

NETWORK-KARRIERE

EUROPAS GRÖSSTE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB



Initiative 20
Nebentätigkeit 20 *nach es einfach!*

ZKZ 66685

„DER
DIREKTVERTRIEB
KOMMT IM JAHR 2020
GESTÄRKT UND
ZUKUNFTSFÄHIGER
AUS DER KRISE.“

Prof. Dr. Florian Kraus

Alain le Grelle, ARIIX:
„Network-Marketing ist kein
Job, sondern eine Leidenschaft,
eine Berufung!“



Dr. Thorsten Wrage:
Gran Canaria hat unter
Anwendung der
EU-Richtlinien ein
eigenes Steuersystem.



Dr. Alfred Gruber:
i-like stellt Weltneuheit
vor – den Sinus 25 Room
Converter: Goldgräber-
Stimmung bei den
i-like-Vertriebspartnern.



Fußballstar Rivaldo vertraut auf FitLine®:
Weltfußballer Rivaldo wird Markenbotschafter für die
PM-International Nahrungsergänzungsmittel-Marke FitLine®.



JETZT BOOMT ES! HOCHSAISON FÜR NETWORK-MARKETING

Seit 42 Jahren beobachtet Michael Strachowitz, dass in den Monaten von November und Dezember das stärkste Wachstum in diesem Geschäft stattfindet. Dieser Zeitraum ist nämlich besonders günstig, um neue Leute für die First- und Downline zu gewinnen. Denn gerade jetzt gibt es dafür starke Argumente und günstige Gelegenheiten:

■ Nach den Sommerferien erwartet die Leute am Arbeitsplatz schnell wieder der übliche Frust. Untersuchungen zeigen, dass eine erschreckend hohe Zahl von Arbeitnehmern keine innere Bindung zum eigenen Arbeitgeber mehr hat. Viele arbeiten freudlos in einem Zustand der inneren Kündigung.

■ Direct Sales und Network-Marketing bieten den Menschen die Freiheit, von der viele träumen. Ich kenne keine andere Geschäftsmöglichkeit, in der man mit so wenigen Voraussetzungen an Eigenkapital, Vorbildung und beruflicher Erfahrung in so kurzer Zeit so lukrative Einkommen erwirtschaften kann wie im Network-Marketing.

Dieses Geschäft bietet Perspektiven, wie sie andere Formen der Selbstständigkeit kaum bieten können:

■ Networker können von zu Hause aus arbeiten – ein echtes Gewinner-Argument, gerade auch für Frau-

en. Sie können bei ihrer Familie sein und dennoch produktiv am Wirtschaftsleben teilnehmen und gutes Geld verdienen. Nach der Aufbauzeit kann daraus dann auch ein echtes Family-Business werden, in dem Paare zusammen am Aufbau einer gemeinsamen Zukunft arbeiten. Ich kenne Familien, in denen bereits die Kinder und gar die Enkel erfolgreiche Organisationen aufgebaut haben.

■ Zusammenarbeit mit fröhlichen, optimistischen und umgänglichen Menschen. Man trifft immer wieder neue interessante Leute, die das eigene Leben bereichern.

Garstige und unangenehme Zeitgenossen halten sich nicht lange in diesem Geschäft. Im Angestellten-Dasein hingegen muss man sich immer wieder mal mit grenzwertigen Kollegen oder Vorgesetzten herumärgern, die immer noch nach den Führungsprinzipien aus der Kaiserzeit vorgehen.

■ Urlaub machen wann und wo man will. Abgesehen davon, dass viele Unternehmen ihre erfolgreichen Partner auf Reisen zu attraktiven Destinationen einladen, können sich

hauptberufliche Networker leisten, dann und dort Urlaub zu machen, wann und wo sie wollen. Sie müssen nicht länger beim Chef um Urlaubsgenehmigungen betteln oder sich mühsam mit Kollegen abstimmen. Sie können es sich leisten, zu



für ein paar Jahre oder für immer dort nieder. Auf so mancher Insel im Mittelmeer gibt es schon kleine Networker-Kolonien, weil sich so viele Führungskräfte dort niedergelassen haben.

Wachstumsturbo für Neueinsteiger

Von den genannten Gründen profitieren dann natürlich auch die Neu-Einsteiger, die ihrerseits in diesen Monaten einfacher und schneller neue Partner gewinnen können. Wahrscheinlich tun sie das dann sogar noch erfolgreicher als die altgedienten Kollegen, denn ihre Kontaktlisten sind noch neu und unverbraucht. Gib als Networker jetzt Vollgas beim Rekrutieren, denn in diesen Monaten können du und alle deine neuen Partner mit vollem Rückenwind in den Segeln arbeiten!

den Traumstränden dieser

Erde zu fliegen – und nicht dahin, wo es die günstigsten Angebote gibt.

■ Manche gehen noch einen Schritt weiter: Sie fahren nicht nur im Urlaub an die schönsten Plätze dieser Erde, sondern lassen sich gleich

Sei mutig und entschlossen! Spreche in den nächsten Wochen jeden an, dessen Körpertemperatur mindestens 37 Grad Celsius beträgt. Lade so viele Interessenten wie möglich zu Gesprächen und Präsentationen ein – es lohnt sich. Jetzt gilt's!

Michael Strachowitz

www.strachowitz.com

Die gesamte Ausgabe können Sie jederzeit direkt im Onlineshop bestellen:
www.network-karriere.com