit ergibt sich bereits aus dem im Grundgesetz verankerten Grundsatz der Berufsfreiheit (Art. 12 GG).

Trotz des Grundsatzes der Berufsfreiheit kann es Einschränkungen geben, die sich auf Nebentätigkeiten beziehen. Eine Nebentätigkeit kann evtl. dann problematisch werden, wenn in nennenswertem Umfang berechnete betriebliche Interessen des Arbeitgebers beeinträchtigt werden. Das kann mehrere Gründe haben wie z. B. den Zeitfaktor oder direkte Konkurrenz zum Angebot des Arbeitgebers. Wer immer morgens um 6 Uhr im Betrieb seinen Mann/Frau stehen muss, dem kann der Arbeitgeber z. B. die Nebentätigkeit als Barmann/Frau mit Arbeitszeiten von 22 Uhr bis 4 Uhr verbieten, weil hier eine Beeinträchtigung der Arbeitsfähigkeit für die Haupttätigkeit zu erwarten ist.

Da Sie im Network Marketing Ihre Zeit frei einteilen können und nicht an feste Arbeitszeiten gebunden sind, dürfte dieser Punkt kaum gegeben sein. Sie sollten aber im Network Marketing keine Kosmetik vertreiben, wenn Ihr Arbeitgeber Kosmetik herstellt.

Ihr Arbeitgeber kann Ihnen in jedem Fall die Ausübung der Tätigkeit am Arbeitsplatz verbieten, denn das könnte Sie und Ihre Kolleg/innen wieder von der Arbeit abhalten. Viele Arbeitgeber erlauben es aber in den Pausen, das sollte in jedem Fall vorher geklärt werden.



Um auf der sicheren Seite zu sein, bitten Sie Ihren Arbeitgeber unbedingt um Genehmigung, die er Ihnen nur aus wichtigem Grund verwehren darf, den er Ihnen auch nennen muss. Tun Sie nichts hinter dem Rücken Ihres Chefs!

Kann ich auch hauptberuflich starten?

Ja, Sie können auch sofort hauptberuflich starten, aber das ist nur empfehlenswert für Menschen, die bereits über gute Erfahrung in der Selbständigkeit (besser schon im Network Marketing) verfügen und genau wissen, was sie tun und wie sie es tun müssen. Ihre Lebensführung muss auch gesichert sein, denn man kann in den seltensten Fällen schon nach wenigen Monaten von einer Tätigkeit im Network Marketing leben. Sind Sie Neueinsteiger oder noch relativ unerfahren in der Selbständigkeit oder mit kaufmännischen Dingen oder ist Ihre Lebensführung nicht anderweitig gesichert, empfiehlt sich nur der nebenberufliche Einstieg.

Es gibt bei einem hauptberuflichen Start zwar bestimmte Förderungsmöglichkeiten z. B. durch die Arbeitsagenturen, aber diese sind zeitlich begrenzt und Sie stehen während dieser Zeit unter unbedingtem Druck, bis zum Ende der Förderung von Ihrem Gewerbe leben zu müssen. Das ist zwar durchaus möglich, aber viele Einsteiger unterschätzen die Erfordernisse.

Der bessere und sicherere Weg ist; starten Sie nebenberuflich und wechseln Sie erst dann zum Hauptberuf, wenn Sie bereits mehr als 3 Monate (besser 6 Monate) in Folge von Ihrem Geschäft leben können.

Gibt es Existenzgründerzuschüsse?

Ja, Sie können bei den Arbeitsagenturen eine Förderung für Existenzgründer beantragen, die allerdings erst genehmigt werden muss. Sie haben also keinen automatischen Anspruch. Voraussetzung für eine Förderung ist ein schlüssiges Konzept und eine positive Prognose. Sie müssen in jedem Fall einen Businessplan erstellen und von einem Unternehmensberater bestätigen lassen. Dies reichen Sie dann bei der Arbeitsagentur ein.

Die Förderung ist i. d. R. auf ein Jahr begrenzt und kann auf Antrag noch verlängert werden. Auch auf die Verlängerung haben Sie keinen automatischen Anspruch und Sie müssen nachweisen, dass Sie mit Ihrem Geschäft auf einem guten Weg sind.

Da sich hier gelegentlich Vorschriften und Gesetze ändern, erkundigen Sie sich bitte bei der Arbeitsagentur, lassen sich bei einem Steuerberater oder Unternehmensberater unverbindlich beraten.

Vorteil ist immer, einen Existenzgründerlehrgang zu absolvieren. Bitte erkundigen Sie sich bei Ihrer IHK (Industrie und Handelskammer) nach Infos für Existenzgründer. Man hilft Ihnen dort gern weiter.

Gibt es Gebietsschutz?

Nein, im Network Marketing gibt es keinen Gebietsschutz. Richtig müsste es auch Gebietsbeschränkung heißen, denn Sie wären auf ein bestimmtes Gebiet beschränkt und könnten Ihre Kontakte in anderen Gebieten nicht nutzen.

Im Network Marketing geht es nicht um das "Abgrasen" bestimmter Gebiete, sondern um die Nutzung eigener Kontakte und den Aufbau von Beziehungsnetzwerken, die sich natürlich nicht auf bestimmte Gebiete beschränken lassen.

Im Network Marketing können Sie Kunden und Geschäftspartner überall dort werben, wo Sie über die nötigen Kontakte verfügen oder wohin Sie empfohlen werden. Bei vielen Networkgeschäften ist so auch ein internationaler Geschäftsaufbau möglich.

Eine Gebietsbeschränkung würde Ihnen einen grossen Teil Ihrer Möglichkeiten nehmen.

Kann man mit Network Marketing schnell reich werden?

Nein! Wie bei jedem anderen Geschäft muss man sehr viel aufbauen, um zu Reichtum zu kommen. Das ist natürlich nicht innerhalb kurzer Zeit möglich, sondern dauert meist viele Jahre.

Auch die Zahl derer, die nach einer gewissen Zeit zu Reichtum gelangen, ist vergleichsweise sehr gering. Es gibt zwar keine statistischen Erhebungen darüber, aber Sie können davon ausgehen, dass es im günstigsten Fall vielleicht einer von 10.000 Networkern irgendwann einmal zum Millionär bringen könnte.



Nach einer Studie von Prof. Dr. Michael Zacharias im Jahr 2005 verdienen nur 2% der Networker in Deutschland über 250.000 € im Jahr. 55% verdienen zwischen 0 und 2.999 € jährlich.

Wie in jedem anderen Geschäft ist der Weg zum Erfolg hart und dauert seine Zeit.
Wer schnellen Reichtum verspricht, lügt!

Kann man mit MLM Geld verdienen, ohne etwas tun zu müssen?

Nein! Wie bei jedem anderen Geschäft bekommt man selbstverständlich nichts geschenkt. Wenn sich die Arbeit von allein tun würde, bräuchten die Anbieter keine Partner und könnten sich ihre Gewinne allein einstecken.

Die Partner haben die Aufgabe, für Produktabsatz zu sorgen. Dies kann direkt geschehen durch Verkauf und Eigenbedarfsdeckung, aber auch indirekt dadurch, dass man sein Partnernetz expandiert, also weitere Partner ins Geschäft bringt.

Es gibt zwar einen passiven Einkommensteil, aber um auf indirekte Umsätze der eigenen Gruppe Boni zu erhalten, muss man diese Gruppe erst einmal aufgebaut haben und um dauerhaft Boni zu erhalten, muss man diese Gruppe fördern, damit sie aktiv bleibt.

Also einsteigen, 1-2 Leute werben und auf Reichtum warten funktioniert definitiv nicht!

Kann ich auch nur von Zuhause arbeiten?

Ja, das ist tatsächlich möglich, aber erfordert meist mehr Aufwand als die direkte Arbeit mit Menschen. Wenn Sie sich die nötigen Kenntnisse erarbeiten, können Sie selbstverständlich auch von Zuhause verkaufen oder Ihre Gruppe betreuen. Dazu gibt es Telefon, eMail und Internet. Effektiver ist aber die persönliche Arbeit mit Menschen.

Produktverkauf von Zuhause wäre möglich, wenn Ihre Kunden zu Ihnen kommen, Versandhandel wäre eine weitere Möglichkeit, aber Pakete müssen auch irgendwie zur Post kommen.

Einen grossen Teil Ihrer Arbeit können Sie ohne weiteres auch von Zuhause erledigen, aber wenn es zu 100% zuhause sein soll, wird es schwierig.

Hier kommt es auch auf das Geschäft an. Sprechen Sie bei Bedarf mit Ihrem Sponsor bzw. einer Person aus Ihrer Upline über Ihre Pläne und gehen Sie gemeinsam ausführlich Ihre Pläne und Fragen durch.

Kann ich auch nur über Internet arbeiten?

Ja, das ist tatsächlich möglich, aber erfordert meist mehr Aufwand als die direkte Arbeit mit Menschen. Wenn Sie sich die nötigen Kenntnisse erarbeiten, können Sie selbstverständlich auch über das Internet verkaufen oder Ihre Gruppe betreuen. Zusätzlich haben Sie aber sicher ein Telefon zur Verfügung, denn der Kontakt mit Menschen ist in jedem Fall sehr wichtig.

Versandhandel über Internet wäre eine weitere Möglichkeit, aber Pakete müssen auch irgendwie zur Post kommen, falls es sich nicht um ein reines Vermittlungsgeschäft handelt.

Bitte beachten Sie aber, dass Sie sich das Internet immer und zu jeder Zeit mit allen anderen Mitbewerbern und Konkurrenten teilen müssen, die auch alle Neukontakte zu Interessenten suchen und ihre Produkte an den Mann/Frau bringen möchten. Nennenswerte Umsätze sind mit einem hohen Werbeaufwand und sehr guten eigenen Fachkenntnissen verbunden.

Hier kommt es auch auf das Geschäft an. Sprechen Sie bei Bedarf mit Ihrem Sponsor bzw. einer Person aus Ihrer Upline über Ihre Pläne und gehen Sie gemeinsam ausführlich Ihre Pläne und Fragen durch. Es gibt auch einige rein internetgestützte Network-Geschäfte, aber diese eignen sich eher als Nebengeschäft denn als Hauptgeschäft. Das Internet ist sehr gut als zusätzlicher Kontaktgenerator geeignet, hierfür gibt es vielfältige Möglichkeiten. Als alleiniges Betätigungsfeld ist es weniger empfehlenswert.

Ich möchte ohne Arbeit schnell reich werden, geht das?

Ja, das geht tatsächlich!

Spielen Sie Lotto oder gehen Sie in die Spielbank, heiraten Sie einen reichen Partner.

Im Network Marketing geht das definitiv nicht!