



ERFOLG BEGINNT IM HERZEN

WIE DU ZUM GENIALEN
UNTERNEHMER WIRST

Dennis Streichert

Inhalte

Was soll dieses Ebook?.....	3
Die Power deiner Persönlichkeit.....	5
Die Vision als Unternehmer.....	10
Immer weitermachen, das Geheimnis des Erfolgs.....	15
Lerne Verkaufen und Marketing.....	19
Liebe dein Produkt und dein Unternehmen.....	25
Wo steckst du gerade?.....	29

Was soll dieses Ebook?

Hey, toll, dass du dir dieses Ebook angefordert hast. Das zeigt, dass du Interesse hast, ein erfolgreiches Leben zu führen. Als Unternehmer bzw. Unternehmerin ist es sehr gut möglich.

Ob du bereits Unternehmer bist oder noch nicht, spielt jetzt erstmal keine Rolle. Die Inhalte in diesem Ebook sind immens wertvoll für jeden Menschen. Doch wie der Untertitel des Ebooks verrät: Es zielt natürlich darauf ab, dich als Unternehmer voranzubringen und erfolgreicher zu machen.

Lasse mich ein paar Worte über mich erzählen (falls du direkt weiterlesen möchtest im nächsten Kapitel, ist's auch kein Problem): Ich heiße Dennis Streichert und lebe im schönen Norden Deutschlands. Studiert habe ich Wirtschaftsinformatik.

Somit kenne ich zwei heutzutage wichtige Themengebiete. Einerseits verstehe ich, wie Unternehmen funktionieren und wie die Prozesse in ihnen ablaufen. Andererseits bin ich als IT-ler in der Lage, Applikationen zu entwickeln oder zu konfigurieren, so dass sie für Unternehmen einen großen Mehrwert liefern.

Neben diesen zwei spannenden Bereichen interessiere ich mich sehr für andere Themen. So ist mir mein Glaube sehr wichtig und das Thema Persönlichkeitsentwicklung ist seit Jahren echt faszinierend.

Darüber hinaus liebe ich das Reisen. Ich war u.a. in Paraguay, Kanada, Indien und Australien. Es ist wundervoll, andere Kulturen kennenzulernen.

Und ich habe das Thema Entrepreneurship für mich entdeckt. Somit habe ich mich nebenberuflich selbstständig gemacht

Heutzutage ist es meiner Meinung nach nicht schlau, nur auf seinen Job zu setzen. Die Arbeitswelt verändert sich dramatisch. Wer weiß, ob du in ein paar Jahren noch deinen ach so sicheren Job besitzt...

Deshalb meine Empfehlung an dich: Arbeite nebenbei an einem zweiten Standbein. Somit bist du nicht nur von deinem monatlichen Gehalt abhängig. Darüber hinaus hast du die Chance, ein beachtliches Zusatzeinkommen zu verdienen, der dein normales Gehalt bei weitem übersteigt.

Was ich am Unternehmertum mag:

- Freiheit! Zeitlich, Räumlich und auch personell. Du kannst arbeiten, wann, wo und mit wem du möchtest. Beim richtigen Geschäftsmodell natürlich.
- Ich kann meiner Kreativität freien Lauf lassen
- Ich kann die Dinge machen, worauf ich Lust habe und die einen Sinn ergeben
- Ich kann Mehrwert liefern für meine Mitmenschen
- Ich kann anderen Menschen einen Job anbieten

Und nun wünsche ich dir ganz viel Freude mit dem Ebook. Möge es dich immens voranbringen.

Dein Dennis Streichert

Die Power deiner Persönlichkeit

Du bist ganz individuell. Ein Mensch und schön, dass du da bist. Doch bist du eher noch wie Kohlestück zu sehen, das zu einem Diamanten werden soll. Und dieser Rohdiamant benötigt den Schliff, um seinen vollen Glanz zu entfalten.

Du kannst viel mehr in deinem Leben erreichen. Du bist zu größerem berufen! Fange an, dich mit deinem Charakter, deinem Denken und Handeln zu beschäftigen.

Eigne dir Charisma an, ein positives Mindset, und arbeite an den richtigen Zielen. Bringe deine ganze Persönlichkeit zur vollen Entfaltung. Werde von einer Raupe zum wunderschönen Schmetterling.

Gehe die Extrameile

Verlangt von dir jemand ein Ergebnis? Übertreffe es! Du wirst damit deine Kunden und dein Team begeistern. Wenn sie von dir in einer Woche etwas geliefert wollen, liefere es in drei Tagen.

Überrasche deine Mitmenschen positiv. Mache Dinge, die sie beim besten Willen nicht erwarten. Du wirst so einen bleibenden positiven Eindruck hinterlassen. Das ist ein Katalysator für deinen beruflichen oder privaten Erfolg.

Zu guter Letzt bewirkt es doch ein wunderbares Gefühl in dir selbst, wenn du das Leuchten in deinem Gegenüber siehst, da er überwältigt ist von dieser Überraschung.

Sei ein positiver Mensch

Begegne anderen Menschen stets unvoreingenommen. Egal, was du über sie gehört haben magst. Lege alle Vorurteile beiseite und begegne ihnen positiv.

Stehe dir selbst positiv gegenüber. Du bist wertvoll. Es ist schön, dass es dich gibt. Es hat einen Sinn, dass du da bist. Und du bist einzigartig. Höre auf, zu selbstkritisch zu sein. Klar, deine Persönlichkeit entwickeln solltest du schon. Doch nimm dich auch an, wie du derzeit bist.

Sehe die Umstände in deinem Leben mit einem positiven Licht. Lasse nicht die wenigen negativen Dinge dein Denken und deine Gefühle einnehmen. Denn es gibt so viel Wundervolles. Lenke deinen Fokus darauf. Sei optimistisch, dass kein Problem unlösbar ist. Sei immer positiv.

Sei dankbar

Vieles in unserem Leben sehen wir als Normalzustand. Das warme Bett und der volle Kühlschrank. Doch es ist nicht normal. Viele Menschen auf der Welt haben selbst sowas nicht. Deshalb sei dankbar für alles, was du im Leben hast.

Sei dankbar für die Menschen um dich herum. Für deine Arbeit. Auch all die positiven Dinge die du erlebst und die du besitzen darfst.

Sei dankbar für jeden Erfolg. Und versuche auch in negativen Dingen etwas Positives zu finden und dankbar zu sein. Danke deinen Mitmenschen für ihre Unterstützung oder einfach, dass sie da sind. Sei auch Gott dankbar, dass du leben darfst. Dass du heute Morgen aufgewacht bist.

In der Dankbarkeit liegen tiefe Schätze verborgen.

Versuche nicht, jedem zu gefallen

Es gibt drei Gruppen von Menschen: Die dich toll finden, die dir neutral gegenüberstehen und die dich ablehnen. Fokussiere dich auf die erste Gruppe.

Wenn du eine Rede hältst, ein Unternehmen startest oder ein anderes Ziel verfolgst: Suche dir die Menschen, die dir wohlgesonnen sind. Denn du kannst es nicht jedem Recht machen. Everybodys Darling ist Everybodys Depp.

Verfolge deine Vision, habe ein starkes Warum. Dies hilft dir, über Kritiker hinweg deinen Weg zu gehen und dein Ding zu machen.

Ausgeglichenheit in allen Bereichen

Sorge dafür, dass es dir in allen Bereichen deines Lebens wohlergeht. Bezahle nicht für eine steile Karriere mit deiner Gesundheit oder einer kaputten Familie. Sondern achte auf ein solides Fundament: Im Job, deinen Beziehungen, deiner Gesundheit, den Finanzen, Hobbies und dem Glauben.

Definiere dir Ziele für all diese Bereiche. Beschränke dich nicht nur auf finanzielle Ziele, sondern mache dir klar, was du etwa in deiner Partnerschaft erreichen möchtest. Und schufte nicht von früh bis spät, sondern verbringe Zeit mit deinen Liebsten, mit dem Hobby und dem Glauben.

Sei ein Diener

Verdienen kommt von dienen. Viele erfolgreiche Menschen haben dieses Geheimnis erkannt. Man muss sich demütigen können und sich nicht zu schade für Drecksarbeiten zu sein.

Sprüche 15,33b: „Ehe man zu Ehren kommt, muss man Demut lernen“.

Sei nicht auf eigenen Gewinn bedacht und strebe nicht danach, Ehre zu empfangen. Sei bescheiden.

Überlege dir, wie du anderen Menschen Mehrwert liefern kannst. Welche Probleme kannst du lösen und wie kannst du helfen?

Wenn du mit dieser Einstellung durch's Leben gehst, wird der Erfolg und der Verdienst nicht ausbleiben.

Schreibe täglich in dein Erfolgsjournal

Führe ein sogenanntes Erfolgsjournal. In dieses trägst du abends die positiven Dinge des Tages ein. Reflektiere den Tag und fokussiere dich bewusst auf das Gute. Was ist an diesem Tag gut gelaufen? Welche Erfolge hast du gehabt? Wofür bist du dankbar? Welche Aktivitäten haben dich näher an deine Vision gebracht?

Als Erfolgsjournal kannst du ein herkömmliches Schreibbuch verwenden. Ich selbst habe dazu eine OneNote-Sektion angelegt und schreibe es digital.

Wenn du regelmäßig dein Erfolgsjournal pflegst, merkst du, dass du zufriedener und dankbarer wirst. Du wirst ein positiverer Mensch. Und du wirst deine Persönlichkeit entwickeln.

Erlaube dir, Fehler zu machen.

Habe keine Angst vor Fehlern. Habe Angst, es niemals versucht zu haben. Das Scheitern kann dich zum Erfolg bringen. Denn wenn du immer

weitermachst, wird der Erfolg irgendwann eintreten. Auf dem Weg dahin werden Fehler passieren. Lasse dich davon nicht runterziehen, sondern bleibe dran.

Hier folgen einige inspirierende Zitate:

Wer keine Fehler macht, macht auch keine Fortschritte (Theodore Roosevelt)

Erfolg ist: von Fehlschlag zu Fehlschlag zu gehen, ohne den Enthusiasmus zu verlieren (Winston Churchill)

Wenn wir uns erlauben, Fehler zu machen, dann geben wir uns gleichzeitig die Erlaubnis zu glänzen (Eloise Ristad)

Bei alledem vergesse nicht, Verantwortung zu übernehmen. Gestehe Fehler ein und bitte auch um Verzeihung.

Erst außerhalb der Komfortzone beginnt das Wachstum

Ich weiß, es ist viel angenehmer, im vertrauten Trott zu verharren. Derselbe Alltag, jeden Tag. Die gleichen Aufgaben und Aktivitäten.

Doch das bringt dich nicht weit. Wenn du im Leben erfolgreich werden willst, verlasse diese Wohlfühlzone. Stelle dich neuen Herausforderungen. Suche dir täglich eine Challenge, vor der du Angst hast. Stelle dich dieser Angst. Überwinde alle Zweifel und sei mutig!

Dadurch wachst du über dich hinaus. Du entwickelst deine Persönlichkeit weiter, erweiterst gewaltig deinen Horizont und dein Potenzial. Beginne, dich außerhalb der Wohlfühlzonen wohl zu fühlen.

Bilde dich immer weiter

Die allermeisten erfolgreichen Menschen machen es vor. Sie akzeptieren kein Level, an dem sie aufhören zu lernen. Denn nur ein Baum, der nicht wächst, ist ein toter Baum.

Lese jede Woche ein Buch. Höre Podcasts wie den „Leben mit Sinn“-Podcast oder Hörbücher. Besuche Seminare und sei ein Schwamm, der neues Wissen aufsaugt.

Lerne von anderen Menschen. Gerade ältere Menschen haben oft eine extreme Lebenserfahrung und Weisheit. Besuche sie und lerne von ihnen.

Beobachte Erfolgsmenschen und ergründe die Geheimnisse ihres Erfolgs, um deine Persönlichkeit entwickeln.

Lasse dich schleifen

Dir werden im Leben nicht alle wohlgesonnen sein. Du wirst fiesen Menschen begegnen, die dich runtermachen. Die dich kritisieren. Gehe hier dran nicht zugrunde. Entscheide, ob die Kritik gerechtfertigt ist. Und dann entscheide, ob du sie annehmen möchtest. Du musst nicht jede Kritik annehmen.

Doch schlage auch nicht alles ab. Nutze das kritische Feedback anderer Menschen, um daran zu wachsen. So wirst du deine Fähigkeiten verbessern, deine Persönlichkeit entwickeln und im Endeffekt erfolgreicher werden. Menschen, die alle Kritik ablehnen und meinen, sie seien gut genug, werden nicht lange Bestand haben.

Suche dir einen fähigen Coach

Du möchtest im Leben vorankommen aber weißt nicht so recht wie? Oder dir fehlt einfach die Motivation, dranzubleiben. Hole dir unbedingt einen Coach ins Leben, der bereits das erreicht hast, wo du hinwillst.

Ja, das ist wichtig. Er soll nicht einfach nur kluge Ratschläge geben, sondern bewiesen haben, dass es funktioniert. Willst du reich werden? Lasse dich von einem Millionär coachen. Brauchst du Hilfe, deine Vision zu finden? Suche dir einen Coach, der selbst seine Vision lebt.

Bestenfalls besorgst du dir für jeden Bereich deines Lebens einen Coach. Für die Ehe, die Finanzen, das Business, den Glauben, und so weiter.

Mich begleitet das Thema Persönlichkeit entwickeln schon seit Jahren. Und rückblickend kann ich sagen, dass ich mich wirklich verändert habe. Wenn Menschen sagen: „Bleib so, wie du bist“, ist das im Grunde kein guter Wunsch. Denn dann bleibst du auf dem alten Level. Stillstand ist Rückschritt. Also, arbeite an deiner Persönlichkeit.

Die Vision als Unternehmer

Du solltest deine Persönlichkeit entwickeln. Darüber habe ich im letzten Kapitel ausgiebig geschrieben. Ein sehr wichtiges Thema hierbei ist deine Lebensvision. Sei ein Visionär, ein Mensch, der mehr vom Leben möchte. In diesem Kapitel möchte ich dich zu einem visionären Leben ermutigen.

Verlasse die Mittelmäßigkeit - lebe herausragend

Das Leben ist zu wertvoll, als dass man es verschwenden sollte. Zu viele Menschen treiben einfach so dahin ohne sich Gedanken zu machen. Sie arbeiten, essen, schlafen und haben ab und zu Spaß. Kann dies alles im Leben sein?

Kannst du behaupten, dass du bereits ein erfülltes Leben führst? Mein Wunsch für dich ist, dass du mehr vom Leben hast. Gibst du dich zufrieden mit der Mittelmäßigkeit, also dem Leben im Hamsterrad und nur wenigen schönen Stunden am Abend oder Wochenende? Lässt du dich treiben und wartest nur auf die Rente?

Höre auf damit! Fange heute an, ein herausragendes Leben zu führen. Ein Leben mit Sinn, Erfüllung und Erfolg. Lerne dich selbst kennen, deine Wünsche, deine Ziele, deine Vision. Arbeite beständig daran, diese zu erreichen. Und führe ein Leben fernab des Durchschnitts.

Dass du diesen Text liest, ist ein großartiger Schritt in die richtige Richtung. Wenn du es willst, kannst du ein Leben in Fülle führen. Fange heute an und setze die Segel deines Lebens neu. Heute ist der perfekte Tag, um in ein Leben mit Sinn zu starten und visionär zu werden.

Finde deine Lebensvision

Das ist mein großes Thema. Breche aus der Orientierungslosigkeit aus. Kennst du schon die wahren Gründe, die dich antreiben? Finde dein WARUM im Leben. Die wirkliche Motivation erhältst du erst durch deine persönliche Vision. Was ist dein Ding? Das, was dich morgens aus dem Bett holt. Das, wofür du leidenschaftlich brennst.

Mein klarer Aufruf und meine Bitte an dich: Finde deinen persönlichen Sinn im Leben. Deine Berufung auf dieser Erde. Danach orientierst du dich bei

deinen Entscheidungen. Deine alltäglichen Aktivitäten richtest du nach dieser Lebensvision aus.

Kenne dein WARUM 🕯️

Ziele im Leben sind wichtig, und konkrete Pläne zur Umsetzung ebenso. Doch was sind die Gründe dahinter?

Weshalb möchtest du diese Ziele erreichen? Was sind die Motive dahinter? Die Frage nach deinem Warum hilft dir, bei Niederschlägen aufzustehen und weiterzumachen. Viel zu oft werfen wir die Flinte ins Korn. Wenn du weißt, wofür du dir diese Mühe gibst, wirst du weitermachen.

Dieses Aufstehen und weiterzumachen ist letzten Endes der Schlüssel zum Erfolg.

Arbeite beständig an deiner Vision

Eigne dir tolle Gewohnheiten an. Ob du erfolgreich wirst oder nicht ist ein Resultat deiner Gewohnheiten.

Gewöhne dir gute Dinge an: Lesen, Sport, früh aufstehen, aufrichtig loben, spenden oder ein Erfolgstagebuch führen.

Gleichzeitig gewöhne dir die schlechten Dinge ab: Meckern, Faulenzen oder zuviel sinnlosen Konsum.

Deine Gewohnheiten, das, was du tagtäglich machst, entscheiden letztendlich über deinen Erfolg im Leben.

Einhergehend mit guten Gewohnheiten ist das Gesetz der Minimalkonstante. Wenn du beständig kleine Schritte in Richtung deiner Vision unternimmst, wirst du langfristig Großes erreichen.

Werde jeden Tag ein kleines bisschen besser als du gestern warst. Lese täglich ein bisschen. Mache jeden Tag Liegestütze. Spreche jeden Tag ein Kompliment aus. Dies sind alles Kleinigkeiten mit großen Auswirkungen. Denn steter Tropfen höhlt den Stein.

Hinterlasse die Welt besser, als du sie vorgefunden hast

Hey, wirklich toll, dass du da bist. Es ist ein Geschenk, dass du lebst. Du bist ein Besucher dieser wundervollen Erde. Du bist ein Teil unserer Gesellschaft.

Wir haben jedoch auch sehr viel Leid auf der Welt. Menschen hungern, Kriege, Unrecht und Bosheit und so viel mehr. Natürlich kannst du nicht die Welt retten. Doch du kannst einen Beitrag dazu leisten.

Du kannst viele Menschen satt machen. Du kannst Frieden stiften. Du kannst Liebe schenken. Sei ein positiver Einfluss auf deine Umgebung. Wenn du einmal diese Welt verlässt, soll sie durch dich ein Stück weit besser geworden sein.

Nutze dein Leben, um die Welt besser zu hinterlassen. Sei Visionär.

Carpe Diem!

Vielleicht kennst du dieses ältere Lied, in dem eine Strophe heißt:
„Die Zeit ist kurz, o Mensch, sei weise und wuchre mit dem Augenblick.
Nur einmal machst du diese Reise, lass eine gute Spur zurück!“

Wir alle haben eine gewisse Lebenszeit erhalten. Keiner weiß, wie lange, doch solange wir da sind, sollten wir sie weise nutzen.

Lebe für eine sinnvolle Vision. Vergeude nicht deine Zeit für unnützes, wie stundenlang zu Fernsehen. Sondern tue Gutes, sei visionär und baue dir ein Unternehmen auf, entwickle dich weiter und sei eine Bereicherung für deine Umgebung.

Verschiebe deine Ziele nicht auf irgendwann. Arbeite jeden Tag daran, voranzukommen. Nutze den Augenblick. Lebe den Moment.

Und vor allem: Lasse eine gute Spur auf dieser Welt zurück.

Visionär deine Mitmenschen begeistern

Um wirklich erfolgreich zu werden, solltest du deine Mitmenschen begeistern können. Begeistern für deine Vision. Denn um etwas Großes auf dieser Welt zu hinterlassen, schaffst du es nicht alleine. Zumindest nicht in der Dimension.

Deswegen: Arbeite auch hier wieder an deiner Persönlichkeit. Eigne dir Charisma an, um anziehend für andere Menschen zu werden. Zünde deine

Mitmenschen an mit deiner Idee, deinem Leitbild. Klar solltest du sie nicht damit nerven. Habe auch hier eine gesunde Balance. Rede auch über belanglose Dinge und Themen, die dein Gegenüber beschäftigen.

Doch bei alledem: Es gibt über 7 Milliarden Menschen auf unserem Planeten. Hier wirst du mit Sicherheit Unterstützer für deine Vision finden. Deswegen solltest du visionär und charismatisch genug sein, um in anderen die Begeisterung dafür wecken zu können.

Team führen - ganz visionär

Gerade als Unternehmer kannst du hervorragend deine Vision verwirklichen. Als Angestellter bist du da eingeschränkter als ein Selbstständiger.

Der Unterschied von einem Selbstständigen zum Unternehmer ist hierbei jedoch, dass der Selbstständige eher als Freelancer für sich allein agiert. Der Unternehmer will sein Business stattdessen nutzen, um sein visionäres Ziel zu verfolgen.

Er sieht das große Gesamtbild. Und er holt sich Mitarbeiter, um gemeinsam mit ihnen die Vision zu verfolgen.

Lerne die Fähigkeiten eines Leaders. Sei eine Führungspersönlichkeit, die andere Menschen motivieren kann und auf ein anderes Level hebt. Nicht als Manager nur die operativen Tätigkeiten des Unternehmens organisiert. Sondern ganz visionär, als Leader, strategisch anleitet.

Als Visionär solltest du mehr AM Unternehmen statt IM Unternehmen arbeiten.

3 Gruppen von Menschen

Die erste Gruppe von Menschen pflanzt Bäume. Es sind diese Menschen, die visionär sind. Sie pflanzen Bäume, damit andere Menschen etwas zu essen haben.

Die zweite Gruppe von Menschen helfen den Visionären, welche die Bäume pflanzen. Deswegen dürfen sie auch von den Früchten der Bäume essen.

Die dritte Gruppe von Menschen kritisieren die Früchte anderer Menschen - weil sie selber keine Bäume pflanzen können und neidisch sind.

Sei du ein Visionär, der Bäume pflanzt, um anderen Menschen etwas bieten zu können. Hole dir Menschen mit ins Boot, die dir helfen deine Vision zu verfolgen. Sie profitieren davon, indem sie von der Frucht deiner Bäume teilhaben. Und meide negative Menschen, denen nichts passt und die nur nörgeln.

Lieber Leser, liebe Leserin. Ich möchte dich ermutigen, visionär zu sein. Mache was aus deinem Leben. Um deine Vision zu verwirklichen, solltest du dir ein Unternehmen aufbauen. Das ist ein Sprungbrett für deinen Erfolg.

Immer weitermachen, das Geheimnis des Erfolgs

Der Erfolg eines visionären Unternehmers stellt sich nicht von heute auf morgen ein. Das Geheimnis des Erfolgs ist es, beständig dran zu bleiben. Weiterzumachen.

Es gibt es tollen Spruch „Man muss 10 Jahre arbeiten, um über Nacht erfolgreich zu werden“. Ein anderer Spruch geht in dieselbe Richtung: „Um über Nacht erfolgreich zu werden, musst du am Tag hart arbeiten“.

Es gibt kein System, mit dem du über Nacht zum Millionär wirst. Wenn du die erfolgreichen Menschen dieser Welt anschaust, sind es Leute, die dafür etwas gemacht haben. Sie haben ihre Vision stets vor Augen und tun auch was dafür.

Erfolg kommt durch's Machen

Erfolg hat drei Buchstaben: TUN. Eine Vision haben – absolute Grundvoraussetzung. Konkret messbare Ziele umso besser. Du hast sogar einen Umsetzungsplan? Sehr vorbildlich, und das meine ich ernst.

Doch bringt alles nicht viel, wenn du nicht anfängst, umzusetzen. Fange mit dem allerersten Schritt an. Packe die Aufgaben deines Plans an und arbeite. Tue, um erfolgreich zu werden.

Du wirst sehen, dass du somit deinen Zielen und deiner Vision immer näherkommen wirst. Indem du täglich die Dinge umsetzt, die dich dahinführen. Also, komme ins Tun und sei ein Macher.

Erfolg ist wie ein Eisberg



https://www.instagram.com/p/Bj4gWiehD9L/?utm_source=ig_share_sheet&igshid=5xwm6n1ihp03

Erfolg ist nur die Oberfläche dessen, was unser Umfeld sieht.

Erfolg ist das Resultat völliger Hingabe, Aufopferung und harter Arbeit.

Erfolg ist das Resultat vom frühen Aufstehen und späten Abenden.

Erfolg ist das Resultat dessen, sich dem Spott und der Ablehnung des eigenen Umfelds zu stellen.

Erfolg ist das Resultat von Disziplin und stets alles zu geben.

Erfolg ist das Resultat, wenn man nach Fehlern wieder aufsteht und weitermacht.

Erfolg ist das Resultat, trotz Tränen, Zweifeln und Enttäuschung weiterzumachen.

Erfolg bedeutet die Hingabe an deine Vision.

Weitermachen trotz Niederschlägen

Eingangs hatte ich die erfolgreichen Menschen dieser Welt erwähnt. Oftmals sind es Menschen, die viele Fehlschläge erlitten haben. Sie haben Unternehmen gestartet, aus denen nichts wurde.

Doch diese Menschen haben weitergemacht. Gelernt aus den Fehlern der Vergangenheit. Sie sind weise aus diesen Erfahrungen geworden. Dadurch konnten sie immer besser werden und zu dem heutigen Erfolg heranreifen.

Deshalb meine Ermutigung: Wenn es bei dir gerade nicht gut läuft. Wenn du aufgeben möchtest, mit dem, was du tust: STOP! Höre nicht auf. Bleibe dran an deinen Zielen. Deine Vision ist größer als dein derzeitiges Loch.

Wenn du scheiterst, bleibe nicht liegen. Fällst du, dann stehe auf, rücke deine Krone zurecht und gehe weiter. Vielleicht musst du erst 17 Mal fallen, um beim 18. Mal den großen Durchbruch zu erleben.

Disziplin?!

Manchmal kannst du so demotiviert sein und du verlierst völlig den Blick für deine Vision. Hier kommt eine weitere Eigenschaft der erfolgreichen Menschen zu tragen: Sie haben Disziplin.

Mit Disziplin machst du auch dann weiter, wenn alles sinnlos erscheint. Du hast nichts und niemanden, der dich antreibt. Doch mit eiserner Willenskraft bist du in der Lage, nicht aufzugeben. Nicht zu resignieren und die Flinte ins Korn werfen.

Deshalb übe dich auch in dieser Top-Eigenschaft. Die Disziplin macht oft den entscheidenden Unterschied zwischen den erfolgreichen und den erfolglosen Menschen.

Step by Step zum Erfolg

Wie gesagt, stellt sich der Erfolg nicht über Nacht ein. Du kannst auch nicht einen kurzen Mega-Sprint hinlegen und glauben, dass du jetzt den Gipfel erstürmst.

Der Weg zum Erfolg ist vielmehr mit einem Marathon als mit einem Sprint zu vergleichen. Das heißt, du brauchst die Ausdauer für eine lange Strecke. Nicht wie ein Wahnsinniger für eine kurze Zeit alles geben. Sondern weise die Ressourcen einteilen.

Die Vision ist das große Leitbild, auf das du hinarbeitest. Um das Ganze greifbarer und nahbarer zu machen, solltest du die Vision herunterbrechen in einzelne Meilensteine. Ziele, die du auf dem Weg zur Vision erreichen wirst.

Diese Ziele setzt du dir für unterschiedliche Zeiträume. Sei es auf's Jahr gesehen, für Monate, Wochen und sogar Tage. Damit hast du für jeden Tag konkrete Unterziele, die in Summe deine großen Ziele darstellen. Und so zu deiner Vision führen.

Tag für Tag erfolgreicher

Nun heißt es, beständig und jeden Tag daran zu arbeiten, diese täglichen Ziele zu erreichen. Hier kommt es weniger auf die Schnelligkeit drauf an als auf die Beständigkeit. Auch wenn es nicht so schnell geht: Tägliches Arbeiten an diesen Zielen führt dich langfristig immens weit.

Kennst du das tolle Zitat von Martin Luther King Jr.? Er sagt: „If you can't fly then run, if you can't run then walk, if you can't walk then crawl, but whatever you do you have to keep moving forward“.

Auf Deutsch heißt es: „Wenn du nicht fliegen kannst, dann renne. Wenn du nicht rennen kannst, dann laufe. Wenn du nicht laufen kannst, dann krabble. Doch was auch immer du tust, du musst immer weiter nach vorne gehen“.

Das ist das Geheimnis deines Erfolgs: Immer weitermachen und sich nicht aufhalten lassen. Viele überschätzen, was sie in einem Jahr erreichen können. Doch sie unterschätzen, was sie in 10 Jahren erreichen können.

Lerne Verkaufen und Marketing

Life is a Salestalk – Das Leben ist ein Verkaufsgespräch. Du magst es glauben oder nicht – doch im Leben bist du immer am Verkaufen. Sei es, deinem Ehepartner zu verkaufen, dass der Italiener doch viel leckerer sei als das griechische Restaurant um die Ecke. Oder deinen Kumpels, dass Billard doch viel chilliger wäre als Bowling. Um überhaupt in den Genuss des Verkaufens zu kommen, ist eine funktionierende Vermarktung eine starke Basis. In diesem Kapitel geht es also um den Vertrieb und Marketing.

Verkaufen tust du allezeit

Im Alltag überzeugen wir andere Menschen und verkaufen ihnen unsere Idee. Als Berufstätiger musst du deine Ideen verkaufen können, um Gehör zu finden. Als Unternehmer musst du deine Leistungen und deine Produkte verkaufen.

Damit andere Menschen deine Vision unterstützen, musst du ihnen auch diese verkaufen. Zeige ihnen die Vorteile und die positiven Auswirkungen auf, die sich daraus ergeben.

Zünde die Menschen an mit der Großartigkeit deiner Vision. Erst so findest du die richtigen Mitarbeiter, welche auch bereit sind, deine Vision voranzutreiben.

Also lerne unbedingt verkaufen, denn ja, man kann es lernen, und muss nicht der angeblich geborene Verkäufer sein.

Die Zeiten sind vorbei, in denen es hieß „Ziehe deinen Kunden so über den Tisch, dass er die Reibungshitze als Nestwärme empfindet“. Du musst also nicht der draufgängerische, dominante Salestyp sein.

Ich behaupte, als Unternehmer gehört das Verkaufen zu den wichtigsten Fähigkeiten überhaupt. Das Produkt herzustellen oder die Dienstleistung ausführen können Mitarbeiter. Klar können und sollte auch eine Vertriebsmannschaft den Verkauf übernehmen.

Doch bleibt Vertrieb und Marketing in meinen Augen Chefsache, weshalb du als Unternehmer hier stehst ein Auge drauf halten solltest.

Darauf kommt es an beim Verkaufen an

Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen. Vertrieb besteht aus einigen wichtigen Faktoren, die du dir aneignen kannst.

Bedürfnisse des Kunden

Es geht nicht darum, dass du deinen Kunden dein Produkt in höchsten Tönen anpreist. Dein Kunde möchte sich verstanden fühlen. Er hat Bedürfnisse, ja vielleicht ein brennendes Problem. Dieses möchte er gelöst wissen.

Da fehlt im gerade noch ein Vertriebler, der ihm nur etwas unterjubeln möchte. Stattdessen solltest du mit einer menschlichen Fingerfertigkeit, einer emotionalen Intelligenz ganz genau auf die Bedürfnisse deines Kunden eingehen.

Was möchte er wirklich? Wo brennt's bei ihm? Finde es mit einer großen Portion Empathie heraus.

Stelle offene Fragen

Damit einhergehend solltest du deinen Kunden zum Reden bringen. Du selbst hast nur einen geringen Prozentsatz beim Sprechen. Die meiste Zeit sollte der Kunde reden.

Deshalb: Stelle du ihm offene Fragen. Fragen, die ihn zum Reden bringen. Natürlich soll es kein Verhör werden und der Kunde sich in die Ecke gedrängt fühlen. Auch hier ist wieder die Empathie gefragt. Doch zeige aufrichtiges Interesse an ihm.

Lerne Techniken der Einwandsbehandlung

Das gehört zum Repertoire eines jeden guten Verkäufers. Korrekte Herangehensweisen, um auf die Einwände deines Kunden einzugehen. Ein Nein muss nicht immer ein Nein bedeuten.

In Wirklichkeit will dein Kunde, bewusst oder unbewusst, auf etwas Anderes hinaus. Hier musst du richtig reagieren. Indem du auch hier wieder bspw. die richtigen Rückfragen stellst.

Wie kannst du auf ein „Das ist mir zu teuer“ antworten? Das schlechteste wäre, einfach mit dem Preis runterzugehen.

Eine mögliche Reaktion wäre, den Kunden in Erinnerung zu rufen, dass bei billigen Produkten man doppelt kaufen muss. Dein Produkt ist jedoch preiswert, also seinen „Preis wert“. Mache deinem Kunden wieder den Nutzen für ihn klar, den euer Produkt ihm bringt.

Stelle die Abschlussfrage

Viele Verkäufer sind fleißig dabei, ihre Verkaufstermine abzuarbeiten. Sie sind persönlich oder telefonisch mit dem Kunden in Kontakt. Doch das allerwichtigste lassen sie oft aus: Sie stellen die Abschlussfrage nicht.

Sie stellen die Frage nicht, bei welcher der Kunde eine klare Entscheidung für oder gegen einen Kauf tätigen muss. Am Ende eines jeden Verkaufsgesprächs heißt es also, dem Kunden ein klares Angebot zu unterbreiten und ihn zum Kauf zu animieren.

Beachte das Gesetz der großen Zahlen

Wie schon gesagt, musst du nicht als das Verkaufstalent geboren sein. Dein Erfolg ist vielmehr von harter Arbeit abhängig.

Hier kommt das Gesetz der großen Zahlen ins Spiel. Es ist rein mathematisch so, dass du bei mehr Versuchen auch mehr Erfolge erzielst. Je öfter du einen Würfel wirfst, desto öfter wirst du auch deine gewünschte Zahl treffen.

Deswegen: Habe so viele Verkaufsgespräche wie möglich. Scheue dich nicht davor.

Behandle deine Kunden mit Respekt

Dies ist eigentlich eine Selbstverständlichkeit. Die jedoch leider viel zu oft außer Acht gelassen wird. Deine Kunden möchten mit Respekt und Wertschätzung behandelt werden.

Eigne dir die Fähigkeiten im Umgang mit anderen Menschen an. Behandle deine Kunden mit Hochachtung. Und merke dir noch dieses: Die Kunden möchten nichts verkauft bekommen. Sie möchten etwas kaufen.

Erkennst du den Unterschied? Sie möchten nicht, dass ihnen etwas angeschwätzt wird und sich überrumpelt fühlen. Der Kunde möchte aktiv und selbstständig die Entscheidung treffen für den Kauf, sodass er sich wohl dabei fühlt.

Marketing - Die Grundlage für den Vertrieb

Aus der Sicht der BWL ist das Marketing ein großes Feld. Ich möchte hier auf ausgewählte Aspekte eingehen, die für dich relevant sind.

Betrachte das Marketing so, dass du dich, dein Unternehmen und dein Produkt auf dem Markt in einem guten Licht präsentierst. Erhöhe

einerseits den Bekanntheitsgrad und andererseits achte darauf, stets positiv aufzufallen.

Für dich als Unternehmer gibt es zwei große Marketing-Welten: Offline und Online. Sie ergänzen sich gegenseitig, weshalb du keine der beiden Welten vernachlässigen solltest.

Offline Marketing

Offline solltest du dich auf Events mit anderen Leuten treffen. Netzwerken und Kontakte knüpfen. Dies kannst du auf Messen, Stammtischen oder Meetups tun. Achte darauf, dein Netzwerk um qualitativ hochwertige Kontakte zu erweitern.

Mache das jedoch nicht nur aus selbstsüchtigen Gründen, um deinen persönlichen Erfolg zu erweitern. Achte bei solchen Beziehung immer darauf, zuerst zu geben. Dem anderen Gutes zu tun und in das „Beziehungskonto“ einzuzahlen. Wenn die richtige Zeit da ist, kannst du dann auch was zurückerhalten.

Zum Beispiel kann sich dein Kontakt zu einem wertvollen Kunden entwickeln. Oder er empfiehlt dich in seinem Netzwerk weiter, wodurch du wiederum dein Netzwerk erweitern und neue Kunden gewinnen kannst.

Ich sehe das Online Marketing als ein immer stärker werdendes Gebiet. Die Menschen sind mehr und mehr im Internet unterwegs. Stundenlang halten sie sich dort auf, oft in den sozialen Medien. Dies zeigt, dass die Internet-Welt auch für Vertrieb und Marketing genutzt werden sollte.

Online Marketing

Nutze deshalb die gigantischen Potenziale, die sich hier bieten. Du kannst online ganz gezielt deine Wunschkunden gewinnen.

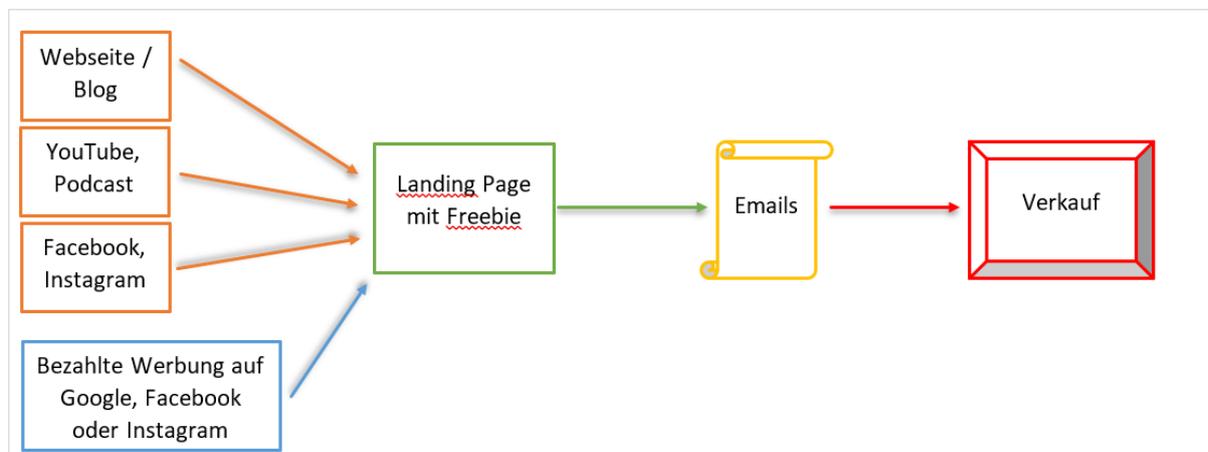
Im Online Marketing solltest du zur Kundengewinnung einen sogenannten Sales Funnel aufsetzen.

Hierbei kombinierst du mehrere Internet-Auftritte miteinander. Die Basis ist eine eigene Webseite. Auf der Webseite lieferst du wertvolle Inhalte, zum Beispiel in Form eines Blogs. Die Webseite ist suchmaschinenoptimiert, damit sie in Google auf der ersten Seite erscheint.

Als Erweiterung kannst du noch einen YouTube-Kanal oder einen Podcast betreiben. Über diese zusätzlichen Kanäle kannst du deine Reichweite erhöhen und mehr Menschen erreichen.

Außerdem solltest du in den sozialen Medien wie Facebook oder Instagram präsent sein und mit deiner Zielgruppe in engen Kontakt stehen.

Im Gegensatz zu den bisher (fast) kostenlosen Möglichkeiten kannst du auch über bezahlte Werbung deine Kunden kontaktieren. Dazu schaltest du Google Ads Werbung oder Anzeigen auf Facebook und Instagram.



Interessenten gewinnen über Sales Funnel

Alle diese Kanäle zielen auf eines ab: Du möchtest die Menschen als sogenannte Leads gewinnen. Das bedeutet, es sind Interessenten und potenzielle Kunden.

Dazu verweist du von den unterschiedlichen kostenlosen oder bezahlten Kanälen auf ein gratis Produkt. Dies kann ein Webinar, ein Ebook, Beratungsgespräch oder ähnliches sein. Um dieses Geschenk zu erhalten, gehen die Menschen auf eine Landing Page.

Dies ist eine Webseite, die optimiert ist dazu, die Besucher als Leads zu gewinnen. Hier tragen sie ihre Daten, zumindest ihre Email-Adresse ein. Darüber erhalten sie dann das Geschenk.

Da du nun die Email-Adresse hast, kannst du den Leuten regelmäßig weitere Inhalte schicken. Der Hauptanteil sollte in wertvollen Inhalten liegen.

Hin und wieder sendest du auch eine Mail raus, die auf Werbung ausgelegt ist. Hier promotest du dein Produkt oder deine Dienstleistung.

Hier beschrieben habe ich in aller Kürze einen Sales Funnel. Dies ist ein total funktionierendes System, das von unzählig vielen erfolgreichen Unternehmern eingesetzt wird.

In diesem ausführlichen Kapitel habe ich dir die relevanten Fähigkeiten Vertrieb und Marketing für einen Top-Unternehmer vorgestellt. Eigne dir diese Skills an und du wirst deinen Erfolg immens steigern.

Liebe dein Produkt und dein Unternehmen

Als Unternehmer verkaufst du ein Produkt oder eine Dienstleistung. Dass du ein tolles Produkt hast, sollte klar sein ;-). Doch stehst du zu 100% dahinter? Stehst du hinter deinem Unternehmen? Und wie siehst du deine Kunden und dein Team? Genau darüber handelt dieses Kapitel.

Liebe dein tolles Produkt

Das kann ich gar nicht ab: Vertriebler möchten einem ein Produkt aufschwätzen, wovon sie selbst nicht überzeugt sind. Sie würden es auch nie nutzen.

Diese Form von Heuchelei ist unauthentisch und unseriös. Meine klare Bitte und Empfehlung an dich: Wenn du erfolgreich als Unternehmer werden möchtest, habe ein tolles Produkt, wovon du auch 100% überzeugt bist.

In manchen Fällen mag es einen Sinn ergeben, wenn man das Produkt nicht selbst verwendet. Ein Pharmavertriebler muss nicht alle Medikamente selber einnehmen, die er verkauft 😊. Doch sollte er zumindest wirklich überzeugt sein von den Medikamenten.

Verkaufst du bspw. Hightech-Küchengeräte, aber hast selber keinen in der Küche stehen – das macht misstrauisch und ist nicht aufrichtig.

Nur wenn du selbst dieses Küchengerät mit aller Begeisterung verwendest, dann ist es glaubwürdig. Und erst dann solltest du es anderen Menschen empfehlen und verkaufen.

Stehe hinter deinem Unternehmen

Eine Anmerkung noch, falls du kein völlig eigenes Unternehmen hast, sondern als Partnerunternehmer oder Franchise-Nehmer für ein anderes Unternehmen agierst:

Du solltest diesem Unternehmen nicht negativ eingestellt sein, sondern das Unternehmen auch fast schon „lieben“. Was hältst du von den Strukturen, der Führung und den Prozessen dieses Unternehmens? Natürlich ist nichts auf dieser Welt perfekt.

Doch solltest du grundsätzlich dieses Unternehmen positiv sehen.

Das ist eigentlich selbstverständlich, doch will's auch noch kurz anmerken: Wenn du tatsächlich ein vollkommen eigenständiges Unternehmen aufbaust, dein eigenes Baby quasi, ist es normal, dass du da völlig hintersteht.

Ab und an kann es aber tatsächlich sein, dass andere dein Unternehmen kritisieren und sich lustig drübermachen: Sei auch hier stark genug, weiter zum Unternehmen zu stehen und dich nicht von solchen Menschen verunsichern zu lassen.

Bringe Mehrwert mit deinem Produkt

Viele Menschen wünschen sich, mehr Geld zu verdienen. Sie überlegen sich Möglichkeiten, das Einkommen zu steigern.

Die wirklich erfolgreichen und gutverdienenden Menschen haben folgendes erkannt: Anstatt die Frage zu stellen, „Wie verdiene ich mehr?“ stellen sie sich die Frage: „Welchen Mehrwert liefere ich?“ Wenn wir uns damit beschäftigen, anderen Menschen Mehrwert zu bringen und Lösungen für Probleme zu finden, wird früher oder später unser Verdienst massiv steigen.

Zur Erinnerung: „Verdienen kommt von Dienen“. Damit sollte unser Fokus darauf liegen, wie wir anderen Menschen helfen können. In Vorleistung zu treten und etwas zu geben, auch wenn wir dafür nicht direkt etwas zurückerhalten. Das Gesetz des „Säens und Erntens“ führt letztendlich dazu, dass wir auch wieder empfangen.

Denk mal darüber nach: Wo kannst du heute jemandem dienen und einen Mehrwert liefern?

Auch wenn du ein tolles Produkt hast und es „liebst“, solltest du nicht nur davon schwärmen und die Funktionalität deines Produkts aufzählen. Zeige deinen Kunden viel mehr auf, was für Vorteile es ihnen bringt.

Was für positive Resultate erzielen deine Kunden, wenn sie dein Produkt kaufen und verwenden? Darauf kommt es letztendlich an: Welches Problem löst du beim Kunden mit deinem tollen Produkt?

Liebe deine Kunden und Mitarbeiter

Zum Schluss noch etwas Anderes: Liebe deine Kunden und Mitarbeiter.

Ich habe überlegt, ob ich es hier mit reinnehmen soll. Es klingt schon etwas kitschig. Doch finde ich es wichtig und hilfreich, es hier zu erwähnen.

Die größte Vollkommenheit ist in der Liebe zu finden. Es sollte der Triebfaktor deines Handelns sein. Liebe die Menschen um dich herum. Liebe dich selbst und dein Leben.

Die Liebe ist der Weg in die Herzen der Menschen. Schenke deinem Umfeld Liebe, ohne etwas zurückzuerwarten. Denn wahre Liebe gibt gerne. Lasse dein Herz voll sein mit Liebe. Den Weg dazu kann ich dir gerne erklären, wenn es dich interessiert.

Liebe ist das Größte und Wertvollste, das du anderen Menschen geben kannst. Du kannst den Hass und Unrecht auf der Welt bekämpfen – mit der Liebe.

Sehe deine nicht als reine Umsatzfaktoren an. Hinter jedem deiner Kunden steckt ein Mensch mit Werten, einer Familie, die er liebt, mit Hobbies und Interessen. Fange an, diesen Menschen anzunehmen wie er ist.

Wenn du Kontakt zu deinem Kunden aufnimmst, sage dir folgendes in deinem Herzen vor: „Lieber Kunde, ich mag dich“. Rufe aufrichtige positive Gefühle deinem Kunden gegenüber in dir hervor. Der Kunde wird spüren, wenn du ihn wirklich wertschätzt.

Genauso auch deine Mitarbeiter und Teampartner: Sehe sie nicht als ausführende Bestandteil einer Maschinerie. Sie sind ebenso Menschen wie du, mit Stärken und Schwächen, Leidenschaften, Visionen und Wünschen.

Begegne deinen Teammitgliedern auf Augenhöhe. Auch wenn du als Unternehmer über deinen Mitarbeitern stehen magst: Zeige es nicht, sondern sei demütig. Eine der meisten Charaktereigenschaften von Top-Managern ist Demut.

Entfache eine Begeisterung in deinem Team, in dem du als charismatischer Leader den richtigen Umgang pflegst.

Deine Einstellung ist der Erfolgsfaktor

Wie du zu deinem Produkt, deinem Unternehmen, deinen Kunden und Mitarbeitern stehst, ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Hast du ein tolles Produkt? So stehe zu 100% hinter dem. Stehe auch hinter deinem Unternehmen.

Begegne deinen Kunden immer positiv, mit echter Wertschätzung.
Behandle deine Teammitglieder mit Respekt, als demütiger Leader.

Liebe dein tolles Produkt, dein Unternehmen, deine Kunden und dein Team.

Wo steckst du gerade?

„Oh nein, morgen ist wieder Montag. Wie ich kein Bock habe, morgen zur Arbeit zu gehen. Wieder eine Woche lang denselben Mist machen, den ich so hasse. Oh, wenn ich doch schon in Rente wäre“...

Kommt dir so ein Monolog bekannt vor? Viele Menschen denken am Sonntag bereits an den bevorstehenden Montag. Ich persönlich kenne dieses mulmige Gefühl in der Magengegend ziemlich gut. Das Wochenende ist viel zu schnell vorbei und der Arbeitsalltag steht wieder an.

Es gibt eine Statistik, dass etwa jeder fünfte Arbeitnehmer innerlich gekündigt hat. Ihnen gefällt der Job nicht und machen das eigentlich nur des Geldes wegen. Sie leben von Wochenende zu Wochenende oder von Urlaub zu Urlaub. Der Job ist nur eine Pflicht, die es eben zu erfüllen gilt.

Hey, das ist doch nicht normal! Oder doch, leider ist es ein Normalzustand bei vielen. Aber ist unser Leben nicht viel mehr wert, als uns von der Arbeit runterziehen zu lassen? Das Arbeiten gehört doch genauso zum Leben.

Wenn dir dein Job so gar nicht gefällt, steht es dir frei, einen besseren zu suchen. Wir leben in einer Zeit, in der es einfach ist, ein Business zu starten.

Start-up und Entrepreneurship

Du kannst ein Start-up gründen und ein tolles Unternehmen hochziehen. In einem spannenden Umfeld mit begeisterten Menschen an etwas Großem arbeiten. Ihr bringt ein geniales Produkt oder eine innovative Dienstleistung heraus und verändert dadurch ein kleines bisschen die Welt.

Nun ja, ich will jetzt nicht zu idealistisch werden. Doch finde ich es das Thema Entrepreneurship ziemlich spannend. Gerade die Chance, andere Menschen von deiner Idee, deiner Vision zu begeistern und ein erfolgreiches Team zusammenzustellen.

Es war noch nie so einfach: Online-Unternehmen

Durch das Internet war es noch nie so einfach, sich selbstständig zu machen und ein Online-Business zu führen, gerade wenn du nebenberuflich starten willst.

Du kannst einen Blog starten und über Werbung Geld verdienen. Zum Beispiel als Affiliate Partner für verschiedene Produkte. Oder du erstellst deine eigenen Infoprodukte wie Ebooks und Online-Kurse und verkaufst diese.

Auch kannst du eine Web- oder Social-Media-Agentur gründen, als Texter oder Programmierer arbeiten. Die Möglichkeiten im Internet sind so zahlreich, dass für jeden etwas dabei sein dürfte.

Verkaufen können ist wichtig

Wie bereits beschrieben: Eine Eigenschaft vereint alle Unternehmen, ob offline oder online: Du oder zumindest ein Mitarbeiter im Team muss verkaufen können.

Das beste Produkt oder die genialste Dienstleistung bringt nichts, wenn niemand sie bestellt. Deshalb ist es so notwendig, in deiner Zielgruppe an Kunden zu gelangen. Menschen zu überzeugen, dass dieses Produkt bzw. die Dienstleistung wirklichen Mehrwert liefert oder Probleme löst.

Das Verkaufen ist eine elementare Eigenschaft, die in deinem Unternehmen vorhanden sein muss.

Ja, du kannst sogar ein Unternehmen gründen, dessen Geschäftsmodell der Verkauf ist. Im Vertrieb kannst du als freiberuflicher Handelsvertreter verschiedene Produkte an den Mann bringen. Oft verdienst du dann leistungsabhängig über Provision. Und das ist stark.

Du hast nicht ein festes Einkommen, das immer gleichbleibt, egal wie deine Leistungen waren. Nein, du kannst als High Performer ein Vielfaches von dem verdienen, was so ein Standard-Gehalt ausmachen würde.

Network Marketing vereint alle Gebiete

Du führst ein Verkaufs-Unternehmen

Und jetzt kommt der große Clou: Das Network Marketing vereint die vielen eben genannten Gebiete. Als Network Marketer gründest du ein eigenes Unternehmen. Du ziehst quasi dein eigenes Ding hoch, dein „Baby“.

Anstatt im Hamsterrad gefangen zu sein und für die Ziele irgendwelcher Manager oder Aktionäre zu arbeiten, arbeitest du für deine eigenen Ziele. Du kannst die Aufgaben erledigen, die dir Spaß bringen. Notwendige Dinge wie die Buchhaltung kann man heutzutage problemlos auslagern. Das würde ich sogar empfehlen.

Konzentriere dich auf deine Stärken, deine Kernkompetenzen. Durch den Fokus auf das, was du am besten kannst, wirst du am effektivsten und effizientesten arbeiten.

Das wirklich tolle ist, dass Network Marketing ein ziemlich risikofreier Weg in die Selbstständigkeit ist. Du brauchst je nach Partnerunternehmen wenig oder sogar nichts zu investieren. Du kannst nebenberuflich starten und schauen, wie es dir gefällt.

Die Prozesse sind bereits ausgefeilt. Das heißt, du brauchst sie nur noch zu übernehmen und anzuwenden. Damit steht deinem Erfolg nichts mehr im Wege.

Im Network Marketing wäre es nicht schlecht, verkaufen zu können. Jetzt denkst du vielleicht: „Oh ne, ich bin doch nicht so ein Vertriebler, der alle über'n Tisch zieht. Ich kann auch nicht überzeugen und überhaupt, ich bin eher der ruhige Typ“.

Ganz ehrlich, lass alle diese Glaubenssätze sein. Vergiss, was du bisher über's Verkaufen gedacht hast. Es ist im Grunde was ganz anderes. Du musst nicht viel und gut reden können. Es geht darum, die Bedürfnisse des Kunden zu erfahren. Das machst du, indem du Fragen stellst und zuhörst.

Du brauchst auch nicht zu lügen im Verkauf. Davon rate ich dir sogar dringendst ab. Verkaufen ist vielmehr das, dem Kunden ein Produkt oder Dienstleistung zu bieten, das einen Mehrwert liefert. Du löst darüber ein Problem des Kunden. Außerdem: Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen. Verkaufen kann man lernen.

Du stellst ein Team zusammen und lässt andere verkaufen

Und für die Menschen, die wirklich gar kein Bock auf den direkten Verkauf am Menschen haben, gibt es das Online-Marketing. Ja, du kannst über geschickte Aktivitäten im Internet auch an Kunden gelangen. Auch hier wieder, der erwähnte Blog zum Beispiel. Oder eine Facebook-Gruppe, ein Podcast oder ein Instagram-Account.

Du kannst langfristig kostenlos Kunden finden, indem du sogenanntes Content Marketing betreibst. Oder auch ganz schnell über PPC, also bezahlte Werbung.

Ja, und im Network Marketing kannst du dir ein tolles Team zusammenstellen. Andere Menschen finden, die ebenso das Produkt oder die Dienstleistung verkaufen möchten.

Wenn du das Verkaufen nicht magst, kannst du hier den Fokus auf neue Teampartner legen. Du kannst Menschen finden, die verkaufen mögen. Diese kannst du dann in dein Team aufnehmen und gemeinsam etwas bewegen.

Also, wie du siehst, ist das Network Marketing ein genialer Weg, ein Unternehmen zu gründen, etwas zu verkaufen, im Internet aktiv zu sein und ein Team zu führen.

Was ich am Network Marketing mag:

- Ein wirklich einfacher, risikofreier Weg in die Selbstständigkeit
- Ich arbeite direkt mit den Kunden und lerne interessante Menschen kennen
- Ich verbessere meine Verkaufsfähigkeit, die man das ganze Leben benötigt
- Ich kann meine Leadership-Skills aufbauen, indem ich Menschen für die Tätigkeit als Vertriebspartner begeistere
- Ich baue mir ein skalierbares Geschäft auf
- Ich verdiene langfristiges, passives Einkommen

Bleibe dran am Network Marketing

Wenn du das hier noch liest, dann bist du wirklich interessiert am Thema Network Marketing. Deshalb meine Empfehlung: Schaue regelmäßig auf meinem Blog network-energie.de vorbei.

Du erhältst regelmäßig neue Artikel zu dem Thema. Und abonniere auch den Podcast „Network Marketing mit Erfolg“.

Durch das Network Marketing kannst du es schaffen, ein passives Einkommen zu verdienen und finanziell unabhängig zu werden.

Natürlich, „schnell über Nacht reich werden“ funktioniert hier nicht. Aber wenn du dran arbeitest, dann ist es sehr wohl möglich!

Hey, lieber Leser, liebe Leserin!

Echt toll, dass du dieses Ebook gelesen hast. Ich hoffe sehr, dass ich dir damit sehr viel wertvollen Inhalt liefern konnte und dass du vieles gelernt hast.

Das wichtige ist, dass du das neugewonnene Wissen umsetzt. Welche drei wichtigsten Gedanken aus dem Ebook möchtest du in deinem Leben etablieren? Schreibe es dir auf und arbeite täglich dran.

Wenn du magst, kannst du auch mir schreiben: mail@dennis-streichert.de

Du willst den einfachen, risikolosen Weg in die Selbstständigkeit mit Network Marketing starten?

Das ist super!

Schaue dir dieses gratis Webinar an, um mehr zu erfahren:

➔ <https://network-energie.de/webinar/>