

Network Marketing für clevere Frauen

die keine Statussymbole brauchen,
sondern ein unabhängiges Leben führen wollen

Brigitte Nolting

Inhaltsverzeichnis

Prolog	7
---------------	---

Teil 1 Die Geschäftsmöglichkeit

Das Geschäftsmodell Network-Marketing / MLM	11
---------------------------------------------	----

Teil 2 Die Basis für dauerhaften Erfolg

2.1	Beim Start das Ziel im Blick haben	23
2.2	Entwickle deine Führungs-Persönlichkeit	32
2.3	Die größte Kröte zuerst schlucken	35
2.4	Verwende ein duplizierbares System	40
2.5	Protokolliere deine Tätigkeiten	44
2.6	Zeitaufwand ehrlich kommunizieren	47

Teil 3 Wie du Interessenten findest

3.1.	Wo du Menschen triffst, die in dein Team passen	52
3.2	Genau hinhören und Vertrauen aufbauen: zuerst verstehen, dann verstanden werden	55
3.3.	Gewinn/Gewinn-Denken vorleben	57
3.4.	Inspirierende Synergien schaffen	59
3.5.	Erfolg im Network Marketing - was ist sonst noch wichtig?	60

Teil 4 Wie du mit Hilfe von Social Media ein Team aufbauen kannst

- | | | |
|------|------------------------------------|----|
| 4.1. | Plane deinen Social Media Auftritt | 70 |
| 4.2. | Online alleine funktioniert nicht | 81 |

Teil 5 Wie du Network Marketing/MLM und die Chancen richtig präsentierst

- | | | |
|-----|--------------------------------------------------|-----|
| 5.1 | Richtig rekrutieren | 86 |
| 5.2 | Richtig präsentieren | 93 |
| 5.3 | Den Nutzen für die Interessentin deutlich machen | 98 |
| 5.4 | Die eigene Motivation hoch halten | 100 |
| 5.5 | Wie du sofort Geld verdienen kannst | 103 |

- | | |
|-------------------------|-----|
| Buchempfehlungen | 109 |
|-------------------------|-----|

Prolog

*Ja, es ist möglich, das eigene Leben
zu einem Kunstwerk der Freude zu formen.
Ja, es ist möglich, seine tiefsten Herzenswünsche
als Erfahrung zu erleben.
Ja, es ist möglich, in jedem Augenblick seines Lebens
eine Kehrtwendung zu machen.
Eine Wendung hin zu sich selbst und zu dem Himmelreich,
dem unendlichen Potenzial in uns.
Ja, das ist möglich.
Rainer Maria Rilke (1875 - 1926)*

Mit diesem Buch möchte ich Frauen ansprechen, die sich mit Hilfe von Network Marketing ein Leben in finanzieller Unabhängigkeit aufbauen wollen. Ja, das ist möglich. Ich möchte Frauen Mut machen, den ersten Schritt zu tun.

Etwa 77 - 82 % (die Zahlen schwanken je nach Quelle) aller im Network Marketing tätigen Menschen sind Frauen. Aber Frauen sind nur mit ca. 20 % in den Einkommens-Top-10-Listen vertreten. Das ist sehr schade, trage dazu bei, das zu ändern!

Frauen sind bei den Spitzen-Verdienern in der Minderheit, aber sie sind auch in der Minderheit bei den grandios gescheiterten, hoch verschuldeten Network-Marketern. Sie arbeiten pragmatischer und mit kühlerem Kopf, sie prüfen genauer, was für sie passt und was nicht. Sie bauen ehrlichere und langfristige Beziehungen auf.

Denn während Männer häufig von ihrem Ego getrieben werden und von Sportwagen, Luxusuhren oder einem aus-

schweifenden Party-Leben träumen, bauen Frauen ganz pragmatisch an ihrem Business, stocken die Haushaltskasse erheblich auf oder machen manchmal Millionenumsätze, ohne viel Wind darum zu machen.

Frauen bauen langfristiger und stabiler auf, sie setzen auf ehrliche, belastbare Beziehungen.

Frauen arbeiten grundsätzlich anders als Männer.

Nicht besser oder schlechter, sondern einfach anders.

Frauen sind im Network Marketing etwas im Vorteil, weil sie meistens stärker im Netzwerken und kommunizieren sind, also darin, sich untereinander auszutauschen, Erfahrungen zu teilen und Gemeinschaften zu bilden. Frauen sind oft emotionaler als Männer und genau darum geht es im Network Marketing. Es geht um den emotionalen Austausch, um die Begeisterung für Produkte und für die Möglichkeit finanzieller Unabhängigkeit.

Network Marketing ist ein Geschäft von Menschen für Menschen, darin sind Frauen gut und daher sind ca. 82% der Distributoren in MLM-Unternehmen Frauen.

Leider fehlt Frauen oft der notwendige Mut, ihre Fähigkeiten voll einzusetzen, richtig loszulegen und alle Chancen, die Network Marketing bietet, komplett auszuschöpfen!

Männer sind im Network Marketing etwas im Vorteil, weil sie meistens wettkampfbegeisteter als Frauen sind. Sie mögen es, gegeneinander zu kämpfen, sich aneinander zu messen, ganz oben auf den Ranglisten zu stehen und

das jeweils wichtigste Statussymbol zu besitzen. Das zieht sich durch die Menschheitsgeschichte von den Gladiatorenkämpfen über die römischen Wagenrennen bis zur heutigen Formel 1 und der Tour de France.

Paare sind im Network Marketing sehr im Vorteil, weil die Stärken von Frau und Mann gebündelt werden. Wobei der Klassiker damit beginnt, dass einer der Partner sich bei einer Network Marketing Firma registriert und das vom anderen entweder belächelt oder auch vehement abgelehnt wird.

Diese Anfangsphase birgt große Gefahren in sich: Entweder wird das Geschäft sehr schnell wieder aufgegeben, um den Beziehungsfrieden wieder herzustellen oder die Partnerschaft gerät in eine ernsthafte Krise, die bis zu einer Trennung führen kann.

Wenn es aber gelingt, dass beide an einem Strang ziehen, gemeinsam ein Unternehmen aufbauen und vielleicht noch die Kinder mit ins Boot holen, die kleine Aufgaben im Haushalt oder im Büro übernehmen können, ist der Traum von einem Leben in finanzieller und zeitlicher Freiheit zum Greifen nahe.

Denn wenn die Qualität der Produkte und der Nebenverdienst begeistern und/oder sich die Umstände verändern, z.B. durch Arbeitslosigkeit oder andere persönliche Lebens-Ereignisse, wird aus der Nebentätigkeit häufig ein lukrativer Hauptberuf.

C. Network Marketing als Hauptberuf

Wenn du dich entscheidest, Network Marketing als Hauptberuf auszuüben, solltest du genau so vorgehen, wie du es bei jeder anderen Berufstätigkeit auch tatest. Also eine Ausbildung machen! Bereit sein, zu lernen und dich auch später ständig fortzubilden.

Den meisten Menschen, die sich für MLM entschließen, ist das nicht klar. Sie hoffen, ganz schnell ein paar Menschen zu finden, die für sie ein großes Team aufbauen. Sie träumen davon, für die Arbeit und den Erfolg von anderen bezahlt zu werden.

Am besten ohne selbst einen Finger dafür zu rühren.

Aber so funktioniert das nicht! Und deshalb scheitern viele früh und geben schon nach wenigen Wochen auf. Sie argumentieren meistens, sie hätten es ernsthaft versucht, aber es hat einfach nicht geklappt.

Versuche ohne Wissen, Ausbildung und Lernbereitschaft sind zum Scheitern verurteilt. Das machst du ja auch in keinem anderen Beruf. Oder kennst du jemanden, der gesagt hat: *„Ich habe gehört, als Rechtsanwalt kann man wahnsinnig viel Geld verdienen. Ich versuche jetzt mal, als Rechtsanwalt zu arbeiten“*.

Wichtig ist vor allem auch zu wissen, dass niemand „für dich“ arbeiten wird. Menschen kommen in dein Team, weil sie mit deiner Unterstützung ein Geschäft aufbauen wollen. Also wirst erst einmal du „für sie“ arbeiten und ihnen beim Aufbau eines Teams helfen, das auch dich langfristig erfolgreich macht.

Der wichtigste Tipp: MLM lebt vom Duplizieren!

Deine neue Vertriebspartnerin sieht, was du machst. Wenn du selbst nichts tust und auch kein System hast, das duplizierbar ist, wird dein Teamaufbau sehr bald scheitern. Denn deine neue Vertriebspartnerin wird kein Team aufbauen, wenn du ihr das nicht vormachst und sie sieht, wie das geht. Und dass es funktioniert. Menschen machen das nach was sie sehen!

Ab und zu hört man zwar Geschichten, dass jemand Glück gehabt und eine neu eingetragene Geschäftspartnerin im Handumdrehen eine riesengroße Gruppe aufgebaut hat. Aber das passiert so häufig wie sechs Richtige im Lotto. Und es ist nicht duplizierbar.

Also frage dich ehrlich:

- Will ich wirklich ernsthaft diesen Beruf ergreifen?
- Warum genau will ich das, was verspreche ich mir davon?
- Bin ich bereit, zu lernen und mich ständig fortzubilden?
- Bin ich bereit, in meine Persönlichkeitsentwicklung zu investieren, um eine gute Führungskraft zu werden?

Wenn du das alles wirklich willst und weißt, warum du das willst, ist der nächste Schritt die Auswahl des richtigen MLM-Unternehmens.

Es sollte ein Unternehmen sein, das schon mindestens fünf Jahre lang auf dem Markt ist und stabil wächst. Damit es nicht passiert, dass du ein Team aufbaust und plötzlich das Unternehmen Konkurs anmeldet. Passiert öfter als man denkt.

Erkundige dich, ob die Firma zügig und pünktlich liefert. Ein Ausrutscher kann immer mal passieren, aber wenn das öfter vorkommt, sieh dich besser nach einer anderen Firma um.

Gut ist es auch, wenn die Firma auf möglichst vielen internationalen Märkten vertreten ist. So kannst du auch Menschen von anderen Kontinenten in dein Team holen.

Vorteilhaft ist es auch, wenn die Firma die Produkte selbst herstellt, eigene Forschungs-Laboratorien hat und nicht auf Zulieferfirmen angewiesen ist.

Du solltest unbedingt eine Firma wählen, die Verbrauchs-Produkte anbietet, die jeden Monat nachbestellt werden. Ich selbst arbeite mit einer Firma, die Verbrauchsprodukte für alle Familienmitglieder (inkl. Haustiere) im Programm hat.

Prüfe den Vergütungsplan gründlich, lass ihn dir genau erklären. Bekommen neue Vertriebspartner schon nennenswerte Provisionen, wenn das Team noch klein ist? Das ist sehr wichtig für die Motivation am Anfang.

Prüfe auch, welche Unterstützungsstruktur die Firma für ihre Vertriebspartner hat. Gibt es einen regelmäßigen Newsletter mit wichtigen Informationen und Produkten des Monats? Gibt es regelmäßige Veranstaltungen, die von der Firma organisiert werden? Jährliche Conventions? Gute und hilfreiche Marketing-Materialien? Haben Distributoren die

Möglichkeit, eine individualisierte Firmen-Website zu einem günstigen Preis zu bekommen?

Wichtig ist auch, dass du die Produkte ausprobierst, sie magst und selbst verwendest. Wenn du z.B. Nahrungsergänzung anbietest, macht es sich überhaupt nicht gut, wenn deine Gäste in deinem Haushalt die Produkte gar nicht sehen oder gar Nahrungsergänzung vom Discounter bei dir in der Küche steht. Menschen spüren es auch, ob jemand von eigenen Erfahrungen berichtet oder Angaben aus dem Katalog auswendig gelernt hat.

Wähle eine Firma, die keine bzw. nur eine geringe Einschreibe- oder Registrierungsgebühren verlangt und auch keine Mindestabnahme bei der ersten Bestellung. Letzteres ist sehr wichtig für alle, die mit einem geringen Budget starten wollen oder müssen. Mehr als 200 Euro sollte das Starterset nicht kosten. Geringe Startkosten ermöglichen mehr Menschen, in dein Team zu kommen.

Höre dich auch um, ob die Firma die Provisionen pünktlich auszahlt, das ist durchaus nicht selbstverständlich. Eine Verzögerung kann mal passieren durch eine Computerpanne oder ähnliches, wenn es aber häufiger vorkommt, solltest du gründlich prüfen, ob du wirklich mit dieser Firma ein Team aufbauen willst. Es macht keinen Spass, häufig die downline am Telefon zu haben, die sich über ausstehende Provisionszahlungen beschwert.

Wer kann im MLM erfolgreich werden?

Wenn du dir Menschen ansiehst, die im MLM sehr erfolgreich sind, wirst du feststellen, dass diese Menschen einige

Merkmale gemeinsam haben. Diese Merkmale sind Voraussetzung für einen langfristigen Geschäftserfolg im MLM.

- Diese erfolgreichen Menschen sind Visionäre, sie nehmen an der allgemeinen Schwarzmalerei nicht teil. Sie sehen die Chancen und messen den Herausforderungen kein zu großes Gewicht bei. Sie sind verbunden mit der Idee einer friedlichen Welt und der Großartigkeit, die wir alle in uns tragen.
- Sie sind kritische Denker und Querdenker. Sie nutzen ihr eigenes Urteilsvermögen und haben keine Vorurteile. Sie sind neugierig und auch bereit, ihre eigenen tief verwurzelten Überzeugungen anzuzweifeln und eventuell durch neue zu ersetzen, wenn sie einer genauen Überprüfung nicht standhalten.
- Professionelle Networker begrüßen Herausforderungen und Abenteuer. Sie freuen sich darüber, anderen helfen zu können, während sie sich selbst helfen. Sie lieben was sie tun und erwarten weder schnellen Reichtum noch lange faule Wochenenden.
- Erfolgreiche Networker haben eine leidenschaftliche Begeisterung für lebenslanges Lernen. Sie nehmen sich jeden Tag Zeit für die eigene Weiterentwicklung, sei es durch Bücher, Coachings, Online- oder Präsenzseminare - das Medium spielt keine Rolle. Sie wissen: Nur wenn sie sich selbst und ihr Verhalten verändern, können sie auch die Welt positiv beeinflussen. Sie wissen, dass alles, was sie tun, Wirkung auf andere hat.
- Sie wissen auch, dass erfolgreiche Duplikation nicht durch ihr Verkaufstalent zustande kommt, sondern durch ihre Fähigkeit, ihr System zu lehren. Und es somit vielen

anderen Menschen zu ermöglichen, durch Duplikation des Systems ebenfalls erfolgreich zu werden.

- Sie sind Führungskräfte, weil sie daran glauben, dass sie anderen helfen können und sie glauben auch daran, dass jeder Mensch mit dem Anspruch auf Wohlstand geboren wird. Auch sie wurden nicht als Führungskräfte geboren, aber sie haben gelernt, dass sie selbst umso erfolgreicher werden, wenn sie andere Menschen dabei unterstützen, sich weiter zu entwickeln und ebenfalls erfolgreich zu werden.

Was davon trifft auf dich zu?

- Bist du neugierig, lernst du gerne Neues?
- Bist du bereit, deine bisher gelernten Glaubenssätze infrage zu stellen?
- Begeistert dich die Idee, anderen Menschen zum Erfolg zu verhelfen? Und dabei Wohlstand für dich selbst und die anderen zu erreichen?
- Bist du bereit, am Anfang sehr viel Zeit und Energie in den Aufbau deines Teams zu stecken?

Dann suche dir einen Sponsor, wenn du noch keinen hast.

Wähle ihn nach den gleichen Maßstäben aus, die du anlegen würdest, wenn du viel Geld in ein Unternehmen investieren müsstest, also mit ihm ein Autohaus oder edles Restaurant eröffnen wolltest. Denn dieser Sponsor wird in den nächsten Jahren dein Coach und Unterstützer sein.

Er muss nicht unbedingt schon viel Geld verdienen, wichtiger ist, dass die oben genannten Punkte auf ihn zutreffen. Im MLM erfahrenere Persönlichkeiten gibt es sicher in den höheren Rängen, also Menschen, die schon das geschafft haben, was du und dein Sponsor erreichen wollen. Diese Menschen unterstützen euch jederzeit gerne beim Aufbau eines Teams.

Es wird immer wieder gesagt, dass ein Mensch mit ethischen Werten sich auf jeden Fall bei demjenigen eintragen muss, der ihm das erste Produkt dieser MLM-Firma verkauft oder ihn auf die Geschäftsmöglichkeit hingewiesen hat.

Das halte ich persönlich für unsinnig, denn es handelt sich um ein ernsthaftes Geschäft, für das du eine kompetente Ansprechpartnerin brauchst. Eine, die du magst, die du gerne um dich hast und der du uneingeschränkt vertraust.

Wenn du in einem anderen Beruf eine Ausbildungsstelle suchen würdest, würdest du sicher auch sorgfältig und fundiert auswählen, von wem du lernen willst, wen du für kompetent hältst. Und nicht einfach die erste freie Ausbildungsstelle nehmen von der du erfährst, egal, wer dich dort ausbildet.

Wichtig ist auch, dass es ein duplizierbares System gibt, dem neue Vertriebspartner problemlos folgen und es weitergeben können, völlig unabhängig von ihrer Vorbildung und ihrem Beruf. Mit zunehmender Erfahrung kann das System dann personalisiert werden und eine persönliche Note bekommen, aber erst, wenn die Basics beherrscht werden.

Genauso wichtig ist es, dass du lernst, neuen Interessenten die Vorteile des Geschäfts für sie persönlich zu vermitteln. Menschen kommen nur in Bewegung, wenn sie Vorteile für sich erkennen können.

Es reicht nicht aus zu erklären, dass die Produkte großartig sind, dass die Firma innovativ ist und mit der neuesten Technik arbeitet, ein Führungsteam mit internationaler Erfahrung hat usw. Das ist zwar auch alles wichtig, aber deine Interessentin hat momentan keinen Vorteil davon. Der direkte Vorteil für sie persönlich muss klar sein.

Wenn deine Interessentin ihre Vorteile deutlich sieht, ist die Wahrscheinlichkeit sehr groß, dass du ein neues Mitglied in deinem Team begrüßen darfst.

Du kannst das!

Auch wenn du noch nie ein Unternehmen aufgebaut hast, fang heute damit an.

Trau dich!

Du wirst erfolgreich werden, wenn du zwei wichtige Entscheidungen triffst:

1. **Entscheide dich, belehrbar zu sein** und von den Erfahrungen erfolgreicher Menschen zu profitieren.

2. **Entscheide dich, niemals aufzugeben.**

Sobald du auch nur eine Teampartnerin eingetragen hast, kann etwas ganz Großes entstehen.

Aus einem einzigen Apfelkern kann eine große Plantage erwachsen!

Es wäre sehr schade, wenn du dann nicht mehr dabei bist und nicht ernten kannst.

Teil 4: Mit Hilfe von Social Media ein Team aufbauen

Wichtig ist, dass du dich in den sozialen Medien so verhältst wie im „richtigen“ Leben auch: respektvoll, freundlich, wertschätzend, mit ehrlichem Interesse an den Menschen und am Aufbau von vertrauensvollen Beziehungen. Darum geht es in den sozialen Medien, deshalb heißen sie „sozial“.

Niemand mag von dir angeschrieben werden mit Sätzen wie „Willst du dein Leben verbessern? Dann PN an mich“ oder „Willst du Gewicht verlieren? Dann hab ich was für dich!“ oder „Hast du Cellulite oder zu viele Falten? Dann besuche meinen Shop mit den Wundercremes“ etc.

Auch das ständige Posten von Verkaufslinks zum eigenen Shop oder gar von Vorher-Nachher-Fotos, von Sonderangeboten und das Anpreisen von Wunder vollbringenden Produkten kommt eher negativ rüber und wird sehr schnell als Belästigung und Spam empfunden.

Es geht auf den Social Media Plattformen darum, echten Mehrwert zu bieten, damit die Menschen dir und deinen Kanälen folgen.

Wenn du Tipps und Informationen postest, die anderen Menschen das Leben leichter machen und sie vielleicht auch unterhalten, erzeugt das einen Sog und kann bei **regelmäßigen** (das ist wichtig!) Veröffentlichungen schnell eine große Schar interessierter Menschen anziehen. Wenn du den Menschen wirklich hilfst, wollen sie meist mehr über dich wissen und sind irgendwann wahrscheinlich auch offen für deine Produkte oder das Business. Oder sie machen andere Menschen darauf aufmerksam.

Niemand kauft bei dir ein, wenn du dich nicht als Mensch zeigst und auch zeigst, dass du Wissen über die Produkte hast, weil du sie selbst verwendest.

Also poste Fotos von dir oder anderen Menschen, wie sie die Produkte anwenden. Am besten „selbstgeschossene“ Bilder, möglichst keine gekauften Stockfotos verwenden.

Aber nur wenn du den Menschen sympathisch bist, wenn du sie respektvoll behandelst und sie sich vorstellen können, mit dir zusammen im Team zu arbeiten, öffnen sie sich für die Geschäftsmöglichkeit oder zumindest für die Produkte. Selbstverständlich sind auch der Vergütungsplan und die Firma wichtig, aber letztendlich gewinnt immer deine Persönlichkeit das Rennen.

Wichtig: *Menschen folgen immer einem Menschen, nie einem Produkt oder einer Firma.*

Genau das ist auch der Grund, dass viele Vertriebspartner ihrem Sponsor folgen, wenn dieser ein Unternehmen verlässt und für eine andere Firma an den Start geht.

Also

- Poste Tipps, Neuigkeiten, Mehrwert und berichte über deine Erfahrungen und dein Leben als Networkerin - aber ohne Werbung für deine Produkte und deine Firma zu machen.
- Sei authentisch, versuche nicht, deine Follower zu beeindrucken mit überzogenen Aussagen und Berichten.
- Sieh Social Media als Marketing-Möglichkeit an, nutze die Kanäle aber nicht ausschließlich, um auf dich und deine Produkte aufmerksam zu machen.

- Rede nicht schlecht über deine Mitwettbewerber, das kommt meistens nicht sehr gut an. Und es ist völlig überflüssig. Es gibt sehr viele gute MLM-Firmen mit großartigen Produkten. Du hast dich für die Firma entschieden, die am besten zu dir, deinen Zielen und deinen Werten passt. Mehr ist dazu nicht zu sagen.
- Poste Dinge, die deine Community interessiert und erzeuge auf diese Weise Sog. Das funktioniert gut, Druck erzeugen funktioniert nicht, jedenfalls nicht langfristig.
- Mache aus dir als Person eine Marke, dann folgen Menschen dir. Unterscheide aber genau zwischen persönlich und privat. Persönlich ist z.B. deine Vorliebe für Bitterschokolade mit ganzen Mandeln, privat ist der Streit mit deinem Partner.
- Poste nicht ständig Produktfotos oder -beschreibungen mit link zum webshop, das geht vielen Menschen auf die Nerven. Facebook ads z.B. kannst du natürlich schalten, das wird anders wahrgenommen, da es ja als Werbung gekennzeichnet ist.
- Vermittle immer ein positives Bild von der gesamten Network Marketing Branche. Auch wenn es manchmal schwer fällt: antworte Kritikern immer freundlich und konstruktiv. Lass dich nicht in Endlos-Diskussionen verwickeln, es gibt einfach Menschen, die sich nicht überzeugen lassen wollen. Dann lass ihnen ihr negatives Bild und wende dich den positiven Menschen zu.

Es gibt eine schöne Geschichte dazu, die ich kürzlich irgendwo gelesen habe, leider weiß ich nicht mehr wo.

Während eines Vortrags über die Vermüllung des Weltalls wurde eine Folie gezeigt, auf der das Weltall

und einige Planeten zu sehen waren. Empört meldete sich ein älterer Herr zu Worte und behauptete, es sei nicht wahr, dass die Erde eine Kugel ist. Die Erde sei eine Scheibe, die auf dem Rücken einer riesigen Schildkröte liegt.

Der Referent zuckte kurz zusammen und fragte dann, worauf denn die Schildkröte stehen würde. Der ältere Herr entgegnete, dass diese selbstverständlich auf dem Rücken einer anderen Schildkröte stände usw.

Es macht keinen Sinn, sich auf eine Diskussion darüber einzulassen, ob die Erde auf einem Stapel Schildkröten ruht oder nicht. Oder ob Network Marketing ein illegales Schneeball-System ist oder nicht. Oder ob im Himmel Jahrmarkt ist oder nicht. Es gibt einfach Menschen mit sehr verhärteten Meinungen und ich sage dann immer freundlich „Das ist eine interessante Sichtweise, darüber werde ich gelegentlich mit weiteren Experten sprechen“ oder etwas ähnliches und gehe dann wieder zum Thema des Abends über. Wenn du dich auf eine Diskussion einlässt, kann dir das die gesamte Präsentation ruinieren.

4.1 Plane deinen Social Media Auftritt

Poste nicht einfach wild drauflos! Bei Network Marketing handelt es sich um ein Business, das dir ein großes, sicheres und dauerhaftes Einkommen beschern soll, also sollte auch dein Auftritt und dein Verhalten in der Öffentlichkeit professionell sein.

Wer dich in den Sozialen Medien entdeckt und dir folgt, weil ihm gefällt, was du postest, kann ein treuer Follower werden, der nicht nur an dir, sondern auch an deinen Produkten und an Network Marketing interessiert ist.

Überlege dir, welche Kanäle für dich geeignet sind, womit willst du beginnen, was liegt dir? Fühlst du dich vor der Kamera wohl? Schreibst du gerne? Hast du eine angenehme Stimme und fühlst dich wohl beim Sprechen? Suche dir ein Medium aus, mit dem du beginnst und nach und nach kannst du deine Online-Präsenz ausbauen.

Habe keine Scheu, neue Technik-Terrains zu betreten. Am Internet-Auftritt führt kein Weg mehr vorbei und wenn du einmal erfahren hast, welche großartige Möglichkeiten die weltweite Vernetzung für deinen eigenen Geschäftsaufbau bietet, wirst du diese Form der Öffentlichkeitsarbeit nicht mehr missen wollen.

Dank des Internets musst du dich für die Gewinnung von neuen Teammitgliedern nicht mehr auf dein soziales Lebensumfeld konzentrieren, sondern dir steht die ganze Welt offen.

Aber egal, auf welchem Kanal du postest, beachte bitte unbedingt immer die Richtlinien deiner MLM-Firma und poste keine Heilaussagen, keine überzogenen Verdienstmöglichkeiten und poste auch keine Schecks, das ist bei allen Firmen nicht erlaubt.

Ich stelle hier verschiedene Möglichkeiten vor, vielleicht kennst du einige davon, prüfe, was dir liegt.

Die eigene Website

Du brauchst nicht unbedingt eine eigene Website, aber ich empfehle sie dir dringend. Es muss keine aufwendige Seite sein, ein paar Basics reichen völlig aus.

Seit Mai 2018 ist die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) in Kraft und in ihr ist u.a. geregelt, dass du keine Werbung in E-Mails (auch nicht in Newslettern) verschicken darfst, wenn der Empfänger nicht ausdrücklich zugestimmt hat (sog. Double opt-in). Das lässt sich technisch am besten über eine Website und einen E-Mail-Marketing-Anbieter abwickeln.

Ich persönlich halte es für sehr unklug, sich komplett von Facebook abhängig zu machen. Man weiß nie, was Herrn Zuckerberg oder den Aufsichtsbehörden morgen einfällt. Aber wenn ich über meine eigene Website die E-Mail-Adressen von Interessenten einsammle, habe ich jederzeit Zugriff auf diese Daten. Das ist dann meine Kundenkartei.

Blog

Wenn du dich für eine eigene Website entscheidest, verwende eine Vorlage, auf der du später auch die Möglichkeit hast, einen Blog zu installieren, wenn du noch keinen hast.

Viele Network Marketer sind mit einem Blog sehr erfolgreich geworden. Ein Blog erreicht auch die Menschen, die nicht auf Facebook oder anderen Sozialen Medien vertreten sind.

Du kannst in einen Blogartikel auch ein YouTube-Video einbinden oder einen Podcast, es gibt viele Möglichkeiten.

Voraussetzung ist, dass du Lust hast zu schreiben und **regelmäßig**, etwa ein Mal pro Woche, einen Artikel zu veröffentlichen, der Mehrwert für deine Leserinnen liefert. Keine Werbung für die MLM-Firma, keine Aufforderung, deinem Team beizutreten und keine Werbung für die Produkte, sondern ausschließlich nützliche Tipps für deine Zielgruppe.

Lege den Schwerpunkt der Blog-Artikel nicht nur auf die Produkteigenschaften etc., sondern schreibe über alle Themen, die deine Zielgruppe interessieren. Es geht darum, mit einem Blog deine Personen-Marke, dein persönliches Branding aufzubauen. Wenn du z.B. mit einer Firma arbeitest, die Kosmetik im Angebot hat, kannst du über Wellness-Themen schreiben, über Gesichts-Gymnastik, über Schmink-Techniken, über Ernährung, die sich positiv auf die Haut auswirkt etc. Vermeide es auf jeden Fall, ein reiner Produkt-Werbe-Blog zu sein, dann ist die Wahrscheinlichkeit gering, eine große Leserschaft anzulocken.

Baue mit den Blog deine Personen-Marke auf und verwende als Website-Namen am besten deinen eigenen Namen oder den Namen deiner Firma, wenn du eine hast. Nicht irgendetwas mit dem Namen der Network-Firma, mit der du arbeitest. Das ist zum einen aus markenrechtlichen Gründen meist nicht erlaubt und zum anderen unklug, weil dein eigener Name deine Marke ist. Zeige dich als Person, denn wie du weißt, arbeiten Menschen gerne mit Menschen und kaufen von Menschen.

Ich empfehle als URL immer den eigenen Namen, mein Blog heißt brigittenolting.de. Ich habe ein Wordpress-Theme gewählt, das ist unkompliziert und ausbaufähig (www.wordpress.org). Suche dir einen Provider aus, der stabil läuft und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis hat. Ich bin bei all-inkl.

com, aber es gibt auch einige andere gute Firmen, da musst du ein bisschen recherchieren, was für dich passt.

Das wichtigste aber ist guter Inhalt, mindestens einmal pro Woche und immer am gleichen Tag und zur gleichen Uhrzeit veröffentlichen. Dann werden deine Blog-Posts auch bei den Suchmaschinen besser gefunden.

Und du kannst bei einer Wordpress-Seite später auch einen Passwort-geschützten Mitgliederbereich installieren, zu dem nur Mitglieder deines Teams Zugang haben. Dort kannst du Schulungs-Videos und andere Dateien hochladen, die für dein Team wichtig sind.

Newsletter bzw. E-Mail-Marketing

Newsletter sind für mich die effektivste Art und Weise der Kundengewinnung und -bindung, auch wenn Newsletter schon oft totgesagt wurden.

Ich habe auf meiner Website kostenlose Info-Angebote (sog. Freebies), für die man sich anmelden kann. Das kostenlose Angebot verschicke ich dann per E-Mail und frage, ob die Interessenten auch zukünftig für sie wertvolle Informationen kostenlos erhalten möchten. Das ist wegen der Datenschutz-Grundverordnung notwendig, du darfst nicht unaufgefordert Informationen verschicken.

Die meisten möchten weitere Infos haben und ich verschicke dann automatisiert einen wöchentlichen Info-Brief mit wertvollen Hinweisen und Materialien zu Network Marketing und zu den Produkten, ihrer Anwendung, ihrer Wirkung und wissenswerten Neuigkeiten. Und ich habe beim Angebot des

Info-Briefs die Zustimmung eingeholt, dass ich ab und zu auch Werbung verschicken darf. Sei aber bitte sehr sparsam mit den Werbe-Mails.

Newsletter sind für mich der wichtigste und effektivste Weg, mit meinen Interessenten und Kundinnen in Kontakt zu bleiben. Ich habe zwei Info-Briefe zu unterschiedlichen Themen, einer wird dienstags verschickt und der andere freitags, so dass auch diejenigen, die beide lesen wollen, nicht an einem Tag zu viel Lesestoff bekommen.

Facebook

ist nach wie vor eine sehr interessante Plattform, um für andere sichtbar zu werden, Kontakte zu knüpfen und Werbung zu schalten. Wenn deine Zielgruppe auf Facebook unterwegs ist.

Inzwischen sind dort lt. Statistika überwiegend Menschen im Alter von 25 - 45 Jahren vertreten, die jüngeren Menschen sind auf anderen Social Media Kanälen unterwegs.

Es ist wichtig zu beachten, dass Facebook es in seinen Allgemeinen Geschäftsbedingungen untersagt, von einem privaten Profil aus geschäftlich tätig zu sein. Ich kenne mehrere Fälle, in denen Facebook das Profil kurzerhand geschlossen hat, wenn es offensichtlich für Businesszwecke genutzt wurde, dann sind alle deine Kontakte weg.

Also lege erst ein Profil an (du musst es ja nicht nutzen und mit Inhalten füllen) und dann eine Facebook Seite (auch Fanpage genannt). Bitte mit deinem richtigen Namen und einem guten Profilbild, denn du willst ja als Geschäftspart-

nerin ernst genommen werden. Von der FB-Seite aus kannst du auch Werbung (Ads) schalten und du kannst eine Gruppe gründen, was ich sehr empfehle. Bitte beachte unbedingt, dass eine FB-Seite ein Impressum und einen Datenschutz-Hinweis benötigt. Es gibt online (z.B. auf YouTube) viele sehr gute Tutorials, in denen dir alles genau erklärt wird.

Eine sehr gute Chance, viele Menschen auf Facebook zu erreichen, sind Live-Videos. Wenn du **regelmäßig** live online gehst, wird das von Facebook mit einer großen Reichweite belohnt. Und deine Follower mögen es auch, wenn du sie kurz und knapp über wichtige und/oder interessante Dinge informierst.

Zunehmend an Bedeutung gewinnt der Facebook Messenger. Damit kannst du Texte, Videos und Bilder versenden und auch Unterhaltungen mit Einzelpersonen oder in Gruppen führen. Darüber kannst du z.B. schnell deine downline über wichtige Dinge informieren.

Aber Achtung: **Versende nie ungefragt Nachrichten** oder Werbe-Links o.ä. Das wird von fast allen Menschen als Belästigung und Spam empfunden. Baue zuerst eine ehrliche Beziehung auf Augenhöhe auf und irgendwann besteht dann auch Interesse an weiteren Informationen.

Sei geduldig! Gut Ding will Weile haben!

Instagram

gehört zu Facebook und ist eine visuelle Plattform. Seit 2016 kannst du dort auch ein Business-Account haben, was ich empfehle, wenn du Instagram für dein Business einsetzen

willst. Du hast dann Zugriff auf verschiedene Statistiken, kannst direkt in der App Werbeanzeigen erstellen und Kontaktmöglichkeiten hinzufügen. Du kannst auch deine Facebook ads auf Instagram ausspielen lassen.

Instagram entwickelt sich sehr stark: Im Juli 2011 hatte es 10 Millionen Nutzer, im September 2013 waren es 150 Mio. Nutzer, im Juni 2016 schon 500 Mio. Nutzer und im Juni 2018 wurde bekannt gegeben, dass die Zahl der aktiven Nutzer auf über 1 Milliarde angestiegen ist. Instagram ist es also sicher wert, im Auge behalten zu werden.

Twitter

ist meiner Meinung nach nicht so gut für Networker als Kommunikationskanal geeignet. Die Anzahl der Zeichen ist sehr begrenzt (140) und du kannst nur sehr knapp über irgendetwas informieren. Ich finde andere Plattformen geeigneter.

XING

Hier empfiehlt es sich, einen kostenlosen Account einzurichten, gewissermaßen als Visitenkarte, damit du gefunden werden kannst. XING ist eine etwas unflexible Plattform, Business-Kontakte werden sehr formal verwaltet. Du kannst keine Videos hochladen und auch die Werbung ist ziemlich kompliziert, du brauchst sehr viele verschiedene Bild-Formate etc. Ich habe seit fast 10 Jahren einen Premium Account, den ich aber zum Jahresende gekündigt habe, weil er mir keine interessanten Kontakte für mein Network Marketing-Business gebracht hat.

LinkedIn

ist mein Favorit für die Zukunft. Diese Business-Plattform entwickelt sich in die richtige Richtung, besonders für Network Marketer.

LinkedIn ist internationaler aufgestellt als XING, du kannst auch zweisprachige Profile erstellen, wenn du den Aufwand nicht scheust. In der kostenlosen Version kannst du Texte und Videos einstellen, dich mit anderen vernetzen oder interessanten Profilen folgen. Am Anfang sieht es für Anwender etwas unübersichtlich aus, aber wenn du dich etwas eingefuchst hast ist es für Networker ideal, um neue Business-Kontakte zu finden und auf das eigene Angebot aufmerksam zu machen.

YouTube

ist für dich ideal, wenn du gerne vor der Kamera stehst, Produkte hast, bei denen es viel zu zeigen gibt und du viel Wissen hast, was du teilen möchtest. Auch hier ist es wichtig, deine Follower **regelmäßig** mit Videos zu versorgen.

Die Technik ist schnell erlernt und es gibt viele kostenlose Tutorials, in denen du alles lernen kannst was du brauchst. Für Anfänger im Network Marketing halte ich diesen Kanal aber für weniger geeignet.

Podcasts

setzen sich immer mehr durch, weil man die auch gut unterwegs im Auto, beim Gassigehen mit dem Hund oder vielen