

# Voor het eerst actief in Netwerkmarketing

## E-Boek

Een beknopte uitleg met de meest essentiële onderdelen wanneer u actief iets wilt bereiken binnen de Netwerkmarketingindustrie.



**Overwin uw angsten, ervaar het succes  
en realiseer uw dromen**

*"Ik heb meer geleerd door het lezen van deze beknopte uitleg,  
dan dat ik in al die jaren uitgebreid onderzoek  
heb verricht naar de Netwerkmarketingindustrie."*

# HOE U EEN VERLANGEN LEVEND KUNT HOUDEN

Netwerkmarketing is een van de snelst groeiende carrièremogelijkheden in de wereld. Miljoenen mensen zoals u hebben hun uitzichtloze baan reeds verlaten omdat ze in hun leven een en ander wilden veranderen, en om hun droom te verwezenlijken een eigen business te beginnen.

In dit boekje bieden de meest succesvolle professionals uit de industrie u strategieën aan om eventuele ontmoedigende obstakels in de eerste periode te overwinnen en uzelf daarmee een levenslang succes in het vooruitzicht te stellen. Het boek biedt een schat aan adviezen over alles wat u dient te weten over Netwerkmarketing zoals bewezen manieren om mensen te werven, de training, het doen groeien en het ondersteunen van de mensen in uw organisatie en nog veel meer.

In een zeer gemakkelijke stap-voor-stap benadering, leert u:

- ✓ Om te gaan met afwijzingen
- ✓ Enthousiast te blijven
- ✓ Werven en trainen
- ✓ Onrealistische verwachtingen te vermijden
- ✓ Gefocust te blijven

**U bent het uzelf verschuldigd dit inspirerende boek te lezen!**

*“Er bestaat geen twijfel over dat Netwerkmarketing het meest effectieve kanaal blijft om diensten of goederen in de markt te zetten. Netwerkmarketing scoort veel beter vergeleken met de afzet van producten via een catalogus, direct mail of telemarketing.*

*Netwerkmarketiers: lees daarom dit boek! Mensen met meer dan 20 jaar ervaring geven u een uitgebreide op de praktijk gerichte werkwijze. Een uitstekende inhoud met meer dan 200 specifieke aanbevelingen om de eerste periode al winstgevend door te komen en om een levenslang businessfundament op te bouwen. Ik beveel dit boek aan bij al mijn Netwerkmarketingstudenten.”*

- Charles W. King, hoogleraar Bedrijfskunde aan Harvard University, Professor in Marketing aan de Universiteit van Illinois in Chicago. Geeft les in Netwerkmarketing aan de UIC.

# VOOR HET EERST ACTIEF IN NETWERKMARKETING

## INHOUD

### **Hoofdstuk 1: Negeer afwijzingen**

*Maak van een afwijzing uw bondgenoot, in plaats van uw vijand.*

### **Hoofdstuk 2: Vermijd de managementval**

*Versterk de zelfstandigheid bij mensen in plaats van ze afhankelijk te maken van u.*

### **Hoofdstuk 3: Ontwijk de momenten van mineurstemming**

*Blijf enthousiast, ondanks de onvermijdelijke momenten dat het even niet meezit.*

### **Hoofdstuk 4: Wek geen valse hoop**

*Win door integriteit, niet door overdrijving.*

### **Hoofdstuk 5: Concentreer u in eerste instantie op 'warme contacten'**

*Stap over de drempel, zodat u een kwalitatief hogere levensstijl aan kunt bieden aan uw vrienden en kennissen.*

### **Hoofdstuk 6: Negeer afleiding uit uw omgeving**

*Blijf tussen alle afleidingen die u tegenkomt geconcentreerd op uw doelen.*

### **Hoofdstuk 7: Gebruik bijeenkomsten effectief**

*Blijf er alert op dat bijeenkomsten bijdragen tot uw eigen succes, én dat van uw groep.*

### **Hoofdstuk 8: Bestuurders uit het bedrijfsleven en netwerkmarketing**

*De voor- en nadelen als mensen uit het bedrijfsleven in een netwerkmarketingorganisatie actief zijn.*

### **Hoofdstuk 9: Eindconclusie**

# HOOFDSTUK 1

## Negeer afwijzingen

*Maak van een afwijzing uw bondgenoot in plaats van uw vijand.*

Afwijzing is de belangrijkste reden waarom mensen in Netwerkmarketing (NWM) falen, omdat de afwijzing vaak van die mensen komt die ons het meest dierbaar zijn (partner, familie, goede vrienden etc.). Vaak hebben deze mensen vooroordelen, en oordelen zij zonder precies te weten wat Netwerkmarketing is en hoe het werkt.

Als u ergens enthousiast over bent, dan is het zeer menselijk dat u dat in uw eigen omgeving met anderen wilt delen. In veel gevallen is een ervaring onmiddellijk delen met anderen prima, echter niet in Netwerkmarketing!

Om uw zakelijke kansen te vergroten is het belangrijk dat u **niets** tegen uw naaste vrienden en bekenden over Netwerkmarketing vertelt, **voordat** u een paar (bedrijfs)trainingen gevolgd hebt waarin wordt geleerd hoe u hiermee het beste kunt omgaan.

Wijs nieuwe distributeurs erop dat iedereen te maken zal krijgen met afwijzingen.

Wijs nieuwe distributeurs op de twee belangrijkste redenen van falen in Netwerkmarketing:

- Een nieuwe distributeur **luistert** vaak (**te veel**) naar mensen die **niet** weten waar ze het over hebben; laat uw eigen enthousiasme nooit door hen afnemen!
- Een nieuwe distributeur **luistert** helaas vaak **niet of te weinig** naar mensen in de Netwerkmarketingorganisatie die **wél** weten waar ze het over hebben!

Menig distributeur heeft een zekere angst om te starten. De gedachten alleen al dat zij te maken kunnen krijgen met afwijzingen houdt menig distributeur thuis, waardoor ze nooit uit de startblokken komen. Menigeen blijft in het begin ook te lang bezig met onproductieve activiteiten, benadert in die periode geen mensen om de businesskansen te laten zien, en houdt zichzelf na verloop van tijd voor (en zegt tegen anderen) dat 'deze business niet werkt'.

Wijs nieuwe distributeurs op de gouden regel in de Netwerkmarketingindustrie: **Heb nooit vooroordelen over mensen (potentiële distributeurs)!** Netwerkmarketing wordt door allerlei mensen aantrekkelijk gevonden.

Leer accepteren dat een afwijzing van iemand om niet als distributeur toe te treden tot de Netwerkmarketingorganisatie **niet persoonlijk** bedoeld is. Een afwijzing in Netwerkmarketing betekent soms dat 'het tijdstip niet goed is voor mij' of dat 'ik niet van directe verkoop houd', of dat 'ik niet zit te wachten op extra activiteiten'. Maar het betekent nooit 'Ik mag jou niet'.

Accepteren van een 'NEE' is een belangrijk onderdeel van het proces om mensen te vinden die 'JA' gaan zeggen.

Onthoud de 'wet van de balans': Verhoog het aantal contacten, waardoor de impact van een eventuele afwijzing afneemt. Door een groot aantal gesprekken te voeren blijft u uiteindelijk bezig met (en enthousiast over) de mensen die 'JA' zeggen. Als u een beperkt aantal mensen benadert dan blijft u te nadrukkelijk geconcentreerd op de 'NEEzeggars'.

Netwerkmarketing begint als een 'Spel van de Aantallen', maar zodra u een groep van enthousiaste mensen om u heen hebt gevormd die gezamenlijk betrokkenheid laten zien en succes behalen, wordt het automatisch al snel een business die 'om mensen draait'.

### **Hoofdstuk 1 in het kort**

*Maak van een afwijzing uw bondgenoot in plaats van uw vijand*

- Neem een afwijzing nooit op als een persoonlijke afwijzing.
- Praat niet over de zakelijke mogelijkheden voordat u zelf trainingen hebt gevolgd.
- Start, zodra u de basistrainingen hebt gevolgd, met het leggen van contacten.
- Om nieuwe distributeurs te vinden is een groot aantal contacten nodig.
- Heb nooit vooroordelen over mensen.
- Vergeet nooit dat u in Netwerkmarketing bezig bent *voor uzelf*; maar dat u binnen het concept niet *op uzelf staat* (u staat er niet alleen voor).
- Heb vertrouwen in uw 'sponsor'. Gebruik bij uw eerste gesprekken met potentiële distributeurs altijd uw sponsor.
- Potentiële distributeurs zien u als hun mentor en begeleider, gedraag uzelf ook als zodanig.
- Als u weinig zelfvertrouwen hebt, werk er dan aan door te lezen en trainingen bij te wonen, om zodoende voortdurend te werken aan uw persoonlijke ontwikkeling.
- De groei van uw organisatie is proportioneel afhankelijk van het aantal mensen die u *wekelijks* benadert.
- Een te langzame groei van uw groep werkt demotiverend, waardoor u meer gefocust blijft op 'Neezeggers' dan op degenen die wel enthousiast zijn en die 'Ja' zeggen.
- In de eerste maanden na uw start is Netwerkmarketing een 'spel van de aantallen'.
- Zodra distributeurs met elkaar contact krijgen en met hun sponsor nieuwe distributeurs ondersteunen en begeleiden, wordt Netwerkmarketing een 'business door mensen'.
- Blijf *altijd* in *uzelf*, uw producten en uw organisatie geloven, en laat uw enthousiasme door *niemand* afnemen!

## HOOFDSTUK 2

### Vermijd de 'managementval'

*Versterk de zelfstandigheid bij mensen  
in plaats van ze afhankelijk te maken van u.*

Er is een groot verschil tussen iemand '**managen**' (er bovenop zitten en alles doen) en iemand '**helpen**' (op te starten en vervolgens bij specifieke vragen of zaken ondersteunen). Vermijd daarom de zogenaamde managementval, d.w.z. slechts een paar nieuwe distributeurs zoeken en vervolgens alleen nog maar bezig zijn om hen te laten groeien. De managementval creëert twee serieuze problemen:

1. De nieuwe distributeur blijft een 'zwakke schakel', omdat een ander alles voor hem of haar doet.
2. U verliest zelf kostbare tijd, die u anders en beter had kunnen besteden aan het zoeken van nieuwe mensen die bij de business betrokken willen raken.

Als u stopt met het zoeken van nieuwe distributeurs voordat u een goed en stabiel inkomen hebt gerealiseerd, dan verliest u kostbare fundering voor een goede sterke basis.

Menig distributeur besteedt extra veel tijd aan een familielid of een zeer goede vriend om samen met hen een business op te bouwen, en vergeet daarbij dat zij (familie, vriend) het *zelf moeten* doen. Distributeurs van uw vrienden zien u als (zakelijke) sponsor, en niet als vriend. Bij Netwerkmarketing vervult iedereen na verloop van een korte inwerkperiode dezelfde rol van het sponsoren van nieuwe distributeurs, om daarna te leren wat u zelf ook hebt geleerd.

Als u anderen in hun activiteiten en gedrag wilt laten veranderen, geef dan zelf eerst het goede voorbeeld. Vervolgens zullen zij dingen van u overnemen en nadoen.

Succesvolle Netwerkmarketiers hebben allemaal mogen ervaren dat de degenen die na de juiste inwerkperiode de minste aandacht opeisen, door hun vastbeslotenheid en het toepassen van wat zij op de trainingen hebben geleerd, het meest succesvol worden met dit concept. Het (meer dan eens) bezoeken van trainingen, is hierbij voor uw eigen ontwikkeling en kennisvergaring uiterst waardevol gebleken.

Diegenen die in Netwerkmarketing 'het grote geld' verdienen, zijn altijd doorgegaan met het zoeken van nieuwe distributeurs. Geef daarom niet op, en houd uw persoonlijke doelen steeds voor ogen. U dient daarom **geloof** te hebben in u zelf en in uw Netwerkmarketingbusiness, **voordat** u het feitelijke, persoonlijke '**bewijs**' kunt leveren aan al diegenen die twijfelden en sceptisch waren toen u eraan begon.

Vele succesvolle Netwerkmarketiers zeggen: 'WERK SNEL EN BREED'. Spreek in het begin met zoveel mogelijk mensen over de zakelijke mogelijkheden en help zoveel mogelijk nieuwe distributeurs met hun start. Ga hier net zolang mee door, totdat u het basisinkomen hebt waarbij u uzelf goed voelt. In het begin gaat het om de aantallen mensen voordat het een 'business door mensen' wordt met vele interessante contacten.

Niemand kan voldoende inkomen genereren uit een groep van slechts enkele distributeurs. Netwerkmarketing is een 2 tot 5 jarenplan. Succesvolle distributeurs in de industrie zijn een groot deel van deze periode actief doorgegaan met het benaderen van zoveel mogelijk mensen, waardoor zij een sterke financiële basis voor de jaren daarna hebben gecreëerd.

In het begin is het hard werken, maar de resultaten zijn het zelfs op de lange termijn meer dan waard! Houd het simpel, want iedereen dient de werkwijze te kunnen dupliceren (nadoen) en aan anderen te kunnen overbrengen. Mensen in uw groep kijken hoe u het doet, om vervolgens precies te doen wat ze van u leren en wat ze bij u zien.

Veel mensen hebben 'leiderskwaliteiten', zonder het altijd van zichzelf te beseffen. Zoek actieve mensen met deze (verborgen) kwaliteiten, en u zult versteld staan waartoe zij in staat zijn. Overigens, velen van hen zullen verbaasd zijn over wat ZIJ ZELF in Netwerkmarketing bereiken! Door Netwerkmarketing maken zij zelf vaak ook nog eens een enorme persoonlijke groei door!

Vraag bij uw eerste gesprekken uw sponsor om hulp. Leer van hem of haar hoe u zaken het beste kunt aanpakken. Doe hetzelfde bij uw nieuwe eerstelijns ('frontline') distributeurs. Zorg dat u bij hun gesprekken bent.

Hoe ondersteunt u een grote groep distributeurs? Door dit te zeggen: 'BEL ME ALS JE HULP NODIG HEBT!' Zorg er dan ook voor dat u er bent, dat u helpt, dat u adviezen geeft of vragen beantwoordt, maar doe niet de dingen die zij zelf behoren te doen, zoals potentiële distributeurs zoeken en deze mensen sponsoren en verder helpen.

Wie worden er echt succesvol in de Netwerkmarketing-business? Diegenen die de visie en het enthousiasme hebben; diegenen die bereid zijn op zoek te gaan naar nieuwe distributeurs en hun te leren hoe zij het proces kunnen dupliceren en overbrengen aan anderen. Mensen die de wil hebben om succesvol te zijn zullen ook daadwerkelijk succes hebben, ongeacht de omstandigheden waarin zij nu verkeren.

Schaf nooit producten bij uw bedrijf aan om een hoger niveau in het vergoedingsplan (marketingplan van het bedrijf) te bereiken. Gebruik zelf de producten van uw Netwerkmarketingbedrijf en deel uw ervaringen met vrienden en bekenden. Daardoor bouwt u een stabiele klantenbasis op voor uw maandelijkse bonuskwalificaties.

## **Hoofdstuk 2 in het kort**

*Versterk de zelfstandigheid bij mensen  
in plaats van ze afhankelijk te maken van u.*

- Het ondersteunen van uw groep (sponsors) betekent: er zijn als zij u nodig hebben. Bijvoorbeeld: een gesprek met een serieuze kandidaat voeren, vragen beantwoorden, adviezen geven, enz.
- Sponsors betekent niet: het werk doen dat zij zelf geacht worden te doen.
- Eigen visie, doelen stellen en geloof in uzelf, zijn de kracht achter het échte succes.
- Persoonlijke activiteiten en productiviteit zal uiteindelijk beloond worden.
- Netwerkmarketing is een business van 'dupliceren': uw mensen doen wat u ook doet. Geef ze daarom het goede voorbeeld.
- De sleutel tot een grote succesvolle organisatie is het consequent doorgaan met het zoeken van nieuwe distributeurs, en hun te leren wat u ook hebt geleerd.
- Netwerkmarketing is een business van distributeurs die hun nieuwe distributeurs leren hoe ze het proces kunnen dupliceren.
- Het ondersteunen van een grote organisatie is het leren van maar 7 woorden: BEL ME ALS JE HULP NODIG HEBT!
- Succes komt automatisch bij mensen die visie hebben, die doelen stellen en die enthousiast zijn. Mensen die bereid zijn nieuwe mensen met de business kennis te laten maken en hen te leren dupliceren.



## HOOFDSTUK 3

### Ontwikk de 'momenten van mineurstemming'

*Blijf enthousiast, ondanks de onvermijdelijke momenten dat het even niet meezit.*

Niemand die actief deelneemt aan de Netwerkmarketing-business ontkomt aan de momenten dat het even tegenzit. Iedereen heeft wel eens van die momenten. Bereid nieuwe distributeurs hierop voor. Het is een soort torpedo: hij komt uit het niets, maar kan hard toeslaan.

Succes in Netwerkmarketing vereist **enthousiasme**. Niemand wil samenwerken met mensen die *niet* enthousiast zijn! Heb daarom alleen dan contact met mensen als u goed in uw vel zit en enthousiasme kunt uitstralen. Vermijd contacten als u uzelf 'down' voelt. Netwerkmarketiers kunnen anderen alleen maar effectief overtuigen om met hun Netwerkmarketingbedrijf mee te doen, als duidelijk aan uw gedrag en enthousiasme zichtbaar is dat u plezier hebt in datgene wat u doet!

In Netwerkmarketing is het normaal dat mensen afhaken en stoppen, ook mensen die serieus zijn begonnen. Leer hiermee leven. Laat iedereen de business op zijn of haar wijze doen, en ga er niet van uit dat iedereen het op de manier doet zoals u het doet. In Netwerkmarketing is plaats voor iedereen, en elke mate van activiteit die naar een beoogd doel leidt is mogelijk. Als echter iemand alles fout doet wat men in Netwerkmarketing maar fout kan doen, wijs hem of haar er dan wel op dat succesvol zijn het uitgangspunt blijft waarom mensen in Netwerkmarketing actief zijn en blijven.

Heeft u te weinig enthousiaste mensen in uw groep? Ga er dan op uit en zoek nieuwe mensen! Er zijn genoeg mensen die open staan voor iets nieuws. Er zijn genoeg mensen die met u willen samenwerken. Echter, het begint met hen te benaderen en hen te vragen tijd vrij te maken om iets over jouw nieuwe bedrijf te horen. Hoe meer enthousiaste mensen u in uw groep krijgt, hoe minder u last hebt van mineurstemmingen.

Een organisatie met een goede balans tussen de diverse soorten distributeurs, is een goede organisatie: een groot aantal distributeurs die een eigen groep mensen hebben, distributeurs die direct aan consumenten verkopen, diverse parttime echte organisatiebouwers en enkele fulltime organisatiebouwers.

Ook al krijgt u afwijzingen en loopt het wat trager dan u had gehoopt, vergeet dan nooit dat er niets verkeerd is aan *u* of *uw Netwerkmarketingbusiness*. U bent niets anders aan het doen dan mensen selecteren voor wie de tijd rijp is om met Netwerkmarketing te starten. Neem een afwijzing NOOIT persoonlijk op. Vergelijk het met de ondernemer die zijn hele winkel volzet met rekken kleding: "Niet iedereen die naar de kleding komt kijken en die zelfs kleding past, koopt ook daadwerkelijk. De kledingverkoopster neemt afwijzing (niet kopen) ook niet op als een persoonlijke nederlaag!"

*'Als u DOWN bent, ga dan naar de UPLINE'*. Uw sponsor en andere 'upline leiders' uit uw groep hebben waarschijnlijk meer ervaring, dus neem in bovenstaande situaties contact met hen op. Zij hebben dergelijke situaties ook meegemaakt en kunnen u ongetwijfeld goede adviezen geven.

Blijf contact houden met uw 'downline' (organisatie). 'Upline support' is van cruciaal belang voor het enthousiasme en het succes van recent gestarte nieuwe distributeurs. Bent u negatief gestemd, neem dan vooral *geen* contact op met uw distributeurs! Te veel mensen in onze maatschappij hebben al een negatieve instelling. Mensen die een

business willen opbouwen hebben (alleen) behoefte aan positieve motivatie, en niet aan negatieve klaagzangen. Die horen ze elders al genoeg!

Mensen *zonder* optimistische en positieve instelling en visie, zullen in Netwerkmarketing *geen* succes hebben. Onderscheid uzelf van de vele negatief ingestelde mensen om ons heen!

Er zijn genoeg redenen om iedere dag weer optimistisch te kunnen zijn over uw eigen Netwerkmarketingbedrijf. Bepaal voor u zelf welke reden(en) voor u speciale betekenis hebben, en houd dat steeds voor ogen:

- Een eigen business die van huis uit te runnen is en die, in vergelijking met het opzetten van een conventioneel bedrijf, nauwelijks risico's met zich meebrengt en wat die iedereen toegankelijk is.
- Netwerkmarketingbedrijven kennen qua hoogte van inkomen geen plafond of beperkingen. U hebt zelf in de hand wat u er mee gaat verdienen, afhankelijk van het aantal distributeurs dat u vindt, die zij vinden enz. Uiteindelijk wordt u in het 2 tot 5 jarenplan beloond voor de inspanningen en de inzet van honderden zo niet duizenden direct en indirect geregistreerde distributeurs.
- Vrije tijd, direct gekoppeld aan financiële vrijheid en persoonlijke welvaart. De tijd hebben om dingen te kunnen doen die u het liefst doet met de mensen die u dierbaar zijn.
- Netwerkmarketing is een zakelijk concept dat parttime en zonder stress uitgevoerd kan worden. Als u vijf jaar consequent en hard werkt (zelf de producten gebruiken, verkoop van producten en nieuwe distributeurs blijven zoeken), dan heeft u voor de rest van uw leven een inkomen opgebouwd. Uw leven zal dan sterk afsteken tegen de traditionele 40-jarige carrière van de meesten van onze vrienden en bekenden.
- Netwerkmarketing is een business waarin **erkenning** essentieel is, en het ligt in de aard van de mens om graag erkend te worden voor wat men gedaan heeft.
- Succes in Netwerkmarketing geeft u de mogelijkheid om de wereld te zien, nieuwe mensen te ontmoeten en andere culturen te ervaren.

Succes in Netwerkmarketing komt door uw eigen instelling. Een goede instelling, enthousiasme, is in eerste instantie belangrijker dan vaardigheden, weten 'hoe het moet'. Enthousiasme werkt aanstekelijk, enthousiasme brengt succes, en nieuwe distributeurs willen graag in de buurt van mensen zijn die succes hebben en dit ook uitstralen. Uw enthousiasme wordt al gauw door een potentiële distributeur vergeleken met zijn of haar 'saai en routinematige leven'.

(Nieuws)media draaien om kijkcijfers, en we kennen allemaal de redenering van mediamensen: 'Goed nieuws is geen nieuws'. Het grote publiek wil 'ellende' zien en horen. Dus als u regelmatig in een mineurstemming verkeert, kijk dan eens een halfjaar geen nieuws meer! Positieve informatie is essentieel voor uw succes.

Van de volgende 4 activiteiten zullen de eerste drie relatief gemakkelijk zijn, maar met de laatste zullen velen toch wat moeite hebben:

1. Definieer uw doelen. Visualiseer ze en schrijf ze op papier als een verplichting aan uzelf.
2. Maak een lijst met zoveel mogelijk (minimaal 100) namen van mensen die u op één of andere manier kent en ooit hebt gekend, en die u de (zakelijke) mogelijkheden wilt laten zien. Bepaal wie het eerst wordt benaderd.
3. Gebruik zelf de producten, en zoek vervolgens tien mensen die de producten ook willen gaan proberen.

4. Vermijd, om uw enthousiaste instelling in stand te kunnen houden, gedurende zes maanden het kijken naar het nieuws.

Creëer 'van binnenuit' een positieve omgeving. Lees motiverende en inspirerende boeken en artikelen, en deel uw ervaringen met anderen. Ga naar bijeenkomsten zoals bedrijfspresentaties en -evenementen en trainingen. Die bijeenkomsten kunnen motiverend werken en u de kracht geven door te gaan en uw doelen in het vizier te houden.

Feit: Elke dag gaan er tienduizenden gedachten door ons heen. 95% hiervan gaan over het verleden. Realiseer uzelf dat 'het verleden' vaak de oorzaak is van onze terughoudendheid en de angst om iets nieuws aan te pakken. Om vooruit te kunnen komen moeten we:

1. meer tijd besteden om onszelf positieve en emotionele zaken uit het verleden te herinneren.
2. op de toekomst gericht zijn.

Te vaak beperken mensen hun persoonlijke doelen, door zich te baseren op wat ze weten en wat op dat moment 'waarheid' is voor ze. Het doorbreken van deze grenzen stelt hen in staat dingen te bereiken die ze tot nu toe voor onmogelijk hielden.

Doelen stellen is een proces van aanpassen aan een nieuwe realiteit en dat begint 'van binnenuit'. Om geleidelijk deze 'dromen' realiteit te laten worden, dient u er een beeld van te vormen, te visualiseren, lang voordat ze werkelijkheid worden. Plak uw droom (uw wens) bijvoorbeeld op de badkamerspiegel, waardoor u elke dag weet waarom u actief in Netwerkmarketing bezig bent. Ook al is uw wens nu nog niet uitgekomen, blijf elke dag tegen uzelf zeggen dat het mogelijk is om uw doel te bereiken.

Succesvolle mensen blijven altijd gefocust op hun einddoel(en), terwijl anderen zich steeds blijven afvragen hoe ze er moeten komen. Mensen met, laten we voorzichtig zeggen, een beperkt denkvermogen, vragen altijd 'waarom?', terwijl mensen met een ruim en groots denkvermogen vragen '**waarom niet?**'.

De sceptische aard in uzelf maakt zich altijd bezorgd bij het definiëren van 'onrealistische doelen' en de onwaarschijnlijkheid dat u ze realiseert. Als u voor u zelf gelooft in de waarde van doelstellingen, dan zult u ook de middelen vinden om ze te realiseren. Wat er ook gebeurt, verander uw doelen niet, maar *verander uw instelling!*

We weten inmiddels dat de beste verdediging tegen mineurstemmingen een dagelijkse herhaling is van krachtige uitspraken, waardoor deze uitspraken geleidelijk worden opgenomen in ons dagelijks doen en laten. Daardoor kunnen we uiteindelijk met een grote mate van gemak onze doelen bereiken. Voorbeelden van dergelijke uitspraken, die voor velen gelden, zijn:

- *'Ik ben krachtig, wetende dat IK alleen verantwoordelijk ben voor de resultaten van mijn beslissingen en acties.'*
- *'Ik geniet van alle facetten van het leven, omdat ik gemakkelijk en enthousiast plezier kan maken.'*
- *'Ik voel me gesteund, omdat ik met een groep positieve mensen werk die mijn waarden en normen delen.'*
- *'Mensen luisteren naar mij, omdat ik iets zinnigs te vertellen heb.'*
- *'Ik vertel mijn zakelijke visie aan anderen op een zodanige wijze, dat zij ook enthousiast worden en in mijn business willen participeren.'*
- *'Door mijn grote zelfvertrouwen voel ik een enorme tevredenheid bij het bereiken van mijn doelen.'*

- *'Ik waardeer mijzelf als mens enorm, en ik weet dat ik minstens €50.000, -per maand waard ben.'*
- *'Ik ben er trots op mijn eigen Netwerkmarketinggroep op te bouwen, en te zien hoe tientallen nieuwe enthousiaste distributeurs snel mijn succes dupliceren.'*

Als u uzelf aanleert om dergelijke uitspraken zelf te gebruiken, dan verdedigt u uzelf tegen de momenten van mineurstemming, en bent u na verloop van tijd elke teleurstelling de baas.

Succes in Netwerkmarketing heeft meer te maken met een positieve en enthousiaste instelling dan met specifieke kennis. Het komt regelmatig voor dat familieleden of goede vrienden u bestoken met negatieve verhalen en opmerkingen. Bepaal duidelijk uw eigen doelen, en omring u met mensen die een zelfde positieve instelling hebben. Ga daarom vaak naar bijeenkomsten en trainingen. Praat in uw directe omgeving eens rustig met mensen die zich regelmatig negatief uitlaten. Maak hen duidelijk dat u, ongeacht hun mening over uw nieuwe activiteiten, toch doorgaat vanwege datgene dat u graag wilt realiseren. Of zij laten zich daarna positiever uit, of ze zwijgen liever over dit onderwerp. Naarmate men ouder wordt, beseft men pas hoe groot de impact van iemands instelling kan zijn op uw eigen gemoedstoestand en op de reactie van een ander. Realiseer u zelf dat u elke dag zelf bepaalt hoe u op anderen overkomt. 10% van de dagelijkse dingen gebeuren 'zomaar', zonder dat u daar zelf invloed op hebt. Maar door uw eigen instelling heeft u bij de overige 90% zelf de keus hoe u op dingen reageert en hoe u daardoor op anderen overkomt. *Met andere woorden: U bent baas over uw eigen instelling!*

Het geheim van iets overwinnen, is simpelweg doorgaan en geloof hebben in de dingen waar u voor gekozen hebt! Geloof in uw Netwerkmarketingbedrijf, de producten en vooral in u zelf!

Veel mensen zijn echter verlegen of zien op tegen het benaderen van mensen en ze te vragen of zij eens vrijblijvend naar deze business zouden willen kijken om te zien of dit bedrijf misschien iets voor hen zou kunnen betekenen. Hoe komt u daar overheen? Door simpelweg te kijken naar mensen die in uw bedrijf succes hebben: kijken en zien wat zij doen, steeds weer opnieuw. Ga naar trainingen, en kijk en luister naar wat succesvolle mensen doen. Door herhaaldelijk te blijven kijken naar hun gedrag, zult u tot de ontdekking komen dat zij niets doen wat u ook niet kunt doen. Het geloof in uzelf zal hierdoor enorm toenemen. Zodra u inziet dat u het succes van uw sponsor en van andere collega's kunt dupliceren, zal uw eigen business ook gaan groeien. Vergeet dus nooit: **'Blijf naar winnaars kijken hoe zij het doen!'** *De offers die u er in het begin voor moet brengen, zijn maar klein vergeleken met de vruchten die u er daarna van zult plukken.*

Negatief geloof in uzelf is de grootste belemmering voor succes. Succes in Netwerkmarketing vereist een verandering die van binnenuit dient te beginnen.

Succesvolle mensen in Netwerkmarketing hebben allemaal één ding gemeen: zij zijn doorgedaan op de momenten dat het even tegenzat. Zij gingen door op de momenten waar anderen stopten!

### **Hoofdstuk 3 in het kort**

*Blijf enthousiast, ondanks de onvermijdelijke momenten dat het even niet meezit.*

- Accepteer dat er in Netwerkmarketing mensen zijn die afhaken. Compenseer dit door energie te steken in een groot aantal nieuwe contacten, om zo met uw eigen enthousiasme nieuwe enthousiaste mensen te kunnen vinden.
- Verspil geen energie aan mensen die om welke reden dan ook niet mee willen (in uw tempo). Denk steeds weer: 'de volgende'.
- Werk alleen met positief ingestelde mensen.
- Als u uzelf 'down' voelt, ga dan naar uw sponsor. Praat met hem of haar.
- Neem contact op met uw 'downline organisatie' alleen als u enthousiast bent, nooit als u uzelf 'down' voelt.
- U bent baas over uw eigen instelling. Een positieve instelling is het meest belangrijke voor succes in Netwerkmarketing.
- Werk voor u zelf met positieve uitspraken, lees stimulerende en inspirerende boeken en artikelen, vermijd negatief denkende mensen, concentreer u zelf op de toekomst, neem alleen de positieve ervaringen uit het verleden mee, en bepaal duidelijk uw eigen doelen.
- Visualiseer uw doelen zodanig, dat u er elke dag mee geconfronteerd wordt.
- Laat uw eigen doelen door niemand afnemen!
- 95% van diegenen die in Netwerkmarketing actief blijven en die consequent aan hun business blijven werken, behalen de hoogste beloningsniveaus die er te behalen zijn.

## HOOFDSTUK 4

### Wek geen valse hoop

*Win door integriteit, en niet door overdrijving.*

De grootste fout die mensen in deze industrie kunnen maken in gesprekken met potentiële distributeurs, is te vertellen of te suggereren dat succes in Netwerkmarketing weinig moeite en tijd kost. Succes in Netwerkmarketing wordt ook wel een 2 tot 5 jarenplan genoemd, waaraan vanaf het begin consequent gewerkt dient te worden om een bepaald succesniveau te kunnen behalen. Als u er ook daadwerkelijk voor werkt, dan zal het resultaat er ook naar zijn!

Wees integer. Teveel mensen verzuimen nog steeds te vertellen dat men in deze business **eerst** consequent en hard dient te werken om er het meeste uit te halen, om vervolgens later te kunnen genieten van veel vrije tijd en financiële vrijheid. U krijgt niets voor niets!

Een inkomen in Netwerkmarketing is een direct gevolg van de hoeveelheid producten die alle afzonderlijke mensen tezamen in uw organisatie inkopen en verkopen. Er is een aanzienlijke organisatie nodig met een zodanige omzet, dat u een groot en stabiel inkomen verdient. Het gaat om veel mensen die elk hun relatief kleine deel aan deze omzet bijdragen.

Met een groot aantal eerstelijns distributeurs, de bij u direct geregistreerde distributeurs, en een goede begeleiding van deze distributeurs, legt u een gezonde basis voor een aanzienlijk inkomen. De kern van het succes ligt in het vermogen om anderen te leren hoe zij het Netwerkmarketing-systeem dienen te dupliceren.

Valse beloften en het onderschatten van het werk wat gedaan moet worden, leidt bij vele distributeurs tot het vroegtijdig verlaten van de Netwerkmarketingbusiness. Wees eerlijk en volledig, daarmee creëert u een gezonde organisatie die ook stand houdt.

Vertel potentiële distributeurs nooit dat u het werk voor hen zult doen. Het kost al genoeg moeite om uw eigen organisatie op te bouwen, en niemand slaagt er in dat ook nog eens voor één of meerdere andere distributeurs te doen, hoe goed de bedoelingen ook mogen zijn. Dupliceren is het credo. Help iemand bij zijn of haar start in Netwerkmarketing, om er vervolgens voor te zorgen dat zij datgene dat zij geleerd hebben weer overdragen op nieuwe distributeurs.

De kracht van Netwerkmarketing is uw vrienden en anderen vertellen wat u inmiddels van een ander geleerd hebt, zodat zij het weer verder kunnen vertellen. Dupliceren dus! 'Vrienden die het vrienden vertellen' is de essentie van Netwerkmarketing.

Wees eerlijk en geef volledige informatie over Netwerkmarketing en het feit dat succes niet zomaar komt aanwaaien, men zal er voor moeten werken. Bied hulp aan nieuwe distributeurs, maar laat iedereen uiteindelijk zelf het werk doen.

Praten over Netwerkmarketing is vergelijkbaar met het praten over een goed restaurant waar u bent geweest. Het is uw eigen enthousiasme dat bepaalt of uw vrienden ook enthousiast worden over uw nieuwe business.

Uit ervaring is gebleken dat, naarmate u meer tijd aan sponsoring besteedt waardoor u meer eerstelijns distributeurs krijgt, een inkomen uit Netwerkmarketing echt enorm stijgt.

Netwerkmarketing wordt ook wel een 2 tot 5 jarenplan genoemd. Als iemand u vraagt te laten zien wat u nu al verdient, vertel dan eerlijk dat u nog niet zolang geleden bent begonnen en dat uw groep in opbouw is. Geef de vragensteller eventueel de naam en het telefoonnummer van iemand in uw 'upline', die al wel 'het grote geld' verdient. En mettertijd, naarmate u zelf langer bezig bent, kunt u zelf laten zien hoe snel uw inkomen is gestegen.

Succesvolle mensen in Netwerkmarketing blijven ook nadat ze financieel hun doelen bereikt hebben doorgaan met sponsoren van nieuwe distributeurs, omdat ze het gewoon leuk vinden nieuwe contacten te leggen en andere mensen te helpen succes te behalen.

Beschouw Netwerkmarketing niet als een carrière, maar als een voertuig dat u kan helpen om die dingen in het leven die u werkelijk wilt te kunnen realiseren.

Netwerkmarketing is het in de markt zetten van producten d.m.v. mond-tot-mondreclame. Netwerkmarketing kan niet bestaan zonder de inkoop (en verkoop) van producten! Maak daarom elke nieuwe distributeur duidelijk dat via de producten iedereen zijn steentje bijdraagt aan de omzet. In Netwerkmarketing wordt u betaald over de omzet van diverse niveaus aan mensen in uw organisatie. Maak daarom niet de fout om nieuwe distributeurs te vertellen dat je met Netwerkmarketing geld kunt verdienen zonder de omzet, ook verkoop, van producten!

**Een groot aantal mensen binnen Netwerkmarketing (distributeurs) gebruikt zelf de producten van de firma, en bevelen daarnaast slechts een relatief gering aantal producten aan anderen aan. Vervolgens besteden ze de meeste tijd aan het zoeken en begeleiden van nieuwe distributeurs die precies hetzelfde gaan doen:**

- Begin zelf met het gebruik van de producten van uw Netwerkmarketingbedrijf.
- Zoek vervolgens zo snel mogelijk tien trouwe klanten (die op hun beurt voor mond-tot-mondreclame zorgen).
- Begin daarna pas met dupliceren / zoeken naar nieuwe distributeurs.

De verdiensten bij Netwerkmarketing zitten in twee elementen:

- Persoonlijk gebruik van producten en productverkoop aan klanten; (product)omzet dus.
- Het zoeken en begeleiden van nieuwe distributeurs die precies hetzelfde gaan doen.

De Netwerkmarketingbusiness is een industrie die voor menigeen te mooi lijkt om waar te kunnen zijn. Vele mensen uit het bedrijfsleven weigeren te geloven dat iemand met alleen een basisopleiding binnen 5 jaar al een miljoen heeft verdiend, zonder financieel risico te lopen en zonder kapitaal te investeren. Netwerkmarketing is op zichzelf al mooi genoeg. Overdrijven over inkomsten en dergelijke is dan ook niet nodig, we vragen traditionele zakenmensen enkel te geloven dat Netwerkmarketing lucratiever is dan menig franchise-organisatie; nauwelijks (kapitaal)investering, geen personeel, meer inkomsten, en minder werken.

Netwerkmarketing betekent gedurende een relatief korte periode (2 tot 5 jaar) hard werken, om vervolgens te kunnen genieten van een zeer goed tot riant inkomen, veel vrije tijd en vele contacten met enthousiaste mensen. Netwerkmarketing is niet een 'snel rijk worden programma' waarvoor niets gedaan hoeft te worden. Het kan soms lang duren voordat u een goede eerstelijns distributeur gevonden hebt, maar een goede distributeur kan u na verloop van tijd tienduizenden euro's per maand opleveren.

## Hoofdstuk 4 in het kort

*Win door integriteit, en niet door overdrijving.*

- Laat u niet misleiden door valse beloftes. Om succes te hebben in Netwerkmarketing, is hard werken en doorzettingsvermogen nodig.
- Iedereen *kan* succes hebben in Netwerkmarketing, maar niet iedereen *zal* succes hebben.
- Hoe eerlijker u bent tegenover nieuwe distributeurs, hoe minder nieuwe distributeurs de organisatie zullen verlaten.
- In Netwerkmarketing is elk inkomen voor iedereen mogelijk, ongeacht achtergrond of ervaring. Bepalend daarvoor zijn persoonlijke doelen, enthousiasme en doorzettingsvermogen.
- U kunt anderen in uw groep ondersteunen, maar nooit het werk *voor anderen* doen. Netwerkmarketing is 'vrienden die het vrienden vertellen'. *Uw* vrienden willen van u persoonlijk *uw* ervaringen en *uw* enthousiasme horen, een ander kan deze rol nooit van u overnemen! Het zijn immers *uw* vrienden en kennissen.
- Netwerkmarketing is een mond-tot-mondreclamebusiness, waarbij producten worden verplaatst van producent naar consument. Diegenen die dit proces doelbewust op gang brengen, ze zijn zelf immers ook consument, en houden, zullen aan de hand van de omzetten die ontstaan financieel gecompenseerd worden.
- Netwerkmarketing betekent een groot aantal distributeurs die elk voor slechts een relatief klein gedeelte van de product in- en verkoop zorgen.
- Zodra u uw eerste tien regelmatige klanten hebt gevonden, kunt u uw beschikbare tijd volledig gaan besteden aan het zoeken en begeleiden van nieuwe distributeurs.
- Netwerkmarketing is lucratiever dan de meeste franchiseorganisaties, terwijl slechts een fractie van de investering van een franchise nodig is.
- Wees eerlijk en professioneel als u de zakelijke mogelijkheden van Netwerkmarketing aan potentiële distributeurs presenteert. Valse hoop wekken kan uw gehele netwerk kapot maken, terwijl distributeurs die een eerlijk verhaal hebben gehoord waarschijnlijk altijd in uw netwerk zullen blijven.



## HOOFDSTUK 5

### **Concentreer u in eerste instantie op de 'warme contacten'.**

*Stap over de drempel, zodat u een kwalitatief hogere levensstijl aan kunt bieden aan uw vrienden en kennissen.*

De eerste maanden in Netwerkmarketing zijn vaak bepalend voor het uiteindelijke succes. Fundamenteel hierbij is het opstellen van de zogenaamde 'warme contactenlijst'. Dit is een lijst met namen van mensen die u uit het recente of verdere verleden kent:

- Mensen die u kennen, en met wie u gemakkelijk contact kunt zoeken.
- Mensen die u kent, en met wie u graag zou willen samenwerken.
- Deze mensen kennen u, en het geeft helemaal niets als u nog niet alles van de business weet wanneer u met ze praat (of ze in contact brengt met uw sponsor -of upline- en samen met hem/haar de eerste presentatie geeft).
- De warme contacten zijn een goede voorbereiding voor het moment waarop u eventueel met 'koude contacten' (mensen die u nu nog niet persoonlijk kent) in gesprek raakt.
- Hoe groter uw lijst met warme contacten des te stabielier uw business zal worden. (Rond het dertigste levensjaar schijnen we gemiddeld circa 2000 mensen 'bij naam' te kennen!)
- Schrijf iedereen op die u kent, dat is uw bruto lijst. Benader het noteren vanuit vele hoeken: school, werk, collega's van uw partner, de buurt, beroepen, sportclubs, winkelpersoneel, ouders van vrienden van kinderen etc. etc. Neem enkele dagen de tijd om het begin van deze lijst te maken. U zult dan zien dat u later de lijst steeds kunt aanvullen, omdat nieuwe namen u te binnen schieten.
- Bepaal zodra u een groot aantal namen hebt opgeschreven een top 10 of top 20 van mensen met wie u het liefst in deze business zou willen samenwerken.

Menigeen heeft talloze redenen om géén contact te zoeken met mensen die zij goed kennen. De volgende redenen liggen hieraan vaak ten grondslag:

#### **Gebrek aan overtuiging.**

Als u ergens heel erg enthousiast over bent, dan wilt u er in de regel met iedereen over praten, vooral in uw directe omgeving. Echter, als uw eigen enthousiasme te wensen over laat, dan is de kans groot dat u terughoudend bent naar mensen die u kent. U laat hierdoor hoogstwaarschijnlijk vele kansen liggen.

- *Doe uw best om uw eigen scepsis weg te werken, zodat u enthousiasme uit kunt gaan stralen.* Het is tevens logisch dat u enige (financiële) reserves nodig hebt, totdat u uw huidige inkomen hebt vervangen door een inkomen uit uw nieuwe business, maar gebruik dit niet als argument om uw warme contacten niet te benaderen!

#### **Vooroordelen.**

Er van uitgaan dat u vooraf al weet dat deze business niets voor een bepaald persoon zal zijn.

- *Ga er principieel vanuit dat u nooit vooraf kunt weten wat iemand denkt, gaat doen of wil gaan doen!*

#### **Gebrek aan zelfvertrouwen.**

- *Door gebrek aan zelfvertrouwen willen we vaak de zakelijke mogelijkheden van het Netwerkmarketingbedrijf niet aan bepaalde kennissen laten zien. Realiseer u zelf dat zij het u niet in dank zullen afnemen als ze er later achter komen waarmee u succesvol bent geworden, en ontdekken dat u hen er (toen) niet over hebt geïnformeerd!*

### **Angst voor verlies aan geloofwaardigheid.**

- Als mensen ervaren dat u liever niet met hen praat over uw nieuwe business, dan zullen ze later sowieso achterdochtig zijn en er niet bij betrokken willen geraken.

Onderverdeling.

Verdeel uw warme contactlijst in twee groepen:

- 1) Diegenen die u wilt benaderen vanwege de producten.
- 2) Diegenen die u wilt benaderen voor de zakelijke en financiële mogelijkheden, en de rest van de voordelen die uw bedrijf biedt.

Maak een follow-up systeem (kaartenbakagenda of computerprogramma) waarin u per maand/ per week/ per dag bijhoudt wie u wanneer (opnieuw) wilt benaderen. Maak per persoon notities van wat u besproken hebt, en welke afspraken u heeft gemaakt. Hebben mensen op dit moment geen interesse, vraag dan of u ze later (bijvoorbeeld over 6 maanden) nog eens mag benaderen/bellen. Tegen die tijd heeft u zelf weer meer ervaring opgedaan, en is hun situatie misschien ook veranderd, waardoor men anders tegen de zaak aankijkt. Houd voor elk contact de juiste follow-up actie bij.

- *Netwerkmarketing heeft alles te maken met de juiste timing. Als mensen open staan voor verandering in hun leven, zullen zij Netwerkmarketing serieus willen overwegen. Als mensen er echter op dit moment niet voor open staan, dan is de meest succesvolle Netwerkmarketer zelfs niet in staat om ze anders tegen Netwerkmarketing aan te laten kijken.*
- *Netwerkmarketing is timing: Op het juiste moment die mensen vinden die écht op zoek zijn naar verandering in hun leven!*

Contact leggen met uw warme markt is gemakkelijker dan koude contacten leggen. Iedereen die in Netwerkmarketing succesvol is geworden, heeft in het begin problemen gekend.

- *Doe de eerste gesprekken met bekenden, en samen met uw sponsor! Het maakt u een stuk vertrouwder en zekerder, en het is een goede leerschool voordat u zelfstandig (en alleen) aan de slag gaat!*

Succes in Netwerkmarketing wordt bepaald door uw instelling, en niet door de hoeveelheid kennis. Uw enthousiasme is daarbij bepalend!

- *Als u zelf nog niet voldoende enthousiast bent over de mogelijkheden binnen Netwerkmarketing, lees er dan over en luister naar allerlei mensen binnen de industrie, waardoor u uw eigen enthousiasme vergroot.*
- *Ga naar bijeenkomsten. Neem nieuwe distributeurs mee!*

Hoe groter uw geloof in Netwerkmarketing en uw eigen succes, des te groter de kans op daadwerkelijk succes!

Realiseer uzelf dat u een begeleider bent, die mensen leert wat u zelf hebt geleerd. U bent geen 'verkoper'.

- *Wijs anderen er op dat er naast een bekende drukke levensstijl ook andere mogelijkheden zijn om een inkomen te verdienen, waarbij de eigen kwaliteit van leven toeneemt.*
- *Het primaire doel bij het benaderen van uw warme contacten, is dat mensen serieus kijken en luisteren naar wat u hen te bieden hebt.*

- *Diegenen die serieus interesse hebben, leert u hoe ze anderen kunnen leren om ook succesvol te worden in Netwerkmarketing.*
- *Onderschat de rol van uw eigen enthousiasme in dit proces niet!*

Eén van de grootste fouten die beginnende distributeurs maken, is dat ze Netwerkmarketing op het verkeerde moment aan iemand proberen te 'verkopen'.

- *Stop met het aanvoeren van argumenten als duidelijk is dat de desbetreffende persoon op dit moment niet toe is aan een verandering in zijn of haar leven.*
- *Het heeft geen zin mensen in uw Netwerkmarketinggroep op te nemen die **zelf** niet overtuigd zijn van de mogelijkheden, en die **zelf** niet weten **waarom** ze in Netwerkmarketing actief willen zijn. Iedereen dient zijn of haar eigen doelen te hebben, waarvoor men iedere dag en iedere week weer actie wil ondernemen.*

Denk steeds aan deze gouden regel: "Sommigen willen wel, anderen niet. Zo is het. Er zijn genoeg mensen die wel willen en er op zitten te wachten. De volgende!"

- *Blijf voortdurend praten met veel mensen binnen uw eigen directe of wat verdere, indirecte kennissenkring.*
- *Door met veel mensen te praten, komt u vanzelf de mensen tegen voor wie de tijd rijp is om aan iets anders te beginnen.*
- *Kijk nooit achterom. Kijk vooruit en blijf u op uw doelen concentreren!*

Netwerkmarketing is begeleiden, educatie, leraar of mentor zijn. Het is onze taak om mensen te leren hoe ze bepaalde zaken voor zichzelf kunnen doen. Het is niet de bedoeling dat wij de zaken vóór hen doen. Hoe meer mensen u onderwijst, des te meer geld u verdient.

Wees enthousiast en begin met uw warme contactenlijst.

- *Onthoudt dat veel mensen de potentie hebben om echte leiders (begeleiders) te worden in Netwerkmarketing, maar dat ze dit pas aan u tonen als de tijd voor hen daarvoor rijp is.*
- *Door gesprekken aan te gaan, producten te laten zien en over de business te praten, kunnen er zomaar onverwachte contacten in uw eigen kennissenkring ontstaan. Houd uw Netwerkmarketingbusiness niet voor uzelf: Praat erover, zoveel u kunt!*
- *Begin met diegenen met wie u het liefst zou willen samenwerken.*
- *Ga net zolang door, totdat u ziet dat u uw doelen gaat bereiken. Blijf dupliceren. Leer anderen hoe ook zij moeten en kunnen dupliceren.*
- *Is de tijd (nog) niet rijp voor uw kennissen om mee te doen, vraag hen dan of ze mensen kennen met wie u in contact gebracht kunt worden om de mogelijkheden mee te bespreken. Vraag aan ieder één of twee namen, maar wees heel specifiek: "Wie ken jij op je werk die eigenlijk daar wel weg zou willen?" "Wie is op jouw sportclub de meest dynamische persoon?"*
- *Als u aan elke 'Nee' één naam vraagt, dan blijft uw warme contactlijst altijd lang!*

## Hoofdstuk 5 in het kort

*Stap over de drempel, zodat u een kwalitatief hogere levensstijl aan kunt bieden aan uw vrienden en kennissen.*

- Hoe uitgebreider u uw 'warme contactlijst' maakt, des te stabielier uw groep zal worden. Besteed tijd en aandacht aan het maken en het uitbreiden van deze belangrijke lijst.
- Maak uzelf los van de argumenten waarom u mensen die u kent niet zou moeten benaderen.
- Als u twijfelt aan de kansen die u met uw business te bieden heeft, dan wordt het *nooit* een succes. Bepaal uw doelen, blijf enthousiast en toekomstgericht en ga altijd door, dan wordt het zeker een succes.
- Heb nooit vooroordelen over personen die op uw lijst staan.
- Help nieuwe distributeurs bij het voeren van hun eerste gesprekken, zeker bij directe familie of zeer goede bekenden van de nieuwe distributeur.
- Gebruik een kaartsysteem (of de computer) en een agenda om gemaakte afspraken en tijden te noteren om zo de juiste follow-up te kunnen geven. Leg kort vast wat u besproken hebt. Vraag wanneer u nog een keer contact mag opnemen.
- Uw enthousiasme en instelling zijn belangrijker dan kennis!
- Gedraag u als een 'mentor', en niet als verkoper.
- Leg voldoende nadruk op levensstijl, een manier van leven, vrije tijd en geld verdienen, in plaats van elk detail te willen vertellen over uw Netwerkmarketingbedrijf.
- Besteedt ongeveer 80% van uw Netwerkmarketinguren aan het leggen van contacten en het praten over de zakelijke mogelijkheden.
- Als iemand 'Nee' zegt, dan is het zaak dat u om één of twee namen van mensen vraagt waarvan hij of zij denkt dat die misschien meer over de door u geboden mogelijkheden willen weten.
- Als iedere 'Nee' één nieuwe naam oplevert, dan blijft uw lijst met namen altijd lang.

## HOOFDSTUK 6

### Negeer afleidingen uit uw omgeving.

*Blijf tussen alle afleidingen die u tegenkomt geconcentreerd op uw doelen.*

Zeker het eerste jaar zult u allerlei nieuwe zaken en methoden tegenkomen die u wilt uitproberen, omdat u denkt dat ze effectiever zullen zijn ten opzichte van de methode waarmee u bent gestart.

- *Als iemand in uw upline het geld verdient en de vrijheid heeft waar u van droomt, kijk dan hoe hij of zij die positie heeft bereikt en kopieer exact dat systeem om die positie ook te bereiken.*
- *Doe dit direct in het begin van uw distributeurschap, en blijf dit systeem volhouden, wijzig het niet meer.*

Neem de tijd om nieuwe distributeurs te wijzen op de rol en het belang van trainingen en bijeenkomsten, zodat beproefde methodieken ook hen snel naar succes kunnen leiden.

- *Bereid de mensen voor op afleidingen uit hun directe omgeving en momenten van tegenslag. Het opzetten van een eigen bedrijf gaat nu eenmaal niet vanzelf en daarbij is het eerste jaar altijd het moeilijkst.*
- *Wijs de mensen op de regelmatige bijeenkomsten en de inspirerende en motiverende aspecten van deze bijeenkomsten.*

Veel nieuwe distributeurs die in de Netwerkmarketingbusiness succesvol willen worden, zullen hun bestaande 'comfortzone', de terreinen waar ze zich op hun gemak voelen, moeten verlaten en acties moeten ondernemen die in eerste instantie voor hen nieuw zijn, **met name het nemen van initiatieven en het leren en durven praten met anderen.** Indien deze drempels niet overwonnen worden, is de kans op succes aanzienlijk geringer.

- *Vraag uw sponsor om hulp, en leer van hem of haar hoe zij het hebben aangepakt. Als u samen op deze manier het eerste jaar doorloopt, is de kans op financieel succes zo goed als zeker.*

Veel mensen zijn gewend om binnen hun huidige vertrouwde omgeving **'te spelen om niet te verliezen, in plaats van te spelen om te winnen'**. Als u succes wilt hebben met een eigen bedrijf, dan MOET u 'spelen om te winnen'!

- *Dus vergeet uw huidige vertrouwde, comfortabele omgeving en verleg uw grenzen. Iedereen kan het, mits u zelf duidelijk weet WAAROM u dat wilt.*

Hoe langer u doorgaat om met mensen over uw nieuwe business te praten, des te dichter u bij uw doel komt.

- *Blijf doorgaan, en houd uw einddoel voor ogen. Laat niemand u hiervan afbrengen, zeker niet in het eerste jaar. Daarna zult u de bewijzen hebben om de 'ongelovigen' in uw directe omgeving te laten zien dat zij ongelijk hadden.*

Om uw doel(en) te kunnen bereiken, zult u door een proces van 'ongemakkelijk naar gewinning' moeten, een proces wat leidt tot een nieuwe realiteit waarin u uzelf beter gaat zien.

- *Blijf geconcentreerd op het einddoel.*
- *Volhard in uw geloof dat het mogelijk is.*
- *Sluit uzelf af voor negatieve mensen en negatieve invloeden.*
- *Maak u niet druk over HOE het tot stand zal komen.*

Vele nieuwe distributeurs hebben als zij beginnen een gebrek aan structuur. Als eigen baas zult u uzelf aan het werk moeten zetten.

- *Bepaal uw doelen, en vertaal deze naar dagelijkse en wekelijkse activiteiten.*
- *Gebruik een dagplanner of agenda om alles te plannen en bij te houden.*
- *Maak notities en noteer in uw agenda follow-upacties voor iedereen waarmee u contact hebt gehad.*
- *Hanteer een simpel kaartstelsel of iets soortgelijks in de computer.*

Zeker in het begin proberen nieuwe distributeurs hun nieuwe (zakelijke) activiteiten geheel gescheiden te houden van de andere activiteiten die zij ondernemen. Als u succes wilt hebben, dan dient u zo veel mogelijk te praten met andere mensen. Dit wordt moeilijk als u steeds weer 'twee petten moet opzetten'. Advies: Leef gewoon, en u komt uw mensen tegen!

- *Probeer uw Netwerkmarketingactiviteiten (product en business) zo veel mogelijk te integreren in uw dagelijkse bestaande activiteiten en contacten, dat is de enige manier om efficiënt met tijd om te kunnen gaan en tegelijkertijd zo snel mogelijk succes te behalen.*

Een vaak gehoord excuus van mensen is dat zij 'geen tijd' hebben om in Netwerkmarketing actief te zijn. Zodra mensen echter gaan inzien welke mogelijkheden Netwerkmarketing voor iedereen te bieden heeft, dan gaan zij ook de tijd vinden om er serieus aan te werken.

- *Als u er moeite mee heeft uzelf te concentreren op uw Netwerkmarketingactiviteiten, zoek dan steeds weer contact met uw sponsor of upline. Gezamenlijk kunt u weer een stap verder komen. Wekelijks telefonisch contact van vijftien minuten waarbij uw activiteiten even worden doorgesproken, zal u heel gemakkelijk weer verder op weg kunnen helpen.*
- *U werkt vanuit huis, en u moet het uiteindelijk allemaal zelf doen. Zoek daarom contact met anderen (collega 's, sponsor, bijeenkomsten e.d.) om te leren en uzelf te (laten) motiveren.*

Eén kenmerk van Netwerkmarketing is dat we onszelf allemaal kunnen beschouwen als onderdeel van een TEAM. Op het ene moment worden we zelf gecoacht, op het andere moment coachen we anderen. Als u in deze business alles in uw eentje wilt doen, dan zal dat niet tot grote successen leiden.

- *Evalueer regelmatig of u uw eigen doelen nog duidelijk voor ogen hebt, of u zelf daarbij extra hulp nodig heeft, en of de hulp aan uw eigen groep verbeterd kan worden.*
- *Vergeet niet dat enthousiasme de motor is voor uw eigen succes én dat van uw groep.*

Netwerkmarketing is een business van 'verhalen vertellen'. Wees niet bang om uzelf kwetsbaar op te stellen. Als uw verhaal hele menselijke aspecten bevat, dan is de kans groot dat het mensen raakt, waardoor bij velen barrières worden weggenomen en steeds meer mensen uw producten willen kopen of actief met uw Netwerkmarketingbusiness willen meedoen.

## **Hoofdstuk 6 in het kort**

*Blijf tussen alle afleidingen die u tegenkomt geconcentreerd op uw doelen.*

- Succes hebben in de Netwerkmarketingbusiness is het kopiëren van een eenvoudig en succesvol gebleken systeem. Maak het niet moeilijk(er) maar houd het simpel. Moeilijke dingen kunnen door veel minder mensen opgepikt worden en zijn vaak niet kopieerbaar door anderen.
- Kijk naar succesvolle distributeurs en dupliceer hun systeem.
- Bepaal zo snel mogelijk uw eigen doel, en maak een plan en laat u vervolgens in het eerste jaar door niemand en niets hiervan afleiden. Doe het gewoon en geef nooit op!
- Gebruik de infrastructuur van uw Netwerkmarketing-organisatie en geef hiermee het voorbeeld aan nieuwe distributeurs (eenvoudig en dupliceerbaar).
- Plan uw eigen business, van dag tot dag, van week tot week. Leg vast wat u besproken hebt met de diverse mensen. Noteer alles in een agenda en denk aan de snelle en juiste follow-up.
- Laat uzelf en uw groep het eerste jaar coachen.
- 'Ik heb geen tijd' is geen excuus meer zodra mensen gaan zien wat Netwerkmarketing echt te bieden heeft in termen van geld, vrije tijd, vrijheid en kwaliteit van leven. Kortom: Levensstijl.

## HOOFDSTUK 7

### Gebruik bijeenkomsten effectief.

*Blijf er alert op dat bijeenkomsten bijdragen tot uw eigen succes én dat van uw groep.*

Neem er de tijd voor om te ontdekken hoe de Netwerkmarketingbusiness werkt. Een inkomen wordt verkregen als er producten worden omgezet. De topmensen in Netwerkmarketing zijn die mensen die begrijpen wat de kracht van mond-tot-mondreclame is. Hoe meer mensen in uw groep d.m.v. aanbeveling (mond-tot-mondreclame) producten verkopen, des te groter uw inkomen.

*- Alleen nieuwe mensen zoeken en inschrijven is nooit voldoende. Iedereen dient daarnaast zijn persoonlijke deel bij te dragen m.b.t. eigen productgebruik en productverkoop aan eindgebruikers.*

Netwerkmarketing is: Een groot aantal distributeurs die ieder een relatief klein aantal producten inkopen, zelf gebruiken en verkopen, hetgeen een grote groepsomzet per maand als resultaat heeft.

De sleutel tot veel succes is effectieve werving van nieuwe distributeurs en het bijwonen van de diverse bijeenkomsten.

*- Gebruik bijeenkomsten voor uw eigen motivatie, plus om zelf te leren.  
- Neem **altijd** gasten of nieuwe distributeurs mee, waardoor het effect van de geïnvesteerde tijd wordt verveelvoudigd.*

De meest krachtige manier om succesvol mensen te laten deelnemen aan uw Netwerkmarketingbusiness, is uzelf te concentreren op mensen die u op een of andere manier kent (of waar u via bekenden mee in contact bent gekomen) en ze d.m.v. van uw eigen enthousiasme in een persoonlijk gesprek over uw Netwerkmarketingbusiness en de producten te vertellen.

*- Gebruik hierbij ook de bijeenkomsten; breng ze via die presentaties in contact met 'managers' uit de organisatie.  
- Geef volledige en eerlijke informatie aan potentiële distributeurs, en zorg dat hun vragen beantwoord worden.  
- Luister naar de mensen, en behandel ze zoals u zelf graag behandeld wilt worden.*

Netwerkmarketing is een business waarin nauwelijks in geïnvesteerd hoeft te worden (kapitaal), en waarin zelfstandige distributeurs nauwelijks overheadkosten hebben. Het is een business waarin 'de gemiddelde mens' buitengewone financiële resultaten en onafhankelijkheid kan bereiken, door enkele jaren hard te werken, en te zorgen dat veel mensen de producten van uw firma blijven inkopen, gebruiken en verkopen.

*- Zorg er voor dat nieuwe distributeurs begrijpen hoe de Netwerkmarketingbusiness in elkaar zit. Maak hiervoor actief gebruik van de bijeenkomsten die het bedrijf organiseert. Leer zelf, terwijl u nieuwe distributeurs meeneemt naar deze bijeenkomsten.  
- Om de hogere inkomens te kunnen gaan verdienen, zult u het grootste deel van de uren die u aan Netwerkmarketing besteedt, moeten gebruiken voor het leggen van contacten om van daaruit mensen kennis te laten maken met uw Netwerkmarketingbusiness.  
- Zorg dat nieuwe distributeurs leren om zelfstandig te doen wat u hen hebt geleerd, zodat zij dat weer kunnen overdragen aan nieuwe distributeurs die zij op hun beurt weer benaderen.*



- *Leer de juiste methode, zorg dat u er succes mee hebt en blijf er bij. Verander niets aan uw werkwijze.*

Het werven, het zoeken van nieuwe distributeurs, kan op allerlei manieren worden gedaan. Begin altijd in uw eigen kring van goede of minder goede bekenden. Andere vormen van mensen zoeken kunnen daarna altijd worden toegepast of gecombineerd. Houd echter de wijze van informatieverstrekking en het begeleiden van distributeurs hetzelfde.

Onderzoek heeft aangetoond dat een gemiddeld persoon maar een beperkte hoeveelheid informatie kan opnemen. Naarmate de bijeenkomst langer duurt, onthoudt men minder: Het eerste uur 15%, het tweede uur 10% en het derde uur 3%.

- *Blijf daarom bijeenkomsten bijwonen; blijf leren!*
- *Zeker in het eerste jaar is 'herhaling' de sleutel tot kennisverrijking. Vandaar dat bepaalde bijeenkomsten vaak met het zelfde verhaal (bijv. bedrijfspresentaties, maar ook basistrainingen) beginnen.*

De beste start na de eerste bedrijfspresentatie is:

- *Ga naar huis en ga direct de producten van uw bedrijf gebruiken.*
- *Zoek tien vaste klanten die producten bij u blijven kopen.*
- *Zet uw persoonlijke doelstellingen op papier.*
- *Begin met het maken van uw contactenlijst met namen van mensen die u op één of andere manier kent of ooit hebt leren kennen.*
- *Leg contact met de mensen van uw lijst en maak afspraken.*
- *Laat ze kennis maken met uw Netwerkmarketingbedrijf.*

Het concept en het systeem is simpel, maar er moet wel voor gewerkt worden om er succes mee te kunnen hebben. 'Simpel' en 'gemakkelijk' zijn twee verschillende dingen.

De beste manier om te leren, is iets zelf in de praktijk toe te passen. Met een simpel concept kan iedereen snel en direct aan de slag. Dit betekent dat hij of zij onmiddellijk begint te leren, want leren doet men in de praktijk.

- *Hoe eerder u start, des te sneller u onafhankelijk van uw sponsor kunt opereren en zelfstandig de mensen kunt gaan zoeken waarmee u graag wilt gaan samenwerken.*
- *De snelheid van het starten en de mate van doorzetten, zal aangeven wie in uw groep zal doorstoten tot 'grote hoogte', en wie uw zakenpartners van de toekomst zullen worden.*

In veel Netwerkmarketingbedrijven zijn diegenen die als 'productexpert' door het leven gaan, meestal niet de mensen die succes hebben met een groot opgebouwd netwerk. Producten blijven uiteraard wel de kern van ieder bedrijf, dus ook van uw Netwerkmarketingbusiness. Om uw uiteindelijke doelen te kunnen bereiken, zal de focus moeten liggen op het bouwen van het netwerk. Producttraining en het kennen van alle productdetails blijft voor het opbouwen van een netwerk van ondergeschikt belang! Er zullen dan ook door Netwerkmarketingbedrijven altijd minder producttrainingen gegeven worden dan dat er bedrijfstrainingen en trainingen voor persoonlijke ontwikkeling worden georganiseerd.

- *Zorg dat u algemene productkennis hebt/opdoet over de meest gangbare producten.*
- *Verhoog uw productkennis door zelf de producten te gebruiken. Ervaring door productgebruik van u zelf en van uw collega's heeft u nodig om producten (ervaringen)*

*met mensen in uw eigen omgeving te kunnen delen. Dit is de kern van Netwerkmarketing!*

- *Ontwikkel uzelf vervolgens door het leggen van veel contacten, en maak daarbij gebruik van de bijeenkomsten.*

## HOOFDSTUK 8

### Bestuurders uit het bedrijfsleven en Netwerkmarketing.

*De voor- en nadelen als mensen uit het bedrijfsleven in Netwerkmarketingorganisaties actief zijn.*

De tijd dat Netwerkmarketing werd geassocieerd met 'huisvrouwenparty's' is voorbij. De belangstelling voor Netwerkmarketing is in de jaren 90 explosief gegroeid en gaat nog steeds door. Steeds meer professionele managers uit het bedrijfsleven gaan zich actief bezighouden met hun eigen Netwerkmarketingbedrijf vanuit huis. Door deze nieuwe instroom wordt Netwerkmarketing steeds meer een 'normaal geaccepteerd' fenomeen, wat daarmee ook nog eens (alweer) een spectaculaire groei doormaakt!

Onder andere door bovenstaande ontwikkeling reageren de media steeds positiever op Netwerkmarketing.

De manier van werken binnen Netwerkmarketing blijft duidelijk anders dan werken in een conventioneel bedrijf. Het Netwerkmarketingconcept is simpel, omdat het dupliceerbaar moet zijn voor iedereen.

Vanwege een aantal aspecten spelen de Netwerk-bijeenkomsten een zeer belangrijke rol:

- *Actieve mensen uit het netwerk ondersteunen.*
- *Persoonlijke ontwikkeling en kennisverrijking aan die groep mensen.*
- *De bijeenkomst is een gelegenheid om collega's te ontmoeten.*
- *De bijeenkomsten laten zien dat succes onvermijdelijk is als men doet wat er verwacht wordt dat er gedaan wordt. Dit 'zien' werkt weer als persoonlijke motivatie.*

Distributeurs die regelmatig naar bijeenkomsten gaan, samen met nieuwe gasten/nieuwe distributeurs, leren zelf steeds weer bij en bouwen tegelijkertijd aan hun organisatie.

Ga er niet van uit dat iemand die uit het bedrijfsleven komt Netwerkmarketing beter kent of kan toepassen dan dat jij dat kunt. Distributeur zijn van een Netwerkmarketingorganisatie is een vak en dat vak dient geleerd te worden. Ongeacht wie er meedoet, de nieuwe persoon zal in Netwerkmarketing moeten beginnen bij het begin, net zoals iedereen: leren en doen, doen en leren. Iedereen start op de dezelfde positie en iedereen heeft evenveel kansen op succes.

Omdat Netwerkmarketing volledig geschiedt op 'zelfstandige basis', kan men binnen het netwerk niet delegeren zoals men dat in het bedrijfsleven misschien gewend is. In Netwerkmarketing gaat het om *acties* die u zelf zult moeten nemen, ongeacht uw achtergrond, opleiding of huidige positie in het bedrijfsleven.

De meeste mensen die vanuit het bedrijfsleven in Netwerkmarketing actief worden doen dat omdat hun leven door reorganisaties sterk is veranderd, of omdat zij heel bewust een andere weg willen inslaan. Zelden stapt iemand in Netwerkmarketing die aan zijn persoonlijke top in zijn carrière staat.

Veel mensen willen op een gegeven moment wel eens 'iets anders' in hun leven, maar tussen *willen* en *er iets aan doen*, zit echter vaak nog een groot verschil. De meeste mensen hebben hun huidige situatie min of meer geaccepteerd, ze blijven bij het vertrouwde en denken dat ze in iets nieuws niet succesvol kunnen zijn, en veel mensen hebben voor zichzelf geen persoonlijke doelen gedefinieerd. Het is echter niet onze taak

om mensen te veranderen! Onze taak in Netwerkmarketing is om die mensen te vinden die voor zichzelf al hebben bepaald dat zij iets in hun leven willen veranderen en er meer uit willen halen. Wij informeren hen enkel over de mogelijkheden binnen Netwerkmarketing en zij kiezen uiteindelijk zelf.

### **Mensen uit het bedrijfsleven zijn op zoek naar twee essentiële zaken:**

Informatie waaruit blijkt dat het Netwerkmarketingbedrijf legaal en veilig opereert. Bedrijfsbrochures en verifieerbare informatie zijn daarbij vaak essentieel.

Bevestiging van mensen die reeds (langdurig) succes hebben binnen het Netwerkmarketingbedrijf en het concept. Gebruik bij dit soort contacten uw upline of iemand anders uit de organisatie die, bijvoorbeeld tijdens bijeenkomsten, hun ervaringen aan ze kunnen vertellen.

Maak mensen uit het bedrijfsleven vanaf het begin duidelijk dat Netwerkmarketing *anders* werkt dan het bedrijfsleven waarin zij altijd hebben gewerkt. Vergaderingen bijvoorbeeld werken niet in Netwerkmarketing. In Netwerkmarketing tellen de acties: producten gebruiken, ervaringen delen met anderen, kijken naar en praten met de sponsor en upline, veel contacten leggen binnen de eigen kennissenkring en daarbuiten en...  
**DUPLICEREN!**

Wees actief op een wijze die iedereen kan dupliceren. Het wiel is reeds uitgevonden. Verzin geen nieuwe hightech elementen, want iedereen moet dit op een simpele wijze kunnen doen.

Iedereen maakt ups en downs mee in Netwerkmarketing. Wees eerlijk in gesprekken met nieuwe distributeurs. Vertel uw eigen ervaringen en hoe u zelf uit de 'Downmomenten' bent gekomen. Mensen waarderen eerlijkheid. Bied hen uw hulp aan als zij daar behoefte aan hebben.

In Netwerkmarketing kijken mensen naar de distributeurs die hen bij het bedrijf hebben geïntroduceerd. Succesvolle teams zijn die groepen waarin de 'leider' het goede voorbeeld heeft gegeven: zelf producten gebruiken en aanbevelen, mensen benaderen, gesprekken voeren, bijeenkomsten bijwonen en nieuwe distributeurs laten zien hoe zij in deze industrie succesvol kunnen worden. Kortom: het voorbeeld geven zodat zij precies hetzelfde gaan doen.

Mensen met weinig opleiding en zonder managementervaring in het bedrijfsleven zijn in Netwerkmarketing vaak succesvoller dan diegenen die die achtergronden wel hebben. Als mensen echter bereid zijn de kenmerken van Netwerkmarketing te leren en ze consequent toe te passen, dan kan succes voor iedereen ongelimiteerd zijn.

Een goede organisatie bestaat uit verschillende typen distributeurs:

- Mensen die zelf hoofdzakelijk producten gebruiken en verkopen, en die daar hun inkomen mee verdienen.
- Mensen die parttime Netwerkmarketing doen en een organisatie opbouwen, om t.z.t. hun huidige inkomen/baan wellicht te verruilen voor dat wat de industrie ze dan al biedt.
- Een kleine groep mensen die 'fulltime' met Netwerkmarketing bezig is, en die op die wijze hoge tot zeer hoge inkomsten verdienen en toch nog relatief veel tijd overhouden. Zorg dat er in uw organisatie voor elk van deze categorieën plaats is en dat iedereen zich 'thuis voelt'.

Voor veel mensen die met Netwerkmarketing in aanraking komen, is het in het begin moeilijk om te begrijpen waar zij zich op moeten concentreren. De belangrijkste vraag is: 'Wat wil je uit deze business halen?'

Productverkoop creëert direct en op korte termijn inkomsten.

Een organisatie opbouwen, mensen zoeken die de producten willen gaan gebruiken en dit proces dupliceren, zorgt op de langere termijn voor een substantieel inkomen (2 tot 5 jarenplan).

Dit laatste vereist een groot aantal mensen die elk slechts een klein stukje omzet realiseren.

In de eerste hoofdstukken is reeds gesproken over het feit dat mensen in uw meest directe omgeving zoals een partner, sceptisch kunnen zijn over uw Netwerkmarketingactiviteiten. Menig succesvol Netwerkmarketingdistributeur heeft deze situatie wel meegemaakt. Wilt u succes hebben, zorg dan dat u duidelijke afspraken met uw partner maakt: *'Ondersteun me, of doe zelf actief met me mee in Netwerkmarketing, maar loop me niet voor de voeten bij de verwezenlijking van mijn (onze) dromen en doelen.'* Zorg dat u de ruimte en de tijd krijgt om te bewijzen dat het werkt! Gebruik die tijd om actief aan de slag te gaan en veel contacten te leggen. Dupliceer wat uw sponsor u heeft laten zien, en binnen een jaar zal de scepsis bij uw partner zijn verdwenen. Vergeet echter nooit dat alles draait om ACTIE!

Veel succesvolle Netwerkmarketingdistributeurs hebben op hun weg naar succes zichzelf regelmatig afgevraagd *'Waar ben ik eigenlijk mee bezig? Wat doe ik verkeerd?'* Het is niet moeilijk om uzelf in een 'downsituatie' te brengen. Kom er steeds weer uit door naar anderen te blijven kijken die al wel succes hebben bereikt, en door consequent door te gaan! Als u aan die anderen vraagt wat het geheim van hun succes is geweest, dan zullen zij vaak het verrassende antwoord geven: *'Ik heb dat eigenlijk niet gedaan, het zijn de mensen die ik heb gevonden die het eigenlijk gedaan hebben. Vraag hen naar het geheim van het succes.'* Niemand heeft het eigenlijk individueel gedaan, succes behaal je namelijk met z'n allen. Bij Netwerkmarketing geeft u iets weg, u geeft een zakelijke mogelijkheid aan een ander. Kortom: Succes in Netwerkmarketing is dupliceren!

## **HOOFDSTUK 9**

### **Eindconclusie**

**Er zijn tientallen redenen waarom u er in uw eerste actieve periode binnen Netwerkmarketing mee zou kunnen stoppen.**

Vergeet echter nooit dat Netwerkmarketing de ENIGE INDUSTRIE IN DE WERELD is waarin gewone mensen, ongeacht hun ervaringen en achtergronden, in staat zijn honderdduizenden zo niet miljoenen te verdienen met een minimale investering, geen overheadkosten en met een totale vrijheid in doen en laten!

Dit is zoals het voor u en voor alle mensen in uw netwerk zou moeten werken:

- Gebruik de producten van uw bedrijf zelf.
- Deel uw ervaringen met anderen.
- Leg actief contact met andere mensen, en laat ze uw bedrijf en de mogelijkheden zien.
- Blijf naar bijeenkomsten gaan en neem nieuwe mensen mee.
- Probeer mensen nooit met woorden te overtuigen, maar laat uw enthousiasme de overtuiging zijn!
- Geef gewoon niet op! Succes volgt vanzelf!