GRATIS RATGEBER

MLM

DIE 5 GRÖßTEN NETWORK MARKETING FALLEN

Multi Level Marketing – Die 5 größten Network Marketing Fallen

Inhaltsverzeichnis

Vorwort 4

Wichtige Informationen über das Network Marketing 5

Auf der Suche nach einer seriösen Partnerfirma 7

Falle Nummer 1: Mit dem Network Marketing kann jeder Erfolg haben! 8

Falle Nummer 2: Jeder ist ein potenzieller Kunde! 10

Falle Nummer 3: Sie müssen sich um nichts weiter kümmern! 11

Falle Nummer 4: Sie verkaufen das beste Produkt! 12

Falle Nummer 5: Das System ist erprobt! 14

Schlusswort 15

Vorwort

Das Multi Level Marketing ist in aller Munde. Dabei wird diese Form des Marketings aber auch sehr gerne mal mit dem bekannten und verbotenen Schneeballsystem gleichgesetzt. Das ist aber falsch! Denn Multi Level Marketing (MLM) hat eigentlich nicht wirklich etwas mit dieser unseriösen Art und Weise zu tun.

Dennoch ist es nicht immer ganz einfach die richtigen Anbieter von den schwarzen Schafen zu unterscheiden. Darüber hinaus ist es nicht ganz einfach mit dem Network Marketing Geld zu verdienen. Denn Zeit und Ausdauer sollten schon in einem hohen Ausmaß investiert werden.

Hier kann wirklich gesagt werden, dass aller Anfang schwer ist. Diese schwere Anfangsphase muss erst einmal überstanden werden, um dann Geld verdienen zu können.

Es gibt dennoch große Fehler, die begangen werden können. Welche das genau sind und wie man sich davor schützen kann, erfahren Sie in diesem eBook. Sowie auch zahlreiche weitere Informationen rund um das Thema Multi Level Marketing.

Wichtige Informationen über das Network Marketing

Bevor wir uns den größten Fehlern im MLM widmen, sollten wir erst einmal klären, was genau sich hinter dem Network Marketing verbirgt. Man könnte das Network Marketing auch als institutionalisierte Mundpropaganda beschreiben. Es müssen keine teuren Werbekampagnen bezahlt werden. Das ist schon mal ein positiver Vorteil.

Denn das Produkt, um das es geht, wird durch die positiven Meinungen der Konsumenten gepusht. Aufgrund der Tatsache, dass keine teure Werbung erfolgen muss, kann das Produkt dann eben auch sehr günstig an den Endverbraucher verkauft werden.

Das Network Marketing ist eine sehr gute Möglichkeit für Menschen, die einfach schon immer vom eigenen Geschäft geträumt haben. Denn mit dem Network Marketing kann dieser Traum auch ohne eine große Investition realisiert werden.

Dabei muss aber eine große Hürde überwunden werden. Und diese besteht darin nicht nur die passende Partnerfirma zu finden, sondern auch eine seriöse Firma. Darüber hinaus sollte man auch wissen, dass die Investitionen sehr unterschiedlich ausfallen können. Es sind manchmal nur geringe Investitionen von einigen Euros notwendig und ein anderes Mal kann auch eine vierstellige Summe verlangt werden.

Aber wie genau kann man sich MLM nun vorstellen?

Eigentlich ist die Funktionsweise sehr einfach. Es wird eine Investition getätigt und schon kann man Vertriebspartner der jeweiligen Firma werden. Von der Firma bekommt der Vertriebspartner dann die Produkte zum jeweiligen Einkaufspreis.

Mit einem Aufpreis oder auch Einzelhandelsspanne genannt, werden die Produkte dann wieder an den Endverbraucher verkauft. Die Einzelhandelsspanne kann je nach Produkt 20-50% betragen. Als Vertriebspartner geht es aber nicht nur darum, die Produkte zu verkaufen, sondern auch weitere Vertriebspartner zu werben. Auch diese sollten dann die Produkte verkaufen. Werden neue Vertriebspartner angeworben, erflogt die Zahlung einer Provision.

Somit ist das Network Marketing selbst für Menschen eine sehr gute Möglichkeit, die nicht gerne oder gut verkaufen. Denn es besteht ja auch die Option die Struktur des Unternehmens weiter aufzubauen. Dazu müssen lediglich Leute gefunden werden, die auch so Geld verdienen wollen.

Das A und O bei diesem ganzen Vorhaben liegt aber darin, eine seriöse Partnerfirma zu finden. Dies gestaltet sich nicht immer ganz so einfach.

Auf der Suche nach einer seriösen Partnerfirma

Der richtige Partner spielt bei Network Marketing eine entscheidende Rolle. Wichtig ist vor allem, dass der Einstieg kostengünstig ist. Eine zu hohe Investition könnte schon ein erstes Anzeichen für einen unseriösen Partner sein, der Ihnen nur das Geld aus der Tasche ziehen möchte.

Darüber hinaus sollte auch keine Verpflichtung bestehen, die Produkte in hoher Anzahl kaufen zu müssen. Denn dies birgt natürlich die Gefahr, dass man auf den Produkten sitzenbleibt und sie eben nicht, wie gedacht, verkauft.

Es sollte zudem auch darauf geachtet werden, dass ein fairer Marketingplan vorhanden ist. Es muss also sichergestellt werden, dass jeder die höchste Position im Marketingplan erreichen kann. Dabei sollte die Ebene, auf der er eingestiegen ist, keine Rolle spielen.

Es geht beim Network Marketing vor allem um das Teamwork und nicht um einen Konkurrenzkampf. Eine Verpflichtung Produkte zu verkaufen sollte auf keinen Fall bestehen.

Darüber hinaus sollten die Produkte nur von der Herstellerfirma bezogen werden. Auf diese Weise ist sichergestellt, dass auf allen Ebenen das gleiche Geld verdient werden kann.

Damit das Network Marketing auch wirklich erfolgreich ist, muss das Produkt gut sein. Dieses Produkt muss auch sein Geld wert sein. Wenn es zu teuer ist oder auch wenn es nicht genügend Menschen gibt, die sich dafür interessieren, könnte es schwer werden.

So, nun haben wir auf jeden Fall schon mal die wichtigsten Fakten zum Network Marketing erläutert. Widmen wir uns jetzt den fünf größten Fallen, die Ihnen im Network Marketing begegnen können. Damit Sie Ihr Ziel erfolgreich erreichen, ist es wichtig, diese Fallen auf jeden Fall zu vermeiden.

Falle Nummer 1: Mit dem Network Marketing kann jeder Erfolg haben!

Genau diese Aussage ist nicht nur gefährlich, sondern kann auch Existenzen ruinieren. Denn nicht jeder, der mit dem Network Marketing anfängt, kann auch die gleichen Erfolge erzielen.

Es gibt Menschen, die sind gemacht für das Network Marketing und andere müssen sich das Wissen erst einmal aneignen. Vorkenntnisse und Wissenslücken können sehr verschieden sein. Deshalb kann diese Aussage auch nicht pauschal getroffen werden. Während die einen mit dem Network Marketing bereits in den ersten Monaten große Erfolge erzielen, geben andere nach dem gleichen Zeitraum auf.

Ein profitables Geschäft aufzubauen ist eben von ganz unterschiedlichen Faktoren abhängig. Der Erfolg im Network Marketing ist von den eigenen und persönlichen Faktoren abhängig. Aber natürlich auch vom Partner und dem entsprechenden Produkt. Hier aber pauschal zu sagen, dass der Erfolg für jeden Einsteiger realisierbar ist, ist einfach eine Lüge!

Falle Nummer 2: Jeder ist ein potenzieller Kunde!

Oftmals wird erzählt, dass es zahlreiche potenzielle Kunden gibt. Dem ist aber nicht immer so. es wird auch oftmals versprochen, dass es ganz einfach sein wird, die Kunden zu finden. Auch dies ist ein Irrglaube.

Denn seien wir mal ehrlich: Wir wissen alle, dass Kunden nicht immer einfach zu finden sind. Und selbst wenn wir Menschen gefunden haben, die sich für ein Produkt interessieren, müssen diese erst noch überzeugt werden, um auch wirklich als Kunden deklariert zu werden.

Somit ist diese Aussage auch wirklich mit Vorsicht zu genießen. Sollten Sie im Network Marketing diesen Satz oder einen Ähnlichen von Ihrer Partnerfirma hören, sollten Sie wirklich zwei Mal darüber nachdenken, das Angebot anzunehmen.

Auch wenn man es Ihnen sehr gerne erzählt, aber nicht jeder wird auch Ihr Kunde werden. Und es ist ein schwieriges Unterfangen richtige Kunden zu finden. Aber eben auch nicht unmöglich.

Falle Nummer 3: Sie müssen sich um nichts weiter kümmern!

Dies ist wohl eine der größten Fallen im Network Marketing. Es wird Ihnen erzählt werden, dass Sie sich einfach zurücklehnen können. Sie müssen nichts tun und Ihr Geschäft wird von anderen aufgebaut. Genau hier sollte bereist nach kurzer Zeit der gesunde Menschenverstand einsetzen.

Denn wie soll sich ein Geschäft aufbauen, wenn Sie keinen Handschlag dafür leisten müssen? Kann doch gar nicht sein! Die automatisierten Online-Anwerbesysteme sind im Internet sehr bekannt. Vielleicht haben Sie davon auch schon mal gehört. Dieses schlüsselfertige System soll alle Aufgaben für Sie erledigen.

Aber genau das wird eben nicht passieren. Sie werden hier vielleicht eine Menge Geld lassen, aber keines wieder rein bekommen. Network Marketing ist eine Option mit Hilfe des Internets Geld verdienen zu können. Aber Sie müssen auch etwas dafür tun. Sich einfach nur zurücklehnen und warten, dass das Geld auf dem Konto landet, wird nicht viel bringen. Auch im Network Marketing gilt die Devise: Ohne Fleiß, kein Preis!

Falle Nummer 4: Sie verkaufen das beste Produkt!

Auch bei dieser oder ähnlichen Aussagen sollten Sie vorsichtig sein. Oftmals verwenden unseriöse Partnerfirmen auch die Aussagen:

- Dieses Produkt verkauft sich wie von allein!
- Unser Führungsteam ist unschlagbar!
- Wir haben das beste Angebot auf dem Markt!

Diese und noch viele andere Aussagen könnten Ihnen begegnen. Natürlich kann in diesen Aussagen auch ein Fünkchen Wahrheit stecken. Aber oftmals handelt es sich dabei nur um Lügen, um Sie dann in die Falle locken zu können.

Haben Sie erst einmal angebissen, wird sich sehr schnell herausstellen, dass nicht mehr viel von diesen Aussagen stimmt.

Denn schlussendlich ist im Network Marketing nicht nur das Produkt entscheidend, sondern vielmehr das Marketing. Selbst mit dem besten Produkt der Welt können Sie keinen Erfolg erzielen, wenn das Marketing einfach nicht stimmt.

Wie wollen Sie denn dieses einzigartige Produkt verkaufen, wenn niemand etwas davon weiß?

Sie brauchen als das Marketing, um auch wirklich erfolgreich das Network Marketing praktizieren und Ihr Geschäft aufbauen zu können. Dabei muss das Produkt auch nicht immer hochwertig sein. Selbst ein mittelmäßiges Produkt kann mit einem erstklassigen Marketing eine Menge Geld einbringen.

Falle Nummer 5: Das System ist erprobt!

Glauben Sie dieser Aussage, tappen Sie wohl in die größte Falle, die das Network Marketing zu bieten hat. Denn in der Regel handelt es sich bei dem erprobten System um ein altes und nicht mehr funktionierendes System.

Hier finden falsche Techniken und noch ältere Methoden ihre Anwendung. Und es geht in erster Linie gar nicht einmal darum, dass dieses System alt ist, sondern um den Schaden, der dadurch entstehen kann.

Mit Sicherheit werden Sie mit diesem erprobten System scheitern. Es ist im Network Marketing nicht ganz einfach schwarze Zahlen zu schreiben. Wer dann aber auch noch auf das falsche System setzt, wird wohl nie in den Genuss des Erfolges kommen.

Es geht aber nicht darum das Network Marketing als Ganzes zu verteufeln, sondern eben nur die Systeme, mit denen unseriöse Partnerfirmen versuchen, an Ihr Geld zu kommen!

Schlusswort

Das gut und seriöse Network Marketing zeichnet sich auf keinen Fall durch skurrile Methoden aus. Niemand sollte versuchen müssen, jemanden etwas zu verkaufen, was dieser nicht will oder nicht braucht. Wer etwas seinen Kunden aufzwingen will oder muss, kann nur schlechte Karten haben. Der Kunde muss zu Ihnen kommen und nicht umgekehrt.

Große Worte sind im Network Marketing sicherlich Gang und Gebe. Das seriöse Network Marketing unterscheidet sich jedoch durch seine Taten. Und diese Taten richten sich an die richtige Zielgruppe.

Denn selbst mit einer nicht so guten Botschaft an die richtige Zielgruppe, kann der Erfolg erzielt werden. Während hingegen eine gute Botschaft an die falsche Zielgruppe überhaupt keinen Sinn macht.

Es gibt unterschiedliche Faktoren, die das Network Marketing beeinflussen und so für einen Erfolg sorgen können. Ein mittelmäßiges Produkt kann durch ein sehr gutes Marketing zum Erfolg beitragen. Wie auch eine mittelmäßige Botschaft bei der richtigen Zielgruppe punkten kann.

Die wichtigsten Faktoren richtigen umgesetzt, sorgen also dafür, dass das Network Marketing den eigenen Erfolg bestimmt.