

Erfolg



DER
80/20
NETWORKER

**So erreichst Du mit weniger
Aufwand Deine Ziele im
Network-Marketing**

Alexander Riedl

**Erwarte das Unerwartete.
Erwarte immer mehr Ergebnisse
mit immer weniger Aufwand.**

**DER
80/20
NETWORKER**

**So erreichst Du mit weniger
Aufwand Deine Ziele im
Network-Marketing**

- LESEPROBE -

Inhalt

Mit Haien schwimmen, mit Löwen brüllen 6

Teil 1: Einführung

Persönliche Erfahrungen

Grundlagen des 80/20-Prinzips

Fantastische Momente statt Sicherheit und Monotonie .. 18

So denken 80/20-Networker 27

Das Pareto-Prinzip kennen und davon profitieren 33

Teil 2: Lernen

Erfolg im Network-Marketing leicht gemacht

Network-Marketing: Willkommen im Haifischbecken .. 46

80/20-Networker im Business:

Zeigt die Upline Zähne? 58

Grundlagen für den Einstieg ins Network-Business 68

Schritt für Schritt: So baust Du Dein Geschäft

mit 80/20 auf 74

Von Löwen und der natürlichen Auslese nach 80/20 94

Teil 3: Anwenden

Arbeite weniger, verdiene mehr, habe Spaß

Geld. Das Wichtigste überhaupt,
aber massiv überbewertet 108

Wie untersucht man auf 80/20 und
wie wendet man das Wissen an? 117

Zusammenfassung zwischendrin:

80/20 und Network-Marketing 122

Erkenntnisreise durch Afrika: Danke, Richard Koch 125

Fallbeispiel: Wie Du als 80/20-Networker

Verkäufe durch die Decke treibst 132

Die wesentlichen Steps zum Teamaufbau im Überblick .. 139

Teil 4: Danke

Mein Fazit ist Dein Startschuss in ein neues Leben

Heute nachdenken, um morgen den Kurs

von gestern zu korrigieren 144

Frauen oder Männer – wer sind

die besseren 80/20-Umsetzer? 151

Vielen Dank 155

Mit Haien schwimmen, mit Löwen brüllen

Ich wurde am 2. Juni 1983 in Rosenheim geboren. Sternzeichen Zwilling. Meine Lieblingsfarbe ist Blau. Eine Lieblingsmarke hingegen habe und brauche ich nicht. Die richtigen Erlebnisse begegnen einem ohnehin nur draußen im wahren Leben – wenn man bereit ist, die Traumwelt zu verlassen.

Vor geraumer Zeit brüllte mir ein leibhaftiger Löwe entgegen, sodass mein Körper vibrierte. Er stand nur anderthalb Meter von mir entfernt, während ich im Jeep saß – inmitten eines Naturschutzgebietes in Afrika. Die männliche Raubkatze, etwa 250 Kilogramm schwer, hätte problemlos in den Wagen springen können. Doch sie tat nicht, was man hätte vermuten können.

Ich schwamm im offenen Meer mit über 3 Meter langen Bullenhaien. Diese Gattung ist so ziemlich die gefährlichste, direkt nach dem Weißen Hai. Die Begegnung hat keine Spuren hinterlassen. Außer fantastischen Erinnerungen. Es kam anders, als man hätte denken können.

Es kommt meistens anders, als man denkt.

Ich habe erfolgreiche Bücher geschrieben und einen Kinofilm gedreht. Wenn mein eigenes Leben verfilmt werden würde, dann nur mit Leonardo DiCaprio in der Hauptrolle.

Früher war ich ein Niemand und hatte nichts. Heute bin ich wer und habe alles. Alles, was ich brauche.

Ich liebe mein Leben und meine Frau. Ich liebe es, mich treiben zu lassen. Mit meinem Boot auf dem Starnberger See. Oder ich mache es mir in der Hängematte in meiner Lieblingsstadt Kapstadt gemütlich. Ich bin im Begriff, Pilot zu werden. Mein Konto ist gut gefüllt, und ich gehe davon aus, dass es in den nächsten Jahren aus allen Nähten platzen wird.

Wieso? Ganz einfach. Ich habe mir Mentorship von einem Multimillionär geholt und kenne die Regeln der Erfolgreichen. Mach weniger, dann bekommst Du mehr.

Wenn Du verstehst, dass die Realität nicht so funktioniert, wie Du glaubst, dann ändert sich Deine Sichtweise. Du betrittst eine Welt, in der andere Regeln gelten. Eine Welt, die Dich von anderen Menschen abhebt. Ganz gleich, ob Du Network-Marketer bist oder Angestellter in irgendeinem x-beliebigen Konzern. Mit diesem Buch führe ich Dich in diese Welt ein.

Dusch Dich noch einmal kalt ab, bevor Du weiterliest. Denn die Lektüre wird Dir ordentlich einheizen. Du wirst kochen. Vor Frust und vor Freude. Wenn Du verstehst, was es bedeutet, das Richtige zu tun, wird Dir die Zeit leidtun, die Du in

Deinem Leben sinnlos verschwendet hast. Gleichzeitig wirst Du Dir freudig die Hände reiben und herbeisehnen, was noch vor Dir liegt.

Ich schreibe dieses Buch, um typische Denkfehler aus den Köpfen von Network-Marketern zu löschen. Das läuft in mehreren Phasen ab. Hier eine kleine Vorschau.

Zuerst verstehst Du das Prinzip. Plötzlich siehst Du es überall in Deinem Leben.

Dann beginnst Du damit, es anzuwenden und in Deinen Alltag zu integrieren. Die Ergebnisse werden Dich beflügeln, das Wissen zu internalisieren. Sprich: Du wirst beginnen, mithilfe des Wissens Deine Persönlichkeit zu verändern.

Und dann dauert es nicht mehr lange, bis Du Menschen in Deinem Umfeld von Deinen Erfahrungen berichtest.

Darunter werden viele sein, die es bejahen, die es verstehen und lernen wollen. Und wenn sie es erfolgreich anwenden, wird auch ihr Leben besser, einfacher, schneller, erfolgreicher und profitabler. Dein und auch ihr Team hat die Chance, massive Vorteile daraus zu ziehen, wenn die Idee multipliziert wird.

Doch warnende Worte sind angebracht: Stell Dich auf massiven Gegenwind ein. Dein Denken verändert Dein Handeln. Und wenn sich Dein Handeln verändert, wird das viele

Menschen abschrecken. Es wird Leute geben, die Dich nicht mehr mögen, weil Du nicht mehr so »tickst«, wie sie ticken. Ich spreche nicht nur von Menschen aus Deinem persönlichen Umfeld. Sondern auch von Deinen Geschäftspartnern. Von Deiner Upline und möglicherweise der Downline. Mit Sicherheit wird auch die Führungsetage Deiner Firma sich nicht gerade in Luftsprüngen üben.

Denn mit der Anleitung, die Du in diesem Buch an die Hand bekommst, fährst Du Deine Aktivitäten in den Energiesparmodus. Du schwimmst weder mit dem Strom noch gegen ihn. Du bist draußen und schaust zu, wie sich alle bewegen, während Du Deine Zeit investierst, um nachzudenken. Weil Du auf dieser Grundlage das Richtige tust, benötigst Du nur noch einen Bruchteil der Zeit und Energie, die Du vorher benötigt hast, während im Gegenzug Deine Schecks immer größer werden.

Conventions? Zeitverschwendung. Leute überzeugen, ins Network einzusteigen? Zeitverschwendung. Sich maximal verausgaben bei minimalem Output? Sinnlos. Dein Produkt ist einzigartig? Vergiss es. Deine Firma ist die beste? Unsinn. Neu denken und maximal profitieren? Die einzig vernünftige Entscheidung, die ich Dir nur empfehlen kann.

Für die wirklich Erfolgreichen geht es im Network-Marketing immer darum, Strukturen zu schaffen, in denen die

besten Teams wachsen können. Wenn diese Strukturen perfekt funktionieren, dann funktionieren sie unabhängig von Markt und Marke.

Nach der Lektüre kannst Du Deine Sportschuhe ausziehen. Du bist lange genug durch Dein Leben gesprintet. Erwarte, dass sich Deine Denkweise unumkehrbar verändern wird und dass sich alles in Deinem Leben als Networker plötzlich so leicht anfühlt wie eine Feder im Lufthauch. Für Dich und in Deinem Wirkungskreis.

Doch rauher Wind kommt auf. Stell Dich zeitgleich auf unzählige Neider ein, die nicht verstehen können, wieso Deine Network-Rakete an ihnen vorüberzieht und steil in den Himmel emporschießt. Diese Leute werden alles daransetzen, Dich zu zerlegen, Dich klein zu bekommen. Doch es wird ihnen nicht gelingen. Denn Du erweiterst nicht nur Dein Wissen. Du baust ein solides Ego auf. Glaub mir, Du wirst es brauchen.

Willkommen in der wunderbaren Welt der ungleichmäßigen Verteilung.

Was genau das ist, siehst Du jeden Tag. Ein Bruchteil der Menschen verfügt über die größten Geldreserven der Welt, während die Masse den Rest unter sich aufteilt.

Das Prinzip der ungleichmäßigen Verteilung ist kontraintuitiv. Das Wieso, Weshalb und Warum erörtere ich Stück für Stück im Buch.

In dessen Verlauf werde ich Dir das Wesentliche beibringen, das mich heute ausmacht. Du wirst von mir vieles erfahren, was Du auf Dein eigenes Leben übertragen und sofort anwenden kannst. Ich helfe Dir, die Mauern der falschen Glaubenssätze im Network-Marketing niederzureißen und Dich mit dem Minimalprinzip zu maximaler Lebensqualität hochzuarbeiten.

Ich wünsche Dir einen geschärften Blick fürs Wesentliche und viel Freude beim Buchkonsum!

Dein Alexander Riedl