

**Der einfachste Weg
zu Gesundheit,
Fitness und
Wohlstand.**



Trinken und sonst nix!



Fairplay.
Fairplay.

Wir haben für dieses Impuls-Dokument gearbeitet. Du hast für dieses Ergebnis mit deiner Zeit bezahlt, oder es unter Freunden kostenlos bekommen. Du wirst damit ein gutes Ergebnis für deinen Geschäftsaufbau erzielen. Gerne darfst Du es weitergeben. Wir möchten dann aber bitte über den Kontakt informiert werden, damit wir wissen, wer sich für ein Gespräch mit mir anmeldet.

Mehr zu unseren **Projekten** hier:

<https://HansJanotta.com/>

Es ist bei uns immer Prinzip, dass wir eine Kooperation mit einem persönlichen Video-Gespräch beginnen:

<http://ZoomTermin.HansJanotta.com>



*Wir freuen uns auf jede Anfrage, die zu einer freundschaftlichen Zusammenarbeit führt.
Danke, dein Hans Janotta*

©2019+ **HansJanotta.LEADERSHIP**

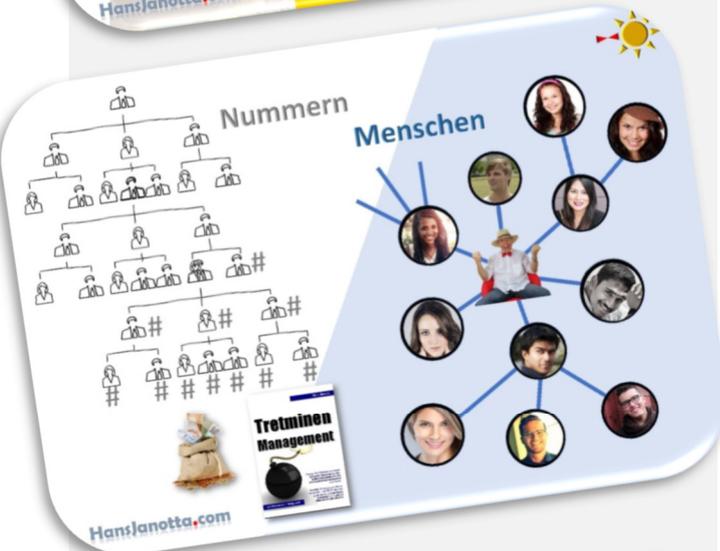
Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, auch auszugsweise nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. ©einiger Abbildungen z.B. bei www.fotolia.com (Details beim Bild), ©aller anderen Abbildungen beim Verfasser.

Produktion: www.diePUBLIKATIONSwerkstatt.com

Preis: €9,99 als Kooperations-Interessent **GRATIS**.

1. Auf einen Blick.....	4
Trinken und sonst nix! – das soll ein Geschäft sein?	
2. Was sind deine Ziele?.....	5
3. Die Geschichte mit der Japanerin.....	6
4. Und noch eine Geschichte, die von den 130 Mio.....	7
5. Unsere Lebens-Philosophie.....	8
6. Die dazu passenden Ziele.....	9
7. Ein Plan ist nur dann ein Plan, wenn.....	10
8. Trinken und sonst nix!.....	11
Was unterscheidet uns von anderen MLM-Geschäften?	
9. Glasklare Wunschkunden.....	12
10. Keine ausgelutschten Platitüden.....	13
11. Die Einfachheit von Produkt-Lösungen.....	14
12. Die Einfachheit von Micro-Botschaften.....	15
13. Die Effektivität der Live-Akquise.....	16
14. Die Professionalität automatisierter Funnels.....	17
15. Die Individualität unseres Sponsorings.....	18
16. Beziehungen.....	19
17. Ein Unternehmer-Paradies.....	20
18. Es gibt keine Geheimnisse im Network-Marketing.....	21
Unsere Lösungen und Produkte.	
19. Ein maxi-mega-Projekt-Spirit.....	22
20. 150 wertvolle Produkte.....	23
21. Und trotzdem nur 10 Getränke.....	24
Ein stabiler Lieferant.	
22. Warum StartUps Irrsinn sind.....	25
23. 40 Jahre Stabilität und Zuverlässigkeit.....	26
24. Bewiesener Reichtum.....	27
25. Die Kraft von Großveranstaltungen.....	28
26. Wir arbeiten bei uns.....	29
Hier arbeiten Freunde zusammen.	
27. Was kann ich verdienen?.....	30
28. Freunde.....	31
29. Vorbereiten eines persönlichen Gesprächs.....	32

1. Auf einen Blick.



Worum geht es?

Wir vermarkten Gesundheits-Produkte über ein Empfehlungs-System und führen Nebenerwerbler zu einem Nebeneinkommen und Unternehmer zur finanziellen Freiheit.

Welche Produkte?

Wir werden gemeinsam ca. 10 Aloe-Vera-Getränke vermarkten, weil die nachweisbare Wirkung auf die Gesundheit und die beste Verkaufs-Performance haben. Also „Trinken und sonst nix!“.

Welches Vertriebssystem?

Wir nutzen das Network-Marketing-System des Weltmarktführers, haben jedoch unseren eigenen Stil. Wir vermeiden alle üblichen Fehler und handeln nach dem Motto: „In diesem Projekt arbeiten Freunde zusammen“.

Was kann ich verdienen?

Das werden wir in einem persönlichen Video-Gespräch besprechen. Auf jeden Fall kalkulieren wir realistisch. Für Nebenerwerbler gehen wir das Ziel €1.000 / Monat an. Das große Unternehmer-Ziel-Einkommen liegt bei ca. €800.000 / Jahr. Das erreichen wir über mehrere Schritte.

Was duplizieren wir?

Wir duplizieren die erprobten Systeme „Selbständiger Stammkunde“ für Nebenerwerbler und „Karriere“ für Unternehmer. Auch das erläutern wir im persönlichen Gespräch. Das Ziel ist immer „Passives Einkommen“, also ein Einkommen, für das Du eines Tages gar nichts mehr tun musst. Alle Konzepte ausschließlich für Kaufleute.

Team-Struktur	16	Teamkonsum	19,20	Ertrag (mindestens)
Ich	1	1,20	6,00	Provision
Level 0	5	6,00	12,00	803,08
Level 1	2	12,00	0,00	Meine Kosten
Level 2	0	0,00		-234,23
Level 3	0			Überschuss
Kalkulierte Provision 15%			pro Monat	568,85
			pro Jahr	9.637,00

Team-Struktur	21	Teamkonsum	63,63	Ertrag (mindestens)
Ich	1	3,03	15,15	Provision
Level 0	5	15,15	45,45	2.661,69
Level 1	3	45,45	0,00	Meine Kosten
Level 2	0	0,00		-591,49
Level 3	0			Überschuss
Kalkulierte Provision 15%			pro Monat	2.070,20
			pro Jahr	31.940,27

2. Was sind deine Ziele?



Viele Networker haben das Problem, dass sie tief aus der Not kommen, und deshalb unsouveräne Entscheidungen treffen. Das einzige Ziel, das sie haben ist „Reich werden!“. Und dummerweise wird dieses Ziel auch von vielen Coaches so bedient. Am besten noch die Variante „Schnell reich werden“.

Reich werden hat aber nie in erster Linie etwas mit Produkten oder einem Unternehmen zu tun, sondern fast ausschließlich mit der Persönlichkeit des Unternehmers und seinem Mindset.

Und das richtig zu bedienen, bedeutet eben für den Coach, sich nicht mit Produkten und Geschäfts-Konzepten zu befassen, sondern mit dem Menschen und seinen Stärken und Schwächen.

Wir werden uns hier nicht mit Zielen befassen, sondern mit **deinen** Zielen.

Deine Ziele müssen Dir heilige Ziele sein, und sich nichts anderem unterordnen.

Wir werden uns im ersten persönlichen Gespräch und auch im Business-Coaching mit dem Finden und Durchhalten deiner Ziele befassen. Hast Du schon mal über solche Fragen nachgedacht?

- **Was würdest Du tun, wenn Du heute 5 Mio. im Lotto gewinnen würdest?**

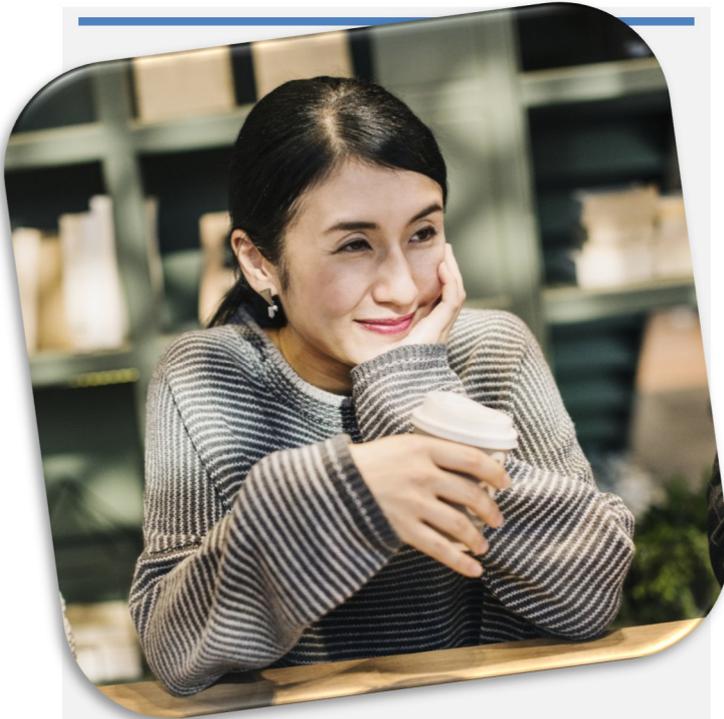
- **Welches tief in Dir verankerte Lebensziel hast Du, das nichts mit Geld zu tun hat?**

- **Wie verhältst Du Dich, wenn Du in Druck oder gar in Not kommst?**

- **Wie reagierst Du, wenn Dir jemand sagt, dass Du für den Zustand deiner Finanzen und deiner Beziehungen zu 100% selbst verantwortlich bist?**

- **Bist Du beratungs-resistent?**

3. Die Geschichte mit der Japanerin.



Wahre Geschichten sind immer einfache Geschichten. Es sind Geschichten, bei denen es einem wie Schuppen von den Augen fällt. Geschichten, die ganz einfach nachzumachen scheinen. Geschichten, die wir als Leitbilder in uns aufnehmen und uns daran orientieren. Es sind absolute Highlights auf unserem Weg.

Geschichten dürfen aber nie nur als Geschichten stehen bleiben. Sie haben ihren eigenen Geist, und unsere Aufgabe ist es, den zu verstehen und als Turbo-lader für unseren Motor zu nutzen.

Diese wahre Geschichte hat mich nicht nur fasziniert, sondern elektrisiert.

Ich war schon seit Jahren auf der Suche nach „Simplify“ für mein Business. Und ich trug schon seit Jahren den Titel für meine Network-Projekte so in mir, wie ich ihn heute formuliere. Aber offenbar bedurfte es dieser Geschichte, die Tragweite meiner Simplify-Sehnsucht zu verstehen. Einer meiner Upliner hat mir dann diese Geschichte erzählt:

Ich traf vor einigen Jahren auf einer Veranstaltung in den USA eine reiche Japanerin. Und ich habe sie gefragt, wie sie ihr Geschäft aufgebaut habe. Sie hat geantwortet: „Ich trinke jeden Tag 1 Liter Aloe Vera Saft“.

Ich entgegnete: „Das ist toll, aber wie hast Du dein Geschäft aufgebaut?“ Sie sah mich an, lächelte und sagte: „Ich trinke jeden Tag 1 Liter Aloe Vera Saft“.

Da wurde ich etwas ungeduldig und sagte: Ja, das habe ich verstanden, aber mir geht es ums Geschäft. Wie hast Du Geschäftspartner gewonnen? Wie hast Du sie angesprochen? Wie ins Geschäft geholt? Sie lächelte und sagte: „Ich trinke jeden Tag 1 Liter Aloe Vera Saft“.

Mehr nicht. Und mit dieser Methode hat sie 80.000 Menschen aufgebaut und zu Schluss ca. 14 Mio. pro Jahr verdient.

Das ist die Geschichte.
Und die machen wir uns zunutze!

4. Und noch eine Geschichte, die von den 130 Mio.



Wenn wir zusammen große Geschäfte machen wollen, ist es sinnvoll, sich an Menschen zu orientieren, die schon bewiesen haben, dass Erfolg mit unseren Produkten und unserem Lieferanten geht.

Allzu viele StartUps existieren im Netz, die die tollsten Perspektiven versprechen, für die es keine Beweise gibt. Und auch keine Leader, die die Nachhaltigkeit ihres Erfolges beweisen.

Wir haben das große Glück, in unserer unmittelbaren Upline den reichsten Networker zu haben, den Europa je hervorgebracht hat. Und dieser Mensch ist erreichbar. Du kannst ihn treffen.

Diese Geschichte ist wahr.
Mache sie auf keinen Fall
nach.

Ich bin seit 1997 Jahren im Network-Marketing registriert und habe noch nie das Unternehmen gewechselt. Damals begann ich das Geschäft, wie viele: Aus der tiefsten finanziellen Not heraus“. Und natürlich erhoffte ich mir das Paradies, und zwar das schnelle Paradies.

Ich wurde damals von einem jungen Mann ins Geschäft geholt. Er kam mit einem älteren Herrn zu mir, der später mein direkter Sponsor werden sollte. Sie zeigten mir die Produkte, schenkten mir ein paar davon (ein Fehler!) und sagten mir alle Unterstützung zu, die ich brauchen würde. Also stieg ich ein.

Trotzdem wurde ich jeden Tag von meiner Geld-Not eingeholt. Die bestimmte mein Handeln. Und ich redete mir immer noch ein, dass eLearning das Einzige sei, was sich wirklich konnte, nur weil ich es schon seit 30 Jahren getan habe, und obwohl ich mit meiner letzten Firma pleite gegangen war. Es war die Sicherheit des vertrauten Chaos.

Heute weiß ich, dass meine ID nur unwesentlich größer war, als die ID des Mannes links. Ich bin zwar in der höchsten Provisionsstufe angekommen; er hat aber in der gleichen Zeit 130 Mio. verdient. Mit den gleichen Produkten; mit dem gleichen Lieferanten.

Nach der Geschichte mit der Japanerin, habe ich mich sofort auf den Weg gemacht. Komm mit!

5. Unsere Lebens-Philosophie.



Auch wenn Du Dich noch nie mit „Lebens-Philosophie“ befasst hast, sie bestimmt dein Handeln.

Nenne es „Lebens-Idee“; nenne es „Antriebskraft“; nenne es „unerfüllte Sehnsüchte“; nenne es „Motivation“. Egal, aber befasse Dich damit, was Dich im Leben wirklich antreibt.

Warum?

Ganz einfach: Weil sich dein Unterbewusstsein immer erinnern wird, warum du etwas tun solltest. Und jedesmal, wenn du gegen diese innere Stimme handelst, wird es schief gehen. Mindestens aber wirst Du die fünffache Kraft aufwenden müssen.

Und das ist nie wirtschaftlich.

Das ist unsere
Lebens-Philosophie.
Kann es auch deine sein?

Das sind Prinzipien, hinter die wir nie zurück gehen.

Wir sind nur noch an Menschen interessiert, bei denen die Differenz zwischen Worten und Taten Null ist.

ich stimme zu lehne ich ab

Wir sind nicht mehr interessiert, nur etwas zu tun, sondern nur noch, etwas zu erreichen.

ich stimme zu lehne ich ab

Leben war nie als Kampf gedacht, mehr wie ein Wandern durch ein sonniges Tal von einem Punkt zum nächsten. (Stuart Wilde)

ich stimme zu lehne ich ab

In diesem Projekt arbeiten Freunde zusammen.

ich stimme zu lehne ich ab

Wir arbeiten nur mit Menschen, zwischen denen gegenseitige Wertschätzung möglich ist.

ich stimme zu lehne ich ab

Wir sind interessiert am Weg des geringsten Widerstandes.

ich stimme zu lehne ich ab

6. Die dazu passenden Ziele.



Es ist falsch, Ziele von Coaches zu lernen und zu übernehmen. Es ist falsch, Menschen, die darin nicht geübt sind, beim Finden ihrer Ziele allein zu lassen. Es ist falsch, den Weg zu gehen, ohne das Ziel zu kennen.

Einer unserer Kurse stellt diesen Prozess beim Finden und Erreichen von Zielen so dar:

- **Unerfüllte Sehnsüchte.**
- **Vision.**
- **Träume.**
- **Ziele.**
- **Plan.**
- **Aktion.**

Schau Dir an, was das genau bedeutet und entscheide, ob wir uns gemeinsam damit befassen sollten.

Lasse Dir nie Ziele von außen schmackhaft machen.
Ziele sind immer deine Ziele.

- **Unerfüllte Sehnsüchte.**
Beginne nie einen Weg, ohne deine tiefen unerfüllten Sehnsüchte zu kennen.
- **Vision.**
Lasse nie zu, unerfüllte Sehnsüchte zu haben, ohne ein klares Bild vom Zustand des Erfüllens. Entwickle deine Vision.
- **Träume.**
Hab´ keine Visionen, ohne Tag und Nacht davon zu träumen.
- **Ziele.**
Formuliere deine Träume als konkrete Ziele.
- **Plan.**
Mache einen Plan, um deine Ziele und Zwischenziele sicher zu erreichen.
- **Aktion.**
Handle nie ohne zielgerichteten Plan.

Wenn Du die Kraft hast, deine Sehnsüchte ernst zu nehmen, werden wir gemeinsam auch den Plan machen, sie zu erfüllen. Ziele sind ein Zwischenschritt.

7. Ein Plan ist nur dann ein Plan,

wenn...



Wenn alle angefertigten Pläne wahr geworden wären, wären alle reich, gesund, glücklich und frei.

Das ist aber nicht der Zustand von der Mehrheit unserer Gesellschaft.

Woran mag das liegen?

Es liegt in erster Linie daran, dass Pläne gemacht und abgespeichert werden. Die wenigsten davon werden ausgedruckt und an unbequemer Stelle am Arbeitsplatz aufgehängt. Und die allerwenigsten werden so ernst genommen, dass sie länger als 1 Woche verfolgt werden.

Glaubst Du, dass Unternehmer wie Jeff Bezos oder Bill Gates zum Erfolg gefunden hätten, wenn...

...sie ihre Pläne nicht als 100%-ige Verpflichtung, als unkündbaren Vertrag mit sich selbst verstanden hätten? Welcher Planungstyp bist Du?

Ich mache keine Pläne, das Leben geht auch so.

ich stimme zu lehne ich ab

Ich mache oft Pläne, und wenn sie nicht funktionieren, mache ich einen neuen.

ich stimme zu lehne ich ab

Meine Pläne sehen aus wie 2-Do-Listen.

ich stimme zu lehne ich ab

Ich habe Pläne noch nie in einen Denk- und Spür-Prozess, wie im letzten Kapitel eingeordnet.

ich stimme zu lehne ich ab

Ich bin bereit, einen erprobten Plan zu übernehmen und an meine Vision und meine Fähigkeiten anzupassen.

ich stimme zu lehne ich ab

„Trinken und sonst nix!“ Ist ein erprobter Plan.

8. Trinken und sonst nix!



Wir sind uns hoffentlich einig, dass große Geschäfte einfache Geschäfte sein müssen.

Und ich wünsche Dir, dass Du den Spirit des Kapitels „Die Geschichte mit der Japanerin“ spürst.

Wie viele Menschen treiben einen irren Aufwand, um Geld zu verdienen? Wie viele Menschen investieren Hunderttausende, bevor sie auch nur 1 Euro einnehmen?

Unsere Botschaft ist ganz einfach: **„Trinken und sonst nix!“. Und wenn Du 500 Euro verdienen möchtest, musst Du fünf Menschen finden, die das nachmachen. Und wenn Du 500 Euro verdient hast, werden wir daraus auch 5.000 machen. Punkt.**

Wenn ein Geschäft nicht schwieriger wäre als „trinken“, würdest Du es machen?

Wie geht „Trinken und sonst nix!“ genau? So geht das:

1. Du gehst an den Kühlschrank und öffnest die Tür.
2. Du nimmst einen unserer Tetra-Paks heraus oder eine Dose FAB-X und trinkst.
3. Du schließt die Tür wieder.
4. Und das mehrmals täglich.

Du möchtest eine Party feiern und deine Freunde mit richtig tollen Drinks beeindrucken? No Problem. Wir haben ein wundervolles Cocktail-Programm dazu entwickelt.

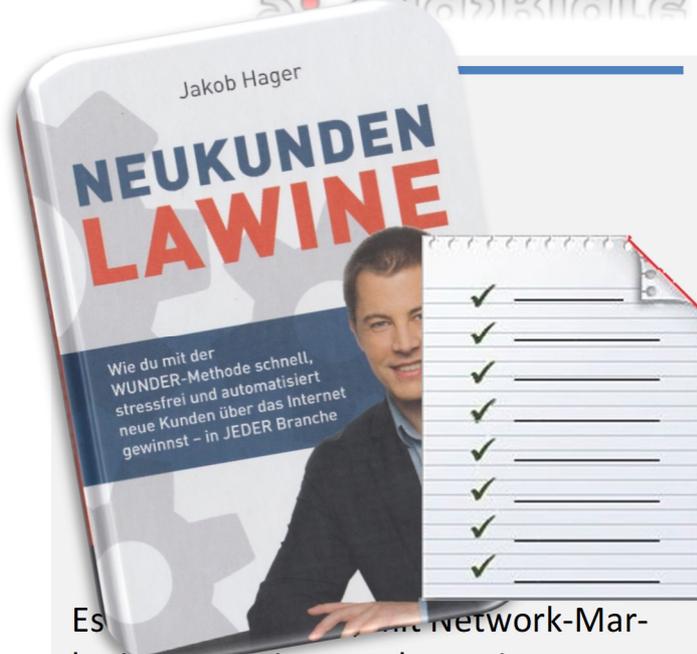


Du findest in meinem YouTube-Kanal diverse leckere Mix-Videos.

Schwieriger ist unser Konzept nicht. Aber es macht unglaublich Spaß, liefert Fitness und Gesundheit, und ... wenn Du willst ... macht es dich wohlhabend. Glaubst Du nicht? Sei einen Moment geduldig. Du findest weiter hinten noch das Kapitel: „Was kann ich verdienen?“.



9. Glasklare Wunsch-Kunden.



Es ist mit network-Marketing zu beginnen, ohne seine Wunschkunden zu kennen.

Es war schon immer gelogen, zu sagen: „Jeder braucht unsere Produkte“. Es mag schon sein, dass jeder unsere Produkte brauchen könnte, aber Du kannst Dich nicht mit jedem unterhalten!

Es geht einzig und allein um die Antwort auf die Fragen: „**Mit wem habe ich eine gemeinsame Story?**“, „**Wie beschreibe ich diejenigen?**“, „**Wo halten die sich auf?**“, „**Wie spreche ich sie an?**“.

Wir arbeiten mit einem exzellenten Fachbuch und haben unseren eigenen Online-Kurs dazu publiziert. Du wirst nie wieder mit falschen Menschen reden, oder mit Menschen falsch reden.

Nie wieder mit falschen Menschen reden, oder mit Menschen falsch reden.

Die Fragen, die wir mit Dir beim Finden deiner Wunschkunden bearbeiten:

- 1 Wie benenne ich diese Zielgruppe?
- 2 Wie alt ist diese Zielgruppe?
- 3 Welches Geschlecht ... Zielgruppe?
- 4 Welchen Bildungsstand ... Zielgruppe?
- 5 Welchen Familienstand ... Zielgruppe?
- 6 Welchen Beruf übt die Zielgruppe aus?
- 7 Finanzielle Situation dieser Zielgruppe?
- 8 Anrede der Zielgruppe. Du? Sie?
- 9 Wofür gibt diese Zielgruppe gerne Geld aus?
- 10 Welche Beträge gibt ein Vertreter dieser Zielgruppe bei einem Shopping aus?
- 11 Was für einen Typ von Auto fährt diese Zielgruppe?
- 12 Was tut diese Zielgruppe in ihrer Freizeit?
- 13 Welche Statussymbole sind für diese Zielgruppe wichtig?
- 14 Wie möchte diese Zielgruppe ihr Leben gestalten?
- 15 Wohin und wie verbringt diese Zielgruppe ihren Urlaub?
- 16 Welche Themen interessieren diese Zielgruppe?
- 17 Welche dringend zu lösende Aufgaben hat diese Zielgruppe?
- 18 Was können wir zur Lösung dieser Aufgaben beitragen?
- 19 Welche Produkte werden diese Zielgruppe interessieren? + Volumen?
- 20 Wie formulieren wir unser Angebot (Headline, Sub-Headline), Attention
- 21 Was sagen wir dieser ZG, um Interesse zu wecken?
- 22 Wie formulieren wir unsere Desire-Punkte für diese Zielgruppe?
- 23 Was ist unser Lead-Magnet für ... ZG?
- 24 Zu welcher Action fordern wir auf?
- 25 Wohin laden wir ein?
- 26 Was bieten wir dieser ZG auf dem Event, um eine Registrierung zu erreichen?
- 27 Wie oft und auf welche Weise möchte diese ZG von uns kontaktiert werden?

10. Keine ausgelutschten Plattitüden.



- **Arbeiten von zu Hause aus!**
- **Freie Zeiteinteilung.**
- **Keine Investition.**
- **Fast nichts tun...**
- **Morgen Millionär!**
- **Arbeiten von unterwegs.**
- **Keine Lagerhaltung.**
- **Kein Teamaufbau.**
- **Nichts Neues lernen.**

All das haben Menschen bis zum Erbrechen gehört. All das ist tausendmal wiedergekaut. All das mag teilweise einen wahren Kern haben, aber wer will es noch hören? All das ist nicht mehr geeignet, Menschen anzusprechen.

Alles das vermeiden wir in unserer Akquise. Herrje! Akquise? Ja, wir verkaufen ... allerdings keine Produkte.

Plattitüden haben eine einzige Wirkung: Menschen wenden sich ab.

Wir wollen aber nicht, dass sich Menschen von uns abwenden. Also müssen wir mit Menschen so reden, dass sie uns gerne zuhören.

Was Du sagen sollst?

Keine Ahnung, aber großes Geheimnis: Das hängt von den Menschen ab, und von deiner Fähigkeit, zuzuhören.

Wir können Dir aber jetzt schon verraten, was die Regeln unserer Kunden-Ansprache sind:

1. Zugehört haben, Antworten geben.
2. Spaß am Gespräch.
3. Originalität.
4. Menschen ernst nehmen.
5. Positiv sein.
6. Vertrauen herstellen.
7. Nachhaltigkeit anstreben.
8. Menschen dort abholen, wo sie sind.
9. Freundschaft erzeugen.



Und: „**Trinken und sonst nix!**“

11. Die Einfachheit von Produkt-Lösungen.



Du wirst später erfahren, dass wir 200 Produkten anbieten könnten. Tun wir aber nicht.

Wir beschränken uns auf wenige Produkte und haben dazu eine ganz einfache Botschaft formuliert.

Trinken und sonst nix!

Auch zu anderen Segmenten unseres Produkt-Portfolios könnte man einfache Botschaften formulieren. Z.B. „Schön sein und sonst nix!“. Aber wir wissen:

Ein verwirrtes Hirn kauft nicht.

Deshalb haben wir uns fokussiert.

Eine einfache Produkt-Lösung erreicht auf einfache Weise einfache Menschen.

Es ist ganz klar so, dass wir unsere Produkte lieben. Alle!

Aber es ist auch so, dass wir die ausgewählten Produkte, also die Getränke, besonders lieben. Ohne Einschränkung!

Und es ist vor allem so, dass man „trinken“ niemandem erklären muss; dass es keine Zeit kostet, es nachzumachen; dass damit das Killer-Argument „Ich habe keine Zeit“ wegfällt; dass wir uns zu 100% auf „nachmachen“ und Menschen konzentrieren können.

Die Einfachheit unserer Produkt-Lösung erlaubt es jedem, diesen Job auch nebenher zu machen. Oder hauptberuflich mit viel Zeit, dieses Leben zu genießen. Das machen bei uns alle reich gewordenen Führungskräfte jeden Tag.



12. Die Einfachheit von Micro-Botschaften.



Einfache Konzepte können sich einer einfachen Sprache bedienen.

Eine einfache Sprache erreicht einfach Menschen.

Eine einfache Sprache spart Zeit.

Einfache Sprache drückt sich in glasklaren und kurzen Botschaften aus. Wir nennen sie „Mikro-Messages“. Und wir das dieses Prinzip so einzigartig kultiviert, dass wir von **Mikro-Message-Marketing** reden.

Mikro-Messages sind für Menschen gemacht, die wir respektieren und schätzen, und mit deren Zeit wir respektvoll umgehen.

Sag mir in einem Satz, worum es geht und ich sage Dir in einem Wort, ob ich Dir zuhöre.

Selbst wenn Menschen es so nicht zu Dir sagen, sie verhalten sich so. Und auch mit Recht, denn sie haben alle schon viel zu viel Geschwätz gehört.

Eine unserer beliebten Ansprachen in Video-Annoncen ist: „Ich kann Dir eine komplette Geschäftspräsentation anbieten, aber dazu brauche ich eine ganze Minute deiner Zeit. Wann kannst Du diese Minute erübrigen?“. Fast immer lautet die Antwort „Jetzt gleich“.

Trinken und sonst nix!

500 Euro verdienen? „Trinken und sonst nix!“ Und 5 Menschen dazu bringen, es nach zu machen.

5000 Euro verdienen? Ok, trinken und sonst nix, und den 5 Menschen helfen, es weiter zu erzählen.

Reich werden? Ganz einfach, 3 Jahre mit uns durchhalten und Trinken und sonst nix!

13. Die Effektivität der Live-Akquise.



Früher brauchte man im Network-Marketing nur zu pfeifen, und schon saßen 300 Leute im Saal. Das ist heute anders geworden.

Zum einen liegt es daran, dass leider auf vielen Veranstaltungen diese von uns gehassten Plattitüden benutzt werden; zum anderen haben schon zu viele Menschen Zeit auf Groß-Veranstaltungen verbracht, ohne echten Erfolg daraus zu ziehen; und zum Dritten haben Menschen gelernt, dass durch automatische Funnels der Erfolg aus dem Internet generierbar sei.

Er ist es nicht!



Menschen wollen Gemeinschaft und Anerkennung und Sicherheit.

Menschen wollen nicht durch die Angebote von hunderten von Coaches verunsichert werden und ihre Lebenszeit in WEBinaren verbringen.

Menschen würden gerne mehr bezahlen, wenn sie werbefrei leben könnten.

Menschen wollen keine eMails lesen, sondern anderen Menschen in die Augen sehen.

Menschen wollen gelobt werden: Für ihr Aussehen, für ihre Ausstrahlung; für ihre Erfolge. Sie wollen Community und daraus Anerkennung.

All das erreichen wir nicht durch digitale Lösungen, sondern nur im Face-to-Face-Gespräch mit Menschen; mit den richtigen Menschen.

Deshalb bringen wir unseren Partnern Live-Akquise bei. Die einzige Methode, Menschen dort zu erreichen, wo sie erreichbar sind: Im Herzen.

Barmixer: ©DragonImages, Fotolia.com

14. Die Professionalität automatisierter Funnels.



Natürlich leben wir nicht hinter dem Mond, und wissen, dass sich die Welt des Network-Marketings in den letzten 20 Jahren verändert hat.

Und deshalb bauen wir auch für alle unsere Angebote automatisierte Funnels. Warum tun wir das?

Einmal erreicht man mit digitalen Lösungen andere Menschen als live. Und außerdem muten wir unseren Partnern nicht zu, solche digitalen Abläufe (Funnels) selbst nachzubauen.

Wir wissen, wie es geht, also können wir es auch unseren Partnern schlüsselfertig zur Verfügung stellen.

Und das tun wir.

sierter Funnels.

Mute Menschen das zu, was sie können. Gib ihnen, was sie nicht können oder sollen, fix und fertig zum Benutzen.

Ein kompletter digitaler Funnel besteht aus zahlreichen Komponenten, die man können muss:

Landingpages, Autoresponder, Danke-Seiten, Salespages, Support-Seiten, digitale Anzeigen, Social Media, eBooks verfassen und publizieren, Video-Kanal, Video-Marketing, digitaler Kalender, Termin- und Konferenz-System, Cloud-Speicher, WEBinar-System, Content-Management-System, Shop-System, und sicher noch einiges mehr.

Kannst Du das alles betriebssicher kombinieren und einsetzen?

Deshalb tun wir es für Dich.

Schau Dir mal diese Funnels auf unserer WEB-seite www.HansJanotta.com durch:

- **Trinken und sonst nix!“**
- **Der Lack is´ ab.**
- **Gesund und vital im Betrieb.**

Steht Dir alles zur Verfügung.

15. Die Individualität unseres Sponsorings.



Was würdest Du tun, wenn wir Dir sagten: „Unser Sponsoring funktioniert so oder so und hat dieses oder jenes Ziel“?

Was würdest Du tun, wenn wir Dir erzählten, dass Du eine komplette Online-Akademie bekommst und dort alles lernen kannst, was Du für das Geschäft brauchst?

Was würdest Du entscheiden, wenn wir Dir sagten: Das hat schon bei hundert Partnern vor Dir funktioniert, also wird es auch bei Dir funktionieren?

Vermutlich würdest Du Dich nicht ganz ernst genommen, nicht abgeholt, nicht persönlich betreut fühlen. Und das mit Recht.

Wenn Du schon „Persönlichkeit“ bist, kannst Du auch persönliche Unterstützung erwarten.

Wir werden Dir nie sagen: „Das funktioniert so“. sondern Dich fragen: „Wie funktionierst Du?“.

Wir werden Dir nicht (nur) sagen: „Komm in unser Team-Meeting, sondern Dir einen individuellen JourFix anbieten, bei dem es nur um deine Fragen und um deine Erfolge geht. Du wirst Dich bei sehr persönlichen Themen nie vor anderen outen müssen.

Und wir werden Dir auch nie sagen: „Unser Team-Ziel ist dies oder jenes“, sondern wir werden mit Dir erarbeiten, was deine Ziele sind und Dich entsprechend führen.

Bei uns steht der Mensch im Mittelpunkt. Du stehst im Mittelpunkt.



©pressmaster, Fotolia.com

16. Beziehungen.

Beim Network-Marketing geht es um Beziehungen!

Punkt.

Dr. Joe Rubino

Wenn Du dieses wundervolle Wort wirklich in seiner ganzen Bedeutung verstanden hast, kannst Du das Lesen aller Bücher einstellen.

**Dann weißt Du, was zu tun ist.
Dann weißt Du, was wir tun.
Und wie wir es tun.**

Hier ein paar der Business-Energien, mit denen wir unsere Teams aufbauen:

- Bei uns arbeiten Menschen zusammen, die sich gerne und freiwillig zusammentun.
- Bei uns steht gegenseitige Wertschätzung im Zentrum.
- Wir arbeiten mit den Menschen, die uns vertrauen, wie professionelle Unternehmer aber mit viel Spaß.
- Wir richten unsere gemeinsamen Aktivitäten auf Beziehungspflege aus.
- Wir arbeiten mit unseren geschätzten Partnern langfristig zusammen.
- Wir haben für uns keine größeren Ziele als die, die wir auch unseren Partnern ermöglichen.



Es geht beim Vertrieb nie um Zielgruppen.

Es geht nie um den Ansatz: „Hände hoch, ich hab´ ein Angebot“.

Es geht nie um Menschen, die man jagt oder erlegt.

Es geht nie um Abschluss.

Es geht nie darum, seine tägliche Akquise-Liste abgearbeitet zu haben.

Es geht nie um Qualifikation und Vertriebsziele.

Worum geht es aber dann?



17. Ein Unternehmer-Paradies.



Ich bin seit 1975 Jahren selbständig, und habe schon alles (fast) erlebt, was ein Unternehmer erleben kann. Und ich habe auch schon (fast) alle Unternehmer-Typen getroffen, die existieren.

Was war das Gemeinsame dieser Typen?

Sie haben alle gearbeitet wie blöd, und haben gehofft, im Rentenalter endlich das Leben genießen zu können.

Schlau? Nein, nicht schlau!

Schau Dir die paradiesischen Zustände in unserem Business an, und entscheide, was Du davon auch so haben möchtest.



Das Paradies ist in Dir.

Unbekannter Verfasser aus dem ZEN.

- **Nie wieder Produkte für andere einkaufen und vorfinanzieren.**
 habe ich schon so wäre schön
- **Keine Lagerhaltung mehr; kein brachliegendes Kapital.**
 habe ich schon so wäre schön
- **Nie wieder Rechnungen an Kunden stellen; kein Mahnwesen, keine Zahlungsausfälle.**
 habe ich schon so wäre schön
- **Keine Kosten für Mitarbeiter, incl. aller ihrer Fehlzeiten.**
 habe ich schon so wäre schön
- **Keine Lohnsteuer, keine Sozial-Abgaben.**
 habe ich schon so wäre schön
- **Automatische Bezahlung der Erträge zuverlässig am 10. jedes Monats aufs Bankkonto.**
 habe ich schon so wäre schön
- **Arbeiten zu jedem Zeitpunkt an jedem Ort der Erde. Keine Anwesenheitspflicht im Betrieb.**
 habe ich schon so wäre schön
- **Büro-Ausstattung: Nur Notebook, Drucker und Headset – sonst nix!**
 habe ich schon so wäre schön

Trinken und sonst nix!

18. Es gibt keine Geheimnisse im Network-Marketing...



Zahlreiche Network-Coaches oder Gurus haben nichts Besseres zu tun, als Titel wie „Die 7 ultimativen Geheimnisse des Network-Marketings“, oder „Insider-Report. Wenn Du diese Geheimnisse kennst, wirst Du automatisch erfolgreich“ anzubieten.

Es ist Bull-Shit!

Das Einzige, was sicher ist, dass diese Berater Geld für ihren Report oder die digitale Akademie einnehmen. Sie werden sicher erfolgreich.

Du wirst es nicht. Das einzige was Du sicher hast, ist ein Angebot, dass Dich dabei hindert, hinauszugehen und den Job zu tun. Es hilft Dir, Dir deine Hände nicht mit echtem Networker-Leben dreckig zu machen.

Menschen, die ihr Leben lang die Schulbank drücken, waren noch nie erfolgreich im Network-Marketing.

...nur unerledigte Aufgaben.

Hans Janotta

Schauen wir uns ein paar der regelmäßig unerledigten Aufgaben an:

- **Hinausgehen und mit Menschen reden.**
Das ist das erste, was wir gemeinsam tun werden. Und Du wirst erstaunt sein, wie wenig Du dafür brauchst.
- **Jeden Tag selbst unsere Getränke trinken – und sonst nix!**
Das ist das Zentrum unseres Geschäftes, egal ob neben- oder hauptberuflich. Sei sicher, dass es zu mehr Gesundheit und Wohlstand führen wird.
- **Sich jeden Tag die Einfachheit der Botschaft vergegenwärtigen.**
Menschen neigen dazu, Dinge unnötig kompliziert zu machen. Wir werden Dich daran hindern.
- **Regelmäßig den Spirit unserer Live-Events genießen.**
Erfolgreiche Menschen in der Gruppe werden eine unglaubliche Energie erzeugen.
- **Konsequent und stur 12 Monate durchhalten.**
Dabei werden wir Dir in unserem persönlichen Online-Coaching helfen. Große Erfolge fallen nicht vom Himmel und sind auch keine Eintagsfliege.

Mehr nicht!

19. Ein maxi-mega-Projekt-Spirit.



Wenn Du für Dich entschieden hast, dass es Dir gut geht, egal ob gesundheitlich oder finanziell, wird es Dir gut gehen.

Wie kommt das zustande?

Ganz einfach, dein Hirn glaubt nicht nur alles, was Du ihm einredest...

- Ich bin krank oder gesund,
- Ich habe zwar zu wenig Geld, aber es geht mir gut,
- Ich bin ein fauler Hund, aber stolz auf mich, heute meine 2Do-Liste wenigstens zur Hälfte erledigt zu haben,
- Ich bin das Beste, was Dir passieren kann.

...sondern..



Der Erfolg von all dessen, was Du tust, hängt von deiner Einstellung dazu ab.

...es veranlasst Dich auch, Dich entsprechend zu verhalten. Und dieses Verhalten wird sich ungefiltert in deiner Körpersprache ausdrücken.

Was ist Dir lieber, jemanden zu treffen, dem die Mundwinkel runter hängen, und der nur jammern will?

Jemand, der Dir erzählt, dass dieses Geschäft nie funktionieren kann, weil sein Onkel Fritz gehört hat, dass schon mal jemand gescheitert ist.

Jemand, der eine arme Sau ist und Gleichgesinnte um sich herum braucht, um sich nicht gleich zu erschießen.

Wenn Du solche Stimmungen um Dich herum zulässt, werden die dein Verhalten beeinflussen, und dein Ergebnis.

Deshalb sorgen wir dafür, dass jeder im Team mit dem besten Team-Spirit versorgt wird, den wir gemeinsam zustande bringen. Wir werden Menschen zum Lächeln bringen. Wir werden lächelnde Menschen anziehen. Dich auch!

20. 150 wertvolle Produkte.



Wir können ca. 200 wertvolle Aloe-Vera- und andere Gesundheitsprodukte anbieten.

Wenn wir das täten, würden wir nie aufhören, Menschen diese Produkte zu erklären und sie beraten, die richtigen für sie auszuwählen. Solche Menschen treffen keine Entscheidung, denn...

...ein verwirrtes Hirn kauft nicht!

Wir verwirren Menschen nicht, sondern bedienen sie und bieten ihnen Lösungen, die sie wollen.

Das ist aber auch sicher: Du wirst Dir aus den 150 Produkten die aussuchen können, mit denen Du am leichtesten Menschen begeisterst.

Ein reichhaltiges Portfolio aus wertvollen Produkten.

- **Gesundheits-Getränke!**
- **Fitness-Getränke!**
- **Beauty-Produkte.**
- **Hauptpflege-Produkte.**
- **Gesichtspflege-Produkte.**
- **Dekorative Kosmetik.**
- **Nahrungsergänzung.**
- **Nebenjob oder Karriere!**

Wir haben uns auf Getränke und Karriere spezialisiert, und sagen Dir in den nächsten Kapiteln auch warum. Wenn Du aber andere Produkte in dein Herz schließt, bekommst Du von uns die gleiche kraftvolle Unterstützung.



21. Und trotzdem nur 10 Getränke.



Wir haben aus unserem Produkt-Angebot ca. 10-12 Getränke ausgesucht, auf die wir unser ganzes Konzept...

Trinken und sonst nix!

aufbauen. Und wir haben unsere Botschaft in einfachste Mikro-Messages verpackt. Jeder wird sie ohne Erklärung verstehen.

Die besten Ärzte sind Lebensfreunde, Genuss und ein voller Geldbeutel.

Hans Janotta

Warum haben wir uns auf Getränke fokussiert? Weil...

- ...alle Getränke höchste Konzentrationen von Aloe Vera haben, und die Gesundheit aktiv unterstützen.
- ...die Getränke mit wertvollen Reinheits-Zertifikaten ausgestattet sind.
- ...man sie ganz einfach genießen kann. Kühlschrantür auf, trinken und sonst nix!
- ...Du damit leckere und exklusive Cocktails und Smoothies herstellen kannst. Rezepte von uns.
- ...weil die Getränke die beste Verkaufs-Performance haben. Sie führen am schnellsten zu hohen Erträgen.



Und Du bist trotzdem frei, auch andere Produkt zu probieren und anzubieten.

22. Warum StartUps Irrsinn sind.



Wir arbeiten seit mehr als 20 Jahren mit dem gleichen Lieferanten zusammen, und haben nie gewechselt.

Dieser Lieferant existiert seit 1978 und ist in seinem Markt-Segment Weltmarktführer.

Jeden Tag kann man in den sozialen Netzen von sensationellen Newcomern lesen, die gerade starten und den Markt „von links“ aufrollen werden. In ein paar Jahren wird niemand mehr „von den anderen“ reden.

Lächerlich! ... Irrsinn!



97% der StartUp-Unternehmen sind Shortrunner. Nur 3% sind erfolgreich. 100% aller Longrunner sind erfolgreich!

Auf welchen Partner setzt Du?

Diese Kriterien habe wir unserer Entscheidung zugrunde gelegt.

- **Wir arbeiten mit stabilen und zuverlässigen Partnern, die ihre Standfestigkeit schon bewiesen haben.**
- **Wir wollen kein Geld und keine Zeit in den Aufbau eines neuen Unternehmens investieren.**
- **Wir wollen nicht nach ein paar Jahren mit einem neuen Unternehmen von Null beginnen.**
- **Wir sind Unternehmer und wollen betriebswirtschaftliche Sicherheit.**
- **Wir wollen die Erfahrung der permanenten Innovation und damit Markt-Relevanz.**
- **Wir wollten die Story einmal lernen, und dann jahrelang benutzen können.**
- **Wir wollten bewiesene Moral, Ethik und Zahlungssicherheit.**

23. Viele Jahre Stabilität, Zuverlässigkeit und Ethik.



FOREVER LIVING PRODUCTS,
Weltmarktführer für beste Aloe-Vera.
Die Aloe Vera-Company.

Pure & simple.

...und zu 100% zuverlässig. Das wollen wir als Unternehmer.



Firmenzentrale in Phoenix, Arizona USA



24. Bewiesener Reichtum.



FOREVER LIVING PRODUCTS muss nichts mehr tun, um zu beweisen, dass das Geschäftsmodell funktioniert. **FLP** hat bereits zahlreiche Millionäre hervorgebracht. Du kannst viele davon persönlich kennenlernen.



Die meisten Krankheiten kommen von einem leeren Geldbeutel.

Rex Maughan (Gründer von FLP)

Uns ist es wichtig, uns zu 100% auf unsere Kunden und Partner konzentrieren zu können. Und wir wollten den Zustand des passiven Einkommens erreichen, weil das Seelenruhe und Frieden im Leben bedeutet.

Millionen von Menschen träumen von diesem Frieden. Wenn wir durch unsere Arbeit Angst aus den Familien entfernen, haben wir alles richtig gemacht.

Und deshalb setzen wir unbeirrt auf einen Lieferanten, der schon bewiesen hat, dass Reichtum mit einfachsten Mitteln möglich ist.

Der reichste unserer Upline, Rolf Kipp, hat seinerzeit mit zwei Produkten und einem Flyer begonnen. Er hat in 25 Jahren ca. 130 Mio. verdient und lebt heute ein erfülltes Leben in Monaco.

Und er sagt immer: „Ich verspreche Dir nicht, dass Du schnell reich wirst. Aber ich garantiere Dir, dass Du reich wirst, wenn Du nachmachst, was ich vorge-macht habe.“

That's it! Trinken und sonst nix!

25. Die Kraft von Groß-Veranstaltungen.



Es ist immer wieder zu hören, dass Menschen heute nicht mehr auf Groß-Veranstaltungen gehen, weil sie sich digital informieren.

Es ist in der Tat so, dass man früher nur pfeifen musste, und schon saßen 300 Leute im Saal ... monatlich!

Es gibt Menschen, die sich lieber am PC rumdrücken, dort geniale Dinge tun, die keiner sieht, nur nicht raus gehen und mit echten Menschen reden.

Aber es gibt auch bei uns jedes Jahr Großveranstaltungen mit 500 Gästen, die einen außerordentlichen Spirit ausstrahlen, und deutlich bei der Business-Performance helfen.



Lasse nie eine Groß-Veranstaltung aus, und bringe immer Gäste mit.

Das sind die Gründe, warum wir unsere Groß-Events begeistert besuchen und Dich dorthin einladen werden:

- Weil Du dort nicht nur eine Meinung hörst, sondern aus vielen Quellen Information und Sicherheit beziehen wirst.
- Weil Du vom Geist und der Kraft vieler profitieren wirst.
- Weil Du Dich dort selbst als Gastgeber deiner Gäste präsentieren kannst.
- Weil wir keine Lust haben, und Du solltest es auch nicht, solche aufwendigen Veranstaltungen selbst zu finanzieren. Das macht FOREVER für uns.
- Weil Du dort alte Beziehungen pflegen kannst und viel von den Erfahrungen deiner Freunde für dein Geschäft nutzen kannst.
- Weil Du dort die Geschäftsleitung triffst.
- Weil es einfach Spaß macht, Teil eines großen Festes zu sein.

26. Wir arbeiten bei uns.



Ich werde immer wieder mit der Frage konfrontiert: „Bei welcher Firma arbeitest Du?“. Meine Antwort ist immer gleich: „Ich arbeite bei mir!“.

Es ist eine Frage des Selbstverständnisses, ob wir uns als Unternehmer positionieren, oder als Arbeitnehmer. Im Network-Marketing gibt es keine Arbeitnehmer. Es gibt entweder Unternehmer oder Nebenerwerbs-Berater. Beides ist in Ordnung; beides ist das Ergebnis einer Entscheidung. Auch wir haben entschieden:

- **Wir sind Unternehmer!**
- **Wir arbeiten für uns!**
- **Wir haben einen stabilen und zuverlässigen Lieferanten mit vielen vermarktbareren Produkten, der regelmäßig Innovation bietet.**

**Wir sind Unternehmer.
Du auch!**

Und genau das werden wir auch gemeinsam tun.

- **Du bist Unternehmer/in!**
- **Du arbeitest für Dich!**
- **Wir haben einen stabilen und zuverlässigen Lieferanten mit vielen vermarktbareren Produkten.**

Aber Du hast im Gegensatz zu uns noch einen weiteren Vorteil:

- **Du hast in uns einen kraftvollen, strategisch denkenden und zuverlässigen Sponsor.**

In allen unseren Unterstützungs-Maßnahmen für Dich wirst Du das immer wieder spüren. Wir verstehen viel von Persönlichkeits-Entwicklung. Und wir werden Dich dabei unterstützen, dein Wissen dazu in dein Team zu multiplizieren, oder auch Dich an unseren Erfahrungen teilhaben lassen.



27. Was kann ich verdienen?



Die Frage nach den Einkommens-Perspektiven beantworten wir im persönlichen Gespräch.

Trotzdem wollen wir Dir hier eine kleine Idee geben was möglich ist. Hier zwei Details aus unserem Business-Plan:

Die Frage hat zwei verschiedene Bedeutungen:

- Was bin ich fähig, zu verdienen?
- Was ist möglich, zu verdienen?

Es gibt Menschen, die können grad mal bis 500 Euro denken. Und solche, die ein klares Bild davon haben, was 70 Mio. bedeuten. Beide werden wir treffen; und beide werden wir angemessen bedienen. Selbstverständlich werden wir unseren Aufwand auch am zu erwartenden Ertrag skalieren.

Wir werden uns mit einem 500-€-Kandidaten nie über mehr unterhalten; und mit einem Millionen-Kandidaten nie über weniger. Für beide Unternehmertypen haben wir ein Konzept. Und beide werden wir wertschätzen.

Mit dem Millionärs-Kandidaten wird es eben mehr zu ver„feiern“ geben.

SunnySide.BUSINESS - Trinken und sonst nix! - x Liter

Bezeichnung →	Level 0	Level 1	Level 2	Level 3
	Ich	1st-Line	2nd-Line	3rd-Line
Direkte FBO in erster Linie	10	0	0	0
FBO pro Level	1	10	0	0
Anzahl FBO Downline / FBO	11	0	0	0
Gesamt-Verbrauch CC / Mon	33	0	0	0
Gesamt-Umsatz € / Monat	9.294,79	0	0	0
Gesamt-Provision € / Monat	929,48	0	0	0
Gesamt-Überschuß € / Monat	337,99	0	0	0
Gesamt-Provision € / Jahr	11.153,75	0	0	0

Wenn Du knapp **€1.000 pro Monat** verdienen möchtest, wird das schon mit einem kleinen Team aus 10 Partnern möglich sein.

SunnySide.BUSINESS - Trinken und sonst nix! - x Liter

Bezeichnung →	Level 0	Level 1	Level 2	Level 3
	Ich	1st-Line	2nd-Line	3rd-Line
Direkte FBO in erster Linie	25	10	5	1
FBO pro Level	1	10	10	10
Anzahl FBO Downline / FBO	1.526	1.500	1.250	1.000
Gesamt-Verbrauch CC / Mon	4.624	1.500	1.250	1.000
Gesamt-Umsatz € / Monat	128.914,07	1.500	1.250	1.000
Gesamt-Provision € / Monat	128.752,58	1.500	1.250	1.000
Gesamt-Überschuß € / Monat	161,49	0	0	0
Gesamt-Provision € / Jahr	1.547.328,83	0	0	0

Wenn Du **€20.000 pro Monat** zu verdienen, wird das sicher 3-5 Jahre dauern, ist aber auch mit einem überschaubaren Team möglich.

28. Freunde.



Es ist uns extrem wichtig, dass Du verstehst was wir meinen, wenn wir sagen: „**In diesem Projekt arbeiten Freunde professionell zusammen**“.

Es ist schön, mit Freunden zu arbeiten, aber es geht um mehr.

Zahlreiche Network-Teams, und wir haben viele davon erlebt, scheitern daran, dass sie nicht an echter Freundschaft und damit an Nachhaltigkeit interessiert sind.

Und das ist eben nicht nur ein menschliches Defizit, sondern eine betriebswirtschaftliche Todsünde.

Wir sind ziemlich katholisch aufgewachsen; wir haben Angst vor Todsünden ☺

Beim Network-Marketing geht es um Beziehungen!

Punkt.

Dr. Joe Rubino

Warum legen wir so großen Wert auf „Freundschaft“?

- Weil es angenehmer ist, mit Freunden zu arbeiten.
- Weil Freunde auch mal zusammen feiern können, ohne an Geschäft zu denken.
- Weil Freundschaft auf Langfristigkeit ausgelegt ist.
- Weil wahre Freunde im Konfliktfall anders, konstruktiver, mit einander umgehen.
- Weil Freunde auch mal Fehler machen können, und dann in der Lage sind zu sagen: „Schwamm drüber, ab jetzt läuft es besser“, oder „Wie können wir den Fehler zu unser beider Gunsten in Zukunft vermeiden?“.
- Weil Freundschaft eine Investition ist.
- Weil sich so eine Investition langfristig lohnt, und damit Teil unserer Betriebswirtschaft sind.
- Weil wir Menschen sind **und** rechnen können.

29. Vorbereiten eines persönlichen Gespräches.

Das angebotene persönliche Gespräch soll für uns beide effektiv sein, und deine wichtigsten Fragen beantworten. Außerdem wollen wir herausfinden, ob wir beide Lust haben, zusammen zu arbeiten, und gegenseitige Wertschätzung möglich ist. Entscheide bitte, was Dich genau interessiert, und welche Fragen Dir wichtig sind.

→ Termin reservieren: <http://ZoomTermin.HansJanotta.com>

Mich interessieren die Produkte, die zu diesem Konzept gehören.



Meine Fragen und Infos für das Gespräch:

1. Um welche Produkte handelt es sich genau?
2. Muss ich Geld ausgeben, um die Produkte zu bekommen?
3. Gehe ich beim Kaufen von Produkten irgendwelche Folge-Verpflichtungen ein?
4. Welchen Service bekomme ich, wenn ich mich für diese Produkte entscheide?
5. Kann ich Unterstützung bei den Themen Ernährung, Bewegung und Mindset“ bekommen?
6. Wie kann ich einer Community von meinen Erfahrungen berichten?
7. _____

Mich interessiert, wie ich mit dem Konzept Geld verdienen kann.



Meine Fragen und Infos für das Gespräch:

1. Handelt es sich bei dem Geschäft um Network-Marketing (MLM)?
2. Muss ich mich irgendwo registrieren und gehe Verpflichtungen ein?
3. Was kann ich verdienen, und wie lange dauert es bis ich davon leben kann?
4. Kann ich das Geschäft auch nebenberuflich machen?
5. Muss ich für das Thema „Geld verdienen“ viel Neues lernen?
6. Welche Unterstützung bekomme ich für so ein Geschäft?
7. Was ist, wenn ich schon bei einem Network-Unternehmen registriert bin?
8. _____

So erreichst Du mich.

HansJanotta. LEADERSHIP

Finanzamt Alsfeld-Lauterbach, USt-ID: DE270881053

Post

Siehe Impressum unserer WEB-Seite

Internet-Haupt-Seite

www.HansJanotta.com

Trinken und sonst nix!

www.HansJanotta.com/trinken-und-sonst-nix/

Business-Projekt

www.Hansanotta.com/SunnySide/

Zielgruppen-Projekte

<https://HansJanotta.com/SunnySidePraxisProjekte/>

eMail

Service@HansJanotta.com

Online- oder Telefontermin

<http://ZoomTermin.HansJanotta.com>

copyrights und Bildnachweis

Das Gesamtwerk incl. aller Inhalte und Abbildungen ist urheberrechtlich geschützt und darf nur vom Empfänger persönlich für die eigenen Arbeiten verwendet werden. Es dürfen weder Kopien angefertigt noch Kopien per elektronischem Verfahren weitergegeben werden. Einige Abbildungen unterliegen fremdem copyright, für die wir eine Lizenz erworben haben. Wir bedrohen Sie nicht mit rechtlichen Schritten, aber wir werden keine Rechtsverletzung zu unserem Schaden akzeptieren.

Alle Fotolia-copyrights bei den Abbildungen • Alle anderen Fotos und Grafiken: ©Hans Janotta und ©Pixabay.com

Wenn Du nur am Benutzen der Produkte (Drinks) interessiert bist, und Dich nicht an einem Geschäft beteiligen möchtest, no problem, auch da stehen wir gerne an deiner Seite.

Video- oder Telefontermin

<http://ZoomTermin.HansJanotta.com>



**Ab sofort keinen Tag mehr in deinem Leben,
ohne einen aktiven Beitrag zu Gesundheit,
Fitness und Wohlstand.**

**Ab sofort nur noch den Weg
des geringsten Widerstandes.**

Trinken und sonst nix!